

*Ekonomický
časopis
Journal
of Economics*

21127

69418

ISSN 0013-3035

11 $\frac{43}{1995}$

0-b

EKONOMICKÝ ÚSTAV SAV
INSTITUTE OF ECONOMICS SAS

PROGNOSTICKÝ ÚSTAV SAV
INSTITUTE OF FORECASTING SAS

SAP
SLOVAK ACADEMIC PRESS

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 Luptáčík

Jozef Makúch

Jozef Markuš

Lubomír Michník

Eduard Mikelka

Viera Mokrášová

Jaroslav Němec

Valéria Nináčová

Juraj Renčko

Brigita Schmögenerová

Vincent Sniščák

Milan Šíkula

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, číslujú sa poradovým číslom v texte a takisto sa v texte označujú obrázky, grafy a schémy. 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 a tituly. Príspevky nie sú honorované. Zo svojho príspevku autor dostane niekoľko separátnych výtlačkov.

ADRESA REDAKCIE

Medená 10, 811 02 Bratislava

telefón 367 642

Číslo bolo redakčne spracované

v novembri 1995.

OBSAH

Diskusia

<i>Jozef BENČO</i> : Smery vývoja financovania vzdelávania u nás a vo svete	803
<i>Juraj NEMEC</i> : Interný trh v podmienkach verejného sektora na príklade zdravotníckych služieb	816
<i>Peter BALÁŽ</i> : Slovenská republika na ceste k Európskej únii	830

Konzultácie

<i>Tayfun TURGAY</i> : An Empirical Approach to the Analysis and Application of Free Trade Zones in Turkey	848
--	-----

Prehľady

<i>Peter GALLO</i> : Možnosti oživenia a rozvoja okresu Rožňava	872
---	-----

CONTENTS

Discussion

<i>Jozef BENČO</i> : Recent Trends in Financing of Education in the Slovak Republic and Abroad (in Slovak)	803
<i>Juraj NEMEC</i> : Internal Market under the Conditions of Public Sector According to the Example of Health Services (in Slovak)	816
<i>Peter BALÁŽ</i> : The Slovak Republic on its Road Toward European Union (in Slovak)	830

Consultations

<i>Tayfun TURGAY</i> : An Empirical Approach to the Analysis and Application of Free Trade Zones in Turkey (in English)	848
---	-----

Reviews

<i>Peter GALLO</i> : Possibilities of Revival and Development of the Rožňava District (in Slovak)	872
---	-----

D i s k u s i a

Smery vývoja financovania vzdelávania u nás a vo svete

Jozef BENČO*

Úvod

Druhá polovica tohto storočia je obdobím najväčšieho rozmachu vzdelávania vo svete. Avšak nárast počtu žiakov a študentov nebol sprevádzaný úmerným zvyšovaním zdrojov pridelených školám a vzdelávacím zariadeniam. Faktory, ktoré viedli ku kráteniu verejných výdavkov a k sprievodnému znižovaniu prostriedkov na vzdelávanie tak vo vyspelých, ako aj v rozvojových krajinách, sú najmä tieto:

- finančné krízy verejných rozpočtov,
- rastúce poznatky verejnosti o rozdeľovaní verejných prostriedkov,
- politika štrukturálnych zmien [1].

Z tohto dôvodu je čoraz aktuálnejšia potreba podrobnejšie skúmať problematiku ekonomického zabezpečenia vzdelávania, najmä však jeho financovania.

1. Všeobecné zásady financovania vzdelávania

Analýzy vzdelávacích systémov vo svete ukazujú, že náklady na vzdelávanie sú skutočne veľké, čo dokumentuje skutočnosť, že verejné výdavky na školstvo predstavujú 13-15 % z celkových verejných výdavkov [2]. Vysoké výdavky na školstvo dávajú ekonómom podnet na zamyslenie nad systémom financovania vzdelávania, najmä však z aspektu optimálneho rozdelenia výdavkov medzi štát, obec a uchádzačov o štúdium, prípadne jeho rodinu.

Po tomto krátkom vstupe do danej problematiky naše teoretické úvahy o financovaní školstva, výchovy a vzdelávania začneme pokusom o definovanie objektivity vzdelávacieho systému. Preto si hneď na začiatku položíme niekoľko otázok. *Je vzdelávanie len formovanie budúcej pracovnej sily? Alebo sa to viac dotýka zabezpečenia väčšej všeobecnej spoločenskej kvalifikácie? V akej šírke by sa mal využívať princíp rovnakých príležitostí v následnom vstupe do praxe?* Takéto a podobné otázky nás vedú k úvahe, ako sa vlastne ciele vzdelávania dajú zabezpečiť v modernej ekonomike. Zo skúseností štátov s vyspelou trhovou

* doc. Ing. Jozef BENČO, CSc., Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica

ekonomikou vidieť, že existujú silné dôvody na intervenciu štátu do politiky vzdelávania. Otázkou však ostáva, akú formu by mala mať táto intervencia.

Ak však chceme hovoriť o cieľoch vzdelávania, musíme vychádzať z dvoch atribútov, ktoré charakterizujú demokratický systém výchovy a vzdelávania, a to z účinnosti vzdelávania a z princípu spravodlivosti pri poskytovaní vzdelávania.

Účinnosť cieľa vzdelávania je charakterizovaná dosahovaním rastúcej úrovne vzdelania, t. j. určením rozmeru alebo veľkosti vzdelávacieho systému, ktorý bude maximalizovať čistý spoločenský úžitok vzdelania. To znamená, že musíme vlastne identifikovať náklady a úžitky (efekty) poskytovaného vzdelávania. Zatiaľ čo náklady na vzdelávanie sú relatívne ľahko špecifikovateľné, úžitky sú menej viditeľné a ťažko merateľné. V tom je obťažnosť vyhodnocovania účinnosti, prípadne efektívnosti vzdelávania.

Spravodlivosť pri poskytovaní vzdelávania je zakotvená v základných ľudských právach, ktoré sú uznávané v demokratických spoločnostiach. Z toho vyplýva, že rovnosť v príležitosti na dosiahnutie určitého stupňa vzdelania by sa mala stať základným právom aj v našej rodiacej sa demokracii. Uznanie tohto práva dokumentuje, že vzdelanie je len ďalšia spotrebiteľská služba, resp. proces, ktorý má základný účinok na príjemcu tejto služby a jeho rodinu. Pre veľa ľudí to nie je len hlavná a určujúca podmienka ich životných dôchodkov, ale najmä lepší prístup k tovaru a službám, ako aj kvality ich života vôbec [3].

Z uvedeného vidieť, že význam pripisovaný vzdelávaniu determinuje požiadavku, aby sa demokratická spoločnosť postarala o sprístupnenie vzdelania všetkým občanom, aby vzdelanie bolo "pridelované" rovnomerne a spravodlivo. To znamená, že vzdelanie je vlastne cieľom aj prostriedkom dosiahnutia osobnej slobody. Čo je to však rovnomerné a spravodlivé rozdeľovanie vzdelávania? Neznamená to, že každý člen spoločnosti dostane rovnaké množstvo vzdelania, pretože potreby a schopnosti každého jednotlivca sa značne odlišujú. Skôr ide o to, že musia byť vytvorené podmienky na všeobecnú rovnosť v prístupe k dosiahnutiu určitého stupňa vzdelania. Teda každý občan demokratickej spoločnosti musí mať zabezpečený prístup k *minimálnemu množstvu vzdelania*. Žiadnemu občanovi teda *nesmie byť odmietnutý* prístup k minimálnemu vzdelaniu, ktorý sa považuje za spoločenskú potrebu. Z toho vyplýva, že existuje reálny dôvod na zásahy štátu do vzdelávacej politiky, avšak táto skutočnosť nestanovuje formu, akou sa intervencie štátu do vzdelávania realizujú.

Niekedy ale hovoríme o tzv. *spoločenskom optime vzdelávania*, čo vlastne zohľadňuje uvedené minimálne množstvo vzdelania. Zodpovednosť štátu, predovšetkým v prípade povinnej školskej dochádzky a stredného školstva, je teda nevyhnutná. Pokiaľ ide o vysokoškolské vzdelávanie, treba uviesť, že vo väčšine vyspelých ekonomík sa podiel finančných prostriedkov určených na toto vzdelávanie z verejných financií pohybuje v rozsahu 60-80 % a v niektorých i viac. Základnou otázkou však ostáva, ktoré oblasti vzdelávania sú financované a kto ich financuje.

Komplexný pohľad na financovanie školstva, výchovy a vzdelávania nám ukazuje, že je to problém zložitý, a preto ho treba chápať najmä z týchto aspektov:

- kto financuje výchovu a vzdelávanie a prostredníctvom koho sa uskutočňuje, pričom to môže byť štát ako celok, regióny, podnikateľská sféra, samospráva miest a obcí, občania a pod.;
- akým spôsobom sa poskytujú určité finančné prostriedky, hlavne investície, prostriedky na prevádzku, na mzdy, na sociálne podpory študentov a žiakov;
- aká finančná suma sa vydáva na výchovu a vzdelávanie zo štátneho rozpočtu, jej ďalšie rozdelenie na jednotlivé stupne škôl, ďalej povinné poplatky od samotných študentov a žiakov, dary od rôznych inštitúcií a súkromných osôb, vlastné príjmy škôl za poskytnuté služby alebo produkty a pod.;
- pochopenie, že financovanie školstva je nadrezortné a realizuje sa systémom odvodov, daní a poplatkov tak organizácií, ako aj regiónov a jednotlivcov, vymedzenie vzťahu medzi výstupmi a vstupmi, čiže financovanie školstva z hľadiska efektívnosti školského systému s akcentom na kvalitu absolventa [4].

Tieto skutočnosti potvrdzujú, že financovanie školstva, výchovy a vzdelávania má mnohodimenzionálny charakter.

2. Trhová ekonomika a financovanie vzdelávania

Skúmame teraz postavenie vzdelávania a jeho financovanie v trhovej ekonomike. Vieme, že trhové hospodárstvo sa môže rozvíjať len v demokratickej spoločnosti, to znamená, že spotrebiteľia vzdelania majú možnosť samostatne sa rozhodnúť o type a rozsahu vzdelania, ktoré si môžu dovoliť "nakúpiť". Táto skutočnosť sa stáva základnou podmienkou neustáleho zvyšovania kvality učebného procesu a tým aj rozvoja konkurencie medzi vzdelávacími inštitúciami (štátnymi, súkromnými, cirkevnými, podnikovými). Tie sa budú snažiť získať čo najviac žiakov a študentov, lebo od ich počtu budú závisieť príjmy jednotlivých škôl. Školy a vzdelávacie inštitúcie sa preto musia prispôbiť konkurencii, ktorá ich bude nútiť poskytovať taký rozsah a kvalitu vzdelania, ktorý bude požadovaný na trhu práce. Avšak výskumy a konkrétne pokusy vo vyspelých ekonomikách uplatniť tzv. *čistý trh vo vzdelávaní* dokázali, že to nie je možné z viacerých dôvodov:

a) *Nedokonalosť trhu vo sfére vzdelávania*

Vzdelanie zabezpečuje zvyšovanie všeobecnej kultúrnej úrovne, zvyšovanie budúcej produktivity a tvorivosti práce. Vzdelávaním môžu študujúci nadobudnúť také poznatky, vedomosti, zručnosti a návyky, ktoré budú zabezpečovať rozšírený výber ich budúceho zamestnania a tým zároveň zvyšovať aj ich budúce príjmy. Budú sa preto musieť rozhodovať, či budú pokračovať v stredoškolskom alebo aj vo vysokoškolskom vzdelávaní, teda investovať do svojho ďalšieho odborného rastu.

Aby sa študent mohol správne rozhodnúť o ďalšom štúdiu, musí vedieť, aké individuálne náklady bude počas ďalšieho štúdia znášať a aké úžitky (účinky, efekty) mu vyplynú po ukončení štúdia. Pre niektorých študentov budú individuálne náklady znížené o poskytované štipendium alebo inú finančnú podporu.

Uvedené skutočnosti dokumentujú ekonomické dôsledky vzdelania, a preto je potrebné skúmať mieru návratnosti nákladov na vzdelanie. Výskumy v tejto oblasti dokazujú, že miera návratnosti nákladov na vzdelanie sa pohybuje medzi 17-24 %, čo dokumentuje skutočne vysokú návratnosť v porovnaní s inými formami investícií. Dalo by sa predpokladať, že keď je taká vysoká miera návratnosti individuálnych investícií do vzdelania, tak študenti si budú ochotní aj požičať finančné prostriedky na financovanie svojich štúdií a splácať tieto pôžičky zo svojich neskorších zvýšených príjmov. Otázkou však ostáva, či banky alebo iné finančné inštitúcie budú ochotné poskytovať pôžičky na tento účel pre nedostatok záruk splatnosti pôžičiek. Je však možné, že veľa študentov z domácností s nízkymi príjmami nebude chcieť využiť takúto ponuku a vstúpiť do tohto typu úverovej dohody, pretože sa nebude chcieť zadlžiť. Z uvedených dôvodov je uplatnenie čistého trhu v oblasti vzdelávania nereálne.

b) *Neúplné informácie*

V tejto súvislosti treba vychádzať zo skutočnosti, že spotrebitelia majú najlepšiu predstavu o svojich vlastných potrebách, a to platí i pre potrebu vzdelávať sa. Avšak vo väčšine prípadov spotrebitelia vzdelávania (žiaci, študenti) ešte nemajú dostatočné skúsenosti z praxe a môže sa stať, že prípadná voľba štúdia na určitom type strednej a vysokej školy nemusí byť vždy optimálna. V mnohých prípadoch bude rozhodnutie rodičov v prospech svojho dieťaťa robiť problémy, pretože nemusia vždy správne rozhodnúť v súlade so záujmami svojho dieťaťa. Neschopnosť rodičov a aj samotných žiakov a študentov rozhodnúť sa optimálne o ďalšom vzdelávaní môže vyplývať jednak zo zaneprázdnenosti a niekedy aj z ľahostajnosti rodičov, ale najmä z nedostatku informácií potrebných na správne a optimálne rozhodnutie o ďalšom štúdiu.

Z toho vyplýva, že pokiaľ nie je vytvorený pružný informačný systém o možnostiach štúdia, o uplatnení absolventov na trhu práce, o kvalite vzdelávacích inštitúcií a pod., nie je zabezpečená základná požiadavka, a to rovnaká šanca v prístupe k vzdelaniu, a preto aj z tohto hľadiska čistý trh vo vzdelávaní nie je možný.

c) *Existencia externalít*

Ekonomický rozmer vzdelania je v trhovej ekonomike charakterizovaný individuálnymi a spoločenskými nákladmi, ktoré vyvolávajú určité úžitky, vyplývajúce z využitia vzdelania po ukončení štúdia. Tieto tzv. *externality* treba kvantifikovať, pretože pôsobia na spotrebiteľa vzdelania rôzne. Kým spoločenské úžitky vzdelania budú mať vplyv na celkovú životnú úroveň a bude ich využívať každý občan spoločnosti, individuálne úžitky budú ovplyvňovať individuálnu životnú

úroveň každého vzdelávaného jednotlivca, a to podľa jeho schopností. Možno povedať, že ide vlastne o zamestnanecké a spoločenské úžitky vzdelania.

Individuálne alebo tzv. zamestnanecké úžitky vznikajú pri využívaní vzdelania priamo v pracovnom procese tým, že vzdelanejší ľudia sú schopní v pracovných kolektívoch účinnejšie vykonávať a organizovať prácu a tým zvyšovať celkovú produktivitu a efektívnosť. Individuálny efekt vzdelania zabezpečí, že aj u menej vzdelaných pracovníkov sa prejaví vyšší efekt v práci, ktorý sprostredkovane aj im prinesie väčšie úžitky. Čiže osobný úžitok vzdelaného jednotlivca prinesie súbežne úžitok i ďalším ľuďom.

Spoločenské (vonkajšie) úžitky treba chápať tak, že sú to príspevky vzdelaných jednotlivcov pre rozvoj blahobytu spoločnosti ako celku, z ktorých časť opäť prípadne rovnakou mierou na každého občana.

Musíme však konštatovať, že uvedené externality vzdelania je možné len veľmi ťažko merať a v mnohých prípadoch sa ani nedajú od seba oddeliť. Zvlášť je to ťažké pri hodnotení vonkajších úžitkov. Aj napriek uvedeným ťažkostiam, ktoré vznikajú pri kvantifikácii externalít, treba si uvedomiť, že skutočne existujú a musíme s nimi rátať. Aj to je dôvod pre zásah štátu do vzdelávania občanov a nevyhnutnosť podieľať sa na jeho financovaní.

d) *Možnosť existencie monopolu vo vzdelávaní*

Aj keď sa v trhovej ekonomike snažíme monopoly odstrániť, stále jestvuje možnosť ich vzniku. To v plnej miere platí aj pre oblasť vzdelávania, pretože vnútri každého vzdelávacieho systému existuje predpoklad na vznik monopolu. Tento predpoklad môžeme potvrdiť napríklad nedokonalou sieťou škôl a výchovných zariadení, ktorá vyplýva najmä z rôznej hustoty obyvateľstva jednotlivých oblastí krajiny a iných špecifík regiónov. To znamená, že v určitom regióne, ktorý nie je dostatočne husto zaľudnený, existuje len jedna škola, teda nie je reálna možnosť voľby školy pre štúdium. Týka sa to najmä základných a stredných škôl, a navyše, žiaci a študenti musia neraz prekonávať veľké vzdialenosti pri dochádzke do týchto škôl. Tak sa stáva, že jedna škola môže mať účinný monopol vo vzdelávaní v danom regióne. Monopol takéhoto druhu môžeme chápať ako priestorový monopol, pretože práve priestor zaručuje ochranu monopolu školy od konkurenčných škôl v iných regiónoch. Kdekoľvek takýto priestorový monopol existuje, tam existuje aj dôvod pre obavy, že trhový systém nebude produkovať účinné rozdelenie prostriedkov, a to je ďalší dôvod, prečo je nevyhnutná intervencia štátu do vzdelávania.

3. **Financovanie školstva v niektorých vyspelých ekonomikách**

V súčasnom období sa v mnohých krajinách vynára otázka neustáleho skvalitňovania výchovy a vzdelávania - ako základného predpokladu sociálneho a ekonomického rozvoja spoločnosti. Tieto skutočnosti nás nútia študovať školské systémy v niektorých iných štátoch, ktoré vzdelanie pokladajú za základ ekono-

mickej prosperity štátu, pričom náklady na výchovu a vzdelanie považujú za investície, ktoré sú veľmi rýchlo návratné.

Zvláštnu pozornosť si zasluhuje štúdium organizácie a riadenia v piatich ekonomicky vyspelých krajinách sveta (USA, Francúzsko, Anglicko, Nemecko, Japonsko), v ktorých sa nachádza viac ako polovica vysokých škôl na svete a navštevuje ich približne 40 % študentov celého sveta. V ďalšej časti sa preto zameriame najmä na financovanie vzdelávania v niektorých týchto štátoch.

Analýzou a štatistickými prepočtami sme dospeli k názoru, že najvyššie verejné výdavky na školstvo (v % z HDP) vykazovalo v roku 1980 Švédsko a Holandsko, ďalej nasledovala Kanada, USA, Belgicko, Japonsko, Nemecko, Veľká Británia, Francúzsko a Taliansko (6-9 %). V roku 1990 najväčšie výdavky vykazovalo opäť Švédsko, nasledovala Kanada, Holandsko, USA, Francúzsko, Belgicko, Veľká Británia, Japonsko, Nemecko a Taliansko (5,5-8,2 %).

Z aspektu členenia výdavkov jednoznačne prevažujú *neinvestičné výdavky*, ktoré dosahujú vo väčšine uvedených krajín 90 % i viac. Najväčšie neinvestičné výdavky vykazovalo v roku 1980 Belgicko (98,9 %), nasledovali Veľká Británia (94,1 %), Francúzsko a Kanada (92,5 %), Holandsko (86,7 %), Nemecko a Švédsko (86,4 %). V roku 1990 sa tieto výdavky zvýšili vo všetkých uvedených krajinách v priemere o 2 %.

Čo sa týka investičných výdavkov, treba dodať, že vyšší priemer aj dlhodobu vykazovalo Holandsko 13,3 % v roku 1980 a 11,3 % v roku 1990. Celkové výdavky na školstvo vo vybraných vyspelých ekonomikách sveta ukazuje prehľad uvedený v tabuľke 1.

T a b u ľ k a 1

Celkové výdavky na školstvo vo vyspelých ekonomikách v rokoch 1975-1990 (v % z HDP)

Krajina	1975	1980	1985	1990
Belgicko	6,2	5,9	6,1	5,1
Francúzsko	5,2	5,1	5,8	5,7
Holandsko	8,2	7,9	6,8	7,3
Japonsko*	5,5	5,8	5,2	5,6
Kanada	7,6	7,3	7,2	7,3
Nemecko	5,1	4,7	4,5	4,6
Švédsko	7,3	9,1	7,8	7,5
Taliansko	3,9	4,4	4,1	4,1
USA	6,8	6,9	7,3	7,5
Veľká Británia	6,6	5,6	4,9	5,2
ČSFR	4,7	4,8	5,1	5,1

* Za Japonsko sú uvedené len náklady z rozpočtu štátu.

Prameň: [4, s. 132].

V súčasnosti je pre financovanie školstva vo vyspelých ekonomikách typická *rôznorodosť a variabilnosť*. Túto rozmanitosť možno často pozorovať aj vnútri štátov, až po výrazné rozdielnosti medzi vzdelávacími inštitúciami. Preto každý školský systém je potrebné posudzovať na základe determinánt, ktoré ho najviac

ovplyvňujú. Môžu to byť viaceré faktory, predovšetkým ekonomické, demografické, sociálne, historické a iné.

Pri posudzovaní spôsobov financovania vzdelávania ako hlavné kritérium pre určité abstraktné členenie jednotlivých školských systémov sa javí *miera bezplatnosti a účasti štátu na financovaní*. Veľká miera bezplatnosti vzdelávania s účasťou rozličných štátnych orgánov sa prejavuje hlavne vo všetkých škandinávskych štátoch a v Grécku. V týchto štátoch sa na úhrade celkových nákladov na vzdelávanie spolupodieľajú tak štátne orgány, ako aj orgány miestnej samosprávy. Napríklad vo Švédsku je pomer nákladov štátu a obce 1:1 pri základných školách a 3:2 pri stredných školách. Vo Fínsku prispieva štát na školstvo v priemere 50-80 % z celkových výdavkov [4].

Druhá skupina priemyselne vyspelých štátov sveta je charakterizovaná výrazným poklesom účasti štátu na financovaní vzdelávania. Významným subjektom financovania vzdelávania sa stáva priamo študujúci (prípadne rodina), ktorý - podľa toho, či ide o verejnú alebo súkromnú školu - prispieva rôznou mierou a formou školného na financovanie svojho štúdia. Do tejto skupiny štátov patria najmä USA, Nemecko, Kanada a ďalšie.

Zvláštnu pozornosť si zasluhuje *financovanie vzdelávania v USA*. Tu v roku 1990 celkové náklady na vzdelávanie predstavovali 7,5 % HDP.

V ďalšej časti sa zameriame na *financovanie základného a stredného školstva*. Na rýchle pochopenie systému financovania nám poslúži nasledovný prehľad, uvedený v tabuľke 2.

T a b u l k a 2

Zdroje financovania základného a stredného školstva v USA v rokoch 1960-1990 (v %)

Rok	Zdroj				
	súkromné fondy	miestne orgány riadenia	riadiace orgány štátov	federálna vláda	iné
1960	11,7	52,8	31,1	3,9	0,5
1965	11,7	46,8	33,1	8,1	0,3
1970	10,3	47,5	34,6	7,4	0,2
1975	10,1	47,7	34,8	7,3	0,1
1980	11,2	38,2	41,5	8,8	0,3
1990	10,1	39,6	44,2	5,9	0,2

Prameň: [5, s. 22].

Predmetný štatistický prehľad ukazuje, že základné a stredné školy sú v USA financované vo veľkej miere z miestnych rozpočtov a rozpočtov jednotlivých štátov, pričom prostriedky z federálneho rozpočtu majú klesajúcu tendenciu. Úroveň súkromných fondov je prakticky stabilizovaná a len veľmi málo sa mení.

V období 1960-1990 *výdavky na vysokoškolské vzdelávanie* (vrátane dvojročných *college*) postupne narastali a dosiahli úroveň 2,9 % HDP, čo je v porovnaní s rokom 1960 nárast o 1,3 %. V sledovanom období sa počet študentov zvýšil 3,4-krát. Zmenili sa pomery počtu študentov diplomového a podiplomového vzdelávania, ako aj podiely počtu študentov dvojročných a štvorročných *college*. V roku 1960 študenti podiplomového štúdia predstavovali 10,6 % ich celkového počtu, v roku 1970 to bolo už 14,2 %, v roku 1980 sa ich počet znížil na 13,4 % a v roku 1990 sa ustálil na 14,8 %. V roku 1960 predstavovali študenti dvojročných *college* 12,6 %, v roku 1970 to bolo 25,9 %, v roku 1980 už 37,4 % a v roku 1990 ich počet dosiahol až 46,1 % z celkového počtu vysokoškolákov.

Základným prameňom financovania vysokých škôl v USA sú orgány jednotlivých štátov a miestne orgány riadenia. Ich podiel v rozpočte vysokých škôl vzrástol zo 44 % v roku 1960 na viac ako 56 % v roku 1990. Podiel federálnej vlády na financovaní vysokoškolského vzdelávania v sledovanom období nebol menší ako 28 %. Pritom treba zdôrazniť, že federálne dotácie na vysokoškolské vzdelávanie majú účelové zameranie, a to hlavne na vedecký výskum a investičnú výstavbu. Výška príspevkov študentov sa podieľala na celkových výdavkoch v sledovanom období od 25,4 % do 30,8 %. Veľkosť rozpočtu vysokých škôl v USA (v mil. USD) z hľadiska celkových výdavkov a vybraných položiek v rokoch 1960-1990 je uvedená v tabuľke 3.

T a b u ľ k a 3

Rozpočet vysokých škôl v USA v rokoch 1960-1990 (v mil. USD)

Štruktúra výdavkov	1960	1970	1980	1990
celkové výdavky	11 691,1	25 493,6	62 848,5	95 223,6
administratíva	1 437,5	3 430,1	10 700,3	17 236,2
učebný proces	2 820,6	7 571,1	18 624,6	33 386,7
služby knižníc	237,9	656,4	1 635,7	2 481,6
výskumné centrá	303,4	993,6	1 127,8	1 234,9
pomoc študentom	305,2	997,3	2 228,2	4 322,6

Prameň: [5, s. 28].

Tabuľka 3 ukazuje, že celkové výdavky v rokoch 1960-1990 postupne rástli a zvýšili sa až 8,1-krát. Administratívne a všeobecné výdavky boli v roku 1960 okolo 12,3 %, v roku 1970 dosahovali 13,5 % a v roku 1980 stúpili až na 17,1 % z celkových výdavkov. Podiel výdavkov na vlastný učebný proces v roku 1960 predstavoval na celkových výdavkoch 24,1 % a v rokoch 1970-1990 sa stabilizoval na 29,6 %.

Systém financovania školstva v USA je typickým predstaviteľom uplatňovania trhových prvkov vo vzdelávaní, najmä na vysokých školách. Vysokoškolské vzde-

lávacie inštitúcie sú značne rôznorodé: štátne (verejné) vysoké školy sú financované z miestnych, štátnych a federálnych finančných prostriedkov, súkromné sú spravované a financované rôznymi inštitúciami. Dôsledkom rôznych zdrojov financovania je aj rôzna úroveň jednotlivých vysokých škôl. V súčasnosti silnie snaha postupne prebudovať celý systém financovania, znížiť závislosť od zdrojov jednotlivých štátov, a tak predísť prehlbovaniu rozdielov medzi jednotlivými vysokými školami. V porovnaní s ostatnými západnými vyspelými krajinami je v USA štátna dotácia do vzdelávania najnižšia. Na verejných vysokých školách presahuje polovicu celkových nákladov, na súkromných vysokých školách netvorí ani 20 % nákladov [5].

Stručný prehľad financovania vzdelávania vo vyspelých ekonomikách ukazuje, že je to problematika veľmi zložitá a vyplýva zo značnej diferenciacie školských systémov, z existencie rôznych typov škôl, ktoré sa vzájomne odlišujú cieľmi a dĺžkou štúdia, obsahom, formami i metódami výučby. Takéto systémy vzdelávania sú schopné rýchlo reagovať na meniace sa požiadavky ekonomiky na odborníkov vzdelávajúcich sa na rôznych úrovniach a smeroch prípravy, na spoločenské požiadavky na vzdelávanie pre rôzne kategórie obyvateľstva, a preto si vyžadujú aj rôzne systémy financovania [6].

4. Perspektíva financovania školstva na Slovensku

Zmena v systéme riadenia našej ekonomiky a prechod na tržové hospodárstvo vyvolávajú potrebu všeobecnej zmeny v kvalifikácii a v štruktúre kvalifikácie pracovníkov. Je zrejmé, že v budúcich rokoch musí dôjsť k celkovému rastu výdavkov štátneho rozpočtu na vzdelávanie. Rast objemu rozpočtových prostriedkov na vzdelávanie závisí však v podstatnej miere aj od zvyšovania výkonnosti ekonomiky SR. Preto musí zákonite dochádzať k zmenám v obsahu, štruktúre a charaktere práce, v deľbe práce a v pracovných podmienkach vyvolaných na jednej strane prechodom ekonomiky na tržové hospodárstvo a na druhej strane novými požiadavkami na prípravu kvalifikovanej pracovnej sily. To sa musí zákonite prejavíť aj v tempe rastu a štruktúre rozpočtových výdavkov na všetky druhy a typy škôl na Slovensku [7; 8].

Okrem toho bude potrebné pristúpiť k *členeniu nákladov* na vzdelanie, a to podľa týchto hľadísk:

- hľadisko zdrojov (štátne, obecné, súkromné, cirkevné, podnikové);
- hľadisko funkčné (investičné, neinvestičné);
- hľadisko druhov v rámci funkčného triedenia (osobné náklady, vecné výdavky);
- hľadisko foriem výchovy a vzdelávania (školské, mimoškolské, denné, večerné, po-diplomové, pomaturitné, postgraduálne);
- hľadisko typu výchovy a vzdelávania (všeobecné, odborné, vedecké);
- hľadisko stupňa vzdelávania (predškolská výchova, základné, stredné a vysokoškolské vzdelávanie);
- hľadisko geografické (štát, oblasť, okres, mesto, obec).

