

Socioekonomické a humanitní studie

Studies of Socio-Economics and Humanities

1/2013 Volume 3



**ODBORNÉ RECENZOVANÉ STATĚ
Z OBLASTI SOCIOEKONOMICKÝCH A HUMANITNÍCH VĚD
VYBRANÉ PŘÍSPĚVKY Z VĚDECKÉ KONFERENCE**

**THE EXPERT REVIEWED ARTICLES
FOCUSED ON SOCIO-ECONOMIC SCIENCES AND HUMANITIES
SELECTED LECTURES FROM THE SCIENTIFIC CONFERENCE**

Socioekonomické a humanitní studie

Studies of Socio-Economics and Humanities

1/2013 Volume 3

**VYDAVATEL
(PUBLISHER)**

**REDAKČNÍ VĚDECKÁ RADA
(EDITORIAL SCIENTIFIC BOARD)**

**REDAKCE
(EDITORIAL STAFF)**

Prebirání materiálů je povoleno s prokazatelným souhlasem autora a redakční vědecké rady.
Taking over materials is permitted only with demonstrable author's and scientific editorial board agreement.

Prepress:
Print:
Evidence number:
ISSN:
ISSN of the on line version:
URL:
Periodicity:
Distribution:
Deadline:

**Bankovní institut vysoká škola, a.s.
(Banking Institute/College of Banking)**
Nárožní 2600/9, 158 00 Praha 5
IČ: 61858307

Šéfredaktor / Editor in Chief
Pavel Mertlík (pmertlik@bivs.cz)
Odpovědná redaktorka / Responsible Editor
Ingrid Matoušková (imatouskova@bivs.cz)
Odborný editor / Scientific Editor
Josef Palán (jpalan@bivs.cz)

Členové:

John Anchor – University of Huddersfield, United Kingdom
Hana Březinová – BIVŠ, a.s. Praha
Lubomír Cívín – BIVŠ, a.s. Praha
Ludmila Čírtková – Policejní akademie ČR
Bojka Hamerníková – Newton College, a.s.
Vratislav Izák – Vysoká škola ekonomická v Praze
Pavel Janičko – BIVŠ, a.s. Praha
Jozef Klučka – Žilinská univerzita v Žiline
Vojtěch Krebs – Vysoká škola ekonomická v Praze
Václav Liška – ČVUT v Praze
Ivan Malý – Masarykova univerzita v Brně
Jozef Medved – BIVŠ Slovensko
Juraj Nemec – Univerzita Mateja Bela Banská Bystrica
František Pavelka – BIVŠ, a.s. Praha
Jaroslava Pavelková – UCM v Trnave, Slovensko
Ladislav Průša – Výzkumný ústav práce a sociálních věcí
Slavomira Svátková – BIVŠ, a.s. Praha

Helena Sýkorová
(hsykorova@bivs.cz) tel.: +420 251 114 584

Lucie Musilová
Robída
MK ČR E 19842
ISSN 1804-6797
ISSN 1804-6800
sehs.bivs.cz
2 issues per year
Bankovní institut vysoká škola, a.s.
28. 03. 2013

Socioekonomické a humanitní studie

Studies of Socio-Economics and Humanities

1/2013 Volume 3

EDITORIAL

PAVEL MERTLÍK	4
---------------------	---

ODBORNÉ STATĚ / EXPERT ARTICLES

RÓBERT JÁGER	5
--------------------	---

Právna úprava sociálnej starostlivosti na Slovensku v medzivojnovom období /
Social support in Slovakia during the inter-war period

JAN LOJDA	19
-----------------	----

Intergenerační portfoliový management / Intergeneration Portfolio management

Y. I. OSIK, A. A. GHAZALIEV, N. B. DAVLETBAEVA, Z. Z. BEKTURGANOV., E. S. ROSHCINA	26
--	----

Globalizace investičních toků ve světové ekonomice a posilování jejich asymetrie /
Globalization of investment flows in the world economy and strengthening of their asymmetry

ADRIANA ZLIECHOVCOVÁ	31
----------------------------	----

Ceny rezidenčních nehnuteľností a dostupnosť bývania v európskom geopriestore /
Prices of residential real estate and availability of housing in European geospace

VYBRANÉ PŘÍSPĚVKY Z KONFERENCE *EKONOMICKÝ RŮST, OČEKÁVÁNÍ A NÁSTROJE* /

SELECTED LECTURES FROM THE CONFERENCE *ECONOMIC GROWTH, THE EXPECTATIONS AND TOOLS*

PAVEL JANÍČKO	39
---------------------	----

Zpráva z konference / Conference report

PAVEL MERTLÍK	41
---------------------	----

Zahájení konference / Opening of the conference

WERNER BÖHLER	42
---------------------	----

Úvodní slovo / Welcome speech

PETR JAKUBÍK	44
--------------------	----

Výzvy finanční stability v rozvíjející se Evropě / Financial stability challenges in emerging Europe

PAVEL JANÍČKO	53
---------------------	----

Problémy ekonomického růstu a vliv krize / Problems of economic growth and impact of the crisis

MARTIN MACHÁČEK	57
-----------------------	----

Flexibilita ve fiskální politice / Flexibility in fiscal policy

AKTUÁLNÍ TÉMA / CURRENT TOPIC

JAROSLAVA PAVELKOVÁ	62
---------------------------	----

Sociální a vzdělanostní souvislosti finanční gramotnosti / Social and educational contexts of financial literacy

EDITORIAL

Pavel Mertlík

Vážení čtenáři,

předchozí číslo časopisu *Socioekonomické a humanitní studie* bylo plně věnováno vědeckým statím zaměřeným na různorodou tematiku společenských a humanitních věd.

Číslo 1/2013 kromě standardních recenzovaných článků obsahuje vybrané přednášky z mezinárodní vědecké konference „Ekonomický růst, očekávání a nástroje“, která se již tradičně uskutečnila v prostorách Kongresového centra České národní banky dne 16. listopadu minulého roku a která se k naší radosti opět těšila velkému zájmu ze strany odborné veřejnosti a uznávaných ekonomických médií. Významnými partnery této akce byla nadace Konrad Adenauer Stiftung, Česká národní banka a COGNOS AG. Podrobnou zprávu z konference vám přinášíme v příloze tohoto čísla.

Věřím, že i v tomto čísle naleznete podnětné myšlenky, které vás budou inspirovat ve vaší vlastní odborné práci.

Dear Readers,

The previous issue of the journal Studies of Socio-Economics and Humanities was completely concerned with the scientific studies focused on diverse topics of social sciences and humanities.

No. 1/2013 contains, besides the standard peer-reviewed articles, selected lectures from the international scientific conference 'Economic growth: expectations and tools', which was traditionally held in the Congress Centre of the Czech National Bank – on 16th November last year, and which enjoyed repeatedly great popularity among professionals as well as recognized economic media. Important partners of the event were the Konrad Adenauer Stiftung foundation, the Czech National Bank, and COGNOS AG. We bring the detailed report of the conference in the Annex of this number.

I believe you will find suggestive ideas in this issue that will inspire you in your personal professional activities.



doc. Ing. Pavel Mertlík, CSc.
šéfredaktor / Editor in Chief
rektor, Bankovní institut vysoká škola /
Rector, Banking Institute College of Banking

PRÁVNÁ ÚPRAVA SOCIÁLNEJ STAROSTLIVOSTI NA SLOVENSKU V MEDZIVOJNOVOM OBDOBÍ

SOCIAL SUPPORT IN SLOVAKIA DURING THE INTER-WAR PERIOD

Róbert Jäger

ABSTRAKT

Článok popisuje sociálne postavenie obyvateľstva územia dnešného Slovenska s akcentom na najväznejšie spoločenské problémy. Článok sa venuje najskôr popisu zmien spoločenských podmienok v širšom európskom priestore, ku ktorým došlo v medzivojnovom období, a následne popisuje zmeny spoločenských podmienok na území dnešného Slovenska. Následne je popisovaný proces zmien právnej úpravy regulujúcej sociálne zabezpečenie obyvateľstva ako aj pracovné vzťahy. Článok poukazuje na zmeny v právnej úprave, ktoré nastali v postavení obyvateľstva v dôsledku zmenených spoločenských udalostí od skončenia I. svetovej vojny až do udalostí predchádzajúcim II. svetovej vojny. Článok obsahovo nadväzuje na príspevok uverejnený v predchádzajúcom čísle SEHS pod názvom „Právna úprava sociálneho zabezpečenia na území Slovenska počas kapitalizmu“.

Kľúčové slová:

právo sociálneho zabezpečenia, sociálne zabezpečenie, sociálna pomoc, pracovné právo, Československo, Slovensko

ABSTRACT

The article describes the social status of the population of the territory of present Slovakia with emphasis on the most serious social problems that had an impact on the lives of ordinary people. It deals first with the description of changes in social conditions in the wider European area, which have occurred in the inter-war period, and then describes the changing social conditions in the territory of Slovakia. Subsequently, deals with a process of changes of the legislation regulating social security of population and also working relations. The article refers to changes in the legislation which have occurred in status of the population as a result of changed social events between the end of World War I and World War II. The article builds on the previous article published in SEHS as "Legislation of social assistance in Slovakia in the period of capitalism".

Keywords:

social security law, social security, social assistance, labour law, Czechoslovakia, Slovakia

1. THE SOCIAL CONDITIONS FOR THE ESTABLISHMENT OF CZECHOSLOVAKIA AND THEIR IMPACT ON A SOCIAL STATUS OF THE POPULATION

Austria-Hungary collapsed on 28th October 1918. During the subsequent 21 years, from 1918 to 1939, Slovakia formed an integral part of Czechoslovakia.

The period after the foundation of Czechoslovakia until 30th September 1938 is called "first Czechoslovak Republic". The "Second Republic" was the result of the events following the Munich Agreement, where Czechoslovakia was forced to cede the German-populated Sudetenland and the Southern Moravia region to Germany on October 1, 1938, as well as Subcarpathian Ruthenia to Hungary. The second Republic would last only for 169 days between 30 September 1938 and 15 March 1939, when Nazi Germany invaded it on 15 March 1939 and annexed the Czech region into the Protectorate of Bohemia and Moravia. The economic situation in the period after the creation of Czechoslovakia was difficult at first. Although the war did not cause direct damage in the territory of Slovakia, it left serious marks on the economy and industry. There was a genuine lack of raw materials and agricultural products – the nutritional state of the population declined and became even worse than during World War I. The government decided to introduce food stamps in reaction. Perhaps one of the most serious consequences of the World War was a significant decline in industrial production, which plunged by more than 50% for some time/years compared to the period prior to 1914. Another burden for the state was both to take over its part of the debt of Austria-Hungary, and to repay a loan used to organize Czechoslovak Legions¹.

The establishment of Czechoslovakia meant not only democratization and national freedom for Slovakia, but also much more advanced competition with the Czech economy². While the territory of Slovakia was a part of a long-term industrially most advanced Ugrian monarchy and Bohemia was less developed part of the Austrian

monarchy, the Slovak economy was in comparison with the Czech considerably undeveloped. The disintegration of the monarchy brought a cut of the traditional links of the Slovak economy. During the post-war period the most modern metallurgic plants in Slovakia have been destroyed or 'degraded'. Permanent high unemployment, continuing emigration, and social tensions were permanent consequences of these distortions of Slovak economy.

A large proportion of the population lived from agriculture, while they possessed only a small amount of land. The change was expected from the land reform in 1919, as a result of which feudal land tenure was supposed to be removed. Small and medium farmers could claim the allocation of land they could buy³. The middle group of owners were formed who were able to use and manage all the modernization measures on the acquired land.

The economy grew quickly and by the end of 1921 the food stamps were eliminated. Czechoslovakia introduced a common currency⁴ (Law No. 84/1919 Coll. on the separation of Czechoslovak Currency), which was quickly stabilized and became convertible. Czechoslovakia was gradually becoming an industrialized country. Czechoslovak industry was focused on foreign markets. The highest export was reached in 1928, which was amounted to 21 billion crowns (compare the amount of debt with which Czechoslovakia had at the beginning of its existence).

The period between the years 1924-1929 was the time of the Czechoslovak economy boom and therefore this era is called the 'golden years'. Although just after the war, industrial production was less than half the pre-war status, in the second half of this year industrial production was no more than 40 per cent compared with pre-war status⁵. Due to safety custom measures in agriculture, a plant mass production was progressing. Despite positive developments of the economy, it was still difficult to get a new job. Employment growth in this period began

- 1) But although the level of debt was relatively high, amounting to about 8 billion crowns, its repayment nevertheless did not constitute serious problem for the newly established state, since Czechoslovakia took over 70 per cent of the industrial capacities, but only only 25 per cent of the population of the former Danube Monarchy.. See more: MOSNÝ, P. HUBENÁK, L. History of State and Law in Slovakia, Košice, 2005, p. 188.
- 2) To the issue of Czechoslovakia see closer example. SKALOŠ, M. Historical aspects of Slovak – Czech relations. Banská Bystrica, 2008, p.36.
- 3) Many got into a debt when purchasing the land which they lost during the crisis in the thirties.
- 4) The situation in the monetary and financial area after the coup was not easy. The money was completely destroyed during the war, what has resulted into an uncontrolled proliferation of currency. The process of the growth of the currency in circulation culminated at the end of the war. While before the war there were 2, 13 billion crowns in circulation, at the end of the war it was 35, 59 billion crowns. Alois Rašín was in charge of elaboration of the principles of monetary separation. It was carried by out stamping the old Austria-Hungarian notes. A foreigner could replace them on the territory of Czechoslovakia, regardless of whether he was or was not the citizen of Czechoslovakia. Due to monetary separation the economic independence of the new republic was strengthened and its economic dependence on Austria and Hungary was reduced. This prevented a rapid inflation which was in neighboring countries. See more: KOVÁČ, D. Chronicle of Slovakia II. Slovakia in the twentieth century, Bratislava, 1998, p. 101.
- 5) MOSNÝ, P. HUBENÁK, L. History of State and Law in Slovakia, Košice, 2005, p. 188.

to influence the population growth. The growth in the population for the years 1921 -1930 was about 332,000 of people⁶. The economy was not ready to absorb the rising number of people. Even though we can talk about the recovery of the economy in this period, there is no significant improvement in the employment.

The economy of interwar Czechoslovakia was also affected by two major economic crises. The first (smaller) was in the years 1921-1923. The second (much stronger) was in the years 1929-1933. These crises were not primarily due to internal problems of the Czechoslovak economy, but as a result of the global economic crisis. The crisis was first experienced in agriculture. This was followed by stagnation in economic growth and industrial decline. Crises hit cities and a countryside. It resulted in a rise of unemployment, increased number of competitions of tenders, bankruptcies and repossessions.

The second crisis broke out in 1929 and affected almost the entire world (except Russia, Mongolia and several least developed agrarian countries). It has stretched out to Czechoslovakia only in 1931, which culminated in 1933. The economic depression lasted until 1935. It is believed that due to this crisis, the employment in industry declined by 30 per cent. A large proportion of the number of farm workers was unemployed, but also small farmers, who often were experiencing repossession of property⁷.

Significant economic (and social) differences between the Czech and Slovak part of the country (and Sub-Carpathian Ruthenia) were a serious problem of the interwar Czechoslovak economy. The economic situation in Slovakia was in comparison with the Czech countries significantly less favourable. Statistical data indicate that in Slovakia there were 17,4 per cent of the people living from working industry, while in the Czech countries it was nearly 40 per cent of the people. There were more than 60 per cent of the population in Slovakia living from the agricultural production, but in the Czech lands it was 30 per cent of the population. There were differences even in the infrastructure of the country (schools, hospitals, shops, banks, a network of roads, etc.)⁸

A well-known economic phenomenon of the interwar Czechoslovakia was the disintegration of the industry in Slovakia. This has been justified by lack of 'modernization' and 'rationalization'. As a result of these necessities was removal and disposal of all iron-works (with the ex-

ception of business in Podbrezová) to the Czech lands. But even this fact did not improve the state of the Slovak economy and also the social situation in the country⁹.

2. THE SOCIAL STATUS OF THE POPULATION OF CZECHOSLOVAKIA

Czechoslovakia had to respond from the moment of its creation to a number of problems in the social field. An important phenomenon of Czechoslovakia of the interwar period was **the unemployment rate**. This was due to severe disorders of development of the world economy caused by before mentioned crises. Workers in factories, but also wage workers (small scale enterprises, as well as agricultural workers) were experiencing unemployment. Unemployment in the state administration, local government, education, culture or health was not in mid-twenties such a serious problem, because this sphere was experiencing the acute shortage of skilled labour¹⁰ after the Hungarian intellectuals left the country.

During the period immediately following World War I, the estimated number of unemployed in Slovakia was 150,000. The temporary reduction in the number of unemployed occurred in 1926-1929. This decline was due to the rapid development of the Czechoslovak economy. However, the crisis in 1929-1933 had a very negative impact on unemployment. Unemployment in this period was influencing all positions and all social strata (the worst of it were agricultural workers). The number of unemployed has risen to 250,000. The same number of people got to the subsistence level: 250.000 inhabitants earned six crowns a day, while bread was worth 2 crowns. At the end of 1935 there were already registered 800,000 unemployed¹¹ in Czechoslovakia. As a result of growth of the unemployed decreased spending power of the population due to which there was an excess of food and agricultural products.

Among the priority tasks of the state in social area during the crisis was a care for the unemployed. They were paid benefits, activities providing the basic living for them and their children were organised.

One of the consequences of a very bad social situation of the population of Slovakia was an emigration. Only in the years 1920 – 1930 emigrated more than 180,000

6) OLÁH M. et al. Social Work – Selected chapters from the history, theory and methods of social work, Bratislava, 2009, p. 52.

7) KOVÁČ, D. Chronicle of Slovakia II. Slovakia in the twentieth century, Bratislava, 1998, p. 177.

8) MOSNÝ, P. HUBENÁK, L. History of State and Law in Slovakia, Košice, 2005, p. 189.

9) The issue of disintegration of the industry in Slovakia, please see: KOVÁČ, D. Chronicle of Slovakia II. Slovakia in the twentieth century, Bratislava, 1998, p. 132.

10) This disadvantage was later on 'substituted' by flow of Czech 'intellectuals'.

11) KRŠÁK, P. Otto's historical atlas of Slovakia, Prague, 2009, p. 402.

people¹² to Western Europe or the USA. In addition to traditional large emigration abroad, many people also went to Western Europe or to Bohemia for shorter stays. About 20,000 people¹³ were every year leaving the country because of seasonal jobs.

There were a lot of riots especially in times of crisis, which were caused by a poor social situation of the population. Demonstrations and mass forms of protests were holding place, where were presented economic and social requirements. The most serious riots occurred in the thirties in the Košúty in Horehronie. These demonstrations led to clashes with police power in 1932, during which were killed 13 people¹⁴.

Besides the unemployment, the other acute social problem of post-war Czechoslovakia was also **housing issue**. Lack of housing has already occurred before World War I. Housing issue of underprivileged was a secondary result of high unemployment, because people who have lost a steady income did not have enough money to pay a rent. People with no income, who were under enforcement actions evicted from apartments, had to look for cheaper but worse apartments¹⁵.

There were emergency colonies arising. Most of the population of emergency colonies were unemployed or seasonal workers who were currently unemployed. People in emergency colonies lived in shacks, often without electricity. Their houses were built of mud and the boards. When it rained, people often had to sit under an umbrella. They lived in the unused sheds, old barracks or in the barns. Many people died in unheated basements because of a lung disease or they experienced severe joint rheumatism¹⁶.

Economic and social conditions also significantly affected **health of the population**. An essential task of

the health service after the war was to improve relatively poor health of the population caused by the long war, gradually reduce the high infant mortality and reduce the number of infectious and so called social diseases¹⁷.

They were mostly poor social conditions which caused high morbidity (the morbidity in the population living in a favorable social situation during the reporting period was not extraordinary in comparison with other countries of Europe at that time). Similarly as it was with the housing issue, people who lost jobs lost the means for good quality accommodation and subsistence. Prices of basic food began to rise, prices of milk, dairy products, vegetables, meat increased.

The increased liability of the organism of social handicapped population to the illnesses was affected by the combination the above factors. One of the most typical infectious diseases, in which were we can see a lack of resistance against infections, were typhoid fever or typhus. Yet malnutrition of the population created favorable conditions for expansion of pellagra, a disease that previously occurred only in some areas of America and Southern Europe. Epidemics appeared in greater extent in Slovakia in the winter between the years 1935 and 1936. The disease ended in severe health harm. Also respiratory diseases were expanded. Social problems negatively reflected on a high level of infant mortality. Print of pre-Munich Republic was delivering frequent reports of deaths of hunger¹⁸.

3. LEGISLATION OF SOCIAL SECURITY LAW

Czechoslovakia was created on the basis of Law No. 11/1918 Coll. on the establishment of an independent state of Czechoslovakia. This Act is called the 'first constitutional provisory'¹⁹. Law No. 11/1918 Coll. also ensured legal continuity of the law of the Austrian-Hungarian monarchy²⁰. This means that previous legislations

12) OLÁH, M. et al. Social Work – Selected chapters from the history, theory and methods of social work, Bratislava, 2009, p. 52 and KOVÁČ, D. Chronicle of Slovakia II. Slovakia in the twentieth century, Bratislava, 1998, p. 127, KRŠÁK, P. Otto's historical atlas of Slovakia, Prague, 2009, p. 403 or MOSNÝ, P. HUBENÁK, L. History of State and Law in Slovakia, Košice, 2005, p. 189.

13) Ibidem

14) KOVÁČ, D. Chronicle of Slovakia II. Slovakia in the twentieth century, Bratislava, 1998, p. 177.

15) HABURAJOVÁ ILAVSKÁ, L. Historical parallels in the education of social education in the years 1919-1938, Brno, 2009, p. 43.

16) KOVÁČ, D. Chronicle of Slovakia II. Slovakia in the twentieth century, Bratislava, 1998, p. 132 or HABURAJOVÁ ILAVSKÁ, L. Historical parallels in the education of social education in the years 1919-1938, Brno, 2009, p. 43.

17) The social diseases were tuberculosis, sexually transmitted diseases or alcoholism. The origin of these diseases is linked to adverse social, cultural and hygienic conditions in which they lived during this period. Mainly tuberculosis was one of the biggest health hazards of inter-war Czechoslovakia. In the early years, the number of infected with TB was estimated at about 480,000 people.

18) SCHOTT, H. Chronicle of Medicine, Bratislava, 1994, p. 395 or HABURAJOVÁ ILAVSKÁ, L. Historical parallels in the education of social education in the years 1919-1938, Brno, 2009, p. 43 or KOVÁČ, D. Chronicle of Slovakia II. Slovakia in the twentieth century, Bratislava, 1998, p. 132.

19) BENKO, J. Documents Slovak national identity and statehood, Bratislava, 1998, p. 503.

20) Art. 2 and 3 of Law No. 11/1918 Coll. and. Article 2 of the receptionist's own standard when it stated that 'all existing Land (provincial) and the imperial laws and regulations remain still in force'. Article 3 stipulates that all autonomous, state and county offices, state (provincial), district and local offices are subordinate to the National Committee and the office and whilst acting under the existing laws and regulations. This will ensure reception of both (almost) Hungarian and Austrian law and the state apparatus and its subordination of the Czechoslovak National Committee.

remained valid and that Czech lands as the former part of the Austrian monarchy have retained Austrian law and Slovakia, as a former part of Austrian-Hungarian monarchy retained the Ugrian law. This state is called legal dualism²¹.

This situation created significant problems, since there were considerable differences between the Austrian and Ugrian legal systems. The situation in Slovakia was more complicated, which was caused not only by the fact that Austrian law was much more modern. It was also because the Ugrian legal system used not only the laws, but also regulations, common law, case law and decisions. This caused quite difficult orientation in this law.

After the establishment of Czechoslovakia, the law has been further developed and supplemented by the adoption of new legislation.

In the field of social security law and labour law of interwar Czechoslovakia the international provision was very important, particularly regulation in ratified conventions of **International Labour Organisation**. One of the most important results of the Versailles Peace Treaty was the establishment of the International Labour Organization (hereinafter "ILO"). Its creation was a manifestation of efforts to improve working and social conditions of workers. Czechoslovakia was its members and during the existence of the Republic there were ratified thirteen conventions that came into effect by publication in the Collection of Laws and Regulations. The ratified convention modified the following areas:

a) **The extent of working time**

ILO Convention No. 1/1919 on the limitation of working hours to eight hours a day and thirty-eight hours a week in industrial plants²²;

b) **Increased protection of specific categories of employees**

ILO Convention No. 4/1919 on the employment of women in night work²³, ILO Convention No. 5/1919 on determining the minimum age of children for labour in the industry²⁴, ILO Convention No. 10/1921 on the age of children for labour in agriculture;

c) **Protection from the consequences of negative social events**

ILO Convention No. 19/1925 on the compensation of workers against occupational diseases²⁵, ILO Convention No. 19/1925 on equal treatment of domestic and foreign workers in workers' when compensating injuries²⁶, ILO Convention No. 24/1927 on sickness insurance for workers in industry, commerce and domestic servants²⁷, ILO Convention No. 25/1927 on sickness insurance for agricultural workers²⁸, the ILO Convention No. 14/1921 on the introduction of weekly rest in industrial concerns²⁹;

e) **The right of association**

ILO Convention No. 11/1921 on the rights of agricultural workers to associate and merge³⁰;

f) **The protection of health**

ILO Convention No. 13/1921 on the use of white lead in painting work³¹.

