

Manažment v teórii a praxi

on-line odborný časopis
o nových trendoch
v manažmente

<http://mtp.euke.sk/>

PHF EU
ISSN 1336-7137

ročník 16, 2020
číslo 1

Manažment v teórii a praxi

on-line odborný časopis o nových trendoch v manažmente

ISSN 1336-7137

Odborné zameranie

Zámerom časopisu je vytvoriť priestor pre autorov z vedecko-výskumných a vzdelávacích inštitúcií, ako aj pre autorov z podnikovej praxe, ktorí sa chcú podeliť so svojimi výsledkami výskumov, skúsenosťami, postrehmi. Časopis publikuje odborné recenzované príspevky, analýzy, komentáre a diskusie z oblasti podnikového manažmentu, manažmentu organizácií verejnej správy, strategického riadenia podniku, personálneho manažmentu, manažmentu výrobného procesu, manažmentu zmien, manažmentu kvality, organizačnej kultúry, manažmentu znalostí, vzdelávania, informačného manažmentu, informačných systémov a technológií v riadení a pod.

REDAKCIA

Redakčná rada

Dr. h. c. prof. RNDr. Michal TKÁČ, CSc.

prof. Ing. Petr DOUCEK, CSc.

prof. Ing. Bohuslava MIHALČOVÁ, PhD., PhD., EUR ING.

prof. Ing. Michal PRUŽINSKÝ, CSc.

doc. Ing. Emília DUĽOVÁ SPIŠÁKOVÁ, PhD.

doc. Ing. Peter MESÁROŠ, PhD.

doc. JUDr. Ing. Michal RADVAN, Ph.D.

doc. Ing. Bc. Petr SUCHÁNEK, Ph.D.

doc. Ing. Michal TKÁČ, PhD.

Šéfredaktorka

Ing. Cecília Olexová, PhD.

Redaktorka 1/2020

Ing. Terézia Barlašová

Vydavateľ a adresa redakcie

Ekonomická univerzita v Bratislave

Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach, Katedra manažmentu

Tajovského 13, 041 30 Košice, Slovenská republika

tel.: +421 55 722 31 11 fax: +421 55 623 06 20

<http://www.euke.sk> <http://mtp.euke.sk>

Dostupnosť

URL: <http://mtp.euke.sk>

Grafický návrh a redakčné spracovanie on-line

Ekonomická univerzita v Bratislave

Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach, Katedra manažmentu

Jazyk vydania a periodicita

Redakcia prijíma na publikovanie príspevky v slovenskom, českom a anglickom jazyku.

Všetky príspevky sú recenzované.

Časopis vychádza štvrťročne.

Ďalšie vydanie: jún 2020.

Časopis neprešiel jazykovou úpravou.

Redakcia nenesie zodpovednosť za obsahovú a jazykovú stránku.

OBSAH 1/2020

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP AS KEY CHALLENGE FOR INTERNATIONAL BUSINESS ADMINISTRATION	4
<i>Iryna RESHETNIKOVA – Viktoriia APALKOVA</i>	
INTENZITA ZAPOJENIA SA KRAJINY DO MEDZINÁRODNEJ DEĽBY PRÁCE – OTVORENOSŤ EKONOMIKY	14
<i>Jana NAŠČÁKOVÁ – Stanislava BARICOVÁ</i>	
JAPONSKÁ KRÍZA	22
<i>Zuzana KUDLOVÁ</i>	
SOCIAL CORPORATE RESPONSIBILITY	29
<i>Bohuslava MIHALČOVÁ – Jana VAJDOVÁ</i>	
SOFTWARE SUPPORT OF BUSINESS PROCESSES AS A PART OF INFORMATION MANAGEMENT	38
<i>Katarína TEPLICKÁ</i>	
METÓDY ODHALENIA KRÍZY PODNIKU	46
<i>Jozef LUKÁČ</i>	
VYUŽÍVANIE VODNÝCH ZDROJOV V EURÓPSKEJ ÚNII	52
<i>Jozef GAJDOŠ – Pavol ANDREJOVSKÝ</i>	
SPRÁVA Z PODUJATIA „INFORMAČNÝ DEŇ PRE I. STUPEŇ ŠTÚDIA V AKADEMICKOM ROKU 2020/2021“	59
<i>Lenka ŠTOFOVÁ – Petra SZARYSZOVÁ</i>	

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP AS KEY CHALLENGE FOR INTERNATIONAL BUSINESS ADMINISTRATION

GLOBÁLNE PODNIKANIE AKO KLÚČOVÁ VÝZVA PRE MEDZINÁRODNÉ PODNIKANIE

Iryna RESHETNIKOVA – Viktoriia APALKOVA

ABSTRACT

In the article authors investigate the notion of global entrepreneurship from the theoretical point of view and presents own definition of this term. They also suppose that cross-cultural patterns have dramatic influence on entrepreneurship development in a country that in turn will have an effect on its financial performance. In this regard they build a model of interaction between cross-cultural management and key drivers of development for global entrepreneurship.

Key words: global entrepreneurship, cross-cultural management, scalable startup entrepreneurship, social entrepreneurship

ABSTRAKT

V článku autori skúmajú pojem globálne podnikanie z teoretického hľadiska a prezentujú vlastnú definíciu tohto pojmu. Predpokladajú tiež, že medzikultúrne vzorce majú dramatický vplyv na rozvoj podnikania v krajine, čo bude mať na druhej strane vplyv na jeho finančnú výkonnosť. V tejto súvislosti vytvárajú model interakcie medzi medzikultúrnym riadením a kľúčovými hnacími silami rozvoja pre globálne podnikanie.

Kľúčové slová: globálne podnikanie, medzikultúrne riadenie, scalable startup podnikanie, sociálne podnikanie

JEL KLASIFIKÁCIA: M16, L26, L31, M13

INTRODUCTION

Global competition and rapid technological development affect the acceleration of the process of internationalization of the company. Earlier, internationalization for many companies was the next stage in enterprise development, but recent studies have shown that some companies did not follow the scheme proposed by the Uppsala model. They got the name of global businesses.

Global entrepreneurship is a phenomenon of the end of the XX - beginning of the XXI century. The traditional view of transnational corporations as a leading international form of business is changing. Today in the system of international trade, enterprises are leading if they are rapidly developing around the world. They operate in an intensive global environment and do not pay much attention to the home market.

A global company is an enterprise that, working in several countries, achieves such benefits in research, production, marketing and finance that is not available to its home

competitors; the company considers the whole world as a single market, minimizes the importance of national borders and invests capital, acquires raw materials and components, sells its products wherever it can bring profit.

1 REVIEW OF RELATED LITERATURE

There are many approaches to determine term of "global entrepreneurship" in scientific and economic sources. For example, «Financial Times» defines global entrepreneurship as "a trait or characteristic of a global leader. Global entrepreneurs are professionals who use their global understanding and connections to identify transnational and cross-cultural opportunities and turn them into new value-creating initiative. While entrepreneurship usually means the creation of a new business, the scope of many global leaders' efforts go beyond business creation (Financial Times, 2020).

In the international business literature, firms that internationalize early in their life cycle are referred to as "born globals" (Rennie, 1993), "international new ventures", "global startups" (Oviatt & McDougall, 1994), or "instant internationals" (Fillis, 2001). The term born global, however, has acquired a dominant position despite being defined in different ways by different scholars.

Rennie M. introduced the concept of "global enterprise" and focused on research on how to set up and develop a small business that can meet the needs of customers in the global niche. For the first time, this concept is mentioned in the McKinsey report for the Australian Industrial Council. An analysis of the local companies' performance has shown that some new enterprises are successful in the global market without an adequate base on the domestic market.

One of the definitions that is widely used in the literature was by Kwaite which says that global enterprises are companies created after 1976 with foreign sales, accounting for 25% or more of total sales, which began exporting during the three years after its discovery. Similar definitions were used by Madsen T. and Servet P. in their study of global enterprises. In our opinion, the definition of Knight G. is the most comprehensive and most complete. Despite the fact that the researcher provides a comprehensive definition of global enterprises, he also notes that this topic needs further research. In turn, Kiuvalainen O. approaches to this issue is rather concise. Global enterprises - these are firms that are rapidly internationalized with a high proportion of foreign sales in total turnover (Smolarski – Kut, 2011). He also argues that there are different types of global enterprises: born internationally (exported only to the nearest markets); born on a global path (exported all over the world). Granicki J. uses the concept of "congenital exporters." Such firms can:

- a) overcome the barriers and challenges that arise when a company is created at the same time and with the commencement of export activity,
- b) to understand trends in international markets, national comparative advantages and competitive forces in various spheres,
- c) develop and implement international strategies, form comparative advantages and overcome shortcomings.

Bell J. considers the concept of "born again in global" as an addition to the phenomenon of global enterprises. These are companies that were well-placed in domestic markets and did not have much motivation to internationalize, but which were unexpectedly covered by the global market environment. Ukrainian economist Strelnyk S. O. made comprehensive research of phenomenon of global entrepreneurship insisting on necessity to study and investigate behaviour not only multinational corporations but also international activity of small and medium businesses (Strelnyk, 2016).

Strelnyk S. defines Global entrepreneurship is a kind of activity aimed at creating or seeking a unique product, technology, service, its production and distribution on the global market for profit, accompanied by the formation of appropriate economic, legal, social and other relations. We believe that in this definition the role of the globalization of the company is poorly identified, nothing is said about the export components and the specific time frame for its achievement. So, we think that the global entrepreneurship should have a number of attributes which make it unique and distinguish from other business activities. These are:

- a) the quick access to international markets,
- b) global niches,
- c) solid share of export in revenue of the company (at least 25%),
- d) focus on technology and innovation in business activity.

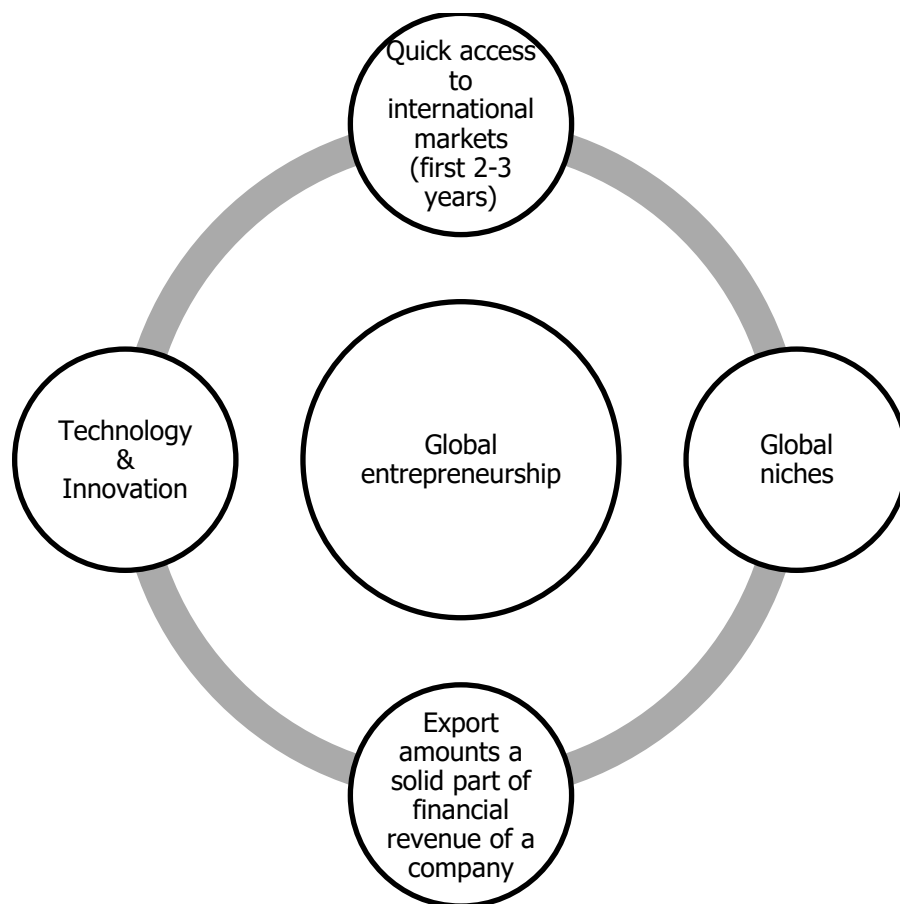


Figure 1: The main attributes of global entrepreneurship
Source: Own processing

Quick access to international markets means that firms do not obligatory pass all stages of incremental company development related to conquering the domestic market, then neighbouring markets and only after that distant markets. The global entrepreneurs pass these stages very fast or simply miss some of them and penetrate international market from the launch. According to most of sources they do it during the first 2-3 years.

Global niches mean that the firms target global niches and develop a global presence from or within one or three years of their founding

Solid part of export in financial revenue of a company means in that term that export is a sign of international activity of the company. According to recognized studies and reports (Knight – Cavusgil, 2004) the start point of export's share in company sales is 25% in order to consider entrepreneurship as a global one.

In terms of *technology & Innovation* and by highlighting this feature, we want to draw attention to the fact that an entrepreneur (start-up) in order to become successful in the global market has to overcome technological and financial difficulties and offer a new product or service, which means innovation. In this vein, it is tightly overpowered with Schumpeter's classical theory of innovation (Schumpeter, 1934). Schumpeter argued that anyone seeking profits must innovate. That will cause the different employment of economic system's existing supplies of productive means. Schumpeter believed that innovation is considered as an essential driver of competitiveness and economic dynamics (Sledzik, 2013).

Many new technology firms are in a better position to target competitive positions in international markets by working with global partners to innovate and pilot new disruptive technologies (Coviello – Taney, 2017). The latest research suggests that the information age has enabled the adoption of a new techno-economic vision for the emerging structures and processes in international business in general.

Thus, we define the global entrepreneurship as a business activity with high share of export sales focusing on international markets and overcoming financial and technological limitations by providing a new product or service.

2 THE CURRENT STAGE OF GLOBAL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

The Global Entrepreneurship Monitor, GEM, deeply surveyed entrepreneurship in more than 100 countries used the definition of internalization of entrepreneurship at the level of 25% or more of sales to international customers. In the report of GEM the impact of entrepreneurship is measured by three main criteria: job creation, innovation, internationalization.

In last report (GEM CONSORTIUM, 2019) it is founded that global entrepreneurship is more developed in economies with small populations, such as Luxembourg, Cyprus, Slovenia, and Qatar, because entrepreneurs often seek customers beyond their small internal markets. In contrast, countries with large populations such as China, the United States, Indonesia, and Brazil, provide large and diverse, as well as familiar, internal markets that may be attractive and sufficient for most entrepreneurs. However, is not a rule. For instance, India is an exception, with over one-fourth of entrepreneurs selling outside this large country's borders.

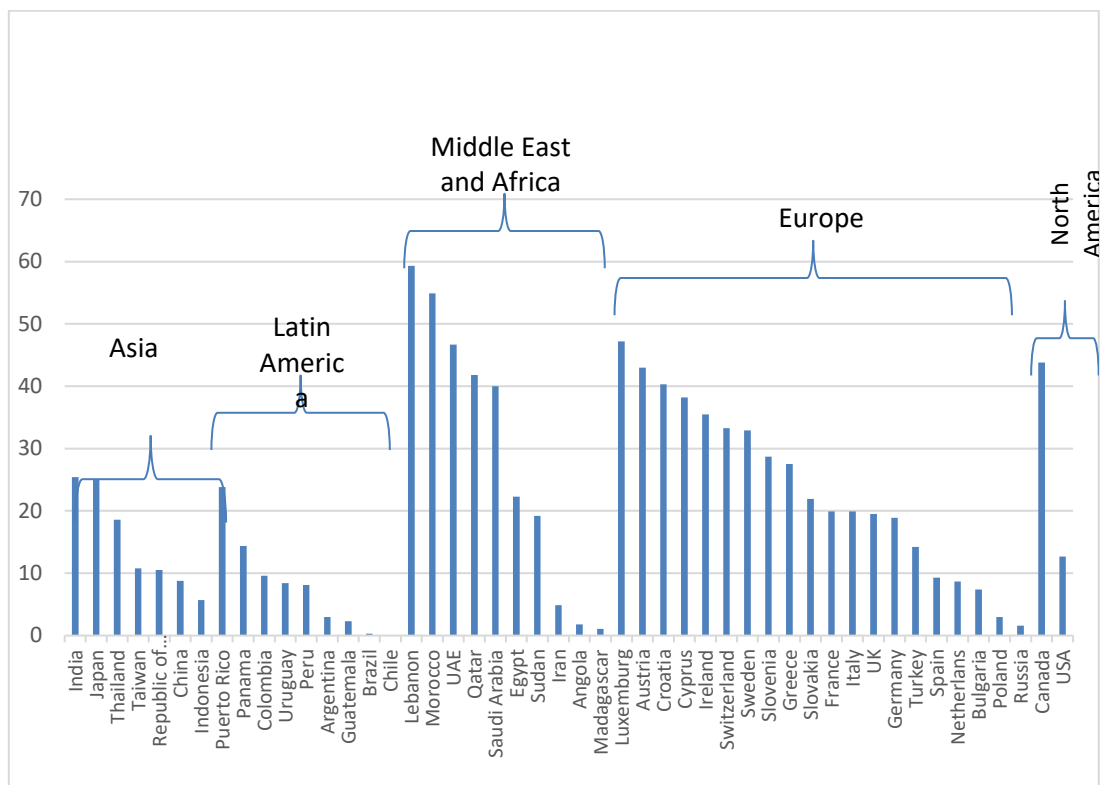


Figure 2: Level of Internationalization in Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) among adults (ages 18 – 64)

Source: based on GEM Report (GEM CONSORTIUM, 2019)

Countries with the highest internationalization rates in Europe, except Switzerland, are all members of the European Union (EU). However, this is not the case for all EU countries; for example, less than 10% of entrepreneurs in Poland, Bulgaria, the Netherlands and Spain are international.

The Middle East displays among the highest levels of internationalization, with over half of entrepreneurs in Lebanon and Morocco classified as international. High internationalization occurs also in Qatar, UAE, and Saudi Arabia.

Latin America and the Caribbean is the least international of the regions. Almost no entrepreneurs are classified as international in Brazil. The highest level of internationalization can be observed in Puerto Rico, which conducts most of its trade with the United States.

Canada, sharing a border and major trade with the United States, reports 44% of its entrepreneurs as international.

According to last findings of the GEM (GEM CONSORTIUM, 2019) the Middle East and Africa region contains economies with the highest levels of international entrepreneurship, where 59% of entrepreneurs in Lebanon and 55% in Morocco state that 25% or more of their sales are to international customers.

3 TYPES OF GLOBAL ENTREPRENEURSHIP

Global entrepreneurship is the system of firms that are rapidly internationalized with a high proportion of foreign sales in total turnover – up to 25% (UNCTAD, 2018). By summarizing existing resources we can highlight four main types of global entrepreneurship:

1. Small business entrepreneurship

In today's world, the majority of businesses are still small businesses. In the U.S, 99.7% of all companies are small businesses and they employ 50% of all non-governmental workers. They are mostly barely profitable, but they make profits only to make a living and support their families. Such businesses lack the scale to attract venture capital and they are funded via friends/family or small business loans. Examples of small business entrepreneurship include hairdressers, grocery stores, electricians, carpenters, plumbers, consultants, etc.

2. Scalable Startup Entrepreneurship

In this type of entrepreneurship, entrepreneurs start their company believing that their vision can change the world. Their funding comes from venture capitalists and they hire the best employees. Finding a scalable and repeatable business model is their goal. Once they find it, further funding from venture capitalists is required for growing their business. Scalable startups only make up a small proportion of all businesses due to the risk capital and outsize returns. Examples of scalable startup entrepreneurship include Facebook, Instagram, Online shopping for electronics, etc.

3. Large Company Entrepreneurship

Large companies through sustaining innovation, offering new products that are variants around their core products. New products are developed in order to meet with changing customer needs and advanced technology. Often, companies do this by partnering with or buying innovative companies. Examples of large company entrepreneurship include Google, Microsoft, Samsung, etc.

4. Social Entrepreneurship

Social entrepreneurship is where an entrepreneur creates products and services to solve social needs and problems. Their only goal is to make the world a better place and not to make profits or acquire wealth. They can be non-profit, profit or hybrid. One example of social entrepreneurship is an organization named Safepoint Trust by Marc Koska, which works to redesign medical tools and introduce inexpensive non-reusable syringes for underfunded clinics around the world. This organization was able to deliver 4 billion safe injections across 40 countries with their breakthrough Auto-Disable syringes.

4 THE ENVIRONMENT FOR GLOBAL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

The natural environment for the successful development of entrepreneurship is a market economy with a developed infrastructure. Therefore, for a continuous reproduction of entrepreneurship in a society, certain preconditions are necessary: economic, legal, psychological and others.