V súvislosti s uvedeným členením nákladov bude potrebné poznať *faktory, ktoré náklady na vzdelanie ovplyvňujú* a sú tiež predpokladom racionálneho využívania finančných prostriedkov. Problémom však je vytvorenie informačného systému, zahrňujúceho zber a spracovanie údajov o jednotlivých nákladových položkách a ich následné využitie v rámci analyticko-prognostických štúdií, ktoré by slúžili ako podklad pre decízne orgány na jednotlivých rozhodovacích úrovniach. Z rozsiahleho množstva spoločenských a ekonomických faktorov uvádzame najdôležitejšie: spoločensko-ekonomické zmeny a nadväzujúce legislatívne úpravy; zmeny počtu študujúcich; zmeny cien a plátov; zmeny v sociálnych výdavkoch; modernizácia vzdelávacieho procesu a ostatné vplyvy (organizačné zmeny, zmeny v koncepcii vzdelávania a pod.).

V novom systéme financovania vzdelávania bude potrebné rešpektovať základné demokratické princípy, ktoré sa uplatňujú vo všetkých vyspelých demokraciách, najmä však právo na rovnakú šancu v prístupe ku vzdelaniu, právo na voľbu druhu a typu školy, právo na možnosť zasahovania verejnosti do správy a riadenia vzdelávania a právo na transparentnosť výdavkov na vzdelávanie. Bez uplatňovania uvedených základných princípov nie je možné budovať nový, objektívnejší a vedeckejší systém financovania vzdelávania. Túto skutočnosť si musia uvedomiť najmä riadiaci pracovníci v centrálnych orgánoch štátnej správy a zmeniť zostatkový systém financovania školstva na systém objektívnejší a efektívnejší.

V súčasnom období je potrebné posúdiť, z akých zdrojov majú byť financované jednotlivé druhy a typy škôl, kde sú vnútorné ekonomicko-finančné rezervy v školskom systéme, ako racionalizovať činnosť škôl a akou metodikou kvantifikovať objem a štruktúru nákladov na vzdelanie. Na splnenie uvedených úloh je potrebné využiť poznatky o financovaní školstva vo vyspelých ekonomikách, nie však bezhlavo ich preberať a násilne uplatňovať.

Ako sme už zdôraznili, pri financovaní vzdelávania v demokratickej spoločnosti musíme vždy vychádzať zo základného princípu, že každému človeku musia byť vytvorené podmienky pre rovnaký prístup aspoň k minimálnemu množstvu vzdelania, so slobodou voľby typu a druhu školy. Z toho dôvodu je *nevyhnutné demonopolizovať školstvo* a do praxe uvádzať legislatívne podmienky a možnosti pre rozvoj nielen štátnych (verejných), ale aj súkromných, cirkevných, podnikových, firemných a iných vzdelávacích inštitúcií. Len tak sa môže vytvoriť aj u nás zdravá konkurencia medzi vzdelávacími inštitúciami, a navyše, žiaci a študenti tým, že si budú môcť voľiť vzdelávacie zariadenie pre štúdium, budú vlastne *prinášať peniaze rôznym typom škôl*. To je základná filozofia, ktorá by sa mala v našej školskej praxi začať uplatňovať čím skôr, pretože len touto cestou môžeme zabezpečiť vyššiu kvalitu vzdelávania i vzdelania. Teda nefinancovať priamo školu, ale žiaka a študenta, čo znamená, že rozpočet škôl tvorí vkladmi žiakov a študentov, ktoré im štát v určitej výške poskytuje. Problémom však ostáva, akou formou poskytnúť prostriedky žiakom a študentom,

prípadne ich rodičom. V zahraničí sa používajú rôzne formy priameho poskytovania finančných prostriedkov študujúcim, preto sa v ďalšej časti budeme venovať tejto problematike.

Jednou z foriem poskytovania finančných prostriedkov študujúcim alebo ich rodičom je tzv. *poukážková forma*, to znamená, že každému žiakovi a študentovi je pridelená rovnaká finančná suma vo forme poukážky. Touto poukážkou (vzdelávací preukaz) "platí" študujúci výdavky škole, ktorú si sám zvolil. Poukážka by oprávňovala každého žiaka a študenta na určité (štandardné) množstvo vzdelávacích služieb. Na nadštandardné služby by si musel žiak, študent alebo jeho rodina prispievať. Poukážka by sa nemohla použiť na iné účely než na vzdelanie. Existuje veľa variantov vzdelávacích poukážok, nebudeme sa však nimi zaoberať podrobnejšie.

Aj v našej školskej praxi musíme čím skôr začať uplatňovať podstatu tzv. *miestneho manažmentu škôl*, ktorého základným princípom je, že zodpovednosť za finančný manažment by mala byť delegovaná na školu a nadriadený riadiaci orgán by mal predovšetkým stanovovať ciele školám, objektívne im prideliť prostriedky na zabezpečenie vzdelávacieho procesu, poskytovať určité množstvo špecifických služieb a kontrolovať vzdelávaciu činnosť škôl.

Z uvedeného tiež vyplýva, že rozpočet škôl by sa mal odvíjať od počtu žiakov a študentov, od špecifických zvláštností učebného procesu, ako aj sociálnych a iných aspektov vzdelávania. Tento systém financovania škôl a výchovných zariadení môžeme nazvať *financovanie škôl podľa vzorca alebo modelu*. Uvedený systém by sa mohol uplatniť aj v našich podmienkach, najmä však pri financovaní základného a stredného školstva, kde približne 75 % finančných prostriedkov na vzdelávanie je pridelené v súlade s počtom žiakov na škole a ďalšie prvky v kalkulačnom vzorci smerujú ku kompenzácii odlišností výdavkov rôznych typov a druhov škôl, ktoré sú spôsobené najmä diferenciami v špeciálnych vzdelávacích potrebách ich žiakov a výdavkoch na udržiavanie rôznej materiálno-technickej základne škôl. Týmto spôsobom by sa zabezpečovala ochrana tzv. malých škôl (najmä na vidieku), ktoré by podľa počtu žiakov nemali vytvorený rozpočet na pokrytie potrebných výdavkov. Lebo aj malé školy musia zabezpečovať všetky činnosti aj všeobecného charakteru, a preto musia mať taký rozpočet, ktorý zabezpečí plnenie všetkých funkcií školy. Uvedený systém financovania školstva môže byť doplnený *normatívnou metódou* ako spôsobom diferencovaného pridelenia rozpočtových prostriedkov podľa aktuálnych výkonových ukazovateľov.

Financovanie škôl podľa počtu žiakov a študentov vyplýva z predpokladu, že ak má takáto zmena financovania priniesť žiadúce výsledky, musí sa rodičom a študentom v plnej miere umožniť slobodný výber medzi školami. V opačnom prípade by sa školy nemohli vzájomne odlíšiť, a súčasne prispôsobiť takým žiakom a študentom, o akých majú záujem. Riaditelia štátnych (verejných) škôl by boli prinútení, rovnako ako ich kolegovia zo súkromných škôl, odmeňovať

svojich učiteľov diferencovane podľa kvality práce, a nielen podľa počtu odpracovaných rokov. Učiteľia by si museli viac vážiť svojich žiakov a študentov a vytvárať im dobré podmienky na štúdium. Taktiež zodpovednosť za kvalitu vzdelania by sa vo veľkej miere presunula zo štátu na rodičov, žiakov a študentov, teda tam, kde sa o nej rozhoduje.

* * *

Na záver predloženej state treba poznamenať, že je nevyhnutné jednak pristúpiť k novelizácii príslušných legislatívnych noriem, ktoré by umožnili rovnomerne rozvíjať všetky druhy vzdelávacích inštitúcií - tak štátnych, ako aj súkromných a cirkevných, jednak účinnejšie podporiť rozvoj podnikateľskej aktivity, ktorá by mala podpornú funkciu a zabezpečovala by v optimálnej miere mimorozpočtové prostriedky pre školy a vzdelávacie zariadenia.

Z toho, čo sme uviedli, vyplýva, že problematika financovania vzdelania je veľmi náročná a zložitá, čo potvrdila i *medzinárodná konferencia PHARE o financovaní vysokých škôl*, ktorá sa konala v máji 1995. V našom príspevku sme naznačili cesty, ako sa dopracovať k zavedeniu objektívnejšieho a efektívnejšieho modelu financovania. Pri koncipovaní takéhoto modelu financovania treba mať neustále na zreteli, že investovať do vzdelania sa oplatí, pretože veda je rozhodujúcim výrobným faktorom našej doby a manažment je umenie, ako urobiť vedu produktívnou. Manažment transformuje vedu do možností a výsledkov. Vzdelanie je investícia, ktorú je potrebné vynaložiť nezávisle od konjunktúrnej situácie štátu, pretože v období konjunktúry vedie k nadpriemerným podnikateľským úspechom, pri recesii je dôležitým faktorom na oživenie a vzostup. A na to nesmieme zabúdať.

Došlo 13. 9. 1995

Literatúra

- [1] Strategies for Change and Development in Higher Education. [Policy Paper.] Paríž, UNESCO, Division of Higher Education, október 1993.
- [2] BENČO, J.: Ekonomické problémy vzdelania. Bratislava, Edičné stredisko Ekonomickej univerzity 1992.
- [3] STIGLITZ, J.: Economics of the Public Sector. New York, Princeton University 1986.
- [4] PETRENKA, J.: Verejné financie. Bratislava, Edičné stredisko VŠE 1991.
- [5] BENČO, J.: Školstvo v niektorých vyspelých štátoch sveta. [Štúdia FESCR.] Banská Bystrica, VŠE 1990.
- [6] STRAKA, P. a kol.: Financovanie školských sústav v ČSFR a vo vybraných štátoch so zameraním na základné a stredné školstvo. Bratislava, ÚIPŠMT 1990.
- [7] MAJTÁN, M. a kol.: Prognóza vývoja školstva v SR do roku 2010. Bratislava, ÚIPŠMT 1993.
- [8] MAJTÁN, M.- GABAJOVÁ, Z.: Možnosti zobjektívnenia riadenia vývoja miezd a mzdových prostriedkov na vysokých školách v SR. Problémy a perspektívy vysokých škôl a vedy, 1991, č. 1.

RECENT TRENDS IN FINANCING OF EDUCATION IN THE SLOVAK REPUBLIC AND ABROAD

Jozef BENČO

Financing education is an important part of the management of education and of schools. School economy depends on the state financial policy which is an integral section of the global state economical and social policy. The analysis of the conditions in the area of education in Slovakia have proved that financial resources are insufficient, that they can slow down development of education, and that this situation could cause a longer-lasting negative results pertaining to the quality of education.

The study deals partly with these aspects, and places importance on the requirement that even under free market conditions the involvement of the state is important since the pure market relations in education are impossible.

The content indicates possibilities how to improve financing, not only in education but also in science - which is the motivating power of the state economy.

Finally, the study uses information on how to finance education in different countries of the world.

Interný trh v podmienkach verejného sektora na príklade zdravotníckych služieb

Juraj NEMEC*

Úvod

Prudký nárast verejných výdavkov v predchádzajúcich dvoch až troch desaťročiach spôsobil značný rast veľkosti verejného sektora a rozsahu znovuzrodľovacích procesov prostredníctvom verejných financií. V priebehu 80. rokov dosiahli vyspelé krajiny tretinový až dvojtretinový podiel verejných výdavkov na hrubom domácom produkte (HDP), ktorý začal byť pre viaceré ekonomiky neúnosný. Tendencia rýchlejšieho rastu verejných výdavkov v porovnaní s rastom objemu HDP [1; 2] vytvorila tlak na systém verejných financií, generujúci nadmerný rozsah dlhovej služby, zlyhanie systémov výberu daní, rast rozsahu "čiernej ekonomiky" a aj odpor samotných daňových poplatníkov. Výsledkom boli viac alebo menej radikálne zmeny politiky jednotlivých krajín v oblasti verejného sektora, zamerané predovšetkým na zníženie jeho relatívneho rozsahu, ktoré sa začali realizovať približne od polovice 80. rokov (tab. 1).

Štruktúra verejných výdavkov, z ktorých približne polovicu predstavujú transferové platby (tab. 2), naznačuje, že opatrenia na obmedzenie nadmerného rastu verejného sektora môžu mať najmä nasledovné dve podoby: a) zníženie rozsahu transferových platieb; b) zvýšenie miery efektívnosti vo verejnom sektore.

Možnosti zníženia absolútneho objemu transferových platieb sú vzhľadom na demografický vývoj a stav na trhu práce výrazne obmedzené a v značnej miere aj politicky neprieochodné. Rozhodujúcimi príčinami rastu rozsahu znovuzrodľovania sú najmä: zvyšovanie priemerného veku obyvateľstva vo vyspelých krajinách, vývoj zamestnanosti a rast výdavkov spojených s technologickým progresom v oblasti zdravotníckej starostlivosti. V týchto citlivých oblastiach je možné prijať niektoré parciálne opatrenia - flexibilné systémy odchodu do dôchodku, zvýšenie podielu súkromných zdrojov na financovaní zdravotníckej starostlivosti, avšak radikálne reformy sú pre väčšinu štátov politicky neprijateľné.

Vzhľadom na to, že možnosti zníženia rozsahu redistribučných opatrení sú výrazne limitované, pozornosť vyspelých krajín sa obracia hlavne na oblasť alokatívnej a technickej efektívnosti. Hľadajú sa odpovede predovšetkým na nasledovné otázky:

* doc. Ing. Juraj NEMEC, CSc., Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica

• akým spôsobom produkovať verejné služby? • akým spôsobom financovať verejné služby? • ako znížiť mieru byrokratickej neefektívnosti pri realizácii štátnych intervencií?

T a b u l k a 1

Vývoj verejných výdavkov vo vybraných krajinách (% z HDP)

Krajina	1970	1979	1982	1984	1989	Maximum
Austrália	26,8	33,4	37,1	38,6	34,3	1985
Rakúsko	39,2	48,9	50,9	50,8	49,4	1987
Belgicko	36,5	49,3	55,3	54,1	48,9	1982
Kanada	34,8	39,0	46,6	46,8	44,2	1983
Dánsko	40,2	53,2	61,2	60,3	59,5	1983
Fínsko	30,5	36,7	39,1	39,8	38,3	1987
Francúzsko	38,5	45,0	50,4	52,0	49,3	1985
Nemecko	38,6	47,6	49,4	48,0	45,1	1982
Taliansko	34,2	45,5	47,4	49,3	51,7	1989
Japonsko	19,4	31,6	33,7	33,2	32,9	1982
Holandsko	43,9	55,8	61,6	61,0	55,7	1983
Švédsko	43,6	61,0	66,3	63,5	60,6	1982
Veľká Británia	38,8	42,5	46,9	47,2	39,7	1981
USA	31,6	41,9	45,8	45,4	44,0	1986

Prameň: [2].

Poznámka: Existujúce novšie údaje nekorešponujú v časovom rade s údajmi uvedenými v tomto zdroji, a preto ich nie je vhodné použiť.

T a b u l k a 2

Štruktúra štátnych výdavkov v roku 1988 (% z HDP)

Krajina	Konečná spotreba	Transferové platby	Kapitálové výdavky
Austrália	17,9	15,4	2,6
Rakúsko	18,4	27,4	4,8
Belgicko	15,3	33,7	1,7
Kanada	18,8	22,9	2,7
Dánsko	25,8	31,5	2,9
Fínsko	20,2	16,7	3,3
Francúzsko	18,6	28,3	3,4
Nemecko	19,5	23,6	3,5
Taliansko	17,2	28,9	4,7
Japonsko	9,4	17,4	6,1
Holandsko	15,7	37,6	4,6
Švédsko	26,6	31,2	1,2
Veľká Británia	20,5	20,7	2,0
USA	18,3	16,5	1,5
Priemerný podiel	38,4	53,6	8,0

Prameň: [2].

Poznámka: Austrália, Švédsko, Veľká Británia rok 1987.

Alokatívna funkcia štátu [3; 4] je zameraná na riešenie zlyhania trhového systému alokácie zdrojov na základe dopytu a ponuky, najmä z titulu existencie kolektívnych statkov [1], externalít a monopolných vzťahov. Úspešná realizácia tohto druhu štátnej intervencie však predpokladá, že prínosy musia byť vyššie ako náklady spojené s realizáciou štátneho zásahu [5]. Dosiachnutie druhého optima [1] (zjednodušene povedané ekonomicky najvýhodnejšieho stavu v podmienkach zlyhania konkurenčných mechanizmov) preto nemusí byť výhradne spojené s nevyhnutnosťou štátnej intervencie - samotné zlyhanie trhu nie je automaticky použiteľným argumentom na ospravedlnenie štátnej produkcie, verejného financovania statkov alebo jednotlivých regulačných opatrení [6]. "Nie je možné pochybovať o tom, že 'zlyhanie štátu' je rovnako reálnym faktom ako 'zlyhanie trhu'. Systém verejnej správy nefunguje hladko a bez nákladov. Neefektívnosť, nefunkčnosť a byrokratická inercia sú skutočnosťou. Od verejného sektora sa často požaduje, aby riešil úlohy, ktoré sú komplexné, spojené s neistotou a rýchlo sa meniacim prostredím, a preto vlastne neriešiteľné. ... Predpokladať, že verejný sektor by mal korigovať každé 'zlyhanie trhu', znamená negovať existenciu nákladov fiškálneho systému" [4, s. 59-60, 109].

Práve potreba hľadania určitej rovnováhy mechanizmov verejného a súkromného sektora s cieľom dosiahnuť predovšetkým stav druhého optima v podmienkach alokatívneho zlyhania "čistého trhu" je nosnou myšlienkou rozhodujúcej skupiny súčasných reformných krokov v oblasti verejnej ekonomiky. Tieto reformné kroky sa rôznymi formami realizujú v jednotlivých vyspelých krajinách. Ide o opatrenia zamerané na zvýšenie miery alokatívnej a technickej efektívnosti, ktoré sa veľmi často uvádzajú pod spoločným názvom *verejný manažment prostredníctvom trhových nástrojov* [7]. Medzi základné nástroje tejto skupiny patria [7, s. 13]:

- užívateľské poplatky
- kontraktácia služieb
- poukážky
- ustanovenie alebo modifikácia vlastníckych práv
- tvorba vnútorných cien
- vnútroorganizačné zúčtovanie
- interné trhy.

Cieľom našej state je analýza jedného z uvedených nástrojov, ktorým je *vytváranie interných trhov pri poskytovaní verejných služieb*. V prvom kroku sa zameriame na rozbor podstaty interných trhov. V ďalšej časti budeme analyzovať teoretické a praktické súvislosti vyplývajúce z použitia tohto nástroja, a to najmä v oblasti efektívnosti, kvality a rovnosti.

Interné trhy sa začali vytvárať predovšetkým v oblasti zdravotníckych, vzdelávacích a sociálnych služieb. Praktické poznatky využité v práci čerpáme najmä z vývoja reformy zdravotníctva, vzdelávania a osobných sociálnych služieb vo Veľkej Británii a reformy zdravotníctva v Holandsku.

2. Charakteristika mechanizmu interného trhu

Pri charakterizovaní mechanizmu interného trhu vychádzame z poznatku, že interné trhy sú nástrojom, ktorý sa využíva predovšetkým v oblastiach:

- kde štát garantuje dostupnosť služieb a tým preberá aspoň čiastočnú zodpovednosť aj za ich financovanie (povinná školská dochádzka, základná zdravotnícka starostlivosť);
- kde nie je jasné, ktorá forma vlastníctva dokáže zabezpečiť vyššiu mieru technickej efektívnosti produkcie (práve v oblasti verejných služieb totiž prieskumy nepreukázali dominantne vyššiu efektívnosť jednej alebo druhej formy vlastníctva [6; 8]);
- kde je potrebné zachovať určitú mieru ingerencie štátu vo forme regulačných opatrení (vplyv štátu na obsah poskytovaných služieb - učebné osnovy, na obmedzenie nadmernej a neefektívnej spotreby - regulácia v súvislosti s "vyvolaným dopytom" [9] v oblasti zdravotníckych služieb a pod.).

Interné trhy sú nástrojom, ktorý sa bude pravdepodobne (či už komplexne, alebo len prostredníctvom čiastkových opatrení) najčastejšie uplatňovať v oblasti *zdravotníckych služieb*, ktoré majú mimoriadne špecifický charakter.

Ekonomická podstata zdravotníckych služieb, ktorých základnými znakmi sú neistota vzniku potrieb, nekomplexný trh poistenia, "vyvolaný dopyt", pozitívne externality, politické rozhodnutie o nevyhlúčiteľnosti zo spotreby (k tomu pozri napr. [5; 9; 10]), vytvára špecifické prostredie, v ktorom sú možnosti využitia trhových mechanizmov značne obmedzené. Interný trh vo vzdelávaní môže byť do určitej miery substituovaný napríklad systémom poukážok, pre zdravotnícke služby sa však poukážky nejavajú ako použiteľný nástroj, najmä so zreteľom na faktor neistoty.

K základným charakteristikám interného trhu patrí: konkurencia medzi producentmi, oddelenie financovania a produkcie služieb, financovanie na základe výkonov, skutočnosť, že spotrebiteľ má možnosť výberu, manažérska samostatnosť producentov a motivácia.

Konkurencia medzi producentmi

V podmienkach interného trhu sa nerozlišuje medzi formou vlastníctva na úrovni produkčných subjektov - všetci producenti majú právo vstúpiť do spoločného konkurenčného priestoru s cieľom získať štátnu (verejnú) objednávku. Financujúca verejná inštitúcia si na základe predložených ponúk vyberá organizácie, s ktorými uzatvorí zmluvy na dodávku príslušných výkonov.

V konkrétnych podmienkach zdravotníckeho systému vo Veľkej Británii to znamená, že nositeľ verejných prostriedkov - miestna zdravotnícka správa a časť rodinných lekárov - uzatvára na základe zhodnotenia ceny, kvality, dostupnosti a čakacích lehôt zmluvy s poskytovateľmi zdravotníckych služieb (súkromné, samostatné verejné a štátne nemocnice).

Úspešnosť organizácie pri získavaní objednávok v konkurencii s ostatnými poskytovateľmi sa priamo odrazí v objeme zdrojov, ktoré bude mať k dispozícii. Producenti s vyššou kvalitou a nižšími cenami by mali prosperovať, menej úspešné subjekty redukovať a reštrukturalizovať svoje aktivity alebo zanikať.

Oddelenie financovania a produkcie služieb

Atribút oddelenia financovania a produkcie rešpektuje základné poznatky ekonomickej teórie byrokracie [11]. Cieľom je obmedziť rozsah byrokratických manažérskych kompetencií a narušiť mechanizmus prílišnej previazanosti medzi orgánmi špecializovanej štátnej správy a producentmi služieb.

V systéme interného trhu štátna (verejná) správa nevystupuje ako priamy riadiaci subjekt, ale len technicky zabezpečuje toky finančných prostriedkov a má právo vydávať nevyhnutný rozsah regulačných opatrení.

"Ekonomickou podstatou je jasnejšie oddelenie dopytu a ponuky a nahradenie plánovania využívaním cenových mechanizmov" [12, s. 29]. Oddelenie produkcie a financovania môže nadobudnúť nasledovné formy [12]:

- *Úplné oddelenie* - financujúca zložka neriadi žiadne zariadenia a nie je zamestnávateľom pracovníkov poskytujúcich príslušné služby. Producentom môžu byť verejnoprávne inštitúcie alebo súkromné firmy.

- *Čiastočné oddelenie* - financujúca zložka môže riadiť niektoré zariadenia. Aj priamo riadené zariadenia však musia "súťažiť" o objednávky za rovnakých podmienok ako ostatní producenti služieb.

- *Nekonkurenčné oddelenie* - systém priameho riadenia producentov sa nahrádza zmluvným vzťahom, pričom financujúca zložka môže alebo nemusí ďalej byť zamestnávateľom výkonných pracovníkov.

Financovanie na základe výkonov

Tento bod úzko súvisí s prechádzajúcim. Ekonomickým ráciom objektivizácie financovania je zníženie rozsahu byrokratických kompetencií pri rozdeľovaní zdrojov. Alokácia verejných prostriedkov sa vykonáva na základe dosiahnutých kvalitatívnych a kvantitatívnych ukazovateľov. Subjektívne rozhodovanie o výške rozpočtu priamo riadených organizácií je nahradené objektívnejšími metódami, ktoré pridelujú zdroje na základe vzorcov a trhovopotvrdených výkonových ukazovateľov. Tok prostriedkov nevyjadruje špecifické záujmy byrokracie, ale vyplýva z preferencií spotrebiteľa.

Spotrebiteľ má možnosť výberu

Podstatne sa zvyšuje úloha spotrebiteľa, ktorý má čiastočné alebo úplné právo výberu producenta - najčastejšie podľa charakteru poskytovanej služby. V prípade zdravotníckych služieb má pacient napríklad právo voľného výberu praktického lekára, avšak jeho možnosti pri voľbe nemocnice sú už limitované.

Výška príjmov praktického lekára je takto v plnom rozsahu závislá od spokojnosti jeho pacientov. Obdobne môže mať spotrebiteľ - rodič právo voľného výberu základnej školy, dôchodca zariadenia osobných sociálnych služieb a pod.

Manažérska samostatnosť producentov

Časť alebo všetky produkčné organizácie disponujú plným rozsahom manažérskych kompetencií, ale aj zodpovednosť. Špecializovaná štátna správa stráca rozhodujúcu väčšinu svojich riadiacich kompetencií voči štátnym zariadeniam, ktoré sa môžu voľne rozhodovať tak v strategických, ako aj v taktických otázkach. Táto forma sa niekedy nazýva *súkromný manažment verejných organizácií*. Samostatné zariadenia majú vo väčšine prípadov nielen právo rozhodovať o štruktúre výkonov, použití zdrojov, odmeňovaní, ale aj právo získať úver, kapitalizovať zdroje a pod. Prípadný prebytok príjmov nad výdavkami však štátne organizácie musia použiť len na rozvoj hlavnej činnosti - nemajú právo tvoriť a rozdeľovať zisk.

Právo samostatného manažmentu vedie väčšinu organizácií k tomu, že postupne nahrádzajú v riadení odborných pracovníkov (učitelia, lekári) osobami s priamym manažérskym vzdelaním.

Motivácia

System vnútorného trhu vytvára špecifickú štruktúru motivačných faktorov. Cieľom a motivačným prvkom organizácií nie je na rozdiel od súkromného sektora maximalizácia zisku, ale súhrn nefinančných faktorov, ktoré sú súčasťou individuálnych úžitkových funkcií pracovníkov a komplexnej úžitkovej funkcie zariadenia ako celku. Hlavným motivačným faktorom môže byť rast a rozvoj zariadenia, jeho celkovej prestíže, ako aj prestíže jednotlivých zamestnancov, ale i právo samostatnosti v rozhodovaní.

3. Ekonomická analýza potenciálu interného trhu

Mechanizmus interného trhu je relatívne novým prvkom v manažmente verejného sektora, ku ktorému sa obracia pozornosť čoraz väčšieho počtu krajín, najmä v súvislosti s reformou zdravotníckych služieb. Môže byť zaujímavý aj pre naše podmienky, najmä v súvislosti s prechodom na *poisťovací systém financovania zdravotníckych služieb*, ktorý práve v súčasnosti vstupuje do fázy vytvárania pluralitného trhu poisťovní financujúcich zariadenia na základe výkonných ukazovateľov.

Existujúce teoretické poznatky, ako aj prvé praktické skúsenosti najmä z Veľkej Británie však naznačujú, že ide o nástroj, "ktorého dlhodobé efekty a metódy manažmentu sú stále problematické" [7, s. 86]. Miera, do akej môže zavedenie mechanizmu interného trhu riešiť existujúce problémy alokatívnej a tech-

nickej neefektívnosti vo verejnom sektore, je veľmi problematická a je potrebné podrobiť ju dôkladnej analýze. V našej stati sa sústreďíme na zhodnotenie súvislostí vnútorného trhu v nasledovných oblastiach: alokatívna efektívnosť, technická efektívnosť, kvalita a distribučné súvislosti.

Zároveň poznamenávame, že v prípade snahy o zavedenie mechanizmu vnútorného trhu v rámci danej ekonomiky je potrebné doplniť všeobecné poznatky o analýzu konkrétnych podmienok implementácie, ktoré môžu množstvo súvislostí modifikovať alebo zmeniť.

Alokatívna efektívnosť

Potenciál interného trhu v oblasti alokatívnej efektívnosti možno analyzovať vo viacerých rozmeroch, z ktorých zásadný význam majú najmä nasledujúce dva:

- vplyv interného trhu na celkový rozsah verejných prostriedkov alokovaných do príslušného odvetvia - *makropohľad*;

- vplyv interného trhu na alokáciu zdrojov v rámci odvetvia - *mikropohľad*.

Z makropohľadu je zrejmé, že mechanizmus interného trhu nebude výraznejším spôsobom priamo ovplyvňovať množstvo verejných zdrojov vyčlenených pre príslušné odvetvie - "tento mechanizmus nemôže zohrávať funkciu samoregulačného systému určujúceho rozsah zdrojov, ktoré budú v príslušnom sektore k dispozícii" [7, s. 96]. Rozsah verejných prostriedkov pre dané odvetvie musí byť aj naďalej definovaný prostredníctvom politického rozhodnutia na ústrednej úrovni, pretože interný trh nie je schopný regulovať množstvo realizovaných výkonov, tak ako to dokážu ceny v konkurenčnom prostredí [5]. Naopak, prvé skúsenosti z Veľkej Británie naznačujú, že poskytnutie samostatnosti producentom vyvolá nepriamy tlak na rast verejných výdavkov - v období po zavedení reformy došlo k rýchlejšiemu rastu výdavkov na zdravotníctvo (z cca 2 % ročne na cca 6 % ročne) [13]. Zdrojom rastu výdavkov sú samotné náklady na reformu, ale štatisticky významným je faktor vzniku nátlakovej skupiny zdravotníckych pracovníkov, ktorá prostredníctvom miestnych a ústredných lobbistických skupín vytvorila tlak na rast rozpočtových výdavkov na zdravotníctvo [7].