Immediately after the establishment of Czechoslovakia there have occurred changes in the area of social security³² and Labour. Based on the Act. 91/1918 Coll. on the eight-hour **working time**, eight-hour working time was enacted (particularly government regulations were adopted for each group of occupations, e. g. to work in a pharmacy, mining, etc.). This Act regulated also work breaks. One can even argue that the provisions of this rule are more advanced than similar provisions of the standards of developed European countries³³. In other developed countries of (Western) Europe they began

21) Although Czechoslovakia was a unitary state, its territory used two legal systems, even up to three legal systems for some time (the legal trialismus). It was until 1920 when on the territory of Hlučín was accepted German law. See more: MOSNÝ, P. HUBENÁK, L. History of State and Law in Slovakia, Košice, 2005, p. 238 or GÁBRIS, T. ŠVECOVÁ, A. History of the State administration and the judiciary in Slovakia, Plzeň, 2009, p. 148.

22) Published under No. 80/1922 Coll. came into force on 24. 8. 1921

23) Published under No. 81/1922 Coll., came into force on 24.8.1921

24) Published under No. 82/1922 Coll., came into force on 24.8.1921

25) Published under No. 96/1932 Coll., came into force on 19. 9. 1932

26) Published under No. 34/1928 Coll., came into force on 8. 2. 1927

27) Published under No. 173/1929 Coll., came into force on 17.1.1929

28) Published under No. 172/1929 Coll., came into force on 17.1.1929

29) Published under No. 98/1924 Coll., came into force on 31.8.1923

30) Published under No. 98/1924 Coll., came into force on 31. 8. 1923.

31) Published under No. 74/1924 Coll., came into force on 31. 8. 1923.

32) Social security law, the first so called social insurance law in first Czechoslovakia, was the emerging legal industry, coming from the Social Section of Administrative Law.

33) MOSNÝ, P. HUBENÁK, L. History of State and Law in Slovakia, Košice, 2005, p. 246.

to introduce eight-hour working time after 1919, when Washington ILO Conference³⁴.

Eight hours a day and 48 hours a week was designated by law alternatively so management firms and businesses had the freedom to choose whether the working time will be exactly 8 hours a day, or whether it will take another day period, in total not more than a week forty-eight hours. (It was argued that this free working time will not lead to a loss of competitiveness of the economy). To implementation this Act, it was issued Government regulation 11/1919 Coll., which issued regulations implementing the Act on eight-hour working time and also act of the Ministry of Social Welfare³⁵ from 21.3.1919 No. 4751/III.

Law No. 91/1918 Coll. in addition to working arrangements provided increased protection of adolescent employees (children under 16 years were not allowed to work night work) and of persons employed in household (with persons employed in household this regulation together with the Act. 29/1920 Coll. ensured at least the minimum social protection).

Another serious social problem not only of post-war Czechoslovakia, but of almost the entire world was widespread child labour. Therefore it was only natural that in the first years of its existence, the Czechoslovak legislative power established a prohibition of the child labour. The ban was implemented by Law No. 420/1919 Coll. on child labour. Under this legislation, children under 14 years were not allowed to work. The term 'to work' was expressed as an occupational activity done for salary or as a regular job.

This Act contained many exceptions. An employment during a study or education was excluded from the ban to employ children. It also allowed children to work on isolated and light, although regular tasks at home³⁶. It allowed employing children (even foreign) in agriculture and households from 10 years of age. The Act contained a general exemption from the prohibition on child labour

in case of urgent public reasons or emergency circumstances (e.g. endangered harvest). Prohibition of child labour in many cases left the family without any earnings. Prohibition of the child labour thus solve a social problem, but (in some hopefully rare cases) to raise another social problem³⁷.

As mentioned several times before, the inter-war Czechoslovakia had in the social sphere a problem with unemployment. One of the first laws eliminating the negative effects of the unemployment was Law No. 63/1918 Coll. on benefits for the unemployed. This law introduced a system of benefits for the unemployed among all unemployed persons who are subject to the Social Insurance Act (but only if they do not refuse to work in community service³⁸).

Under the Law No. 63/1918 Coll. to receive benefits were entitled wage-working individuals existentially dependent on wages that were subject to sickness and pension insurance. The term 'unemployed' was defined by the legislation relatively vaguely. Quite soon, however, the group of eligible individuals receiving unemployment benefits started to narrow. Government regulation No. 157/1919 Coll. excluded from eligible persons those who had worked before becoming unemployed in agriculture, forestry and households.

The amount of the benefits depended on the wages and number of family members. It was ranging from 0.60 to 5 Crowns per day, which was relatively small in comparison with the high prices of that period. Higher benefits the parliament rejected with the reason that the unemployed could be tempted to live the truant life. Only about half the number of unemployed was receiving benefits because of administrative restrictions. Law No.63/1918 Coll. allowed the indirect benefit paid by employers. It was equal to the amount of wages, while state refunded the employer 80 to 90 per cent of the benefit.

The biggest drawback of this legislation, with regard to the social circumstances, was that seasonal farm and forest

34) In addition to Czechoslovak republic, only Soviet Russia has introduced such work in this time period, (on 11.11.1917) by Decree on eight-hour working time, which first made the request of the labour movement and established that working time must not exceed 8 hours for 24 hours of a total of 48 hours a week. It prohibited night work for women and minors and also prohibited the employment of persons younger than 14 years. See more: VLČEK, E. Formation of the Soviet State and Law (1917-1918).

35) The original text uses the term 'social ministry of diligence'.

36) Currently, the prohibition of the child labour is modified by § 11 of the Law No. 311/2001 Coll. of a labour code: The work of an individual under the age of 15 years or older than 15 years in the compulsory school attendance is prohibited. These individuals may perform a light work does not extent by its nature and endanger their health, safety, further development or schooling only if a) taking part in a cultural and artistic performance, b) sporting events, c) advertising activities. The competent labour inspectorate can authorize light work at the request of the employer in agreement with the public health service. The permit will determine the hours and conditions under which light work will be carried out.

37) This argument does not mean that prohibition of child labour was wrong. Just think about the ethical dilemma if it is hypothetically correct to allow child labour in the cases when the family remained completely free of other income without child work (and children would be suffering again and again). This question today is irrelevant, but in many parts of non-European world, it is (unfortunately) still current.

38) Mosný, P. Hubenák, L. History of State and Law in Slovakia, Košice, 2005, p. 246.

workers (they represented the largest group of wage workers) were not entitled to receive the benefits. Another barrier in providing benefits was a condition of sickness and pension insurance. Only part of industrial workers, business and civil servants was insured in Slovakia. Law No.63/1918 Coll. was initially valid only until 15th February 1919, but its validity and effectiveness was extended several times.

The unemployed benefits however excessively burdened the state budget. Since October 1919 were therefore unemployment issues solved through relief work, especially in an infrastructure. They were organized by district councils and villages which used state funding in the amount of workers wage, which was more than 6 crowns per person, per day.

A fundamental change in the unemployment occurred after the adoption of Law No.267/1921 Coll. on the state bonus to unemployment benefits³⁹. A change was the transition from the state unemployment benefits to unemployment allowance. This on first sight only terminological distinction showed in practice that the state did not to provide full unemployment benefits. It provided only a bonus, which should complement a rate coming from voluntary insurance of workers who should have been covered in the trade unions.

We can say that by this so-called Ghent system were actually cancelled state unemployment benefits. Since this system was meant to provide financial support only to unemployed unionized through central union with a certain share of state assistance, group of persons eligible to receive the support was reduced considerably. There was a wave of resistance against the new law, and therefore it became effective in the year 1925. In relation to the unemployed, this measure could potentially impair their social status. On the other hand, state could persuade its citizens to take responsibility for their social status (since each employee could be insured in a union).

In the early thirties there was a change in the status of unemployed. Their position has improved by amending part of Ghent system. The change was made by amending Law No. 322/1921 Coll. which extended the period of payment of unemployment benefits for 13 weeks. The period of payment of the benefits was extended to 26 weeks and in rare cases to 39 weeks⁴⁰.

The government also introduced a lot of actions to help the poor in the form of **kind benefits** (milk action, coal, sugar-action, which were known among people as 'Žobračenky' alias 'Beggings')⁴¹. State catering action of Social Welfare Department was built on the fact that the unemployed receive vouchers worth of 10-20 Crowns (received a single citizen 10 Crowns), which allowed them to get food (excluding drinks) in selected stores.

They were allocated according certain rules: those who were since 1929 at least three months continuously employed, in case of seasonal workers it was required to work continuously up to six months, they were not eligible for the state catering action vouchers. Those, who received any other benefits (regardless of its size), owned a residential house or accepted a job, offered by the employment agency, they were also not entitled to get the vouchers. The vouchers were originally allocated for 2 months; time of use was gradually prolonged. District, town social committee and district notary offices decided about their allocation. Ministry of Welfare provided vouchers in accordance with the funds that were available. After 1933 the recipients of vouchers had a duty to work certain number of working days in exchange for vouchers without any compensation. The work was given by notaries, mayors, public authorities and its rejection meant a loss of the entitlement to the allocation of food.

Another measure issued in connection with the elimination of the negative effects of unemployment on the social status of the population, was **work recruitment** (with the possible job abroad recruitment). General rules for recruiting the unemployed to a work included Government Decree No. 217/1936 Coll. on work recruitment. On the basis of regulation of Minister with full authorisation for the administration of Slovakia No. 34/1919 Coll. work should be offered independently to trade assistance workers and businessmen, particularly for agricultural workers. Employers notified employment agencies about vacancies and jobseekers have to report twice a week in job agencies. There were not only public employment agencies active in Slovakia, but also private and trade agencies. Private employment agencies received a reward of 10 per cent of the client's wage. Public employment agencies worked for free of charge⁴².

39) Law No. 267/1921 Coll. on the state bonus to the unemployed benefit was amended by Law No. 74/1930 Coll.

40) Current legislation of unemployment benefits is included in § 104 et seq. the Law No. 461/2003 Coll. on social insurance. Under this legislation, an insured who in the last four years prior to enrollment to the register of people seeking for a job was covered by unemployment insurance for at least three years, is entitled to unemployment benefits. The period of a support during which benefits are provided, was from four to six months. It is a system in which, if the statutory requirements are satisfied, the state will pay a full amount of unemployment benefits. It is therefore a support system that was in interwar Czechoslovakia until 1925 when so called Ghent system was launched.

41) Kováč, D. Chronicle of Slovakia II. Slovakia in the twentieth century, Bratislava, 1998, p. 177.

42) The existence of private employment agencies working for reward caused that Czechoslovakia could not ratify the treaty on the fight against unemployment, adopted at the first International Labour Conference in 1921 in Washington.

The rights of workers in industries were in case of **redundancies** somewhat protected by the provisions of the Law No. 330/1921 Coll. on works councils and the ward boards. The work council had under this Act the right to defend an employee who was employed by the company for at least three years, or if it causes of his release had appeared to be unjustified. Employment conflicts could have been submitted by so called decisive court attached to the individual corporations or an industrial court. Central Labour Court or so called General Parity Commission in Bratislava was established in Slovakia. The terms of redundancies of employees could also be covered in the provisions of collective agreements⁴³.

Legislative power responded to the frequent collective redundancies of employees or to a stagnation of the production of some enterprises during the crisis in the thirties with the Law No. 225/1933 Coll. on measures for employees of stopped periodic forms. Stagnation for a longer time than 14 days or dismissal of more staff should have been announced in advance to the district office, which began the conciliation procedure. If this action did not achieve desired result on halting operations or collective redundancies, the district office decided on a proposal of any party. A similar character had the Government regulation No. 78/1934 Coll. on measures against stopping factory business services, against collective redundancies of the employees and also modified certain periods of notice in the job (service) ratios.

Paid holiday for employees was introduced by Law No. 67/1925 Coll. introducing paid holiday for employees. Before 1925 the extent of holiday was not revised equally by law. By 1925 only miners have legal right to paid leave. Based on the Law No. 262/1921 Coll. was introduced paid holiday to workers in the mining of reserved minerals. Holidays in this category of workers ranged from 5 to 12 days a year.

In other work professions, the range of holidays was specified in collective agreements. The collective agreements usually determined the extent of leave for one week. Law No. 67/1925 Coll. introduced statutory holiday provisions also to the other sectors. The Law established the extent of leave depending on seniority. An employee in continuous employment within 1-10 years was entitled to 6 days per year, 7 days per year at 10 to 15 years of employment and longer lasting job relationships and apprentices 8 days. The law actually only fossilized what the collective agreements already stated. Since the law already directly contracted the employers, regardless of

whether a collective agreement was concluded or not, this clearly increased legal certainty of working.

A military service was not counted into the determining period for length of holiday. The only advantage for a recruit was that during the performance of his military duty, it was not possible to terminate the employment of a recruit (Law No. 61/1925 Coll. on the continuing work (service) ratios of end-exercise in arms). The determining period for paid holiday would also not count the time during which was employee not employed because of illness or injury. It was not taken into the account who or what had caused the failure to perform a work. A similar character has the Government regulation No. 322/1938 Coll. on the protection of work conditions of employees who entered presence military service.

Many categories of employees were more privileged than the others in the length of leave. Private sector employees were in accordance to § 26 and 27 of the Law No. 154/1934 Coll. on private employees entitled to two weeks of holiday per year, if their employment has lasted less than five years. If their employment lasted more than 5 years, they had 3 weeks and after 15 years 4 weeks. Editors were in accordance to the Law No. 189/1936 Coll. entitled up to six weeks of paid leave per year.

In 1920 there were adopted two laws governing **collective labour relations**⁴⁴. There was Law No. 143/1920 Coll. on employee participation in the administration of mines and their share of net profit and Law No. 144/1920 Coll. on works and mine councils for mining. These laws introduced employee participation in decisions on fundamental issues like running of several businesses and their participation in net profit. An alleviation of the class contradictions and harmonization of capital with work⁴⁵ was expected by employee participation in co-management and the net profit.

Participation of employees in the company represented interference into previously unrestricted exercise of the ownership right. Co-management of the company by employees on the basis of these two laws is not comparable with the full workers' control on a production introduced in Soviet Russia after the October Revolution, because the decisions of workers' control became mandatory for the management. We can argue that in post-revolutionary Russia authorities working effectively took over control of plant management and the then management has become only the executive body. This situation never happened in Czechoslovakia.

43) For example, in January 1924 there were in force for eight collective agreements across the industry and there are 48 collective agreements.

44) For comparison with the current legislation see § 229-250 Law No. 311/2001 Coll. of Labour Code.

45) At this point you can see the practical implementation of certain provisions of the social encyclicals of Leo XIII *Rerum novarum* from 1891. Compare with Chapter 3.3 The impact of Christian teachings to help poor and needy after the onset of capitalism.

Share of net profit could have been used for general charitable purposes exclusively for employees and their families by course of law the Law No. 143/1920 Coll. The mine board decided about shares following the budget of the company. The sphere of activity of these laws, however, remained limited only to the mining area.

During the Czechoslovak post-war period there were various national **trade associations** and organizations. In 1922 Communist Party of Czechoslovakia was established after splitting of ultra left wing of the Czechoslovak Social Democratic Workers' Party⁴⁶. After its establishment, the Communist unions formed the International All-Union League. It was in the year 1928 the third largest trade union head office in inter-war Czechoslovakia. During this year were in Czechoslovakia organised by unions 1,733,979 people, while the largest unions were social democratic trade unions with 537,727 members⁴⁷. The trade union movement was established on the basis of the encyclical *Rerum Novarum* of Pope Leo XIII from 1891 was represented by the Imperial All-Union Committee of Christian social working class (123,769 members in 1924⁴⁸). In 1920 was created in Slovakia All-Union League of the Christian working class based in Žilina.

A significant factor, which aimed to improve both working conditions, but also improve the social status of the population, was the newly adopted legislation of collective mass agreements. In addition to the name 'collective agreements' was also uses the term 'mass agreements' and 'tariff agreements'. The legislation of issues of collective mass agreements was contained in the Law No. 29/1920 Coll. on adjustment of wages and working conditions of home work⁴⁹. The issue of framework contracts, collective, wage and employment agreements were governed by the Law No. 76/1927 Coll. on direct taxes⁵⁰. It means that collective agreements were not

governed by a uniform rule of law, but the legislation was a component contained in the regulations governing other primary issues.

While employees obtained by a collective agreement more favorable working and wage conditions, an employer had stability of labour costs and a reliable calculation of production costs. According to § 1 of Decree No. 141/1937 Coll. Contracting Party of collective agreements could be workers' organizations or an individual - the employer, as well as a number of employers or one or more employers' organizations⁵¹.

According to § 2 of the Government regulation No. 144/1937 Coll. it was allowed to declare collective agreement as mandatory for a particular area and branch of the industry. Then it was mandatory to all plants of this industry, even if the employer or the employees were not members of organizations which signed the contract. These types of contracts regulated in particular wage rates, but also dealt with various forms of allowances to the rewards, working time, holidays and so on⁵².

The big change in the social security of workers in Czechoslovakia between the wars was a legal duty of a **health insurance**⁵³ of private employees that is non-employees⁵⁴. This insurance was regulated by Law No. 117/1926 Coll. The health insurance of public employees was regulated by Law No. 221/1924 Coll. on insurance of staff against illness, invalidity and old age⁵⁵ and the workers had Law No. 268/1919 Coll.

All employees, except for civil servants (whose social security was adjusted for them) were supposed to be insured according to the Law No. 221/1924 Coll. on insurance of staff against illness, invalidity and old age. Under this Act, health insurance was carried out by health insurance companies, disability insurance and retirement

46) Kováč, D. Chronicle of Slovakia II. Slovakia in the twentieth century, Bratislava, 1998, p. 120.

47) Masaryk, T. Masaryk's encyclopedia, People's encyclopedia of general knowledge, V. part, Prague, 1925, p. 300

48) Bianchi, L. et al. History of State and Law in Czechoslovakia during the period of capitalism. II. works, 1918- 1945. Bratislava,1973, p. 236.

49) § 21 of the Law No. 29/1920 Coll. on adjustment of wages and working conditions of home work.

50) Art. XVI. the Law No. 76/1927 Coll. on direct taxes.

51) In some legislation previous to this legislation was a qualification of the employer as Party established differently in different jurisdictions: § 21. 29/1919 Coll. only employers' organization, § 7 of the Low No. 91/1918 Coll. number of employers etc.

52) Current legislation of issues of collective agreements and bargaining is included in Law No. 2/1991 Coll. collective bargaining, and also regulates in detail the protection of employees in the form of collective agreements. Those, in contrast to the law of Czechoslovakia between the wars, however, may no longer be published in Collection of Laws.

53) Legal regulation of social insurance was required before the establishment of Czechoslovakia not only by employees but also employers. Health insurance in Austria-Hungary modified Act. Article. XIV/1891 modelling the Austrian Act. 33/1888. in agriculture Act. Article. XVI/1900 modified voluntary (in the operation of farm machinery obligatory), accident and disability insurance, the Act. Article. XIX/1907 introduced compulsory accident insurance and extended health insurance. Pension insurance in the period preceding the establishment of Czechoslovakia has not been adapted by law.

54) The main difference between past legislation and rules incorporated in Health Insurance Law No. 580/2004 Coll. on Health Insurance is that current legislation does not recognize the different categories of employees (public, private, public, non-state), but is consistent for all and is only adjusted the law.

55) Macková, Z. Law of social security, Samorín, 2009, p.41 or Matlák, J. Law of social security, Plzeň, 2009, p. 55.

by Central Social Insurance, which was based in Prague. Health insurance included help in sickness, help during pregnancy and burial. Help in sickness was in form of medical assistance, medicines and sickness benefits⁵⁶. Sickness benefits were provided for the longest one year and the amount of insurance depended on the classification of an insured into the pay scale (there were 10 of them). Maternity benefits were given to women during the six weeks after delivery, provided that at least six weeks before delivery the woman was insured. Insured woman, also a wife of an insured husband was also entitled to a free assistance of a midwife or, if necessary, a medical assistance⁵⁷.

From the invalidity and old age insurance, under the Law No. 221/1924 Coll. on insurance for employees in case of illness, disability and age, was able to provide the following benefits: a pension, retirement, compensatory allowances for these pensions, widow's pension, widower's pension and orphan's pension.

There was a special law on the territory of Slovakia Law No. 26/1921 Coll. annulling the earlier modification of Article XIX/1907 on insurance industry and business employees in the event of illness and injury. **Pension insurance** for private employees in senior services was introduced by Law No. 484/1921 Coll. The most important was the new Law No. 26/1929 Coll. on pension insurance of private employees in senior services. This Act changed the capitalization system of financing the pension system to continuous system.

As for the state administration in matters of the pension insurance, under § 2, par.2 Government reg. No. 529/1920 Coll. was established Administrative Commission of the General Pension Institute in Prague. It was supposed to be composed of 14 members, half of which should be delegated from the employers and half from the insured. After extending the scope of Pension Protection Act to Slovakia, which became effective from 1st January 1922, the Administrative Commission under explicit provisions of the above standards was expected to be extended by two members representing employers and of employees in Slovakia. This provision was not adhered. After the establishment of the General Retirement Institute in Bratislava under the Law No. 484/1921 Coll. government was empowered to appoint a the Administrative commission to its management, consisting of half of the employers and half of the insured. Furthermore, it prepared the statutes and the rules of procedure of the office⁵⁸. This provision was either not adhered.

Labour judiciary has been reformed in early thirties. It was mainly because of the Law No. 131/1931 Coll. on labour courts. Labour courts took the agenda from the general courts and administrative bodies whose competence to decide about labour disputes disappeared. They were meeting in a three-member Senate, where the chairman was a professional judge; one from the assessors was from employees and one from employers. The working conditions of miners, employees' public enterprises and private employees were excluded disputes from their scope. The general jurisdiction could have been cancelled by an agreement on the judge, even in the collective agreement.

The Czechoslovak governmental power over the entire existence of the interwar intervened into the economy state with the **regulatory measures**. A secondary effect of these measures should almost always have been an improvement of condition of the economy: to sustain employment and prevent price increase, which finally should have stabilized (and improved) the social status of the population. The government, for example, tried to keep a control of rising food prices (e. g. in January 1919 to regulate the price of meat, in July 1919 to regulate the price of potatoes). Government reg. No. 335/1919 Coll. on adjustment of textile trade issued principles for the manufacture and distribution of consumable items. By regulation of the Ministry on supplying the people, No. 39/1919 Coll. adjustment on trade with milk, dairy products, and lard, determined the mandatory supplies.

Ticket rationing of food and some consumer goods remained until 1921. So called homologation action was also a part of the regulatory action. Based on the Law No. 12/1920 Coll. businesses based abroad had to relocate to the territory of Czechoslovakia, or their activity could have been prohibited. The main purpose of this legislation was an increase in tax revenue of the republic.

In overall, 1920's (after a stabilization of conditions) were characterized by minimal state intervention in the economy. However, in the 1930's (marked by the economic crisis) was taken a large number of state regulatory actions. These measures can include, eg. forced syndicate (in the production of glass - Government reg. No. 2/1936 Coll. in textile production - No. 228/1936 Coll. in logging - No. 170/1933 Coll.). The syndicate was created, if the majority of the industrial area applied for it. The syndicate also determined the maximum extent of the production and sales. There was even forced syn-

56) Matlák, J. Law of social security, Plzeň, 2009, p. 55.

57) Macková, Z. Law of social security, Šamorín, 2009, p. 41.

58) Matlák, J. Law of social security, Plzeň, 2009, p. 55.

dicating in agriculture. Based on the Government reg. No. 137/1934 Coll. a grain monopoly⁵⁹ was created – by the creation of the Czechoslovak Grain Society, which could act as an only one buy domestic grain and export mill products abroad⁶⁰.

Public intervention allowed the Law No. 95/1933 Coll. on exceptional power of enacting⁶¹. Government could modify by the form of legislation of Regulation customs tariff or to do other arrangements to adjust prices and maintain balance in the national economy. Other government regulations have been adopted on the basis of this law, e. g. Decree-Law No. 48/1935 Coll. on some measures in the electricity industry, by which the authorities had the power to determine prices of electricity, merge power plants and others. Further state intervention in the economy anticipated also Law No. 131/1936 Coll. law on the defense of State. State therefore in this period assumed another function - a guardian of the economy.

Czechoslovakia of interwar period had a relatively advanced legislation of **working conditions**. Based on Government regulation No. 41/1938 Coll. by which were issued the general regulations for the protection of life and health of labourers treated in great detail the working conditions of manual workers. Its provisions were in content and detail very similar to today's legislation of protection of life and health⁶². Provisions of the current provisions under which the employer is required to 'implement measures with regard to all circumstances related to work in accordance with the laws and other regulations to ensure the safety and health at work' or 'to improve working conditions and adapt them to employees, taking into account changing real and predictable circumstances and achieved scientific and technological knowledge⁶³', are very similar to the rules contained in the Government regulation No. 41/1938 Coll. by which were issued the general regulations for the protection of life and health of labourers.

As a result of major social changes as a consequence of the **Munich Conference** and **Vienna Arbitrage** that Czechoslovakian society underwent (and also as a result of preparations of a society for the imminent war), there were also issued the laws which would be considered at least as controversial under 'normal' circumstances.

One of the first laws like this was Government regulation No. 195/1938 Coll. on working responsibilities in a state of emergency, under which all employees working in specific areas (e.g., concrete plants, heating plants, brick kilns, dairies, pharmacies, laundries, print, radio, etc.) were imposed a duty to work regardless of their age and sex. It was irrelevant whether a person working in that area worked as an employee or was self-employed.

We can include to this group laws and regulation, which should address an important problem of unemployment and the use of employment potential of the unemployed to generally beneficial acts. Based on Government regulation No. 223/1938 Coll. on **working units** were after agreement of the Ministry of Defense and the Ministry of Social Welfare established work units to which could be placed unemployed over 18 years. A person who received 'a call up' under § 5 of Government regulation No. 223/1938 Coll. had to start such a service, or was committing a crime. Individuals placed to the unit had to obey all the commands of their superiors. They were entitled to work equipment, accommodation, meals and their hourly wage was 40 cents. During the period when the service was performed, they were not entitled to any unemployment benefits. Released from such a unit could be only those who became ineligible to work, were called to military service, or found a proper permanent job. Insurance of individuals placed in units dealt with the Government regulation No. 246/1938 Coll. on entitlements of individuals placed in work units.