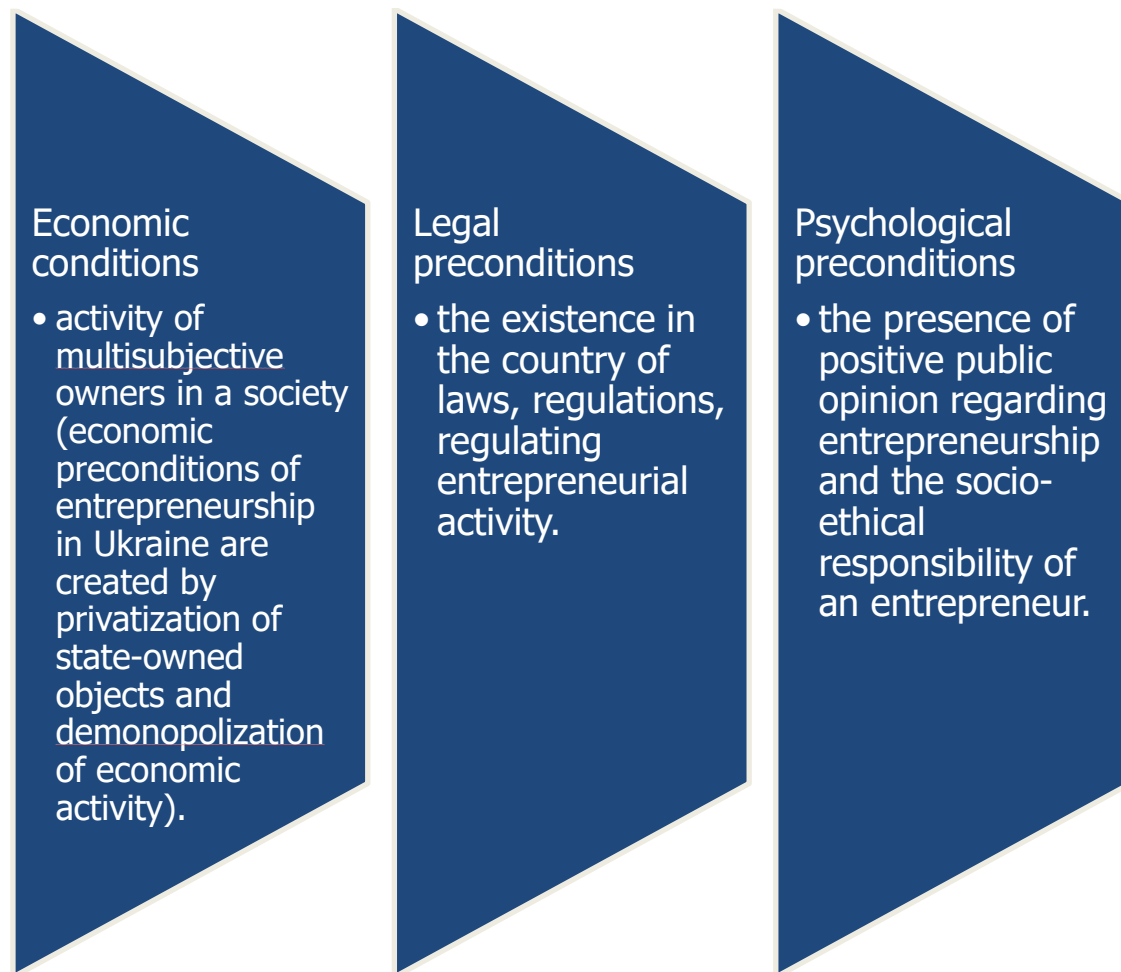


Figure 3: Economic, legal, psychological preconditions for global entrepreneurship development

Source: Own processing

For successful business activity, it is necessary to be able to analyze the external environment and predict its changes. For the purpose of analysis, distinguish certain elements of the business environment:

1. Physical or geographical
2. Demographic
3. Socio-cultural
4. Ecological
5. Scientific and technological
6. Legal
7. Economic situation
8. Political situation
9. International
10. Institutional.

Entrepreneurship plays an important social role in ensuring social and economic development of the country. It's due to that factors that entrepreneurial structures:

- a) create the largest share of added value,
- b) satisfy the demand for the vast majority of goods and services,
- c) create the largest number of workplaces for citizens.

The balanced development of each segment of entrepreneurship will contribute to the formation of sustainable value added chains, which include small, medium and large enterprises that interact on an equal partnership basis and fair competition.

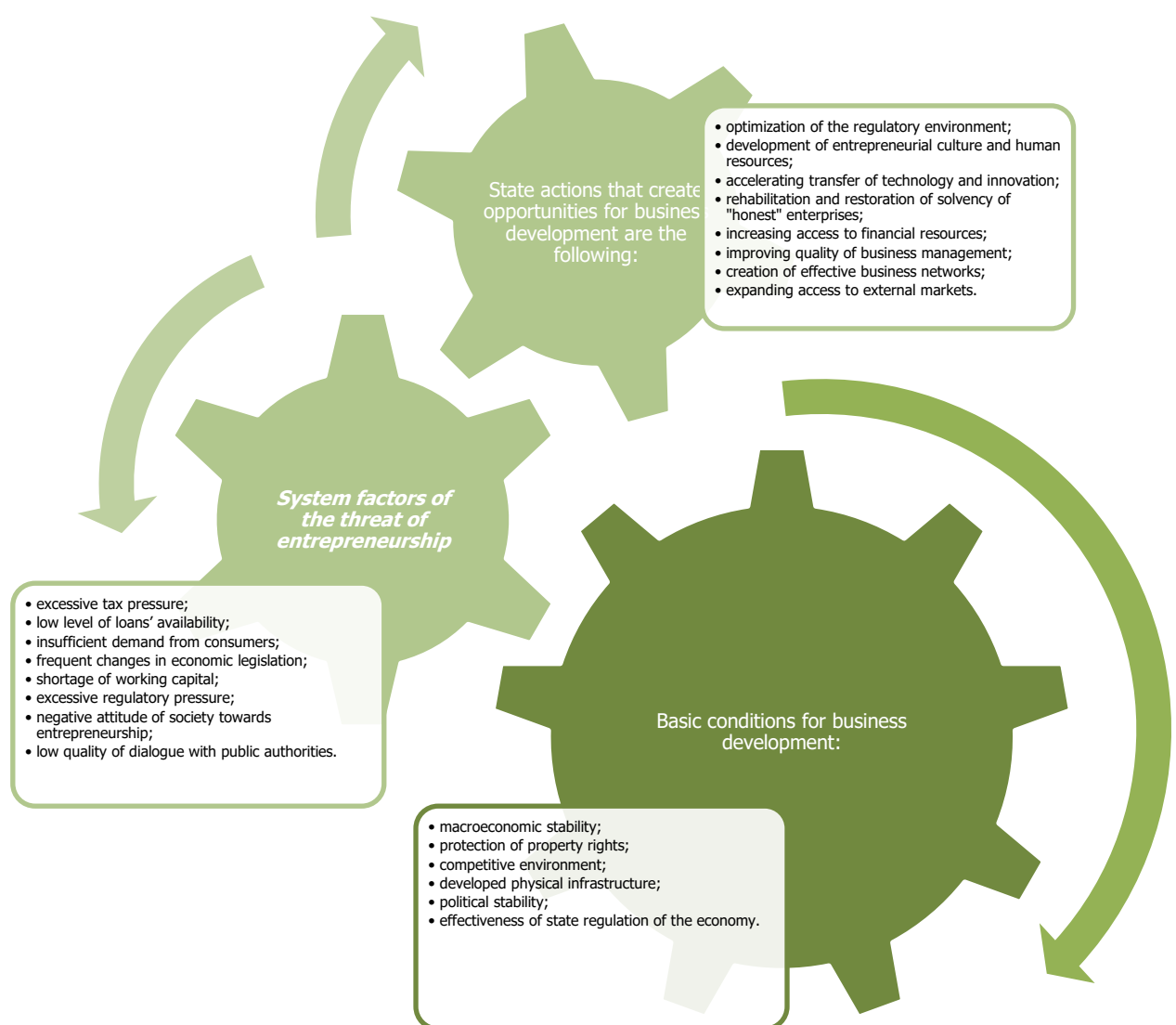


Figure 4: Factors affecting global entrepreneurship development in the country

Source: Own processing

5 CROSS-CULTURAL MANAGEMENT ISSUES

When entering an international level, entrepreneurs should consider cross-cultural differences. Cross cultural management involves managing work teams in ways that considers the differences in cultures, practices and preferences of consumers in a global or international business context. Many businesses have to learn to modify or adapt their approaches in order to compete on a level in fields no longer bound by physical geography with online interactions more common in business and other situations.

Modern international management considers culture as an organizational resource, and cultural differences as a form of organizational knowledge that encourages the solution of interethnic cultural problems.

Thus, in the human resources management system, the cultural characteristics of a nation become one of the reserves for the development of the organization, which objectively makes it necessary to consider this circle of problems not only at the applied, but also at the theoretical level.

The Global Entrepreneurship Monitor, GEM, deeply surveyed entrepreneurship in more than 100 countries used the definition of internalization of entrepreneurship at the level of 25% or more of sales to international customers. In the report of GEM the impact of entrepreneurship is measured by three main criteria: job creation, innovation, internationalization.

In 47 economies assessing family business activity, nearly one in five entrepreneurs are starting businesses that will be owned and/or managed with family members. Colombia, the United Arab Emirates, and Uruguay report (GEM CONSORTIUM, 2019) the highest level of family-based entrepreneurship, accounting for over one-third of entrepreneurs.

Over time, the diversity of cultures, the practice of conducting international projects increases, while the need for cross-cultural management as an instrument for making effective decisions in the context of cultural and linguistic differences and characteristics increases.

CONCLUSIONS

With the development of new technologies, small businesses with niche products have more and more opportunities to enter the global market. The complexity and dynamism of the development of a global competitive environment necessitates the creation of new forms of business.

One of these new forms has become global entrepreneurship. Global entrepreneurship is the system of firms that are rapidly internationalized with a high proportion of foreign sales in total turnover (up to 25%).

State actions that create opportunities for global entrepreneurship development are optimization of the regulatory environment; development of entrepreneurial culture and human resources; accelerating transfer of technology and innovation; rehabilitation and restoration of solvency of "honest" enterprises; increasing access to financial resources; improving quality of business management; creation of effective business networks; expanding access to external markets.

REFERENCES

COVIELLO, N. – TANEY, S. 2017. Initiating a New Research Phase in the Field of International Entrepreneurship: An Interview with Professor Nicole Coviello. [cit. 2020-01-15]. Available on internet: <<https://timreview.ca/article/1077>>

- FILLIS, I. R. 2001. Small Firm Internationalisation: An Investigative Survey and Future Research Directions. In *Management Decision*. ISSN 0025-1747. Vol. 39, n.9. pp. 767 – 783.
- FINANCIAL TIMES. 2020. Official website. [cit. 2020-02-03]. Available on internet: <<http://lexicon.ft.com/Term?term=global-entrepreneur>>
- GEM CONSORTIUM. 2019. Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Global Report. ISBN: 978-1-9160178-0-1. [cit. 2020-02-03]. Available on internet: <<https://www.gemconsortium.org/report/gem-2018-2019-global-report>>
- KNIGHT G. A. – CAVUSGIL S. T. 2004. Innovation, organization capabilities, and the born-global firm. In *Journal of International Business Studies*. ISSN 1478-6990. Vol. 35, n. 2. pp. 124–141.
- OVIATT, B.M. – MCDUGALL, P.P. 1994. Toward a Theory of International New ventures. In *Journal of International Business Studies*. ISSN 0047-2506. Vol. 25, n.1, pp. 45 – 64.
- RENNIE, M.W. 1993. Born Global. In *McKinsey Quarterly*. Vol. 4, pp. 23 – 28.
- SCHUMPETER, J.A. 1934. The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle. In *Harvard Economic Studies*. Vol. 46.
- SMOLARSKI, J. – KUT, C. 2011. Int Entrep Manag. [cit. 2020-02-08]. Available on internet: <<https://doi.org/10.1007/s11365-009-0128-1>>
- STRELNYK S. 2016. Global entrepreneurship: evolution of the concept and its essential characteristics / Управління розвитком, № 3 (185), 2016. – pp. 23-28.
- ŚLEDZIK, K. 2013. Schumpeter's View on Innovation and Entrepreneurship . In *Management Trends in Theory and Practice*. ISBN 978-80-554-0736-4. [cit. 2020-02-08]. Available on internet: <<https://ssrn.com/abstract=2257783> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2257783>>
- UNCTAD. 2018. Statistics – Official website. [cit. 2020-02-08]. Available on internet: <<https://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>>

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Iryna Reshetnikova, Prof. Habil., Doctor of Economics, Professor

Department of Marketing
Kyiv National Economic University n.a. Vadym Hetman
54/1 Peremohy Avenue
Kyiv, 03680, Ukraine
tel.: +380506990719
e-mail: reshet2002@gmail.com

Viktoriia Apalkova, PhD, Associate Professor

Department of International Economics
Kyiv National Economic University n.a. Vadym Hetman
54/1 Peremohy Avenue
Kyiv, 03680, Ukraine
e-mail: viktorija.apal@gmail.com

INTENZITA ZAPOJENIA SA KRAJINY DO MEDZINÁRODNEJ DEĽBY PRÁCE – OTVORENOSŤ EKONOMIKY

INTENSITY OF COUNTRY INVOLVEMENT IN THE INTERNATIONAL DIVISION OF LABOR – OPENNESS OF THE ECONOMY

Jana NAŠČÁKOVÁ – Stanislava BARICOVÁ

ABSTRACT

Based on the available data collected from the official Slovak government sites and the European statistics the main objective of the article was to find out what was the development of the main foreign trade indicators for Slovak republic. We have focused on the openness of the Slovak economy from the international trade perspective.

Key words: foreign trade, indicators, openness of the economy, intensity

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je zistiť vývoj vybraných hlavných ukazovateľov zahraničného obchodu Slovenskej republiky. Na základe dostupných, oficiálne zverejnených údajov týkajúcich sa zahraničného obchodu Slovenskej republiky, bola zisťovaná intenzita zapojenia sa Slovenskej republiky do medzinárodnej deľby práce a zahraničného obchodu (Otvorenosť ekonomiky).

Kľúčové slová: zahraničný obchod, ukazovatele, otvorenosť ekonomiky, intenzita

JEL KLASIFIKÁCIA: F14

ÚVOD

Zahraničný obchod je najstaršia a najčastejšia podoba vnútorných ekonomických vzťahov a zároveň aj najdynamickejší prvok vývoja svetovej ekonomiky. Základné hľadiská zahraničného obchodu k národnej ekonomike sú: ako vplýva na domáce hospodárstvo a ako je stanovená štruktúra exportu a importu. (Plchová, Jirges, 1993)

Podľa Vyšňovskej a Machájovej (2008) sa chápe zahraničný obchod ako výmena tovarov medzi jednotlivými krajinami a zlučuje národnú ekonomiku so svetovou.

Zahraničný obchod má pomerne samostatné postavenie v národnom reprodukčnom procese. Zanecháva trvalejšie pôsobenie na ekonomickú rovnováhu, sortimentnú a štruktúrálnu skladbu. Hlavnou úlohou zahraničného obchodu je výmena tovarov a služieb medzi danými krajinami. Medzi nadväzujúce úlohy patria napríklad popredajné služby, pohyby úverov, ekonomická integrácia, podnikanie v zahraničí a mnoho ďalších. Tieto úlohy sú podriadené od stupňa rozvoja výrobných pracovných síl, od geografických a prírodných podmienok, od štruktúry trhu a od ďalších faktorov ekonomického rozvoja. (Michník, Smreková, 1994)

Význam zahraničného obchodu vnútorných ekonomických vzťahov môžeme rozdeliť do rôznych hľadísk:

Efektívnosť – sústredenie sa vo vývoze na tie tovary, ktoré docielia maximálnu úsporu výrobných prác. Na tieto tovary sa ďalej upriamuje vývoj, výskum, propagačné úsilie a pod. Keď je ekonomika krajiny menšia a otvorená, tak sa musí koncentrovať na zvýšenie konkurencieschopnosti a export tovarov danej krajiny je dôraznejší.

Proporcionálnosť – na svete existuje len pár krajín, ktoré majú veľký domáci trh a priemysel, ktorý má vlastný vývoj. Takéto krajiny potom majú úplnú surovinovú základňu a dokážu pokryť celú domácu priemyselnú výrobu. Je to napríklad USA a Rusko.

Demonštratívny efekt – rozvoj hospodárstva v danej krajine sa určuje podľa exportu tovarov a služieb. Na druhej strane je import, ktorý rieši problém proporcionality a zároveň je to určitá demonštrácia svetového technického, módného trendu vplývať na spoločenský a ekonomický pokrok. (Svatoš, 2009)

Uvedené faktory vplývajú na jednotlivé ekonomiky rôzne. Z toho vyplýva, že čím je krajina väčšia a má viac obyvateľov, tak je menšia miera závislosti ekonomiky na vnútorných ekonomických vzťahoch. Z národohospodárskeho hľadiska môžeme definovať dva prístupy k zahraničnému obchodu:

aktívny prístup – v tomto prístupe sa kladie veľký dôraz na hľadisko efektívnosti. Dôležité je, aby štát vytváral priestor pre exportérov a odstraňoval prekážky medzi výrobným procesom daných podnikov a samotným umiestnením výrobkov na zahraničné trhy,

pasívny prístup – tento prístup je zameraný hlavne na hľadisko proporcionality. Hlavným cieľom je zabezpečenie plynulosti reprodukčného procesu. Niektorí predstavitelia charakterizujú export, ako určitý druh zla, ktoré musíme podstúpiť, aby sme získali devízové prostriedky pre štát. (Beneš a kol., 2004)

Keď sú medzi viacerými krajinami vzájomne previazané ekonomiky, sú stabilnejšie ich celkové vzťahy. Vnútorné ekonomické vzťahy napomáhajú k tomu, aby boli silnejšie mierové spolupráce a aby sa znižovalo riziko konfliktu. Zahraničný obchod má vplyv aj na vzdelanostný rast krajiny. Obyvatelia, ktorí sú špecializovaní na export tovarov v krajine, majú intenzívnejší prehľad o technických novinkách, formách zahraničnej spolupráce, jazyku a aj národných kultúrach. (Svatoš, 2009)

Využitie komparatívnych výhod určuje v praxi produkciu rôznych tovarov a tiež intenzitu zapojenia podnikov do podnikateľského prostredia. Miera zapojenia sa krajín do zahraničného obchodu je rôzna. Poznáme krajiny, ktoré sú silne závislé, priemerne závislé, relatívne nezávislé, a také krajiny, ktoré sa len nepatrne zapájajú do zahraničnej výmeny tovarov. (Zábojník, 2015) Aby mohla vzniknúť určitá závislosť medzi krajinami v zahraničnom obchode, musia sa tieto krajiny zapájať do medzinárodnej del'by práce (MDP). Hlavnou črtou medzinárodnej del'by práce je špecializácia produkcie. To, že jednotlivé podniky sa špecializujú na rôzne výrobky a služby, vedie k ich vzájomnej závislosti. MDP tvorí podstatu medzinárodného obchodu a v súčasnosti sú všetky krajiny istým spôsobom zapojené do zahraničného obchodu. (Vyšňovská, Machajová, 2008) Hlavným ekonomickým zmyslom MDP je dosahovanie úspor národnej práce, ktoré vznikajú v dôsledku využívania vybavenia národnej ekonomiky určitými výrobnými faktormi. Táto výhoda vyplýva z pôsobenia zákona ponuky a dopytu na trhu výrobných faktorov. (Lipková 2012)

1. INTENZITA ZAPOJENIA SA KRAJINY DO MEDZINÁRODNEJ DEL'BY PRÁCE

Pre zahraničný obchod je významný ukazovateľ stupeň otvorenosti ekonomík vyjadrujúci intenzitu zapojenia sa krajiny do medzinárodnej del'by práce a významnosť zahraničného obchodu. Určuje ho pomer objemu (obratu) zahraničného obchodu a hrubého domáceho produktu danej krajiny (Zábojník, 2015). Muchová a kol. (2011) vidia podstatu otvorenosti ekonomík krajín v špecializácii krajín na produkciu výrobkov a tým aj vo využívaní

úspor z rozsahu v nákladovej funkcii, ktorá je založená na fixných nákladoch. Stupeň otvorenosti ekonomík krajín ovplyvňujú:

vecné faktory - týkajú sa ekonomického rozmeru a vyspelosti krajiny. Čím menší je ekonomický rozmer a vyššia je ekonomická vyspelosť krajiny, tým je vyšší stupeň otvorenosti ekonomiky krajiny,

systémové faktory - vo forme právnych noriem, ekonomických nástrojov, zvykov a tradícií.

Trhové ekonomiky s liberálnou obchodnou politikou majú dopad na vyšší stupeň otvorenosti ekonomiky. Sklon k zvyšovaniu miery otvorenosti ekonomiky je charakteristickou črtou MDP. Od stupňa zapojenia sa do medzinárodnej del'by práce, t. j. miery otvorenosti, možno vymedziť dve kategórie národných ekonomík: úplne uzatvorené (autarkčné) a úplne otvorené ekonomiky. (Lipková, 2012) V prípade, ak by národné hospodárstvo (štát) vôbec neprichádzalo do kontaktu s ekonomikami zahraničných krajín, tzn. že celá jeho produkcia by bola odkázaná na výlučne domáce zdroje a jeho HDP spotrebúvajú iba obyvatelia jeho trhu, hovorili by sme o uzavretej ekonomike. (Novák, Šlosár, 2008) „Pod pojmom úplne otvorené ekonomiky chápeme také ekonomiky, ktorých rozvoj je determinovaný tendenciami rozvoja vo svetovom hospodárstve. Zahranično-ekonomické vzťahy sa neustále rozširujú. Zahraničný obchod sa podieľa vysokou mierou na HDP, t.j. značná časť výrobnnej produkcie (t.j. napríklad viac ako 50 %) sa realizuje na zahraničných trhoch a väčšina tovarov osobnej a výrobnnej spotreby na domácom trhu pochádza zo zahraničia, t.j. dovozu.“ (Lipková, 2012)

Intenzita zapojenia sa krajiny do medzinárodnej del'by práce závisí od:

- ✓ veľkosti tuzemského trhu,
- ✓ možnosti produkcie poľnohospodárskych a priemyselných firiem,
- ✓ prírodných a klimatických podmienok,
- ✓ iných javov, ako napríklad politická situácia a pod. (Korčmároš a kol., 2003)

„Otvorenosť ekonomiky sa vo všeobecnosti vníma a identifikuje po línii jednotlivých foriem medzinárodných ekonomických vzťahov, t. j. medzinárodných tokov tovarov a služieb, tokov kapitálu (reálneho aj finančného), medzinárodného transferu technológií a inovácií, medzinárodného toku peňazí (devíz) a medzinárodnej migrácie.“ (Oustrata, 2009)

Lisý (2016) uvádza možnosť výpočtu otvorenosti ekonomiky, resp. miery zapojenia krajiny do medzinárodného obchodu, jedným z najjednoduchších spôsobov výpočtu danej problematiky. Meria podiel MO k hospodárskej činnosti, konkrétne podiel importu, exportu (dovozu, vývozu) alebo zahraničného obchodu ako celku voči HDP analyzovanej krajiny. Lipková (2012) kvantifikuje okrem už spomínanej metódy výpočtu miery zapojenia do svetovej del'by práce aj možnosť využitia podielu zahraničných investícií na celkových domácich nákladoch.