Z mikropohľadu je možné predpokladať, že zavedenie interného trhu môže zohrať významnú úlohu v procesoch efektívnejšej alokácie zdrojov v rámci odvetvia - v presunoch zdrojov od menej efektívnejších zariadení a v ich postupnom utlmaní. Prínosom by malo byť aj nahradenie byrokratického rozhodovania o zdrojoch, a to rozdeľovaním na základe výsledkov simulovaného trhu. Miera naplnenia predpokladu efektívnejšieho prerozdeľovania zdrojov však závisí od množstva faktorov.

Funkčnosť interného trhu pri vnútornej alokácii zdrojov v rámci odvetvia predpokladá splnenie obdobných podmienok, s akými sa ráta pri analýze trhového mechanizmu dopytu a ponuky - konkurenčné prostredie, informovaného spotrebiteľa, maximalizáciu úžitkových funkcií a pod. Skúsenosti z Veľkej Británie ukazujú, že miera naplnenia uvedených predpokladov je problematická.

Veľmi častým argumentom proti zavádzaniu interného trhu je tvrdenie o monopolnom postavení produkčných subjektov. Na prvý pohľad sa zdá, že nemocnice, školy a obdobné zariadenia poskytujúce verejné služby sú v značnej miere miestnymi monopolmi, čo následne limituje potenciálnu mieru konkurencie [14]. Poznatky z analytického prieskumu vo Veľkej Británii však tento predpoklad nepotvrdili. Analýza nemocníc v oblasti West Midlands pri použití Hirschmanovho-Herfindahlovho indexu preukázala, že len jedna štvrtina nemocníc funguje v prostredí, ktoré má monopolný alebo oligopolný charakter.

Mieru vnútornej konkurencie v značnej miere ovplyvňuje samo správanie spotrebiteľov a financujúcich orgánov. Výsledky prieskumov z Veľkej Británie [14] ukázali, že viac ako tretina pacientov nebola ochotná cestovať do vzdialenejších zariadení, poskytujúcich kvalitnejšie služby alebo služby bez čakania.

Prekvapením (aj keď do určitej miery očakávaným) bolo fungovanie miestnych zdravotníckych správ, ktoré v prvých troch rokoch reformy uzatvárali zmluvy najmä s tými zariadeniami, ktoré v predchádzajúcom období riadili. Táto skutočnosť je podmienená tak byrokratickým charakterom samotných zdravotníckych správ, ktoré neboli motivované k zmene správania, ako aj určitou mierou ich nepriamej zodpovednosti za existenciu miestnych zdravotníckych zariadení (tlak miestnych orgánov na zadávanie objednávok miestnym producentom).

Prekvapujúco progresívne sa však začala správať [15] časť praktických lekárov, ktorí požadovali pre svojich pacientov tie najvýhodnejšie služby a boli pripravení poslať pacienta aj do vzdialenejšieho zariadenia. Zmena postavenia časti praktických lekárov (tzv. držiteľa rozpočtu) a ich pozitívne pôsobenie na vytváranie konkurenčného trhu sa považuje za najvýznamnejší úspech reformy vo Veľkej Británii.

Zásadným problémom interného trhu môže byť zabezpečenie informovanosti. Systém vnútornej konkurencie prakticky ruší tak horizontálne, ako aj vertikálne väzby a tým v značnej miere narušuje pôvodné informačné toky. Následné vytvorenie nového informačného systému, vhodného pre zmenené podmienky je časovo aj finančne dosť náročné [14].

Technická efektívnosť

Predpoklad zvýšenia technickej efektívnosti organizácií je jedným z hlavných argumentov v prospech mechanizmu interného trhu. Konkurenčné prostredie v bežných trhových podmienkach skutočne vytvára značný tlak na efektívnosť vynakladania zdrojov, ako jednu zo základných podmienok "prežitia" príslušného podnikateľského subjektu. O tom, ako bude pôsobiť faktor navodenia internej súťaže medzi producentmi v podmienkach verejného sektora, sa však už od začiatku sústavne polemizuje.

Predovšetkým navrhovatelia reformných krokov predpokladajú a aj dokladajú [16], že interný trh stimuluje k zvyšovaniu technickej efektívnosti. Mnoho teoretikov (napríklad [5; 7; 13; 17]) však s týmto názorom nesúhlasí a poukazuje na

viaceré faktory, ktoré môžu spôsobiť skôr opačné trendy. Medzi hlavné limitujúce prvky patrí:

- požiadavka na vyrovnaný rozpočet štátnych organizácií produkujúcich služby (náklady = výnosy);
- predovšetkým politická, ale niekedy aj ekonomická neprieichodnosť rušenia zariadení poskytujúcich služby;
- nejasný model správania organizácií;
- náklady na prispôbenie sa novému systému;
- vyššie transakčné náklady.

Štátne a súkromné neziskové organizácie produkujúce verejné služby nemôžu tvoriť zisk a prípadné ušetrené prostriedky musia použiť na rozvoj hlavnej činnosti. Tento princíp môže viesť k tomu, že navodenie konkurencie nebude pôsobiť na zníženie jednotkových nákladov, ale naopak, vytvorí tlak na ich rast. Možnosť rastu nákladov sa stáva zrejmou, ak si uvedomíme, že kritériami súťaže medzi producentmi v internom trhu je v podstate aj kvalita a cena, avšak v mimoriadne špecifickej podobe. Cena, ktorú ponúkajú zariadenia, nie je trhovou cenou, ale len nákladovou a tým deformovanou cenou. Kvalita verejných služieb je prakticky nekvantifikovateľnou kategóriou a nadobúda špecifické vyjadrenia. Konkurenčnou kvalitou z pohľadu spotrebiteľa nie je kvalita samotného výkonu, ale skôr meno zariadenia a jeho pracovníkov, vybavenie zariadenia a pod. [7]. Potom je ale možné predpokladať, že organizácie pôsobiace v internom trhu sa budú snažiť získať vyššiu - a tým aj drahšiu - prístrojovú vybavenosť a najznámejších špecialistov, ktorým však bude nevyhnutné platiť vyššiu mzdu, čo vytvorí tlak na rast nákladov.

Prvé hodnotenia reformy zdravotníckych služieb vo Veľkej Británii vyzdvihovali skutočnosť, že nemocnice a praktickí lekári, ktoré prešli na novú formu manažmentu, dosahovali podstatne lepšie výsledky v hospodárení ako ostatné zariadenia. Prieskum Barletta a Le Granda [13] však poukázal na to, že ide o zariadenia, ktoré mali najprogresívnejšie výsledky aj v predchádzajúcom systéme a toto postavenie si v prvých rokoch reformy zachovali. Rozdiely medzi ich efektívnosťou a efektívnosťou ostatných zariadení sa však nezvážšovali, ale naopak, skôr zmenšovali.

Medzi faktory, ktoré znižujú účinnosť vnútornej konkurencie, patria politické, a čiastočne aj ekonomické bariéry zatvárania menej efektívnych zariadení. Ak organizácia je do určitej miery lokálnym alebo iným druhom monopolu (vidiecke nemocnice a polikliniky, fakultné nemocnice, špecializované zariadenia), musí byť zachovaná aj v prípade, že nedosahuje očakávanú mieru efektívnosti. Obmedzená možnosť bankrotu [14] vo verejnom sektore zásadne mení motivácie poskytovateľov služieb a môže byť faktorom rastu nákladov.

Teória sústavne diskutuje o podstate motivačného modelu štátnych neziskových (rozpočtových a príspevkových) organizácií [17; 18]. Už v predchádzajúcom texte sme naznačili, že aj v podmienkach interného trhu sa tieto typy

organizácií nemusia správať v súlade s požiadavkou maximalizácie zisku, ktorá sa aplikuje na bežné komerčné organizácie. Ak však neziskové organizácie maximalizujú iné faktory a nie zisk, potom bežný model trhovej motivácie, ktorého účinnosť sa predpokladá, môže v týchto podmienkach veľmi ľahko zlyhať a k zvýšeniu technickej efektívnosti nedôjde.

Niektoré odpovede v tomto smere môže poskytnúť prieskum realizovaný C. Propperovou, ktorá skúmala reakciu nemocníc vo Veľkej Británii na reformu v oblasti tvorby cien výkonov [19]. Štúdia naznačuje, že aj napriek značnému rozsahu regulačných obmedzení nemocnice smerujú k maximalizácii výnosov. Štatistická analýza cien, ktoré majú podľa platných predpisov mať čisto nákladový charakter, naznačila, že ich výšku ovplyvňujú aj iné faktory - vrátane konkurenčného prostredia. "Regresná analýza ukázala, že ceny sú v štatisticky významnej korelácii s nákladmi, avšak požiadavka na výšku cien rovnú priemerným nákladom je porušená. Výsledky sú konzistentné s predpokladom, že trhové sily majú vplyv na cenové správanie poskytovateľov" [19, s. 23].

Mimoriadne významným faktorom, ktorý je nevyhnutné v kalkuláciách efektívnosti brať do úvahy, je *existencia nákladov spojených s realizáciou reformy*. Na úrovni samotných organizácií je potrebné vybudovať nový systém účtovníctva, riadiacich vzťahov, zmeniť štruktúru pracovníkov, doplniť vybavenie organizácií výpočtovou technikou a podobne. Tieto náklady môžu - minimálne v krátkodobom pohľade - prevýšiť prínosy a spôsobiť pokles technickej efektívnosti na úrovni organizácií [13; 15].

Faktorom rastu transakčných nákladov v reforme zdravotníctva vo Veľkej Británii je oddelenie financovania a produkcie služieb. Nový mechanizmus generuje dva druhy transakčných nákladov - *ex ante* a *ex post*. Prvá skupina vzniká v súvislosti s potrebou zmluvného objednávanie služieb a je charakteristická najmä pre praktických lekárov uzatvárajúcich s nemocnicami zmluvy *ad hoc*.

Náklady *ex post* sú významnejšie pre miestne zdravotnícke správy, ktoré získajú spätnú informáciu o tom, či služba bola poskytnutá v potrebnej kvalite.

Uvedené skutočnosti naznačujú, že pôsobenie interného trhu v oblasti vývoja technickej efektívnosti organizácií je mnohorozmerným priestorom, pre ktorý neexistujú všeobecne platné závery.

Kvalita

Problém kvality v podmienkach verejného sektora a služieb je jedným z klasických "kameňov úrazu" ekonomickej analýzy. Ako sme už naznačili, kvalita služieb, ktorých výsledok sa prejaví až po určitom čase (vzdelávanie) [20], alebo ktorých výsledok pacient v skutočnosti nemôže poznať (zdravotnícke služby) [21], je nemerateľnou veličinou. Rozhodovanie spotrebiteľa a jeho hodnotenie je skôr výsledkom vonkajších znakov služby než jej vnútornej kvality.

Hodnotenia vývoja kvality v podmienkach interného trhu preto môžu byť a sú poznačené postavením autora, zvolenou metodikou, zvolenou štatistickou

vzorkou a mnohými ďalšími faktormi. Dokladom sú výsledky prieskumov v podmienkach Veľkej Británie - starší pacienti najčastejšie vyjadrovali nárast alebo aspoň udržanie kvalitatívneho štandardu, mladší pacienti zase nespokojnosť, a to v tých istých zariadeniach [13].

Vzhľadom na to, že kvalitu hodnotíme len nepriamymi formami, získané a prezentované výsledky často nie je možné považovať za obraz reálneho stavu.

Vývoj kvality poskytovaných služieb môže byť v značnej miere odrazom kompromisu poskytovateľov medzi tlakom na znižovanie nákladov vyplývajúcim z cenovej konkurencie alebo nedostatočnej miery preplácania nákladov a tlakom na rast kvality vyplývajúcim z princípu výberu poskytovateľa spotrebiteľom. Rovnovážny stav, ktorý sa v tejto oblasti vytvorí, nemá všeobecne platný charakter, ale bude špecifický pre každý individuálny systém.

Distribučné súvislosti

Všeobecné poznatky distribučných súvislostí (welfare economics) [4; 14] naznačujú, že v prípade efektívne fungujúcej ekonomiky je nárast efektívnosti najčastejšie spojený s poklesom rovnosti. Tento teoretický predpoklad je zdrojom množstva kritických pripomienok k mechanizmu interného trhu.

Jedným z najzávažnejších negatívnych dopadov reformy je potenciálna možnosť selekcie spotrebiteľov (adverse selection, cream skimming). Reálnosť selektívneho prístupu organizácií potvrdili výsledky fungovania systému Health maintenance organization v USA [22]. Ide o organizácie, ktoré sú zároveň poisťovňou, a zároveň poskytovateľom zdravotníckych služieb na báze komerčného podnikania. Vzhľadom na to, že tieto organizácie fungujú v konkurenčnom prostredí, nemôžu tvoriť zisk na úkor zníženia kvality a nie sú zainteresované ani na maximalizácii výkonov. Ich stratégia tvorby zisku preto vychádza zo selekcie pacientov - vyberajú si mladšiu a zdravšiu populáciu, v ktorej je možné očakávať potenciálne nízke náklady na poskytovanie zdravotníckych služieb. Starší a chronicky chorí pacienti sú "vytláčaní" do systémov nekomerčného poistenia a štátnej starostlivosti. Obdobná tendencia sa môže objaviť vo vzdelávacích inštitúciách, ktoré si výberom talentovaných žiakov zabezpečia dosahovanie lepšieho priemerného prospechu a tým "vyššiu kvalitu".

Faktoru selekcie spotrebiteľov je možné a nevyhnutné vhodnými nástrojmi predchádzať. V podmienkach reformy zdravotníctva vo Veľkej Británii bola možnosť selekcie zohľadnená vydaním príslušných regulačných opatrení a prieskumy zatiaľ nesignalizujú rozdielny prístup k pacientom [15].

Iné argumenty proti reforme sú spojené s predpokladom, že bohatšie a lepšie informované vrstvy budú mať v internom trhu lepšiu možnosť výberu a prístup ku kvalitnejším službám [7]. S týmto stavom je pravdepodobne potrebné rátať, avšak zároveň sa ukazuje, že v podstate ide len o zachovanie status quo, pretože obdobné výhody majú vzdelanejšie a bohatšie vrstvy aj v iných systémoch poskytovania verejných služieb.

Záver

Pre obdobie od začiatku 80. rokov sú charakteristické čoraz výraznejšie prejavy nových vývojových tendencií v oblasti verejného sektora. Sústavný rýchlejší rast veľkosti verejných výdavkov v porovnaní s rastom HDP sa zastavil (tab. 1), ako dôsledok potreby zabezpečenia ekonomického rastu. Štatistické údaje naznačujú, že obdobie prevažne kvantitatívneho rozvoja verejného sektora sa postupne končí a nastupuje obdobie kvalitatívnych zmien. Absolútny rast verejného sektora síce pravdepodobne nie je možné zastaviť, predovšetkým v súvislosti so stále rastúcim objemom transferových platieb, spojených najmä s demografickým vývojom a vývojom zdravotného stavu, avšak relatívny podiel verejných príjmov a výdavkov v porovnaní s hrubým domácim produktom sa stabilizuje, alebo dokonca mierne klesá. Proces rastu verejného sektora prestal byť monotónnym (alebo skokovým v zmysle nahradzovacej hypotézy [2]), nestáva sa však ako celok ani reverzibilným.

Kvalitatívne a kvantitatívne zmeny vo vývoji verejného sektora sú spojené predovšetkým s oblasťou spotrebných výdavkov štátu (alokačná funkcia), kde sa hľadajú cesty zvýšenia efektívnosti vynakladania zdrojov. Kým v predchádzajúcom období dominantným nástrojom riešenia alokatívneho zlyhania trhového mechanizmu bola verejná produkcia a verejné financovanie, súčasné prístupy vychádzajú z komplexnejšej analýzy. Nedokonalosti fungovania trhu nie je nevyhnutné prekonávať len prostredníctvom štátnych intervencií (a najmä byrokratickej štátnej produkcie), ale na ich riešenie možno využiť aj množstvo mechanizmov samotného trhu. Jedným z typických príkladov organického spojenia predností pôsobenia štátnej intervencie a predností pôsobenia konkurenčného mechanizmu sú snahy o vytváranie interného trhu v podmienkach verejných služieb.

Interný trh spája verejné financovanie s konkurenčnými formami produkcie kolektívnych, zmiešaných kolektívnych statkov a statkov spojených s pozitívnou externalitou. V jeho podmienkach sa zachováva verejné financovanie - realizované statky sú ponúkané bezplatne alebo prostredníctvom dotovanej ceny. Zrovnoprávňujú sa však všetky vlastnícke produkčné formy. Faktorom rozhodujúcim o podiele verejnej a súkromnej produkcie prestáva byť politické rozhodnutie - alokačným kritériom sa stáva predovšetkým *miera efektívnosti poskytovania verejných služieb* jednotlivými producentmi.

Interný trh môže byť významným nástrojom napomáhajúcim hľadanie rovnováhy medzi súkromnými a verejnými formami produkcie statku, avšak obsahuje v sebe množstvo obmedzujúcich faktorov, z ktorých je potrebné upozorniť predovšetkým na nasledovné:

a) Od zavádzania mechanizmov interného trhu nie je možné automaticky očakávať obdobné výsledky, aké vytvára "čistý" konkurenčný trh. Vytvorenie vnútornej súťaže medzi poskytovateľmi služieb sa realizuje v mimoriadne špeci-

fických podmienkach - monopolné a oligopolné postavenie dodávateľov, zlyhávajúca informácia, špecifické motivačné prvky, neekonomické správanie spotrebiteľa, ktoré môžu spôsobiť, že dosiahnuté výsledky sa budú značne odlišovať od klasického trhového vzoru.

b) Nezisková forma hospodárenia a potreba prevencie negatívnych distribučných súvislostí si vyžadujú zachovanie značného rozsahu štátnych regulácií, ktoré ešte viac obmedzia možnosti dosiahnutia očakávaných výsledkov najmä v oblasti technickej efektívnosti.

c) Interný trh nie je účinným nástrojom zvyšovania alokatívnej efektívnosti systému ako celku, ale môže viesť k tlaku na zvyšovanie rozpočtu pre príslušné odvetvie. Nevzniká v ňom trhová cena, ktorá zabezpečí "čistenie" trhu a fungovanie mechanizmu vyrovnávania hraničných nákladov a hraničného prínosu.

Interný trh je nástrojom, ktorý má značný potenciál, pretože zásadne obmedzuje byrokratické prístupy k rozdeľovaniu zdrojov a k manažmentu (čo môže byť práve dominantným cieľom v našich podmienkach), môže napomôcť pri alokácii zdrojov v rámci odvetvia a znižovaní nákladov. Je však zároveň riskantným nástrojom, pretože jeho výsledky nie sú plne predpovedateľné a závisia od konkrétnych foriem a podmienok realizácie reformných zmien.

Došlo 13. 9. 1995

Literatúra

- [1] BENÁRD, J.: Veřejná ekonomika I, II, III. Praha, EÚ ČSAV 1989-1991.
- [2] GEMMEL, N.: The Growth of the Public Sector. London, Edward Elgar 1992.
- [3] MUSGRAVE, R. A.- MUSGRAVE, P. B.: Public Finance in Theory and Practice. New York, McGraw-Hill 1989.
- [4] BROWN, C. V. - JACKSON, P. M.: Public Sector Economics. London, Blackwell 1992.
- [5] McGUIRE, A. - FENN, P. - MAYHEW, K.: Providing Health Care: the Economics of Alternative Systems of Finance and Delivery. New York, Oxford University Press 1991.
- [6] CULLIS, J. - JONES, P.: Public Sector Economics. Oxford, Blackwell 1987.
- [7] Managing with Market-Type Mechanisms. Paris, OECD 1993.
- [8] WEISBROD, B. A.: The Nonprofit Economy. London, Harvard University Press 1988.
- [9] MOONEY, G.: Key Issues in Health Economics. Harvester Wheatsheaf 1994.
- [10] DONALDSON, C. - GERARD, K.: Economics of Health Care Financing. London, McMillan 1993.
- [11] NISKANEN, W. A.: Bureaucracy and Representative Government. Chicago, Aldine 1971.
- [12] OVRETVEIT, J.: Purchasing for Health. Bristol, Open University Press 1995.
- [13] Le GRAND, J. - ROBINSON, R.: Evaluating the NHS Reforms. London, King's Fund Institute 1994.
- [14] STIGLITZ, J. E.: Economics of the Public Sector. London, Norton 1988.
- [15] GLENNERSTER, H.: Implementing GP Fundholding: Wild Card or Winning Hand? Buckingham, Open University Press 1994.
- [16] NHS Reforms: The First Six Month. Department of Health 1992.

-
- [17] Le GRAND, J.: Quasi-Markets and Social Policy. *Economic Journal*, 1991, č. 101.
- [18] FELDSTEIN, P. J.: *Health Care Economics*. Wiley & Sons 1988.
- [19] PROPPER, C.: *Market Structure and Prices: the Responses of Hospitals in the U.K. National Health Service to Competition*. Bristol University 1995.
- [20] SCHEUCH, F.: *Dienstleistungsmarketing*. München 1982.
- [21] McGUIRE, A. - HENDERSON, J. - MOONEY, G.: *The Economics of Health Care*. London, Routledge and Kegan 1988.
- [22] RAPOPORT, J. - ROBERTSON, R. L. - STUART, B.: *Understanding Health Economics*. An Aspen 1982.
- [23] GLENNERSTER, H.: Quasi-Markets for Education? *Economic Journal*, 1991, č. 101.
- [24] HARRISON, S. - WINSTOW, G.: *The Purchaser/Provider Split in English Health Care: Towards Explicit Rationing? Policy and Politics*, 1992, č. 20.
- [25] HUDSON, B.: *Quasi-Markets in Health and Social Care in Britain: Can the Public Sector Respond? Policy and Politics*, 1992, č. 20.
- [26] *Public Management Developments*. Paris, OECD 1993.
- [27] LEE, T.: *Carving out the Cash for Schools*. University of Bath 1990.

INTERNAL MARKET UNDER THE CONDITIONS OF PUBLIC SECTOR ACCORDING TO THE EXAMPLE OF HEALTH SERVICES

Juraj NEMEC

The deceleration of the growth of the public sector after a full generation of its rapid expansion and related objectives in raising productivity, improving control over public expenditures, increasing flexibility and responsiveness are the main features of current public sector reforms based on management with market-type mechanisms.

The internal markets are one of the most complex instruments of reform initiatives in developed countries, based on emultation of market incentives and business practices in public social services.

The introduction of internal markets cannot be expected to produce automatically the usual results expected from a competitive market. The efficiency, equity and quality considerations of the internal markets are unclear and the permanent effects and methods of management of internal markets are still problematic.

Slovenská republika na ceste k Európskej únii

Peter BALÁŽ*

Úvod

Výsledkom radikálnych ekonomických a politických zmien na prelome 80. a 90. rokov - vyúsťujúcich do definitívneho ukončenia bipolarity ako najvýznamnejšieho hospodárskeho strategického faktora ovplyvňujúceho intenzitu vzťahov vnútri Európskej únie - je aj kvalitatívne nový prístup krajín strednej a východnej Európy (SVE) k možnosti vstupu do tohto integračného zoskupenia.

Vzájomná interakcia ako kvalitatívne nový nadčasový vzťah, ktorý sa formuje medzi SVE a krajinami európskej komunity, prebieha vo dvoch dimenziách. Zatiaľ čo EÚ stojí pred konkrétnym cieľom, a to vecne naplniť ambície formulované v Maastrichtskej dohode, ako vyjadrenie svojej rastúcej vnútornej sily a integračnej identity, transformované ekonomiky sú vo svojich rozvojových stratégiách závislé predovšetkým od pozitívneho vývoja svojho vonkajšieho politického a ekonomického prostredia. V ňom hrá dominantné postavenie práve toto Spoločenstvo.

Hoci značná asymetria tohto vzťahu je viditeľná, priaznivé reakcie zo strany európskych architektov a solidarita pri podpore jednotlivých transformačných krokov potvrdzujú, že aj západná Európa si uvedomuje mieru interdependencie, ktorá medzi týmito dvoma skupinami krajín historicky existuje, ale aj mimoriadne riziko vyplývajúce z prípadného neúspechu transformačného procesu v krajinách severnej a východnej Európy.

Motivácia k vstupu do Európskej únie

Z doterajších oficiálne deklarovanych reakcií prezentovaných čelnými predstaviteľmi EÚ na možný vstup prvej skupiny krajín SVE, tzv. krajín CEFTA (Česko, Maďarsko, Poľsko a Slovensko), vyplýva, že radikálne prerušenie predchádzajúcich dlhodobu budovaných hlboko komplementárnych či substitučných vzájomných hospodárskych väzieb budovaných v rámci RVHP nepovažujú za prospešné. Preto v prípade rozhodovania o ich možnom členstve v EÚ zatiaľ uprednostňujú skupinový vstup pred inividuálnym posudzovaním pripravenosti jednotlivých uchádzačov.

* doc. Ing. Peter BALÁŽ, CSc., Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava

Takisto obozretné sú komentáre k hodnoteniu optimistických predstáv o bezbolestnej a rýchlej transformácii v týchto krajinách, ktoré zatiaľ nesignalizujú dostatočnú vnútornú zrelosť a dlhodobé pozitívne predpoklady pre úspešný vstup a následné úspešné pôsobenie vo vyspelých európskych hospodárskych štruktúrach.¹

Na strane druhej sa konštatuje, že súčasná architektúra európskeho domu pôvodne projektovaná na "šesť poschodí" len s ťažkosťami bude schopná uniesť, po niekoľkonásobnom rozšírení členov, podstatne vyššiu záťaž, vyplývajúcu zo vstupu ďalších a ďalších nových členských štátov a mohla by sa definitívne zastaviť na 16. (ČR), 18. (Cyprus, Malta) či 19. poschodí (Maďarsko, Poľsko, ČR a SR).

Doterajší vývoj potvrdzuje, že túto realitu v značnej miere pochopili obidve strany. Prehľbovanie spolupráce krajín CEFTA, ktoré zatiaľ stoja najbližšie k vstupnej bráne do EÚ na strane jednej a pomerne hladký proces schvaľovania Európskych dohôd s ČR, so SR, s PR a MR nasvedčujú tomu, že úmysly obidvoch strán zjednotiť spoločné snahy a začleniť ďalšie krajiny do európskych ekonomických štruktúr môžu nadobudnúť skutočne reálne črty, avšak pravdepodobne neskoršie, ako sa predpokladalo.

V tejto súvislosti vzniká mnoho otázok a nastoľujú sa celé skupiny inštitucionálnych, technických, legislatívnych, organizačných a iných problémov vyplývajúcich z doteraz odlišného politického i hospodárskeho vývoja, ale aj rozdielnych motívov, ktoré majú obidve strany pre toto vážne ďalekosiahle strategické rozhodnutie. Zatiaľ čo dôvody krajín EÚ majú prevažne makroekonomický, prípadne makropolitický charakter, v krajinách CEFTA, vrátane Slovenska, sú tieto zdôvodnenia značne pragmatickejšie a konkrétnejšie, i keď miera uvedomenia si nevyhnutnosti harmonizácie vnútorných funkčných systémov a následných komplikácií nie je zatiaľ docenená.

V obidvoch prípadoch si však jednotlivé strany hľadajú nový priestor na riešenie pretrvávajúcich, prípadne potenciálnych problémov súvisiacich s procesom prehľbovania procesu integrácie smerom dovnútra i vo vzťahu k reálnym ekonomickým hrozbám vyplývajúcim z vyhrotenia hospodárskej súťaže medzi veľmocenskou triádou (USA, Japonsko, EÚ).

Zásadný obrat v doterajšom vývoji spolupráce prinieslo už vytvorenie jednotného vnútorného trhu EÚ. Jeho dopad má pochopiteľne predovšetkým globálny charakter, keďže sa viaže k jednotlivým krajinám a ekonomickým zoskupeniam rôznym spôsobom a s diferencovanou intenzitou. Aj keď vzťahy EÚ a SR

¹ Záujem o vstup do EÚ prejavilo zatiaľ deväť pridružených krajín a Slovinsko. Ich spoločný HDP v súčasnosti predstavuje cca 200 mld ECU, t. j. asi 4 % zo súčasného HDP EÚ (15 krajín). Predbežné úvahy hovoria o tom, že prípadný vstup by podstatne zvýšil tlak na pokrytie najmä podporných fondov pre poľnohospodárstvo a regionálnu politiku a mohol by prispieť k značne reštrikčnej politike pri ich čerpaní, čo by evokovalo odmietavé reakcie najmä u ich doteraz najväčších "konzumentov".

vychádzajú z akceptovania platformy uznávania princípu najvyšších výhod, predsa konkrétne skúsenosti potvrdzujú, že aj do našich vzájomných vzťahov sa premietajú dopady zostrovania konkurenčného boja medzi centrami a tie zákonite ovplyvňujú obchodnopolitické relácie voči tretím krajinám. Preto aj prechod od tlmenia vplyvu nerovnováhy k procesu adaptácie bude vyžadovať väčšiu flexibilitu celkovej stratégie a čiastkových prístupov SR.

Rozpad EZVO, ktorý spôsobil prestup troch členských štátov do EÚ, v podstate vyriešil za nás otázku nášho možného alternatívneho rozhodovania, ale zároveň zmenšil akčný rádius i časový priestor pre našu prípravu. Potvrdil, že v súčasnej Európe neexistuje iný variant ako urýchlenie vnútorných adaptačných procesov a permanentné hľadanie priestoru pre dynamický a čo najmenej bolestný vstup do tohto Spoločenstva. Pravdepodobne iba splnenie tohto cieľa môže udržať nádej, že proces transformácie aj našej ekonomiky nájde svoje dlhodobé a obom stranám prospešné riešenie.