Another norm that apparently responds to changing social conditions was e. g. the Government regulation

59) Current legislation included in § 41 of the Law No.513/1991 Coll. of Commercial Code considers unfair competition as offense, as well as the Law No. 136/2001 Coll. on Protection of Competition. However, according to the present law is in exceptional cases admitted the existence of (state) monopolies, as previous legislation though acknowledged the existence of monopolies only because of the serious social situation. This was the economic crisis, so the existence of such institute in the past can be justified by its social necessity, not arbitrary of legislature.

60) Besides syndicates the Czechoslovak legal system also allowed a creation of monopolies. The Law No. 141/1933 Coll. adjusted establishment and operation of private monopolies and cartels, which were in a standard economic situation generally not permitted. The act recognized the cartel, but the cartel agreement in principle had to be in writing and had to be registered in the Register of the National Statistical Office. In case of a threat of business, the government was empowered to prohibit the performance of the agreement. The act also constituted a cartel commission and Cartel Court.

61) To the question of the Enabling Act see e. g.: Jäger, R. The path to adoption of the Law No.330/1938 Coll. authority to the changes of the Constitutional Charter and the constitutional laws of the of Czechoslovak Republic and an extraordinary power of enacting, in The current issues of law in post-modern society, Košice, 2006, p. 124.

62) Compare with the Law No. 124/2006 Coll. on health and safety at work and on amendment of certain acts. In comparison to the current modification we find that the previous legislation was similar to the present, which shows the relative maturity of the working arrangements of Czechoslovakia between the wars.

63) Law No. 124/2006 Z. Coll. on safety and health at work and on amendment of certain acts.

No. 244/1938 Coll. on regulation of the employment of individuals from the territory occupied by foreign powers. According to § 2 paragraph. 2 an employer was obliged to ask the district office for permission to continue the employment of people who permanently inhabited territories occupied by foreign powers. If the district office did not issue such a permit, the employment relationship between employer and employee residing in the territory occupied by a foreign power, *ex lege* lapsed.

In response to changing social conditions was also issued in terms of the Defence Act. 193/1920 Coll. the Government regulation No. 194/1938 Coll. on restrictions to travel abroad. According to Government regulation it was forbidden to travel to all male persons who were subject to compulsory military service and had no appropriate permission. A certain protection of individuals who have entered the military service, provided e. g. the Government regulation No. 322/1938 Coll. on the protection of working conditions of employees who entered presence military service, according to which it was not possible to terminate the employment of persons called up to the military service.

The end of 1938 has brought notable changes in the international political sphere. These changes have caused serious harm to the public and private life of Czechoslovak society. Czechoslovak statehood was initially limited, then broken. Therefore there arose completely different development conditions for the Czech and the Slovak nation. Equally seriously determined was the development of Social Security Rights and Labour Rights⁶⁴. We will describe the development of legal institutions and social conditions during World War II in the next work.

JUDr. PhDr. Róbert Jáger, PhD.
Bankovní institut vysoká škola, zahraničná vysoká škola Banská Bystrica
robert.jager@centrum.sk

64) See closer: MOSNÝ, P. Background The social doctrine of the Slovak Republic 1949-1945). In MOSNÝ and col.: Low - historical reality of the social doctrine of the 20th centuries, 2013, p. 33-52.

BIBLIOGRAPHY

- [1] BEŇKO, J. Dokumenty slovenskej národnej identity a štátnosti I. (Documents of Slovak national identity and statehood I.) Bratislava: National literary centre - House of Slovak literature, 1998. p. 514. ISBN 80-88878-43-8.
- [2] BEŇKO, J. Dokumenty slovenskej národnej identity a štátnosti II. (Documents of Slovak national identity and statehood II.) Bratislava: National literary centre - House of Slovak literature, 1998. p. 524. ISBN 80-88878-48-9.
- [3] BENDER, J. et al. Dejiny Európy (The history of Europe). Bratislava: Mladé letá, 1998, p. 395. ISBN 80-06-00605-9.
- [4] HABURAJOVÁ ILAVSKÁ, L. Historické paralely v edukácii sociálneho školstva v rokoch 1919-1938 (Historical parallels in the education of social education in the years 1918 - 1939 and the beginning of the 21st Century). Brno: Tribun EU, 2009. P.124. ISBN 978-80-7399-615-4.
- [5] KOVÁČ, D. et al. Kronika Slovenska 1 – od najstarších čias do konca 19.storočia (Chronicle of Slovakia 1 –from the earliest times to the end of the 19th century). Bratislava: Fortuna Print and Adox, 1998, p.616. ISBN 80-7153-174-X.
- [6] KOVÁČ, D. Dejiny Slovenska (History of Slovakia). Prague: Publishing Lidové noviny, 1998, p. 401. ISBN 80-7106-268-5.
- [7] KRŠÁK, P. Ottov historický atlas Slovensko (Otto's historical atlas of Slovakia). Prague: Otto Publishing. 2009, p.559. ISBN 9788073608347.
- [8] MALÝ, K., SOUKUP, L. Czechoslovak law and jurisprudence in the interwar period (1918-1938) and their place in Central Europe (Československé právo a právni věda v meziválečném období /1918-1938/ a jejich místo ve střední Evropě). Prague: Karolinum. 2010, p. 1184. ISBN 9788024617183.
- [9] MATLÁK, J. Právo sociálneho zabezpečenia. (Social security law). Plzeň : Aleš Čeněk Publishing, s.r.o., 2009. P. 377. ISBN 978-80-7380-212-7.
- [10] MOSNÝ, P., HUBENÁK, L. Dejiny štátu a práva na Slovensku (History of State and Law in Slovakia). Košice : Pavol Jozef Šafárik University in Košice, 2005, p.362. ISBN 80-7097-600-4.
- [11] MOSNÝ, P. Východiská sociálnej doktríny Slovenskej republiky 1949-1945 (Background The social doctrine of the Slovak Republic 1949-1945). In MOSNÝ and col.: Právohistorická realita sociálnej doktríny 20. Storočia (Low - historical reality of the social doctrine of the 20th centuries) 2013, p. 329.
- [12] RÁKOSNÍK, J. Odvrátená tváň meziválečné prosperity - Nezaměstnanost v Československu v letech 1918-1938 (The Dark Face of Inter-war Prosperity - Unemployment in Czechoslovakia in 1918-1938). Prague: Karolinum, 2008, p.461. ISBN 978-80-246-1429-8.
- [13] RUSSEL, K. Atlas lidské migrace (Atlas of human migration), Prague: Mladá fronta. 2008, p. 192. ISBN 978-80-204-1706-0.
- [14] SCHOT, H. et al. Kronika medicíny (Chronicle of medicine). Bratislava: Fortuna Print, 1994. p. 647. ISBN 80-7153-081-6.
- [15] SKALOŠ, M. Historické aspekty slovensko – českých vzťahov (Historical aspects of Slovak-Czech relations). Banská Bystrica : UMB, 2008, p. 292. ISBN 978-80-8083-610-8.
- [16] SKALOŠ, M. Formovanie verejnej správy na území Slovenska (historické a právne aspekty)(The formation of public administration in Slovakia /historical and legal aspects/). in „Selected issues of government and European Union law-Volume“. Banská Bystrica : UMB, 2010, p. 127-145. ISBN 978-80-557-0073-1.
- [17] STEVENSON, J. Dejiny Európy – od najstarších civilizácií po začiatok tretieho tisícročia (History of Europe - from the earliest civilizations to the beginning of the third millennium). Prague: Otto Publishing, 2003, p. 510. ISBN 80-7181-132-7.
- [18] STODOLA, E. Štatistika Slovenska (Statistics of Slovakia). Turčiansky St. Martin: published on the author's own cost. 1912, p. 158.
- [19] VLČEK, E. Vznik sovietského štátu a práva v rokoch 1917-1918. (Formation of the Soviet State and Law 1917-1918). In: Kadlecová, M. et al. Legal history. Prague: Eurolex Bohemia, 2005, p. 579. ISBN 978-80-7380-161-9.
- [20] ŽILOVÁ, A. Chudoba a jej prejavy na Slovensku (Poverty and its manifestations in Slovakia). Badin: MENTOR, 2005, p.161. ISBN 80-968932-2-X.
- [21] ŽILOVÁ, A. K metodologickým otázkam v sociálnej práci (Methodological issues in social work). In „Social Work Days“ on the topic „The Social sphere of the Slovak Republic and social work (Europe, law and practice)“ and „Romani personalities.“ Nitra: ŠEVT, 2010, p. 71-76. ISBN 978-80-8094-650-0.

GENERALLY BINDING LEGAL REGULATIONS

- Low No. 11/1918 Coll. on establishment of independent Czechoslovak state
- Low No. 63/1918 Coll. on the promotion of unemployed
- Low No. 63/1919 Coll. on extending the law to support unemployed
- Low No. 91/1918 Coll. on eight-hour working time
- Government regulation 11/1919 Coll. by which were issued regulations implementing the Act on eight-hour working time
- The regulation of Ministry to supply people No. 39/1919 Coll. on adjustment of trade in milk, dairy products and lard
- Government regulation No. 335/1919 Coll. on adjustment of textile trade
- Low No. 420/1919 Coll. on child labour
- Low No. 144/1920 Coll. on race and mine councils for mining
- Low No. 29/1920 Coll. on adjustment of wages and working conditions when working at home
- Low No. 143/1920 Coll. on employee participation in mining and the management of mines and their share of net profit
- Low no.262/1921 Coll. introducing paid leave for workers in the mining of restricted minerals
- Low No. 267/1921 Coll. on the state bonus to support unemployed
- Low No. 322/1921 Coll. on support of unemployed
- Low No. 330/1921 Coll. on the works and the mine councils
- Low No. 221/1924 Coll. on insurance for employees in a case of illness, disability and age
- Low No. 259/1924 Coll. Trade Act
- Low No. 67/1925 Coll. introducing paid leave for employees
- Low No. 61/1925 Coll. on the retention of work (service) ratios at during military service
- Low No. 76/1927 Coll. on direct taxes
- Low No. 26/1929 Coll. on Pension Protection of private employees in senior services
- Low No. 131/1931 Coll. on labour courts
- Low No. 99/193 Coll. on compensation for occupational disease
- Low No. 95/1933 Coll. the extraordinary power enacting
- Low No. 225/1933 Coll. on measures for employees of pledged periodic forms
- Government regulation No. 78/1934 Coll. on measures against shutting down the operation of factory businesses, against the employee collective redundancies, on adjustment of some notice periods for work (business) relationships
- Low No. 154/1934 Coll. on private employees
- Government regulation No. 48/1935 Coll. on some measures in the power plant management
- Government regulation No. 54/1938 Coll. on the concession for some farmers when repaying debts
- Low No. 131/1936 Coll. Law on the State Defense
- Low No. 189/1936 Coll. on employment relationship of editors
- Government regulation No. 217/1936 Coll. on arranging jobs
- Government regulation No. 42/1937 Coll. on temporary adjustment of the state bonus to unemployment benefit
- Government regulation No. 130/1937 Coll. on state bonus to unemployment benefit
- Government regulation No. 267/1937 Coll. on temporary adjustment of the state bonus to the unemployment benefit
- Regional President regulation No. 280/1937 Coll. by which is introduced validity for a new general period of notice and migration order for Slovak country
- Government regulation No. 36/1938 Coll. on compensation for occupational disease
- Government regulation No. 41/1938 Coll. by which are issued general regulations for the protection of life and health of support staff
- Low No. 54/1938 Coll. On the concession for some farmers when repaying debts
- Government regulation No. 194/1938 Coll. on restrictions to travel abroad
- Government regulation No. 244/1938 Coll. on governing the employment of persons from the territory occupied by foreign powers
- Government regulation No. 219/1938 Coll. on temporary restrictions in the business and another gainful occupation
- Government regulation No. 265/1938 Coll. on temporary restrictions in the business and another gainful occupation
- Government regulation No. 209/1938 Coll. on restrictions to travel abroad
- Government regulation No. 223/1938 Coll. on work units
- Government regulation No. 246/1938 Coll. on entitlements of individuals placed into work units
- Government regulation No. 323/1938 Coll. on the protection of working conditions of employees who start presence military service
- Constitutional Act. No. 330/1938 Coll. on empowering to change the constitutional laws of Czecho-Slovak Republic and extraordinary power enacting

INTERGENERAČNÍ PORTFOLIOVÝ MANAGEMENT

INTERGENERATION PORTFOLIO MANAGEMENT

Jan Lojda

ABSTRAKT

Článek se věnuje využití osobních portfolií v intergeneračním managementu (v zahraniční literatuře se dnes ustálil výraz Aging Management). Na základě zkušeností s aplikací intergeneračního portfoliového managementu ve zdravotnictví rozvíjí další možnosti jeho využití podle typu organizace, jejích potřeb a kultury. Poukazuje na širokou škálu využití osobních portfolií ve firmách obecně a rozvádí možnosti využití a přínosu při řízení lidských zdrojů. Zabývá se postupem implementace metody intergeneračního portfoliového managementu včetně očekávaných rizik, která je třeba překonat.

Klíčová slova: řízení lidských zdrojů, kultura firmy, organizace zaměřená na misi, perfekcionismus v organizacích, řízení změny, intergenerační management, e-portfolio

ABSTRACT

Intergenerational Portfolio Management (IPM) is a process for the development of a portfolio of knowledge, skills and competencies produced in partnerships between more experienced and less experienced workers, this often implies older and younger workers. IPM adds a new dimension and provides a unique setting to explore individual strengths and weaknesses, together with values, attitudes, and broad experiences that all play a part jobs. It offer employers a safe environment, the opportunity to discuss issues with a colleague, who will have different values and experiences of life IPM enables to consider all the issues that they think are important in enjoying their job and doing it well. This could include the broader range of skills and experiences, the work itself and the systems and context of the workplace.

Key words: human resource management, corporate culture, typology of organizations, change management, aging management, e-portfolio

JEL Classification: M 12 and M14

ÚVOD – NOVÁ DIMENZE

Intergenerační portfoliový management (dále jen IPM) je proces zaměřený na vývoj portfolia znalostí, dovedností a kompetencí na základě partnerství mezi zkušenějšími a méně zkušenými pracovníky, který vystihuje, popisuje a rozvíjí vzájemný vztah mezi mladšími a staršími pracovníky.

Cílem příspěvku je otevřít diskusi a přitáhnout zájem o intergenerační portfoliový management. Většina současné literatury a současných přístupů obecně vnímají starší generaci jako specifickou skupinu, se kterou se jinak jedná a ke které se odlišně přistupuje. I přes vnímání odborného a pracovního potenciálu starší generace pracovníků není tato zaměstnanecká skupina vnímána jako zdroj zkušeností, ale jako specifikum. Seznámení s intergeneračním portfoliovým managementem a jeho aplikace v praxi může změnit vnímání vztahu mladší a starší generace v organizacích a přinést výhody jak pro organizaci, tak pro její generačně vzdálené zaměstnance. Podle Wooda a Albanesse [4] je třeba hledat nabídkou takové práce, v níž je obsažena závažná míra vnitřního uspokojení z vykonávané práce.

Většina firemních pracovníků a zaměstnanců v Evropě má předem definovaný kompetenční rámec, který vychází z jejich klíčových profesionálních znalostí, dovedností a porozumění, které jim umožňují naplňovat požadavky kladené na ně v zaměstnání. Existuje také oceňovací systém založený na komunikaci s jejich nadřízeným, který se týká jejich výkonnosti, dalšího vzdělávání a potřeb odborného a osobního rozvoje. Pomocí IPM lze doložit, že proto, aby byla práce vykonávána dobře, je vedle odborných kompetencí třeba vnímat také význam osobních dovedností a kvalit.

IPM přináší novou dimenzi do řízení lidských zdrojů a nabízí jedinečný nástroj, jak využít přednosti a slabiny jednotlivce, společně s jeho životními hodnotami, postoji a zkušenostmi. Právě životní hodnoty, postoje a zkušenosti ovlivňují pohled pracovníků na jejich práci a umožňují jim ji dobře vykonávat [5]. Metoda IPM nabízí proto pracovníkům různých generací a zkušeností příležitost diskutovat v důvěrném prostředí o problémech se svými kolegy, kteří mohou vyznávat jiné hodnoty a mít i jinou životní zkušenost. IPM jim umožňuje si uvědomit všechny skutečnosti, o kterých se domnívají, že jsou důležité proto, aby mohly svoji práci vykonávat rádi a dobře. Tyto skutečnosti mohou zahrnovat širokou škálu dovedností a zkušeností, další vzdělávání a celý systém a kontext jejich pracoviště.

Jako výsledek těchto diskuzí a postupného učení sestávají pracovníci svá osobní portfolia a zjišťují, jak je pro ně důležité si svoje přednosti uvědomovat. Nejedná se pouze o jejich profesní životopis, tedy historii absolvovaných

škol, školení a odborných zkušeností. Osobní portfolio jim dovoluje popsat sebe sama jako ucelenou osobnost a zahrnuje veškeré informace, o kterých se domnívají, že jsou důležité proto, aby je jejich práce bavila a dělali ji rádi. Během procesu učení se o sobě a svém vztahu k práci mohou pracovníci také objevit některé pracovní úkony, které by mohly být dělány lépe, efektivněji nebo být změněny tak, aby je sama práce více uspokojovala. Osobní portfolio jim nabízí vynikající základnu pro diskuzi jak mezi jednotlivými pracovníky, tak mezi pracovníky a jejich nadřízenými spolu s podporou plánování jejich dalšího vzdělávání a osobního rozvoje.

1. EFEKTIVITA A NÁKLADY

Zkušenosti z firem, které intergenerační portfoliový management již aplikovaly, ukazují, že skutečně existují významné důvody, aby pracovníci odpovědní za rozvoj lidských zdrojů a s rozhodovací pravomocí iniciovali procesy, které jsou obsahem IPM. Jsou zde zřetelné výhody pro organizaci ve zlepšení efektivnosti práce a tím také úspor nákladů ve smyslu úspor pracovního času pracovníků. Není možné ovšem opomenout, že problematika IPM a odpovědi na otázky související s implementací IPM závisí v mnoha případech na konkrétní situaci dané vlastním pracovištěm. V některých případech, kdy evaluate práce a vzájemná zpětná vazba není běžná, to může být právě IPM, který funguje v první fázi jako nástroj na iniciování komunikace. V jiných případech, kde kompetenční rozvoj patří ke všeobecně užívané praxi, IPM skutečně přispívá k vývoji strategie pro rozvoj lidských zdrojů. Znamená to tedy, že metodika IPM představuje flexibilní proces, který může být používán v rozdílných situacích a souvislostech. Proto je velmi důležité na počátku identifikovat jasně cíle pro každé konkrétní pracoviště tak, aby přidaná hodnota k existujícím hodnotícím procesům nabídla další reálné možnosti pro profesionální rozvoj a hodnocení zaměstnanců. Ve smyslu zvyšování efektivnosti vytváří IPM prostor pro zahájení komunikace mezi pracovníky a mezi pracovníky a jejich nadřízenými. Současně je tak stimulována i vlastní organizace, aby debatovala o způsobech hodnocení lidských zdrojů a jejich kompetenčním rozvoji.

Práce na osobním portfoliu [6] je velmi praktickou činností, která stimuluje k zamýšlení o vlastních znalostech, dovednostech a postojích, ale také o vlastním obrazu a představách jak mě vidí ostatní. Zajímáme se skutečně o to, kdo jsme a jací jsme? Nebo se obáváme kritiky nebo jiných důsledků. IPM počítá s problémem, že pracovníci nemusí vítat, že s jejich osobním portfoliem [7] byla seznámena organizace a obvykle vyžadují, aby vše, co v něm je uvedeno, bylo považováno jako důvěrné. Aby byla implementace IPM v organizaci úspěšná, je zapotřebí, aby existoval plán rozvoje lidských zdrojů. Důsledky tvorby portfolia ovlivňují ještě jednu oblast, na

kteřou je třeba se připravit. V současné době nelze vykonávat práci bez znalosti práce na počítači, počítače hrají v práci pracovníků stále větší roli a jejich obsluha je součástí profese většiny lidí. To samozřejmě neznamená, že všichni pracovníci musí nezbytně ovládat všechny dovednosti práce s počítačem. IPM představuje riziko přenosu osobních dat po síti a s tím spojenou hrozbu danou možností jejich zneužití. Jako předběžný závěr je možné říci, že IPM může v mnoha směrech organizaci napomoci, ale vyžaduje to dostatečnou podporu ze strany nadřízených, kteří by si měli uvědomit výhody sdílení informací uvedených v osobních portfoliích jako výhodu pro svoji personální práci a přistupovat k těmto informacím jako důvěrným. Největším přínosem IPM pak může i být spoluúčast na vytváření a změně kultury organizace směrem k otevřenější a sdílné sociální komunitě. Pro úspěšnost takových procesů je významné nejen zapojení pracovníků, ale celé organizace, jako jsou manažeři, technický personál atd.

Náklady implementace IPM závisí na konkrétní situaci, ale mohou být i velmi nízké, protože IPM lze vnímat jako součást rozvoje lidských zdrojů v organizaci. Nejdůležitějším faktorem pro uplatnění projektu IPM je dostatek času. Dobře promyšlené procesy implementace projektu mohou být rozhodujícím faktorem, jak na něj získat čas. Minimální potřeba času zaměstnanců představuje zatížení představované třemi nebo čtyřmi schůzkami po dvou až třech hodinách v průběhu přibližně poloviny kalendářního roku pro každého pracovníka. Dále je potřeba počítat se dvěma až třemi hodinami měsíčně, které by pracovníci měli trávit vzájemnými diskuzemi a inovacemi svých osobních portfolií. Pro nadřízené pracovníky pak IPM představuje časovou zátěž ve formě vytvoření partnerských dvojic a vytvoření správných vzájemných relací a interakcí. Čím jasněji jsou definována očekávání z práce dvojic, tím snadněji bude dosaženo vyšší efektivity IPM.

2. VÝHODY IPM

Výhody IPM pro organizaci mohou být identifikovány na různých úrovních počínaje konkrétními pracovníky, jejich přímými nadřízenými, vedoucími oddělení (in-line manažeři), manažeři a dalšími pracovníky včetně koordinátorů rozvoje lidských zdrojů. V konečné podobě pocítí výhody celá organizace a v důsledku toho se zlepší její výkonnost a práce s klienty.

Výhody pro samotné pracovníky:

- zvýšení uspokojení z práce,
- zlepšení sdílení zkušeností v rámci nejbližšího pracovního okolí,
- rozpoznání a vyhodnocení vlastních dovedností,
- učení se naslouchání ostatních,

- pozitivní vnímání kontaktů se spolupracovníky,
- posílení schopnosti týmové práce,
- získání zpětné vazby ze zkušeností jiných,
- identifikace osobních předností a slabin,
- vytvoření harmonického pracovního prostředí,
- vytvoření příležitosti pro rozpoznání potřeby dalšího vzdělávání,
- podpoření kariéřního plánu s dopadem na dlouhodobé pracovní a životní cíle.

Výhody pro manažeři, in-line manažeři a koordinátory rozvoje lidských zdrojů:

- podpora výměny a sdílení informací,
- identifikace vzdělávacích potřeb pracovníků,
- generování nápadů pro budoucí zlepšení spolupráce mezi odděleními,
- zlepšení týmové práce, komunikace a přenos dovedností prostřednictvím více spolupracujících zaměstnanců,
- posílení komunikace mezi spolupracovníky, která pokračuje na pracovišti,
- posilování dobré pracovní atmosféry,
- posilování sdílení zkušeností a znalostí (know-how),
- motivace zaměstnanců, aby pracovali lépe a cítili se užiteční a docenění,
- dosažení lepšího porozumění vůči zvláštním dovednostem a kvalitám jednotlivých zaměstnanců,
- zlepšení komunikace se zaměstnanci,
- rostoucí uvědomění významu neformálních řídicích technik,
- rozvoj a podpora motivované, vysoce výkonné pracovní síly,
- implementace nových strategií při plánování lidských zdrojů a omezení odchodů pracovníků do jiných odvětví, ke konkurenci nebo do důchodu,
- implementace strategií na podporu adaptace pracovníků na nové podmínky s cílem jejich stabilizace na pracovišti, popřípadě odsunutí jejich odchodu do důchodu,
- zavedení systému podpory rozvoje lidských zdrojů v souladu s oficiálním oceňovacím systémem v organizaci.

Výhody pro organizaci:

- podpora spolupráce mezi zaměstnanci,
- podpora zlepšení image řídicích pracovníků,
- nabídka metody na překonání syndromu vyhoření,
- zaměstnanci se cítí polichoceni a vyznamenáni spoluprací na implementaci IPM,
- usnadnění rozpoznávání dovedností a schopností zaměstnanců a tím lepší identifikace jejich vzdělávacích potřeb,
- zlepšení pracovního prostředí s přímým dopadem na efektivnost práce.