Export považujeme za ekonomický prínos. Vyvážajúca ekonomika eviduje rast produktu v prípade, keď vyváža časť produkcie z tuzemska na podnet dopytu zo zahraničia. Rast produktu je spojený s poklesom nezamestnanosti. (Mulačová a kol., 2013) V praxi sa stretávame aj s pojmom čistý export (saldo obchodnej bilancie), ktorý určíme ako rozdiel exportu a importu, čím zistíme, či sa v danom období z krajiny viac vyvážalo ako dovážalo. Samozrejme, čistý export môže mať aj zápornú hodnotu a to v prípade, ak by prevyšoval dovoz nad vývozom - obyvatelia by viac spotrebovali (nakupovali) dovážané produkty ako by sa vyrábalo a následne vyvážalo. (Lisý a kol., 2013)

Import produktov je negatívny vzhľadom na úroveň produktov, čo sa týka aj zamestnanosti v ekonomike dovážajúcej krajiny. U spotrebiteľa môže byť tento import vnímaný kladne vzhľadom na zvýšenie konkurencie na strane ponuky, tzn. pravdepodobnosť zníženia ceny, a cenovo dostupnejší, širší sortiment. (Mulačová a kol., 2013)

Obchodná bilancia vykazuje o fyzickom pohybe tovarov a služieb cez hranice štátu za určité obdobie v peňažných jednotkách. Celková hodnota importu odčítaná od celkového

exportu krajiny je nazývaná saldom obchodnej bilancie. V prípade exportu, ktorý prevyšuje import, môžeme hovoriť o aktívnom salde obchodnej bilancie – krajina odčerpáva časť národného dôchodku krajinám, s ktorými má aktívne saldo. Ak je situácia opačná, môžeme povedať, že saldo obchodnej bilancie je pasívne. Môže nastať stav vyrovnanej obchodnej bilancie vtedy, ak obchodná bilancia nevykazuje ani deficit a ani prebytok – krajina časť svojho národného dôchodku presúva do zahraničia. (Lipková 2012)

HDP, resp. hrubý domáci produkt, sa považuje za komplexné meradlo celkovej úrovne výroby a môžeme ho vymedziť z dvoch hľadísk. Z vecného hľadiska sem patria všetky finálne statky, ktoré boli vyrobené, a služby, ktoré boli poskytnuté za určité časové obdobie výrobnými faktormi (práca, pôda, kapitál) na území analyzovanej krajiny bez ohľadu na ich štátnu príslušnosť. Z hodnotového hľadiska určujeme HDP ako trhovú hodnotu všetkých finálnych statkov a služieb, ktoré boli vyrobené (statky) a poskytnuté (služby) na území danej krajiny. Ak vyjadríme hodnotu HDP v trhovách cenách, považujeme ho za nominálny hrubý domáci produkt. V dôsledku inflácie, ktorá mení bežné trhové ceny a zmeny množstva vyrobených a vyvezených produktov, tento nominálny HDP neposkytuje objektívne údaje o výkonnosti ekonomiky. Z tohto dôvodu sa na porovnávanie aktuálneho HDP s HDP iných rokov využíva reálny hrubý domáci produkt, ktorého hodnotu vyjadríme v stálych cenách. HDP je primárnym ukazovateľom ekonomickej aktivity, ktorý možno určiť tromi spôsobmi, a to: využitím výdavkovej metódy, v ktorej sa predpokladá, že peňažné výdavky vynaložené na obstaranie sa rovnajú hodnote nakupovaného tovaru, dôchodkovej, ako súčet dôchodkov za služby výrobných faktorov, a produkčnej metódy, resp. tovarovej, pri ktorej sa uvažuje o všetkých finálnych statkoch a službách, ktoré boli vyrobené na území štátu za určité obdobie a sú vyjadrené v bežných cenách. (Assa, 2017)

2. METODIKA VÝPOČTU UKAZOVATEĽOV

Obchodná bilancia – saldo obchodnej bilancie

Obchodná bilancia predstavuje rozdiel medzi vývozom (tovarov a služieb) z domácej krajiny a dovozom do domácej krajiny zvyčajne v období jedného roka v peňažnom vyjadrení. (Lisý a kol., 2016) Rozdiel medzi exportom a importom komodít predstavuje saldo obchodnej bilancie. Poznáme aktívne, pasívne a vyrovnané saldo. Výpočet salda obchodnej bilancie je nasledovný:

$$X = Ex - Im$$

kde:

X = saldo obchodnej bilancie

Ex = vývoz krajiny

Im = dovoz krajiny

(Neuman, Žamperský, Jiráňková, 2010)

Obrat zahraničného obchodu

Obrat zahraničného obchodu je potrebný pre výpočet miery otvorenosti ekonomiky. Keďže zahraničný obchod (ZO) tvoria dve zložky, ktorými sú vývoz a dovoz, obrat ZO bude tvoriť súčet týchto dvoch hodnôt:

$$ZO = Im + Ex$$

kde:

ZO = obrat zahraničného obchodu

Ex = vývoz krajiny

Im = dovoz krajiny

(Michník a kol., 1998)

Stupeň otvorenosti ekonomiky:

Otvorená ekonomika má liberálne vzťahy so zahraničnými ekonomikami. V závislosti od miery, v akej si navzájom vymieňajú tovary, služby alebo kapitál, hovoríme o medzinárodnej del'be práce. Otvorenosť môžeme merať pomerom vývozu a/alebo dovozu domáceho hospodárstva a HDP. (Lisý a kol., 2016) Pre výpočet otvorenosti ekonomiky využijeme nasledujúci vzorec:

$$SOE = (ZO) / HDP * 100$$

kde:

SOE = intenzita zapojenia krajiny do medzinárodnej del'by práce v %

ZO = obrat zahraničného obchodu

HDP = trhovú hodnotu všetkých finálnych statkov a služieb vyprodukovaných na území daného štátu

(Dasgupta, 2013)

3. INTENZITA ZAPOJENIA SA SLOVENSKEJ REPUBLIKY DO MEDZINÁRODNEJ DEL'BY PRÁCE V ROKOCH 2014 AŽ 2018

V Tabuľke 1 sú zobrazené a vypočítané základné ukazovatele zahraničného obchodu Slovenskej republiky v rozmedzí rokov 2014 – 2018.

Saldo obchodnej bilancie nám prezrádza skutočnosť, že vývoz prevyšoval nad dovozom o 3 392,7 mil. eur v roku 2014. Táto hodnota je zároveň najvyššou hodnotou salda SR v danom období. V ďalšom roku môžeme sledovať pokles o 50,53 %, ktorý bol spôsobený prudkým zvýšením objemu a tým aj hodnôt dovážaných tvarov, ktorých hodnota sa zvýšila o takmer 4 500 mil. eur, kým vývoz narástol len o niečo viac ako 2 700 mil. eur.

V roku 2016 čistý export narástol o 10,42 %, ale v nasledujúcom roku opäť klesol. V predposlednom sledovanom roku prevyšoval vývoz nad dovozom o 1 041,9 mil. eur. Z uvedených údajov môžeme vidieť nárast exportu o 6 % v roku 2018 k predchádzajúcemu roku, zároveň sa však navýšila aj hodnota importu, a to o 7,5 %, čo spôsobilo zníženie salda o 950,2 mil. eur. Za sledované obdobie hodnota 91,70 tvorí najnižšiu hodnotu čistého exportu SR, čo znamená, že za sledované obdobie sa tento ukazovateľ výrazne znížil a v roku 2018 tvorí len necelé 3 % z hodnoty zistenej v roku 2014. Ak by aj v roku 2019 bol taký istý nárast vývozu i dovozu, saldo by dosiahlo záporné hodnoty, ktoré by boli spôsobené prevyšujúcim importom nad exportom – pasívne saldo obchodnej bilancie. Tým, že sa aj v týchto sledovaných rokoch medziročne navýšili hodnoty dovážaných i vyvázaných tovarov, medziročne narástol aj ukazovateľ obratu ZO v priemere o 6 551,6 mil. eur.

Výpočtom otvorenosti ekonomiky sme zistili, že SR sa intenzívne zapája do medzinárodnej del'by práce - v roku 2014 tento ukazovateľ dosahoval hodnotu 166,61 %, a k poslednému sledovanému roku sa tento ukazovateľ navýšil o 10,25 %, čo znamená, že stupeň otvorenosti ekonomiky v roku 2018 predstavoval 176,86 %. Najväčší nárast sme zaznamenali v predposlednom sledovanom roku vo výške 4,66 %, opakom bol predchádzajúci rok, ktorého hodnota SOE sa zvýšila len o 0,91 %.

Tabuľka 1: Ukazovatele celkového obchodu a HDP SR v mil. € v bežných cenách

	2014	2015	2016	2017	2018
Vývoz	65 081,20	67 845,30	70 069,50	74 726,40	79 809,70
Dovoz	61 688,50	66 166,90	68 216,20	73 684,50	79 718,00
Saldo	+3 392,70	+1 678,40	+1 853,30	+1 041,90	+ 91,70
Obrat ZO	126 769,70	134 012,20	138 285,70	148 410,90	159 527,70
HDP	76 087,80	79 138,20	81 226,10	84 850,90	90 201,80
SOE (v %)	166,61	169,34	170,25	174,91	176,86

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov Českého štatistického úradu, 2019

„Malá, otvorená a proexportne orientovaná. To sú základné charakteristiky slovenskej ekonomiky, ktoré však majú svoje „pre“ aj „proti“. Pretože to, vďaka čomu v dobrých časoch rastieme, sa v horších časoch môže stať našou Achillovou pätou.“ Vrabcová (2014)

Z hľadiska globalizácie je vysoká otvorenosť ekonomiky pre SR veľkou výhodou. Slovensko je malá krajina, ktorá má malý vnútorný trh. Tým, že sa Slovensko podieľa na MDP, znižuje svoje náklady na výrobu, môže sa špecializovať na určitý druh výroby, čím vzniká kooperácia nie len medzi podnikmi, ale aj medzi štátmi. Stupeň otvorenosti slovenskej ekonomiky hovorí tiež o vysokej vzájomnej hospodárskej závislosti vzhľadom k zahraničným ekonomikám, čo so sebou prináša aj riziko zraniteľnosti, kedy sa vysoká závislosť od zahraničných trhov mení na nevýhodu. Vo februári 2019 Tlačová agentúra SR zverejnila článok, v ktorom informovala o problémoch v nemeckej ekonomike, ktoré môžu mať dopad aj na Slovensko vďaka vysokej miere interdependencie. (TASR, 2019)

ZÁVER

Ekonomika krajiny sa môže podľa Baláža a kol. (2010) úspešne a dlhodobo zapojiť do zahraničného obchodu pomocou miery funkčnej otvorenosti. Miera funkčnej otvorenosti predstavuje podiel zahraničného obchodu danej krajiny na jej HDP alebo podiel exportu na jej HDP. Obvykle môže byť podnietená deficitom rozvojových zdrojov alebo vysokou mierou odbornosti. Ekonomika danej krajiny môže efektívne zredukovať nepriaznivé dopady na vlastné trhové pozície v prípade, ak môže ponúkať tovary, ktoré sú zložité na importné vstupy. Výsledkom angažovania sa každej národnej ekonomiky do ekonomických štruktúr je spravidla rozširujúci sa prístup na trhy, ako aj rozvoj exportu a racionalizácia importu. Vďaka presadzovaniu takýchto perspektívnych stratégií sa odzrkadľuje na raste domácej ekonomiky ušetrenie národnej práce či premietanie výrobnéj produkcie na žiaducu ponuku na trhu. Pôsobenie zahraničného obchodu je výraznejšie pri krajinách s menšou ekonomikou, nakoľko zvýšením dovozných tokov môžu aj krajiny, ktoré nie sú dostatočne vybavené produkčnými faktormi, spojiť alebo aspoň zmierniť ich absenciu.

Príspevok bol napísaný v rámci riešenia projektov VEGA 1/0251/17 a KEGA 026EU-4/2018.

LITERATÚRA

- ASSA, Jacob. 2017. The financialization of GDP. In: The financialization of GDP. 1. vyd. Abingdon : Routledge, 2017. 136 s. ISBN 978-1-138-99983-1.
- BALÁŽ, P. 2010. Medzinárodné podnikanie: Na vlnu globalizujúcej sa svetovej ekonomiky. Piate prepracované a doplnené vydanie. Bratislava: Sprint dva, 2010. 546 s. ISBN 978-80-89393-18-3.

- BENEŠ, Vlastislav a kol. Zahraniční obchod: Příručka pro obchodní praxi. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3
- DASGUPTA, Byasdeb. 2013. Some aspects of external dimensions of the Indian economy in the age of globalisation. In: External Dimension of an Emerging Economy, India: Essays in Honour of Sunanda Sen Abingdon: Routledge, 2013. 256 s. ISBN 978-0-415-53501-4.
- DONOVAN, M. 2006 Výmenné relácie v zahraničnom obchode. In: Odborný bankový časopis. Bratislava: Národná banka Slovenska, 2006, č. 9/2006, str. 15 – 17. ISBN 1335-900. Dostupné na: <https://sekarl.euba.sk/arl-eu/sk/csg/?repo=eurepo&key=52956865604>
- JIRGES, T. – PLCHOVÁ, B. 1993. Zahraniční obchod a národní hospodářství České republiky. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1993. 116 s. ISBN 80-7079-867-X
- KORČMÁROŠ, J. a kol. 2003. Obchodné operácie v zahraničnom obchode. Prvé vydanie. Bratislava: Ekonóm. 2003. 310 s. ISBN 80-225-1672-4
- LIPKOVÁ, B. 2011. Európska integrácia - jednotný trh. Bratislava: Ekonóm, 2011. 154s. ISBN 978-80-225-3241-9
- LIPKOVÁ, Ľ. 2012. Medzinárodné hospodárske vzťahy. Bratislava: Sprint dva, 2012. 433s. ISBN 9788089393374
- LISÝ, Ján a kol. 2011. Ekonomika: Meranie celkového výstupu ekonomiky. Bratislava : Iura Edition, 2011. s. 363-380. ISBN 978-80-8078-406-5.
- LISÝ, Ján a kol. 2013. Makroekonomická rovnováha a nerovnováha. Bratislava : Iura Edition, 2013. 203 s. ISBN 978-80-8078-588-8.
- MICHNÍK, Ľ. 1998. Zahraničný obchod. Bratislava: Sprint, 1998. 656s. ISBN 8088848318
- MICHNÍK, Ľ. – SMREKOVÁ, M. 1994. Zahraničný obchod SR. 1. vyd. Bratislava : Ekonomická univerzita v Bratislave, 1994. 129 s. ISBN 978-80-225-0542-0
- MH SR. 2014. Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014 – 2020. In: Portál ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky, <http://www.economy.gov.sk/prvamonitorovacia-sprava/146475s>
- Ministerstvo hospodárstva. Výročná správa 2017. <https://www.mhsr.sk/uploads/files/7vmLGPFU.pdf>
- MULÁČOVÁ, Věra a kol. 2013. Obchodní podnikání ve 21. století. Praha : GRADA, 2013. s. 520. ISBN 978-80-247-4780-4.
- MURA, L. 2012 Vývojové tendencie zahraničného obchodu: Komparatívna štúdia Slovensko – Česká republika. In: Scientific Papers of the University of Pardubice – Series D. Pardubice: Fakulta ekonomicko-správná Univerzity Pardubice, 2012, č. 1/2012, str. 79 – 86, ISSN 1804-8048
- NAŠČÁKOVÁ, J. – PETROVČIKOVÁ, K. 2016. Ukazovatele zahraničného obchodu slovenskej republiky po vstupe slovenskej republiky do európskej menovej únie. In: Transfer inovácií 33/2016, <http://www.sjf.tuke.sk/transferinovacii>, ISSN 1337-7094, str. 112-116
- NOVÁK, Jaromír – ŠLOSÁR, Rudolf. 2008. Základy ekonomie a ekonomiky : Medzinárodný obchod a typy zahraničnoobchodnej politiky. Bratislava : Slovenské pedagogické nakladateľstvo – Mladé letá, 2008. s. 204-210. ISBN 978-80-10-01346-3.
- Národná banka Slovenska. Makroekonomická databáza. <https://www.nbs.sk/sk/menova-politika/makroekonomicka-databaza/makroekonomicke-ukazovatele-graf>
- OECD. Terms of trade. <https://data.oecd.org/trade/terms-of-trade.htm#indicator-chart>
- OUTRATA, Richard. 2009. K poňatiu, meraniu a globálnej regulácii procesu globalizácie vo svetovej ekonomike in Politická ekonomie, Zväzok 57, 1. vyd., Academia, 2009, s. 92. ISSN 0032-3233.
- SVATOŠ, M. a kol. 2009. Zahraniční obchod: teorie a praxe. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

- ŠTĚRBOVÁ, L. a kol. 2013. Medzinárodní obchod ve světové krizi 21. století. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. 368 s. ISBN 978-80-247-4694-4.
- TLAČOVÁ AGENTÚRA SR. Nemecká ekonomika je v problémoch a môže stiahnuť aj Slovensko [online]. Dostupné na: <https://www.parlamentnelisty.sk/arena/monitor/Nemecka-ekonomika-je-v-problemoch-a-moze-stiahnut-aj-Slovensko-309898>
- TULEJA, P. 2007. Analýza pro ekonomy. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2007. 336 s. ISBN 978-80-251-1801-6
- VYŠŇOVSKÁ, J. – MACHAJOVÁ, K. 2008. Zahraničný obchod. 1. vyd. Prešov : Michal Vaško, 2008. 143 s. ISBN 978-80-7165-708-8
- ZÁBOJNÍK, S. 2015. Vybrané problémy medzinárodného obchodu a medzinárodného podnikania. 1. vyd. Bratislava : Ekonóm, 2015. 166 s. ISBN 978-80-225-4133-6
- VRABCOVÁ, Dana. Slovensko je 3. najotvorenejšou ekonomikou Európskej únie [online]. Dostupné na: <https://www.investujeme.sk/kratke-spravy/slovensko-je-3-najotvorenejssou-ekonomikou-europskej-unie/>

INFORMÁCIE O AUTOROCH

Doc. Ing. Jana Naščáková, PhD.

Bc. Stanislava Baricová

Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach

Ekonomická univerzita

Tajovského 13

041 30 Košice

Slovenská republika

e-mail: jana.nascakova@euke.sk, stanislava.baricova@student.euke.sk

JAPONSKÁ KRÍZA

THE JAPANESE CRISIS

Zuzana KUDLOVÁ

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je podať ucelený prehľad a čiastočnú analýzu vývoja Japonska, jeho hospodárstva a hospodárskej politiky od ich vzniku až po súčasnosť. Najväčšiu pozornosť venujem jednak vývoju v deväťdesiatych rokoch, kedy Japonsko čelilo najväčším problémom od druhej svetovej vojny, a ďalej hospodárskej politike v súčasnosti a jej snahám tieto problémy riešiť.

Kľúčové slová: japonská ekonomika, fiškálna politika, expanzívna menová politika, monetárna reštrikcia, cválajúca inflácia

ABSTRACT

The aim of the paper is to provide a comprehensive overview and partial analysis of the development of Japan, its economy and economic policy from their inception to the present. I pay particular attention to developments in the 1990s, when Japan faced the greatest challenges since World War II, and to economic policy today and its efforts to address them.

Key words: Japanese economy, fiscal policy, expansive monetary policy, monetary restriction, galloping inflation

JEL KLASIFIKÁCIA: N0

ÚVOD

V tomto príspevku sa budeme venovať krajine Japonsko a jeho bližší pohľad na vývoj z hľadiska hospodárskej politiky. Japonsko je krajina, ktorá sa svojou kultúrou a vývojom vymyká svetovému štandardu, vďaka polohe na izolovaných ostrovoch, ktoré je do veľkej miery príčinou tejto špecifickosti. Spôsob, akým sa Japonsko v týchto podmienkach vyvíjalo a začleňovalo do svetového hospodárstva z neho robí veľmi prítiažlivú a zaujímavú krajinu.

Aj keď japonská ekonomika od roku 2002 zažívala dlhé obdobie rastu, následky stratenej dekády, ako obdobie deväťdesiatych rokov v Japonsku býva často nazývaná, sú v krajine vidieť dodnes. Dôsledkom zlej hospodárskej situácie bolo to, že japonské inštitúcie, ktorým boli do tej doby pripočítané zásluhy za hospodársky zázrak, boli kritizované ako neschopné reagovať na problémy v novom prostredí.

HISTORICKÝ VÝVOJ JAPONSKEJ KRÍZY

Táto časť poskytne základné informácie vývoja japonskej spoločnosti od jej vznik až po 90. roky dvadsiateho storočia. Zameraná je na chronologický popis jednotlivých etáp vývoja japonskej ekonomiky a spoločnosti, načrtáva historické korene, ktoré považujem za veľmi podstatné pri chápaní jedinečných rysov Japonska.

Príchod japonskej krízy

Japonská ekonomika, ktorá sa začala rýchlo rozvíjať až po reformách má v druhej polovici 19. storočia, a mimoriadna sila hospodárstva sa začala prejavovať už s postupujúcou modernizáciou na konci 19. storočia. Prvá dekáda 20. storočia predstavovala pre Japonsko „zlatý vek“. Behom prvej svetovej vojny zásobovalo Japonsko Európu a iné krajiny, čo sa pozitívne prejavilo v silnom rozmachu ekonomiky a viedlo k silnému stimulu priemyselnej výroby.

Dvadsať rokov znamenali (aj cez posilnenie ekonomiky počas vojny) určitý útlm, bankroty a ťažkosti v podnikovej sfére. Pomocou reštriktívnych opatrení bola prekonaná povojnová inflácia a tiež ničivé zemetrasenie v oblasti Kanto a Tokio (september 1923). V roku 1923 sa ekonomika stabilizovala, ale v roku 1927 ju zasiahla finančná a banková kríza. Dopady Veľkej hospodárskej krízy vznikli vďaka nepríliš silnej previazanosti so svetovým hospodárstvom ale neboli natoľko ničivé ako napr. v USA, Nemecku a pod. problém ale predstavovala devalvácia libry, na ktorú bol japonský jen naviazaný a v dôsledkoch menových turbulencií Japonsko prešlo v roku 1931 od zlatého štandardu ku striebornému a po silnom znehodnotení jenu (1931 - 33) zaviedlo pohyblivý kurz.