Rastúca nervozita z toho, že sa nedostavil okamžitý pozitívny efekt v ekonomike novoprijatých členských štátov EÚ (Fínsko, Rakúsko a Švédsko), ako aj výhľady potvrdzujúce, že ani v budúcom roku nie je možné očakávať hospodársky rast vyšší, ako bude priemer EÚ, premieta sa aj do vývoja na politickej scéne týchto krajín a nachádza svoju adekvátnu odozvu aj v krajinách CEFTA. Z ich strany sa nedoceňuje to, že vstup do EÚ v prípade Grécka, Portugalska a Španielska, t. j. krajín s nízkou východiskovou ekonomickou úrovňou podľa vzoru "à la carte" v roku 1986, vzbudil určitý reálny optimizmus až po roku 1990. Navyše, v prípade nových abonentov sa štartovacia pozícia formovala v úplne iných globálnych podmienkach, ako je to dnes a ako to pravdepodobne bude aj na prelome tisícročí, keď sa očakáva vstup ďalších uchádzačov.

Preto je viac ako pravdepodobné, že podmienky pre nasledujúcich adeptov budú ešte zložitejšie. Novokoncipované prístupy totiž predpokladajú, že ďalší uchádzači sa budú musieť najmä v procese harmonizácie jednotlivých koordinovaných oblastí (normy, zákonodarstvo, právo, dane, hospodárstvo ai.) adaptovať ešte pred svojím vstupom do EÚ, aby sa takto znížilo nákladové zaťaženie spoločenstva a krajiny boli implantované bez narušenia kontinuálne riešených integračných opatrení v jeho vnútri. Z tohto dôvodu nemožno očakávať, že vstup sám bude riešiť naše vnútorné ekonomické problémy a priamo materiálne podporí plánované rozvojové zámery.

Slovenská republika preto musí čo najdôslednejšie, najefektívnejšie a najkomplexnejšie využiť obdobie prípravy na vstup. V prechodnom období je potrebné maximálne vyplniť priestor, ktorý našej ekonomike poskytujú napríklad platné autolimitačné dohody. Hoci na jednej strane teoreticky zužujú priestor pre rozvoj produkcie a obchodu, na strane druhej nás aspoň dočasne chránia pred tlakom konkurencie. Postupná nulifikácia týchto dohôd bude znamenať uplatnenie priameho dopadu do všetkých segmentov trhu EÚ, v ktorých sa zatiaľ uplatňujú.

Ako vyplýva z doterajších rozdielnych názorov popredných predstaviteľov EÚ na potenciálne možné prednostné posudzovanie pripravenosti ČR na vstup do EÚ, samo rozhodovanie bude i po splnení predpokladaných ekonomických a politických parametrov značne zložitú. Jednotlivé skupiny krajín EÚ totiž veľmi detailne analyzujú, aké výhody, resp. nevýhody pre nich z rozšírenia počtu členov potenciálne budú vyplývať. Okrem toho vyvstáva aj niekoľko ďalších praktických dôvodov, ktoré môžu mať pri samotnom procese rozhodovania veľký význam a môže prevážiť efekt plynúci z politickej prestíže vyplývajúcej z podpory takéhoto kroku.

Prvým z nich je otázka potenciálne iného kľúča na prerozdelenie tzv. štruktúrnych fondov, ktoré slúžia ako podporné na urýchlenie hospodárskeho rastu v tých krajinách EÚ, ktoré zatiaľ nedosahujú potrebnú úroveň. Tieto fondy v rámci spoločnej koordinovanej politiky dotuje - v roku 1994 sumou 15 mld ECU - skupina vyspelejších členov. Z toho teda vyplýva, že v zásade všetci členovia majú záujem najmä na prijímaní ekonomicky úspešných krajín. Chudobnejšie z toho dôvodu, že im nepribúda ďalší konkurent, bohatšie preto, lebo sa môžu o svoje bremeno podeliť.

Emócie zvlášť evokuje prerozdelenie tzv. kohézneho fondu, ktorý sa distribuuje z najvyspelejších krajín EÚ ako inštrument pre konkrétne rozvojové programy v krajinách menej rozvinutých, avšak priamo ovplyvňujúcich úspešnosť celého Spoločenstva (infraštruktúra, diaľnice, sociálne a vzdelávacie programy, rozvoj technológií ai.). Jeho použitie sa v súčasnosti v zásade alokuje na Španielsko, Portugalsko, Grécko a Írsko, teda automaticky stavia proti našim zámerom najmenej štyroch z pätnástich členov EÚ. Pomerne hladký proces prijatia troch krajín EZVO do EÚ od 1. 1. 1995 a zatiaľ váhavé odozvy na záujem ostatných abonentov na vstup do európskeho klubu len potvrdzuje stratégiu a siločiaru rozvojovej filozofie jej súčasných členov.

Ďalším nemenej dôležitým faktorom je odpor vyvíjaný v oblasti spoločnej poľnohospodárskej politiky EÚ. Agrárnej lobby EÚ sa len veľmi ťažko darí udržať svoju autoritu i dodržiavanie koordinovaných opatrení a prípadný rastúci dovoz lacného tovaru z Východu by jej situáciu len sťažil, a to bez potenciálneho pozitívneho efektu v iných oblastiach. Priestor vytvorený asociačnými dohodami, umožňujúci liberalizáciu vzájomných obchodných vzťahov a elimináciu existujúceho obchodného schodku v prospech EÚ (cca 5,6 mld ECU), stal sa len slabou náplastou na nerovnovážny vývoj hlavných makroekonomických ukazovateľov a na potenciálne riziká vyplývajúce z rastúceho, ťažko kontrolovateľného prítoku konkurencieschopného tovaru zo SVE.

Tretou bariérou sú súčasné záujmy západoeurópskeho priemyslu. Dlhotrvajúca štruktúrna kríza, spomalenie hospodárskeho rastu a vysoká nezamestnanosť, ktorá trvala až do konca roka 1993, v protiklade k rastúcemu vývozu lacného slovenského cementu, ocele, železa, ale aj textilu, odevov a pracovnej sily, evokujú odpor všetkých eurolobbistov vrátane odborov. Je len otázkou času, do

akej miery bude postačujúcim argument o potrebe akceptovať v čistej podobe uzavretú Európske dohody, Dohodu o vláknoch a textile, oceli a iné záväzky na úkor rastúcej domácej nezamestnanosti, poklesu produkcie, inflácie a pod.

Netreba podceňovať ani váhu politiky existujúcej v tejto oblasti. Sila odborov i závislosť celého politického spektra od úspešnosti naplnenia svojich proklamácií (pokles nezamestnanosti a inflácie, rast miezd ai.) môže viesť k úmyselnému preceňovaniu "hrozieb z Východu", čo môže vyústiť do odporu voči rýchlemu začleneniu krajín CEFTA.

Vstup ďalších krajín však zatiaľ vyvoláva aj mnoho ďalších, najmä inštitucionálnych problémov, pretože EÚ nie je pripravená do svojich riadiacich štruktúr prijať ešte ďalšie krajiny bez svojej zásadnej vnútornej rekonštrukcie.² Tá je však dlhodobá a svoje vecné naplnenie pravdepodobne v najbližšom období nenájde. Aj z tohto dôvodu musí naša stratégia rešpektovať uvedené, ale aj ďalšie faktory, ktoré môžu uspokojiť ambície SR a priblížiť sa k vstupnej bráne do Európskej únie.

Orientácia tejto state na analýzu súčasnej situácie a problémov nášho zapojenia do západoeurópskych ekonomických štruktúr nedovoľuje obšírnejšie sa venovať viacerým dôvodom prevažne politického charakteru (získanie ingerencie pre vstup do NATO, využívanie výhod z prepojenia sociálnej politiky, koordinácia menovej politiky atď.). Ekonomická podstata nevyhnutnosti previazania spoločného vývoja vychádza z potreby jednak preklenúť široký diapazón prirodzených i umelých bariér vyplývajúcich z procesu postupného vylučovania národných systémov v rámci EÚ a nadväzne budovania vonkajšieho ochranného štítu voči nečlenským subjektom. Tieto snahy navyše irituje aj životná nevyhnutnosť využiť komparatívne výhody, vyplývajúce z prístupu k spoločnému trhu, a tak postupne eliminovať stratu, pravdepodobne definitívnu, predtým dominantného postavenia bývalých trhov RVHP v ekonomike jednotlivých krajín CEFTA.

V tejto súvislosti vzniká aj ďalšia závažná otázka, a to do akej miery je časovo akútna naša potreba vstupu do tohto integračného spoločenstva. Okrem už spomínaných spoločensko-politických argumentov je najzávažnejšia otázka rozšírenia trhov a celkového realizačného priestoru pre našu produkciu čerpajúcu v porovnaní s členskými štátmi EÚ aspoň dočasne určité dané vnútorné komparatívne výhody. Ak berieme do úvahy teorému, že vo vzťahu k ekonomickému rozmeru našej ekonomiky by objem nášho vývozu na hlavu mal cieľovo dosahovať minimálne 12 000 USD voči súčasnému približne 1 600 USD (1994), potom toto perspektívne násobné zvýšenie nášho exportu vyžaduje nielen

² V roku 1996 by sa mala konať Medzivládna konferencia EÚ, ktorá sa bude zaoberať doterajšou bilanciou implementácie Maastrichtskej dohody a formulovaním stanovísk k zásadnej reforme niektorých inštitucionálnych prvkov i stratégie rozširovania Spoločenstva. Predpokladá sa, že bude formulovať podmienky pre tesnejšiu komunikáciu krajín CEFTA s EÚ predovšetkým v politickej, ekonomickej a vojenskopolitickej sfére. Nemožno vylúčiť prijatie aj ďalších opatrení, ktoré by mali pomôcť odstrániť aj iné prekážky, najmä v oblasti priemyselnej a vedecko-technickej spolupráce.

radikálne zmeny smerom dovnútra, ale najmä strategickú inváziu exportu smerom navonok, na lukratívnejšie a dôveryhodnejšie trhy.³ Z tohto pohľadu obava niektorých krajín EÚ z prioritnej koncentrácie CEFTA na čerpanie štrukturálnych fondov, najmä kohézneho fondu ako jedného z rozhodujúcich faktorov nášho záujmu o EÚ, pôsobí viac-menej ako indiferentná.

Najpríťažlivejším sa preto javí prístup na diverzifikovaný vnútorný trh EÚ bez viditeľnejších obchodných bariér. Dlhodobá úspešnosť v tomto teritóriu je najvyššou metou pre väčšinu výrobcov, ale i odberateľov zo všetkých zúčastnených krajín. Kapacita tohto trhu, ktorá môže dosiahnuť na prelome tisícročia hranice 400 miliónov solventných zákazníkov, bude postupne čoraz viac aktivizovať rastové impulzy na oboch stranách.

Doterajšie plnenie Európskej dohody zatiaľ potvrdzuje, že neexistujú žiadne viditeľnejšie bariéry pre takéto smerovanie procesu vzájomnej konvergencie. Pravda, existujú tu ďalšie stále závažnejšie problémy. Ide najmä o potrebu prekenuť existujúcu rozdielnosť medzi hospodárskymi mechanizmami krajín CEFTA.⁴ Snaha naplniť predstavu v čo najkratšom čase vecne reštrukturalizovať mechanizmus fungovania našej ekonomiky tak, aby zodpovedal trhovému systému, dlhodobo zdokonaľovanému aj úspešne uplatňovanému v rámci Spoločenstva, môže priniesť určité čiastkové posuny, avšak s veľkou pravdepodobnosťou budú ako daň za predchádzajúci dlhodobo deformovaný a vo svojej podstate nekoncepčný vývoj vyvstávať ďalšie a ďalšie problémy a potreba hľadania nových prístupov.

Ich potenciálne riešenie bude možné len postupne a za predpokladu priamej ingerencie štátu v oblasti tvorby cielavedomej rozvojovej stratégie podriadenej vnútorným predpokladom a vývoju vonkajšieho prostredia.⁵

Táto axióma je zreteľná, ak zoberieme do úvahy napríklad vývoj štruktúry nášho zahraničného obchodu, ktorý v relácii voči vytvorenému HDP síce zhruba zodpovedá európskemu štandardu, avšak objem na obyvateľa v EÚ je niekoľkonásobne väčší ako u nás. Preto medzi naše ambície musí patriť zabezpečenie rozvoja obchodu aj ako prostriedku na formovanie do istej miery rovnoprávneho vzťahu k európskym štruktúram.

Iný výpočet potvrdzuje, že zatiaľ čo ešte v roku 1984 tvoril podiel zahraničného obchodu vnútri EÚ na celkovom obchode 50,6 %, v roku 1995 by podiel tohto obchodu - okrem objektívne pôsobiacej tendencie k vnútornej koncentrácii

³ Výpočet z International Handbook. New York, UN 1995 a [11].

⁴ Podrobnejšiu analýzu uvádza napríklad E. Mikelka v [11, s. 912].

⁵ Z troch krajín, ktoré vstúpili do EÚ v roku 1986, najlepšiu ekonomickú pozíciu získalo Španielsko. Avšak ani táto krajina sa nevyhla dopadu štruktúrnej krízy v ostatných krajinách EÚ, ktorý mal za následok prudký rast ceny domácej meny, vyššiu nezamestnanosť a infláciu. Vzájomnou koordináciou hospodárskej a menovej politiky sa však podarilo tento vývoj viditeľne utliť. Bližšie pozri [5, s. 91, 230] a iné.

obchodných relácií, aj z dôvodu vstupu ďalších krajín, ktoré už v predchádzajúcom období boli hlboko previazané s integračnými štruktúrami - mal presiahnuť hranicu 65 %, pri dynamicky rastúcom celkovom objeme. Takýto podiel by v budúcnosti mali krajiny EÚ, bez ohľadu na všeobecnú snahu teritoriálne a tovarovo diverzifikovať náš export, zaujať aj v našich zahraničnoobchodných vzťahoch. Bližšie údaje dokumentuje tabuľka 1.

T a b u ľ k a 1

Zahraničný obchod medzi krajinami EÚ ako percento z celkového obchodu členských štátov

	1984	1993	Rozdiel (1993-1984)
Belgicko/Luxembursko	66,0	73,2	+7,2
Dánsko	45,5	54,6	9,1
Francúzsko	51,4	63,1	11,7
Grécko	49,4	62,8	13,4
Holandsko	62,3	67,3	5,0
Írsko	69,2	68,5	-0,7
Nemecko	48,4	50,0	1,2
Portugalsko	44,9	75,4	13,1
Španielsko	41,7	63,2	21,5
Taliansko	44,2	54,1	9,9
Veľká Británia	43,3	50,3	7,0

Prameň: Supplement-Frontier-free Europe. Bruxelles, 1994, č. 4, s. 3.

Z tabuľky 1 možno pomerne jasne vyvodíť aj mieru vnútornej previazanosti členských štátov v celkových hospodárskych štruktúrach. Potvrďuje vysokú vzájomnú závislosť, ktorá sa však premieta aj do vysokej úrovne konkurenčnej schopnosti, kapitálovej previazanosti a úspešnej koordinácie pri odstraňovaní vnútorných prekážok hospodárskeho rozvoja. Keďže, ako zhodne konštatuje väčšina čelných predstaviteľov EÚ, rok 1997 nie je reálny na vytvorenie menovej únie, viditeľné napredovanie v tejto oblasti predsa umožní ďalší rast dynamiky ekonomiky EÚ ako celku. Príklad hospodárskeho rozmachu napr. Španielska jednoznačne deklaruje úspech nastúpenej cesty, ktorá by asi mohla byť najschodnejším riešením aj na zabezpečenie dlhodobej prosperity našej ekonomiky.

Je zrejmé, že proces postupnej adaptácie SR na vnútorné ekonomické podmienky v rámci EÚ bude koncipovaný do niekoľkých etáp. Reštrukturalizácia ekonomiky s cieľom zmeniť jej proporcie v prospech produkcie výrobkov s vysokou mierou pridanej hodnoty, ktorá má reálnu nádej uspieť aj na medzinárodných trhoch a znížiť našu prakticky monokultúrnu dovoznú väzbu na ruské suroviny, preklenúť ťažkosti vyplývajúce z rozpadu trhu RVHP a rozdelenia ČSFR, ako aj adaptácia na podmienky fungujúce v EÚ boli a sú len niektorými z nich. Ďalšie budú vyplývať z miery úspešnosti procesu asociácie a s tým súvisiacich pozitívnych zmien vo vonkajšom ekonomickom prostredí.

Proces reštrukturalizácie vzájomných obchodných vzťahov SR k bývalým členským štátom RVHP, vyplývajúci z rozpadu predchádzajúcej spoločnej politickej orientácie týchto krajín, vyústil do ich teritoriálnej inverzie smerom k trhom Európskej únie. Zatiaľ čo ešte v roku 1989 tvoril podiel RVHP na našom obchode cca 75 % a bývalého ZSSR vyše 45 %, už v roku 1991 sa podiel vyspelých krajín zvýšil zo 16 % na 55 %, z čoho podiel EÚ dosiahol 30 %. V prvých desiatich mesiacoch roka 1995 predstavoval náš vývoz do EÚ 37,6 % a dovoz 34,5 %. Podiel CEFTA bol za toto isté obdobie 44,7 %, resp. 35,6 % [17, s. 7A].

Z uvedených skutočností vyplýva, že pravdepodobne najdôležitejšia skupina motívov pre čo najrýchlejší vstup do EÚ sa nachádza v oblasti zahraničnoobchodnej. To vyplýva zo samotného hospodárskeho profilu SR. Komparácia s vývojom zahraničného obchodu v krajinách s obdobným ekonomickým rozmerom potvrdzuje, že miera nášho zapojenia do procesu medzinárodnej del'by práce, ak má prinášať viditeľné pozitívne efekty, sa musí zvyšovať veľmi dynamicky. Miera otvorenosti - ako vzťah vývozu k vytvorenému HDP - by mala byť už začiatkom novej dekády vyššia ako 70 % pri dosiahnutí razantného trendu v raste HDP i zahraničného obchodu. Hoci už v roku 1994 táto relácia dosahovala uspokojivých cca 55 %, je to len vďaka podstatne nižším hodnotám v menovateli i čitateli tohto vzťahu. Ak berieme do úvahy, že v tom istom roku bol HDP na obyvateľa (vyjadrený v USD) v Rakúsku 22 380, vo Švajčiarsku 33 453, v Belgicku 20 880 a na Slovensku 2 289, môže byť jednoducho vymedzená jedna z cieľových ambícií aj pre ekonomiku našej republiky [11].

Je zrejmé, že možnosť takéhoto radikálneho hospodárskeho posunu sa bude jednoznačne odvíjať od schopnosti správne formulovať strategické predstavy o hlboknej vnútornej reštrukturalizácii ekonomiky SR. A to nielen ako nástroja zabezpečenia dynamiky hospodárskeho rastu a štruktúrnej adaptácie na vývoj vo svetovom hospodárstve, ale nepochybne aj ako prostriedku pozitívne ovplyvňujúceho proces približovania k EÚ.⁶

Takýto vývoj nie je však ani teoreticky možný bez akcelerácie procesov v oblasti rozšírenia konvertibility slovenskej meny a jej implantácie do medzinárodných menových a finančných štruktúr. Závažné kroky, ktoré v tejto oblasti vykonala v závere roka ČR, nútia, aby aj naša ekonomika pokladala túto úlohu za jeden z rozhodujúcich atribútov ďalšieho približovania k EÚ, ale aj prehlbovania nášho zapájania do vyspelých európskych štruktúr.

Ako chybné sa javia niektoré doterajšie úvahy predpokladajúce, že sama Európska únia bude profilovať nejaký zvláštny systém tarifných a flexibilne fungujúcich skrytých netarifných bariér. Väčšina analýz dokazuje, že protagonisti tohto európskeho zoskupenia sa spoliehajú na značný prirodzený posun v raste

⁶ V širších súvislostiach sa týmto problémom zaoberá R. Outrata [13, s. 894].

vlastnej konkurenčnej schopnosti a rátajú s tým, že jej vplyv na vývoj medzinárodných trhov by sa mal premietnuť do rastúcej schopnosti dlhodobo úspešnejšie zaplniť všetky etáže svojho vnútorného trhu, a tak prirodzene obmedziť operačný priestor konkurencie.

Hoci je zrejmé, že posuny vyplývajúce zo vstupu troch bývalých členských štátov EZVO do EÚ a zatiaľ rozdielna ekonomická úroveň medzi doterajšími členskými štátmi Spoločenstva budú aspoň dočasne vyžadovať kombináciu všetkých existujúcich podporných inštrumentov. Je viac ako pravdepodobné, že nečlenské štáty nebudú mať inú voľbu pri uplatnení na týchto trhoch, než zvyšovať dynamicky svoju vlastnú konkurenčnú výkonnosť.

Rozhodujúce však je, že táto cesta je nevyhnutná nielen ako nástroj na zabezpečenie doterajšej pozície vyplývajúcej z platnosti asociačnej dohody, ale ešte dôraznejšie bude potrebné využívať tento faktor na úspešné pôsobenie v rámci EÚ. Z tohto dôvodu akcelerácia všetkých vnútorne prepojených a strategicky správnych rozvojových procesov v súčasnosti je viac ako životne dôležitá pre úspech v budúcnosti.

Presadzovanie voči vonkajšiemu prostrediu skutočne homogénnej, jednotne vystupujúcej skupiny a preniknutie do vnútra koordinovanej obchodnej politiky všetkých pätnástich členských štátov EÚ bude mať konkrétny výsledok i v zmene doteraz uplatňovaného režimu tzv. dobrovoľného obmedzovania vývozu (autolimitácie). Tento režim prostredníctvom Dohody o vláknoch a textile (Multifibre Arrangement), Dohody o oceli ai. doteraz, napriek rámcovej úprave celkových vzťahov, výrazne zasahuje do úrovne a rozsahu vzájomnej spolupráce.

Súčasný stav a vývoj hospodárskej spolupráce Slovenskej republiky s Európskou úniou

Analýza viacerých ťažiskových parametrov pomerne jednoznačne zdôrazňuje nevyhnutnosť prenesenia ťažiska našej zahraničnoobchodnej spolupráce práve na členské štáty EÚ. Vyplýva to z pomerne jednoduchého pohľadu na podstatu problému. Oficiálne údaje dokazujú, že v rámci svetového hospodárstva sa temer dve tretiny zahraničného obchodu realizujú v okruhu do 500 km, prípadne vyše tri štvrtiny do okruhu 1 000 km. Snahou každého vývozcu je etablovať sa na konkurenčne vyššie stojacich likvidných trhoch, umožňujúcich zároveň zabezpečiť vysokú mieru stability obchodných vzťahov, ale súbežne aj svojou štruktúrou i ďalšími prvkami dosiahnuť vhodnú profiláciu dovozu. Značné pohyby na svetových trhoch a z toho vyplývajúce riziká z pohybu kurzových hladín i úrokových mier, destabilizácia tradičných obchodných väzieb, pri celkovej svetovej recesii v rokoch 1990-1993, vyvolali značné rozkolísanie zahraničnoobchodných multilaterálnych vzťahov. Zákonite mali svoj vplyv aj na snahy formovať tieto vzťahy s prihliadnutím na všetky potenciálne teritoriálne i ďalšie riziká a odhadovaný vývoj.

Existujúca výška zahraničného obchodu EÚ, ktorá v roku 1994 presiahla 55 % celého svetového obchodu, ako aj skutočnosť, že v tom istom roku tieto krajiny realizovali 72 % vývozu a 69 % dovozu v rámci Európskeho hospodárskeho priestoru a cca 61 % vývozu a 59 % dovozu medzi sebou navzájom (bližšie pozri [1, s. 125-127] a [4]), pomerne jasne preukazujú, že už z tohto pohľadu by náš prípadný vstup do EÚ mohol byť definitívou pre formovanie dlhodobej perspektívne vyváženej a svojou perspektívou opodstatnenej štruktúry nášho zahraničného obchodu. Do úvahy je však potrebné vziať aj skutočnosť, že liberalizácia vzájomného obchodu medzi EÚ a strednou a východnou Európou, ktorá bola skôr prejavom politickej ústretovosti a všeobecných snáh o liberalizáciu svetového obchodu ako výsledku rokovaní Uruguajského kola, než premyslených a ekonomickým zákonitostiam podriadených rozhodnutí, priniesla SVE len v roku 1993 deficit vyše 5,6 mld ECU. Je teda pochopiteľné, že len od schopnosti rádozo zvýšiť exportnú výkonnosť, a tak znížiť obchodnopolitické napätie, bude závisieť reakcia krajín EÚ a možné utlmovanie vzájomného obchodu prostredníctvom zavádzania rôznych tarifných prekážok či iných skrytých netarifných protiopatrení.

Nové chápanie kvality vzájomných obchodných relácií determinuje potrebu časového ohraničenia predchádzajúcich zahraničnoobchodných vzťahov SR a EÚ rokom 1990. Základné politické zmeny v postavení ČSFR a neskôr SR sa veľmi jednoznačne premietli aj do dynamiky nášho obchodu s EÚ. Zatiaľ čo v roku 1989 dosiahol objem tohto obchodu cca 1 336 mil. USD, v roku 1992 bol 2 670 mil. USD, v roku 1994 už 3 965 mil. USD a len za prvých desať mesiacov roka 1995 prekročil hranicu 5 mld USD. Bližšie údaje prináša tabuľka 2.

T a b u l k a 2

Vývoj vzájomného obchodu medzi SR a EÚ za roky 1989-1994 (v bežných cenách)

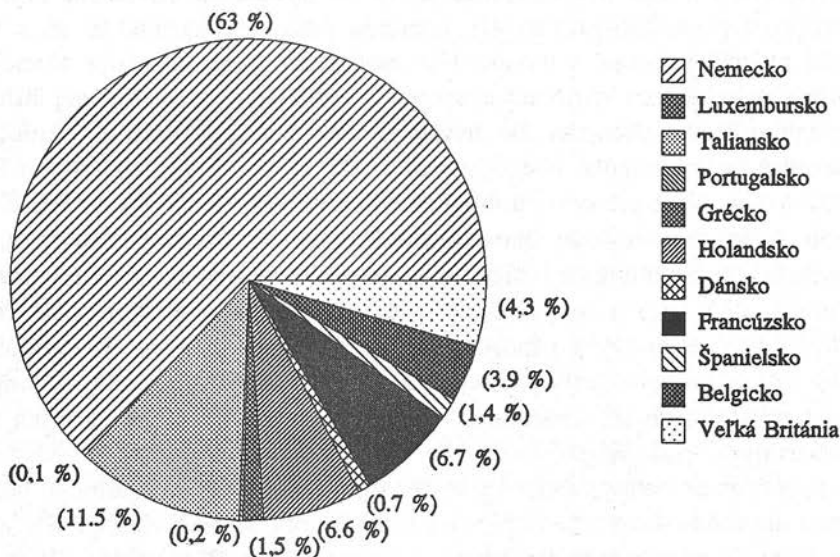
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
vývoz (v mil. USD)	648,8	792,5	1 152,2	1 452,5	1 306,7	2 115
dovoz (v mil. USD)	687,9	822,9	887,4	1 217,3	1 229,8	1 850
bilancia (v mil. USD)	-39,1	-30,4	264,8	235,2	6,9	265
% exportu	18,4	28,2	35,1	41,6	24,1	29,2
% importu	22,3	26,8	24,6	34,2	20,8	26,2

Poznámka: Pokles podielu v roku 1993 je odrazom nezapočítavania obchodu z ČR do celkového obchodu SR.

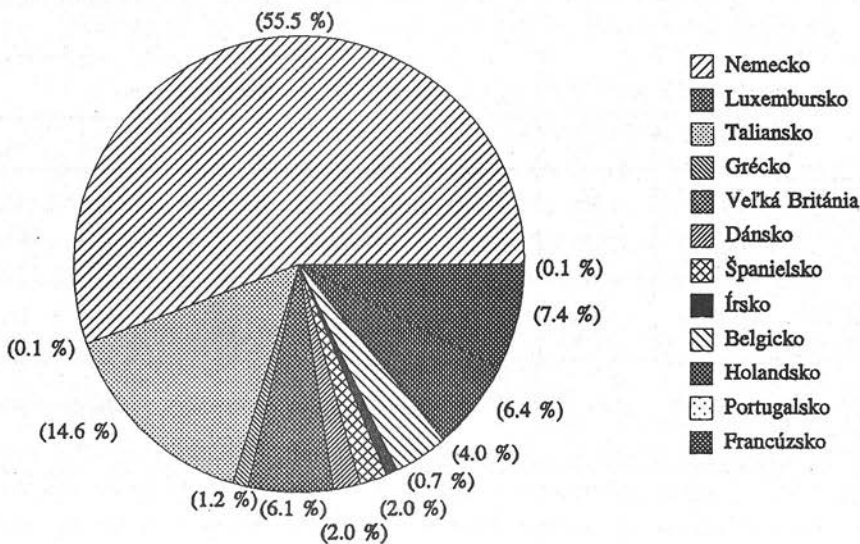
Prameň: Konceptia zahraničného obchodu SR. Bratislava, Úrad vlády SR a MH SR, 1995, s. 4.

Ako potvrdzuje aj tabuľka 2, význam podielu členských štátov EÚ na našom zahraničnom obchode neustále narastá. Zatiaľ čo v roku 1991 dosahoval podiel cca 29 %, v roku 1992 stúpol na 38,1 %. V roku 1993 z dôvodu započítavania

obchodu s ČR čiastočne poklesol na 36,5 %, avšak v roku 1994 vzrástol až na 41,7 %. Do roku 1997 by sa z dôvodu prestupu troch krajín EZVO do EÚ tento podiel mal priblížiť k hranici 50 %.



Graf 1. Teritoriálne zameranie vývozu Slovenskej republiky do Európskej únie v roku 1993



Graf 2. Teritoriálne zameranie dovozu Slovenskej republiky z Európskej únie v roku 1993

Prameň: Vývoj slovenského zahraničného obchodu. [Interný materiál.] Bratislava, MH SR 1995.

Ak berieme do úvahy aj obchod s ČR, potom v roku 1993 bol tento podiel nižší - tvoril 22,5 % a v roku 1994 predstavoval 27,8 %. V roku 1995 by sa mal blížil k hranici 35 %. Uvedený vývoj teda jednoznačne deklaruje prehlbovanie preferencií nášho obchodu s EÚ [1, s. 457-458].

Analýza nášho spoločného obchodu z hľadiska jeho komoditnej štruktúry potvrdzuje, že dominantný je vývoz tovarov s nižším stupňom spracovania, a spravidla s vyššou materiálovou a energetickou náročnosťou. Jeho vývoz aj napriek našim snahám o zmenu neustále narastá. V roku 1994 bol tento podiel vyše 64 %, čo je oproti roku 1992 nárast o ďalších 5 %. Od roku 1989 vzrástol vývoz z tejto tovarovej skupiny temer 2,6-krát.