3. IPM JAKO TVŮRCE PROCESU ZMĚNY KULTURY ORGANIZACE

Využití IPM jako nástroje rozvoje lidských zdrojů s cílem podpořit starší pracovníky a udržet je v zaměstnání formou využití jejich bohatých pracovních zkušeností tvoří pouze jednu z možností jak IPM použít. Existují i jiné cesty, jak implementovat IPM a využít tak všeobecné výhody pro pracovníky, kteří pracují společně. IPM chápeme jako proces tvorby portfolia znalostí, dovedností a kompetencí získaných na základě partnerství mezi méně a více zkušenými spolupracovníky, často mezi mladšími a staršími. První otázka by mohla být, jaké výhody IPM může přinést organizaci. Odpovědi mohou být různé, ale v každém případě mohou napomoci identifikovat, jak a čím IPM přispěje k naplnění strategie a cílů organizace. Jednou z možností využití IPM může být snaha o vytvoření vyrovnanějšího vztahu mezi věkovými skupinami a různě zkušenými zaměstnanci v organizaci. Nebo lze IPM využít k omezení vzniku syndromu vyhoření u starších a zkušenějších pracovníků. IPM se také dá aplikovat pouze s cílem zlepšit komunikaci mezi různě starými zaměstnanci s různými zkušenostmi. Nebo se IPM může použít jako součást plánu na zlepšení systému řízení lidských zdrojů rozpoznáním individuální vzdělávací potřeby. IPM může také iniciovat proces oceňování výkonů pomocí práce s portfoliem. Stejně tak může IPM posloužit jenom tvorbou osobních portfolií. Toto všechno jsou dobré důvody, aby organizace uvažovaly o IPM jako nástroji, který využijí pro zlepšování práce s lidskými zdroji. Ovšem ve všech těchto případech zavádění nebo implementace IPM bude vždy součástí procesu změny firemní kultury v organizaci [8].

Praktické zkušenosti s IPM ukázaly, že se někdy objevuje rozdíl mezi organizačními pravidly a každodenní praxí. Evropský přístup k problematice často vyžaduje od zaměstnance přístup zaměřený na klienta, s vysokou kvalitou nabízené služby, který je pak označován jako kladný výstup řízení lidských zdrojů v organizacích. Běžná jsou také omezení a výzvy dané samotným organizačním systémem, jako jsou například: financování, privatizace, kvalita řízení, nízká úroveň mezd (zvláště u nízkopostavených zaměstnanců), špatná komunikace

a těžkopádný vrcholový management. V těchto souvislostech nabízí IPM vytvoření relace mezi pravidly a praxí. IPM se může stát nástrojem, který označí problémy a výzvy v organizaci a dokáže je propojit.

4. VARIANTY IMPLEMENTACE IPM

V nejširším smyslu existují dva hlavní důvody, které mohou vést k implementaci IPM.

Perfekcionalistický přístup

Jestliže organizace uplatňuje perfekcionalistický přístup, mohou být nástroje IPM efektivně integrovány do existujících nástrojů a měřítek. V případě, že organizace již pracuje s osobními portfolii, může se stát, že podoba portfolia vytvořeného pomocí IPM se bude podobat stávajícím portfoliím. Pokud organizace používá kompetenční model, jednotlivé prvky tohoto modelu mohou být zakomponovány do osobního portfolia. Existuje-li v organizaci takzvaný mentorský program vzájemného učení, tento program může být harmonizován s partnerskými dvojicemi vytvářenými v rámci IPM. Jako druhý krok je třeba ověřit, zda IPM jako metoda není v rozporu s jinými praktikami a zkušenostmi v organizaci. Například dřívější negativní zkušenost s mentorováním může vytvořit bariéru při implementaci IPM. Všechny tyto očekávané problémy je třeba vyřešit v předstihu. Na základě předchozí pečlivé analýzy mohou být procesy IPM přizpůsobeny, vyvinuty a navrženy tak, aby zlepšovaly činnost organizace s cílem, aby pracovala efektivněji. Pro zavedení nástrojů IPM mohou být využity různé způsoby implementace závislé na prioritách organizace.

Je-li prioritou:

- věk jako kritérium – vytváříme mezigenerační dvojice,
- zlepšení komunikace – pak jsou dvojice více zaměřeny na sdílení zkušeností a využití silných a slabých stránek jednotlivých pracovníků,
- rovnost přístupu k různým etnikům, kulturním odlišnostem, pohlaví apod. – zde je vytváření dvojic podřízeno řešení konkrétních problémů a IPM je vhodným nástrojem,

Obrázek 1: Důvody pro aplikaci IPM

PERFEKCIONALISTICKÝ PŘÍSTUP

Pro rozvoj lidských zdrojů děláme maximum, a proto vnímáme IPM jako projekt, který nám do práce přináší přidanou hodnotu.

PŘÍSTUP “STÁLE NĚCO ZLEPŠOVAT”

Cílem je zlepšení chodu organizace a chceme vědět, jak nám v tom může napomoci projekt IPM.

- rozvoj kompetenčního modelu, návrh a tvorba portfolia – v rámci IPM může být použito prvků z existujícího kompetenčního modelu,
- důraz na tvorbu osobních plánů rozvoje a identifikaci vzdělávacích potřeb – využití IPM založeno na výstupech práce ve dvojicích se zaměřením na dovednosti a kompetence, a tím k identifikaci vzdělávacích potřeb.

Přístup “stále něco zlepšovat”

V případě, že organizace sama identifikuje více potřeb na zlepšení, je třeba to identifikovat jako potřebu změny. IPM může sehrát rozhodující roli v rozpoznání toho, v čem by se organizace měla změnit.

IPM může být použit v různých situacích:

- zlepšení komunikace,
- zlepšení celkového image organizace,
- zlepšení práce s lidskými zdroji,
- zavedení vytváření portfolií,
- zavedení kompetenčního modelu,
- zavedení e-learningového vzdělávání,
- zavedení osobních plánů rozvoje.

V každém případě platí, že aby bylo možné zlepšit činnost organizace, je vhodné nejdříve vytvořit plán na provedení změny a sestavit novou strategii. IPM bude efektivní pouze tehdy, pokud se stane součástí širší strategie, která bude zaměřena na realizaci změn v organizaci, protože IPM není sám o sobě nástrojem na řízení změny.

5. ŘÍZENÍ ZMĚN POMOCÍ IPM

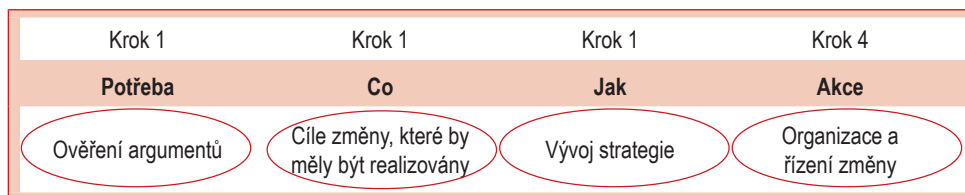
Změna v organizaci obsahuje obvykle jak obsahovou tak procesní dimenzi. Při řízení změny můžeme IPM zahrnout do funkcionálně vytvořené organizační struktury v organizaci. Zcela jinak ovšem budeme řídit změnu v obchodní firmě, pro kterou je důležitá distribuce produktů a která pracuje s tržními segmenty. Ačkoliv se jedná o zcela odlišné modely řízení, můžeme u každého z nich využít pro řízení změny IPM a propojit IPM s dosavadní organizační strukturou. Odlišnosti bychom našli i na různých úrovních řízení. Ovšem standardní procesy řízení změny zůstávají vždy stejné a to je základní podobnost všech změn prováděných napříč organizací, průmyslovými podniky i organizacemi, které změnu považují za svůj hlavní předmět činnosti v rámci svého business procesu. Všeobecné přístupy pro řízení změny jsou znázorněny na obrázku 2.

Každý z těchto kroků je rozhodující. Tyto kroky je třeba vzít v úvahu, a pokud má být IPM v organizaci efektivně a racionálně využito, doporučuje se nejprve nadefinovat změnu a teprve na základě jednoznačné definice změny vybrat vhodný přístup k implementaci.

Před zahájením procesu změny si je třeba pečlivě zvážit, jakým typem organizace jsme nebo si přejeme být (obrázek 3).

Pro organizace řízené na základě pravidel nebo mise je to nejobtížnější. Výsledek použití IPM velice závisí na způsobu, jak ho zavedeme do denní praxe a činnosti

Obrázek 2.: Postupové kroky implementace změny pomocí IPM



Obrázek 3: Volba charakteristiky organizace



organizace. Organizace orientované na zákazníka nebo na výsledek se při využívání projektu IPM zdají úspěšnější. Také organizace, které již někdy prošly transformačním procesem, mohou IPM implementovat snadněji. Jakmile máme identifikovány procesy pro uskutečnění změny, může být užitečné se znovu zamyslet nad podobou stávající situace jako stav "A" a konečnou situací, které chceme dosáhnout jako stav "B" (obrázek 4).

Při realizaci plánu změny musí být vstup, který změní situaci, implementován vhodným způsobem v závislosti na očekávaném dopadu na organizaci. Abychom dosáhli většího dopadu, je třeba propojit IPM s cíli organizace včetně pozitivního přístupu k řízení lidských zdrojů a existujícími způsoby přenosu informací v organizaci.

ZÁVĚR – FAKTORY ÚSPĚŠNOSTI

Úspěšná implementace IPM je komplexním projektem, kde je třeba nejen přizpůsobit způsob implementace typu organizace, ale také změně nebo cíli, který prostřednictvím IPM má být dosažen. Součástí implementace IPM je také překonání odporu ke změně. Faktory úspěšnosti, které překonávají odpor ke změně a usnadňují implementaci IPM, mohou plynout z následujících oblastí:

- starší zaměstnanci mohou být zaangažováni a svázáni s minulostí,

- starší zaměstnanci nebudou chtít vidět alternativní možnosti při implementaci IPM,
- nedostatečné propojení mezi současným a očekávaným stavem,
- v organizaci není vytvořen dostatečný časový prostor pro proces změny a také dostatek času na její konsolidaci,
- pravomoc zavádět změnu nesouhlasí s úrovní odpovědnosti pracovníka,
- mocenským hram, politickému chování, soutěži a "hraní si na vlastním písečku" je třeba se vyhnout. Rozhodnutí mají být chápána jako odsouhlasená;
- zaměstnanci musí být motivováni k dalšímu učení v zájmu jejich osobního a odborného vývoje,
- konzervatismus, snaha udržet vydané pozice, trvání na zaběhnutých postupech by měla být rozpoznána a je třeba se jim vyhnout,
- je vhodné pracovat s kolektivní snahou pro změnu na základě sdílení společných.

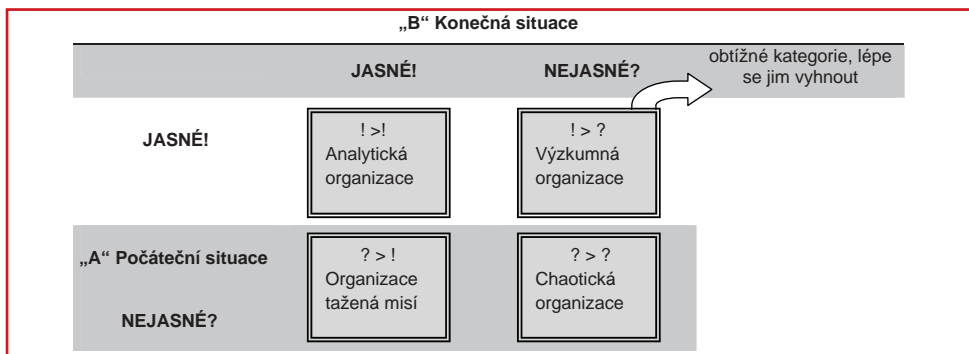
A závěrem:

Kdo zná nepřítele, ví jak s nimi bojovat...

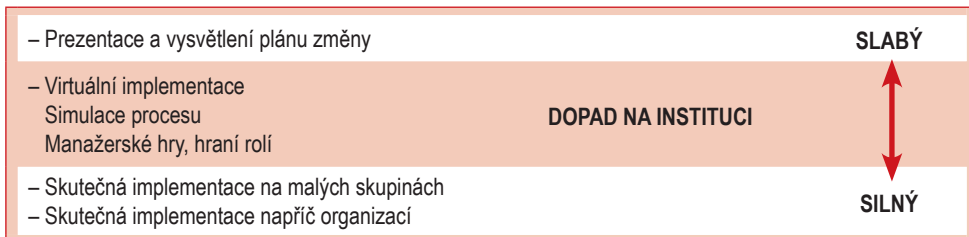
doc. Ing. Jan Lojda, CSc. MBA

Bankovní institut vysoká škola, a.s., Praha
 jlojda@bivs.cz

Obrázek 4: Vhodnost využití IPM podle typu organizace



Obrázek 5: Dopad metody IPM do organizace



LITERATURA

- [1] ARMSTRONG, M. *Řízení lidských zdrojů*. Praha: Grada Publishing, 2007, s. 120. ISBN 978-80-247-1407-3.
- [2] BASTON, T. (2002). The electronic portfolio boom: What's it all about? (2009 = <http://campustechnology.com/articles/39299>).
- [3] BORG, J. *Umění přesvědčivé komunikace*. Praha: Grada, 2007. 177 s. ISBN 978-80-247-1971-9.
- [4] FLEMING, I, TAYLOR, A. *Koučing. Management do kapsy 2*. Praha: Nakladatelství PORTÁL, 2005. 128 s. ISBN 80-7367-009-7.
- [5] HRONÍK, F. *Poznejte své zaměstnance*, Brno: ERA, 2002. 257 s. ISBN 80-86517-20-9.
- [6] LAMONT, M. (2007) What are the features of e-portfolio implementation that can enhance learning and promote self-regulation? *The International Journal of Learning*, volume 16, p. 431-444.
- [7] LUKÁŠOVÁ, R. *Organizační kultura a její změna*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-2951-0.
- [8] WOOD S., ALBANESSE, M. T. (1995). Can we speak of high commitment management on the shop floor? *Journal of management studies Journal of Management Studies*, Volume 32, Issue 2, p. 215–247.
- [9] www.generationportfolio.eu
- [10] <http://www.elearningeuropa.info/main>
- [11] http://ec.europa.eu/employment_social/equal/data

GLOBALIZACE INVESTIČNÍCH TOKŮ VE SVĚTOVÉ EKONOMICE A POSILOVÁNÍ JEJICH ASYMETRIE

GLOBALIZATION OF INVESTMENT FLOWS IN THE WORLD ECONOMY AND STRENGTHENING OF THEIR ASYMMETRY

**Y. I. Osik, A. A. Ghazaliev, N. B. Davletbaeva,
Z. Z. Bekturganov., E. S. Roshchina**

ABSTRAKT

Globalizace světové ekonomiky se stala důvodem asymetrie v rozdělení investic mezi rozvojovými a rozvinutými zeměmi. Po zvážení přeorientování investičních toků v globální ekonomice je zřejmé, že prostorová globalizace mezinárodních investičních trhů se zvyšuje a vzniká nový regionální mezinárodní trh, který se skládá ze subjektů vyspělých zemí.

Klíčová slova: mezinárodní migrace kapitálu, světový obchod, mezinárodní finanční centra, rozvinuté a rozvojové země, taktické investice, strategické investice

ABSTRACT

Globalization of world economy became the reason of asymmetry in the distribution of investment among developing and developed countries. After having considered the reorientation of investment flows in the global economy it is obvious that spatial globalization of international investment markets is increasing and new regional international market is arising, consisting of the subjects of developed countries.

Keywords: international migration of capital, world trade, international financial centres, developed and developing countries, tactical investment, strategic investment

In the late twentieth and the beginning of the XXI century global and transnational trends get institutional as well as other forms: international financial centres (IFC), transnational corporations (TNCs), transnational strategic alliances (TCA), international organizations, global communication systems (Internet, satellite and IP-communication, etc.), transnationalized states, international regional associations, economic zones. At last the fact that international trade and financial area characterized by higher growth rates than production of services and goods also serves as a proof. It is obvious that all these structures of the world economy both quantitatively and qualitatively of different kinds, but they have the only transformational role – globalization. Let's consider the changes in the investment field.

The export of capital is one of the earliest ways of internationalization of national economies and creation of transnational area. In the period between 1870 and 1913 growth of foreign portfolio investment outpaced not only the world's gross product, but also world trade. Because of it some researchers began to affirm that the world economy had already reached the stage of globalization in the early twentieth century. It is possible that this view stems from some external similarities with the current situation. A deeper analysis shows there was no such a holistic and self-reproducing system at that time. In today's world there are practically no countries not taking part in international investment cooperation. It is now an axiom that sustainable economic development is impossible without effective participation in world economic processes of capital flows, especially without the active use of the benefits of attracting foreign direct investment (FDI). International migration of capital became much easier over the past decade because of widespread uniform rules of state regulation of investment flows. At the same time one cannot say that the free market of global investment exists. Despite the systemic relationship of investment flows in different countries, they play different roles in them.

Growth rates of attracted foreign direct investment in the world as a whole has increased. If for the period 1993-1996 attracted investments grew at an average rate of 20, 2% per year, so in 1997-1999 – 34, 1% [1, p. 65]. The most important is the fact that the enormous growth of FDI was a result of the mutual exchange of capital only among the developed countries, i.e. localization of foreign capital flows within the developed countries took place. The developed countries strengthened their position as exporters of capital. Their share of global granted FDI increased from 85,6% in 1997 to 91,7% in 1999 [1, p. 67]. At the same time, the position of developing countries became much weaker – as exporters and as importers. Their share in global volume of attracted investments decreased from 37,2%

in 1997 to 24% in 1999 [1, p.66], and export decreased from 13,7% in 1997 to 8% in 1998.

Developing countries very often, while encouraging foreign capital in order to prevent the converting of enterprises with foreign share in the enclave sector, use unpopular measures which worsen the investment climate. And this is one of the reasons for the outflow of foreign investment. But, nevertheless, the role of FDI in the economy of individual countries is significant. Table 1 shows correlation of the total volume of foreign capital and GDP in some developing countries. Practically all countries mentioned below have the foreign capital correlating with GDP by the principle of the golden section. Perhaps this is one of the reasons for their significant economic transformation in this period.

Table 1: The volume of foreign capital and GDP in economies of some developing countries [2]

Country	Period, years	Correlation of total FDI and GDP %
Chili	1989-1994	25,8
Hungary	1993-1994	41,5
Malaysia	1989-1994	45,8
Mexico	1989-1994	27,1
Peru	1991-1994	30,4
Thailand	1988-1994	51,5

The movements of capital deal with the fact that economic entities exceed the national limits. The indicators in Table 2 show this process. They confirm that the main flows of not just foreign direct investment but also portfolio ones were among developed countries. Portfolio investments due to high mobility help the rapid internationalization of the financial sector. The developing countries have the outflow of capital increasing with the same rate.

But it's not just the geographical parameters of the investment policy: types of investments changed. Along with traditional forms of investment (direct and portfolio investment in securities, various kinds of loans, etc.) there are two major groups of security investment [7, pp. 89].

1. Tactical investment implies that securities are purchased to be sold when their market price increases. In other words, an investor tries to derive profit from exchange rate. The tactical investor does not care whether he buys the securities of engineering plant or macaroni factory. His aim is to choose a company whose equity securities will rise in price.

Table 2: International movements of capital

Years	1990		2000		2004	
	inflow	outflow	inflow	outflow	inflow	outflow
Developed countries						
Direct investments	169,6	224,4	1241,5	1279,3	629,0	648,0
portfolio investment	213,6	169,1	1403,0	1195,6	1648,7	894,4
Developed countries						
Direct investments	31,6	10,9	248,3	96,3	233	48,0
portfolio investment	22,5	17,3	83,3	92,6	170,1	179,8

Note: average indexes for 2004 were calculated on the data from [4, 5, 6].

2. Strategic investment implies securities are bought that provide control, or at least ability to participate in company decision-making. It is clear that the strategic investments mean buying shares. The strategic investor may or may not worried a lot about the rapid growth of the market price – the stock price, and even about getting profit from them in a short-term period. He is interested in strengthening of the enterprise itself, competitiveness of its products, its market penetration in the long run – increase of total company capital, and hence of the share of a strategic investor in absolute figures. Such an investor cares very much what business and country to invest in. On the contrary, the most important task of strategic investment is to „hit precisely“ the most promising long-term direction of investments.

These two main groups of investment appeared when financial flows became international. Within separate (especially small) countries and even regions there is less to do for an active tactical investor. The situation was changed by development of the globalization of world economy. „Rapid capitals“ are directed by tactical investors aiming to derive profit from short-term increase of security and bank interest rates to various areas of the world. It is the possibility of swift movement of financial flows on a global economy scale that the investment policy of tactical investors is based on.

Financial flows on an international scale in the context of the two groups mentioned above are also characterized by asymmetry. In countries with transforming economies, first dominated by tactical investment, and only at a certain stage, under certain conditions it can attract a strategic investor, including foreign one.

Thus, globalization of world economy became the reason of asymmetry in the distribution of investment among developing and developed countries, as well as a form alteration of the investment process, appearance of tactical investment, prevailing within global financial

flows. The velocity of the financial flows involved in tactical investment is exceptionally high, and the nature of their movements in the world economy is chaotic and unpredictable.

If each investor transferring his money internationally is guided by well-developed investment policy, the tactical investment capital in the world economy as a whole, are not influenced by any regulation or at least controlling. These circumstances show that the global investment process became complex and heterogeneous.

Because of it globalization of global financial area was accompanied by liberalization of national measures of state economic regulation. However, the economic processes often became dangerous without any form of external regulation. There is a paradoxical situation: in all developed countries, despite liberalization, domestic financial markets are still regulated more strictly than manufacturing and trade, including foreign one.

At the same time, international supranational financial transactions, huge financial flows, global financial centers are not regulated, but often are even not controlled from without. There is no global financial institution performing duties similar to those of state central banks, but on supranational level.

In banking, there is no international system of deposit insurance, uniform reserve requirements, mutual methodology of bank audit. There is a lack of mutual or at least coordinated legislation on bank bankruptcy on supranational level, and this is especially important under conditions of „overcrowding“ of bank world. The question is not about restriction of movements of capital in the world in general, but the need to regulate the structure of investment.

Obvious case is Chile, where restrictions were imposed on the inflow of short-term portfolio investments („hot money“). As a result, the volume of invested foreign

capital in the country was not reduced, and the average period of these investments has increased significantly [7, p. 108].

Under conditions of aggravation of financial crisis which began at the end of 2007, global FDI inflows dropped from their historical record high level of \$ 1,979 milliard in 2007 to 1,697 milliard dollars in 2008, i.e. 14%. The fall continued also in 2009, and its pace accelerated: preliminary data for 96 countries indicate that in the I. quarter of 2009, investment inflow decreased in comparison with the same period of 2008 for 44% more. In 2010 we are expecting a slow revival, which should accelerate in 2011. The crisis also changed the structure of the investment field: the share of developing countries and countries with economies in transition in global FDI flows in 2008-2009 increased and reached 43% and 6.2% (Table 3).

Reduction of FDI mentioned globally in 2008, showed itself in different ways in three main economic groups: developed countries, developing countries and countries with economies in transition of South-Eastern Europe and Commonwealth of Independent States (CIS), which reflects the initial difference in impact of the current crisis. In developed countries, where the financial crisis arose, FDI inflow in 2008 declined, whereas in developing countries and countries with economies in transition, it continued to grow. These geographical differences as it seems were obliterated by the end of 2008 – the beginning of 2009, as the initial data indicate mutual reduction of investments in all economic groups [8, p. 6]. 29% reduction of FDI inflow to developed countries in 2008 was mainly due to 39% reduction in cost of cross-border M & As after five-year boom that ended in 2007. In Europe, the volume of transactions in cross-border M & As declined by 56% and in Japan by 43%. The crisis influenced most seriously on global megadeals, the value of which exceeds \$ 1 milliard.

In the first half of 2008, developing countries stood the world financial crisis better than developed ones because their financial systems were less closely connected with severely suffered banking systems of the United States and Europe. Rates of their economic growth stayed high, partly due to higher prices for raw products. FDI inflow continued to increase, but at a much slower pace than in previous years: it increased by 17% and reached \$ 621 milliard. In the regional context, FDI inflow in 2008 increased significantly in Africa (27%), as well as Latin America and the Caribbean (13%), i.e. in both regions an upward trend of previous years continued. However, in the second half of this year and in 2009 a global economic recession included these countries too that influenced FDI inflow negatively. Investment inflow in South, East and Southeast Asia in 2008 increased by 17% and reached a record high level of \$ 300 milliard,

Table 3: FDI structure in 2005-2009, %

Group of countries	2005	2006	2007	2008	2009
Developing	33,4	30	27	35,6	43
With transitional economy	3,2	3,7	4,3	6,9	6,2
Developed	63,4	66,3	68,7	57,5	50,8
World on the whole	100	100	100	100	100

after that in the 1st quarter of 2009, it declined sharply. Similar trend could be seen in the transition economies of South-Eastern Europe and the CIS, where in 2008 the inflow of investments increased by 26% up to 114 milliard dollars (record index), but then, in the 1st quarter of 2009, fell sharply by 46% if evaluated in annual rate.

Swift changes in the structure of FDI flows over the past year caused changes in the general positions of the major accepting and originating countries according to FDI indices. If the United States in 2008 retained its position as the largest accepting and originating country, many developing states and countries with economies in transition became big recipients and investors: in 2008 they accounted for 43% and 19% respectively of global inflow and outflow of FDI. Several European countries got lower positions because of indices of inflow as well as outflow of FDI. The United Kingdom lost its position as the largest source and recipient of FDI among the European countries. Japan improved its position judging by figures of export investment [8, p. 8].

In general, after having considered the reorientation of investment flows in the global economy, we can establish a fact that spatial globalization of international investment markets is increasing and qualitatively new regional international market is arising, consisting of the subjects of developed countries. Maybe this is a manifestation of a new trend of global economy reformation on a regional basis, which is the most advisable today, because it cannot reach a mutual global equilibrium owing to socio-cultural incompatibility of various nations and ethnic groups and lack of resources.