V tridsiatich rokoch vláda presadzovala expanzívnu menovú a fiškálnu politiku, rastúce vládne výdaje smerovali predovšetkým do vojenskej oblasti a tam bola presunutá väčšina výrobných kapacít. Japonsko sa stávalo militantnejším – tiež preto, že jeho veľmocenské ambície neboli územnými ziskami po 1. svetovej vojne upokojené. Došlo k naviazaniu styku s fašistickými veľmocami. Ale prehraná vojna, vážna potravinová kríza vyvolaná poklesom produkcie potravín o 30% v roku 1945 a očakávanie, že Japonsko bude hradiť vysoké vojenské reparácie, neznamenovalo dobré vyhliadky pre japonskú ekonomiku. Skutočná výška vojenských reparácií však bola odhadovaná na 160 mld. JPY. Po vojne, potom, čo krajina prešla zásadnými ekonomickými, sociálnymi a politickými reformami, prišlo obdobie silného hospodárskeho rastu, ktoré trvalo až do roku 1960. Japonsko bolo až do roku 1951 okupované americkými vojskami a tí za najlepšiu prevenciu obnovenia tradičného japonského militarizmu považovali demokratizáciu spoločnosti. Japonská ústava (1946) limitovala japonské vojenské výdaje. V roku 1956 získalo Japonsko členstvo v OSN.

Tzv. catching-up process (proces doháňania v oblasti technológií) viedol k posilneniu konkurencieschopnosti japonských exportov a niektorí ekonómovia ju považujú za kľúčovú. Japonsko sa stalo hlavným dodávateľom tovaru a služieb pre americké vojenské zákazky (Kórejská vojna 1950 – 1953 a Vietnamská vojna 1964 - 1973). Nárast spôsobili také faktory ako kvalita a dostatok pracovnej sily, sprevádzané pracovitosťou, veľkou šetrnosťou a vysokou mierou úspor obyvateľov, perfekcionizmom, orientáciou na dlhodobé ciele, kolektivismom a špecifickými zamestnaneckými systémami (princíp senioráty, jedno celoživotné zamestnanie). Miera nezamestnanosti v Japonsku až do 90. Rokov sa pohybovala do 2% a nikdy nepresiahla 2,5%, tzn. pohybovala sa okolo prirodzenej hranici. Japonská ekonomika sa stala druhou najsilnejšou na svete už v roku 1969.

V sedemdesiatich rokoch ovplyvnil Japonsko predovšetkým tzn. prvý ropný šok (1973), kedy ceny ropy v reakcii na arabsko – izraelský konflikt vzrástli behom krátkého obdobia z 3 USD/barel na 12 USD/barel. V roku 1977 bola vyhlásená recesia. Dopady ropnej a surovinovej krízy boli značné, najmä vďaka absencii vlastných nálezísk. Druhý ropný šok na prelome 80. a 90. rokov viedol k ďalšiemu strojnásobeniu cien ropy, opäť došlo k recesii, ale japonská ekonomika už bola na cenový šok lepšie pripravená a tak došlo k menšiemu zníženiu dynamiky HDP. Po prvom ropnom šoku bolo jasné, že výkyvy k dodávke surovín môžu mať fatálne dopady na ekonomiku krajiny, rovnako ako rastúca degradácia životného prostredia. Priemyselné podniky sa postupne začali preorientovať na vedecky (kvalifikované) náročné, nízko-energetické obory (mikroelektronika, strojárstvo, výroba robotov), ale tiež napr. na

výrobu automobilov. Práve zavádzanie energeticky úsporných zariadení a nových technológií viedli ku zníženiu negatívneho dopadu druhého ropného šoku. Japonská vláda postupne liberalizovala japonské hospodárstvo – napr. bol pootvorený finančný trh. Od roku 1973 bol zavedený plávajúci režim pre jen, ktorý bol fixovaný 22 rokov na dolár (360 jenov za USD) a došlo k jeho rýchlemu zhodnoteniu (v roku 1975 sa za USD platilo 299 jenov, v roku 1980 za 211, v roku 1987 za 151). Toto pozitívne zhodnotenie malo negatívny vplyv na vývoz, ale opačne zase znížilo cenu dovážaného tovaru, a japonské exporty rástli aj cez túto zmenu.

Nerovnováha obchodnej bilancie, ktorá v 80. rokoch prevýšila 2005 mld. Jenov (1981), vzrástla postupne na 13 739 mld. Jenov v roku 1986 a vyvolávala silný tlak zo zahraničia na otvorenie japonských trhov. Výsledkom bola liberalizácia zahraničného obchodu a väčšia orientácia na domáci dopyt. Významný dopad na japonskú ekonomiku mala tiež dohoda z roku 1985, tzv. Plaza Accord, takže sa vláda snažila pomôcť exportérom monetárnej expanzií. Celková ekonomická situácia vyzerala priaznivo – nezamestnanosť aj inflácia boli nízke, podnikové zisky dosahovali historicky najvyššie úrovne. mala tiež dohoda z roku 1985, tzv. Plaza Accord, takže sa vláda snažila pomôcť exportérom monetárnej expanzií. Celková ekonomická situácia vyzerala priaznivo – nezamestnanosť aj inflácia boli nízke, podnikové zisky dosahovali historicky najvyššie úrovne.

Dôsledkom nízkych úrokových sadzieb však bol prebytok likvidity v hospodárstve a ten vyústil v rast špekulatívnych obchodov na burze. Po zrušení povinností investorov získať súhlas štátnych orgánov v prípade, že majú záujem nakúpiť zahraničné cenné papiere, vzrástol čistý vývoz portfólia investícií (išlo o investície do dlhopisov a akcií európskych krajín a USA) z pôvodných 9,4 mld. USD v roku 1980 na 102 mld. USD v roku 1986. Do roku 1989 potom došlo k ich poklesu zhruba na tretinu. Hoci došlo ku zníženiu investícií do zahraničných cenných papierov, zvýšil sa dopyt po aktívach domácich, vznikla tiež bublina na trhu s nehnuteľnosťami. Ceny pôdy v roku 1991 dosahovali zhruba šesťnásobok svojej hodnoty z roku 1970.

Podľa N. Ordunga a A. Holuba sa Japonsko stalo postupne najväčším svetovým veriteľom. Japonské akcie tvorili na konci roku 1989 polovicu hodnoty všetkých svetových akcií. Cenovo eskalujúce trhy aktív začali čím ďalej tým viac využívať pre financovanie investícií firmy, ktoré skôr než bankové úvery využívali emisiu akcií. Mnohé z nich nadhodnotili svoju budúce výnosy a predovšetkým malé podniky, ktoré podnikali v obchode s nehnuteľnosťami, začali mať problémy so splácaním úverov. Ale výrazný rast cien nehnuteľností a aktív naďalej pokračoval. V tej dobe sa centrálna banka rozhodla po 27 mesiacoch zvýšiť úrokové sadzby a tým obmedziť prístup k lacným úverom. Toto opatrenie, ktoré malo zastaviť špekulačnú aktivitu a infláciu aktív, nakoniec priviedlo skĺznutie ekonomiky do recesie – v decembri 1989 praskla špekulačná bublina a krachla japonská burza.

Medzi faktory vedúce ku vzniku bubliny patria predovšetkým agresívne chovanie komerčných bánk, postupujúca deregulácia a liberalizácia finančného sektoru, ktorá viedla k rastu financovania veľkých podnikov pomocou emisie dlhopisov a akcií. Vďaka tomu došlo k poklesu financovania pomocou hlavných bánk v rámci keiretsu. Jednalo sa o veľké mestské banky, ktoré boli významným zdrojom financovania podnikov v skupine – banky boli akcionári týchto podnikov, čo im umožňovalo kontrolovať činnosť manažmentu týchto spoločností, pričom mohli držať podľa zákona maximálne 5% všetkých akcií. V rokoch 1970- 1974 predstavoval podiel bankových úverov na celkovom externom financovaní zhruba 50%, v rokoch 1985-1989 tento podiel činil iba 33,1%. V osemdesiatich rokoch začali (oproti šesťdesiatym a sedemdesiatym rokom) vykazovať japonské banky klesajúcu rentabilitu – ukazovateľ rentability celkových aktív (ROA) klesol v osemdesiatych rokoch z 0,4-0,5 na 0,3, ukazovateľ rentability vlastného kapitálu (ROE) klesol na 10%205. To viedlo k tomu, že banky začali požičiavať tiež menšom, menej známym podnikom, často angažujúcim sa v špekuláciách s nehnuteľnosťami.

Prudký pokles cien aktív otriasol stabilitou najmä bánk, stavebných firiem a subjektov podnikajúcich s nehnuteľnosťami. Je dôležité si uvedomiť, že banky v dobe pred zvýšením úrokovej sadzby masívne požičiavali a prijímali ako zástavu akcie i nehnuteľnosti. Prasknutie bubliny na trhoch aktív a prudký pokles ich cien spôsobili celkovú kumulatívnu kapitálovou stratu, ktorá sa blížila jednej biliarde jenov. Hlavnými postihnutými sa stali stavebné firmy a firmy obchodujúcimi s nehnuteľnosťami, finančný sektor niesol menej než jednu pätinu týchto strát. K priamym stratám, ako ich následok, sa pripojili horibilné sumy zlých úverov, ktoré poskytli banky chudobným podnikom, ako svojim predchádzajúcim klientom zapožičali. V polovici deväťdesiatych rokov sa výška takto poskytnutých úverov pohybovala okolo 150 biliónov jenov. Napriek tomu Bank of Japan aj naďalej udržiavala vysoké úrokové sadzby a obmedzila množstvo peňazí, ktoré banky mohli požičať oproti zástave nehnuteľností, a toto malo negatívny vplyv na výkonnosť japonskej ekonomiky.

Dalším faktorom, ktorý významne v budúcnosti ovplyvní charakter dopytovej aj ponukovej strany, bol demografický vývoj v Japonsku. Celkové starnutie populácie, nízka pôrodnosť aj úmrtnosť, viedlo japonské ministerstvo práce v roku 1987 k vytvoreniu multisektorového ekonometrického modelu, ktorý sledoval dopad dlhodobých demografických zmien na ekonomiku krajiny. Podľa tohto modelu mala japonská ekonomika rásť priemerným ročným tempom viac ako 3% v rokoch 1990 - 2005 a hlavnú rolu pri tom mala hrať silná domáca spotreba a investícia do úspory práce v dôsledku technického pokroku. Model ďalej zdôraznil fakt, že zvyšujúci sa disponibilný príjem domácností a starnúca populácia zmení dopyt v rade sektorov, napr. zdravotníctvo, cestovný ruch, služby pre seniori a pod..

Na začiatku 90. rokov teda Japonsko upadlo do krízy. Behom deväťdesiatych rokov priemerné ročné tempo reálneho HDP Japonska dosiahlo podľa UNCTAD iba 1%, čo je oproti celosvetovému priemeru 2,8% výrazne menej. Vývoj HDP v rokoch 1990 - 2000 ukazuje nasledujúca tabuľka:

Tabuľka 1: Rast reálneho HDP v rokoch 1990 – 2000 (v %)

rok	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
rast reálneho HDP	5,1	3,8	1,0	0,3	0,6	1,5	5,1	1,6	- 2,5	0,2	1,9

Zdroj: Toman, L.: *Japonská ekonomika v 90. letech a pokračující transformace jejího ekonomického systému. Výzkumná studie VŠE, Praha, 2001, s. 5.*

Hospodárska stagnácia sprevádzala Japonsko po celú dekádu. Názory, ktoré hľadajú príčiny hospodárskych problémov, sú rôzne - nedostatočný agregátny dopyt alebo štrukturálne problémy ekonomiky. Diskutabilná je ale tiež rola Bank of Japan, najmä pri vzniku a prasknutí cenovej bubliny, predovšetkým nedostatočný dohľad nad bankovým trhom a pomalá a neadekvátna reakcia na vývoj cien aktív aj neskoršie zvýšenie úrokových sadzieb.

V prípade neadekvátneho agregátneho dopytu panuje názor, že stagnácia bola umocnená reštriktívnou politikou centrálnej banky vedúcej až k deflácií. Ale spotrebiteľia, v obave ďalšieho vývoja ekonomiky a v očakávaní ďalšieho prepadu cien, neutrácajú. Monetárna reštrikcia navyše neprispieva k obnove bankového sektoru, ktorý býva väčšinou poznačený prudkým poklesom cien nehnuteľností a akcií.

Prasknutie „bubliny“ na trhoch aktív a výrazná deflácia na trhoch aktív spôsobili, že celkové straty dosiahli 1400 biliónu jenov (Židek, 2007, s. 248). Iné zdroje uvádzajú straty vo výške 1 biliard jenov. Finančný sektor pritom priamo niesol iba zhruba pätinu strát (Toman, 2001, s. 6).

Tabuľka 2: Kapitálové straty po splásknutí bubliny v rokoch 1990 – 1996 (bil JPY)

Investor	Finančné straty	Podiel (%)
<i>Nefinančné inštitúcie</i>	- 334,7	32,1 %
<i>Finančné inštitúcie</i>	- 181,0	17,4 %
<i>Vládny sektor</i>	- 98,5	9,5 %
<i>Domácnosti</i>	- 427,9	41,1 %
<i>Celkové straty</i>	- 1 042,1	100,0 %

Zdroj: Toman, L: *OECD Economic Survey – Japan 1997-1998*, s. 46.

Z tabuľky je zrejmé, že najväčšiu záťaž niesli domácnosti, ktoré začali menej spotrebúvať a viac šoriť. Ale také aktivity podnikov boli ovplyvnené výraznými kapitálovými stratami. Tie sa museli vyrovnávať so záťažami z minulosti v podobe nadbytočných pracovných síl a kapacít (vd'aka klesajúcej spotrebe) a dlhmi. Napríklad v roku 1992 skrachovalo 14 tisíc podnikov, čo je dvojnásobok oproti dobe bubliny. Zlá výkonnosť podnikov potom zase spätne ovplyvňovala slabú výkonnosť bankového sektora, pretože k priamym stratám sa pripojili straty zo zlých úverov, ktoré podľa *The Economist* (22.7.2006) tvorili minimálne 60 biliónov jenov.

Súbežne s dlhodobou recesiou došlo tiež k deflácií. Dlhodobejšia deflácia býva odrazom výrazného poklesu agregátneho dopytu, aj keď existujú aj príklady, kedy je možno vysledovať ponukové determinanty. Na rozdiel od deflácie, ku ktorej došlo v Japonsku po I. svetovej vojne, kde je ako príčina zaznamenaný technologický pokrok vedúci k poklesu nákladov a rastu produktivity, bola deflácia v deväťdesiatych rokoch vyvolaná slabým dopytom a prebytočnými kapacitami. Deflácia posilňovala tiež apreciácie jenov znižujúcich ceny dovážaného tovaru. Bank of Japan reagovala na defláciu znížením úrokových sadzieb. V roku 1991 znížila úrokovú sadzbu na 4,5%, v roku 1993 to už bolo 1,5%. Týmto monetárnymi nástrojmi sa však ekonomiku oživiť nepodarilo.

„Preto behom rokov 1991-1993 došlo ku schváleniu troch stimulačných balíčkov - menujeme aspoň Emergency stop-gap program zo septembra 1991. K prijatiu komplexnejšieho programu došlo vo februári 1994 – tzv. Overall economic measures program, v rámci ktorého sa ekonomika stimulovala pomocou fiškálneho povzbudenie verejných prác a verejných investícií, podporou výstavby domov a ďalej daňovými úľavami, k nim patrilo zrušenie vysokých daní korporácií a zníženie dane z príjmu. Tiež do nej v rámci opatrení pre problémové oblasti patrila pomoc súkromným inštitúciám získať prioritne pôdu, podpora drobného podnikania, opatrenie na podporu bankového a poisťovacieho trhu a pod. Ďalšiu skupinu tvorili projekty na podporu ekonomického rozvoja a zlepšenia životného prostredia. V rámci vládnej politiky do ekonomiky prúdili značné sumy peniazov prostredníctvom fiškálnych stimulačných „balíčkov“, pričom sa behom štyroch rokov - v období 1992 až 1995 - došlo k prijatiu siedmych takých balíčkov. Fiškálna stimulácia ekonomiky pokračovala aj v druhej polovici 90. rokov; behom obdobia 1992 až 1998 tak bolo prijatých deväť expanzívnych opatrení fiškálnej politiky s celkovým navýšením tokov do ekonomiky vrátane zníženia daní ekonomickým subjektom v objeme presahujúcom 80 biliónov jenov.“

Aj keď Bank of Japan reagovala na klesajúce ceny štandardne, t.j. znížením diskontnej sadzby takmer na minimum a monetárnej expanzie, očakávaného zvýšenia peniazov v ekonomike ani úverovej expanzie tým nedosiahla. Dôvody neúčinnosti zásahov japonskej centrálnej banky uvádza literatúra niekoľko. Podľa Horskej možno problém trvalej deflácie a ekonomickej recesie eliminovať nasledujúcimi tromi krokmi:

- zlepšenie a prehĺbenie spolupráce medzi fiškálnou a menovou politikou – v čele by mala stáť menová politika,
- oslabenie jeny, nárast exportov a dovoz inflácie zo zahraničia,

- aplikácia nekonvenčných menovo politických opatrení a zavedenie režimu cválajúcej inflácie.

Jedno z vysvetlení zlyhania fiškálnej politiky poskytuje Ricardova - Barrova teória, podľa ktorej zvýšenie vládnych výdajov motivuje ľudí ku zníženiu spotreby. Ďalšie vysvetlenie poskytuje rakúska škola, podľa ktorej stimulačné balíčky udržujú existujúcu štruktúru produkcie, ktorá je nevyhovujúca, a iba odsúva nutnosť reforiem. Hlavný problém vidí zástupcovia tejto školy (napr. C. Mengel) v neokeynesiánskom prístupe pri potlačovaní recesie bez schopnosti nájsť súlad medzi preferenciami spotrebiteľov a štruktúrou produkcie.

Niektorí autori tvrdia, že problémy Japonska v deväťdesiatich rokoch nemožno vidieť iba hospodárskym cyklom. Napríklad Hayashi a Prescott vidia problém v poklese dynamiky súhrnných faktorov produktivity. Ďalšie vládne subvencie upadajúcim odvetvím a neefektívnou produkciou by mohli produktivitu ďalej znížiť. Iní ekonómovia (Krugman) zastávajú názor, že stagnácia bola vyvolaná dlhodobým poklesom agregátneho dopytu. Stagnácia spotreby domácností bola neobyčajne dlhá a to isté bolo možno zaznamenať tiež u súkromných kapitálových investícií (1992 - 1993, 1997 - 1998). Ďalší ekonómovia (Mengel) namietajú, že ak by hlavným dôvodom recesie bol nedostatočný dopyt, zrušili by ju zvýšené verejné výdaje.

ZÁVER

Japonsko je krajina s veľmi špecifickým a odlišným vývojom a kultúrou ako ostatné vyspelé štáty sveta. Jej ekonomika je samozrejme takisto silno poznačená kultúrnymi rysmi národa a tak je veľmi dôležité poznať históriu a zvyklosti, aby sme dokázali pochopiť jednotlivé fenomény a reakcie japonského hospodárstva.

Japonsko bolo vďaka svojej ostrovnej polohe dlhé obdobie izolované od sveta. Prvé kráľovstvo tu vzniklo už okolo roku 600 n.l., ale prvé kontakty so svetom sa začali utvárať až v 19. storočí. Izolačný trend si ekonomika zachovala aj do súčasnosti, hoci najmä v posledných desaťročiach sa krajina viac otvára ostatnému svetu.

Ako sa zdá, Japonsko sa v posledných rokoch konečne vymanilo z letargie 90. rokov a nastúpilo na cestu ekonomického rastu. Otázkou zostáva, do akej miery je za tento úspech zodpovedná hospodárska politika. Reformy síce určite prispeli k ekonomickému rastu, avšak ich implementácia je značne neefektívna a pomalá, čím sa ich úspešnosť znižuje. Celkový úspech či neúspech hospodárskej politiky Japonska v posledných rokoch ukáže až čas, lebo mnohé reformy a urobené kroky boli nastavené na dlhodobý časový horizont.

LITERATÚRA

- BAYOUMI, T. - COLLYNS, CH.: Post Bubble Blues. How Japan Responded to Asset Price Collapse. Washington: IMF, 2000. ISBN 1-55775-872-2
- CIHELKOVÁ, E. a kol.: Aktuální otázky světové ekonomiky. Ekonomické a politické změny v Japonsku v 90. letech. Praha: VŠE, 1999.
- CIHELKOVÁ, E. a kol.: Světová ekonomika - základní rysy a tendence vývoje. Praha: VŠE, 2000.
- CIHELKOVÁ, E. a kol.: USA - Japonsko – SRN. Praha: VŠE, 1994.
- CALLEN, J. - OSTRY, D. Japan's lost decade : policies for economic revival. Washington DC: IMF, 2003. 271 s. ISBN 1-58906-187-X
- FLATH, D. The Japanese economy. 2. vyd. Oxford: Oxford University Press, 2005. 371 s. ISBN 0-19-927861-X
- VOGEL, S.K. Japan remodeled : how government and industry are reforming Japanese capitalism. Ithaca: Cornell U.P., 2006. 250 s. ISBN 978-0-8014-7371-5

YOSHIKAWA, H. Japan's lost decade. Přel. C. H. Stewart. 1.vyd. Tokyo: International House of Japan, 2001.

INFORMÁCIE O AUTORKE

Ing. Zuzana Kudlová, PhD.