Druhou najdôležitejšou položkou je vývoz strojov a zariadení, ktorý tvorí cca 24 %. Podiel tejto sofistikovanej produkcie objemovo vzrástol asi trojnásobne, ale z dôvodu nízkej základnej úrovne výrazne zaostáva za postavením tejto výroby vo vyspelých ekonomikách. Vývoz ostatných položiek je značne diverzifikovaný a nemožno v ňom objaviť zreteľné prejavy pozitívnych trendov, ktoré by mohli byť výsledkom cieľavedomej reštrukturalizácie národnej ekonomiky. V porovnaní s vývojom v ČR sa v tomto segmente trhu výrazne prejavuje nedostatok kapitálu i znížený záujem zahraničných investorov o vstup do SR.⁷

Analýza teritoriálnej štruktúry obchodu s EÚ za rok 1993 potvrdzuje, že temer 90 % obratu sa koncentruje na päť najvyspelejších krajín, pričom samotné Nemecko tvorilo temer 60 % z celkového obchodu s EÚ.

Iný obraz vytvára oblasť nášho dovozu. Rozhodujúci podiel v tejto časti vzájomného obchodu patrí skupine stroje a zariadenia, a to cca 57 % a priemyselným výrobkom 20 %. V roku 1993 klesol dovoz z tejto tovarovej skupiny, a čiastočne začal narastať ako prejav odbúrania poľnohospodárskych dotácií v SR dovoz potravinárskych výrobkov a nápojov (bližšie o teritoriálnej štruktúre pozri tab. 3).

Pri podrobnejšej analýze nášho obchodu je možné preukázať, že rast vývozu sa opiera predovšetkým o komodity s malou mierou pridanej hodnoty. Zatiaľ čo v roku 1992 pripadalo na tieto komodity cca 64 %, v roku 1993 vyše 65 % a v roku 1994 temer 68 %. Na strane druhej klesá vývoz strojov a zariadení, a to z 21,1 % na 19,5 % a v roku 1994 až na 5,4 %. Tento vývoj odráža aj súčasné schopnosti našej ekonomiky pri získavaní určitého realizačného priestoru na trhoch EÚ.

Zatiaľ je to len oblasť vývozu surovín a štandardného tovaru, kde sme boli a doteraz sme schopní uplatniť existujúcu mieru vnútorných komparatívnych výhod, adaptovateľnosť na trh EÚ a s tým spojenú konkurenčnú schopnosť, opierajúcu sa prakticky o podstatne nižšie realizačné ceny. To dokrešľuje aj celkovú úroveň našej konkurenčnej schopnosti na zahraničných trhoch, ale súbežne aj smerovanie vývoja a následne hranice reálnych možností národnej ekonomiky.

⁷ Podľa dostupných údajov celkový objem zahraničných investícií do ekonomiky SR dosiahol koncom roka 1995 len 650 mil. USD, t. j. cca 6-7% podiel na vytvorenom HDP. Bližšie pozri Trend, 1995, č. 46, s. 1.

T a b u l k a 3

Vývoj tovarovej štruktúry obchodu SR a EÚ za roky 1993-1994 (v mil. Sk FOB/FOB - bežné ceny; podiel v %)

Ukazovateľ	Spolu	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1993 Dovoz	40 143	3 713	389	971	495	95	6 529	5 181	17 997	4 689	84
Vývoz	40 284	1 607	19	2 075	198	54	4 515	18 281	6 058	7 466	11
Bilancia	141	-2 106	-370	1 104	-297	-41	-2 013	13 100	-11 939	2 776	-73
Obrat	80 427	5 320	408	3 047	693	149	11 044	23 461	24 054	12 155	95
D - podiel na celku	100,00	9,25	0,97	2,42	1,23	0,24	16,26	12,91	44,83	11,68	0,21
V - podiel na celku	100,00	3,99	0,05	5,15	0,49	0,13	11,21	45,38	15,04	18,53	0,03
O - podiel na celku	100,00	6,61	0,51	3,79	0,86	0,19	13,73	29,17	29,91	15,11	0,12
Podiel EÚ na SR dovoz	20,58	25,98	13,71	9,66	1,21	19,80	29,45	17,59	31,55	26,67	24,83
vývoz	24,02	17,44	1,28	25,15	2,40	31,65	22,40	28,12	18,60	33,19	7,58
obrat	22,17	22,63	9,45	16,64	1,41	22,91	26,09	24,84	26,84	30,33	19,63
1994 Dovoz	55 491	4 525	495	1 413	308	158	9 514	8 559	24 034	6 347	139
Vývoz	62 906	1 641	15	2 784	90	67	7 124	26 931	14 064	10 177	13
Bilancia	7 416	-2 884	-480	1 371	-217	-90	-2 390	18 371	-9 969	3 830	-126
Obrat	118 397	6 166	510	4 197	398	225	16 638	35 490	38 098	16 523	152
D - podiel na celku	100,00	8,15	0,89	2,55	0,55	0,28	17,14	15,42	43,31	11,44	0,25
V - podiel na celku	100,00	2,61	0,02	4,43	0,14	0,11	11,32	42,81	22,36	16,18	0,02
O - podiel na celku	100,00	5,21	0,43	3,54	0,34	0,19	14,05	29,98	32,18	13,96	0,13
Podiel EÚ na SR dovoz	26,24	30,76	18,12	12,65	0,75	25,92	33,86	24,00	40,99	33,90	37,96
vývoz	29,19	16,90	0,76	25,40	0,90	30,90	25,80	31,87	33,69	35,54	9,70
obrat	27,73	25,25	10,76	18,97	0,78	27,23	29,87	29,54	37,96	34,89	30,44
Index 1994/1993 Dovoz	138,23	121,87	127,12	145,47	62,20	165,88	145,71	165,22	133,54	135,35	165,98
Vývoz	156,16	102,10	80,98	134,16	45,59	124,00	157,77	147,32	232,18	136,32	116,58
Obrat	147,21	115,90	124,98	137,77	57,45	150,66	150,64	151,27	158,38	135,94	160,23

0 - Potraviný a živé zvieratá; 1 - Nápoje a tabak; 2 - Surové materiály; 3 - Nerastné palivá; 4 - Oleje a tuky; 5 - Chemikálie; 6 - Spotrebné výrobky; 7 - Stroje a zariadenia; 8 - Priemyselné výrobky; 9 - Ostatné.

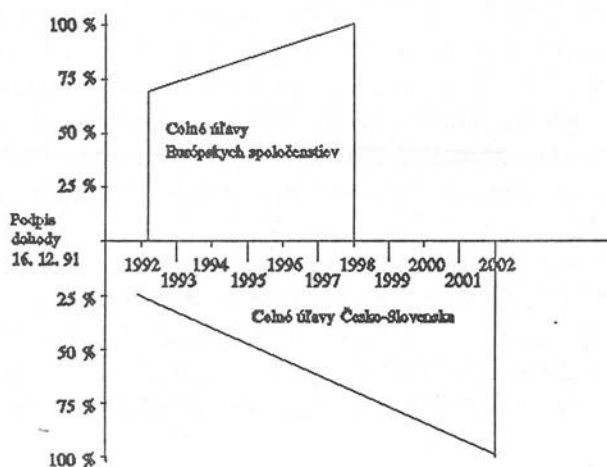
Prameň: Štatistický bulletin. Bratislava, ŠÚ SR, SS RCÚ, 27. 6. 1995.

Vplyv Európskej dohody na obchod Slovenskej republiky s Európskou úniou

Vývoj vzájomného obchodu nie je len vyjadrením reorientácie zahraničnoobchodných záujmov SR, ale predovšetkým vyústením uplatňovania Dohody o pridružení SR k EÚ, ktorá napriek tomu, že bola podpísaná až 4. 10. 1993, začala sa uplatňovať ešte v rámci ČSFR od 1. 3. 1992. Podpísaním tzv. *Interim Agreement* ako dôsledku plnenia Európskej dohody medzi EÚ a ČSFR z roku 1991 sa prijal základný systémový predpoklad, ktorý nachádza svoje reálne a vecné naplnenie.

Do úvahy treba vziať skutočnosť, že Európska dohoda predpokladá rozvoj rozsiahleho komplexu spolupráce a vyústenie do oblasti obchodu je len jednou z jeho častí. Jej dôsledky, pokiaľ bude existovať dostatočná politická vôľa aj spoločenský konsenzus, zahŕňa nielen ekonomické, ale i politicko-inštitucionálne a bezpečnostné dimenzie. Nemožno odhliadnuť ani od toho, že Maastrichtské dohody prinášajú mnoho nových problémov vnútri Spoločenstva a ich riešeniu sa bude EÚ prioritne venovať. To bude s veľkou pravdepodobnosťou znamenať, že kroky voči CEFTA budú síce ústretové, ale v poradí dôležitosti predsa len sekundárne [14, s. 148-150] a iné.

V súlade so základným článkom dohody sa uzatvorilo medzi SR a EÚ pásmo voľného obchodu. V oblasti výmeny priemyselných výrobkov sa stanovili tri, resp. štyri základné kategórie tovarov, ktoré sú zaradené podľa citlivosti tak, aby sa, ako vyplýva aj z grafu 3, rozdielne podľa kategórií, zrušili dovozné clá najneskoršie do desiatich rokov odo dňa vstupu Európskej dohody do platnosti.



Graf 3. Štruktúra odbúravania ciel v rámci dohody EÚ a SR

Prameň: Európska dohoda o pridružení. Bratislava, SOPK 1994, s. 27.

V oblasti výmeny poľnohospodárskej produkcie sa dňom vstupu zrušili kvantitatívne obmedzenia dovozu. Zmluvné strany sa zaviazali postupne odstrániť aj ostatné obmedzenia vyplývajúce z dohody a jej príloh.

Európska dohoda nevyklučuje zákazy, prípadne obmedzenia obchodu, ktoré budú náležite zdôvodnené. Spomínané zákazy a obmedzenia sa však v žiadnom prípade nesmú stať nástrojom svojoľnej diskriminácie alebo obmedzovania medzi zmluvnými stranami.

Pokiaľ ide o štruktúru obchodných úľav, EÚ liberalizovala dňom vstupu dočasnej dohody asi 70 % našich vývozov. Dovozy z EÚ predstavovali podiel cca 20-25 %. Zostávajúca časť bude liberalizovaná do 5-6 rokov od vstupu dohody do platnosti. Ako teda vyplýva z uvedeného, táto dohoda je zjavne asymetrická v prospech SR. Na druhej strane, precíznosť ochranných opatrení EÚ a pokrok, ktorý táto komunita v predmetnej oblasti požíva, je taký vysoký a organizovaný, že vo veľmi krátkom čase bude miera liberalizácie voči nášmu vývozu len okrajovo ovplyvňovať naše vývozné možnosti.

V systémovej rovine je vývoj vzájomného obchodu aj pod vplyvom výsledkov summitu v Kodani (máj 1993), ktorý predpokladá užšiu asociáciu krajín strednej a východnej Európy. V jej rámci ako najcitlivejšie vystupovali tri skupiny tovarov, a to:

a) *Poľnohospodárske tovary*, pri výmene ktorých sa stanovila reciprocita, a teda nie preferencia. Pretože táto oblasť je jednou z problémových oblastí (i z dôvodu spoločnej poľnohospodárskej politiky EÚ a systému uplatňovaných subvencií vstrebávajúcich 3/4 rozpočtu EÚ), dohodnuté koncesie dočasne správa viaceré regulačných opatrení.

b) *Textil a odevné výrobky*, ktorých vývoz do EÚ, vychádzajúci z plnenia dohody o vláknoch GATT (Multifibre Arrangement - MFA), je umožnený len v presne stanovených kvótach a v dohodnutej štruktúre. Dodatok Európskej dohody platný od 1. 1. 1993 stanovuje kvóty na dovoz 24 kategórií textilných výrobkov vrátane vývozu tovarov vyrobených tzv. vo mzde. S účinnosťou od 1. 1. 1996 boli odstránené ďalšie štyri kvóty na priamy vývoz textilných výrobkov a dosiahlo sa aj zvýšenie kvót na vývoz v kategórii práca vo mzde, a to minimálne o 10 %.

c) *Oceliarske výrobky*, ktoré majú v rámci vývozu zo Slovenskej republiky značný význam, pretože kapacita našich firiem a znížený domáci dopyt vytvárajú značné prebytky a nízke ceny otvárajú temer všetky európske trhy. Hoci trh EÚ bol nášmu vývozu niekoľkokrát dočasne uzavretý z dôvodov antidumpingových šetrení, platné colné kvóty by mali byť dlhodobo vylúčené zo vzájomného obchodu.

Otázka vecného naplňovania dohody má z dôvodu nevyhnutnosti podporovať exportnú výkonnosť pre SR značný význam. V spoločensko-ekonomickom rozmere naplňovanie dohody predstavuje závažný krok na ceste k postupnej príprave Slovenskej republiky na vstup do Európskej únie.

Záver

Prijatie Európskej dohody medzi EÚ a SR patrí k najvýznamnejším prvkom široko koncipovaného dialógu, na konci ktorého by malo byť vecné splnenie systémových predpokladov na vstup našej krajiny do tohto integračného zoskupenia. Jej ekonomická časť svojou vnútornou podstatou predstavuje rozsiahly diapazón praktických implikácií. Úspešnosť ich realizácie si vynucuje konfrontáciu jednotlivých segmentov hospodárskej spolupráce, v súlade s Európskou dohodou, s konkrétnymi zmenami v štruktúre našej ekonomiky, keďže začlenenie sektorových štruktúrnych zmien bude predikovať aj následné ústretové reagencie zo strany EÚ.

Doterajšie poznatky z uplatňovania dohody i vývoj vzájomnej spolupráce potvrdzujú, že napriek tomu, že oficiálne prehlásenia prezentujú všeobecný záujem o náš čo najrýchlejší postup, každodenná hospodárska realita nastoľuje prioritu riešenia predovšetkým vnútorných problémov EÚ ako rozhodujúceho východiska na podporu konkurenčnej odolnosti voči NAFTA i APEC, prirodzene, na úkor potenciálnych nových európskych partnerov.

Nesporná je skutočnosť, že EÚ sa snaží vypracovať mechanizmus, ktorý by mal viesť tie krajiny, ktoré o to prejavia záujem, k plnoprávnemu členstvu. Rozbor dokumentov, ktoré sa na to vzťahujú, dokazuje, že v mnohých smeroch sa urobili určité ústretové kroky, najmä voči asociovaným krajinám. Na druhej strane je prípadný vstup spojený s množstvom podmienok, ktoré sa dotýkajú vnútorného usporiadania politických i ekonomických štruktúr. Usporiadanie týchto väzieb nebude regulované autonómnymi modelmi. Jadrom pre vstup bude akceptovanie tzv. *acquis communautaire* a cieľov Maastrichtskej dohody. Kandidáti na vstup musia preto rátať s krajne asymetrickou adaptáciou na všetky sektory spoločných politík [7, s. 55-70].

Za dôležité je však možné pokladať, že napriek určitému zahmleniu bol formulovaný katalóg podmienok, ktoré by vo viac či menej zmenenej podobe mohli koncipovať stratégiu prípravy i konkrétny postup prípravy na náš vstup do EÚ. Tieto podmienky možno v skratke zhrnúť takto:

- schopnosť asociovanej krajiny prevziať celý systém, o ktorý sa opiera tzv. *acquis communautaire*;
- stabilita inštitucionálneho systému, zaručujúca demokraciu, právny poriadok, rešpektovanie ľudských práv a práv národnostných menšín;
- existencia fungujúceho trhového hospodárstva;
- podpora cieľov politickej, hospodárskej a menovej únie, vyjadrenej v dokumentoch o Európskej únii;
- schopnosť vyrovnávať sa s konkurenčným tlakom a trhovými účinkami prichádzajúcimi z Európskej únie;
- schopnosť EÚ absorbovať nových členov bez toho, aby to poškodilo vnútorný integračný vývoj spoločenstva [12, s. 81-86].

Nedodržanie časového horizontu prijatia ďalších krajín do EÚ však vyvoláva rozpaky na oboch stranách. Oddiaľovanie stanovenia termínu začatia rozhovorov o rozšírení a jeho časový harmonogram frustruje aj snahy jednotlivých krajín získať viditeľnú domácu podporu na urýchlenie realizácie základných ekonomických reforiem, aproximáciu legislatívy bez toho, aby získala od európskeho spoločenstva záruku účelnosti takýchto krokov.⁸

Nevyhnutnosť rýchlej adaptácie krajín CEFTA na "európske podmienky" musí brať do úvahy aj dopad dynamického vývoja v ostatných dvoch regionálnych zoskupeniach triády (NAFTA, APEC). Možno totiž predpokladať, že regionálne integračné zoskupenia budú smerom navonok sledovať skôr protekcionistickú politiku, a to aj napriek proklamáciám pri prijatí záverov Uruguajského kola, ktoré by mali viesť k posilneniu intraregionálnych hospodárskych a zahraničnoobchodných vzťahov. Ak k tomu prirátame i silnú negociačnú pozíciu regionálnych blokov voči tretím krajinám, možno predpokladať, že i krajiny CEFTA, a v rámci nich SR, budú sa musieť rozhodnúť, akú stratégiu budú voči jednotlivým regionálnym integračným zoskupeniam uplatňovať. Následne bude možné predpokladať spätné reakcie, ktorých intenzita a hĺbka môže definitívne ovplyvniť celkový priebeh, rýchlosť i hĺbku procesu transformácie v Slovenskej republike, ale aj rýchlosť adaptácie na kritériálne podmienky pre náš vstup do Európskej únie.

Došlo 16. 10. 1995

Literatúra

- [1] BALÁŽ, P. a kol.: Medzinárodné podnikanie. Bratislava, Sprint 1995.
- [2] DUDLEY, J. W.: Strategies for Single Market. London, Kogan Page 1990. [Interné materiály MH SR a ÚCS SR, Bratislava 1994-1995.]
- [3] Europe in Changing World, Europe on the Move. Luxembourg 1993.
- [4] European Survey IMF. New York 1995.
- [5] Fundamentals políticas de la Unión Europea. Siglo XXI. Madrid 1995.
- [6] JAKŠ, J.: Tzv. Evropský ekonomický prostor - nová šanca pro postkomunistickou Evropu? Mezinárodní vztahy, 1994, č. 10.
- [7] JAKŠ, J.: ČR na ceste k EÚ - niektoré problémy vzájomnej interakcie transformačného procesu v 90. rokoch. Acta Oeconomica Pragensia, 1995, č. 4.
- [8] LIPKOVÁ, L.: Svetový obchod. Bratislava, Sprint 1995.
- [9] MICHNÍK, L. - TRENČIANSKA, E.: Analýza zahraničnoobchodnej činnosti. Bratislava, Sprint 1995.
- [10] MIKELKA, E.: Problémy rozšírenia EÚ o nové členské štáty. Ekon. Čas., 42, 1994, č. 4.

⁸ Z tohto dôvodu sa aj v medzivládnom stretnutí, konanom v dňoch 14.-17. 12. 1995 v Madride, diskutoval návrh, aby rozhovory o rozšírení mohli byť s jednotlivými krajinami otvorené, po priaznivom stanovisku Európskej komisie, do šiestich mesiacov po skončení medzivládnej konferencie. Najbližším možným termínom takýchto rozhovorov by mal byť november 1996.

- [11] MIKELKA, E. a kol.: Dlhodobá stratégia ekonomického rozvoja SR. [Výskumná práca, č. 27.] Bratislava, Ekonomický ústav SAV 1995.
- [12] ORT, A.: Multidisciplinarita a európske štúdie. Acta Oeconomica Pragensia, 1995, č. 4.
- [13] OUTRATA, R.: Dynamika rastu a štruktúrne zmeny ekonomiky SR v procese zblížovania k EÚ. Ekon. Čas., 42, 1994, č. 4.
- [14] ŠÍBL, D.: Európska únia: Minulosť, prítomnosť, budúcnosť. Bratislava, Iris 1995.
- [15] ŠREIN, Z.: Hospodárska politika. Praha, ES VŠE 1995.
- [16] Vývoj zahraničného obchodu SR v prvej polovici roku 1995. [Interný materiál.] Bratislava, MH SR 1995.
- [17] ŠVEC, A.: Zahraničnoobchodná bilancia s aktívnym saldom, štruktúra výstupu je permanentne nepriaznivá. Trend, 1995, č. 50.
- [18] YIP, G. S.: Total Global Strategy. New Jersey, Prentice-Hall 1992.

THE SLOVAK REPUBLIC ON ITS ROAD TOWARD EUROPEAN UNION

Peter BALÁŽ

The article analyzes selected factors dealing with the entrance of the Slovak Republic into the European Union. It identifies the motivation of both sides for speeding this process, as well as problems and obligations which the process entails. The author maintains that even though the asymmetry of this relationship is clear, European Union is aware of the high degree of interdependence between the two groups of countries. Important priority is given to the analysis of motivations, their worth and accomplishment.

The second part is devoted to the examination of the state concerning mutual aspects of international business, its territorial and productive structure. From this it can be concluded that the mutual business relations reflect the inner opportunities of the various economies, and on account of current asymmetry, these opportunities are inadequately used. It is expected that one change in the transformation process of the Slovak Republic (on the basis of its comparative advantage) ought to be the increase of export within the realm of increased mutual diversification.

It has been estimated, that one of the important elements between European Union and the Slovak Republic, is the European Agreement. In spite of the fact that questions concerning the entrance of the Slovak Republic and the Central and Eastern Europe (from the perspective of the European Union's ambitions) are often considered secondary, the situation nevertheless is creating important supportive environment for transformation process.

K o n z u l t á c i e

An Empirical Approach to the Analysis and Application of Free Trade Zones in Turkey

Tayfun TURGAY*

1. Introduction

Today one of the very frequently discussed areas in the world economy are the Free Trade Zones (FTZ). During the last thirty years this phenomenon is rapidly developing through the multinational competition. In Turkey the history of FTZ began since 1920s, but the extensive application is being realized only today. The bureaucracy and the necessary departments of state are indeed consistently working in developing the appropriate regulation under explicit approach.

Before discussing the theoretical framework of FTZ and its application in Turkey, it may be beneficial to discuss briefly the world - wide system and its strengths and weaknesses.

1.1 The Concept of Free Trade Zones

The broad definition of FTZ in the restricted regions includes the following activities:

- Administrated by either state, private, and/or mix-oriented establishments.
- The entries of free commodities to the customs are kept under the purpose of protection, processing, re-packaging, re-exportation, reconditioning, and manufacturing activities.
- The application of service sectors, such as banking and insurance.
- The FTZ is the region where the above-mentioned activities are launched within the host country, but operated in the free custom area.
- In general, the location of FTZ is protected from barriers, but harbor activities are controlled by customs patrols.

The commercial activity between Turkey and FTZ are depended on, and governed by the exports-imports regime, but the exempt commercial activities

* Tayfun TURGAY, M.B.A., Ph.D., Professor of Management Science, Eastern Mediterranean University, Faculty of Business and Economics, Gazi Mağusa, Turkish Republic of Northern Cyprus (via Mersin 10, Turkey)

with the third countries are performed under the zone administration. However, commercial and industrial activities, are performed under the control of FTZ administration.

There exist different applications of FTZ in the world:

- *Free Ports.* These are zones which are located within the harbors for the purpose of transit shipment, re-export activities, and ship maintenance facilities.
- *Free Manufacturing and Trading Zones.* These are located on the intersections of highways or railways and in the harbors for the purpose of manufacturing, commercializing, stocking, distributing and servicing.
- *Free Tourism Zones.* The regions which are completely reserved for the activities of tourism.
- *Free Shopping Centers.* These are "duty-free" shopping centers that are located on the tourists' exits at airports, harbors and highways, and are found at the host country's borders.

In addition to the above, if FTZ are considered under the light of augmented application, several free cities and free countries might also be included.

Finally, many countries most likely would select and desire FTZ in order to reap benefits from their unique advantage and requirements. In other words, each country will establish FTZ for different purpose.

1.2 The World Experience of Free Trade Zones

The origin of the FTZ began approximately a century ago. Today, nearly two thirds of the FTZ, or approximately 500, are located in the developing countries. This is remarkable when one takes into account that in 1970 there were only 131 FTZ (Mesbaş 1991).

In 1990, the world trade value was globally 2 400 billion U.S. dollars, and approximately 10 % of which (nearly 250 billion U.S. dollars) were the transactions through the FTZ (Mesbaş 1991). This figure is projected to increase by 20 % and augment around 500 billion U.S. dollars by 1995. In general, in the light of current increase of protectionism, the transactions of FTZ show a remarkable increase and importance for the world economy. Today, typical examples from the world experience of the FTZ are: Germany (Hamburg, Bremen), Greece (Pire, Seloniki), Egypt (Portsaid, Canal, Cairo, Alexandria), Italy (Triest), Sweden (Stockholm), Spain (Cadiz), South Korea, Hong Kong, Singapore, Israel (Haifa).

In order to better understand Free Trade Zones, it is necessary to examine both strengths and weaknesses of the relevant system (Free Zone Directorate, SPO: Sept. 1987).

a) *Strengths*

- Region or harbor where the FTZ is located should bring about an increase of commercial and industrial activities, and consequently establish an inter-

national job center. The local business persons of the host country usually enter into the continuous and consistent relations with the world market.

- FTZ facilitates exports and imports. The commodities of the host country might be provided and purchased in bulk and might be processed and sold in small amounts to the customers of the third countries.

- FTZ minimizes the time factor which is very important aspect in commercial activities for decreasing inventory costs and for providing cheaper imports.

- FTZ contributes to the solution of unemployment problems.

- The labor remittances are always important because they provide hard currency. For instance, in the FTZ Masan/South Korea, every million U.S. dollars invested by state creates a compensation of nearly same amount per year in labor remittances.

- FTZ increases the efficiency as well as hard currency acquisition for the transportation activities.

- FTZ encourages foreign capital investments and tourist activities.

- FTZ indirectly increases the trade of the host country.

b) *Weaknesses*

- There are some threats concerning possibilities of importing illicit goods through the FTZ, unless there are introduced effective implicit organizational controls.

- It is frequently held that the import of commodities which are manufactured in the zones with certain competitive advantages may negatively influence home industries. However, this event may have certain positive effect on the orientation of home industries through the increase of quality at lower prices.

- In addition to the above circumstances, the countries that are protected by government import regulation frequently accomplish their import activities within certain limits, such as quotas, financial competence, and varieties of commodities. Indeed, those activities may also have an effect upon imports from FTZ.

- The enterprises that desire to be included within the FTZ activities must be permitted to operate under an optimum investment advantage. Otherwise, any enterprise which encounters high risk might become unstable and move from the zone, and consequently increase economic cost to the host country's infrastructure.

2. The Theoretical Framework of Free Trade Zones

Currently, in the economic literature there are not many theories or specific economical models about FTZ's or appropriate literature concerning the empirical applications and appropriate solutions. In fact, the current approach should be modified through the classical macro and microeconomic models.

Actually, FTZ could be analyzed in mutual relationship. The best FTZ would probably be the one that optimizes both natural utilities of the host country and profits generated by the launched company. Thus, the mentioned model should be idealized by the equilibrium of bilateral satisfaction. Hence, the theoretical definition of FTZ will be related to *the restricted site that enables free trading activities to mutually optimize entrepreneurial profit and added value of public sector within a certain period of time*. Naturally, the time factor is important in order to maneuver mutual risk that will allow both sides to liquidate and recover invested assets. The formulation of the definition would depend upon the clarification of the parameters which influence micro and macroeconomic structures of FTZ.

2.1 The Macroeconomic Parameters of Free Trade Zones

The macroeconomic parameters of the system must be based upon the marginal increases in *gross output* of the host country, and include:

- *Export effect.* Each country in the world would achieve its relative growths through selling more for hard currency. The capacity would increase through the export and solve both employment problems and enhance multidimensional managerial experiences.

- *Employment effect.* The transaction that will be actualized within the zone by foreign and domestic contributions would offer additional employment opportunities. In fact, developing economies which are in trouble with their population increases and idle labor force would greatly require such zones. Additionally, the labor remittances in hard currencies which will be created through the zones would contribute to balance of payments.

- *Foreign capital effect.* The fiscal and legal facilities within the zones will encourage the foreign capital inflow. Actually, the multi-variate input requirements from domestic sources and some fiscal or other allowance over the added value will contribute to the output of the host country.

- *Technology effect.* The main reason of foreign investments are to minimize profit by obtaining low cost products to promote competitive markets. Obviously this would actualize the marginal utilization of high technology and also would indirectly affect the domestic supply market to meet the relevant demand.

- *Import effect.* To provide some supplies to domestic markets for low prices and low transportation costs. This will also contribute to foreign trade profile of the host country.

- *Monetary effect.* Beyond the remittances, financial transactions and off-shore banking activities within the zone will create extra monetary opportunities and banking. The transactions in hard currency will have an advantage for the

monetary policy, and will help to increase country's creditability and upgrade international ranking.

The above parameters should not be interpreted absolutely, but allowed to be altered or modified with respect to political and social strategies of the host country. Naturally, the goal is to contribute to the economical welfare of the public. However, this should not be accomplished by violating the communal superstructure.

2.2 The Microeconomic Parameters of Free Trade Zones

As far as the microeconomic parameters are concerned, the marginal relationship between cost and revenues of the launched company become important. Indeed, the profit maximization when compared to the other opportunities will be the essence of the system. The parameters that would influence the comparative advantages are the following:

- *Taxation effect.* The application of lower rates on income and corporate taxes, as well as the exemption on custom duties, would minimize the direct cash outflow of the firms. Evidently, this would help to generate more funds for operating capital needs.

- *Labor effect.* Generally the acquisition of the cheap labor force is one of the most important facts to minimize operating costs. However, the additional social costs related to labor that are created by the union conflicts will also be dislodged through the makeup of the system.

- *Financial effect.* In the free market economies the major opportunity for the firms is to obtain loans and pay for financial expenses. Through the off-shore banking within the zone the firms will obtain cheaper and easy credit during needed time. Naturally, this will provide an inspiration to increase production activities at lower cost.