Prof. Yuri I. Osik
Karaganda Economical University
of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan
 ossik2006_@mail.ru

LIST OF REFERENCES

- [1] Balance of Payments Statistics Yearbook. International Monetary Fund. 1996. Part. 2, p. 58, 64, 2002. Part 2, p.64, 70.
- [2] Globalization of world economy. Ed. M. N. Osmovoy and A. V. Boychenko. – Moscow: INFRA-M, 2006. - 376 pp.
- [3] Home UN / [www.un.org/pubs/whatsnew/ e04008/html](http://www.un.org/pubs/whatsnew/e04008/html)
- [4] International Nepal fellowship: International Association Nepal: <http://www.inf.org>
- [5] Investment opportunities in the Tomsk region: [http://www.tomskinvest.ru/opinion, php? MapID = 545 & itemID = 841](http://www.tomskinvest.ru/opinion_php? MapID = 545 & itemID = 841)
- [6] MOZIAS, I. Foreign Direct Investment: Current Trends / World Economy and International Relations. 2002, № 1, p. 65-72.
- [7] REINHART, C., SMITH, R. T. Temporary Controls on Capital In flows / NBER Working Paper 8422, August 2001.
- [8] World Investment Report. Transnational corporations, agricultural production and development. United Nations Conference on Trade and Development. - UN: New York and Geneva, 2009.

CENY REZIDENČNÝCH NEHNUTEĽNOSTÍ A DOSTUPNOSTĚ BÝVANIA V EURÓPSKOM GEOPRIESTORE

PRICES OF RESIDENTIAL REAL ESTATE AND AVAILABILITY OF HOUSING IN EUROPEAN GEOSPACE

Adriana Zliechovcová

ABSTRAKT

Fungujúci realitný trh je dôležitým prvkom finančnej stability krajiny a prináša do jej ekonomiky výrazné multiplikačné efekty. Príspevok sa venuje vývoju a tendenciám na európskom realitnom rezidenčnom trhu, ako aj zmenám v prístupe klientov po globálnej kríze. Príspevok analyzuje vývoj cien nehnuteľností určených na bývanie vo vybraných európskych krajinách, osobitne v SR a ČR, v období rokov 2005 – 2012. Poukazuje na rozdielnu dostupnosť bývania pre obyvateľov vybraných európskych krajín a vymedzuje hlavné faktory, ktoré ovplyvňujú rozhodnutia klientov ako riešiť rezidenčné bývanie.

Kľúčové slová: realitný trh, cena nehnuteľnosti, rezidenčná nehnuteľnosť, vývoj cien bytov a domov, globálna finančná kríza, dostupnosť bývania

ABSTRACT

Functioning real estate market is important element of financial stability of country and brings to its economy strong multiplication effect. The contribution is with concerned to development and tendencies on European real estate market of residence as well as changes in the access of clients after global crisis. The contribution analyzes prices course of real estate given for housing at chosen European countries, particular in Slovakia and Czech Republic between 2005 and 2012. It allocates to different availability of housing for inhabitants of chosen European countries and determines general factors which influence decisions of clients how to solve residence housing.

Key words: real estate market, price of real estate, residential real estate, development of prices of apartments and houses, global financial crisis, availability of housing

ÚVOD

Realitný trh do značnej miery odzrkadľuje stav ekonomiky ako celku a indikuje pozitívne aj negatívne impulzy. Fungujúci sektor nehnuteľností poskytuje možnosti na efektívne investovanie, podporuje rozvoj stavebníctva a dopyt v sektoroch spojených s vybavením a užívaním nehnuteľností, čím ovplyvňuje konečnú spotrebu ako aj celú reálnu ekonomiku. Skúsenosti z globálnej finančnej krízy ukázali, že výraznejšie nerovnováhy na reálnom trhu môžu prispieť k narušeniu cenovej a finančnej stability nielen na regionálnej úrovni, ale aj v medzinárodnom meradle.

Cieľom príspevku je načrtnúť vývoj cien rezidenčných nehnuteľností v posledných rokoch a porovnať dostupnosť bývania vo vybraných európskych krajinách. Osobitnú pozornosť venuje vývoju slovenského a českého rezidenčného trhu. Sumarizuje hlavné negatívne vplyvy na rezidenčné trhy v Európskej únii, ako aj kľúčové ponukové a dopytové faktory, ovplyvňujúce ceny nehnuteľností určených na bývanie.

1. REALITNÝ TRH A JEHO ŠPECIFIKÁ

Vo všeobecnosti môžeme realitný trh vymedziť ako trh, na ktorom sa uskutočňujú všetky transakcie spojené s transferom vlastníckych práv k nehnuteľnostiam. Podľa § 119 ods. 2 Občianskeho zákonníka (Zákon č. 40/1964 Zb.) nehnuteľnosťami sú pozemky a stavby spojené so zemou pevným základom, pričom pojem pozemok je upravený v § 3 ods. 1 Katastrálneho zákona (Zákon č. 162/1995 Zb. z.) a stavbou je každý objekt, ktorý je postavený a následne skolaudovaný podľa príslušných stavebno – právnych predpisov.

Realitný trh predstavuje súhrn nástrojov, mechanizmov a ekonomicko – právnych vzťahov medzi rôznymi subjektami, ktoré umožňujú obchody s nehnuteľnosťami. Jedná sa predovšetkým o kúpu a predaj nehnuteľností na základe nedokonalého trhového pôsobenia dopytu a ponuky. Predmetom právnych vzťahov môžu byť len nehnuteľnosti evidované v katastri nehnuteľností (zvyčajne sa jedná o skolaudované stavby, na ktoré bolo vydané právoplatné rozhodnutie o povolení užívania stavby, príp. aj rozostavané stavby), ktoré sú majetkovo vysporiadané a vo väčšine prípadov bez ťarch a obmedzení. Realitný trh vytvára predpoklady pre mobilitu kapitálu, financií, pracovných síl a obyvateľstva.

Trh s nehnuteľnosťami tvoria tri relatívne samostatné segmenty:

- segment rezidenčných nehnuteľností – nehnuteľnosti sú využívané na bývanie a patria sem bytové domy a rodinné domy rôznej veľkosti a štandardu,

- segment komerčných nehnuteľností – nehnuteľnosti sú využívané na podnikateľskú činnosť a produkujú príjem, patria sem obchodné priestory, kancelárske priestory, priemyselné objekty, výrobné haly, skladovacie priestory, logistické centrá, objekty určené na regeneráciu a rekreáciu, hotely a i.,
- segment pozemkov – sú neoddeliteľnou súčasťou rezidenčných a komerčných nehnuteľností, keďže tieto budovy sú na nich postavené alebo výstavba sa plánuje.

Reálna prax ukázala, že zvýšenú pozornosť treba venovať nielen vývoju reálného trhu ako celku, ale aj jednotlivým segmentom nehnuteľností.

Z hľadiska regionálneho môžeme realitný trh členiť na miestny, regionálny, národný a medzinárodný. Národný realitný trh je tvorený niekoľkými parciálnymi regionálnymi trhami, ktoré sa navzájom líšia cenovou úrovňou, ale najmä vzťahom ponuky a dopytu, ktoré sú špecifické podľa miestnych podmienok a rôznych mikrofaktorov.

Realitný trh má významné postavenie v rámci fungovania ekonomiky štátu a je úzko spätý s globálnymi finančnými trhami, prostredníctvom priamych a nepriamych investícií do nehnuteľností, najmä z dôvodu vysokého podielu bankového úverovania týchto investícií.

Realitný trh sa vyznačuje určitými špecifickými znakmi, ktorými sa odlišuje od ostatných trhov:

- trhové vzťahy sú charakterizované buď kúpou, predajom alebo prenájomom za určitých dohodnutých podmienok,
- trh nie je zastúpený miestom ako pri komoditných alebo burzových trhoch, čo ale neznamená, že subjekty trhu nie sú lokalizované,
- trh je značne netransparentný a funguje prostredníctvom množstva sprostredkovateľov, inzercií v rôznych printových a elektronických médiách, osobným vyhľadávaním a pod.
- ďalšími jeho špecifikami sú relatívne dlhý cyklus výstavby nových nehnuteľností, prevaha starších nehnuteľností na trhu a vysoká závislosť ceny nehnuteľnosti od lokality (polohová renta), čo spôsobuje výrazné cenové deformácie (Špirková – Ivanička - Finka, 2009, s. 15, 28 - 29).

V súčasnosti medzi hlavné negatívne vplyvy pôsobiace na rezidenčné realitné trhy v Európskej únii patria:

- pokles disponibilných príjmov najmä vplyvom rastu nezamestnanosti,
- obavy zo straty zamestnania a sociálna neistota,
- neistota ohľadom budúceho vývoja rezidenčného realitného trhu,
- sprísnené podmienky bánk na projektové financovanie

- vanie, ako aj prefinancovanie bývania u retailových klientov,
- vyššia miera nesplácaných úverov, ako aj obavy klientov ohľadom schopnosti splácať úvery,
- zníženie dopytu po vlastnom bývaní,
- zmeny preferencií záujemcov o rezidenčné nehnuteľnosti,
- pokles novej výstavby a útlm stavebníctva,
- spomalenie výkonnosti národných ekonomík,
- negatívne dopady dlhovej krízy.

1.1. Nehnuteľnosť ako investičné aktívum

Nehnuteľnosť predstavuje dlhodobé investičné aktívum, ktoré sa zaraďuje medzi tradičné, reálne investície. Nákup nehnuteľnosti vo všeobecnosti predstavuje akúsi formu „istoty“ pri investovaní, pretože investície do nehnuteľností v porovnaní s inými investíciami nevykazujú takú vysokú fluktuáciu a volatilitu.

Nehnuteľnosti majú svoje špecifické znaky, ktorými sa odlišujú od ostatných investičných aktív:

- nehnuteľnosti sú pomerne dobrým nástrojom zabezpečenia sa proti inflácii,
- vo všeobecnosti sa nehnuteľnosti vyznačujú nízkou mierou likvidity,
- z dlhodobého hľadiska je miera výnosnosti pre investora zaujímavá, pričom sú lukratívnejšie priame investície do vhodných nehnuteľností,
- pôda je jedinečným tovarom, ktorý má obmedzený rozsah a nedá sa nahradiť,
- nehnuteľnosti majú dlhú životnosť, pričom väčšinový podiel na trhu majú staršie nehnuteľnosti, ktoré si vyžadujú rekonštrukciu alebo revitalizáciu,
- nehnuteľnosti sú veľmi heterogénne, každá nehnuteľnosť je jedinečná z hľadiska lokality, architektonického a technického prevedenia, ale aj z pohľadu financovania,
- s ich nadobudnutím sú spojené vysoké transakčné náklady (poplatky a dane),
- trhové ocenenie nehnuteľnosti je značne subjektívne, realizačná cena je výsledkom dohody medzi predávajúcim a kupujúcim,
- často spájajú investíciu a užitočnosť, čo znamená, že nehnuteľnosti nemusia byť len dobrou investíciou, ale aj užitočným tovarom,
- vlastníctvo nehnuteľností obmedzuje pracovnú mobilitu majiteľa,
- v reálnom sektore sa prejavujú globalizačné trendy a finančné inovácie (Chovancová et al., 2008, s. 230 – 231).

Investovanie do nehnuteľnosti je prítlačivé pre investovateľov z týchto dôvodov (Špirková -Ivančíka – Finka, 2009, s. 29):

- užívanie – držba, napr. na bývanie alebo podnikanie,
- špekulácia – za účelom rizikového očakávania rýchlych a vysokých výnosov z investície,
- rozvoj – nové funkčné využitie objektu alebo priestoru,
- investovanie – ako alternatívna forma reálnej investície.

Investovanie do nehnuteľností má oproti iným formám investovania hlavnú výhodu v tom, že kúpou nehnuteľnosti ju môže investor využívať aj na bývanie, príp. na rekreáciu alebo podnikanie alebo získava výnosy prostredníctvom prenájmu tejto nehnuteľnosti (pričom obvykle rastie jej tržová hodnota). Ideálna je kombinácia rastu tržovej hodnoty a výnosov z prenájmu.

Do nehnuteľností je možné investovať priamo kúpou konkrétnej nehnuteľnosti alebo nepriamo prostredníctvom realitných fondov (napr. majetkových, hypotekárnych, hybridných) alebo finančných produktov, ktoré sú spojené s nehnuteľnosťami (napr. hypotekárne záložné listy). Tradičný trh s nehnuteľnosťami je dopĺňaný a úzko previazaný s kapitálovým trhom, na ktorom investujú inštitucionálni investori ako banky, poisťovne, správčenské spoločnosti, kapitálové skupiny a pod. Každý investor by mal zvážiť špecifiká investícií do nehnuteľností, predovšetkým v prípade priamych investícií, a to v kontexte troch základných kritérií, ktorými sú stupeň rizika, výnosnosť a miera likvidity.

1.2. Faktory ovplyvňujúce ceny rezidenčných nehnuteľností

Trh rezidenčných nehnuteľností je súčasťou širšieho trhu nehnuteľností a volatilitu cien nehnuteľností určených na bývanie ovplyvňuje celý rad faktorov, ktorých intenzita sa môže v čase meniť. Kľúčové faktory, ktoré pôsobia na strane dopytu a ponuky, bližšie špecifikujeme v nasledujúcej časti príspevku.

Faktory na strane dopytu, ktoré majú vplyv na ceny rezidenčných nehnuteľností, môžeme rozdeliť do nasledujúcich skupín:

- **demografické** (počet a veková štruktúra obyvateľstva, osobitne vo veku od 25 – 44 rokov, potreba rezidenčného bývania, preferencia nájmu alebo vlastníctva bytu, rôzne demografické ukazovatele ako počet domácností, pôrodnosť, úmrtnosť, rozvodovosť),
- **ekonomické** (výkonnosť ekonomiky meraná HDP, miera nezamestnanosti, príjmová situácia domácností, vývoj miezd, miera a objem úspor, kúpyschopnosť obyvateľstva),
- **finančno – úverové** (možnosti financovania bývania, dostupnosť úverov, úrokové sadzby a úverové

podmienky pri úveroch na bývanie, miera úverového zaťaženia, hodnota LTV, rizikovosť poskytnutých úverov, možnosti riešenia nespĺcaných úverov),

- **sociálne – politické** (štátna bytová politika, nástroje na podporu bývania, programy subvencií a dotácií bývania),
- **psychologické** (pocitovanie sociálnej neistoty, obavy o stratu zamestnania, rôzna miera zodpovednosti klientov, zmeny preferencií potenciálnych klientov v oblasti bývania, rýchlosť rozhodovania, vyčkávanie klientov a i.).

Na strane ponuky môžeme vymedziť nasledujúce skupiny faktorov:

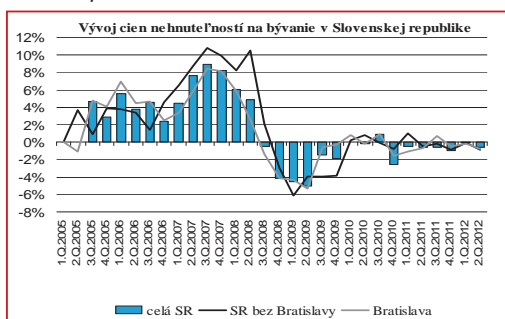
- **územné** (bytová výstavba v územných plánoch miest a obcí, dostupnosť stavebných pozemkov na bytovú výstavbu, atraktivita, bezpečnosť a dostupnosť lokality, dopravná a sociálna infraštruktúra),
- **legislatívno – právne** (legislatívna dostupnosť a podpora bytovej výstavby, dane a poplatky, kvalita poradenských služieb a maklérskeho servisu,

ale aj zvyšujúci sa počet realizácií záložného práva formou dražieb a exekúcií),

- **investičné** (podiel bytovej výstavby na stavebnej produkcii, počet začatých, rozostavaných a dokončených bytov, veľkosť investícií),
- **technické** (technický stav a vek nehnuteľnosti, konštrukcia a stavebné materiály, dispozičné riešenie, nadštandardné prvky, ekologické riešenia a i.),
- **konkurenčné** (množstvo porovnateľných nehnuteľností ponúkaných na trhu, rôzna ponuková cena jednej nehnuteľnosti u viacerých realitných kancelárií, ochota majiteľa, resp. sprostredkovateľa pracovať s cenou, rôzne formy podpory predaja a i.).

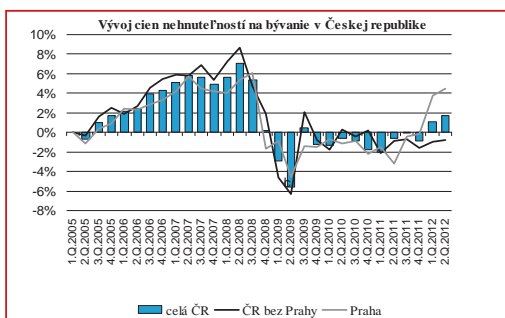
Ponuku na realitnom trhu tvoria predávajúci, ktorých prioritou je vždy predať svoju nehnuteľnosť za najvyššiu cenu. Na strane dopytu sú kupujúci, ktorí sa naopak snažia čo najviac znížiť cenu ponúkanej nehnuteľnosti. V konečnom dôsledku je výsledná realizačná cena kompromisom medzi predávajúcim a kupujúcim na základe vzájomnej dohody a zohľadňuje mnohé zo spomenutých faktorov. V súčasnom období výrazne prevažujúca ponuka nad dopytom vytvára pre kupujúcich viac príležitostí na kúpu vhodnej rezidenčnej nehnuteľnosti za dobrú cenu.

Graf 1: Zmena cien nehnuteľností na bývanie v Slovenskej republike v období 2005 – 2012



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (<http://www.nbs.sk/>, 15. 12. 2012).

Graf 2: Zmena cien nehnuteľností na bývanie v Českej republike v období 2005 – 2012



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (<http://www.czso.cz/>, 15. 12. 2012).

2. VÝVOJ CIEN REZIDENČNÝCH NEHNUTEĽNOSTÍ V SR A ČR

Zistiť priemerné ceny nehnuteľností určených na bývanie v jednotlivých krajinách nie je jednoduché. V rámci Európskej únie existuje mnoho rôznych indexov a ukazovateľov, ktoré stanovujú ceny rezidenčných nehnuteľností, pričom niektoré sú upravené o infláciu, iné vychádzajú z ponukových alebo realizačných cien. Ďalším problémom je zdrojová základňa, pretože hlavným zdrojom údajov v jednotlivých európskych krajinách sú veľké realitné spoločnosti a špecializovaní komerční poskytovatelia, pričom tieto zdroje sú značne heterogénne podľa periodicity zisťovania údajov a použitej metodiky. Zo strany Eurostatu je snaha o harmonizáciu štatistických údajov a pravidelné štvrtročné zverejňovanie medzi národné porovnateľných indexov cien nehnuteľností na bývanie (Residential Property Price Index/RPPI) na základe realizačných cien. Pravidelný monitoring vývoja cien nehnuteľností je dôležitý najmä pre finančný sektor, na eliminovanie systémového rizika a včasné identifikovanie problémov.

Grafy 1 a 2 dokumentujú vývoj nehnuteľností na bývanie od roku 2005 po 2. štvrtrok 2012 v Slovenskej republike a v Českej republike.

Údaje o vývoji cien nehnuteľností na bývanie v Slovenskej republike (Graf 1) boli čerpané zo štatistických údajov NBS, ktoré vychádzajú z databázy Národnej asociácie realitných kancelárií Slovenska (NARKS),

obsahujúcej historické a primerane štruktúrované údaje o reprezentatívnych priemerných ponukových cenách, ktoré sú pravdepodobne vyššie ako skutočné ceny realizovaných obchodov. V tejto súvislosti treba upozorniť na skutočnosť, že databáza NARKS o cenách nehnuteľností sa vytvára na iný účel a nespĺňa niektoré štatistické náležitosti výberového súboru, ale nateraz je jedným z mála dostupných zdrojov o cenách nehnuteľností (<http://www.nbs.sk/>, 15. 12. 2012).

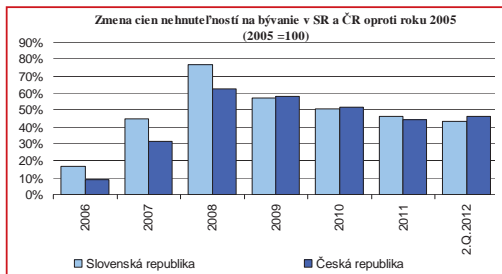
Pri spracovaní vývoja rezidenčného realitného trhu v Českej republike (Graf 2) sme vychádzali z údajov Českého štatistického úradu, konkrétne z indexov priemerného tempa rastu ponukových cien bytov, aby bola zabezpečená porovnateľnosť vývoja cien rezidenčných nehnuteľností v obidvoch krajinách.

Slovenský a český realitný trh majú relatívne krátku históriu a ich vývoj s určitým oneskorením kopíruje trendy v západných krajinách. Z porovnania Grafov 1 a 2 vyplýva, že v obidvoch krajinách ceny nehnuteľností na bývanie relatívne prudko rástli do roku 2008. Pozitívny trend sa na Slovensku zastavil v 2. štvrtroku 2008, v Českej republike až v 4. štvrtroku 2008, pričom slovenský realitný trh vykazoval výraznejšiu volatilitu v cenách rezidenčných nehnuteľností najmä z dôvodu špekulatívnych motívov investorov. Nárast cien rezidenčných nehnuteľností v obidvoch krajinách bol percentuálne oveľa väčší ako priemer eurozóny, čo podporovalo najmä očakávanie, že sa jedná o dlhodobý nezmenený trend. Kríza výrazne zmenila správanie domácností, investorov a financujúcich bank, čo sa negatívne prejavilo aj pri investíciách do rezidenčných nehnuteľností. Ceny rezidenčných nehnuteľností výrazne poklesli najmä v 1. polroku 2009. V rokoch 2010 a 2011 pokračoval prepád realitných trhov, ktorý sa prejavil v poklese počtu a objemu realizovaných obchodov, ako aj v ďalšom poklese cien v priemere o 3 – 4 % ročne. Posledné údaje za rok 2012 naznačujú mierny nárast cien nehnuteľností, ale uvedenú skutočnosť treba posudzovať veľmi opatrne.

Pre konkrétnych klientov by bola prínosná detailnejšia analýza vývoja cien rezidenčných nehnuteľností podľa nimi požadovaných parametrov, napr. rozdelenie na domy a byty, príp. byty rôznych kategórií, ktorá by im poskytla presnejšie informácie pre ich investičné rozhodnutia, ale vyžadovala by spracovanie výstupov vo väčšej štúdií ako je tento príspevok.

Napriek tomu, že ceny rezidenčných nehnuteľností v posledných troch rokoch postupne klesali, prepád cien oproti roku 2005 nenastal. Na Grafe 3 zvažujeme zmenu cien nehnuteľností na bývanie na Slovensku a v Českej republike oproti bázickému roku 2005.

Graf 3: Zmena cien nehnuteľností na bývanie v SR a ČR oproti bázickému roku 2005



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (<http://www.nbs.sk/>, <http://www.czso.cz/>, 15. 12. 2012).

Graf 3 ukazuje, že napriek dlhodobějšímu postupnému znižovaniu cien nehnuteľností je priemerná cena 1 m² rezidenčnej nehnuteľnosti oproti roku 2005 na Slovensku vyššia o 43,3 %, v Českej republike až o 46,1 %.

Za dlhodobu udržateľný rast je možné stále považovať ročný prírastok ceny bytu o 2 – 3 % nad výšku inflácie (www.deloitte.cz/, 15. 12. 2012).

3. DOSTUPNOSŤ BÝVANIA VO VYBRANÝCH EURÓPSKYCH KRAJINÁCH

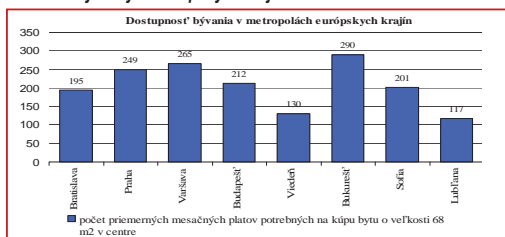
U rezidenčných nehnuteľností v zásade platí, že čím bohatšia krajina, tým vyššie ceny bývania. Otázka dostupnosti bývania môže byť posudzovaná rôznymi spôsobmi. Ak sa porovnáva dostupnosť bývania v jednotlivých krajinách, obvykle sa posudzuje pomer ceny porovnateľnej rezidenčnej nehnuteľnosti a priemernej mzdy, prípadne pomer ceny a HDP na obyvateľa danej krajiny.

V tabuľke 1 sú uvedené údaje o cenách nehnuteľností, výške priemernej mzdy, miere nezamestnanosti a miere hrubých úspor domácností¹ vo vybraných európskych krajinách.

Pri vyhodnocovaní dostupnosti bývania v metropolitných vybraných európskych krajinách (Graf 4) bola použitá metóda, vychádzajúca z porovnania cien rezidenčných nehnuteľností a priemerných hrubých miezd. Tento spôsob je značne determinovaný zdrojovými údajmi o cenách nehnuteľností v jednotlivých krajinách, ako aj obmedzeniami štatistického vykazovania priemernej mzdy, preto je vypovedacia schopnosť ukazovateľa o dostupnosti bývania orientačná. Ekonomickú dostupnosť bývania vyjadruje hodnota, akú časť nehnuteľnosti (v m²) si môžu obyvatelia konkrétnej krajiny dovoliť z priemernej hrubej mesačnej mzdy alebo naopak, koľko priemer-

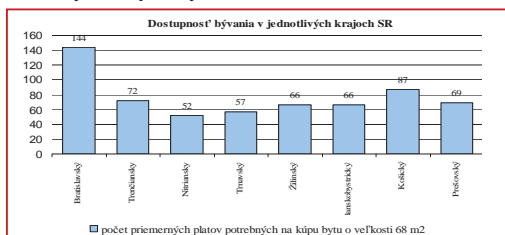
1) Hrubé úspory domácností predstavujú tú časť hrubého disponibilného dôchodku, ktorá nie je vynaložená ako výdaj na konečnú spotrebu.