Katedra finančného riadenia podniku
Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach
Ekonomická univerzita v Bratislave
Tajovského 11
041 30 Košice
e-mail: zuzana.kudlova@euke.sk

SOCIAL CORPORATE RESPONSIBILITY

SPOLOČENSKÁ ZODPOVEDNOSŤ PODNIKOV

Bohuslava MIHALČOVÁ – Jana VAJDOVÁ

ABSTRACT

Corporate Social Responsibility (CSR) is gradually becoming part of the philosophy of several business entities. It is a commitment to behave ethically and to improve the quality of life of employees or the local population and society as a whole, while contributing to economic growth and, last but not least, to monitoring the environment. Thus, social responsibility is based on three interconnected pillars - social, economic and environmental. Can a business be socially responsible and at the same time successful and competitive? Although it is not easy to define the term CSR with one definition, the common feature is the principle of volunteering. Several studies have shown that the public expects responsible behaviour from businesses and that such behaviour affects their market position. Therefore, the CSR concept is also an important strategic tool that can help development and have a positive impact on the future. Socially responsible entrepreneurship is a direction that not only in today's economic situation should all enterprises take. The aim of the paper is to show the importance of linking a successful and at the same time socially responsible company.

Key words: Social responsibility, business, competitiveness, business ethics, stakeholder

ABSTRAKT

Spoločenská zodpovednosť podnikov (Corporate Social Responsibility – CSR) sa postupne stáva súčasťou filozofie viacerých podnikateľských subjektov. Ide o záväzok správať sa eticky a zlepšovať kvalitu života zamestnancov či miestneho obyvateľstva a spoločnosti ako takej, súčasne prispievať k ekonomickému rastu a v neposlednom rade dohliadať aj na životné prostredie. Spoločenská zodpovednosť je teda postavená na troch vzájomne prepojených pilieroch – spoločenskom, ekonomickom a environmentálnom. Aj keď nie je jednoduché vymedziť pojem CSR jednou definíciou, spoločnou črtou je princíp dobrovoľnosti. Viaceré výskumy poukazujú na to, že verejnosť od podnikov zodpovedné správanie očakáva a takéto správanie vplyva aj na ich postavenie na trhu. Koncept CSR je aj preto významným strategickým nástrojom, ktorý môže napomôcť rozvoju a môže mať pozitívny vplyv do budúcnosti. Spoločensky zodpovedné podnikanie predstavuje smer, ktorým by sa nielen v dnešnej ekonomickej situácii mali uberať všetky podniky. Cieľom príspevku je poukázať na dôležitosť prepojenia úspešného a súčasne spoločensky zodpovedného podniku.

Kľúčové slová: spoločenská zodpovednosť, podnik, konkurencieschopnosť, etika podnikania, Stakeholder

JEL CLASSIFICATION: M14

INTRODUCTION

Corporate social responsibility (CSR) is a concept that concerns companies with international competence. The company requires entrepreneurs to behave responsibly not only to the internal environment but also to the activities they perform have a positive impact on their external environment.

The notion of corporate social responsibility is mostly associated with environmental protection. However, if we want to talk about social responsibility in detail, we have to add a social and economic area to environmental protection.

Corporate social responsibility is largely practiced by large enterprises, such as retail chains, banks, and television, which publicly present their corporate social responsibility. In recent years, however, more and more SMEs have been involved in this process. Many entrepreneurs think about the cost of implementing CSR. This thinking, however, is wrong, because doing business responsibly does not only mean spending a lot of money on projects that support e.g. environmental protection. Sometimes it is enough if a business starts using recycled paper instead of conventional office paper.

1 CSR DEFINITION

Corporate social responsibility is a business concept known around the world. Although its roots can be traced to the 1950s, its advancement is related to the spread of globalization beginning in the 1990s (Carroll, 2015).

According to some authors, this was even before 1900, and even a similar concept was spoken in Antiquity or the Middle Ages. One of the first definitions is that of Howard R. Bowen, who defines a social enterprise as: "the commitment of entrepreneurs to pursue such strategies, make decisions or undertake activities that are desirable in terms of our company's goals and values." (Bussard et al. 2005).

The best-known representatives of the Czech and Slovak Republics who took care of the comfort of their employees and their families were brothers Ján and Tomáš Baťa. In addition to their job opportunities, they also offered employee flats to their employees, providing education not only to themselves but also to their children. In the 1960s and 1970s, a number of views and definitions of CSR arose under the influence of social change. These definitions emphasized the manager and his personality in corporations, while also highlighting the relationship between business and the socio-economic system.

In the 1980s, theories gradually transformed and empirical research on responsible entrepreneurship was undertaken. New concept alternatives such as social performance of business, business ethics, stakeholder theory or public policy. Social responsibility, which it emphasizes in its perception of stakeholders, can be defined as "a concept expressing the obligations of companies to all groups of the company and not only to their shareholders. Two aspects of this definition are very important. First, commitments must be undertaken voluntarily; Behaviour affected by law enforcement force or agreement with trade unions is not voluntary. Second, the validity of the commitments is general, goes beyond the traditional obligation to shareholders, and also extends to other social groups such as consumers, employees, suppliers and neighbouring communities." (Bussard et al. 2005)

At the turn of the millennium, many voluntary associations, including NGOs, as well as NGOs and the European Union, contributed to the definition of social responsibility, which considers CSR to be one of the tools for achieving the Lisbon Strategy.

The basic definition of CSR is as follows: Corporate Social Responsibility is a business concept in which companies voluntarily decide to implement in their business strategies and activities such decisions that contribute to the improvement of the state of companies.

Corporate Social Responsibility extends a vision of corporate responsibility that occupies a wide range of stakeholders beyond shareholders and investors. The main areas of social responsibility are the protection of the environment as well as the well-being of employees, the community and civil society, not only in the present but also in the past.

"Corporate social responsibility is the organization's contribution to sustainable economic growth and to improving the quality of life of employees, their families, the local community and society as a whole. At the same time, he understands the concept of "beyond law", something beyond the scope of generally defined obligations in the form of obligations" (Hrubec, Virčíková, 2009).

Most definitions of CSR describe this term as companies that integrate social and environmental concerns into their business and their interaction with stakeholders on a voluntary basis.

Being socially responsible does not only mean meeting legal requirements and expectations, but also exceeding compliance and investing more in human capital, the environment and stakeholder relations. (Green Paper, 2001)

2 ETHICS AND SOCIAL RESPONSIBILITY

In addition to the economic side of business, i.e. profit oriented, there is also something related to the long-term orientation of the success of the entrepreneur, the business, which is ethics and social responsibility as part of the business.

Why is the importance of business ethics growing? It is due to unclear issues in international trade and ever-increasing economic globalization. On the contrary, the basis for business ethics is honesty and fairness.

One of the important themes of business ethics is the relationship between entrepreneurship and social responsibility. Corporate social responsibility is related to different levels of moral development and is a problem of optimal proportions between profit and social responsibility.

We know two ways of perceiving the difference between ethics and social responsibility:

1. In the first case, ethics is perceived as a business-oriented issue (inside of organization), while social responsibility is more outward-oriented.

Ethics ties more to the individual, while social responsibility is more to the business.

2. In the second case, both terms are considered synonymous because of the ethical behaviour of the company has two dimensions, internal (given by the corporate culture) and external, covering all elements of the company's surroundings (stakeholders).

If the company behaves ethically correctly to its surroundings, it is rewarded with a positive opinion (prestige) of the public and the related economic benefits.

CSR is defined by the European Commission (EC) as "the responsibility of enterprises for their impacts on society" (EC, 2011). Here is the connection with stakeholders.

The term stakeholder referred to a temporary holder of money or property in the area of law and gambling.

Currently, the term is used in management and marketing and includes all stakeholders that have any connection with the business - suppliers, customers, employees, management etc.

Stakeholders can be divided into:

1. **internal** (employees, managers or owner) and
2. **external** (Outside are customers, suppliers, business partners, creditors, but also people living around the company).

The issue of stakeholders is more important for companies with a large number of employees, for companies selling their products and services to end customers. So the ethics and CSR are interconnected.

3 PILLARS OF CSR

The issue of social responsibility can be analysed from several points of view, namely responsibility towards the competition, the consumer and the environment. The first is related to promoting free trade, choosing a supplier according to his capabilities, not family links and avoiding misleading advertising. The second aspect is perceived from the consumer perspective and the credibility of the information that organizations offer about their products and services. The third area takes environmental protection into account, in particular, by controlling the impact and avoiding the adverse effects of all production.

In order to qualify the company as a social responsible, it must follow several principles. These can be summarized in the so-called Triple bottom – line:

1. profit (economic pillar),
2. people (social pillar),
3. planets (environmental pillar).



Figure 1 Triple Bottom Line

Source: < <https://www.cimaglobal.com/Our-locations/SriLanka/Thought-leadership/2013-managing-innovation/The-need-for-sustainable-innovation-in-business/>>

What is the content of these pillars? For example, the economic pillar includes an examination of the following areas:

Economic pillar deals for example with:

- ✓ Code of Ethics
- ✓ Rejection of corruption,

- ✓ Transparency,
- ✓ Protection of intellectual property,
- ✓ Investor Relations
- ✓ Supplier-customer relations,
- ✓ Customer relationships
- ✓ Quality and safety of products and services....

Social pillar CSR deals with:

- ✓ Employment policy,
- ✓ Health and safety of employees,
- ✓ Education,
- ✓ Retraining,
- ✓ Equality between women and men,
- ✓ Refusal of child labour,
- ✓ Human rights.

Environmental pillar CSR observe:

- ✓ Cleaner production,
- ✓ Products and services (EMAS Regulation and ISO 14000 series standards)
- ✓ Protection of natural resources,
- ✓ Investing in cleaner technologies
- ✓ Environmental business culture (recycling, energy saving, etc.).

CSRs of many well-known companies are built on these pillars. Let's take an example of the CSR **Ford Motor Company**. Ford Motor Company, commonly known as Ford, is an American multinational automaker that has its main headquarters in Dearborn, Michigan, a suburb of Detroit. It was founded by Henry Ford and incorporated on June 16, 1903. The company sells automobiles and commercial vehicles under the Ford brand, and most luxury cars under the Lincoln brand.

Ford Motor Company stated that being a good corporate citizen is an essential part of how they do business. Both globally and locally, company has an ongoing commitment to helping and supporting the communities we operate in, better understanding environmental issues and investing in our people. Ford Motor Company defined corporate social responsibility as being willing to help others, being environmentally conscious and socially tolerant.

For example according to **environmental pillar** Ford Motor Company has new fabrics supplied by Interface Fabrics, Inc., produced from 100 percent post-industrial waste. Post-industrial waste is something originally. It can include anything from plastic intended for pop bottles to undyed polyester fibbers that don't make the cut for consumer use.

In **social frame** Ford has foundation offering grants that support and maintain diversity in higher education with fellowships for pre-doctoral, dissertation, and post-doctoral scholarship to increase diverse representation among Native Americans, African Americans, Latinos/Latinas and other under-represented Asian and Latino sub-groups throughout the U.S. academic labour market.

Outstanding fuel economy and the reduction of greenhouse gas emissions from Ford products: they're key objectives that represent a fundamental part of their business and an **economic pillar** of CSR. With smart and sustainable manufacturing solutions and an range of technologically advanced, fuel-efficient vehicles, they're creating foundations that will ensure our long-term success in Europe.

4 CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A PART OF ISO 26000

The standard that can help individuals to put CSR into practice is ISO 26000. The standard is not mandatory, but companies can use it on a voluntary basis as it provides guidance on how to deal with CSR in practice. At present, this standard is based on 7 guiding principles:

1. Organization management
2. Human rights
3. Labour law
4. Environment
5. Fair trade
6. Consumer protection
7. Community involvement and development (see Figure 2).



Figure 2 Guiding principles of ISO 26000

Source: International Organization for Standardization. [Online]

Retrieved: http://www.iso.org/iso/iso_26000_project_overview.pdf. ISBN 978-92-67-10537-6.

ISO 26000 assists organizations regardless of their size, activity or location, and advises on:

- on concepts and definitions of social responsibility,
- on trends in social responsibility,
- on social responsibility principles and practices,
- on promoting socially responsible behaviour throughout the organization, through company policies and practices,
- on the identification of interested parties,
- on communication, commitments and other related information on corporate social responsibility.

5 CSR PHENOMENON CRITICS

Like every extraordinary phenomenon, social responsibility brings with it conflicting opinions of experts, companies and the general public. It is therefore questionable whether CSR activities really lead to sustainable development, or whether our behaviour is not just a form of advertising and the real effects are out of interest. For decades, Milton Friedman has stated that companies are institutions that aim to maximize profits and not charity, so they should focus only on shareholders from the stakeholder group. As a reason, it states that if companies focus on the triple - bottom - line, they will not be able to find a balance between areas. Friedman argues that it is not appropriate for a corporate executive or director to embark on socially responsible programmes because there is little incentive for prudent expenditure, mainly when one is spending money owed to the shareholders through dividends (Friedman, 2009). But, if corporate social responsibility is detrimental to business, as suggested by Friedman, then shareholders will tend to avoid investing in companies that act socially responsible. Friedman's thoughts further elaborate on Greško (2009), claiming that there are other threats in addition to the reason:

- "The CFF will be the victim of marketing and will serve almost exclusively for" public relations "purposes.
- Many companies want to be seen as leaders in ecology and social responsibility, but in fact their practices are unethical and contrary to the CFF.
- The CFF will become a tool for increasing the impact of companies in other areas.
- The CFF will become an instrument for gradual market regulation to unhealthy levels "(Greško, 2009).

A well-known critic of this phenomenon is Reich (2007), who in his book Super capitalism denounces the CAP as a dangerous distraction that undermines democracy. It argues that it is the role of governments to establish laws and rules to ensure that businesses act in accordance with the interests of society.

In addition to the experts' statements already mentioned, it is also worth mentioning the additional risk that the inadequate and elaborated CAP strategy may present. Paradoxically, if a company fails to meet the objectives it has set itself, the CAP may become the cause of its poor reputation. Every person has the right to express his or her opinion, so it is up to each of us whether we choose the path that critics of this kind of business and behaviour follow, or prefer environmental practices, social attitudes or the promotion of human capital.

The fact that social responsibility has become one of the major trends in marketing does not mean that it is the only way to succeed in the short term. Marketers may thus find themselves faced with the dilemma of choice between profitability and customer desire for social benefit. (Kotler et al. 1999). Companies that want to deal with corporate social responsibility should treat it like other market challenges. The strategic concept thus helps prevent chaotic philanthropy, which, although not harmful, but does not realize the full potential that the company can offer to its surroundings.

CONCLUSION

Incorporating the CSR concept into a business strategy is considered to be an indication of good corporate governance. It can therefore be assumed that organizations claiming to have this concept will have and in the future will have an even greater chance of raising additional capital over companies that do not. Last but not least, it is worth remembering that companies that listen to the environment and take into account its interests can better

anticipate potential risks and respond promptly to changes that may occur and affect business success.

It is important to realize that businesses are dependent on global developments, so their reputation is indispensable. The moral responsibility of a company is a problematic and subjective thing. The philosophy that responds to these societal demands is social responsibility, which is considered to be part of the concept of sustainable development and is internationally supported by the UN, EU, OECD and a number of international NGOs. Many surveys show that companies that have their own long-term sustainability strategies have more loyal employees and customers, and that they also benefit investors. In fact, CSR means maintaining economic success and gaining a competitive advantage by giving your business a good reputation.

REFERENCES

- BUSSARD A., MARČEK E., MARKUŠ M., BUNČÁK M. 2005. Spoločensky zodpovedné podnikanie. Prehľad základných princípov a príkladov. 1. vydanie. Bratislava : Nadácia Integra, 2005. s. 112.
- CARROLL, A.B. 2015. "Corporate social responsibility: The centerpiece of competing and complementary frameworks." *Organizational Dynamics*, Vol. 44, p. 87-96.
- Cimaglobal. [Online] [cit. 10. 2 2020]. Retrieved: <https://www.cimaglobal.com/Our-locations/SriLanka/Thought-leadership/2013-managing-innovation/The-need-for-sustainable-innovation-in-business/>
- Corporate Social Responsibility: a new definition, a new agenda for action. European Commission, Brussels, 25 October 2011
- CSR.Retrieved:<https://www.ford.co.uk/experience-ford/about-ford/corporate-social-responsibility>
- FRIEDMAN, M. 2009. Corporate Social Responsibility. [cit.18.02.2020]. Retrieved: <https://lucidmanager.org/milton-friedman-corporate-social-responsibility/>
- GREEN PAPER, 2001. Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. Brussels 2001
- GREŠKO, J.: Spoločenská zodpovednosť firmy. [Online] [cit.17.02.2020]. Retrieved: <http://www.ekologika.sk/spolocenska-zodpovednost-firmy.html>
- HRUBEC, J., VIRČÍKOVÁ, E. a kolektiv 2009. Integrovaný manažérsky systém, ISBN 978-80-552-0231-0
- International Organization for Standardization. [Online] [cit.10. 2 2020.] Retrieved: http://www.iso.org/iso/iso_26000_project_overview.pdf. ISBN 978-92-67-10537-6.
- KOTLER, P. – ARMSTRONG, G. – SAUNDERS, J. – WONG, V.: Principles of Marketing, Second European Edition , Prentice Hall Europe, 1999. str. 42-43.
- REICH, R. 2007. Supercapitalism. The Battle for Democracy in an Age of Big Business. Cambridge 2007

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

prof. Ing. Bohuslava Mihalčová, PhD. et PhD., EUR ING

Katedra manažmentu
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach
Ekonomická univerzita v Bratislave
Tajovského 13, 040 01 Košice
e-mail: bohuslava.mihalcova@euke.sk

Ing. Jana Vajdová

Katedra kvantitatívnych metód
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach
Ekonomická univerzita v Bratislave
Tajovského 13
040 01 Košice
e-mail: jana.vajdova@student.euke.sk

SOFTWARE SUPPORT OF BUSINESS PROCESSES AS A PART OF INFORMATION MANAGEMENT

SOFTVÉROVÁ PODPORA PODNIKOVÝCH PROCESOV AKO SÚČASŤ INFORMAČNÉHO MANAŽMENTU

Katarína TEPLICKÁ

ABSTRACT

Enterprise information systems support the efficient management of business processes, resources, materials, machinery and equipment, people, finance. The strategic goal of building an enterprise information system is to support the growth of business performance and value of business. The goal of this contribution is to highlight the importance of creating and using software support for business process management. We analyze specific software products, their advantages and disadvantages, companies offering software products and investments in ERP (Enterprise Resource Planning) systems. The results of the analyze point to the benefits of ERP systems introduced in enterprises. Significant benefits include quality information for decision-making, saving time downtime, reducing administrative staff, increasing inventory turnover, slimming down the IT department.

Key words: software support, improvement, efficiency, ERP systems

ABSTRAKT

Podnikové informačné systémy podporujú efektívne riadenie obchodných procesov, zdrojov, materiálov, strojov a zariadení, ľudí, financií. Strategickým cieľom budovania podnikového informačného systému je podpora rastu obchodnej výkonnosti a hodnoty podniku. Cieľom tohto príspevku je zdôrazniť dôležitosť vytvárania a používania softvérovej podpory pre riadenie podnikových procesov. Analyzujeme konkrétne softvérové produkty, spoločnosti ponúkajúce softvérové produkty a investície do systémov ERP (Enterprise Resource Planning). Výsledky analýzy poukazujú na prínosy systémov ERP zavedených v podnikoch. Medzi významné výhody patrí kvalita informácií pre rozhodovanie, úspora času, zníženie administratívnych nákladov, zvýšenie obratu zásob, zredukovanie IT oddelenia.

Kľúčové slová: softvérová podpora, zlepšovanie, efektívnosť, ERP systémy

JEL CLASSIFICATION: M11, M15

INTRODUCTION

Improving business success means improving business processes and using process-oriented support tools to achieve key factors such as efficiency, economy and productivity.

The use of business information software system support is very effective and necessary in the long run. The programming languages are very important instrument for creation of controlling software and controlling applications (Steingartner, Novitzká, 2016).

Structural operational semantics is most popular semantic method for software engineers and this method is used by creation of software for controlling (Steingartner, Novitzká, 2015).

Business processes cannot be managed without changes and improvements, which can ultimately affect the price of products, demand and meet customer requirements, increased revenue from product sales, to decrease total costs, and to create profit growth. In addition to financial benefits, it is also necessary to perceive another aspect of this approach, namely to improve the information transfer system at individual management levels, to provide feedback in synergy with the customer, to eliminate ineffective activities in the chain of business processes (Petřík, 2005). ERP systems are a tool for decision making in businesses and in the IPO chain. ERP systems process all business information that is part of controlling. Controlling is part of the management information and economic systems. The application of controlling requires a change in the company's management system, a change in the organizational structure of the company, the creation of a controller's position, a controlling body. With controlling implementation are connected all barriers in Slovak companies (Foltínová, Kalafutová, 1998). Controlling is a management tool that can keep businesses in an efficient way and avoid existing problems that are often a matter of "survival" for businesses (Kádárová, Durkáčová, 2012). Controlling emphasizes to business managers how to achieve more effective management and business goals. Controlling expresses the complex function of economic management in enterprises (Potkány, Šatanová, 2004) and we can understand all the activities related to the entrepreneurial activity of the enterprise. The reason for poor implementation of controlling in enterprises is insufficiently trained controlling personnel, not built (Potkány, Hitka, 2005).

The management information system and its connection to the economic and accounting system of the company, the lack of personnel competent to carry out the control function, the poor organizational structure of the company, insufficient registration system, shortcomings in the interconnection of economic analyzes, unprocessed management accounting, unfinished planning and budgeting in the enterprise, building controlling, undefined strategic goals of the business. These reasons can also lead companies to avoid to control.

1 SIGNIFICANCE OF ERP SYSTEMS

Through ERP systems key business processes can be successfully managed and enable the enterprise as a whole to build a concept of continual continuous improvement. The essence of ERP systems is to achieve economic transparency; transparency in business activities, processes, planning, calculating, budgeting, process decisions, orders, performance, customers, products (Kassay, 2001). All businesses are looking for an optimal solution for implementing ERP systems. Currently, there are a number of companies offering controlling information systems, SAP, ABRA Software, EPICOR, KROS, Microsoft Slovakia, NESS, ORACLE, SOFTIP, SIEMENS, WBI, PRO IT SERVICES, ORGA-TRADE and other (Potkány, Hitka, 2005)]. ERP is a unifying information system that uses information technology. It is an effective tool for business process planning and management. The ERP system integrates all business processes in the firm. ERP systems create a link between business processes and information needs (figure1).