- *Provision and Procurement effect.* Neighboring to domestic commodities market and other duty-free supply terminals, as well as launching firms on intersections, will ease and decrease the shipping costs. Also the firms will find opportunities to provide cheap input materials for manufacturing activities.

- *Infrastructure effect.* The foreign capital would seek a convenient place to realize return on investment. The ready and well-developed infrastructure for the location will be the best alternative for investments. In fact, infrastructure expenses, such as communication, handling, and especially disposal facilities to protect environment, will be a substantial part of fixed investment costs.

The minimization the costs concerning to the relevant parameters will enhance the desired profit of the firm. In other words, according to classical microeconomic theories (Miller, Meiners 1986) to enlarge the profit area of the firm, the micro parameters of FTZ must have an initial impact upon shifting of the average costs. Thus, under pure competition the shifted average cost

regarding the preceding difference between average and marginal costs which coincides with marginal revenue at the same quantity will depict the optimum profit. In proceeding period the firm will attempt to shift all the costs to accelerate profit by increasing the quantity. Indeed the concept of FTZ will be valid under pure competition.

3. Free Trade Zones in Turkey

The Free Trade Zones in Turkey have actually started many years ago, but economic conditions of the country have permitted the real development only very recently. Before explaining the economic reasons, applicable fields, and the area selection, the historical background of FTZ will be presented.

3.1 The Historical Background of Free Trade Zones

The idea of FTZ in Turkey is almost as old as the Turkish Republic. The survey about the establishment of FTZ started shortly after 1920, and the government declared that Istanbul and vicinity should be reserved for FTZ.¹

In 1929, Ford Motor Company was permitted to establish an assembly plant at Tophane/Istanbul. However, the activities were stopped by the Company itself shortly afterwards.

In 1946, a depot was permitted to be established for the purpose of transit passages concerning the fur-wares, oriental carpets and rugs.² In accordance with the relevant legislation, Maritime Bank (Denizcilik Bankasi) was established at a convenient place at Eminönü/Istanbul, but without any substantial benefit.

Later on, at the governmental level, an inter-ministerial commission was authorized to establish FTZ regions in Istanbul and country as a whole. After two years of work, this commission has recommended a new law which was to serve as the ultimate solution to the problem.³

The new law titled, *The Free Zones Law* come into force in 1953. In the first paragraph of the law, the full authorization was assigned to government which authorized the establishment of FTZ in Turkey, and the second paragraph defined and clarified the activities governed by FTZ.

Within the law, were included activities of banking, insurance and hotel management, manufacturing, processing, packaging, warehousing, and maintenance. The duties were framed by appropriate regulations by zone administration. Accommodation was not permitted beyond few exceptions.

¹ Law No: 1132 issued on 22 June 1927.

² Law No: 4893 issued on 17 May 1946.

³ Law No: 6209 issued on 1953.

Free Zones Regulation was declared⁴ and it was decided to establish FTZ at İskenderun.⁵ The Ministry of Finance declared a regulation to depict the procedures of FTZ.⁶

After these legal procedures, TCDD (State Railway Enterprise) constructed and activated two depots of 720 square meters within the piece of land of 3 160 sq m, and FTZ was to be established at İskenderun Harbor in 1957. Because of the limited resources and the lack of transportation facilities, FTZ at İskenderun harbor was not as productive as expected and utilized only 2 000 tons of chrome mine for export. The second mentioned FTZ was canceled for the reconstruction of infrastructure facilities at the harbor.

The continuation on FTZ was delayed until conclusion of central planning period and establishment of State Planning Organization (D.P.T.). Under the headline of "Harbors and Seaports" within the chapter of transportation sector I, *Five Year Development Plan* was proposed to establish Free Ports in order to encourage transit trading through those regions. Also surveys were to start on the proposed project under the authorization of S.P.O. (thereupon the Ministry of Transportation) was appointed to be responsible for the necessary works with the collaboration of Reconstruction, Trades and Tourism Ministries, respectively in 1969 and 1973. The draft of the revised law was supplied for the approval of the Parliament, but political elections did not permit further activities. Later on in 1976, under the coordination of Customs and Monopolies Ministry, the proposed project was opened for discussion among the pertinent Ministries. They were to decide about the adequacy of available law and a convenient location for FTZ and Free Port between İskenderun and Mersin. After making in-depth survey in 1976, the most suitable locations for the installation were chosen, as listed below (Free Zone Directorate, SPO: Apr.-Aug. 1986): • *Between Deveciuşağı-Yumurtalık*; • *Between Botaş-Karsarvan*; • *Between TPAO Port/Dörtüyl-İsdemir/İskenderun*.

However, later on most of the work remained unfinished and without definite solution.

3.2 Economic Reasons and Applicable Fields of Free Trade Zones

The major effort to establish FTZ in Turkey in related to *the economic crises before 1980, and the explicit contribution to the countries involved in FTZ*. In order to understand the situation it may be beneficial to review the economic conditions prior to 1980 (The Sixth Five Year Development Plan, SPO: 1986). In Turkey the global growth rate was 0,5 %; agricultural sector 2,5 %;

⁴ Decree No. 4/7713 issued on 3 August 1956.

⁵ Decree No. 4/8160 issued on 11 October 1956.

⁶ Official Journal No: 9565 issued on 11 October 1956.

industrial sector -4 %; and service sector was 1,5 %. These were the indicators of depression which exhibited decreases of usage capacity, bankruptcies of some manufacturing plants, increases in unemployment, and zero growth in the overall economy.⁷

The inflation was above 100 % and affected negatively both industrial and agricultural sectors by decreasing usage capacity and making speculative profits more attractive. Exports were stopped at the 2 billion U.S. dollar level. The deficit of payments increased to 40 %, and the unemployment reached 18 %. The production levels concerning the capacity usage in state sector dropped to 25-30 %, and in private sector to around 30-40 % per year.

During 1980-1990, after taking several serious measures to improve the economy, there was increase in the economic indicators, especially after 1990. But what was still needed was an accelerator like FTZ to overcome the economic crisis, particularly during 1994.

The four main economic indicators, (growth of output, employment, fixed investments and foreign trade) which are the basic criteria of determining economic growth, provide an understanding about the major conditions of the host country.

Table 1
Growth of Output (At 1987 Producers' Prices)

Sectors	Growth of Output Per Year (%)			
	1991	1992	1993	1994
Agriculture	-0,9	4,3	-2,2	-2,8
Industry	2,7	5,9	8,2	-4,3
Trade	-0,7	6,9	11,3	-6,3
Others	0,5	8,2	12,4	-11,6
Total (G.N.P.)*	0,4	6,4	7,6	-4,6

* In purchase values

Source: State Planning Organization. Main Economic Indicators, Nov. 1994.

Since the growth of output is examined up to 1993, except for the agricultural sector, the overall performance of the economy seems to be favorable. In 1994, the country was faced with a considerable danger because of lagging urgent economic policy, several political elections, and coalition governments. Finally, domestic currency was devaluated by approximately 100 % on fifth of April, 1994, at which time the second famous economic measures were placed in force.

⁷ 1968 Factor prices are considered.

If the country's employment versus fixed investment figures are carefully examined, the new extent of investment was greatly be required to close the unemployment gap and to stabilize optimum output growth.

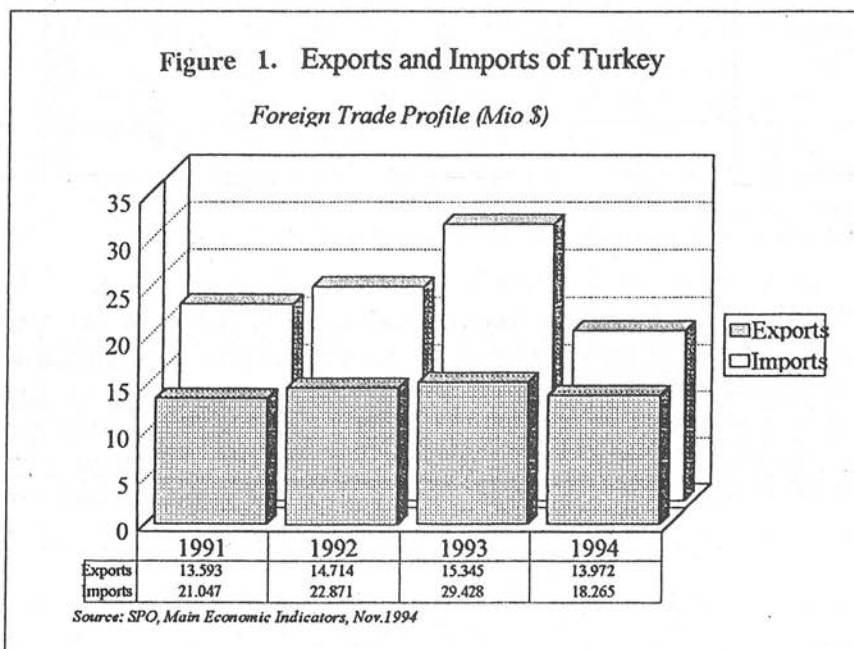
Table 2
Fixed Investment and Employment

Years	Gross Fixed Investment By Sectors (in Billion U.S. dollars)				Unemployment + Underemployment (Idle Labor Force)		
	Private Sector	Public Sector	Total	Change (%)	Rate (%)	15 + Age (1 000)	Change (%)
1992	24,8	11,8	36,6	-	15,3	3 195	-
1993	31,5	12,5	44,0	+20	14,4	2 765	-14
1994	28,2	9,0	37,2	-16	16,0	3 310	+20

Source: State Planning Organization. Main Economic Indicators, Nov. 1994.

With respect to the changes indicated above, the average of 400 000 unemployed persons required approximately 7 billion U.S. dollars of fixed investment. Therefore, FTZ would provide a very pragmatic solution to the problem of idle labor force through the attraction of foreign capital investment.

The graph 1 as presented below also reveals the bottleneck in foreign trade for the country.



In short, taking into account all those economic indicators and the measures which were taken during 1994, shows that the economy improved but not sufficiently. Therefore, the country had to apply further rational and realistic precautions to find optimal solutions for prospect developments.

Indeed, during the past 15 years the philosophy of applying the necessary economic measures was *mobilization of export which was capable to compensate input requirements of the various sectors under the direction of balanced monetary policy in order to reduce inflation and accomplish economic growth*. For this reason, the following major goals were emphasized:

- To struggle with the inflation for the sake of more investments and more employment which definitely required a reasonable interest policy to encourage savings propensity and lower consumption.

- To increase the capacity usage which could be realized through the encouragement of exports and export-oriented investments.

- To offer reasonable incentives to foreign capital for the sake of closing financial and technological gaps which could provide both quality products and advantageous prices over the external markets.

- To diminish state administration which required reorganization and modification of the rigid and inconceivable bureaucracy and regulation.

Turkey has a great potential to be a candidate as a trade center within the region and Middle East because of being located at the cross roads of the three continents. Historically, Anatolia has played an important role in commerce and being a transit artery between West, Middle East and Far East. Today, the earlier role of the country might be reinstated by the FTZ's. Turkey has to pay a greater attention to trade and be motivated more toward relevant activities which are characteristic of Greece and Egypt in the recent years.

In fact, Greece since 1967 made a great effort to attract economic activities from Beirut. For this purpose, Greece has introduced two successive and integral Laws.⁸ The goal was to offer necessary incentives to attract industrial and trade companies involved in the off-shore business with little formalities, with the exception of not being allowed to employ foreign people. The same principles are also applied for the navigational transportation.

After describing the importance of FTZ, it might be appropriate to examine the potential fields of application in Turkey.

The first and the most important economic reality in Turkey is the human resource. Because of the cross parity of Turkish money as compared to other hard currencies, cheap labor will be the major factor to minimize operating expenses.

⁸ Laws No: 89 and 378 issued in 1968.

The other important aspect is the location of the country within the crossroads between the exporters and importers of petroleum. This factor has an effect on numerous transactions, especially upon the transit trading and currency flow.

The pleasant climate and convenient infrastructure are very advantageous for agriculture, livestock and forestry. It must also be emphasized that Turkey is one of the 8 countries in the world which is self sufficient in the fields of housing, textile and food industries as well as their intermediates.

Finally, the coexistence of suitable climate, natural beauty, historical background and cultural richness is the best combination for the convenience of seasonal tourist activities in every potential field. The close proximity to Middle East and European countries further encourages this relevant potential. In fact, the above potential might attract number of investors in the following areas:

a) The agro-industrial and agricultural sectors should be the best sectors to invest:

- cultivation of livestock from parent and hybrid stocks for feeding as well as the industrial processing of the relevant white and red meat;
- cultivation, plantation and processing of sea and lake fishery and shells;
- greenhouse and agricultural processing of various kinds of fresh and dried vegetables, fruits and cereals, which also includes plantation industrial processing, packaging and finishing; and,
- every kind of catering foods and bottled drinks.

b) Another important field is textile and leather wares. It is predicted that only 20 % of the potential source is being utilized and benefited from (Report, ITCEA 1991). Indeed, the fashion and cosmetics, which are an extension of this sector, can further contribute intensely to the export activities and employment.

c) As far as the other manufacturing activities are concerned, obviously the best two are the high-tech and light industry plants. Actually, these would encourage backward integration, employment, and export potential. However, special care should be given to the environment and pollution.

d) The major activities of FTZ, such as shipping, warehousing, banking and insurance etc., are not to be ignored. Here the most important object is the completion of the infrastructure. This must be developed and fulfilled by the state. Therefore, the countries which have to ensue balanced growth in their economy (including Turkey) have to be careful about the long-term investment and credit policies in order not to increase inflation. In fact, certain guarantees by the state would be logical and attractive over the foreign and domestic capital.

3.3 The Essence of Area Selection, Implementation and Outlook of Free Trade Zones in Turkey

For the development of foreign trade, and especially improvement of regulation, the essence of area selection concerning the FTZ might be divided into the following: • Development of transportation and transit trading; • The maintenance, safekeeping and the parking of heavy construction machines which belong to Turkish subcontractors and which can be utilized through the external contracts and tenders. Also protecting and shelving of domestic and imported construction and installation materials and equipment; and, • Off-shore banking and other industrial activities within FTZ.

At the very beginning only south and west coasts were taken into consideration, but later because of changing circumstances, the north and north east as Istanbul/Trakya, as well as eastern Black Sea regions played an active role in the selection policy.

Actually, the major criteria which were utilized for selection process were the following:

- a) *The position and conditions of the port*
 - The loading and unloading capacities,
 - The size of the closed and open areas;
- b) *The extension possibilities and potentialities around the port*
 - The circumstances and convenience chosen by the Reconstruction Master Plan,
 - Property circumstances and possible expropriation cost;
- c) *Air and land connections of the roads within port*
- d) *Necessary infrastructure expenses.*

Because of the economical and political positive atmosphere in Turkey, *The Free Zones Law* (No: 3218) was enacted on June 6, 1985. After this date, operational activities in Antalya, Mersin, İzmir-Aegean, Istanbul-Atatürk Airport, Trabzon and Istanbul Leather Free Zones have been successfully launched. Furthermore, the location and boundaries of the Adana-Yumurtalik, Istanbul-Trakya, Zonguldak-Filyos, Mardin, Eastern Anatolia Free Zones and Istanbul Atatürk Airport Free Zone Off-Shore Banking Center have been determined.

At the end of October 1994, the total volume of trade within these six FTZs exceeded 4,3 billion U.S. dollars, and 1 586 billion U.S. dollars (increase of 99 %) when compared with the same period in 1993, was realized in the first ten months of 1994. (Free Zones in Turkey, G.D.F.Z., 1995.)

The establishment and operation of the FTZs have been realized within the framework of the *Build-Operate and Transfer* model. According to this model, in the Antalya and Mersin Free Zones, the government provided the land and has taken the responsibility for the construction of the infrastructure. Financing of the structure in these two FTZs was met by the private sector. Experience reveals that the financing of the superstructure by the private sector was pre-

ferred. Accordingly, both the infrastructure and superstructure of Aegean, İstanbul-Trakya, Trabzon, Adana-Yumurtalik and İstanbul-Leather Free Zones are being built by the private sector. The establishment and operation of FTZ by private sector operators or founder-operators, are governed by the Council of Ministers' Decrees. The private sector companies which were founded and are operating the Aegean, Adana-Yumurtalik and Trabzon Free Zones are enterprises with a substantial share of foreign capital. The share of foreign capital in these companies is 96,4 %, 25,0 % and 94,0 %, respectively (Free Zones in Turkey, G.D.F.Z., 1995).

Turkey's strategic location provides excellent access, not only to its traditional trading partners in the Middle East and Europe, but also to the newly emerging Republics of Eastern Europe, the nations of the Commonwealth of Independent States and the Central Asian Republics, as well as to the domestic Turkish market of 60 million.

Turkish FTZs cover an area of 370 hectares. Investors are free to construct their own premises. Zones also have available office space, workshops and warehouses on rental bases with attractive terms.

In Turkish FTZs, all kinds of industrial (except İstanbul Atatürk Airport and Trabzon Free Zones), commercial and service activities, such as manufacturing, storing, packing, general trading, assembling-disassembling, banking and insurance are conducted.

In the area of production the following essential activities are included:

- electronic appliances and accessories,
- optics,
- ready-made garments, leather clothing and textiles,
- processed foods,
- spare parts and complementary products for automotive and aviation industries,
- chemicals.

After completing an in-depth survey, the areas presented below are presently selected and implemented for an operation as FTZ (Our Free Zones, Dept. of Treasury, 1992 - Turkish Free Zones, G.D.F.Z., 1995):

1. *Antalya Harbor* (ASBAŞ). The infrastructure of the Antalya Free Zone, where the project works begun in 1985, was completed actually in less than 1,5 year, and was opened on November 14, 1987.

With the 573 536 sq m gross square footage (excluding the greenery and the roads), a net feasible square footage of 394 971 sq m, with its complete electrical, water and telecommunications infrastructure, Antalya Free Zone can compete with any contemporary FTZ's infrastructure around the world. Initially, Antalya Zone was planned for the convenience of subcontractor's requirements as well as for light and high-tech industries, but for the time being this zone is used for commercial activities. Since July 1993, the beginning date of

the tourism-oriented shopping center activities, the trade volume in Antalya Free Zone has increased dramatically. As of the end of September 1994, a total of 216 000 foreign tourists have visited the shopping centers in the zone. However, Antalya Free Zone is also infrastructured and designed for the following field of activities (Antalya Free Zone, ASBAŞ, 1995):

- *Production.* Priority is given to electronics, optics, and ready-wear clothing and foodstuff where the production would not cause environmental pollution. Other production - oriented activities include: raw materials, semi-processed goods, and maintenance-repair for the machinery park, and assembly-disassembly of any goods.

- *Trade.* Storing, marking, packing, labelling, exhibition of any commercial commodity and rentals of ready-to-occupy work-sites to the users are established.

- *Others.* Banking, insurance, financial and leasing services are included.

In addition to those activities, only in the Antalya Free Zone, touristic arcades for trade retail sales may also be established.

2. *Mersin Free Zone (MESBAŞ).* This zone was officially started for commercial activity on January 3, 1987. The Zone is planned for transit shipment, re-export, transit trading, import-export and industrial activities. It covers approximately an area of 765 000 sq m, consisting of 115 parcels. Presently, Mersin Free Zone offers services and is responsible for the following (Mersin Free Zone, MESBAŞ, 1995).

Responsibilities:

- arrangement and signing of rental contracts for open slots with companies which are qualified for user license,
- collection of rents and their transfer to the *Fund for Establishment and Development of the Free Zones*,
- provision of the *Ground Research Geo-technical Reports* for applicable projects,
- handing over of open slots to user and investment companies,
- assurance of electricity and fresh water supplies during the investment and operating phases,
- granting permission for the construction of buildings during the preliminary application.

Services Include:

- general port and loading/unloading services,
- weighing, warehousing, maintenance and repair of infrastructure, environmental protection and architectural facilities,
- electricity, water supply, postal and communication service,
- food supply, restaurant and other facilities.

In addition to providing a very large number of port services, Mersin Zone is generally oriented to similar activities as Antalya. These are mainly manu-

facturing, trading, warehousing, banking, insurance, packing/repackaging, labeling, maintenance, assembly/disassembly, engineering, leasing, renting and exhibition.

3. *Aegean Free Zone-İzmir* (ESBAŞ). This zone is located at Gaziemir vicinity and covers approximately 2 200 000 sq m area and includes 8 clusters. Aegean Zone is devoted mainly to the industrial activities. The integral trading activities such as exports-imports and the export oriented industries are emphasized. The Zone started to operate on October 1991. The total trade turnover of the relevant zone has reached by March, 1995, 750 million U.S. dollars. The Directorate of the Aegean Zone has realized that both infrastructure and superstructure are necessary in accordance with the Build-Operate-Transfer model. Beside the trading, warehousing, banking and exhibition activities, the major industrial fields are (Modern Industrial Center, ESBAŞ, 1995):

- Avionic, electronic and optical devices,
- Food processing and packaging,
- Textile-leather confectionery and shoe manufacturing,
- Machinery and equipment assembly,
- Chemicals and glassware manufacturing,
- Furniture and inner decoration accessories manufacturing,
- Cable and other light industries.

The advantages offered by Aegean Zone are the following:

- Exemptions on corporate and income taxes, so that the labor costs are approximately 25 % cheaper than in Turkey.
- Customs duty exemption to facilitate the entry of commodities during fluctuations through the utilization of warehouses.
- The commodities imports from Turkey to zone on the basis of V.A.T. exemption.
- Liberally-transferred revenues to any country.
- The minimization of bureaucracy and paperwork and the prohibition of strikes-lockouts for 10 years.

4. *İstanbul Atatürk Airport Free Zone*. The Zone is located next to the İstanbul Atatürk International Airport and was established on 10 000 sq m. There are 87 office spaces in two separate sections. Since there is no operating company for this Zone, services are provided by the Zone Directorate.

5. *İstanbul Leather Free Zone* (DESBAŞ). İstanbul Leather Free Zone was the first free sector zone in Turkey. This zone specialized only in leather wares and related trade activities. The applications for the operating licenses began and were accepted in this zone since 1994. The zone is located on 88 000 sq m area and is operated by Desbas Company. İstanbul is regarded as an ideal free zone which is completely open for various services, such as trade, tourism, banking, and others. However, the lack of appropriate infrastructure until now has hampered full utilization of these activities.

6. *Trabzon Free Zone (TRANSBAŞ)*. Trabzon Zone is most suitable for transit trading, export-import activities and warehousing facilities. It is a distinguished link for Eastern and Caspian countries. Because of geographic location, the big obstacle is its limited area. The Zone has the most modern ports on the Black Sea and offers convenient and ample storage facilities. The Zone occupies 44 400 sq m port area and provides 5 500 sq m of warehouse space. Transbas, the founder-operator of the Zone, is a joint-venture company composed of the Turkish State Maritime Enterprise, UK's Balli Group and Japanese Marubeni Corporation. Ninety-five percent of the company is owned by foreign capital.

Since 1988, FTZs in Turkey have been successful. The relevant experience and the use of premises show that there will be a positive progress in the future. Since 1988, the annual trade volume of the FTZs shows a rapid increase and is beneficial to the overall economy. In spite of the incomplete infrastructure, the total trade volume has increased 10 times between 1988 and 1994 (01.10). This indicator shows an expectation of a rapid increase in near future. The table 3 below reveals the annual trade volumes of FTZs per sector.

Table 3

Annual Trade Volume of Free Trade Zones (in Thousand U.S. dollars)

Zones	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994/01.10
Antalya	1 321	34 683	7 910	14 781	30 428	62 750	63 991
Mersin	152 447	117 782	272 533	420 354	414 641	543 148	791 567
Istanbul-AFZ	-	-	1 584	27 946	121 789	173 742	324 507
Aegean	-	-	82	28 124	55 832	227 653	370 930
Trabzon	-	-	-	-	4 878	13 616	35 224
Istanbul-Leather	-	-	-	-	-	-	-
Total	153 768	151 465	283 109	491 205	627 568	1 020 909	1 586 219

Source: Free Zones in Turkey. Gen. Dir. Free Zones, 1995.

Note: Total Annual Trade Volume per 31. 12. 1994 is 1 959 billion U.S. dollars (G.D.F.Z., Monthly Bulletin, Sept. 1995).

Indeed, every single FTZ is revealing an absolute increase as an output of efficient work. Eventually the relevant outcomes of zones will reflect a positive contribution to host country's economy in both of balance of payments and growth. The graph 2 below reveals the tendency progression.

Another important concept to examine is the sectoral breakdown of the annual trade volumes because this reveals the tendency of development per sector. The graph 3 shows the structural breakdown for the trade volumes regarding the latest situation.

Figure 2. Annual Trade Volume of Free Trade Zones in Turkey

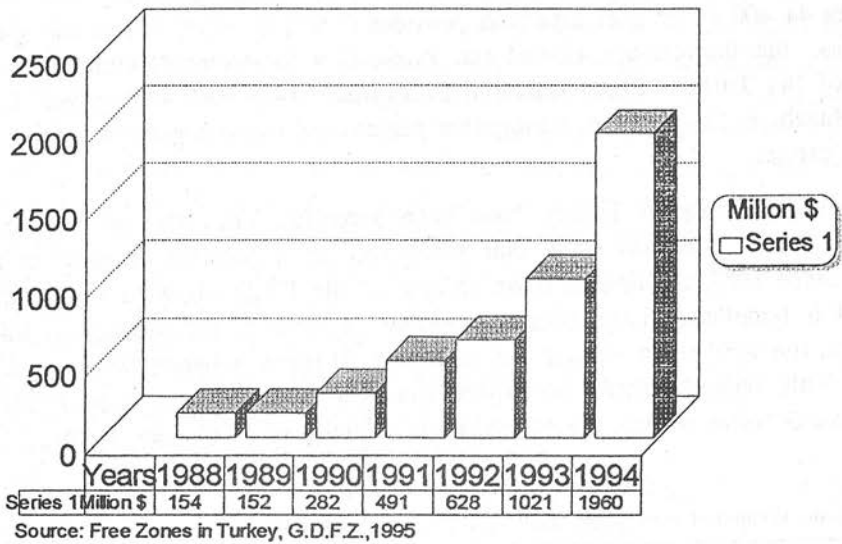
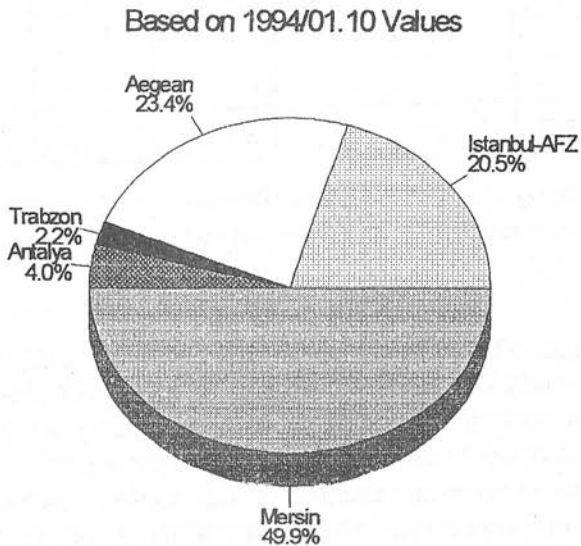


Figure 3. Breakdown of The Trade Volumes



Source: Free Zones in Turkey, G.D.F.Z., 1995 Istanbul

3.4 The Current Impact of Free Trade Zones on Economic Development of Turkey

Within the first nine months of 1995, the total volume of trade reached 2 009 billion U.S. dollars, an increase of 44 % as compared to the same period in 1994. The volume of trade realized as 1 959 billion U.S. dollars in 1994, was exceeded in the first nine months of 1995. This is an indicator of FTZs achievement as an efficient factor in the economic development.

In addition, there are 844 firms of which 679 are local and 165 are foreign with Free Zone Operating License. Furthermore, FTZs have created an employment opportunities to about 5 500 persons (Turkish Free Zones, G.D.F.Z., Sept. 1995). Extending the possibilities and resources of FTZs can create more opportunities and contribute further to the economy. The present infrastructures as well as the superstructures of FTZs in Turkey are at the initial stages. The eight years of rapid and noticable progress is a concrete example and stimulus to other areas of economy. Ensuring that the amplification of previously-mentioned indicators can be expended, the balance of payments and the relative growth of the economy can occur. This development can provide additional jobs to both the domestic and foreign companies who want to improve their position internationally.

In regard to the current breakdown of each FTZ's trade volume per economical sector, meaningful contribution through the application of the system is noticed.

T a b l e 4

Breakdown of FTZs Trade Volume per Economic Sectors (Values in Thousand U.S. dollars)

Sectors	Mersin	Antalya	Aegean	Ist-AFZ	Trabzon	Ist-Leather	Total
Agriculture	424 045	6 308	50 562	0	1 176	18 541	500 632
Mining/Quarrying	41 055	0	426	0	0	0	41 081
Industry	497 414	125 608	404 450	314 122	99 736	26 055	1 467 385
Total	962 514	131 916	455 438	314 122	100 912	44 596	2 009 098

Source: Turkish Free Zones. G.D.F.Z., Monthly Bulletin Sept. 1995.

Note: The values are Based on 1995/01.09.

The above table 4 clearly demonstrates that approximately 75 % of the commodities are generated by the industrial sector. Actually beyond the traditional manufacturing activities, the high-tech also plays an important role for the relative percentage increase within the pertinent sector. When considering the application process through the Zones, users in field of employment and places of work are subjected to the labor legislation of the Turkish Republic under the supervision and the control of the Zone Directorates.

The social security legislation of the Turkish Republic applies to both the users operating in the zone and to employees-including foreign nationals - who are employed under a labor contract. However, in cases where there is an agreement between Turkey and any other country regarding social security, the provisions of such an agreement apply as well. Social insurance payments to the Social Security Organizations are payable in either foreign or in Turkish currency.

The principles governing the minimum wage and the payment of overtime within the territory of Turkey also apply to the working places of the Zones. In fact, one of the most important problems of the economy is the employment and related social security. Since Turkey has nearly 18 % of unemployment rate, most probably FTZs will create additional employment opportunities. Certainly the increase of these opportunities will not only occur within the Zones but also will be realized in the domestic sectors as a reciprocal fact through the chain effect. The table below reveals the possible job opportunities and sectoral activities for the number of users within each of the current FTZ.