Graf 4: Porovnanie dostupnosti bývania v hlavných mestách vybraných európskych krajín



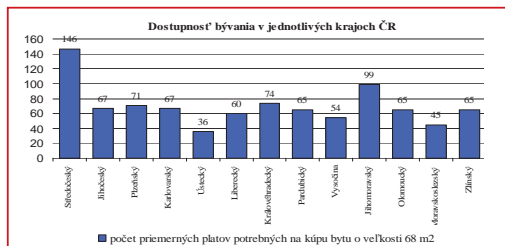
Zdroj: Vlastné spracovanie (na základe údajov z tabuľky 1)

Graf 5: Počet priemerných mesačných plátov na kúpu bytu v jednotlivých krajinách SR



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (<http://nbs.sk>, 15. 12. 2012).

Graf 6: Počet priemerných mesačných plátov na kúpu bytu v jednotlivých krajinách ČR



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (<http://realitymix.centrum.cz>, 15. 12. 2012).

Tabuľka 1: Údaje súvisiace s dostupnosťou bývania vo vybraných európskych krajinách

Krajina	Orientačná cena bytu v centre hl. mesta (EUR/m ²)	Ceny – novostavby (EUR/m ²)	Ceny – staršie byty (EUR/m)	Priemerná mzda (EUR)	Nezamestnanosť (v %)	Miera hrubých úspor domácností (v %)
Slovensko	2 244	1 500 – 2 500	1 050 – 1 700	784	14	11,28
Česká republika	3 605	1 400 – 2 600	1 000 – 1 700	985	7,3	10,28
Poľsko	3 326	1 900 – 2 200	1 500 – 1 900	852	10,4	9,91
Maďarsko	2 312	1 000 – 1 800	1 250 – 1 450	740	10,8	8,15
Rakúsko	4 567	2 000 – 3 500	1 500 – 2 000	2 393	4,3	13,45
Rumunsko	2 040	1 200 – 2 000	500 – 900	476	6,9	–
Bulharsko	1 151	1 000 – 1 200	400 – 800	390	12,6	–
Slovinsko	2 573	2 300 – 2 800	900 – 1 500	1 498	8,6	15,72

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (<http://www.globalpropertyguide.com>, <http://www.tpa-horwath.cz/>, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, <http://www.deloitte.cz/>, 15. 12. 2012).

ných mesačných plátov budú potrebovať na obstaranie porovnateľnej nehnuteľnosti (príp. môže byť tento údaj prepočítaný na roky).

Najdrahšie byty sú vo Viedni, Prahe a Varšave. Z porovnaných európskych krajín vychádza najlepšia ekonomická dostupnosť bývania v hlavnom meste Slovinska a Rakúska. V tomto hodnotení je finančne najnedostupnejšie bývanie v Bukurešti, Varšave a Prahe. V prípade Bukurešti je zlá dostupnosť bývania viac limitovaná nízkou priemernou mzdou ako cenami nehnuteľností.

Súčasťou analýzy dostupnosti bývania sú zistenia, koľko priemerných mesačných plátov (štatisticky vykazovaných za danú krajinu) potrebuje človek na obstaranie porovnateľného, štandardného bytu o výmere 68 m² v rôznych regiónoch Slovenska a v Českej republike (Graf 5 a 6).

Z Grafu 5 vyplýva, že dostupnosť vlastného bývania v rámci Slovenska je finančne najnáročnejšia v Bratislavskom kraji a naopak, najlepšia ekonomická dostupnosť bývania je v Nitrianskom a Trnavskom kraji.

V jednotlivých krajinách Českej republiky sa dostupnosť bývania výraznejšie líši, Graf 6 dokumentuje väčšie regionálne rozdiely ako na Slovensku. Získanie vlastného bývania je finančne najnáročnejšie v Stredočeskom kraji, naopak v Ústeckom a Moravskosliezskom kraji stačí na získanie bytu len štvrtina finančných prostriedkov.

Vo všeobecnosti môžeme konštatovať, že dostupnosť bývania sa v poslednom období výrazne zlepšila. Prispeľi k tomu najmä nižšie ceny bytov, uvoľnenie bankového úverovania a nižšie úroky na poskytované úvery na bývanie, ako aj postupný rast miest. Na trhu je stále viac nehnuteľností, ktoré sa nútene predávajú (dražby, exekúcie) za výrazne nižšie ceny, a pre potenciálnych kupujúcich predstavujú často výhodnú príležitosť, na druhej

strane deformujú trh s nehnuteľnosťami. Dostupnosť bývania pri kúpe rezidenčnej nehnuteľnosti na úver má však aj ďalší rozmer. Pre klienta znamená predovšetkým rozhodnutie o kúpe takej nehnuteľnosti, aby mu po zaplatení splátky hypotéky zostalo dosť peňazí na zachovanie určitého životného štandardu.

ZÁVER

Realitný trh je pomerne výrazne determinovaný ekonomickou výkonnosťou krajiny a dynamicky sa vyvíja. Dá sa očakávať, že ceny rezidenčných nehnuteľností na národných realitných trhoch sa budú stále viac diferencovať v závislosti od reálneho a očakávaného vývoja ekonomického potenciálu krajiny, potenciálu lokálneho realitného trhu a výnosov plynúcich z vlastníctva nehnuteľností. V najbližšom období sa predpokladá na rezidenčnom realitnom trhu pretrvávanie ponuky nad dopytom a obdobie stagnácie, čo sa týka cien nehnuteľností, ako aj dopytu po nich. Ďalej sa dá predikovať pokračujúci trend segmentácie realitného trhu z hľadiska zákazníkov, kvality bývania, designu a ekologických nárokov na bývanie, čím sa podporí väčšia dostupnosť bývania pre širšie spektrum klientov.

Ing. Adriana Zliechovcová
Bankovní inštitút vysoká škola,
zahraničná vysoká škola Banská Bystrica
adriana.zliechovcova@bivs.sk

LITERATÚRA

- [1] *Byty nad zlato? Analýza vývoje rezidenčného trhu v Českej republike.* 2010–2011. [online]. [citované 2012-12-15]. Dostupné z: <http://www.deloitte.com/view/cs_CZ/cz/industries/real-estate/5ad1962fdd4c5310VgnVCM200001b56f00aRCRD.htm>
- [2] *Ceny nehnuteľností na bývanie v SR, podľa typu bytu a domu a podľa krajov.* [online]. NBS. 2012. [citované 2012-12-15]. Dostupné z: <<http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/vybrane-makroekonomicke-ukazovatele/ceny-nehnutelnosti-na-byvanie>>
- [3] *Ceny bytů v ČR.* [online]. Český statistický úřad, 2012. [citované 2012-12-15]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/ceny_bytu>
- [4] CHOVANCOVÁ, B. et al. *Investičné a hypotekárne bankovníctvo: I. Investičné bankovníctvo.* Bratislava: Iura Edition, 2008. 251 s. ISBN 978-80-8078-223-8.
- [5] *Finanční krize v rezidenčním developmentu.* [online]. [citované 2012-12-15]. Dostupné z: <[http://www.deloitte.com/assets/Dcom-CzechRepublic/Local%20Assets/Documents_z\(cs\)_developerska_studie_210409.pdf](http://www.deloitte.com/assets/Dcom-CzechRepublic/Local%20Assets/Documents_z(cs)_developerska_studie_210409.pdf)>
- [6] *Miera nezamestnanosti v krajinách EÚ – údaje 10/2012.* [online]. [citované 2012-12-15]. Dostupné z: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=teilm020&table-Selection=1&plugin=1>>
- [7] *Katastrálny zákon – Zákon č. 162/1995 Zb. z. o katastráli nehnuteľností a o zápise vlastnických a iných práv k nehnuteľnostiam*
- [8] *Občiansky zákonník – Zákon č. 40/1964 Zb.*
- [9] *Priemerné mzdy v SR a v EÚ.* [online]. [citované 2012-12-15]. Dostupné z: <<http://pracovneponuky.sk/clanky/hladam-pracu/priemerne-mzdy-v-roku-2012>>
- [10] *Square Metre Prices - Slovak Republic Compared to Continent.* [online]. [citované 2012-12-15]. Dostupné z: <<http://www.globalpropertyguide.com/Europe/Slovak-Republic/quare-meter-prices>>
- [11] *Statistika nemovitostí* [online]. [citované 2012-12-15]. Dostupné z: <<http://reality.mix.centrum.cz/statistika-nemovitosti/byty-prodej-prumerna-cena-za-1m2-bytu.html>>
- [12] *Struční přehled situace na nemovitostním trhu v zemích CEE 2009/2010.* [online]. [citované 2012-12-15]. Dostupné z: <<http://www.tpa-horwath.cz/upload/files/PDF/analiza.pdf>>
- [13] ŠPIRKOVÁ, D., IVANIČKA, K., FINKA, M., 2009. *Bývanie a bytová politika.* Bratislava: STU v Bratislave. 191 s. ISBN 978-80-227-3173-7.

VYBRANÉ PŘÍSPĚVKY Z KONFERENCE
EKONOMICKÝ RŮST, OČEKÁVÁNÍ
A NÁSTROJE

*SELECTED LECTURES FROM THE
CONFERENCE ECONOMIC GROWTH,
THE EXPECTATIONS AND TOOLS*

Bankovníctví

LITERÁRNÍ
NOVINY

PROVIDENT



COGNOS



Konrad
Adenauer
Stiftung

50 JAHRE ZUSAMMENARBEIT WELTWEIT

ZPRÁVA Z KONFERENCE

CONFERENCE REPORT

Pavel Janíčko

Dne 16. 11. 2012 se konala v Praze mezinárodní vědecká konference na téma „**Ekonomický růst, očekávání a nástroje**“, jejímž pořadatelem byl Bankovní institut Vysoká škola a.s. za spolupráce nadace Konrad Adenauer Stiftung, České národní banky a COGNOS AG.

První část programu byla věnována úvodním vystoupením představitelů institucí, které konferenci organizovaly. Jako první vstoupil rektor BIVŠ **Pavel Mertlík**, který všechny přítomné přivítal a seznámil je se základními cíli konference. Připomněl v této souvislosti, že zvolená tematika je v současnosti velmi aktuální zejména ve světle právě zveřejněných statistických dat o pokračující recesi v České republice. Dále ocenil spolupráci s nadací Konrada Adenaura i s ČNB, která umožnila se už potřetí sejit na podobné akci. Poté předal slovo řediteli zastoupení Konrad Adenauer Stiftung **Werneru Böhlerovi**, který hovořil o podpoře Bankovního institutu a dalších aktivit, které KAS v ČR realizuje. S úvodním vystoupením také přispěl guvernér České národní banky **Miroslav Singer**, který shrnul hlavní problémy, které ČNB v současnosti řeší v souvislosti s překonáním ekonomického útlumu v ČR, a připomněl i hlavní nástroje, které může ČNB v tomto kontextu využít.

Pavel Mertlík se potom ujal moderování pracovní části konference a uvedl ji svým vstupním příspěvkem, ve kterém otevřel otázku konvergence či divergence ekonomické pozice a úrovně ČR ve vztahu k průměru EU i k hlavnímu ekonomickému partnerovi ČR, tedy k Německu. Dalším referujícím byl proděkan Ekonomické fakulty Vysoké školy báňské v Ostravě **Martin Macháček**, který ve svém obsáhlém příspěvku charakterizoval vývoj přístupů k aplikaci fiskální politiky v období krizového výkyvu v evropské i světové ekonomice. Zdůraznil, že v současnosti probíhá určitá renesance z hlediska využití fiskálních nástrojů vládních ekonomických politik, nicméně stále je nezbytné hledat taková řešení, která by nevedla k dalšímu zadlužování příslušných zemí a skutečně přispěla k ekonomickému růstu. Příspěvek M. Macháčka obsahoval i řadu velmi cenných informací o různých variantách programů, které právě tuto aplikaci fiskální politiky v některých zemích EU a také v USA reprezentují.

Dalším vystupujícím byl **Petr Jakubík**, ekonom Österreichische Nationalbank a lektor na institutu CERGE, který se ve svém vystoupení zaměřil na oblast finanční stability opět v souvislosti s vývojem v nově se rozvíjejících (emerging) ekonomikách ve střední a východní Evropě (případně i v některých mimoevropských zemích, např. v Turecku). Ve své anglicky prezentované přednášce velmi podrobně dokumentoval shodné i odlišné rysy úvěrových politik tzv. rozvíjejících se zemí a charakterizoval i momenty typické pro období před začátkem krize a období krizové. Vyslovil i určitá doporučení vzhledem k úvěrové politice těchto států a rozvedl i některé analytické kvantitativní modely poskytující možnost volby vhodných řešení pro formování účinného vytváření bezpečného a efektivního úvěrového portfolia.

Velmi instruktivním bylo vystoupení experta OECD **Jense Matthiase Arnolda**. Svou prezentaci věnoval rozboru některých prvků, které mohou ovlivnit ekonomický růst, a tedy i překonání současného krizového vývoje. Zdůraznil, že je nutno se zaměřit na strukturální reformy, z nichž vyzvedl především zvýšení flexibility a zajištění správné a přírůstkové daňové politiky. Pokud jde o flexibilitu, pak se věnoval zejména vlivu liberalizačních opatření v oblasti služeb a jejich dopadům do ostatních odvětví ekonomiky, především do odvětví zpracovatelského průmyslu. Na vzorku 350 českých firem, které byly předmětem výzkumu OECD, prokázal, že liberalizace sektoru služeb má pozitivní vliv na zlepšení jejich konkurenceschopnosti. V oblasti daňové politiky uvedl, že analýzy ukazují, že nejvíce „přátelské“ k ekonomickému růstu jsou daně majetkové, případně daň z přidané hodnoty, a naopak pro ekonomický růst nejméně příznivé je zvyšování daní z příjmu.

V diskusi k předneseným příspěvkům zazněly např. dotazy na otázky tzv. kvantitativního uvolňování jako nástroje překonávání recese nebo poznámka k otázce rozdílné struktury daní v některých státech, kdy např. v USA daně z příjmu zahrnují i položky, které jsou v evropských státech součástí spíše odvodů na sociální pojištění.

V odpolední části pak konference pokračovala panelovou diskusí, jejímž mottem bylo srovnání ekonomické

situace v ČR a v zemích, které s ní mají podobnou ekonomickou, a nakonec i sociální a historickou pozici, tedy se zeměmi jako Polsko, Slovensko, Maďarsko, ale i Slovensko nebo Rakousko apod.

V panelu, který byl moderován hlavním analytikem Raiffeisenbank v Praze **Michalem Brožkou**, jako první vystoupila **Eva Zamrazilová** (členka Bankovní rady ČNB), která uvedla řadu srovnávacích grafů a údajů o vývoji hlavních makroekonomických veličin v těchto zemích. Analytik společnosti Deloitte **Luděk Niedermayer** se zabýval problematikou zadlužení vyspělých ekonomik, možnostmi „exitu“ z dluhové pasti a zvýšení růstového potenciálu ekonomik. Ředitel výzkumného centra BIVŠ **Pavel Janičko** se soustředil na sociální dopady modelu ekonomického růstu postaveného na přístupech tzv. washingtonského konsensu a ekonom **Patrik Nacher** hovořil o vyvídací hodnotě makroekonomických ukazatelů, jako je HDP.

doc. Ing. Pavel Janičko, CSc.
Výzkumné centrum pro socioekonomická studia
Bankovní institut vysoká škola, a.s.
Janicko.Pavel@cmkos.cz

ZAHÁJENÍ KONFERENCE

OPENING OF THE CONFERENCE

Pavel Mertlík

Dámy a pánové, milí účastníci výroční odborné konference Bankovního institutu vysoké školy,

tématem naší výroční odborné konference v loňském roce byla globální finanční krize, její důsledky, a také úvahy a hypotézy o cestách, jak z ní ven. Rok poté je finanční krize stále s námi. Nemá už ty akutní projevy, jaké jsme zaznamenávali loni, jako např. vysoké výnosy dluhopisů některých krizí těžce zasažených zemí. V každém případě ale ekonomika stagnuje, respektive mírně klesá, co se týče české ekonomiky, je již kumulativně její pokles docela znatelný, někde kolem 1,5 %. Symptomem toho je zhoršující se situace na trhu práce, kdy firmy znovu přehodnocují své personální náklady a omezují počet svých zaměstnanců, zejména ale nevytvářejí nová pracovní místa, což velmi silně pocítují zejména absolventi škol. Zároveň u nás nastala unikátní situace, kdy máme téměř nulovou sazbu centrální banky, čili měnová politika je v situaci, kdy už nemá prakticky žádné standardní nástroje, jak podpořit ekonomický růst. Co se týče možného použití nějakých nestandardních nástrojů, tak toto je v české ekonomice problematické, když si uvědomíme, že jsme zemí, která má obecně přebytek likvidity a Česká národní banka tuto likviditu stahuje, čili není v pozici dodavatele likvidity na trh, který by mohl za poslední čtyři roky již běžnými formami kvantitativního uvolňování tuto likviditu nějakým způsobem dále do ekonomiky pumpovat. Možnosti měnové politiky jsou tedy do značné míry vyčerpány.

Když se podíváme na fiskální stránku, tak tam můžeme diskutovat o tom, zda dávkování fiskální konsolidace v podmínkách, v jakých se naše ekonomika nalézá, je adekvátní, a zda má též rozumnou strukturu. Ale těžko někdo popře známou skutečnost, že fiskální konsolidace je v České republice potřebná. A i kdyby byla volena s použitím jiných kvantitativních poměrů mezi jednotlivými

mi restriktivními opatřeními, možná jiných metod, jiného zapojení příjmové a výdajové strany veřejných financí, dopady na růst by pravděpodobně nebyly dramaticky odlišné od dnešní situace. Toto je stav, ve kterém se nalézáme. Z tohoto pohledu je zvolené téma dnešní konference, tedy růst a co dělat s tím, aby byl obnoven, vysoce aktuální.

Za to, že dnešní konference mohla být uspořádána, musím poděkovat našim sponzorům, a to majoritnímu akcionáři Bankovního institutu – německé společnosti Cognos, nadaci Konrad-Adenauer-Stiftung a společnosti Provident, dále mediálními partnerům, kterými jsou časopis Bankovníctví ze skupiny *Economia* a *Literární noviny*. V neposlední řadě bych velice rád poděkoval České národní bance, která nám za symbolickou jednu korunu umožnila uspořádat konferenci v těchto prostorách.

Přeji nám všem, abychom během dnešního dne slyšeli nejenom inteligentní otázky směřující k tomu, jak správně uchopit obtížnou situaci, ve které se nalézá ekonomika nejenom České republiky, ale i celé řady dalších, především vyspělých zemí, a nakonec i celého světa, ale aby se nám také dostalo od našich řečníků a panelistů alespoň náznaků odpovědí na tyto otázky. Což je velice silná ambice.

Děkuji vám za pozornost.

doc. Ing Pavel Mertlík, CSc.
Bankovní institut vysoká škola, a.s.
pmertlik@bivs.cz

ÚVODNÍ SLOVO

WELCOME SPEECH

Werner Böhler

Dear Governor Singer, dear Rector Mertlík, ladies and gentleman, distinguished guests,

I'm very pleased to welcome you on behalf of the Konrad-Adenauer-Stiftung to the today's conference which is dealing with the topic of economic growth, expectations and instruments - one of the most crucial issues not only for Germany and the Czech Republic but also the whole European Union. I would like to thank our cooperation partner, the Banking Institute/College of Banking and especially Mr. Mertlík for initiating and organizing this conference. The Konrad-Adenauer-Stiftung appreciates the cooperation and dialog which we lead with our Czech partner organizations and we hope that the today's conference will contribute to the intensification of the academic and expert discourse in this area.

Referring to the specific topics of today's conference, the euro crisis showed that it is essential to intensify the debate on economic growth in the EU member states. The crisis has focused attention on the fact that the eurozone countries are increasingly interdependent when it comes to economic growth, and it has served to emphasise, more than ever before, how important it is to ensure that every national economy can grow at a similar rate. The ongoing process of European integration has led to the individual European national economies – that is to say their financial and product markets – becoming more closely interwoven. As a result, decisions on economic policies of individual countries no longer simply have an impact on their domestic economies but also can have a significant effect on the growth and economic situation of every country in the eurozone and on other European countries that are economically linked to the eurozone countries. Today more than ever, the European countries all share a common fate – in good times and bad times. On the one hand, they all benefit from a particular country's economic strength, but on the other hand they are all affected by another country's economic weakness. For this reason, it is essential to intensify the debate on economic growth in the member states. This will promote a mutual understanding of each country's growth and open up a common European perspective that will help the member states to be more competitive.

I believe the eurozone will only be stabilised if governmental debts are reduced across the whole of Europe and competitive structures are introduced in each national economy. For this reason, a range of approaches and national strategies for the fiscal consolidation of governmental finances have to be implemented, along with steps towards structural reforms that could lead to increased competitiveness. It is important to stress that the responsibility for these steps does not lie in Brussels. Each individual member state of the European Union holding responsible for its citizens has to pursue reforms in order to boost its economic growth and thus the prosperity of its citizens. The past has taught us that political agreements in Europe only endure if they are based on common beliefs and values.

Therefore it is worth asking the question whether it is in fact possible to create a European stability culture that goes beyond simply introducing new instruments and mechanisms, or whether the different mentalities and traditions of the various European countries are too diverse.

From this perspective, I think there are a lot of similarities between Germany and the Czech Republic. Both countries share a culture of financial responsibility and the orientation for stability. Financial markets have provided a clear evidence for this, as they have deep trust in both our economies. Furthermore, Germany and the Czech Republic are also close trade partners. It is a well known fact that Germany is the most important trading partner for the Czech Republic but less known is that also the Czech Republic is a very important partner for Germany. Germany exports more goods and services to Czech Republic than to Turkey, India, ASEAN countries or the whole Latin America. Within Central and Eastern European Countries, the Czech Republic is the most attractive business location for German companies, as showed an economic survey of the German-Czech Chamber of Industry and Commerce in 2011. Foreign companies appreciate in the first place the EU-membership of the country, followed by the low tax burden as well as a well-developed infrastructure and the quality and availability of local suppliers. However, compared to previous years,

the distance of advantages of the Czech Republic compared to other countries in the region is shrinking. Therefore, the survey defined following challenges for the Czech Republic: the lack of legal certainty, weak institutions, corruption and the increasing lack of specialized skilled labor, being a result of the education and professional training system. These findings are very similar to the conclusions of the Czech strategy of competitiveness, which the Nečas government concluded. Speaking about the economic growth of the Czech Republic, one of the topics of our conference today, there is hope that if the government addresses seriously these challenges the Czech Republic will be able to boost its competitiveness and remains in its leading position in the region.

Very briefly, I would also like to take a broader perspective on the problematic of economic growth. Before coming to Prague, I was in charge of the Konrad-Adenauer-Office in South Africa. I could observe how fast and deep going the power shifts in the global economy is. The traditional global balance is being eroded, the rising countries are claiming for more power in the global governance system. I believe that many Europeans are not aware of the consequences of these changes – for our own economy and politics, but also our society. We are focused too much on ourselves, missing the broader picture. I believe this is a big challenge for Europeans. Our perspective needs to be broadened. By addressing current challenges as the euro crisis, we should

be aware of our decisions shaping not only the European governance. Beyond we are also determining the power of each of the European countries, as the Czech Republic, Germany or any other in the global economy. On the global level, our strength lies in unity. By acting separately, none of the European countries would be able to represent its value system successfully in global governance structures.

Not prolonging this further, I would like to express my thanks to all of you, especially to the speakers and panellists, who will contribute their thoughts and opinions and thus help us to shape our view on expectations and instruments for economic growth.

Ladies and gentlemen, I wish you all a successful conference and thank you for your attention!

Dr. Werner Böhler
Head of the KAS office
in the Czech Republic and Slovakia
werner.boehler@kas.de

VÝZVY FINANČNÍ STABILITY V ROZVÍJÍCÍ SE EVROPĚ

FINANCIAL STABILITY CHALLENGES IN EMERGING EUROPE

Petr Jakubík¹

ABSTRACT

The importance of assessing financial stability in emerging Europe has increased rapidly since the recent financial crisis. This article elaborates on economic development and financial stability issues and challenges in Central, Eastern and South-eastern Europe. It discusses some common features in the region and focus mainly on credit risk as a key risk on banks' balance sheets. Finally, it looks at assessment of banking sector resilience through stress testing and argues such analyses are valuable even in emerging economies that suffer from limited data availability, short time series and structural breaks. A top-down stress test methodology that employs relatively limited information to overcome this data problem is employed. Moreover, as credit growth in emerging economies tends to be rather volatile, a dynamic approach projecting key balance sheet items is more appropriate.

Keywords:

Financial stability, crisis, economic growth, macroprudential framework, emerging Europe, stress testing

JEL classification: G28, G32, G33, G38

INTRODUCTION

One of the lessons to be learned from the recent financial and economic crisis is that the role of financial stability is crucial for sustainable economic growth. A very broad range of indicators needs to be monitor to asses overall financial stability. By considering financial market indicators only, some cases of financial instability and certain imbalances might go unnoticed. This applies in particular to emerging countries with relatively undeveloped financial markets. Globalization, financial innovations and technological progress have accelerated many financial processes and have brought forth many new and more complicated transmission channels. As a consequence, financial stability assessment has become more challenging.

Several techniques are employed to assess systemic stability, and each has its advantages, disadvantages and limitations. Among commonly used quantitative methods for financial stability assessment are macro-stress testing (e.g. Cihak, 2007, Schmieder et al. (2011)), early warning systems (e.g. Lo Duca and Peltonen, 2012) and financial stability indices (e.g. Hallo et al., 2012). This study will discussed macro stress test in more details.