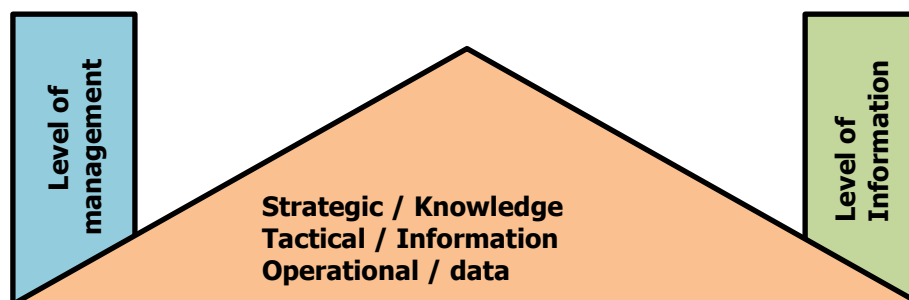


Figure 1: Relationship between information and management levels

Source: own source

The reasons why businesses implement ERP systems are presented in figure 2. Benefits of ERP systems are: automation and integration of main processes, data sharing, standardization, real-time information creation and availability, historical data processing, complex approach to ERP solutions. ERP systems represent the integration of key processes in the IPO chain (input, process, and output) in enterprises. ERP systems are aimed at improving and streamlining business processes from entry to exit, which is the IPO chain.

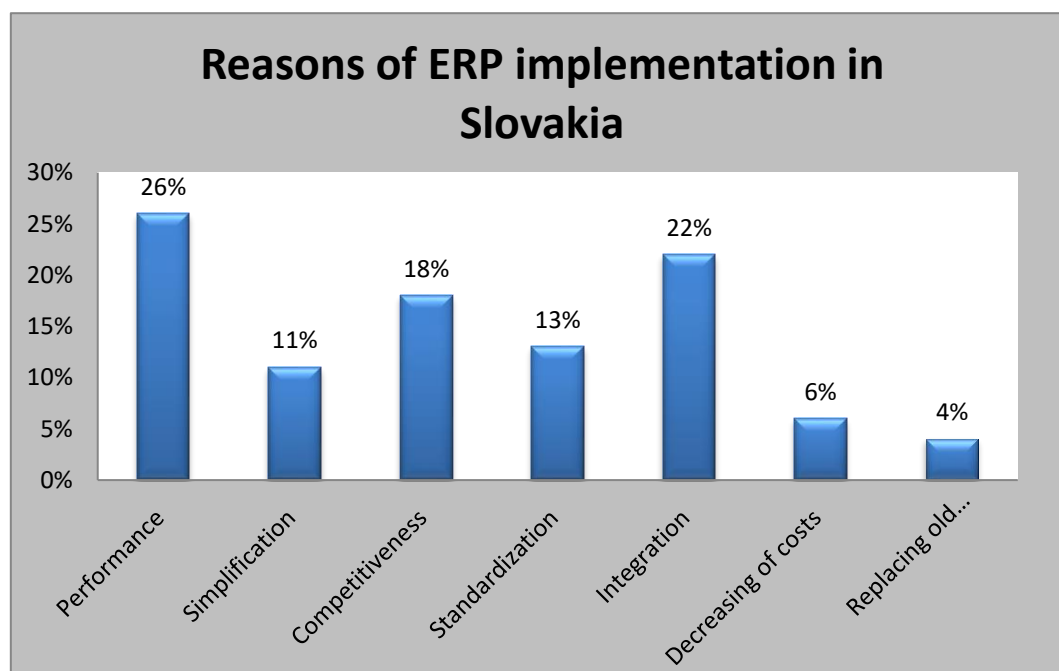


Figure 2: Reasons of ERP implementation in Slovakia

Source: [2]

ERP systems are made up of various modules that are tied to business processes and business needs to manage certain business areas. Based on the IPO chain, businesses decide what modules they need for their business processes. Most often, businesses use modules that are bound to enterprise inputs and outputs. The logistics, human resources, production, finance, sales modules are significant. The average age of using ERP systems is getting shorter. In small businesses, the age of ERP systems is reduced from 7 to 5 years, in large and medium-sized enterprises the age of ERP systems is reduced from 8 to 6 years. There are

no major barriers to implementing ERP systems in large enterprises, and there is no need to make major changes to information systems. In small businesses, the implementation of ERP systems is challenging because of major constraints, and extensive changes to information systems and sub-adjustments are needed. Continuous innovation of ERP systems is important in terms of functionality, as process changes, market conditions, and legislative conditions are constantly occurring. The second factor that is crucial for ERP systems innovation is outdated technology and inflexible architecture. ERP systems are also being introduced into businesses in terms of size. The results of ERP systems implementation in enterprises depend mainly on financial means and this represents the main problem in the implementation of ERP systems in Slovak enterprises. The introduction of ERP systems in enterprises presents risks that are not only related to financial funds. Implementation is a complex process that involves risks to the software vendor and the company that deploys the ERP system. The size of the risk depends on how the ERP system implementation project is managed.

2 ANALYSIS OF SOFTWARE COMPANIES FOR ERP SYSTEMS AND THEIR PRODUCTS

Companies developing ERP systems have a lot of competition in the market. Companies track customer requirements, changes in technology and processes, and customize their products to meet customer requirements. Major suppliers include SAP, Oracle, Microsoft (table 1). A large number of companies in Slovakia are involved in the development of information systems and their implementation in companies. The opportunities of these information companies depend on customer requirements in the area of management information systems. According to the results of the Center for Research of Information Systems CVIS in Slovakia, domestic ERP systems and domestic manufacturers of ERP systems dominate. The main reason is the knowledge of Slovak market conditions and customers. These manufacturers can quickly respond to changes in ERP systems and adapt ERP systems to customer requirements. The core of these ERP systems is system integration. Creating a quality information system for businesses minimize risks and maximize opportunities. The goal of system integration is to create and maintain an integrated information system that uses the potential of available information and communication technologies.

TABLE 1 PRODUCT OF ERP SYSTEM IN SLOVAK COMPANIES

COMPANIES	PRODUCT
SAP AG	SAP Solutions for small Businesses and Midsize Companies SAP BUSINESS ONE SAP Business All –in- One SAP Business By Design SAP Solutions for Large Companies SAP BUSINESS SUITE SAP CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT SAP ERP SAP PRODUCT LIFE CYCLE MANAGEMENT SAP SUPPLY CHAIN MANAGEMENT SAP SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT SAP ERP FINANCIALS SAP ERP HUMAN CAPITAL MANAGEMENT SAP ERP OPERATIONS SAP ERP CORPORATE SERVICES END USER SERVICE DELIVERY

ORACLE	ORACLE DATABÁZA Oracle Fusion Middleware Oracle Enterprise Manager Oracle eBusiness Suite Oracle eBusiness Suite Manufacturing Capital Asset Management Customer Relationship Management Financial Management Human Capital Management Manufacturing Order Management Project Management Supply chain Management Supply chain Planning Supply chain Execution Tools and Technology Requirements Planning Quality Management Plan Managers Dashboard Shop Floor Oracle Fusion Applications
	Produkt line Oracle: Oracle eBusiness Suite People Soft Enterprise Siebel JD Edwards EnterpriseOne JD Edwards World PDM Manufacturing
MICROSOFT	Microsoft Dynamics CRM MICROSOFT DYNAMICS AX Microsoft Dynamics GP Microsoft Dynamics NAV Microsoft Dynamics SL Microsoft Dynamics Retail Management System CRM Microsoft Windows Share Point Services Microsoft SQL Server Microsoft Visual Studio

Source: own source

Creating ERP systems in enterprises must be based on IPO chains and business processes. The information system enables enterprise management to access various statistics that are important for decision making. The ERP system must be flexible, regular, up-to-date, fast, and available. The strategic goal of the ERP system is to support business performance and value growth. Quality ERP systems are beneficial to businesses and an effective management tool. A high-quality ERP system allows the company to generate dashboard outputs that can be used by all stakeholders, i. employees, customers, suppliers, customers, potential competitors.

These outputs are an effective tool for managing business processes (figure 3). Dashboards are usually a series of graphics, charts, gauges and other visual indicators that can be monitored and interpreted. Digital dashboards projects involve business units and the information technology department. Dashboards are output of controlling in company. Benefits of using digital dashboards include visual presentation of performance measures, ability to identify and correct negative trends, measure efficiencies and inefficiencies, ability to generate detailed reports showing new trends, ability to make more informed decisions based on collected business intelligence, align strategies and organizational goals, saves time compared to running multiple reports, gain total visibility of all systems instantly and quick identification of data outliers and correlations.

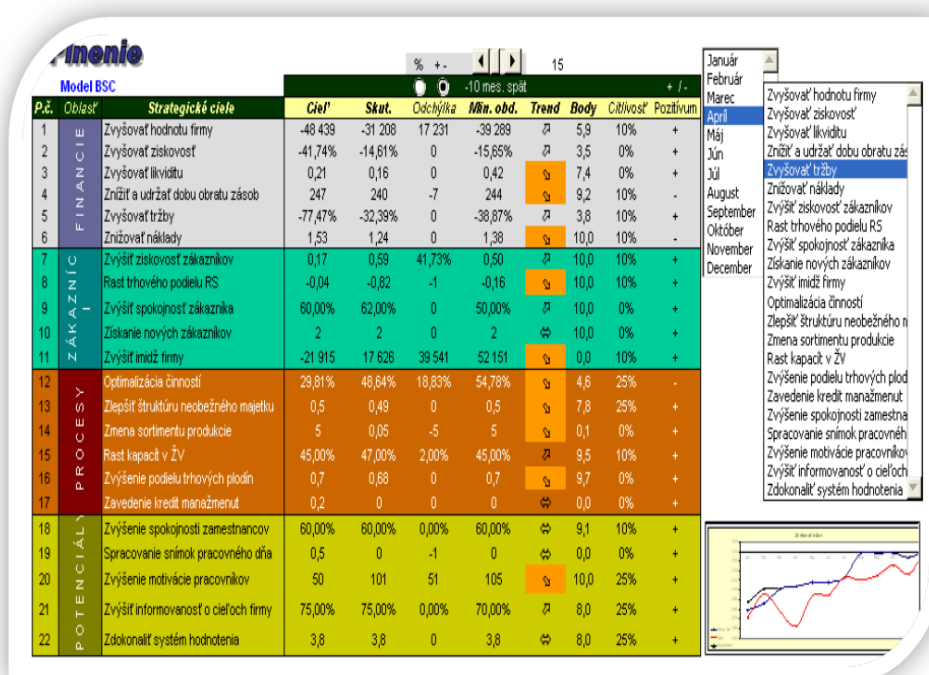


Figure 3: BSC dashboards and controlling
Source: own source

Within the IPO chain, various software products are used in enterprises to manage the purchase, supply, storage, production, sales, and distribution. Various software applications, such as Omega, Kros, Pohoda, which are most frequently used in small and medium-sized businesses in Slovakia, are available for financing and accounting. Total output from each process can be done using statistical reports and dashboards. This process is also provided by software OBERON. All software applications for individual business processes can be merged into a single package and this is the ERP system. An important criterion for ERP systems is the ability to solve problems in individual business processes through data collection. ERP system manufacturers try to target a wide range of customers and create all modules in the system to cover every business process.

Software manufacturers also focus on specific areas such as banking, insurance, education, health, public administration. ERP systems are created in Slovakia and are also purchased abroad. A high share of ERP systems in Slovakia is in Denmark, the Czech Republic, Germany and the United Kingdom. Key business processes that companies prefer as the basis of ERP systems are human resources, economics, logistics, manufacturing. The advantage of the ERP system is the interconnection of all partial applications in the company and the creation of a quality information system. This approach is an essential advantage of ERP systems (Figure 4).

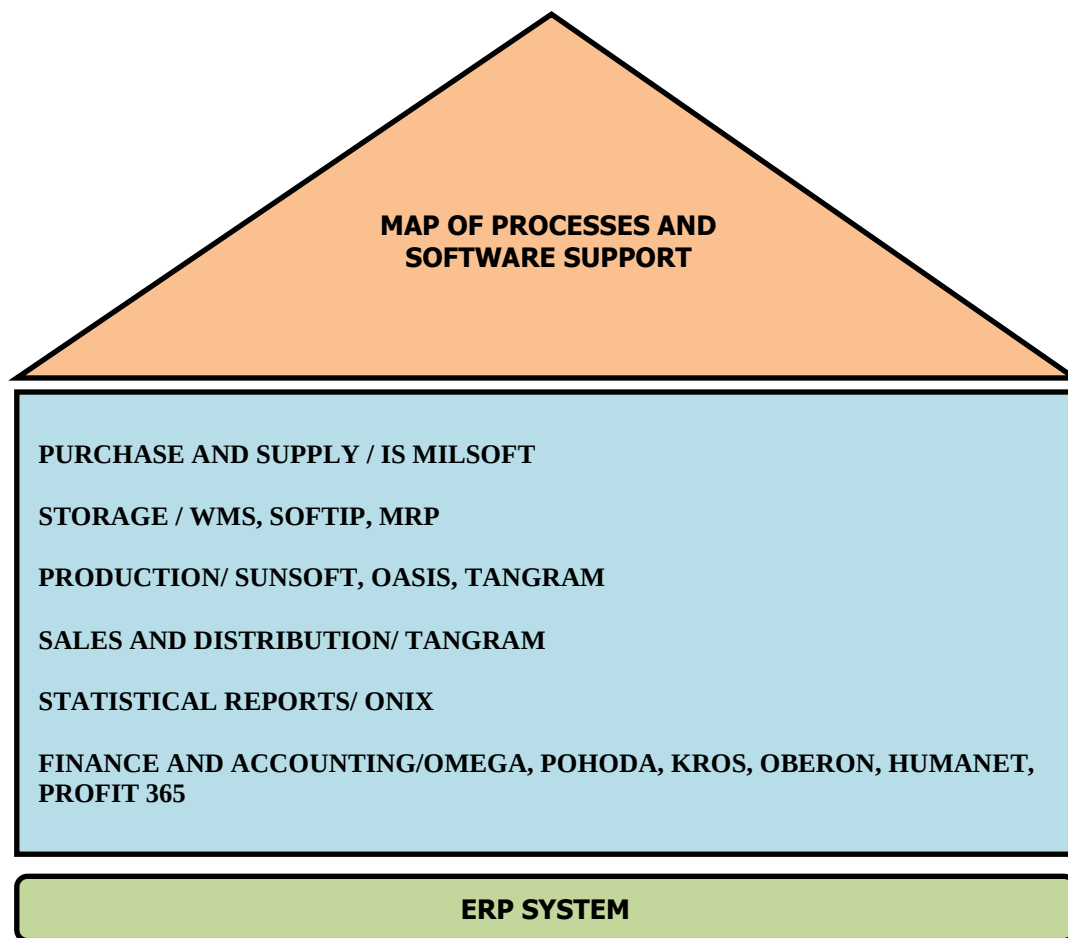


Figure 4: Software support for processes
Source: own source

CONCLUSION

The successful use of ERP systems in the practice of industrial enterprises means increasing performance and gaining competitive advantage in the market. The implementation of ERP systems takes longer and brings positive benefits to business process management companies. The ERP system is the interconnection of management and information flow in businesses that need to be processed for controlling and preparing dashboards that visually track business results. The main reason for implementing ERP in enterprises was the level of performance. Companies have implemented various modules within the ERP system, most

often finances, supplies, supplies, human resources. In terms of financial coverage of the implementation of ERP systems, the funds were overdrawn over the plan. The greatest risks identified in the implementation of ERP systems were business, supplier, project management, ERP system selection, and general risks. Significant companies developing ERP systems include SAP, ORACLE, MICROSOFT.

Acknowledgment

This contribution was supported by project KEGA 049TUKE-4/2019 *Education of foreign students in Slovakia*.

REFERENCES

- FOLTÍNOVÁ, A. KALAFUTOVÁ, Ž. 1998. Controlling in the firm. *Bratislava, Elita*, 1998.
- KÁDÁROVÁ, J., DURKÁČOVÁ, M. 2012. Risk management in industrial companies. In *IEEE – SAMI 2012, Slovakia*, January 2012, p. 415-419.
- KASSAY, Š. 2001. Firm of international class. *Nové Zámky, Strateg*, 2001.
- PETŘÍK, T. 2005. Economical and financial management of the firm. *Praha, Grada Publishing*, 2005.
- POTKÁNY, M., HITKA, M. 2005. Controlling conception of integral management with motivation programm. In *Management in theory and praxis*, vol. 1., issue 3, 2005, p. 42-48.
- POTKÁNY, M., ŠATANOVÁ, A. 2004. Controlling – modern tool of company control. In *Economic journal*, Bratislava, 2004, p. 148-165.
- STEINGARTNER, W., NOVITZKÁ, V. 2015. A new approach to semantics of procedures in categorical terms. In *IEEE – Informatics 2015, Poprad, November 2015*, p. 252-257.
- STEINGARTNER, W., NOVITZKÁ, V. 2016. Categorical model of structural operational semantics for imperative language. In *Journal of Information and Organizational Sciences*, Zagreb, vol40, issue2, 2016, pp. 203-219.

INFORMATION ABOUT AUTOR

doc. Ing. Katarína Teplická, PhD.

Institute of earth resources
Faculty BERG Košice
Technical university of Košice
katarina.teplicka@tuke.sk

METÓDY ODHALENIA KRÍZY PODNIKU

METHODS FOR DETERMINING A BUSINESS CRISIS

Jozef LUKÁČ

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je popísať a aplikovať metódy prostredníctvom ktorých môžeme stanoviť, že podnik bude v budúcnosti ohrozený krízou. Kríza sa môže prejavovať zhoršením finančnej situácie podniku a v konečnom dôsledku môže dôjsť k bankrotu podniku. V príspevku budeme aplikovať ekonomicky pridanú hodnotu EVA. Následne sa budeme venovať predikčné orientovaným modelom finančného zdravia podniku v budúcnosti. Konkrétne sa budeme zaoberať Altmanovým indexom, Indexom bonity, Birkentovým modelom, Tafflerovým modelom a Indexom IN99. Výsledkom bude aplikácia každého modelu a zhodnotenie vývoja finančnej situácie podniku v budúcnosti.

Kľúčové slová: podnik, kríza, bankrot, metódy detekcie,

ABSTRACT

The aim of the paper is to describe and apply the methods by which we can determine that the company will be threatened by the crisis in the future. The crisis may lead to a deterioration in the company's financial situation and ultimately to the company's bankruptcy. We will apply economically added value of EVA in the paper. Subsequently, we will focus on predictive models of the company's financial health in the future. Specifically, we will deal with the Altman Index, Creditworthiness Index, Birkent Model, Taffler Model and IN99 Index. The result will be the application of each model and evaluation of the development of the company's financial situation in the future.

Key words: enterprise, crisis, bankruptcy, detection methods

JEL KLASIFIKÁCIA:

ÚVOD

Finančný manažér, či majiteľ alebo akcionár podniku využíva finančnú analýzu pri svojej činnosti vo viacerých prípadoch, kedy je jeho úlohou určenie finančnej výkonnosti podniku, vypovedanie o platobnej schopnosti podniku. Napríklad pri likvidačnej a majetkovej metóde finančný manažér využíva prevažne údaje zo súvahy a výkazu ziskov a strát prostredníctvom horizontálnej a vertikálnej analýzy s cieľom identifikácie štruktúry aktív a pasív, a nákladov a výnosov, pri podnikateľskej metóde sa v činnosti finančného manažéra využívajú rôzne metódy finančnej analýzy, ktorej výsledkom je stanovenie úrovne finančnej výkonnosti podniku. Príkladom môže byť použitie moderných metód EVA, MVA a iných. Výsledkom finančnej analýzy môže byť aj porovnanie klasických finančných ukazovateľov podniku s inými podnikateľskými subjektmi pomocou metód viackriteriálneho hodnotenia podnikov v priestore, či vyšších, sofistikovaných, štatistických metód ako sú regresia, zhluková analýza, párové testovanie a mnohé iné. Veľmi obľúbené sú aj ukazovatele predikcie bankrotu a bonity podniku – Index bonity, Tamariho index, Altmanov index, Kráľickov qicktest a iné.

1 UKAZOVATEĽ EVA

Podľa Maříková a Mařík (2005) by moderný ukazovateľ mal spĺňať nasledujúce kritéria: vykazovanie čo najužšej väzby na hodnotu akcie, ktorá je preukázateľná štatistickými výpočtami; umožňujú využitie čo najväčšieho množstva informácií z účtovníctva; prekonanie doterajších námietok voči účtovným ukazovateľom finančnej výkonnosti. Dôležitým charakterom moderného ukazovateľa je podporovanie riadenia hodnoty a jasná a prehľadná identifikácia jeho väzby na všetky úrovne riadenia. Mal by zahrňovať kalkuláciu rizika a zohľadňovať rozsah viazaného kapitálu, a rovnako by mal vykazovať znaky čo najužšej väzby na hodnotu akcií (stakeholder value). Podľa samotných autorov je zistenie takéhoto ukazovateľa obtiažne, no spomínaným kritériám najviac vyhovuje ukazovateľ EVA.

Modernejšie prístupy sa snažia o prepojenie všetkých činností v podniku ako aj ľudí zúčastňujúcich sa na podnikových procesoch. Cieľom modernejších prístupov k hodnoteniu finančnej výkonnosti podniku je konať tak, aby sa zvýšila hodnota vložených prostriedkov vlastníkov podniku. Do týchto ukazovateľov sa implementuje kategória ekonomického zisku (nad zisku), ktorý popri bežných nákladoch podniku zvažuje aj tzv. alternatívne náklady kapitálu. Ide napríklad o príležitostné náklady alebo náklady obetovanej príležitosti. K ukazovateľom zastupujúcich moderný prístup finančnej výkonnosti podnikov zaradujeme ekonomicky pridanú hodnotu EVA, trhovú pridanú hodnotu MVA, diskontované cash flow DCF, pridanú hodnotu pre akcionárov SVA, výnosnosť čistých aktív RONA.