The origin of the Free Trade Zone commodities which are sent outside of Turkey are considered to be exported under the Foreign Trade Regime. Also commodities brought from outside to the country are considered to be imported. The Foreign Trade Regime does not apply to transactions between the Zone and other countries or the transactions among the Free Trade Zones. Goods and services may freely be sent from the zone to destinations outside of the country. Otherwise, within the zone this would create multinational organizations and establish a huge transactions between the countries. The table 5 shows the destinations of commodities versus annual trade volumes.

The frequency of the commodities movement is indeed one of the indicators that display the dynamism of economy. Actually the FTZs are the medium that encourage and motivate the rhythm of transactions. This naturally affects economy of the host country positively. As was stated in the previous sections, FTZs are the systems which supply rapid and cheaper industrial and complementary intermediates to home country, as well as some more alternatives to other countries. Surely this contributes both to balance of payments and to economic progress.

Within the current application in Turkey, the FTZs developed rapidly and fulfilled the above-mentioned goal by creating many opportunities for exports to many different countries as well as providing cheap raw materials to the country. In regard to the 1995/01.09 figures, approximately 50 % of the trade volume was beneficial for the Turkish domestic market and rest was exported to more than 50 countries. The table below demonstrates the breakdown volume of trade by countries.

Table 5

Breakdown of Free Trade Zone Users per Activities

Zones	Mersin		Antalya		Aegean		Istanbul-AFZ		Trabzon		Istanbul- Leather		Total	
	L	F	L	F	L	F	L	F	L	F	L	F	L	F
Operator	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0
Establisher-Operator	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	1	3
Purchasing-Selling	134	50	29	6	114	34	71	12	15	5	59	10	422	117
Banking-Insurance	18	0	9	0	6	0	4	0	2	0	3	0	42	0
Renting	41	4	17	1	2	2	0	0	0	1	1	0	61	8
Production	26	1	9	4	26	11	0	0	0	0	7	2	68	18
Storage	42	5	9	1	2	1	0	0	0	1	1	0	54	8
Assembling-Disassembling	3	0	2	0	4	1	0	0	0	0	0	0	9	1
Repair-Maintenance	2	0	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	3	2
Others	4	1	3	7	7	2	3	0	0	0	0	0	17	9
Total	271	60	80	19	161	54	78	12	17	8	72	12	679	165
Grand Total	321		99		215		90		25		84		844	

Source: Turkish Free Zones. G.D.F.Z., Monthly Bulletin Sept. 1995.

Note: The Values are of 1995/01.09, (L): Local Users, (F): Foreign Users.

Table 6

Destination of Commodities per Annual Trade Volume of FTZ

Destination	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	Total	%
Turkey to Zone	42 908	18 769	50 909	126 856	136 243	215 760	492 320	1 083 765	25
Zone to Turkey	53 955	37 664	118 632	181 847	209 906	333 914	702 030	1 637 948	30
Other Countries to Zone	35 607	67 359	91 009	122 364	186 517	293 375	442 718	1 238 949	28
Zone to Other Countries	21 298	28 673	21 559	60 140	94 902	177 860	321 685	726 117	17
Total	153 768	152 465	282 109	491 207	627 568	1 020 909	1 958 753	4 686 779	100

Source: Turkish Free Zones. G.D.F.Z., Monthly Bulletin Sept. 1995.

Note: The Values are in Thousand U.S. dollars and of 1995/01.09.

Table 7

Trade Volumes of Breakdown by Countries

Countries	Mersin	Antalya	Aegean	Istanbul-AFZ	Trabzon	Istanbul-Leather	Total
1. OECD	182 366	59 740	104 201	35 203	16 622	3 378	401 510
- EC	128 726	51 264	62 423	25 220	15 902	2 026	285 561
- Other OECD	53 639	8 476	41 779	9 983	721	1 352	115 950
2. Other European	33 743	5 313	3 458	10 045	3 621	1 283	57 463
3. Commodities of Individual States	177 851	276	15 763	5 022	70 482	2 704	272 098
4. Middle East	40 295	1 690	27 479	498	3 788	22	73 772
5. North African	7 242	0	1 554	86	0	0	8 882
6. Other	98 370	19 678	29 050	30 880	664	2 395	181 037
7. Turkey	422 647	45 219	271 933	232 389	5 735	34 814	1 014 737
Total	962 514	131 916	455 438	314 123	100 912	44 596	2 009 499

Source: Turkish Free Zones. G.D.F.Z., Monthly Bulletin Sept. 1995.

Note: Values are in Thousand U.S. dollars and of 1995/01.09.

Finally, it might be argued that by the end of 1995, FTZs will have contributed to Turkey's balance of payments nearly 2,5 billion U.S. dollars. Most probably in the very near future, the output augmentation of the FTZs will remarkably affect certain parts of the domestic sectors and contribute to economic development and welfare of the country.

4. Summary and Recommendations

In this article, the major attempt was to focus on pragmatic solutions and aspects concerning general and empirical economic background, organization, area selection, regulations and general situations of FTZs in the world, and especially Turkey. As far as the contributions and future development of FTZs are concerned, most of trends were and are positive. However, there are several areas that must be taken into account before FTZs can be fully implemented in the Republic of Turkey.

- *To further develop FTZs in Turkey, there is a need to emphasize the importance and benefits concerning world trading activities regarding Turkey's position among the Middle East, EC, OECD, Commonwealth of Independent States and Eastern countries.*

- *Since the establishment of Turkish Republic, periodically there have been many official discussions and departmental attempts under the authority of Undersecretary of Treasures to promote FTZs. Recently there was some success, but additional resources and regulations are needed.*

- *The selected and established FTZs in Turkey are not fully activated and attractive enough when compared to the world standards. Thus, they must be promoted, encouraged and declared worldwide in a manner that the zones are privileged areas to be benefited from the various incentives.*

- *Worldwide Public Relation activities must be introduced into current programs under the leadership of professional organizations.*

- *Certain five star hotels and holiday villages should be counted and declared as free tourism zones to create additional development.*

In other words, FTZs in Turkey must be better promoted, enlarged and fully equipped within more suitable conditions and updated standards under decentralized bureaucracy. Only then can the gap be filled by the regional competitors.

Bibliography

- [1] ASBAŞ, Antalya Free Trade Zone Corporation, Antalya Free Zone. Antalya 1995.
- [2] Department of Legal Affairs, official publications, gazettes and Laws No: 1132 (22. 7. 1927), 4893 (17. 5. 1946), 6209 (1953), 4/7713 (3. 8. 1956), 4/8160 (11. 10. 1956). Ankara, The Prime Ministry.
- [3] DERNBURG, T. F.: Macroeconomics; Concepts, Theories and Policies. 2nd. ed. McGraw-Hill 1986.
- [4] EDMISTER, R. D.: Financial Institutions; Markets and Management. 2nd. ed. McGraw-Hill 1987.
- [5] ESBAŞ, Eagean Free Trade Zone Corporation, Eagean Free Zone: Modern Industrial Center. İzmir 1995.
- [6] FREDERICK, W. C. - DAVIS, K. - POST, E.: Business and Society. 6th. ed. McGraw-Hill 1988.
- [7] General Directorate of Free Zones, Free Zones in Turkey: The Cross-Road of The Business Opportunities. Ankara, Undersecretariate of Foreign Trades 1995.
- [8] General Directorate of Free Zones, The Turkish Free Zones Legislation and Regulation. Ankara, Undersecretariate of Foreign Trade, The Prime Ministry 1995.
- [9] General Directorate of Free Zones, Turkish Free Zones. [Monthly Bulletin Sept. '95.] Ankara, Undersecretariate of Foreign Trades 1995.
- [10] Free Zone Directorate. [Report on Free Trade Zone Operations, State Planning Organization Publications, Apr.-Aug. 1986.] Ankara, The Prime Ministry.
- [11] Free Zone Directorate, Advantages That Free Zone Users Can Benefit. [State Planning Organization Publications, Sept. 1987.] Ankara, The Prime Ministry.
- [12] Free Zone Directorate, Our Free Zones in 1992. [Treasury and Foreign Trade Undersecretariate, Coordination and Research Office, Dec. 1991.] Ankara, The Prime Ministry.
- [13] Istanbul Textile and Confection Exporters Association (ITCEA). [Yearly Report.] Istanbul 1991.
- [14] MESBAŞ, Mersin Free Trade Zone Corporation. Monthly Bulletin, No. 5, Dec. 1991, Mersin.
- [15] MESBAŞ, Mersin Free Trade Zone Corporation, Mersin Free Zone. Mersin 1995.
- [16] MILLER, R. L. - MEINERS, R. E.: Intermediate Microeconomics. 3rd. ed. MacGraw-Hill, I.E. 1986.
- [17] ROBINSON, R. I. - WRIGHTSMAN, D.: Financial Markets; The Accumulation and Allocation of Wealth. 2nd. ed. McGraw-Hill, ISE 1981.
- [18] State Institute of Statistics (SIS), official publications and statistical yearbooks; 1970-1993. Ankara, DİE, The Prime Ministry.
- [19] State Planning Organization (SPO), official publications, five year plans and yearly programs; 1970-1994. Ankara, DPT, The Prime Ministry.
- [20] STEVENSON, A. - MUSCATELLI, V. - GREGORY, M.: Macroeconomic Theory and Stabilization Policy. Philip Allan 1988.

EMPIRICKÝ PRÍSTUP K ANALÝZE A K APLIKOVANIU ZÓN VOLNÉHO OBCHODU V TURECKU

Tayfun TURGAY

V tomto článku sa hlavná pozornosť venuje vyzdvihnutiu pragmatických riešení týkajúcich sa vzniku Zóny voľného obchodu (ZVO) v Turecku. Skúmajú sa pozitívne a negatívne aspekty súvisiace s organizáciou a výberom oblastí, s reguláciou a konkrétnou situáciou vo svete a v Turecku. Autor ukončuje článok nasledovnými závermi:

- Všeobecná tendencia svetových obchodných aktivít a pozícia Turecka v rámci krajín Stredného východu a východoeurópskych krajín ukazuje, akú veľkú dôležitosť by malo a aké výhody by plynuli zo založenia ZVO v Turecku.

- Od vzniku Tureckej republiky sa na danú tému veľa diskutovalo a boli zaznamenané pokusy zmeniť situáciu, ktoré inicioval podsekretariát Ministerstva financií. Realizácia daných pokusov nebola veľmi úspešná. Existujúce pravidlá a regulácie neboli adekvátne.

- Vybrané Zóny voľného obchodu sú ešte stále neaktívne a v porovnaní so svetovým štandardom nie sú dostatočne atraktívne. Práve preto si daný problém vyžaduje nový prístup a reštrukturalizáciu. Celý proces je nevyhnutné intenzívne podporovať a zóny treba považovať za privilegované oblasti, z ktorých sa dá všestranne vyťažiť.

- Svetové public relations (vzťahy s verejnosťou) by sa mali budovať bezodkladne a súčasne s danými programovými zmenami.

- Na začiatku by sa mohlo za zónu voľného turizmu považovať napríklad niekoľko päťhviezdičkových hotelov alebo niekoľko dovolenkových stredísk, ktoré by mohli slúžiť ako prototyp.

Na záver autor zdôrazňuje, že zákon č. 6209 je nevyhnutné zrevidovať a novelizovať, aby bol komparatívny s iným existujúcim zákonom o svetových zónach voľného obchodu.

P r e h l' a d y

Možnosti oživenia a rozvoja okresu Rožňava

Peter GALLO*

Úvod

Súčasnú dobu možno z pohľadu vývoja hospodárstva Slovenska hodnotiť ako transformačnú. Charakterizuje ju vytváranie základných predpokladov na oživenie ekonomiky štátu fungujúcej v podmienkach trhového hospodárstva. Jednotlivé inštitucionálne zložky štátu vytvorili viaceré nástroje, ktoré tento proces podporujú. Napriek ich úsiliu sa vyskytuje mnoho negatívnych javov, s ktorými musia neustále zápasiť. Jedným z nich je aj *vysoká miera nezamestnanosti* a *pribrzdzenie*, resp. *pokles dynamiky rozvoja podnikov* spejúcich až k ich zániku. Z toho dôvodu sa vláda SR rozhodla pomôcť zaostávajúcim okresom, zabrzdiť ich negatívny vývoj a usmerniť ich na cestu rozvoja. Jedným z týchto okresov, ktorého sa to bezprostredne dotýka, je aj okres Rožňava.¹

Z iniciatívy vlády a za významnej podpory vedúcich predstaviteľov okresu v podnikovej aj mimopodnikovej sfére bol vytvorený projekt *Oživenie a rozvoj okresu Rožňava*. Prístup k riešeniu takej zložitej problematiky nie je jednoduchý, o čom sa mohli presvedčiť aj autori projektov, ktorí sa snažili riešiť túto problematiku v okresoch Rimavská Sobota a Spišská Nová Ves. Prístup k riešeniu problematiky v okrese Rožňava sa od týchto dvoch postupov odlišuje. Vychádza z princípov manažmentu a marketingu a je podporený výrazným aspektom z pohľadu ekonomiky. V predložennom príspevku je naznačený postup riešenia daného problému na úrovni okresu Rožňava.

Cieľom projektu bolo navrhnúť spôsob a postup realizácie oživenia a rozvoja okresu Rožňava v kontexte vládneho programu rozvoja hospodárstva SR. Uve-

* Ing. Peter GALLO, CSc., Ekonomická fakulta Technickej univerzity v Košiciach, Hlavná 6, 040 01 Košice

¹ Projekt *Oživenie a rozvoj okresu Rožňava* sa stal základom pre vypracovanie príslušného materiálu na rokovanie vlády SR. Centrum strategických štúdií v spolupráci s Okresným úradom v Rožňave pripravilo na rokovanie vlády SR *Správu o problematike okresu Rožňava*, ktorá identifikuje základné príčiny zaostávania s negatívnymi dopadmi najmä na nezamestnanosť v okrese, navrhuje nosné rozvojové smery a konkrétne opatrenia na ich realizáciu na úseku ekonomického a sociálneho rozvoja. Konkrétne opatrenia sú obsiahnuté v Uznesení vlády SR z 25. júla 1995, č. 548 s príslušným stanoviskom vecne príslušného nositeľa úlohy a jeho časovým plnením. Rozpracovanie a priebežné plnenie dlhotrvajúcich úloh, ako aj vyhodnotenie plnenia krátkodobých úloh prerokuje vláda SR v súlade s uvedeným uznesením v prvom štvrtroku 1996.

dený projekt predstavuje tzv. pilotný projekt, ktorý by mal podnietiť a mobilizovať všetky dostupné zdroje v rámci okresu, v prípade potreby aj v rámci Slovenskej republiky, na dosiahnutie uvedeného cieľa. Vychádza zo zámerov vlády a riadiacich inštitúcií na úrovni okresu s cieľom podporiť najmä podnikateľské aktivity v okrese.

Odporúčaným postupom implementácie trhového hospodárstva na podmienky okresu je rozvinutie vzťahov na základe dopytu a ponuky. Týmto smerom je zameraná aj analýza okresu podľa jednotlivých odvetví. Materiál pri dôkladnom preštudovaní vzájomných súvislostí poukazuje na disproporcie vo vývoji okresu a naznačuje možnosti ako ich odstrániť. Východiskom rozvoja by sa mali stať silné stránky okresu, ktoré v podstate existujú v každom skúmanom odvetví. Na ich využitie sú v závere projektu načrtnuté akčné plány najdôležitejších programov rozvoja.

Za základné predstavy a riadiace ciele v rámci okresu v súlade s cieľmi vyššej úrovne riadenia projekt považuje:

- dynamizáciu rozvoja okresu na báze rozširovania podnikateľských aktivít a zvyšovania toku peňažných prostriedkov na úrovni okresu;
- znižovanie percenta nezamestnanosti;
- efektívne využitie domácich zdrojov - ľudí, produkčného potenciálu, geografických a prírodných daností;
- vytváranie proinvestičného a podnikateľského prostredia.

Sledovanie aktivít a podnecovanie ich dynamizácie je rozdelené do základných odvetví a oblastí:

- priemysel v členení podľa jednotlivých odvetvových ekonomík,
- pôdohospodárstvo,
- doprava a telekomunikácie,
- služby a občianska vybavenosť,
- cestovný ruch,
- bankové a finančné inštitúcie a ich podpora,
- vzdelávacia sústava - školstvo a kultúra,
- zdravotníctvo a sociálna starostlivosť.

Riadiace predstavy a ciele na úrovni okresu sú formulované do nasledovných kvantitatívnych cieľov:

- zníženie vysokého percenta nezamestnanosti v okrese na 18-20 % do konca roka 1996;
- dynamizácia ekonomického rastu a zvýšenie toku peňažných prostriedkov v okrese o 3-5 % do konca roka 1996;
- vytvorenie nových podnikateľských aktivít na báze využitia domácich zdrojov s preferenciou silných stránok okresu;
- zabezpečenie sociálnej stability obyvateľstva a základných istôt v oblasti zdravotníctva, vzdelania a kultúry zodpovedajúcej štandardu na Slovensku.

Základnou ideou, ktorá bola implemetovaná do tohto projektu, je zmena prístupu ku skúmaniu problémov. Ide o skúmanie na základe podnikateľskej filozofie, t. j. hľadanie a vytváranie príležitostí na rozvoj podnikateľských aktivít. Vo svojich úvahách projekt vychádza z predpokladov, že len dôsledným preverením vlastných schopností a síl za účinnej podpory vlády môžeme oživiť jednotlivé podnikateľské aktivity v okrese. Vzhľadom na skutočnosť, že rozvoj podnikateľských aktivít je možný do určitej miery v rámci všetkých odvetví a oblastí, vrátane zdravotníctva a školstva, projekt považuje za dôležité zabezpečiť aj ich rozvoj, a to na báze strategických programov rozvoja v súlade s rozširovaním a intenzifikáciou podnikateľskej činnosti.

Riadiace inštitúcie okresu - spolu s Úradom práce, Združením miest a obcí v súlade s politikou a podporou finančných inštitúcií a zákonodarnej moci - budú v nasledovnom období vytvárať proinvestičné prostredie a pripravovať prostredie, najmä pre pracovne činný ľudský potenciál. Z toho dôvodu sa bude vyžadovať vytváranie vzdelávacích inštitúcií a osvetová práca pre všetkých, ktorí majú záujem podnikat' a realizovať svoje podnikateľské aktivity. Vzhľadom na skutočnosť, že tento proces nie je možné začať okamžite na primeranej úrovni, bude nevyhnutné pristúpiť k zakladaniu tzv. podnikateľských inkubátorov pri prosperujúcich podnikoch, inštitúciách, ktoré nemajú plne využitý svoj produkčný potenciál. Ďalej bude nevyhnutné monitorovanie a hľadanie nových príležitostí na podnikanie, a to na základe prieskumov trhu v podmienkach okresu pod garanciou mestských úradov v Rožňave, Revúcej, Dobšinej a Plešivci.

So zreteľom na dané ciele sa na úrovni okresu stanovili nasledovné kritériá, meradlá a normy, podľa ktorých sa bude sledovať úspešnosť ich plnenia:

a) *kritériá a meradlá*

- počet nezamestnaných v okrese,
- počet novovytvorených pracovných príležitostí,
- počet novozaložených podnikateľských jednotiek,
- rast toku peňažných prostriedkov v jednotlivých odvetviach a oblastiach v rámci okresu;

b) *normy*

- zníženie počtu nezamestnaných o 2 000 osôb,
- vytvorenie minimálne 1 500 až 2 000 nových pracovných príležitostí,
- tok peňažných prostriedkov na úrovni okresu by mal dosiahnuť 5% nárast do konca roka 1996.

Na dosiahnutie želaného stavu potrebuje okres realizovať do konca roka 1996 podnikateľské zámery v skladbe,² ktorú uvádzame v tabuľke 1.

² Uvedená skladba projektov bola zostavená na základe údajov, ktoré poskytol Okresný úrad v Rožňave vo forme evidovaných podnikateľských zámerov. Vzhľadom na diskretnosť údajov sú uvedené len v tomto členení. V prípade záujmu je možné získať bližšie informácie priamo na Okresnom úrade v Rožňave.

T a b u l k a 1

Odvetvie	Počet evidovaných podnikateľských zámerov	Počet vytvorených pracovných príležitostí	Predpokladané investičné prostriedky (v mil. Sk)
priemysel	28	1 017	839,85
z toho:			
ťažobný a banský	5	281	70,00
strojársky	5	42	11,35
elektrotechnický	1	200	40,50
papier a celulózy	1		515,00
textilný a odevný	7	314	140,00
potravinársky	12	180	63,00
stavebníctvo	4	55	19,00
pôdohospodárstvo	11	125	31,21
z toho:			
poľnohospodárstvo	4	61	21,00
lesné hospodárstvo - drevárstvo	7	64	10,21
doprava, telekomunikácie a energetika	5	32	46,60
cestovný ruch	110	99	281,00
obchod a služby	7	21	3,30
občianska vybavenosť	37	58	1 072,17
zdravotníctvo a sociálna starostlivosť	3	9	5,50
ostatné	1		0,24

Uvedená skladba podnikateľských zámerov bola zostavená na základe predložených podnikateľských zámerov evidovaných na úrovni okresu. Po ich preštudovaní možno konštatovať, že nedosahujú potrebnú odbornú úroveň a aj ich realizácia môže byť z toho dôvodu sporná. Predstavujú však zdroj potenciálnych podnikateľských príležitostí, ktorých úspešnosť sa pod dobrým vedením pri spracovaní a realizovaní zámeru môže zvýšiť.

Pravda, aj tu ide o variantné riešenie. Vzhľadom na silné stránky okresu a stanovené ciele v sociálno-ekonomickej oblasti projekt navrhuje podporiť skladbu podnikateľských zámerov uvedenú v kapitole *Prehľad podnikateľských zámerov v okrese Rožňava* následne podľa priorít a navrhnutých akčných plánov.³ Uvedená skladba projektov zodpovedá množstvu preskúmaných projektov sledovaných na úrovni okresu a jej výsledky sú zhrnuté do uvedenej tabuľky. V prípade podpory okresu sa ich realizácia bude usmerňovať do oblastí, ktoré umožnia reštrukturalizáciu okresu tak, aby vyhovovala jeho silným stránkam a príležitostiam, ktoré sú uvedené v analytickej časti projektu.

³ Bližší opis uvedenej skladby projektov, akčné plány, ako aj ďalšie informácie z tejto oblasti sú uvedené v projekte *Oživenie a rozvoj okresu Rožňava*, ktorý sa nachádza na OÚ v Rožňave.

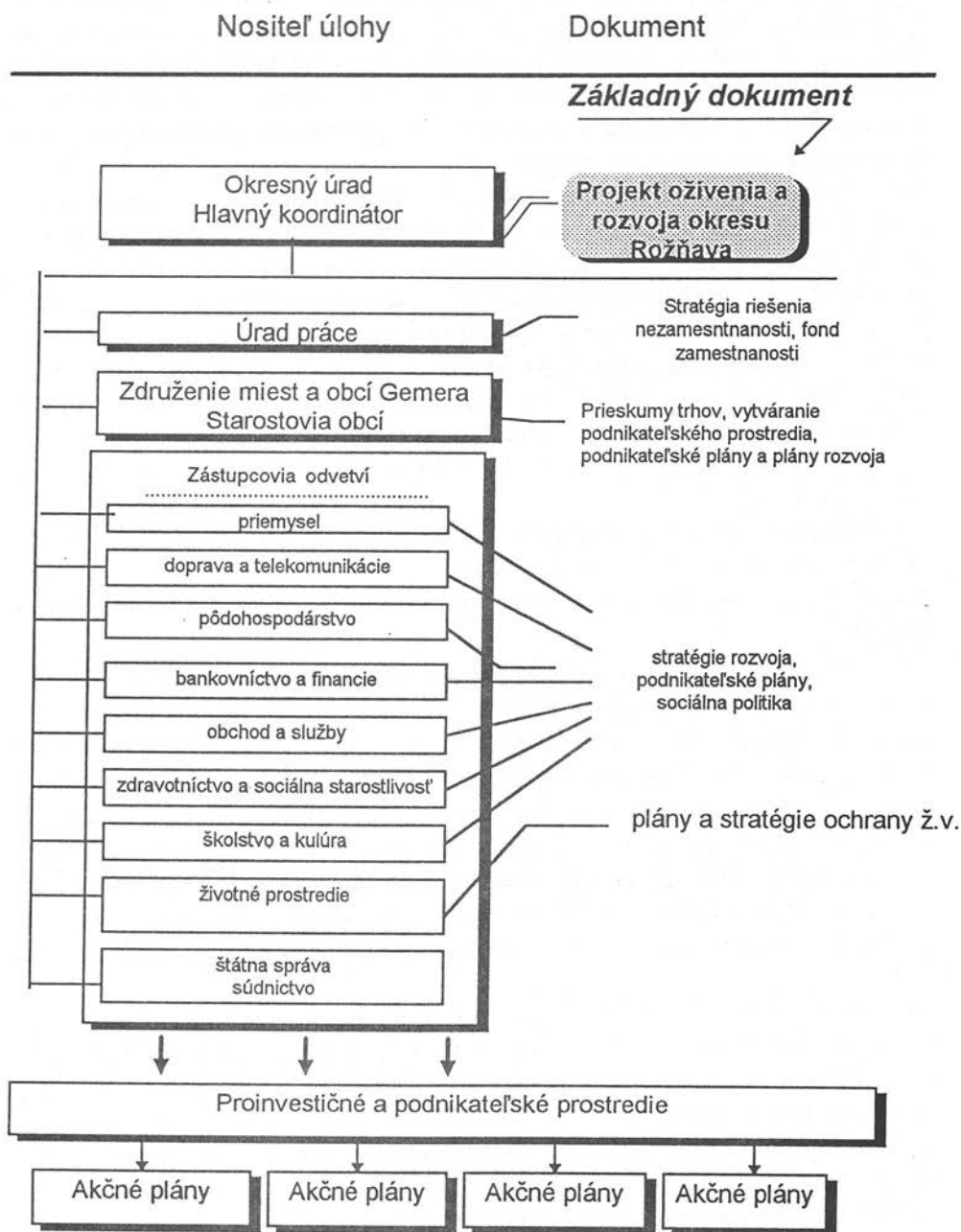
Problematickým sa môže javiť meradlo rozvoja okresu - veľkosť peňažného toku - *cash flow*. Pre tento ukazovateľ sa v projekte rozhodlo z toho dôvodu, že ak sa chce merať dynamika rozvoja okresu, javí sa ako najvýznamnejší faktor, pretože nám umožňuje sledovať "prelievanie" peňazí v rámci regiónu. Vychádza sa z hypotézy, že čím väčší bude obrat peňazí v regióne, tým väčšia bude aj dynamika aktivít. Očakáva sa, že sekundárne sa to prejaví v poklese nezamestnanosti, vo vytvorení nových pracovných príležitostí a v rozvoji podnikateľských aktivít. Nezanedbateľná je aj sociálno-zdravotná podpora zo strany okresu, ktorá by mala byť stimulátorom týchto aktivít.

Na základe uvedených skutočností projekt odporúča vybudovať monitorovací a kontrolný systém na sledovanie toku peňazí v okrese podľa jednotlivých odvetví, aby sa mohli bližšie špecifikovať problémy a navrhovať postupy riešenia. Vychádza sa z predpokladu, že v prípade priaznivého vývoja by mala narastať dynamika rozvoja merateľná tokom peňažných prostriedkov v odvetviach a v produktoch, ktoré mobilizujú zdroje okresu a využívajú jeho geografické, demografické a iné danosti v prospech oživenia okresu a jeho rozvoja.

Na zlepšenie sledovanosti toku peňažných prostriedkov sa ako významný a pomerne ľahko sledovateľný javí ukazovateľ *prírastok toku peňažných prostriedkov*. Návrh tohto systému je uvedený v kapitole *Systém monitoringu, controllingu a korekcií procesov*. Štruktúra projektu, ktorá zodpovedá aj postupu riešenia danej problematiky, je uvedená na obrázku 1.



Veľmi dôležité je aj dobré organizačné zabezpečenie realizácie projektu. V projekte je vymedzené tak, ako ho uvádzame na obrázku 2.



Obr. 2

Opatrenia, ktoré na základe spracovanej analýzy projekt odporúča a ktoré by napomohli rozvoj okresu, sú predovšetkým:

- Zvážiť a v prípade priaznivých podmienok aj vytvoriť tzv. *garančný fond regionálneho rozvoja*. Správu fondu by mala riadiť komisia pre regionálny rozvoj, ktorej zloženie by zodpovedalo požiadavkám na odbornosť v oblasti ekonomiky a manažmentu. Úlohou fondu by malo byť poskytnúť záruky finančným inštitúciám na perspektívne a kvalifikovane vypracované podnikateľské plány, ktoré prejdú oponentúrou v komisii pre poskytnutie záruk na úvery od finančných inštitúcií. Návrh tohto fondu vznikol z toho dôvodu, že na základe skúseností zo získavaním cudzieho kapitálu vo forme úveru sú značné ťažkosti týkajúce sa záruk u tých podnikateľských subjektov alebo aj priamo fyzických osôb, ktoré majú síce perspektívny podnikateľský plán, ale nedostatočné zdroje kapitálu. Projekt zároveň navrhuje aj spôsob vytvorenia zdrojov fondu, ktoré by sa vytvárali priamo v podmienkach okresu.

- V oblasti úverovej politiky ako podpora štátu vo zvlášť ohrozených regiónoch (okres Rožňava) projekt odporúča garancie vlády na splatenie úrokov z úverov. Uvažuje s tým, že platby by bolo možné realizovať priamo z vytvoreného garančného fondu.

- Odporúča urýchliť postup privatizácie vybraných štátnych podnikateľských subjektov okresu ako nástroja na oživenie a rozvoj týchto subjektov v rámci okresu. Riešenie sa má uskutočňovať na základe štandardných privatizačných postupov.