1) Institute of Economic Studies of Charles University, Prague, Consultant for the Oesterreichische Nationalbank, President of the Czech Economic Society. Contact: Jakubik@fsv.cuni.cz

1. RECENT ECONOMIC DEVELOPMENT AND FINANCIAL STABILITY

Despite of faster economic growth in emerging Europe compared to advanced economies before the recent financial and economic crisis, we observed severe economic downturn in some emerging countries during the crisis (see Chart 1). There are many reasons why Emerging Europe was hit although the toxic assets were not present in their banking sectors. However, it is clear that a strong institutions built up over last two decades have enhanced emerging Europe resilience. Nevertheless, due to the close integration with Western Europe, the region remains vulnerable to the crisis in the Euro-zone periphery. This risk cannot be avoided, but can be mitigated by further reforms which might underpin economic recovery. It is clear that economic growth in Central, Eastern and South-eastern Europe (CESEE) is highly correlated with the development in the euro area. Hence, further economic development will depend on economic growth in advanced economies which are crucial destinations for export of goods and services from CESEE. Despite external economic conditions play very important role and affect all CESEE countries, their economic development have been very heterogeneous. For example decline in Latvia was on a scale comparable to the 1930s Great Depression in the US.

There are several factors which make a situation different among the countries in the region. Economic growth was in many cases driven by a very rapid credit growth fuelled by massive capital inflow, external imbalances, pronounced boom-and-bust credit cycle, unsustainable growth. It was based on domestic rather than foreign demand. A limited export base has been a problem of many countries. It does not apply to Central European countries like the Czech Republic, Slovakia or Poland where export growth kept pace with import and external imbalances has been kept more manageable. Another factor which differs among CESEE countries was exchange rate regime, which is very heterogeneous. For example, the Czech Republic has a managed floating regime, Bulgaria has a currency board and Slovakia entered recently the euro zone. However, exchange rate regime does not seem to be among the key drivers of the economic growth in CESEE (see Chart 2).

The level of public debt is one of the factors which make a difference among countries in the region (see Chart 3). A high credit risk is the main challenges for financial stability in EU candidate and potential candidate countries. Nonperforming loans has increased substantially as a response to global economic downturn. Despite the same trend, this increase has been more pronounced especially in countries with high share of unhedged borrowing in foreign currencies (Beck et al., 2013). Due to the fact that most of banks in the region are subsidiar-

Chart 1: Economic growth
Real GDP growth rate in %

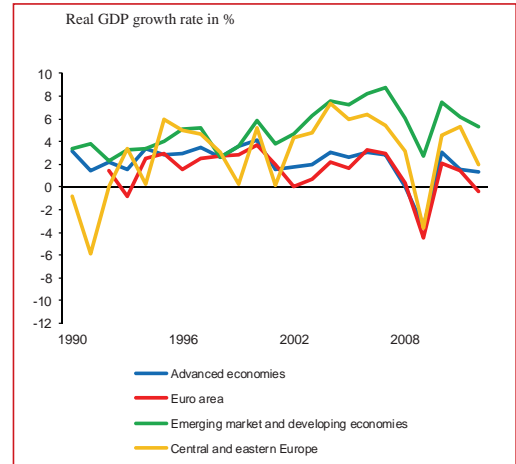
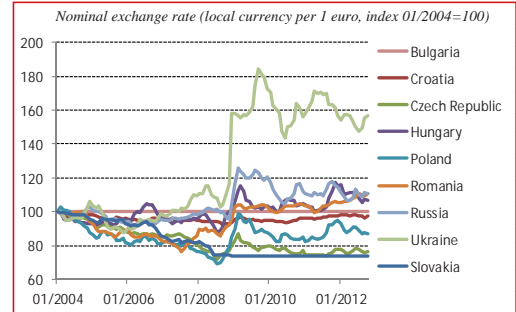
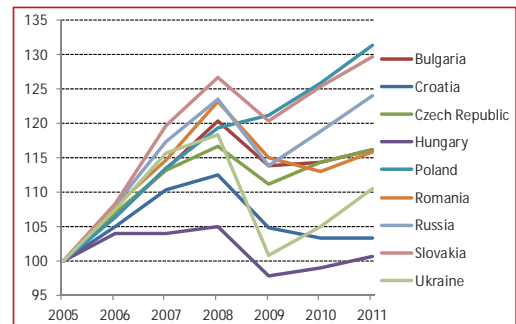


Chart 2: Exchange rate regime and economic growth
Nominal exchange rate (local currency per 1 euro, index 01/2004=100)



Real GDP (index, 2005=100)



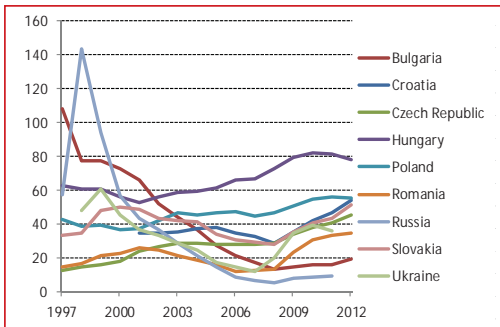
ies of foreign banks from Western Europe which have experienced difficulties related to toxic assets on their balance sheets, there has been a presence of risk of deleveraging which might underpin economic recovery in CESEE.

A deleveraging has not been accelerated significantly in 2011-2012 also due to some recent regional policy initiative (e.g. "Vienna II"). However, strains related to the euro area debt crisis which has impact on EU candidates and potential candidate countries via number of channels remain one of the main challenge. It is related to fall of trade and foreigner direct investment. Another risk for financial stability and economic growth is the possible reduction of remittances in crisis time. The impact of unfavourable development in Western Europe on remittances as an important source of household incomes in many South-eastern countries might increase household financial distress.

2. MACROPRUDENTIAL FRAMEWORK

Disadvantages of CESEE counties is difficult calibration of the macroprudential framework which could help policy makers to monitor and asses risks for financial stability and take appropriate measures to mitigate them to support economic growth. Limited data availability, short time series and structural breaks are key challenges for building up an appropriate macroprudential framework. Macro stress test is a key tool to assess impact of potential negative macroeconomic scenario on the banking sector. It might help to reveal vulnerabilities which banks are exposed to.

Chart 3: Public Debt
Public debt in % of GDP



2.1 Deleveraging and Releveraging

In the case of macro stress tests for emerging economies, where credit growth tends to be relatively volatile, it may be especially important to take into consideration the impact of loan growth on banks' capital adequacy ratios. For example in many EU neighboring countries, as well as in EU member states in Central and Eastern Europe, nominal credit expansion rates were ranging from 20% to 100% p.a. prior to the recent financial crisis. They then fell in the -10% to 0% range during the crisis. As a result, the volatility of credit growth was substantially higher than in the euro area. While this phenomenon is likely to reflect to some extent a lower level of financial intermediation and catching-up needs, it might also stem from pronounced local boom/bust cycles. From a macroeconomic perspective, these credit cycles were accompanied by large swings in domestic and/or external imbalances, in particular in countries with pegged or tightly managed exchange rates.

Volatile credit growth rates have profound implications for credit risk assessments in the local banking sector via their impact on risk-weighted assets. The impact of credit growth on the capitalization needs of the banking sector in emerging economies can be illustrated by simulations of capital adequacy ratios for a hypothetical corporate loan portfolio for various assumptions for the growth of NPL.² Using a standard Basel II formula it can be easily demonstrated that higher credit growth reduces capital adequacy ratios ceteris paribus. Sluggish or even negative credit growth, on the other hand, has a positive effect on capital adequacy ratios (CARs) by decreasing risk-weighted assets (RWA). This mechanism is neglected in commonly applied static stress tests (see e.g. Cihak, 2007). To explain this point more in detail, let CAR be defined as the ratio between bank's capital and RWA. In a stress test, banks losses stemming from a shock to credit quality are deducted from the capital, and RWA depend on probability of default (PD), loss given default (LGD) and the exposure at default (EAD). In commonly used static stress tests, RWA are usually adjusted by a change in the PD and the LGD, but the EAD is usually considered as constant. This assumption can significantly bias the result of the stress test, especially in emerging economies with volatile credit growth patterns. The results of the simulations, reported in Table 1, suggest that the effect of credit growth on capital adequacy ratios can be substantial. In practice, losses associated with greater NPL could be mitigated to some extent by banks' profits which typically increase during a boom period. However, rising RWA usually outweigh this effect as capital adequacy ratios decrease as a consequence of rapid credit growth.

2) Regulatory capital requirements for credit risk are calculated using Basel II formulas for banks under the IRB framework [see, for example, (Basel Committee on Banking Supervision, 2006)].

Table 1: Impact of credit growth on a bank's CAR

Capital adequacy ratios for various growth rates of credit and NPL for a hypothetical corporate loan portfolio

CAR (%)		Credit growth rate (in %)							
		-15%	-10%	0%	10%	20%	30%	40%	50%
NPL growth rate (in %)	5%	13.29%	12.69%	11.67%	10.83%	10.12%	9.52%	9.01%	8.56%
	10%	12.94%	12.37%	11.38%	10.55%	9.85%	9.26%	8.74%	8.29%
	20%	12.21%	11.70%	10.80%	10.04%	9.39%	8.83%	8.33%	7.90%
	30%	11.50%	11.04%	10.23%	9.55%	8.96%	8.44%	7.99%	7.58%
	40%	10.89%	10.45%	9.70%	9.08%	8.54%	8.07%	7.65%	7.28%
	50%	10.43%	9.99%	9.26%	8.66%	8.15%	7.71%	7.33%	6.98%

De-leveraging in 2009 Re-leveraging in 2011

Note: Using the Basel II formula, the simulations assess capital adequacy after one year for various growth rates of credit and NPL assuming that credit risk is the main risk in the loan portfolio. Loan portfolio losses are deducted from capital. Profits are thus not taken into account, nor are capital raising actions. RWA depend on default probabilities, which can be computed from NPL, credit growth and LGD and EAD parameters. The initial NPL ratio and CAR are assumed to be 8% and 12%, respectively. The LGD parameter is set at 55%, the minimum capital requirement at 10% and the write-off rate at 20%. The average maturity of loans is assumed to be 2.5 years. Similar results were also obtained for a hypothetical household loan portfolio.

This analysis suggests that improving capital adequacy ratios in some countries during the period 2009-10 were to a large extent driven by deleveraging. At the same time, in case of later rapid recovery of credit growth banks in emerging economies may have to raise additional capital to remain adequately capitalized. This might lead to pressures in local funding markets, in particular in countries with underdeveloped financial systems. Cross-border financing via external deficits, on the other hand, might lead to returning external vulnerabilities in the region. In the extreme, government recapitalizations or bank failures in some countries are also conceivable.

2.2 Non-performing loan determinants and projection

Credit risk assessment is a crucial part of macro-prudential analyses. Some assumptions about the key micro-prudential parameters as the probability of default and loss given default need to be employed for the considered adverse, but plausible scenarios. Due to the lack of data on probability of default, non-performing loans are very often used as a proxy indicator for credit risk. Beck et al. (2012) provide macroeconomic models for non-performing loans (NPLs) projections, which are based on a novel panel data set across 75 countries during the past decade. These estimates can be used for countries with insufficient time series and absence of their own models to underpin the crucial part of macro-stress testing exercises. In particular, two models are presented and guidelines on how they should be used are provided. In the case of economies which are to a large extent exposed to foreign exchange lending to unhedged borrowers,

which is particularly the case in countries with pegged or managed exchange rates, a model that includes the real GDP growth, the exchange rate, and the lending interest rate is proposed. For countries which have a large stock market relative to their economy a model with share prices instead of exchange rate could be rather applied.

2.3 Financial stability assessment by macro stress test

The recent global financial turmoil emphasised the importance of stress tests in evaluating financial sector resilience to adverse macroeconomic shocks. Well before the current crisis, Borio, Furne and Lowe (2001) point out the importance of stress tests in understanding risk and how risk relates to the economic cycle. Typically, financial sector supervisors and central banks have carried out macro stress tests in cooperation with key financial institutions. Unlike the stress tests financial firms perform for their own internal risk management purposes, however, the objective of macro stress testing is to identify potential sources of systemic risk and estimate the losses key financial institutions in a given country might suffer under adverse macroeconomic developments or various shocks. The recent crisis also demonstrated that stress testing can serve as an important macroprudential tool for restoring confidence in financial systems, increasing transparency and reducing market uncertainty - see e.g. Bank of England (2008), Board of Governors of the Federal Reserve System (2009a, 2009b), Committee of European Banking Supervisors (2010) and European Banking Authority (2011).

3. STRESS TESTING METHODOLOGY FOR EMERGING EUROPE

This chapter proposes macro stress test methodology which can be used for CESEE economies.³ It links bank balance sheet data and the macroeconomic environment under different scenarios. Adverse macroeconomic shocks are translated into capital adequacy ratios to assess financial sector resilience. Risks on bank balance sheets (credit, market, contagion and income risks) are consistently covered within a single framework. Drehmann, Sorensen and Stringa (2008), who point out the importance of off-balance sheet items as a potential source of risk, saw their assertion recently confirmed by the global financial crisis. Since these items are not significant in the case of banks' balance sheets in CESEE countries, they are not included in the analysis. Moreover, data for balance sheet items are typically not publicly available for CESEE countries.

A dynamic framework which is in line with recent literature (Schmieder, Puhf and Hasan, 2011) is more appropriate approach for emerging markets. For each item of assets, liabilities, income and expenditure, there is an initial (i.e. last actually known) stock, to which the impact of the shock in one year is added. This final stock is then used as the initial stock for the following year. The changes in flow and stock variables are modelled in a consistent manner. Thus, losses reflected in a fall of profit (a flow indicator) are also reflected in the same amount in total assets (a stock indicator). The dynamic

nature of the analysis provides more realistic insights into banking sector vulnerabilities than sensitivity analyses or the commonly used static stress tests (Cihak, 2007).

The proposed stress test analysis is performed in five steps:

- (i) Creation of macroeconomic scenarios,
- (ii) Forecasting stress parameters by "satellite" models,
- (iii) Deduction of losses from bank capital,
- (iv) Iterative interbank contagion,
- (v) Computation of post-shock and post-contagion capital adequacy ratios.

3.1 Creation of macroeconomic scenarios

In step one; two macroeconomic scenarios are created for two year prediction horizon. These are generated on the basis of publicly available professional consensus forecasts (baseline scenario) and expert judgement (adverse scenario). The scenarios include real GDP, inflation, the exchange rate between the local currency and the US dollar (or EURO) and short-term interest rate. The parallel shift of the yield curve is assumed for simplification in further calculations. These variables are then used to project housing prices and the development of key credit variables, including nonperforming loans (NPLs) and total loans.

3.2 Forecasting Stress Parameters by "Satellite" Models

In the next step, econometric models for aggregate data linking NPL ratio growth (*gnpl*), total banking loans growth (*gLoans*) and housing prices (*gHousep*) to past GDP growth and other lagged economic and financial variables are employed to forecast credit growth, non-performing loan ratio growth and growth rate of housing prices for the baseline and the adverse scenario. These are estimated independently as follows:

$$gnpl_{c,h} = \alpha_{c,h} + \beta_{1,c,h} realGDP_{t-1} + \beta_{2,c,h} realGDP_{t-2} + \dots + \beta_{k,c,h} realGDP_{t-k} + \lambda_{c,h} X + \varepsilon_{1t,c,h} \quad (1)$$

$$gLoans_{c,h} = \theta_{c,h} + \gamma_{1,c,h} realGDP_{t-1} + \gamma_{2,c,h} realGDP_{t-2} + \dots + \gamma_{k,c,h} realGDP_{t-k} + \chi_{c,h} Y + \varepsilon_{2t,c,h} \quad (2)$$

$$gHousep_t = \mu + \delta_1 realGDP_{t-1} + \delta_2 realGDP_{t-2} + \dots + \delta_k realGDP_{t-k} + \tau Z + \varepsilon_{3t} \quad (3)$$

where the lag structure is determined by statistical significance and X,Y and Z are vectors of other control variables such as nominal GDP, the NPL ratio, housing prices and household credit growth. The lag structure and control variables differ among countries.

T	time index
C	index for the corporate sector
H	index for the household sector
$Gnpl$	NPL ratio growth rate
$gLonas$	banking loans growth rate
$gHousep$	housing price growth rate
$\alpha_{c,h}, \theta_{c,h}, \mu$	Constant
$\beta_{1,c,h}, \dots, \beta_{k,c,h}, \gamma_{1,c,h}, \dots, \gamma_{k,c,h}, \delta_1, \dots, \delta_k,$	coefficients for real GDP variable
$\lambda_{c,h}, \chi_{c,h}, \tau$	vectors of coefficients of other control variables
$\varepsilon_{1t,c,h}, \varepsilon_{2t,c,h}, \varepsilon_{3t}$	error terms

3) The modified version of this methodology was applied for example to the Russian banking sector (see Fungáčová, Jakubík, 2012).

These “satellite” models help to project credit growth and the NPL ratios for both the household (index h) and corporate (index c) sector consistently with the considered macroeconomic scenarios. The same growth rates are applied to all banks in the analysis.

3.3 Deduction of Losses from Bank Capital

In the third step, the projected values and balance sheet data are used to calculate credit and market risks (including both foreign-exchange and interest-rate risks) for each bank over the two-year horizon. The value of risks is then deducted from total bank capital.

3.4 Market Risk

3.4.1 Interest Rate Risk

Market risk is evaluated based on the changes in interest rates and exchange rates. With respect to interest-rate risk, changes in present values of investment securities available for sale (trading book) are considered, in particular corporate, government, state eurobonds and foreign government bonds. Their present value is influenced by changes in short-term interest rates that originate from the macroeconomic scenario under consideration. The parallel move in the yield curve is assumed. As data on duration are not available at the level of individual banks, average duration for available securities on the domestic market are estimated. Securities are split into corporate bonds, government bonds, state eurobonds, and foreign government bonds. Based on domestic central bank data or information from rating agencies (e.g. Moody's) for the sector, the same durations are assumed for all banks. Finally, the sum of the changes in values for all mentioned segments based on standard Macaulay duration is calculated for the interest-rate risk of every bank.

3.4.2 Exchange-Rate Risk

Exchange-rate risk for each bank is calculated as the product of the net-open foreign exchange position and the change in the exchange rate resulting from the macroeconomic scenario under consideration. Hedging against foreign exchange risk is not taken into account (as this information is not available) so that foreign exchange risk might be overestimated in some cases. The same caveats also apply to the interest-rate risk calculation.

3.5 Credit Risk

Credit risk is traditionally the key risk for banks. This is particularly true for the banking sectors of CESEE countries, which are mainly involved in commercial banking business. Credit risk built up during the boom period in which lending standards are typically lowered and materialised during the bust period when credit growth collapsed, leading with some time lag to a sharp rise in nonperforming loans. This is in line with the evidence from other countries. For example, Jiménez and Saurina (2006) look at the Spanish data and show that credit granted during “good times” has a greater likelihood of ending up in default than loans made during recessions.

Due to the crucial impact of credit risk on bank balance sheets, macroeconomic credit risk modelling often links credit risk and macroeconomic environment. Some researchers highlight the nonlinear relationship between macroeconomic shocks and credit risk (e.g. Cihak, 2007; Jakubik, 2007). Moreover, the non-linear logistic function originally introduced in credit-risk modelling by Wilson (1997a, 1997b) is often employed in credit-risk modelling.⁴ If appropriate data is available, probability of default can be modelled directly (Hamerle, Liebig and Scheule, 2004). However, this information is rarely available, so NPL data are employed in credit-risk modeling for CESEE countries.

In this analysis, credit risk for each bank is calculated, distinguishing between corporate and household loan portfolios. Expected credit losses are calculated as the product of the average probability of default (PD) for the loan portfolio, the exposure at default (EAD) and the loss given default (LGD). Due to the lack of LGD data for individual banks, the sector averages for corporate, household and other exposures are used based on estimation performed by rating agencies or central bank information as initial values for the current time period.⁵ The LGD projection uses a simple econometric model for housing prices. The exposure at default can be expressed as the difference between outstanding loans and NPLs. Projected NPLs depend on new NPLs (determined by PD estimates), outflows (as write-offs or selling-out of existing NPLs) and the current stock of NPLs. This is expressed formally as:

$$NPL_{t+1} = NPL_t + PD_t \cdot (Loans_t - NPL_t) - r \cdot NPL_t \quad (4)$$

where r represents the average write-off (or sell-out) rate of existing NPLs. In practice, this parameter can be unstable over time. For instance, in times of crisis, banks may increase the pace of write-offs to clean up their portfolios. This parameter is hard to model, so it is set as a constant value based on common practices

4) See Boss et al. (2006), Boss et al. (2009), Virolainen (2004) and Jokivuolle, Virolainen and Vahamaa (2008) among others.

5) E.g. Moody's Global Banking report.

in the particular banking sector and anecdotal evidence. There is a possibility to set up different parameter for (1) households and (2) corporate and other exposures.⁶

The estimated regression models for growth in the NPL ratio (*gnpl*) and credit growth (*gLoans*) are then used to indirectly derive the probability of default for loans to corporations and households separately. The growth of the NPL ratio can be expressed by the growth rate of NPLs' stock and credit growth, i.e.:

$$gnpl_t = \frac{gNPL_t + 1}{gLoans_t + 1} - 1 \approx gNPL_t - gLoans_t \quad (5)$$

where

$$gNPL_t = \frac{NPL_t - NPL_{t-1}}{NPL_{t-1}}$$

$$gLoans_t = \frac{Loans_t - Loans_{t-1}}{Loans_{t-1}}$$

The expected probability of default (PD) is derived from the NPL ratio and credit growth projections. Probability of default is calculated as:

$$PD_t = (gNPL_{t+1} + r) npl_t \quad (6)$$

Equation (6) suggests that the portfolio-average PD depends on the average write-off rate (*r*), the initial level of the NPL ratio and the growth rate of NPLs, calculated as:

$$gNPL_t = (gnpl_t + 1) (gLoans_t + 1) - 1 \quad (7)$$

To account for unexpected losses, the Basel II formula is used as it considers changes in risk-weighted assets (RWA). This allows projecting RWAs so that the deleveraging/releveraging effects that characterize the high volatility of credit growth in CESEE countries can be taken into account by satellite models for credit growth.⁷ RWA change also affects bank risk profile.

For the calculation of credit risk, we assume all banks behave as if they were complying with the Basel II framework, even if it is not fully implemented in some countries. Hence, the loan portfolio is split into corporate loans, retail loans and other loans. Credit risk is computed using separate formulas as indicated in the Basel II framework. For the capital requirement for corporate loans, it is proceed as follows:

$$\text{Correlation (R)} = 0.12 \times (1 - \text{EXP}(-50 \times \text{PD})) / (1 - \text{EXP}(-50)) + 0.24 \times [1 - (1 - \text{EXP}(-50 \times \text{PD})) / (1 - \text{EXP}(-50))] \quad (8)$$

Maturity adjustment

$$(b) = (0.11852 - 0.05478 \times \ln(\text{PD}))^2 \quad (9)$$

Capital requirement

$$(K) = [\text{LGD} \times N[(1 - R)^{-0.5} \times G(\text{PD}) + (R / (1 - R))^{0.5} \times G(0.999)] - \text{PD} \times \text{LGD}] \times (1 - 1.5 \times b)^{-1} \times (1 + (M - 2.5) \times b) \quad (10)$$

In the case of capital requirement for retail loans, the following formulas are used:

Correlation

$$(R) = 0.03 \times (1 - \text{EXP}(-35 \times \text{PD})) / (1 - \text{EXP}(-35)) + 0.16 \times [1 - (1 - \text{EXP}(-35 \times \text{PD})) / (1 - \text{EXP}(-35))] \quad (11)$$

Capital requirement

$$(K) = \text{LGD} \times N[(1 - R)^{-0.5} \times G(\text{PD}) + (R / (1 - R))^{0.5} \times G(0.999)] - \text{PD} \times \text{LGD} \quad (12)$$

where *N* denotes normal distribution function and *G* inverse normal distribution function. For "other loans," the same formula as for corporate loans is applied. The capital requirement for market and operational risk are assumed to grow at the same rate as the capital requirement for credit risk.

Expected losses are calculated separately for credit and market risk, and then deducted from total capital. Unexpected losses are covered by the Basel II formula so as to take into account the change in risk-weighted assets:

$$\text{Expected losses (EL)} = \text{EAD} \times \text{PD} \times \text{LGD} \quad (13)$$

Risk-weighted assets

$$(\text{RWA}) = K \times (1/\text{MCAR}) \times \text{EAD} \quad (14)$$

where EAD denotes exposure at default and MCAR is the minimum capital adequacy ratio (e.g. 10% for Russia, 12% for Croatia and Serbia, 8% for Turkey).

3.6 Profit Modelling

Losses stemming from the described credit and market risk calculations can to some extent be covered by available net income. Therefore, bank income is taken into account as the first line of defense against the losses. In particular, it is assumed that banks will use all avail-

6) The number e.g. 20% imply that banks on average keep bad loans on their balance sheets for five years, before they write off or sell them.

7) This approach is in line with Schmiuder et al. (2011). It was previously also applied by Jakubik, Schmiuder (2008).

able income to sustain their capital adequacy ratio at the same level when hit by a financial shock. If income is insufficient to fully absorb the losses emerging in the macroeconomic scenario under consideration, the losses are deducted from bank capital. Net income is computed as a sum of net interest income and non-interest income. The change in interest rate based on the considered scenario and average net-interest income over last three years is considered to project the total net-interest income. Non-interest income is projected as an average over last three years.

3.7 Iterative Interbank Contagion

In the fourth step of the exercise, possible interbank contagion is taken into account. After losses are deducted from bank capital, a mapping of capital ratios into the probability of default of the respective bank (bank-specific PD) is used to determine the likelihood of the bank under consideration defaulting on its interbank liabilities to other banks. To consider interactive rounds of interbank contagion, bilateral interbank exposures, which are unavailable, are approximated using the maximum entropy principle proposed by Upper and Worms (2002). Losses are computed using the default on interbank liabilities. Approximated bilateral interbank exposures are then multiplied by a bank-specific PD derived from an expert-based mapping (see Table 2 below) of post-shock capital adequacy ratios into PDs. The LGD on a bank default is assumed to be 10%.