Tento ukazovateľ vyjadruje ekonomickú efektívnosť spoločnosti v závislosti od dosiahnutého prevádzkového hospodárskeho výsledku a ceny na používaný kapitál. Z účtovného hľadiska došlo k zmene, keďže prevádzkový a bežný výsledok hospodárenia bol zmenený na výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti. Cieľom je dosiahnutie maximálneho zhodnotenia investovaného kapitálu a tým aj zhodnotiť majetok spoločnosti a zabezpečiť tak vysokú výnosnosť kapitálu. Predpokladom pre presný výpočet 1. variantu tohto ukazovateľa je bezchybné stanovenie NOPAT, WACC a C, čiže prevádzkového hospodárskeho výsledku, váženého priemeru nákladov na kapitál a ceny kapitálu (resp. nákladov). Pri druhom variante, ktorý sa používa pri spoločnostiach, ktoré nemajú svoje akcie obchodovateľné na burze sa môže využiť aj modifikácia 1. variantu.

$$2. \text{ variant: } EVA = (ROE - r_e) * VK$$

ROE - rentabilita vlastného kapitálu

r_e - náklady na vlastný kapitál

VK - vlastný kapitál

Po vypočítaní každej položky potrebnej na vyčíslenie EVA nasleduje končný výpočet ukazovateľa. Pozitívne hodnotenie výkonnosti je definované ukazovateľom $EVA > 0$. Výnos z kapitálu je väčší ako cena samotnej investície – podnik hodnotu tvorí. V prípade, že ukazovateľ EVA dosahuje hodnoty nižšie ako 0 podnik hodnotu „likviduje“ – výnos je menší ako náklad.

Tab. 1 Výpočet hodnoty EVA

Ukazovateľ EVA	2017	2016	2015	2014	2013
ROE	5,6%	3,7%	-2,5%	3,6%	-8,9%
(1 - daňová sadzba)	0,79	0,78	0,78	0,78	0,77
Vlastný kapitál	336744	317815	305953	313693	302413
EVA	11305,94	4376,29	-15561,34	1625,06	-33742,07

Zdroj: vlastné spracovanie podľa výkazov

Z predchádzajúcej tabuľky je zrejmé, že spoločnosť v minulosti (roky 2013 a 2015) hodnotu nevytvárala. Hodnota ukazovateľa EVA v roku 2013 predstavovala takmer -34 000 €, no nasledujúci rok dosiahla kladnú hodnotu vyše 1 600 €. V roku 2015 došlo opäť k situácii, kedy bol výnos podniku nižší ako náklad v hodnote 15 500 €. V roku 2016 spoločnosť zaznamenala tvorbu hodnoty vo výške 4 300 € a v roku 2017 viac ako 11 300 €. Z pohľadu ukazovateľa EVA môžeme povedať, že spoločnosť v posledných dvoch rokoch dosahuje zvyšovanie hodnoty kapitálu prostredníctvom výnosu z tohto kapitálu.

2 METÓDY PREDIKCIE FINANČNÉHO ZDRAVIA SPOLOČNOSTI

K tradičným prístupom môžeme zaradiť aj súhrnné indexy hodnotenia (bankrotné a bonitné modely). Hodnotenie výkonnosti podnikov na základe tradičných postupov využíva súhrnné indexy hodnotenia za účelom posúdenia finančnej situácie podniku prostredníctvom množstva absolútnych, rozdielových a pomerových ukazovateľov. Tieto ukazovatele vymedzujú základné oblasti pri prognóze finančného zdravia – finančná stabilita, finančná štruktúra, analýza príjmov a výdavkov, efektívnosť hospodárenia s majetkom, solventnosť podniku a produktivita. Medzi najznámejšie modely zaradíme Tamariho index, Králičkov quicktest, Index bonity, Index dôveryhodnosti, Altmanov index, Tafflerov model, Beermanova diskriminačná analýza, Argentiho model, Beaverov model a iné modely. Pre ozrejmienie sú v tejto dizertačnej práci spomenuté len niektoré z nich.

Cieľom súhrnných indexov hodnotenia finančného zdravia podniku je predvídanie budúceho stavu podniku, a to finančného úpadku alebo dobrého finančného zdravia. Vypovedacia schopnosť týchto modelov a indexov bola spochybnená v období finančnej krízy v roku 2008, kedy podniky, ktoré dosahovali podľa modelov dobrú finančnú kondíciu a nehrozil im finančné problémy skrachoali. Z tohto dôvodu je viacero autorov skeptických napr. k Altmanovmu indexu.

Hodnotenie výkonnosti podnikov na základe tradičných postupov využíva súhrnné indexy hodnotenia za účelom posúdenia finančnej situácie podniku prostredníctvom množstva absolútnych, rozdielových a pomerových ukazovateľov. Tieto ukazovatele vymedzujú základné oblasti pri prognóze finančného zdravia – finančná stabilita, finančná štruktúra, analýza príjmov a výdavkov, efektívnosť hospodárenia s majetkom, solventnosť podniku a produktivita. Medzi najznámejšie modely zaradíme Tamariho index, Králičkov quicktest, Index bonity, Index dôveryhodnosti, Altmanov index, Tafflerov model, Beermanova diskriminačná analýza, Argentiho model, Beaverov model a iné modely. V nasledujúcej časti sú vybrané niektoré metódy predikcie finančného zdravia analyzovanej spoločnosti.

Pomocou diskriminačnej analýzy Altman v roku 1968 určil váhy jednotlivých pomerových ukazovateľov. Výsledná rovnica **Altmanovo Z-skóre** je určená ako vážený priemer hodnôt týchto ukazovateľov, pričom jednotlivé váhy určujú dôležitosť daného ukazovateľa pre odhad budúceho vývoja. Altmanov index je súhrny vzorec dávajúci do súvislosti niektoré pomerové finančné ukazovatele (Altman, 1968)

$$Z = 0,717 * X1 + 0,847 * X2 + 3,107 * X3 + 0,42 * X4 + 0,998 * X5$$

$X1$ = čistý pracovný kapitál / celkové aktíva

$X2$ = hospodársky výsledok minulých období / celkové aktíva

$X3$ = EBIT / celkové aktíva

$X4$ = základný kapitál / celkové aktíva

$X5$ = tržby / celkové aktíva

Tento index na základe analýzy vybraných finančných ukazovateľov vyústi do Z-score, ktorý predpovie, či podnik v nasledujúcich dvoch rokoch bude mať finančné problémy, alebo sa mu bude finančne dariť. Altmanovo score Z bolo vytvorené pre výrobné podniky. Nevýhodou tohto modelu je, že obsahuje položku trhovú hodnotu vlastného kapitálu. V našej analýze nemáme spoločnosť, ktorá je obchodovateľná na burze a preto budeme používať účtovnú hodnotu zo súvahy. Výsledkom diskriminačnej analýzy spoločnosti je hodnota 0,88 v roku 2013, následný nárast a pokles v roku 2015 a kontinuálny nárast hodnoty od roku 2015 po rok 2017 na hodnotu 1,97. Na základe interpretácie Z-skóre od roku 2013 po rok 2016 ide o výsledky vypovedajúce o zlom finančnom stave podniku, ktorý v budúcnosti s veľkou pravdepodobnosťou vyústi do bankrotu, avšak v roku 2017 hodnota Z patrí do intervalu $1,81 < Z < 2,99$ - toto pásmo nazýva Altman sivou zónou, pretože je to pásmo nevyhranených výsledkov, neexistuje žiadna štatistická prognóza pre určenie budúcnosti podniku.

Index IN05 je súhrnný index pre hodnotenie finančného zdravia spoločnosti prostredníctvom jediného čísla. Okrem hodnotenia faktu, či spoločnosť v blízkej dobe skracuje alebo nie, sa však index IN05 zaoberá aj tým, či vytvára pre svojich vlastníkov tiež nejakú hodnotu. Podobne ako Altmanov index sa index IN05 skladá z niekoľkých čiastkových súčastí - koeficientov, ktoré sa zaoberajú špecifickými oblasťami finančného riadenia spoločnosti. Vývoj indexu je totožný ako pri Z-skóre v roku 2014 je zaznamenaný nárast striedaný poklesom v roku 2015 a nárastom v rokoch 2016 a 2017. Hodnoty ukazovateľa nadobúdajú hodnoty 0,11 až 0,96, čo podľa autorov modelu Neumaierová-Neumaier (2005), hovorí, že spejú k bankrotu a so 76% pravdepodobnosťou nebudú vytvárať hodnotu. Je však možné, že v roku 2018, teda viac ako 12 rokov po vzniku indexu IN05 už môže byť súčasná realita trochu odlišná.

Binkertov model bol vyvinutý v období rokov 1997-1999 na Ekonomickej univerzite v Bratislave. Cieľom bolo vytvorenie nástroja na zaradenie spoločnosti do skupiny prosperujúcich, resp. neprosperujúcich spoločností a následne prognózovať ich ďalší vývoj. Spoločnosť dosahuje hodnoty v rozmedzí 2,23 v roku 2017 po hodnotu 2,76 v prvom sledovanom roku. Spoločnosť je tak zaradená medzi prosperujúce spoločnosti.

Index bonity patrí do skupiny predikčných modelov. Tento bonitný model využíva 6 pomerových ukazovateľov, pre ich výpočet je potrebné poznať 6 účtovných ukazovateľov. K výpočtu Indexu bonity je potreba poznať konkrétne hodnoty nasledujúcich ukazovateľov: Cash flow (súčet čistého zisku EBIT a odpisov), cudzie zdroje, aktíva (resp. pasíva), zisk, výnosy (resp. tržby), zásoby. Najväčšiu váhu vo vzorci má ukazovateľ rentability aktív (ROA). Je to podiel zisku na celkových aktívach spoločnosti. Druhú najväčšiu váhu má podiel zisku na výnosoch spoločnosti. Ďalšie ukazovatele majú nižšiu váhu (Bellovary, 2007)

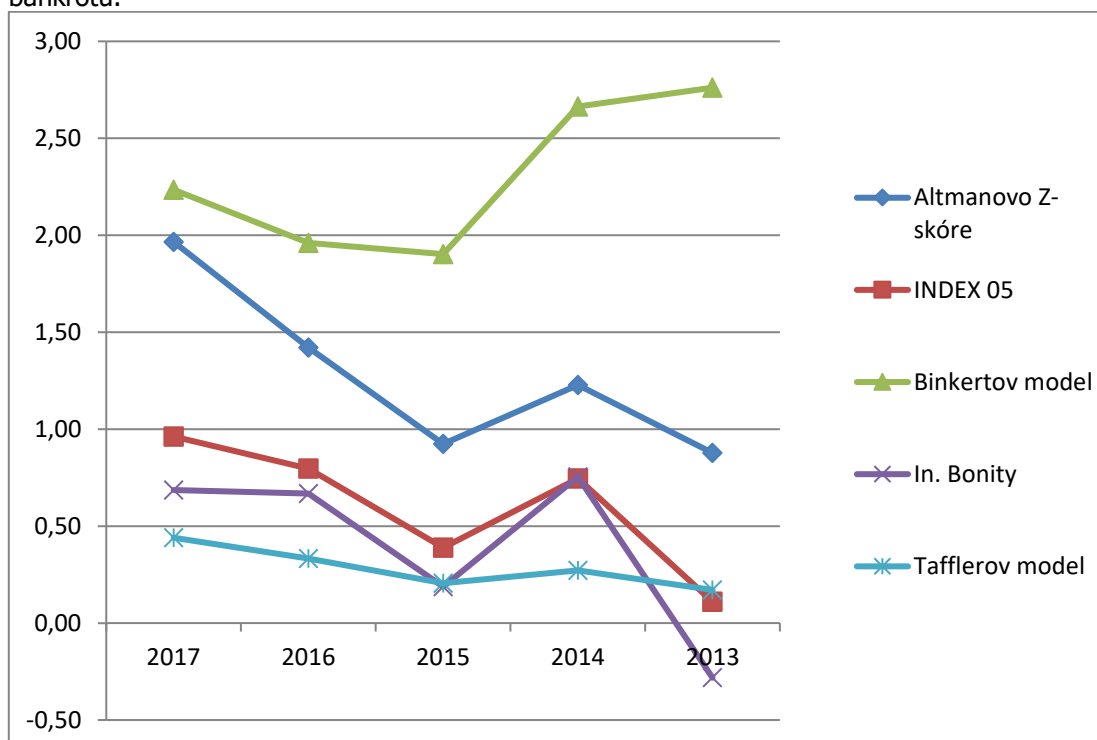
$$IB = 1,5 \times \frac{\text{cash flow}}{\text{cudzie zdroje}} + 0,08 \times \frac{\text{aktíva}}{\text{cudzie zdroje}} + 10 \times \frac{\text{zisk}}{\text{aktíva}} + 5 \times \frac{\text{zisk}}{\text{výnosy}} + 0,3 \times \frac{\text{zisk}}{\text{zisk}} + 0,1 \times \frac{\text{výnosy}}{\text{aktíva}}$$

Index bonity zaradil najkritickejší rok 2013 a 2015 do zlej finančnej situácie, kedy firma smeruje k bankrotu. Ostatné roky patria do šedej zóny, hodnotenie sa v posledných dvoch rokoch zlepšuje, avšak spoločnosť je stále zaradená do šedej zóny. Vývoj kopíruje ostatné modely. Spolu s ostatnými modelmi, predpovedajú spoločnosti dobrú finančnú situáciu s tým, že v budúcnosti bude tvoriť hodnotu naďalej a nehrozí jej bankrot.

Tafflerov model zo všetkých modelov má najnižšiu rozlišovaciu schopnosť. Zaradil totiž najviac krachujúcich spoločností medzi prosperujúce (chyba α). Predpokladom pre sledovanie rizika bankrotu analyzovaného podniku je rovnica pozostávajúca zo štyroch pomerových finančných ukazovateľov, ktoré sú prenasobené váhou : X1 – zisk pred zdanením/krátkodobé záväzky (0,53), X2 – obežný majetok/cudzie zdroje (0,13), X3 –

krátkodobé záväzky/aktíva (0,18), X_4 – tržby/aktíva (0,16). Ak je výsledná hodnota v intervale nad 0,2 daný podnik má vyššiu pravdepodobnosť vzniku bankrotu a pri hodnote nad 0,3 má analyzovaný podnik malú pravdepodobnosť bankrotu. (Taffler, 1977)

Výsledky Tafflerovho modelu treba brať iba ako doplnkové, ktoré dotvárajú celkovú mozaiku finančnej kondície spoločnosti. Hodnoty nadobúdajú rastúcu tendenciu od 0,17 (2013) po 0,44 (2017). Model túto spoločnosť zaraďuje na začiatku sledovaného obdobia medzi spoločnosťami s vysokým rizikom bankrotu. V rokoch 2014 a 2015 sa situácia zlepšila a spoločnosť bola zaradená do zóny priemernosti – šedej zóny. V rokoch 2016 a 2017 je na tom spoločnosť najlepšie a dosahuje hodnoty, typické pre spoločnosti s malou pravdepodobnosťou bankrotu.



Obr. 1 Vývoj predikčných modelov

Zdroj: vlastné spracovanie podľa výkazov

ZÁVER

Na základe aplikovaných modelov predikcie môžeme celkovo konštatovať, že spoločnosť sa nachádza v šedej zóne, ktorá nie je definovaná možným vznikom bankrotu v budúcnosti. Rovnako však spoločnosť v šedej zóne nemá pozitívne finančné vyhliadky do budúcnosti. O možný bankrot sa opiera Index IN05. Altmanovo Z-skóre uvádza, že spoločnosť sa z rizikovej časti dostala a pri údajoch z posledného sledovaného roka dosahuje hodnoty, ktoré nepredpokladajú žiadne riziko bankrotu. Tafflerov model a index bonity hodnotia pozitívne situáciu spoločnosti od roku 2015 s malou pravdepodobnosťou vzniku bankrotu. Naopak Binkertov model zaraďuje spoločnosť medzi podniky prosperujúce, bez možného rizika bankrotu.

Tento príspevok je čiastkovým výsledkom projektu mladých vedeckých pracovníkov a doktorandov: I-20-108-00, 2020: Podnik v kríze z pohľadu finančnej analýzy a práva.

LITERATÚRA

- ALTMAN, Edward I.. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. In Journal of Finance. 1968, vol. 23, no. 4, p. 589-603. ISSN 1540-6261.
- BELLOVARY, Jodi - GIACOMINO, Don - AKERS, Michael. A review of bankruptcy prediction studies: 1930 to present. In Journal of Financial education. 2007, vol. 33, no. 4, p. 1-42.
- MARÍK, Miloš; MARÍKOVÁ, Pavla. Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku: ekonomická přidaná hodnota, tržní přidaná hodnota, CF ROI: přepracované a rozšířené vydání. Ekopress, 2005.
- NEUMAIEROVÁ, Inka; NEUMAIER, Ivan. Index IN05. In: Evropské finanční systémy: Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference. 2005. p. 143-148.
- TAFFLER, Richard - TISSHAW, Howard. Going, going, gone—four factors which predict. In Accountancy. 1977, vol. 88, no. 1003, p. 50-54. ISSN 0021-8448.

INFORMÁCIE O AUTOROVI

Ing. Jozef Lukáč, PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave,
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach,
Katedra finančného riadenie podniku,
Tajovského 13, 041 30 Košice
e-mail: jozef.lukac@euke.sk

VYUŽÍVANIE VODNÝCH ZDROJOV V EURÓPSKEJ ÚNII

USE OF WATER SOURCES IN THE EUROPEAN UNION

Jozef GAJDOŠ – Pavol ANDREJOVSKÝ

ABSTRAKT

Príspevok je orientovaný na problematiku vody ako zdroja. Spotreba vody vo svete je veľmi diferencovaná. Z pohľadu krajín je v absolútnych hodnotách výrazne najvyššia spotreba vody v Číne a v USA. Vodné zdroje v rámci krajín Európskej únie nie sú rovnomerne rozdelené po celom kontinente. Najvyšší objem sladkovodných zdrojov majú Švédsko, Francúzsko, Nemecko a Veľká Británia.

Kľúčové slová: prírodné zdroje, voda, spotreba vody, sladkovodné zdroje, EÚ, udržateľný rozvoj, ciele udržateľného rozvoja

ABSTRACT

The paper is focused on the issue of water as a source. World water consumption is very differentiated. In case of countries, in absolute terms, water consumption in China and the USA is significantly higher. Water resources across the European Union are not evenly distributed across the continent. Sweden, France, Germany and the United Kingdom have the highest volumes of freshwater resources.

Key words: natural resources, water, water consumption, freshwater resources, EU, sustainable development, sustainable development goals

JEL KLASIFIKÁCIA: F64, Q25

ÚVOD

Voda na Zemi sa vyskytuje pravdepodobne už asi 4,6 miliardy rokov. Všetka voda na Zemi je lokalizovaná v hydrosfére. Hydrosféra je vrstva Zeme, ktorá obsahuje vodu. Jej hrúbka je približne 20 km, z toho približne 10 km pod úrovňou povrchu Zeme a približne 10 km z vrstvy atmosféry. Voda je mnohostranne využívaná: je domovom veľkého množstva druhov rastlín a živočíchov, je regulátorom klimatických podmienok, je vstupným faktorom v mnohých procesoch lokálneho aj globálneho charakteru, je dopravnou cestou, je ložiskom bohatým na nerastné suroviny.

Medzi najvýznamnejšie výzvy vodného hospodárstva v súčasnosti patria najmä: predchádzanie a znižovanie znečistenia vody, zefektívnenie využívania vody, zvýšenie odolnosti vodného hospodárstva voči klimatickým a meteorologickým javom, zlepšenie riadenia vykonávaného subjektmi zapojenými do hospodárenia s vodnými zdrojmi, lepšie environmentálne prijateľné hospodárenie s pôdou, najmä zlepšenie praktických postupov pri hospodárení v lesoch, na poľnohospodárskej pôde a všeobecne v krajine. Riešenie týchto problémov je možné len integrovaným prístupom pri prijímaní opatrení v oblasti hospodárenia s vodnými zdrojmi a ich ochrany zahŕňajúcim celé spektrum politík v súvislosti s problematikou vody, energetiky a priemyslu, poľnohospodárstva, dopravy, odpadového hospodárstva,

regionálneho rozvoja, územného plánovania, cestovného ruchu, adaptácie na zmenu klímy a pod., a to na horizontálnej aj vertikálnej úrovni. Cieľom príspevku je poukázať na rozdiely vo využívaní zdrojov sladkej vody v rámci krajín Európskej únie.

1 SPOTREBA VODY VO SVETE

Voda je nevyhnutnou podmienkou existencie života na Zemi. Je podstatnou zložkou biosféry a má popri pôde prvoradý význam pre zabezpečenie výživy ľudstva. Voda je najdôležitejšou zlúčeninou na zemskom povrchu (Hronec, 2000 ; Demo a kol. 2007). Pokrýva 70 % povrchu Zeme. Voda pokrýva viac než 70 % povrchu zeme. Problém je, že väčšina z nej nie je priamo využiteľná, lebo viac ako 97 % tvorí morská voda.

Z približne 2,5 % sladkej vody sú štyri pätiny v podobe ľadovca, ďalšia časť tečie hlboko pod zemou, ďalšia časť nie je dostatočne čistá. Využiteľná voda teda tvorí približne 0,01 % všetkej vody (MŽP ČR, 2003). Voda vhodná na konzumáciu predstavuje len 0,003 % všetkej vody (Ivanič, 2017).

Vodné zdroje sú nerovnomerne rozložené. Menej než 10 krajín vlastní 60 % systémov pre dodávky využiteľnej sladkej vody. V Tabuľke 1 sú krajiny s najvyššou spotrebou vody na svete. Poradie nie je jednoznačne určené vzhľadom na fakt, že merné jednotky nie sú konzistentné.