- V oblasti colnej politiky projekt iniciuje opatrenia pre zvýhodnenie dovozu progresívnej technológie na modernizáciu výroby v okrese na úrovni podnikov. Odporúča prehodnotenie colných predpisov tak, aby sa bariéry v tejto oblasti znížili na minimum aj po administratívnej stránke, jednak odstránenie colných sadzieb pri dovoze investícií, aj keď nejde o navýšenie hodnoty majetku. Investície do nových technológií odporúča realizovať v zmysle zákona o účtovníctve a primerane tomu upraviť aj formu odpisovania majetku - novej technológie. Vývoj je v súčasnosti veľmi rýchly a dlhá doba odpisovania modernej techniky by mohla ohroziť rozvoj podnikateľských jednotiek v progresívnom smere.

- Odporúča zvážiť a prehodnotiť spôsob oddlženia podnikov, ktoré sú strategicky významné pre okres a ich zadlženosť je dôsledkom minulosti. Tieto prípady riešiť individuálne na úrovni vlády a jej príslušného ministerstva a vrcholového manažmentu podniku. Oddlženie uskutočniť len na základe kvalitne spracovaného a dobre pripraveného podnikateľského plánu a strategického plánu rozvoja podniku.

- Platobnú neschopnosť podnikov odporúča riešiť formou legislatívnej úpravy Zákona č. 328/1991 Zb. o konkurze a vyrovnaní v znení Zákona Národnej rady SR č. 122/1993 Zb. s akceptovaním prijateľných požiadaviek aj pre veriteľov.

- Následne odporúča zvýšiť množstvo prostriedkov určených na rekvalifikáciu pre Úrad práce v Rožňave, a to minimálne 10-násobne vzhľadom na vysoký počet nezamestnaných a celkovú sumu, ktorú má Úrad práce na riešenie problematiky nezamestnanosti. Hodnota prostriedkov, ktorú mal Úrad práce k dispozícii v čase tvorby projektu, bola približne 20-krát nižšia než suma určená na tieto účely v roku 1993 pri miere nezamestnanosti okolo 16 %.

- Dôležitým krokom je iniciovanie výcvikových programov *Založenie a vedenie firmy* i *Riadenie podnikania*, ktoré absolvujú nezamestnaní so stredoškolským a vysokoškolským vzdelaním, príp. podľa záujmu aj ostatní obyvatelia okresu vrátane starostov obcí. Výcvikový program by sa mal orientovať na oblasť marketingu, riadenie vzťahov k zákazníkom a tvorbu podnikateľských plánov.

- Na úrovni už existujúcich podnikov navrhuje poskytnúť v ohrozených oblastiach okresu z hľadiska ekológie dotáciu z fondu životného prostredia, ako aj prostredníctvom garančného fondu na podnikateľské projekty, ktorých cieľom je ochrana životného prostredia. Prostriedky by mali byť schválené prípad od prípadu komisiou pre regionálny rozvoj na základe kvalitne vypracovaného podnikateľského plánu.

- Dôležitým bol aj poznatok, ktorý svedčí o nízkej odbornej úrovni v oblasti riadenia podnikania a najmä ekonomiky firmy. Odporúčené podnikateľské projekty by mali byť minimálne jeden rok pod odborným dohľadom kvalifikovaných poradenských firiem pre oblasť manažmentu, ekonomiky a financií, príp. vyspelých ekonomických subjektov okresu dosahujúcich trvalo zisk. Tieto ekonomické subjekty by mali byť pre začínajúcich podnikateľov tzv. podnikateľskými inkubátormi, ktoré budú napomáhať rozvoj firiem rôznymi servisnými službami (vedenie účtovníctva, ekonomické prepočty, poradenstvo v oblasti manažmentu, pomoc v oblasti výroby a pod.). Služby budú poskytované za poplatok, pričom dôjde aj k lepšiemu využitiu kapacít ekonomických subjektov v tejto oblasti.

- Na úrovni podnikov je nevyhnutné požadovať vybudovanie marketingových oddelení s vysokokvalifikovanými pracovníkmi a zavedenie controllingového systému do riadenia podniku.

- Ďalej odporúča uvážiť možnosti na daňové zvýhodnenie exportu a zníženie ochranných bariér do krajín CEFTA.

- Podporiť rozvoj infraštruktúry okresu najmä v oblasti modernizácie a výstavby ciest, tratí a telekomunikačnej siete.

- Vytvoriť podmienky a realizovať náklady, ktoré sú produktom minulosti (osobitný príspevok baníkom, choroby z povolania, renty) prostredníctvom sociálnej poisťovne.

- Pre oblasť priemyslu stanoviť strategické podniky okresu, riešiť ich stabilizáciu legislatívnymi úpravami a podľa možnosti regionálnu politiku rozvoja realizovať v týchto podmienkach.

- Iniciovať rozvoj hlavne v oblasti cestovného ruchu v okrese a informačné databázy poskytovať aj potenciálnym zákazníkom v zahraničí.

Projekt ďalej iniciuje potrebu vzniku návrhu na legislatívnu úpravu vzťahov a kompetencií v oblasti cestovného ruchu na úrovni zákona o cestovnom ruchu, a to zvlášť: • *organizáciu turizmu na všetkých úrovniach*; • *pravidlá regulujúce činnosť v oblasti turizmu*; • *ustanovenia o daniach a poplatkoch (kto ich stanovuje, kto ich poberá, ako majú byť využité v prospech cestovného ruchu)*; • *postavenie verejného stravovania v strediskách cestovného ruchu a jeho špecifickosť*; • *odstrániť 25 % DPH v oblasti cestovného ruchu*.

Na dosiahnutie oživenia okresu Rožňava je potrebná dôsledná realizácia tohto pilotného projektu. To si však vyžaduje jeho dôslednú implementáciu na všetky úrovne riadenia - podnikateľskú aj štátnu sféru, a to hlavne vo forme tvorby reálnych podnikateľských plánov. Projekt vychádza z predpokladu, že oživenie a rozvoj okresu nie je možný bez kvalitných podnikateľských plánov, ktoré v tomto prípade transformujú stratégie rozvoja do konkrétnych podnikateľských aktivít. Ich usmerňovanie a podpora zo strany regiónu umožní zvýšiť efektívnosť a účinnosť realizovaných zámerov. K podpore týchto aktivít smerujú všetky návrhy a odporúčania uvedené v projekte.

Základné stratégie rozvoja

Uvedené skutočnosti a dosiahnutie vytýčených cieľov je možné na základe nasledovných stratégií:

a) *Stratégia rastu*. Za primárnu stratégiu sa považuje stratégia rastu, ovplyvňujúca aj dynamiku rozvoja okresu. Uvažuje sa so štyrmi alternatívami stratégií:

- staré produkty na starý trh, • nové produkty na starý trh,
- staré produkty na nový trh, • nové produkty na nový trh.

Pri skúmaní možností odporúča primárny rozvoj okresu v smere alternatívy staré produkty na starý trh a nové produkty na starý trh, ktoré v rámci okresu znamenajú pomerne vyššiu úspešnosť v realizácii rozvojových impulzov a relatívne nižšie náklady na ich realizáciu. Vo vybraných odvetviach je vhodné uvážiť aj alternatívu staré produkty na nový trh. Preto sú pri skúmaní aj v návrhovej časti na významnejšie miesto postavené projekty, ktoré vychádzajú z historického kontextu rozvoja okresu, jeho geografických a demografických daností.

Stratégiu rozvoja je nevyhnutné voľiť najmä v oblasti priemyslu a pôdohospodárstva, ktorý je pre okres charakteristický a nosný, a to tým, že organizáciám sa odporúča diverzifikácia výrobného programu, resp. program odbytu aj do iných odvetví. Stratégia rozvoja sa dotýka aj oblasti malého a stredného podnikania, školstva, ako aj oblasti sociálnej starostlivosti.

b) *Stratégiu konkurencie* je vhodné uplatniť v oblasti rozvoja cestovného ruchu a na primeranom marketingovom základe si získavať svojich zákazníkov. Tieto základné východiskové princípy je potrebné uvážiť aj pri tvorbe ďalších rozvojových impulzov okresu.

Riadiace predstavy, ciele a úlohy zamerané na podnietenie dynamiky rozvoja okresu

Riadiace ciele a predstavy rozvoja okresu sú v projekte vymedzené takto:

1. Na základe analýzy silných a slabých stránok vyšpecifikovať problémové oblasti a rozhodnúť o ich eliminácii, prípadne v komparácii s príležitosťami, ktoré okres má, využiť ich presunutím na silnú stránku.

2. Špecifikovať tok peňažných prostriedkov v jednotlivých odvetviach a sledovať a aktívne ovplyvňovať formou realizácie progresívnych podnikateľských plánov jeho vývojové trendy. Porovnávať a vyhodnocovať ho v komparácii s obdobnými trendmi na úrovni republiky a celosvetových vývojových trendov.

3. Aktívne ovplyvňovať myslenie ľudí s cieľom formovať ich podnikateľské myslenie na báze rozšírenej osvetu.

4. Vytvoriť podnikateľské inkubátory, ktoré by napomáhali rozvoj nových podnikateľských foriem, nových podnikateľských spoločností.

5. Vytvoriť tri manažérsko-marketingové centrá v rámci štruktúry mestských úradov v Rožňave, Revúcej a Dobšinej. V prípade potreby aj v Plešivci alebo Jelšave. Ich úlohou bude podporovať realizáciu podnikateľských zámerov, robiť prieskumy trhu a identifikovať trhové príležitosti v okrese a zabezpečovať marketingovú komunikáciu na báze propagácie, reklamy. Prípadne podobné centrá zriadiť aj na úrovni väčších obcí a významných rekračných krajinných celkov.

6. Vybudovať dokonalý marketingový informačný systém pre potreby podpory podnikateľských aktivít.

7. Vytvoriť dokonalý informačný systém poskytovania všetkých dôležitých informácií o okrese pre vonkajších zákazníkov.

8. Realizovať sériu školení o založení vlastných firiem a identifikovaní podnikateľských príležitostí a o vytváraní a realizovaní podnikateľských plánov.

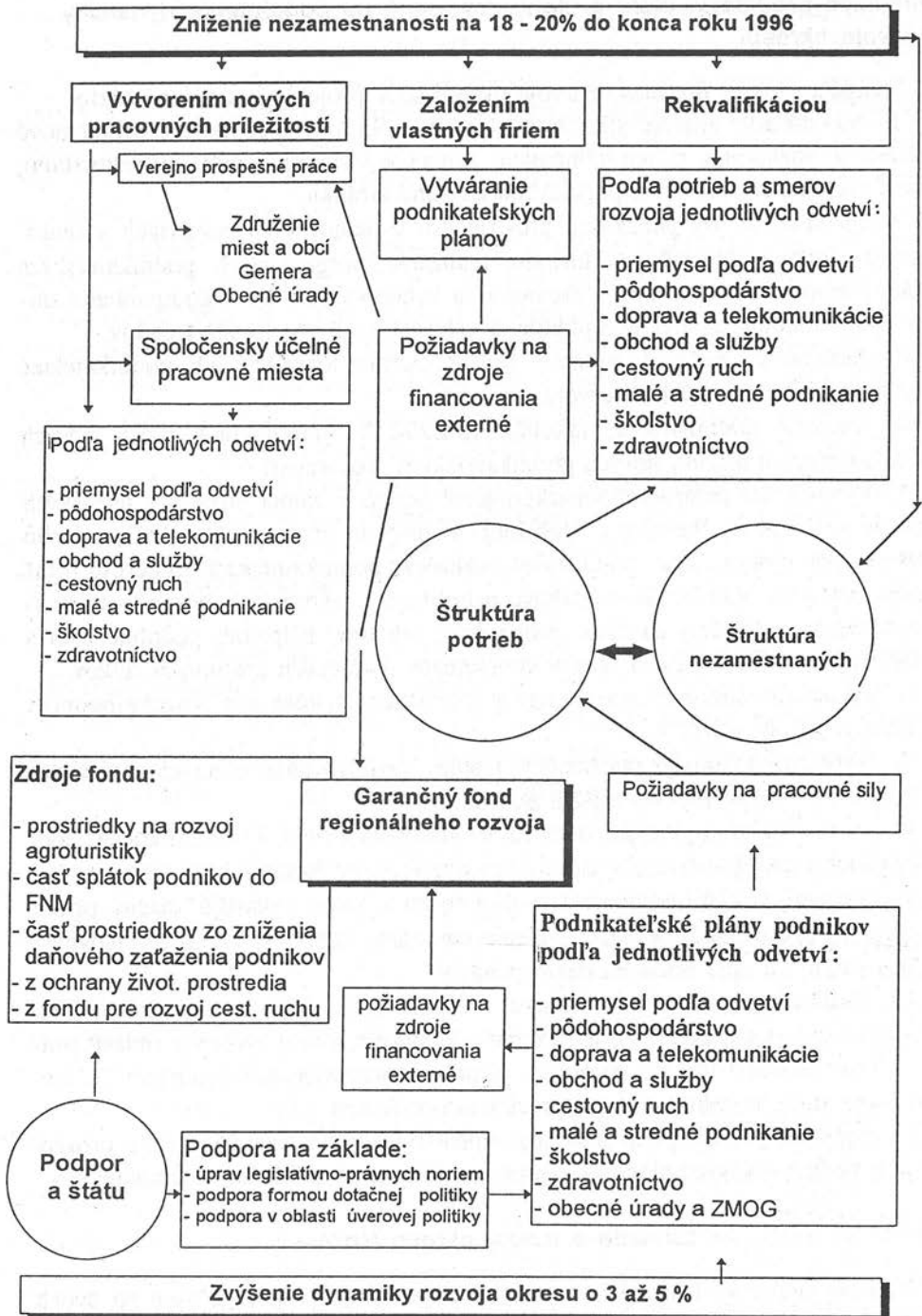
9. Podporiť realizáciu progresívnych projektov, ktoré vykazujú značný prínos pre rozvoj okresu buď na báze zvýšenia *cash flow*, alebo vytvorenia pracovných príležitostí a zníženia počtu nezamestnaných.

10. Orientovať vzdelávaciu sústavu - školstvo na vytvorenie podnikateľskej akadémie, hotelovej akadémie a turizmu a podporiť rozvoj výučby v oblasti práce s informáciami. Týmto systémom pripraviť prostredie pre vstup do 21. storočia ako storočia založeného na práci s informáciami.

11. Pomáhať pri získavaní finančných prostriedkov na finančné krytie progresívnych podnikateľských plánov s podporou vlády a jej príslušných ministerstiev.

Návrh algoritmu na oživenie a rozvoj okresu Rožňava

Riešenie cieľov vymedzených v projekte by malo prebiehať súčasne vo dvoch rovinách, pričom výsledný efekt je zrejмый: zníženie nezamestnanosti na 18-20 % do konca roka 1996 a zvýšenie dynamiky rozvoja okresu o 3-5 %. Algoritmus navrhovaného riešenia je uvedený na obrázku 3.



Obr. 3

Vytvorenie strategických obchodných odvetví a obvodov a systém monitoringu a controllingu

Vytvorenie strategických obchodných odvetví je podmienené týmito faktormi:

- vplyv na tok peňažných prostriedkov,
- ovplyvňovanie rozvoja podnikateľských príležitostí,
- pôsobenie na vznik nových pracovných príležitostí.

Projekt vychádza z klasifikácie odvetví podľa vopred uvedených kritérií a navrhuje sledovať ich rozvoj na báze príjmov a výdavkov. Sledovanie toku finančných prostriedkov je teda možné po dohode všetkých zainteresovaných subjektov okresu, a to na báze príjmov a výdavkov, ktoré by sa realizovali na základe plánu likvidity - cash flow. Tento plán by zároveň mohol poslúžiť ako controllingový systém v rámci vývoja okresu. Sledovanie toku peňažných prostriedkov nie je problematické zo strany náročnosti tohto projektu, ale zo strany ľudí a podnikateľských subjektov a ich ochoty k spolupráci. Na zvýšenie dynamiky rozvoja okresu je však nevyhnutný.

Na základe skúseností a spolupráce v rámci tvorby projektu *Oživenie a rozvoj okresu Rožňava* s podnikateľskými subjektmi by nemal vzniknúť žiaden vážnejší problém. Základné údaje na zavedenie tohto monitorovania už boli poskytnuté samotnými podnikateľskými subjektmi v nosných odvetviach hospodárstva okresu v rámci tohto projektu. Údaje sú sledovateľné a možno ich zaviesť po súhlase každej zainteresovanej spoločnosti do plánu likvidity podľa jednotlivých odvetví. V prípade zaregistrovania nepriaznivého vývoja sa dá ihneď identifikovať možné ohrozenie a iniciovať v komisii pre radu regionálneho rozvoja, vytvorenej na úrovni prednostu okresu, príslušné opatrenia až po úroveň vlády. Tento systém umožní aj monitorovanie rozvoja jednotlivých odvetví a pomôže usmerňovať aktivity do oblastí, ktoré boli vymedzené ako príležitosti pre rozvoj okresu.

Zároveň je potrebné v tomto systéme vytvoriť aj *tri strategické obvody* na geografickom princípe, ktorých vývoj nebude celkom rovnaký: • *obvod Rožňava*, • *obvod Revúca*, • *obvod Dobšiná*. V tomto členení je v súhrnnom pláne likvidity možné sledovať proces rozvoja týchto strategických oblastí.

Druhým vážnym problémom v tejto súvislosti je *ovplyvňovanie rozvoja podnikateľských príležitostí*. Tento problém navrhujeme riešiť na základe monitorovania podnikateľských aktivít uvedených v tabuľke 1, ich dôkladnou prípravou na základe presvedčivo vypracovaných podnikateľských plánov, sledovania ich realizácie pod odborným ekonomicko-finančným a manažérskym dohľadom minimálne počas jedného roka. Na základe uskutočnenej analýzy možno konštatovať, že v podstate ani jeden podnikateľský projekt, ktorý sme skúmali, nespĺňal ani na 50 % požadované nároky. Podnikateľské zámery je potrebné prepracovať na úroveň presvedčivých podnikateľských plánov a až následne tieto aktivity podporiť a sledovať ich realizáciu. Bez dokonale pripravených plánov by úspech vytýčeného projektu bol minimálny.

Vytvorenie zdrojov rozvoja okresu

Vytvorenie zdrojov rozvoja okresu vychádza z prepokladu, že rozvoj okresu je možné realizovať na základe dobre pripravených podnikateľských plánov na úrovni rôznych podnikateľských subjektov okresu. Trh pracovných síl je daný ekonomicky činným obyvateľstvom a z hľadiska kvantity je postačujúci. Problémom sa môže javiť kvalifikačná štruktúra pracovných síl. Za predpokladu, že sa pripraví kvalitné podnikateľské plány, ďalším faktorom, ovplyvňujúcim vytýčené ciele je ich financovanie. Z toho dôvodu aj najdôležitejšie návrhy smerujú k vytvoreniu potrebných zdrojov.

Na oživenie cestovného ruchu v okrese, ktorý sa môže stať veľmi významným faktorom celkového rozvoja okresu, pretože okres má množstvo nevyužitých prírodných daností, je nevyhnutné:

- Na úrovni Okresného úradu iniciovať a vypracovať *Informačný systém pre oblasť cestovného ruchu* a sprístupniť ho všetkým záujemcom z okresu aj mimo neho za primeranú úplatu. Informačný systém bude zameraný do oblasti cestovného ruchu a bude poskytovať množstvo informácií o kultúrnych, historických a prírodných danostiach okresu vrátane návštevnych hodín, vstupného, ubytovania, stravovania, turistických máp a náučných chodníkov, stredísk aktívneho oddychu, plánov rekreačného pobytu od jednoduchých po niekoľkodňové a mesačné, s vyjadrením kvalitatívnej úrovne zariadení cestovného ruchu, vybavení obchodu a služieb, ako aj možnosťami komunikácie na báze modernej informačnej techniky. Uvedený materiál musí byť komplexný za celý okres a rozčlenený podľa strategických obvodov (Rožňava, Revúca a Dobšiná). V tomto materiáli by mali byť zahrnuté aj podniky, ktoré by prezentovali svoje produkty formou prijateľnou pre zákazníka.
- Prednostne prideliť dostatok úverových prostriedkov na budovanie, modernizáciu ubytovacích a doplnkových služieb, budovanie infraštruktúry, rekonštrukciu nevyužitých kultúrnych pamiatok na účely cestovného ruchu.
- Podpora ekonomického centra pri propagácii regiónu.
- Zlepšiť a rozšíriť v Rožňave základnú, ako aj špecifickú vybavenosť vyššieho štandardu.
- Dobudovať hraničný priechod Domica-Agttelek, aby spĺňal kritériá medzinárodného hraničného priechodu.
- Dobudovať komplex služieb v stredisku Domica.
- Zabezpečiť značenie trás pre cykloturistiku a pešiu turistiku v atraktívnych turistických oblastiach.
- Legalizovať speleoliečbu v Gombaseku, prípadne Domici.
- Využiť - aj za cenu ponuky zahraničným záujemcom - nevyužitú pamiatkovochránenú objekty.
- V strediskách cestovného ruchu realizovať ekologické stavby - čističky odpadových vôd.

- Opustený bytový fond (Lúčka, Rejdová, Stratená a ďalšie) uspôsobí na rodinnú rekreáciu.
- Funkčne doriešiť stredisko v Dobšinskej ľadovej jaskyni (infraštruktúra, stravovanie, ubytovanie a doplnkové služby).
- Projekčne pripraviť výstavbu vstupných areálov do objektov jaskýň v Ľadovej a Gombaseku.
- Správu jaskýň okresu preniesť na regionálnu úroveň.
- Dobudovať stredisko Dedinky na stredisko s vysokým štandardom, spĺňajúcim podmienky medzinárodných kritérií pre zimnú a letnú turistiku.

Politika v oblasti produktov a podpory podnikania

Politika v oblasti produktov predstavuje riešenie jednotlivých projektov, v ktorých sa predpokladá vplyv na zvýšenie dynamiky rozvoja okresu. V tejto časti projektu sú prezentované podnikateľské zámery s prihliadnutím na jeho marketingovú stránku, finančné zabezpečenie a vytvorenie pracovných príležitostí.

V projekte sú uvedené základné rozvojové impulzy, ktoré sa považujú na základe analýzy za prioritné. Uvedený prehľad zahŕňa jednotlivé druhy akčných plánov, pri každom je názov rozvojového projektu - cieľ, postup riešenia, požadované opatrenia, dĺžka jeho realizácie, plánované požiadavky na finančné prostriedky. V rámci tejto časti projektu je zvýraznená skutočnosť, že mnohé položky na strane výdavkov na realizáciu podnikateľského zámeru sa tiež priaznivo odrazia v okrese v toku peňažných prostriedkov, ktorý sa predpokladá sledovať a vyhodnocovať na báze plánu *cash flow*. Napríklad osobné náklady na strane výdavkov v projekte sa môžu priaznivo odraziť vo sfére obchodu a služieb, kde sa objavujú na strane príjmov, podobne aj materiál, stroje a zariadenia produkované najmä v rámci okresu a pod. *Na sledovanie procesu oživenia preto považujeme plán cash flow a plán zabezpečenia likvidity za veľmi dôležitý.*

Záver

Cieľom projektu bolo preskúmať a navrhnuť možnosti oživenia a rozvoja okresu Rožňava. Vzhľadom na súčasný stav okresu, časové nároky a naliehavosť riešenia problematiky bolo veľmi ťažké rozhodnúť sa pre adekvátne a pre okres akceptovateľné metódy skúmania a riešenia javov. Ako najvhodnejšie sa javili metódy založené na marketingu ako filozofii podnikania. Tie boli aj základom pre skúmanie okresu a pre navrhované riešenia.

Projekt nie je spracovaný vyčerpávajúcym spôsobom a ani si tieto nároky nekládol. Jeho hlavnou úlohou bolo prispieť k zvýšeniu dynamiky aktivít na úrovni okresu a k zmene prístupu k riešeniu javov tak, aby sa dosiahlo zníženie nezamestnanosti na úrovni okresu. Dovolím si konštatovať, že prvé indície sa už objavili počas spracovania projektu a poskytovania informácií. Mnoho údajov ešte aj v konečnom štádiu riešenia projektu muselo byť upravených.

Základom rozvoja je podnietenie a podpora ľudí žijúcich v okrese s cieľom zvýšiť aktivity v oblasti podnikania. Projekt pri dôkladnom štúdiu môže poskytnúť informácie pre základné smery podnikania. Druhou úlohou je efektívne podnikanie, t. j. aby ľudia vedeli ako podnikáť.

Projekt odporúča pokračovať individuálne v realizácii zámerov na podnietenie rozvoja okresu podľa jednotlivých odvetví s tým, že bude vytvorená funkcia tzv. *manažéra okresu* pri okresnom úrade. Mal by to byť človek, ktorý dôkladne pozná teóriu a prax manažmentu a má ekonomický štýl myslenia. Nemôže to byť človek, ktorý nemá primerané skúsenosti v ekonomike, vo financiách a v riadení. Tento človek by mal dokázať veci usmerniť a viesť správnym smerom, mal by udržiavať kontakt s vládou, monitorovať procesy a predkladať riešenia.

Typické pre skúmanie pri riešení projektu bolo, že veľmi často sa prelínali veci operatívne a koncepčné. Pritom prístupy k oživeniu okresu by mali primárne obsahovať veci koncepčné a strategické.

V projekte sa odporúča, aby sa od všetkých riadiacich pracovníkov okresu vyžadovali minimálne ekonomické vedomosti na úrovni poznatkov, ktoré sa v súčasnosti používajú v praxi a manažérske vedomosti získané štúdiom. Bez týchto znalostí neodporúča zmeny vo funkciách, pretože na úrovni okresu nebude pravdepodobne možné adekvátne zvládnuť túto neľahkú úlohu. Ako primárnu úlohu z tohto pohľadu navrhujem preto vyžadovať tieto vedomosti od všetkých riadiacich pracovníkov, na ktoromkoľvek stupni riadenia, a umožniť im s finančným príspevom ekonomického centra tieto vedomosti získať. K tomu by mali napríklad slúžiť aj navrhované zriadenia detašovaných pracovísk vysokých škôl. Nevedomosti v tejto oblasti môžu na úrovni okresu, ale aj štátu urobiť toľko škody, že ich nepokryjú žiadne finančné prostriedky. Treba si uvedomiť, že jeden neschopný človek v riadení môže zničiť prácu celého kolektívu vyspelých riadiacich pracovníkov. Teda dovoľm si tvrdiť, finančné prostriedky nie sú primárne, primárne sú manažérske schopnosti riadiacich pracovníkov vo všetkých odvetviach a na úrovni celého okresu.

Došlo 13. 10. 1995

Literatúra

- [1] GALLO, P.: Oživenie a rozvoj okresu Rožňava. [Projekti.] Rožňava, Okresný úrad 1995.
- [2] Aktualizácia rozvojových zámerov a projektov okresu Rožňava 1993.
- [3] Cestovný ruch a jeho miesto v rozvoji regiónu Rožňava. 1992.
- [4] Generel rekreácie a cestovného ruchu - okres Rožňava. III. etapa. Rožňava 1992 (autor M. GAJ).
- [5] Realizácia rozvojových programov a projektov okresu Rožňava. 1993.
- [6] Základná charakteristika regiónu. Rožňava, Okresný úrad 1992.
- [7] Záverečné správy z výjazdového zasadnutia vlády SR. Bratislava 1995.

POSSIBILITIES OF REVIVAL AND DEVELOPMENT OF THE ROŽŇAVA DISTRICT

Peter GALLO

The paper deals with the problem of revival and development of Rožňava district. It contains basic knowledge and ways of solving unemployment in the district on the economic and marketing basis, including possibilities of increasing dynamic development based on the growth of enterprises' activities.

The paper presents a method of solution for these problems. This method serves for improvement in social - economic level of the district.

In another part of the article there are mentioned some proposals of necessary measures in economic and managing area, which were the subject of the government negotiation in Slovak Republic in July 1995.

The paper presents managing ideas, aims and tasks oriented at dynamic stimulation of district development and the algorithm of its revival, and formulating development resources policy in the area of products and supporting activities in enterprising.

Nová sekcia hospodárskych dejín

Na zasadaní Výkonného výboru Medzinárodnej asociácie hospodárskych dejín v Buenos Aires bol schválený česko-slovenský návrh na sekciu B na XII. medzinárodný kongres hospodárskych dejín, ktorý bude v dňoch 24.-28. 8. 1998 v Seville. Názov schválenej témy znie *Vývoj družstevného hnutia, jeho úloha, formy, hospodárske, sociálne a kultúrne aspekty*. Organizátormi sekcie sú V. Průcha a L. Němcová z Prahy a R. Holec z Bratislavy. Ide nepochybne o nemalý úspech, lebo s výnimkou Ruska je to jediná sekcia, ktorú asociácia pridělila niektozej z krajín bývalého socialistického bloku.

Organizátori sekcie plánujú uskutočniť začiatkom roka 1997 (február-marec) medzinárodnú (predkongresovú) konferenciu v Prahe, materiály ktorej vydá potom Medzinárodná asociácia hospodárskych dejín v samostatnom zborníku. Zborník bude základom diskusie na verejnom rokovaní sekcie v Seville.

V snahe prezentovať pred širokým medzinárodným fórom čo najlepšie slovenskú vedu, prosím záujemcov z radov historikov, ekonómov, sociológov, ako aj iných vedných disciplín, ktorí majú záujem vystúpiť s referátom, resp. zúčastniť sa konferencie v Prahe, aby sa prihlásili na uvedenej adrese. Tu je možnosť dostať aj všetky bližšie informácie.

doc. Dr. Roman Holec, CSc.

Katedra slovenských dejín a archívniectva
Filozofickej fakulty Univerzity Komenského
Šafárikovo nám. 6

818 01 B r a t i s l a v a

Fax: 366016

E-mail: ksda@fifuk.uniba.sk

Z OBSAHU budúceho čísla
EKONOMICKÉHO ČASOPISU

Serhan CIFTCIOGLU:

The Choice of Exchange Rate Regime

Gabriela KORIMOVÁ:

Lesné družstevníctvo na Slovensku v rokoch
1918-1938

Eva RIEVAJOVÁ:

Ohrozené skupiny obyvateľstva na trhu práce

Jozef HOREHÁJ:

Trhovo orientované vedomie a rozsah štátnych
zásahov v ekonomike

EKONOMICKÝ ČASOPIS

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

Ekonomický časopis prináša state, diskusné príspevky a analytické štúdie 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 význačných 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 43, 1995, č. 11.

- 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.

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 1995