Tabuľka 1: Krajiny s najvyššou spotrebou vody vo svete v roku 2016 bez jednoznačne určeného poradia

Krajina	Spotreba vody v miliónoch litrov ročne *Spotreba vody v litroch na osobu a deň
Čína	1370
USA	817
Brazília	359
Rusko	268
Mexiko	200
Veľká Británia	75
Austrália	*340
Kanada	*329
Nový Zéland	*227

Zdroj: upravené podľa Hydrotech, 2017

V súvislosti s hodnotami v Tabuľke 1 je vhodné uviesť, že aj v rámci jednotlivých krajín je spotreba vody veľmi diferencovaná.

Informácie súvisiace s vodou je možné získať z viacerých zdrojov. Jedným z nich je voľná referenčná stránka Worldometers - <https://www.worldometers.info/cz/>. Túto stránku riadi medzinárodný tím vývojárov, vedcov a dobrovoľníkov s cieľom urobiť štatistiky, ktoré budú k dispozícii časovo relevantne a dostupné širokému publiku.

Jedným z výstupov je prevádzkovanie „živých pultov“, ktoré ukazujú odhad vybraných parametrov v reálnom čase. Tieto parametre popisujú situáciu v ôsmich oblastiach: svetová populácia, vlády a ekonomika, spoločnosť a médiá, životné prostredie, jedlo, voda, energia a zdravie. Odhady sú vypočítané podľa originálneho patentovaného algoritmu, ktorý spracováva dáta a projekcie od vybraných organizácií a štatistických úradov po celom svete. Cieľom prevádzkovania živých pultov je ukázať zmenu v čase, teda frekvenciu a časovanie udalostí, rytmus v reálnom živote. V oblasti „voda“ sú zverejňované tri parametre: tohtoročná spotreba vody (v miliardách litrov), tohtoročné úmrtia na choroby spojené s vodou a počet

ľudí bez prístupu k pitnej vode. Hodnoty prvých dvoch parametrov, vzhľadom na ich kumulatívny charakter, v priebehu roka rastú. Hodnota tretieho parametra v priebehu roka kolíše, napríklad dňa 20.1.2020 kolísala okolo hodnoty 804 miliónov ľudí. Teda približne 804 miliónov ľudí nemalo prístup k pitnej vode.

2 VODNÉ ZDROJE V EURÓPSKEJ ÚNII

Európska únia má v súčasnosti 28 členských štátov, s celkovou rozlohou 4 382 217 km² a približne 500 miliónov obyvateľov, čo je tretia najväčšia populácia na svete po Číne a Indii. EU sa rozšírila celkom sedemkrát. Po prvýkrát v roku 1973 o Dánsko, Írsko a Spojené kráľovstvo. Grécko sa pripojilo v roku 1981, Španielsko a Portugalsko v roku 1986. K ďalšiemu rozšíreniu došlo v roku 1995, kedy sa členskými štátmi stalo Fínsko, Rakúsko a Švédsko. V roku 2004 sa pripojili Cyprus, Česká republika, Estónsko, Litva, Lotyšsko, Maďarsko, Malta, Poľsko, Slovenská republika a Slovinsko. V roku 2007 sa členskými štátmi stali Rumunsko a Bulharsko, v roku 2013 Chorvátsko.

Prvá iniciatíva občanov EÚ „Right2water“, ktorú podporilo viac než 1,8 milióna signatárov, sa týkala vody. V posledných štyroch desaťročiach Európa dosiahla významný pokrok v regulovaní kvality vody, čistení odpadových vôd a ochrane biotopov a rastlinných a živočíšnych druhov. Vode sú venované osobitné právne predpisy EÚ, ktoré sú posilnené všeobecnými programami a právnymi predpismi (napr. Siedmy environmentálny akčný program, Rámcová smernica o vode). Celkové množstvo odberu vody v Európe sa od roku 1990 znížilo o 19 % (EEA, 2018). Oproti iným častiam sveta má Európa pomerne veľké zdroje sladkej vody. Tieto zdroje nie sú rovnomerne rozložené.

Dopyt po vode v Európe sa za posledných 50 rokov neustále zvyšuje, čiastočne aj v dôsledku populačného rastu, čo viedlo k celkovému poklesu obnoviteľných vodných zdrojov na obyvateľa o 24 % v rámci Európy (EEA, 2018).

Tabuľka 2: Obnoviteľné zdroje sladkej vody - dlhodobý ročný priemer (v miliónoch m³)

Krajina	A.	B.	C. C = A-B	D.	E. E = C+D	F.
Belgicko	28 720	16 268	12 452	13 666	26 303	2,3
Bulharsko	73 017	57 178	15 839	84 943	100 782	14,3
Česká republika	54 653	39 416	15 237	740	15 977	1,5
Dánsko	38 485	22 145	16 340	0	16 340	2,8
Nemecko	278 000	161 000	117 000	71 000	188 000	2,3
Estónsko	29 018	:	12 347	:	12 347	9,4
Írsko	87 632	38 308	49 324	3 469	52 793	10,9
Grécko	115 000	55 000	60 000	12 000	72 000	6,7
Španielsko	346 527	235 394	111 133	0	111 133	2,4
Francúzsko	500 770	320 820	179 950	11 000	190 950	2,9
Chorvátsko	x	x	x	x	x	x
Taliansko	241 105	155 808	85 297	30 497	115 794	1,9
Cyprus	3 030	2 709	321	0	321	0,4
Lotyšsko	42 701	25 800	16 901	16 830	33 731	17,4
Litva	44 886	31 584	13 854	8 413	22 267	7,9
Luxembursko	2 030	1 125	905	739	1 644	2,7
Maďarsko	55 707	48 174	7 533	108 897	116 430	11,9

Malta	175	91	84	0	84	0,2
Holandsko	31 618	21 293	10 325	81 500	91 825	5,3
Rakúsko	99 800	43 100	56 700	29 300	86 000	9,7
Poľsko	193 963	141 419	52 544	7 639	60 183	1,6
Portugalsko	82 164	43 571	38 593	35 000	73 593	7,2
Rumunsko	154 630	115 432	39 198	366	39 564	2,0
Slovinsko	31 746	13 150	18 596	13 496	32 092	15,5
Slovenská republika	37 352	24 278	13 074	67 252	80 326	14,8
Fínsko	222 000	115 000	107 000	3 200	110 000	20,0
Švédsko	346 901	165 059	181 526	14 938	196 464	19,4
Veľká Británia	287 607	127 290	161 369	6 454	172 861	2,6

Legenda: stĺpce A – Zrážky; B – Evapotranspirácia; C - Vnútorný tok; D - Vonkajší prítok; E - Obnoviteľné sladkovodné zdroje – spolu; F - Obnoviteľné zdroje sladkej vody na 1000 obyvateľov

Údaj x znamená „nie je k dispozícii“, pretože minimálne obdobie, ktoré sa berie do úvahy pri výpočte dlhodobých priemerov, je 20 rokov.

Zdroj: upravené podľa Eurostat, 2019

Údaje charakterizujúce situáciu so zdrojmi sladkej vody v EÚ-28 sú v Tabuľke 2. Vodné zdroje sa vzťahujú na sladkú vodu dostupnú na použitie v území a zahŕňajú povrchové vody (jazerá, rieky a potoky) a podzemné vody. Obnoviteľné zdroje vody sa počítajú ako súčet vnútorného toku a vonkajšieho prítoku. Hodnota vnútorného toku je vypočítaná ako zrážky mínus evapotranspirácia. Pod evapotranspiráciou rozumieme výpar z pôdy pokrytej vegetáciou. Inak povedané výpar z povrchu pôdy, vody alebo predmetov a odparenú vodu z prieduchov rastlín. Dostupnosť sladkej vody v konkrétnej krajine závisí predovšetkým od klimatických podmienok a vonkajších prítokov. Pri celkovom množstve vody je významným faktorom územná veľkosť krajiny.

Ako je vidieť z Tabuľky 2, tak najväčší objem sladkovodných zdrojov s dlhodobými ročnými priermi v rozmedzí od 172 000 do 197 000 miliónov m³ mali Švédsko, Francúzsko, Nemecko a Veľká Británia. Na opačnej strane, v rámci EÚ, sú Malta (84 miliónov m³) a Cyprus (321 miliónov m³). V absolútnych hodnotách sa zreteľne prejavuje faktor územnej veľkosti krajiny.

Vyššiu vypovedaciu schopnosť má ukazovateľ objem sladkovodných zdrojov na obyvateľa. Ten sa tiež považuje za významný z pohľadu udržateľnosti vodných zdrojov. Vodné zdroje väčšiny krajín sa pohybujú od 1 000 do 10 000 m³ na obyvateľa, ale v krajinách bohatých na vodu môže byť podiel obyvateľov až 20 000 m³ (Fínsko a Švédsko). Ako je vidieť z Tabuľky 1, tak viac ako 10 000 m³ na obyvateľa dosiahlo v dlhodobých ročných priemeroch aj Lotyšsko, Slovinsko, Slovenská republika, Bulharsko, Maďarsko a Írsko. Naopak pod 1 000 m³ na obyvateľa dosiahli Cyprus a Malta.

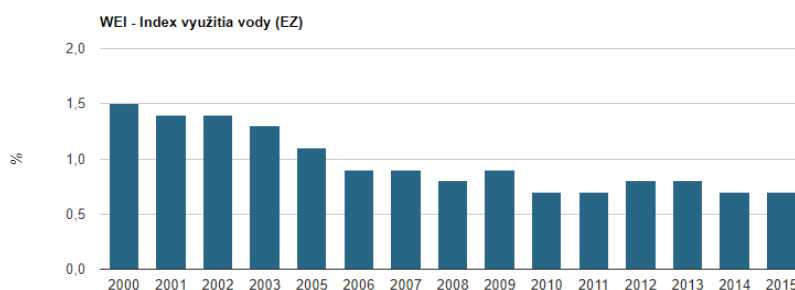
Niekoľko krajín dostáva značnú časť svojich sladkovodných zdrojov ako externý prítok. Spomedzi členských krajín v rámci EÚ-28 malo najvyššiu závislosť na cezhraničných vodných zdrojoch Maďarsko a Holandsko.

Na meranie využívania vody sa používa aj tzv. WEI index. Index využitia vody (WEI) monitoruje nedostatok vody v určitých oblastiach a vyjadruje vzťah (pomer) medzi požiadavkami na celkové odbery vody k dlhodobým priemerným množstvám využiteľných vodných zdrojov. Sleduje tak tzv. vodný stres, či má daná krajina dostatok vody. Hodnoty indexu využitia vody poukazujú na veľké rozdiely medzi krajinami EÚ. Krajiny južnej Európy

(Španielsko, Taliansko, Grécko, Malta a Cyprus) patria medzi krajiny trpiace vysokým vodným stresom (WEI nad 30 %). Jedná sa o krajiny s teplou klímou, obmedzenými vodnými zdrojmi a poľnohospodárskymi aktivitami (závlahy majú významný vplyv na odbery vody). Index využitia vody v krajinách strednej a severnej Európy sa pohybuje na úrovni 10 %. Slovensko sa zaraďuje medzi krajiny (Švédsko a Chorvátsko) s nízkou hodnotou WEI (pod 1 % - pozri Obrázok 1), tzn. že netrpíme vodným stresom a máme dostatok vodných zdrojov.

Hoci z celkového pohľadu vo väčšine európskych krajín množstvo dostupnej využiteľnej vody vysoko prevyšuje požiadavky na vodné zdroje kladené ľudskou spoločnosťou, rozdelenie vodných zdrojov a intenzita ich využívania nie je čo do priestorových i časových charakteristík rovnomerná.

Obrázok 1: Index využitia vody v SR



Zdroj: eurostat; enviroportal.sk

Je potrebné zdôrazniť rozdiel medzi oceňovaním a spoplatňovaním vody. Hodnota vody je v alternatívnych spôsoboch použitia dôležitá na racionálne rozdeľovanie vody ako nedostatkového zdroja. Toto prerozdeľovanie sa uskutočňuje regulačnými alebo ekonomickými opatreniami. Spoplatnenie vody znamená použitie ekonomického nástroja na ovplyvnenie správania smerom k šetreniu a efektívnemu využívaniu vody, dopytu a návratnosti nákladov. Odráža aj ochotu spotrebiteľov platiť za vyvolané investície do vodohospodárskych služieb. Z uvedeného vyplýva znížovanie spotreby podzemnej vody pre vodárenské účely i priemysel, sociálne účely, výraznejšie stúpa využitie pre závlahy čo bolo nutné spoplatniť.

Využívanie povrchových a podzemných vôd na zavlažovanie poľnohospodárskej pôdy je od 2017 spoplatnené. Nariadenie, ktoré schválila vláda SR, hovorí, že poplatky budú platiť všetky fyzické osoby a právnické osoby, ktoré podnikajú v poľnohospodárstve a odoberajú vodu na zavlažovanie poľnohospodárskej pôdy v množstve nad 50 000 metrov kubických. Sadzba poplatku za odber vody na zavlažovanie predstavuje 0,001 eura za 1m³. Záhradkárske osady neplatia za odber vody na zavlažovanie a sú vyňaté z povinnosti platiť za odber vody na zavlažovanie. Spoplatnenie závlahovej vody vyplýva z Partnerskej dohody medzi Slovenskom a Európskou komisiou (EK) z roku 2014, podľa ktorej môže Slovensko v rokoch 2014 až 2020 čerpať 14 miliárd eur z fondov EÚ. Jednou z podmienok, ktoré muselo Slovensko splniť a je, že musí spoplatniť závlahovú vodu - zavlažovanie totiž považuje EK za záťaž pre životné prostredie. V opačnom prípade mohli byť ohrozené projekty - pozastavené čerpanie fondov na projekty vodnej politiky ako vodovody, kanalizácie, čistiare odpadových vôd, protipovodňové opatrenia a iné.

ZÁVER

Krajiny EÚ majú oproti iným častiam sveta relatívne veľké zdroje sladkej vody. Zvyšovanie dopytu po vode, nerovnomernosť rozloženia zdrojov, klimatické zmeny a populačný nárast spôsobujú, že vodný stres sa nevyhýba ani Európskej únii. Podľa odhadov EEA je približne jedna tretina územia EÚ buď trvalo alebo dočasne vystavená stresu z nedostatku vody. Medzi členskými krajinami EÚ ide najmä o Cyprus a Maltu (kde bol zaznamenaný najnižší objem vodných zdrojov, 177 m³ na osobu), pričom Malta patrí medzi 10 krajín s najväčším nedostatkom vody na svete. Vodné hospodárstvo čelí mnohým výzvam aj v súlade s Agendou 2030. Riešenie týchto problémov je možné len integrovaným prístupom pri prijímaní opatrení v oblasti hospodárenia s vodnými zdrojmi a ich ochrany v súvislosti s problematikou vody, energetiky a priemyslu, poľnohospodárstva, dopravy, odpadového hospodárstva, regionálneho rozvoja, územného plánovania, cestovného ruchu, adaptácie na zmenu klímy a pod., a to na horizontálnej aj vertikálnej úrovni. V rámci Agendy 2030 je 17 cieľov udržateľného rozvoja (SDGs), ktoré prijalo 193 krajín, nový univerzálny štandard pre rozvoj, ktorý myslí na všetkých obyvateľov. Vďaka zámerom a indikátorom, s ktorými sa v pláne tiež počíta, bude meranie úspechu oveľa jednoduchšie. Táto univerzálna a nedeliteľná Agenda vyzýva, aby sa do plnenia jej Cieľov do roku 2030 - ukončenie chudoby, riešenia nerovnosti a boja s klimatickými zmenami - zapojili všetci - vyspelé aj rozvojové krajiny, aj ľudia. Bez týchto nutných opatrení nie je možné hľadať prienik medzi ekonomikou a ekológiou ako aj v racionalite využívania vody ako prírodného zdroja.

LITERATÚRA

- DEMO, M. – HRONEC, O. – TÓTHOVÁ, M a kol., 2007. Udržateľný rozvoj – život v medziach únosnej kapacity biosféry. Nitra: SPU, 2007. ISBN 978-80-8069-826-3.
- EEA, 2018. Voda je život. Luxemburg: Úrad pre vydávanie publikácií Európskej únie, 2018. ISSN: 2443-7638.
- EUROSTAT, 2019. Water statistics. Dostupné na <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Water_statistics#Water_as_a_resource>.
- HAJDUOVÁ, Z. - BOSÁK, M. - LACKO, R. - ANDREJOVSKÝ, P. - KHAYRULLINA, M. – GOREVAYA, E. – SHCHERBAKOVÁ, N. 2016. Sustainable development in conditions of Slovakia and Russia. Brussels: EuroScientia, 2016. ISBN 978-90-822990-4-5.
- HRONEC, O. a kol. 2004. Ekológia a ekonomika zložiek prírody a krajiny. Nitra: SPU, 2004.
- HYDROTECH, 2017. 9 krajín, ktoré ročne spotrebujú najviac vody na svete. In: Hydrotech blog. Dostupné na <<https://www.hydrotech-group.com/sk/blog/9-krajin-ktore-rocne-spotrebujou-najviac-vody-na-svete>>.
- IVANIČ, P. 2017. Na jedno tričko minieme 2900 litrov vody. Aj to nám ukazuje virtuálna voda. In: Hospodárske Noviny, 22.3.2017. Bratislava: MAFRA SLOVAKIA, 2017. Dostupné na <<https://hnonline.sk/svet/931363-na-jedno-tricko-minieme-2900-litrov-vody-aj-to-nam-ukazuje-virtualna-voda>>.
- Ministerstvo životného prostredia ČR, 2003. Voda nad zlato. In: Planeta, roč. X, č. 6/2003. Praha: MŽP ČR, 2003. ISSN 1213-3393.
- STRIČÍK, M. – ANDREJOVSKÝ, P. – BOSÁK, M. 2011. Udržateľnosť prírodných zdrojov. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. ISBN 978-80-225-3316-4.

INFORMÁCIE O AUTOROCH

Ing. Jozef Gajdoš, PhD.

Katedra obchodného podnikania
Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach
Ekonomická univerzita v Bratislave,
Tajovského 13, 041 30 Košice
email: jozef.gajdos@euke.sk

Ing. Pavol Andrejovský, PhD.

Katedra ekonómie
Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach
Ekonomická univerzita v Bratislave,
Tajovského 13, 041 30 Košice
email: pavol.andrejovsky@euke.sk

SPRÁVA Z PODUJATIA

INFORMAČNÝ DEŇ PRE I. STUPEŇ ŠTÚDIA V AKADEMICKOM ROKU 2020/2021

Dňa 6. (Michalovce) a 7. februára 2020 (Košice) sa akademická obec PHF EU opäť raz stretla na Informačných dňoch pre I. stupeň štúdia, ktoré prilákali rekordný počet záujemcov o štúdium. Informačného dňa sa na EU v Bratislave a Košiciach zúčastnilo viac ako 2 000 uchádzačov. Spolu 283 uchádzačov o štúdium na PHF EU v Košiciach a Michalovciach privítal v priestoroch fakulty organizačný tím zostavený zo



zamestnancov fakulty a členov Študentského parlamentu ekonómov (ŠPE). Pre záujemcov boli pripravené prezentácie pre I. stupeň štúdia, kde sa okrem informácií o prijímacom konaní dozvedeli podrobnosti o ponúkaných študijných programoch *ekonomika a manažment podniku* a *obchodné podnikanie* a zároveň o unikátnych možnostiach štúdia vrátane 1. ročníka organizovanej celoslovenskej Olympiáde podnikový hospodár.



Program pre uchádzačov o štúdium bol pestrý v Košiciach aj Michalovciach. Pred a po hlavnej časti programu v Košiciach mohli záujemcovia spoznať priestory fakulty, dokonca mali možnosť zúčastniť sa reálnych konzultácií na externom štúdiu a zúčastniť sa interaktívnych hier, ktoré pre nich pripravil ŠPE. Po privítaní dekanom fakulty, predstavila prodekan pre vzdelávanie praktické informácie k prijímaciemu konaniu na I. stupeň štúdia, prodekan pre rozvoj fakulty a styk s verejnosťou informovala študentov o unikátnych možnostiach štúdia a hlavne

o Olympiáde podnikový hospodár, ktorú PHF EU organizuje ako celoslovenskú súťaž pre stredoškôľakov v súvislosti s prijímacím konaním. V rámci programu informoval uchádzačov o štúdiu prodekan pre medzinárodné vzťahy a informatizáciu o ponúkaných mobilitách. Pre uchádzačov v Košiciach sme zaradili do programu aj pútavú prednášku Ing. Dalibora Cicmana – v súčasnosti skúseného podnikateľa, ktorý vybudoval po absolvovaní štúdia na PHF EU úspešnú spoločnosť s výživovými doplnkami GymBeam. Tento rok boli okrem informačného stánku Študijného oddelenia, pripravené aj stánky partnerov Ryba Košice, Toyota Autolux Košice, T-Systems Slovakia a ŠPE. V Michalovciach porozprával uchádzačom o štúdiu

o uplatnení svojich skúseností nadobudnutých štúdiom na PHF EU v praxi v rámci svojej prednášky Ing. Martin Buršák zo spoločnosti Syräreň Bel Slovensko.



Študenti a zamestnanci fakulty si zaslúžia uznanie za pozitívne naladenie, poskytnutie vyčerpávajúcich informácií a ústretovú spoluprácu so spoločným cieľom – predstaviť našu alma mater v tom najlepšom svetle. Dúfame, že PHF EU poskytla účastníkom stredných škôl množstvo cenných informácií a pozitívnych dojmov, ktoré im pomôžu v správnom rozhodovaní o budúcom smere ich štúdia. V porovnaní s minulými rokmi bol záujem uchádzačov o účasť na Informačnom dni väčší, čo považujeme za dobrý predpoklad na zvýšenie počtu študentov na PHF EU Košiciach, ako aj na Pedagogickom pracovisku Michalovce.

Ing. Lenka Štofová, PhD., Ing. Petra Szaryszová, PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave
Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach
Tajovského 13, 041 30 Košice
e-mail: lenka.stofova@euke.sk, petra.szaryszova@euke.sk