Table 2: Mapping of bank CAR into PD

CAR >=	PD
14.00%	0.00%
12.00%	0.01%
10.00%	0.05%
8.00%	5.00%
7.00%	15.00%
5.00%	50.00%
3.00%	80.00%
<3.00%	100.00%

The resulting losses are deducted from the capital of the affected banks. Ten iterations of such interbank contagion rounds are taken into account.

3.8 Computation of Post-shock and Post-contagion Capital Adequacy Ratios

In the last step of the exercise, post-shock and post-contagion CARs that take into account the shock and interbank contagion are computed as average of the

banking sector and bank-by-bank capital adequacy ratios. Possible recapitalisation costs that would arise if the capital adequacy ratio of a bank falls below the minimum regulatory requirement are computed as a proportion of GDP. Recapitalisation for the top 10 banks is scaled up to reflect their share of total banking sector assets.

CONCLUSION

The recent global financial crisis has revealed the importance of macroprudential analysis to achieve financial stability and sustainable growth. Researchers and policy-makers have intensified their efforts in designing the new framework helping to assess and monitor systemic risk within the financial system as well as the links between the financial and the real sector, their mutual interactions and implications. This effort has been already reflected in the new banking regulation known as Basel III or the changes in the EU supervisory architecture, establishing the European Systemic Risk Board (ESRB) responsible for macroprudential oversight. The important tool which has been massively used for macroprudential analyses is, in particular, a macro stress test of the banking sector. It has been employed on a national as well as regional or international level.

This paper discusses the main financial stability challenges for CESEE countries and presents a macro stress test methodology which can be applied for countries with limited data availability. Satellite models (especially credit risk projections) are the crucial part of the employed macro-prudential frameworks. For countries with lack of appropriate data, some models based on panel data can be used (e.g. Beck et al., 2012). The quantitative macroprudential framework can help to mitigate potential systemic risk and keep sustainable economic growth.

PhDr. Ing. Petr Jakubík Ph.D.
Institute of Economic Studies of Charles University,
Prague, Consultant for the Oesterreichische
Nationalbank, President of the Czech Economic
Society

Jakubik@fsv.cuni.cz

REFERENCES

- [1] BECK R., JAKUBÍK, P., PILOIU, A. (2013): "Non-performing loans: What matters in addition to the economic cycle?", ECB Working Paper Series, forthcoming.
- [2] BOSS, M., G. KRENN, J. PANN, C. PUHR and M. Summer (2006). "Systemic Risk Monitor: A Model for Systemic Risk Analysis and Stress Testing of Banking Systems," Financial Stability Report 11, 83-95, Oesterreichische Nationalbank.
- [3] BOSS, M., G. FENZ, J. PANN, C. PUHR, M. Schneider and E. Ubl (2009). "Modeling Credit Risk through the Austrian Business Cycle: An Update of the OeNB Model," Financial Stability Report 17, 85-101, Oesterreichische Nationalbank.
- [4] ČIHÁK, M. (2007). "Introduction to Applied Stress Testing," IMF Working Paper 07/59.
- [5] DREHMANN, M., S. Sorensen and M. Stringa (2008). "The Integrated Impact of Credit and Interest Rate Risk on Banks: An Economic Value and Capital Adequacy Perspective," Working Paper 339, Bank of England.
- [6] HALLO, D., KREMER, M., LO DUCA, M. (2012). CISS – A composite Indicator of Systemic Stress in the Financial System, ECB Working Paper Series 1426.
- [7] HAMERLE, A., T. Liebig and H. Scheule (2004). "Forecasting Credit Portfolio Risk," Discussion Paper Series 2: Banking and Financial Supervision 1, Deutsche Bundesbank.
- [8] JAKUBÍK, P. (2007). "Macroeconomic Environment and Credit Risk," *Czech Journal of Economics and Finance* 57(1-2), 41-59.
- [9] JAKUBÍK, P. and CH. SCHMIEDER (2008). "Stress Testing Credit Risk: Comparison of the Czech Republic and Germany," Financial Stability Institute, Bank for International Settlements.
- [10] JAKUBÍK, P., FUNGAČOVÁ, Z. (2012): "Bank Stress Tests as an Information Device for Emerging Markets: The case of Russia", BOFIT Discussion Papers 3/2012, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition.
- [11] JIMÉNEZ, G. and J. Saurina (2006). "Credit Cycles, Credit Risk, and Prudential Regulation," *International Journal of Central Banking*, 65-98, June.
- [12] Jokivuolle, E., K. Virolainen and O. Vahamaa (2008). "Macro-Model-Based Stress Testing of Basel II Capital Requirements," Bank of Finland Research Discussion Paper 17, Bank of Finland.
- [13] Lo Duca, Marco; Peltonen, Tuomas (2012): "Assessing systemic risks and predicting systemic events", *Journal of Banking and Finance*, forthcoming.
- [14] Schmieder, Ch., C. Puhr and M. Hasan (2011). "Next Generation Balance Sheet Stress Testing," IMF Working Paper 11/83, April.
- [15] Upper C. and A. Worms (2002). "Estimating Bilateral Exposures in the German Interbank Market: Is there a Danger of Contagion?" Bundesbank Discussion Paper 09/02.
- [16] Virolainen, K. (2004). "Macro Stress Testing with a Macroeconomic Credit Risk Model for Finland," Discussion Paper 12, Bank of Finland.
- [17] Wilson, T. C. (1997a). "Portfolio Credit Risk I," *Risk Magazine* 10(9), 111-117.
- [18] Wilson, T. C. (1997b). "Portfolio Credit Risk II", *Risk Magazine* 10(10), 56-61.

PROBLÉMY EKONOMICKÉHO RŮSTU A VLIV KRIZE

PROBLEMS OF ECONOMIC GROWTH AND IMPACT OF THE CRISIS

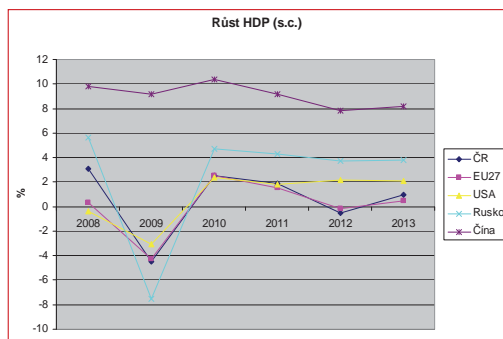
Pavel Janíčko

Problematika ekonomického růstu je v současné době velmi aktuální a je předmětem řady úvah a polemik nejen v České republice, ale možná ještě více v rámci Evropské unie. I v posledním období se objevilo mnoho dokumentů z dílny institucí EU, které poukazují na nedostatečnost ekonomického výkonu členských zemí na dosavadní neschopnost pozitivně zvrátit přetrvávající stagnaci či recesi jejich ekonomik. Stejně tak se podobným tématům věnují i obdobné materiály zpracovávané ve vládních strukturách ČR. Není náhodou, že je tímto záležitostí věnována taková pozornost. Stačí si připomenout, jak vypadají hodnoty vývoje základní veličiny, kterou se ekonomická výkonnost měří, tj. hrubého domácího produktu (HDP).

Graf 1 zřetelně dokumentuje, že situace, pokud jde o ekonomický růst a celkový ekonomický výkon ve světovém měřítku, je charakterizována výraznou odlišností v některých základních světových regionech. A to nejen z hlediska současného stavu, ale i pokud jde o krizové jevy v nedávné minulosti a především i pokud jde o výhledy do blízké budoucnosti. Existující svět je rozdělen na několik základních oblastí, které mohou být označeny jako sféry růstu, sféry růstu s ručením omezených a sféry stagnace a úpadku. Do první „ligy“ je možno zařadit především Čínu s jejími stabilně vysokými přírůstky HDP. I když je známo, že tato vysoká dynamika je z velké části opřena o efekty spojené s určitou prvotní industrializací a přechodem od převážně zemědělské společnosti do etapy rozvoje založeného na průmyslu a dovedném využití možností globalizované ekonomiky, přesto nelze nevidět i vliv přístupů, které zachovávají roli dlouhodobého plánování v čínské ekonomické politice a omezují jednostranné aplikace založené na privatizacích a odstraňování tržních

regulací. Čína je také jedinou významnou oblastí, již se vyhnula ekonomické krizi z roku 2008-2009 a jež nemusí bojovat s dlouhotrvající recesí. Další skupinu pak tvoří státy, které ekonomickou krizi pocítily velmi výrazně, ale které určitým způsobem dokázaly její dopady překonat a vyhnout se dlouhodobé stagnaci. K nim patří zejména Rusko, jehož úspěch je do značné míry založen na konsolidaci zacházení s přírodními zdroji, které byly alespoň částečně vyjmuty z „hrátek“ bohatých oligarchů a podřízeny státnímu dohledu. Určitou rekonvalescenci procházejí i USA, kde velkou roli hraje rovněž státní, byť kontroverzní politika „kvantitativního uvolňování“ a zadlužování. Jednoznačně negativně se s krizovými momenty vypořádaly státy sdružené v EU, kde bylo období „volného“ pádu ekonomik v krizových letech nahrazeno přetrvávající stagnací a prudkým nárůstem nerovnováh, zejména pokud jde o veřejné rozpočty¹.

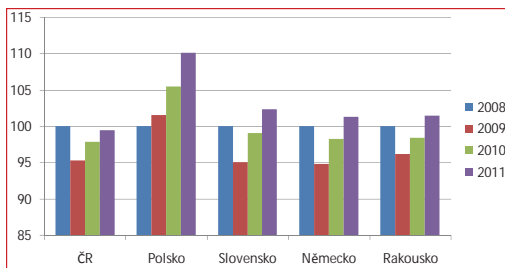
Graf 1: Vývoj HDP v některých zemích



Zdroj: Statistiky OECD, ČLR a Ruska.

1) O tom svědčí i následující citát z materiálu EK „Roční analýza růstu na r. 2013“: „Hospodářská situace v EU zůstala v roce 2012 i nadále křehká. Za áčelý rok se nyní očekává snížení HDP o 0,3 % v EU a o 0,4 % v rámci eurozóny. Potrvá určitý čas, než se dostaví udržitelné oživení. Po několika letech slabého růstu se dostavily závažné sociální důsledky krize. Sociální systémy nejprve zmírily některé účinky krize, ale nyní je její dopad cítit všude. Nezaměstnanost se výrazně zvýšila a strádání a chudoba jsou na vzestupu. Tyto obtíže jsou viditelné především v eurozóně, ale týkají se i zemí mimo ni“.

Graf 2: Vývoj HDP (s.c.) v některých zemích EU



Zdroj: Eurostat.

Nicméně i mezi těmito zeměmi lze nalézt určité diference, jak o tom svědčí i graf 2.

Vývoj ve vybraných zemích na tomto obrázku dokumentuje, že i v rámci relativně omezeného regionu uvnitř EU existují i celkem významné rozdíly, pokud jde o reakce na dopady krize a výhledy do dalšího období. Především je zřejmé, že bohužel česká ekonomika se v žádném případě nevymyká v pozitivním smyslu z celkového trendu v rámci EU a patří z hlediska ekonomického růstu k těm zemím, které dosud nespěly z hlediska překonávání důsledků krize².

Zvláště to vyniká v porovnání právě se zeměmi ve středoevropském regionu, kde ČR patří k vlastně k těm, které si vedou nejhůře. V této souvislosti můžeme formulovat dva typy závěrů. Za prvé se krizové jevy dotkly prakticky všech států v tzv. euroamerickém prostoru, není to tedy záležitost nějak lokálně omezená. Za druhé se tyto problémy nedaří překonat ani po několika letech. Tento fakt stojí proti možnému výkladu některých teoretiků, že jde o tzv. standardní cyklickou krizi, která je jen nezbytnou fází obnovení produkčních schopností ekonomik a tržní síly si s ní poradí. Stále více se dostává do popředí otázka, zda nejde o hlubokou strukturální systémovou krizi, která musí být řešena s aktivní účastí státu a dalších relevantních institucí. V reakci na toto poznání se často objevují názory, které bychom mohli označit z liberální, jejichž jednoduchou zkratku bychom mohli zformulovat do věty: Příčinou všech problémů je nedostatek trhu

a naopak přebytek státu v ekonomických činnostech. V poněkud obširnější podobě bychom toto paradigma mohli definovat tak, že příčinou krize jsou:

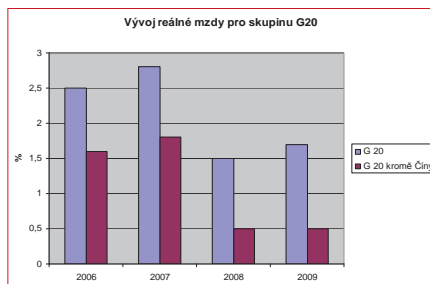
- příliš štědrý sociální stát,
- příliš nepružný trh práce,
- příliš vysoké náklady práce,
- příliš vysoké zdanění firem a kapitálu,

neboli obecně ekonomické prostředí, nepřátelské k podnikání.

Podíváme-li se však na některé statistiky informující o vývoji některých veličin a vztahů v uplynulých desetiletích, která krizovému vývoji předcházela, pak vidíme, že naopak z hlediska takto vnímané propodnikatelské filozofie bylo toto období pozitivní.

Jednou z takových oblastí, která dokumentuje rozsah aplikace tzv. liberálních schémat, je sféra rozdělování, resp. vývoj mezd a rozdělení celkového produktu mezi „práci a kapitál“, neboli mezi zaměstnance a příjemce kapitálových příjmů (zisků, úroků, rent).

Graf 3: Vývoj reálné mzdy v zemích skupiny G20³



Zdroj: statistiky OECD.

Graf 3 zdařile dokumentuje „předkrizovou“ situaci z hlediska vývoje reálných mezd. Známořuje klesající přírůstky tohoto ukazatele v těchto letech, kdy se celkový nárůst reálných mezd snížil o více než jeden procentní bod. Vybereme-li z celkového souhrnu G20 několik nejvyspělejších zemí a oblastí (EU 15, USA), pak

- 2) Výstřední popis tohoto vývoje nalezneme např. ve vládním Návrhu SR 2013: „Růst české ekonomiky se v letech 2010 a 2011 zpomaloval a zotavování z recese postupně přešlo ve stagnaci. ČR má při zhruba obdobné intenzitě fiskální konsolidace oproti sousedním zemím znatelně horší makroekonomické výsledky, což ukazuje na vnitřní rizika v české ekonomice. Zejména jde o velmi nízkou, a ve většině případů i dále klesající, úroveň důvěry v další ekonomický vývoj. Netýká se to jen spotřebitelů, ale i mnoha segmentů podnikatelského sektoru. Nízká úroveň důvěry vede k opatrnějším mikroekonomickým rozhodnutím a je pravděpodobně jednou z příčin zaostávání dynamiky české ekonomiky. Očekáváme, že ekonomika v roce 2012 vykáže pokles o 0,5 %. Ten však bude částečně způsoben účetně-metodickými příčinami. Stagnace by měla pokračovat i v roce 2013 (růst o 1,0 %). Za těchto podmínek by úroveň ekonomického výkonu v roce 2013 zůstala pod vrcholem předchozího cyklu z roku 2008.“
- 3) *G20: Argentina, Austrálie, Brazílie, Kanada, Čína, Francie, Německo, Indie, Indonésie, Itálie, Japonsko, Mexiko, Rusko, Saúdská Arábie, JAR, jižní Korea, Turecko, VB, USA, EU.

je obrázek ještě smutnější. V roce 2008 došlo dokonce k propadu reálných mezd o 0,5 % následovaném jen velmi skromným zvýšením v následujícím roce o 0,6 %. V samotných USA pak byl pokles v roce 2008 (vůči roku předchozímu) ještě vyšší, a to -1,1%, přičemž v r. 2009 se růst vrátil do kladných čísel (+1,1 %). Podobně tristní byl vývoj v zemích střední a východní Evropy s tím rozdílem, že propad mezd nastal s mírným zpožděním až v r. 2009 (-0,1 %). I v tomto případě je evidentní odlišný vývoj čínské ekonomiky, jež hrála roli stabilizátora celkové světové poptávky.

S tímto trendem koresponduje i už zmíněná změna relací mezi příjmy připadajícími zaměstnancům a tou částí produktu, která je realizována vlastníky kapitálu, neboli podnikateli. Ačkoliv uvedená data charakterizují situaci pouze v EU a pouze pokud jde o jednu část kapitálových příjmů, tj. zisků. Přesto zřetelně ukazují podstatný trend spočívající v poklesu příjmu „práce“ na úkor právě podnikatelů.

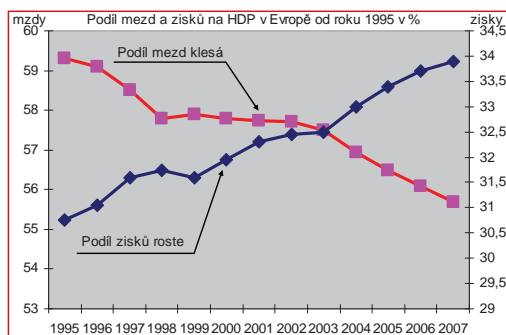
Graf 4 celkem přesvědčivě dokumentuje, že rozhodující tendenci uplynulých desetiletí počínaje 80. léty minulého století byl pokles podílu mezd na celkovém produktu, resp. důchodu. Jak ukazují i další statistiky a zdroje⁴, od 80. let minulého století se stal téměř pravidlem pokles podílu mezd na celkových příjmech společnosti a vzestup podílu důchodů pocházejících z využití kapitálu, ale i příjmů sociálního typu. V materiálech OECD jsou jmenovány následující příčiny tohoto vývoje:

- zavádění nových technologií,
- efekty globalizace,
- rostoucí vliv finančních institucí,
- klesající vliv institucí pracovního trhu.

Jinými slovy, kromě objektivních procesů souvisejících s rozvojem výrobní a technologické základny a mezinárodní kooperace je trend snižování podílu mezd důsledkem masivního rozvoje „odvětví“ kapitálových a finančních transakcí, které jsou stále více mimo reálnou ekonomiku a stále více mají spekulativní charakter. Jejich expanze potlačuje reálnou ekonomiku jako celek a samozřejmě i podíl mezd v této ekonomice realizovaný. Znamená to zároveň, že celkové rozdělování produktu a z něho plynoucích důchodů stále více deformuje bublina finančního a spekulativního kapitálu, jež se projevuje nejen v růstu nemzdových typů příjmů, ale i v extrémních růstech mezd a platů ve sférách typu bankovníctví a peněžnictví.

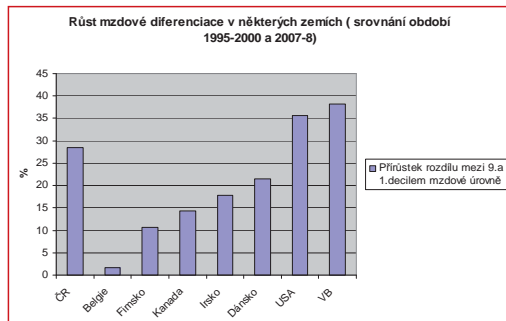
Navíc je symptomatické, že k velkému poklesu podílu mezd došlo podle těchto údajů v zemích po tzv. transformaci, kde byl boom příjmů v peněžních sektorech a růst i dalších nepracovních příjmů ve srovnání s minulostí největší.

Graf 4: Podíl mezd a zisků v EU 1995-2007



Zdroj: Eurostat.

Graf 5: Růst mzdové diferenciace v některých zemích



Zdroj: statistiky OECD.

Dalším významným faktorem doprovázejícím vývoj v posledních několika dekádách a předjímajícím tedy krizový vývoj v prvé dekádě 21. století je růst mzdové diferenciace.

Nejvýraznější rozdíly ve mzdových příjmech zaznamenaly, alespoň co se týče vyspělých zemí, USA a Velká Británie, neboli země reprezentující tzv. anglosaský model kapitalismu s jeho slabou rolí státu a s tím spojených regulačních mechanismů. I tato skutečnost je uváděna jako jedna z příčin vzniku tzv. bankovní či hypoteční krize. Je neradostnou skutečností, že v závěsu za těmito průkopníky neregulovaného kapitalismu se ocitla Česká republika, kde rovněž můžeme zaznamenat vysoký růst mzdové diferenciace. Není bez zajímavosti, že zdaleka největší pokles mzdové diferenciace z daného vzorku země zaznamenala Venezuela. Zřejmě lze tedy najít typy politik, které mohou efektivně předcházet či napravovat důsledky neúměrné sociální diferenciace.

Setrvalou „mantrou“ liberálního pojetí ekonomického růstu jako takového a především liberálního přístupu k otázkám zaměstnanosti a nezaměstnanosti jsou poukazy na nedostatečnou flexibilitu trhu práce.

4) Viz materiál OECD Global Wage Report 2010-2011 s podtitulem „Mzdová politika v časech krize“.

Tabulka 1: Hodnoty indexu EPL pro některé země

	Konec 90. let	2003	2008
ČR	1,9	1,9	2,1
Dánsko	1,8	1,8	1,8
Německo	2,6	2,5	2,6
Francie	2,8	2,9	3,0
Itálie	3,1	2,4	2,6
VB	1,0	1,1	1,1
Slovensko	2,5	2,0	2,1

Zdroj: www.oecd.com

V této souvislosti není bez zajímavosti i porovnání míry „restriktivnosti“ či naopak „liberalnosti“ úrovně pracovněprávní legislativy (čím přísnější pracovněprávní legislativa, tím vyšší hodnota EPL), jak jí poměří příslušný index EPL (Employment Protection Legislation Index), měřený v rámci OECD⁵.

Bohužel nejsou k dispozici novější údaje, nicméně i toto srovnání potvrzuje, že míra ekonomického výkonu není v přímé souvislosti s vyšší či nižší mírou restrikce, pokud jde o pracovněprávní legislativu. Je evidentní, že např. v ČR došlo k výraznému poklesu ekonomického růstu počínaje rokem 2008, i když se pojetí pracovněprávní legislativy nijak výrazně nezměnilo. Stejně tak v zemích EU nebyl negativní ekonomický růst v letech ekonomické krize vyvolán posuny v oblasti pracovního práva směrem k vyšší rigiditě, ale přišel v období následujícím po relativně dlouhodobé stabilitě pracovněprávních podmínek. Rovněž tak fakt, že např. Německo a Dánsko vykazují vyšší míru rigidity pracovního trhu, aniž by měly horší ekonomické výsledky než „flexibilnější“ země EU, tento fakt potvrzují.

ZÁVĚRY

Uvedené ekonomické aspekty dokumentují, že vývoj ekonomik v tzv. vyspělých zemích měl v uplynulých desetiletích některé společné rysy, které vyústily v propad ekonomického růstu a v krizové ekonomické procesy, které se v plné síle projeví na konci první dekády no-

vého století. Jsou důsledkem razantní implementace tzv. liberálních forem ekonomické a sociální politiky, jež byly v zásadě shrnuty pod hlavičku „washingtonský konsenzus“⁶, zejména když z této sumy doporučení byly přednostně plněny jen některé, především pokud jde o privatizaci státního vlastnictví a deregulaci finančního sektoru. Aplikace těchto norem a přístupů uplatněných zejména v tzv. transformujících se zemích a s určitým zpožděním prosazovaná i v zemích někdejší západní Evropy postupně vedla k nastavení takového typu ekonomických a sociálních politik, které nevytvářejí dostatečné podmínky pro stabilní ekonomický růst a naopak vytvořila velký prostor pro expanzi fiktivních finančních operací mimo reálnou ekonomiku.

Můžeme tedy shrnout:

- krize není způsobena „přílišnou štedrostí“ sociálního státu, ale naopak zhoršováním sociální i příjmové pozice běžných zaměstnanců a občanů vůbec,
- krize rovněž není pouhým důsledkem neregulovaného bankovního systému,
- hlavní příčina krize leží na poptávkové straně ekonomiky (na straně celkové koupěschopné poptávky), která nedostatečně stimuluje ekonomický růst a je navíc dále ohrožována stále silnějšími atakami na příjmy většiny obyvatelstva,
- pokud budou tedy dále uplatňovány politiky tohoto typu, pak krize nejen nepomine, ale stane se chronickou, nebo se ještě prohloubí i s příslušnými sociálními dopady.

Je tedy zřejmé, že řešení daného nepříznivého stavu není jen záležitostí dílčích přístupů a programů v rámci standardní ekonomické politiky, ale musí mít mnohem komplexnější dosah a musí znamenat podstatnou změnu stávajícího politickoekonomického paradigmatu a z něj vyplývající praxe, která vede k snižování kupní síly většiny obyvatelstva, k expanzi spekulativních příjmů k redukci produktivních oblastí ekonomiky.

doc. Ing. Pavel Janičko, CSc.

Výzkumné centrum pro socioekonomická studia

Bankovní institut vysoká škola, a.s.

Janicko.Pavel@cmkos.cz

5) EPL (Employment Protection Legislation) index-index vyjadřující míru regulace pracovního trhu. Je založen na zhodnocení tří základních faktorů, a to úrovně ochrany zaměstnanců před individuálním propuštěním, úrovně ochrany zaměstnanců v případě kolektivního propuštění a úrovně právní regulace dočasných pracovních úvazků.

6) Autorem „washingtonského konsenzu“ je britský ekonom John Williamson, který na počátku 80. let minulého století vytvořil seznam deseti bodů, jež obsahovaly ekonomickou ortodoxii zemí OECD.

10 doporučení washingtonského konsenzu:

Elementární fiskální disciplínu, omezení dotací podnikům, rozšíření daňové základny při snížení mezních sazeb, tržní tvorba úrokových sazeb, uvolnění měnových kursů a kapitálových toků, kontrola inflace, omezení obchodních bariér, privatizace státních podniků, omezení byrokracie, ochrana vlastnických práv (viz P. Kohout: Neoliberalismus a otázka víry, Finmag, Praha 2009.).

FLEXIBILITA VE FISKÁLNÍ POLITICE

FLEXIBILITY IN FISCAL POLICY

Martin Macháček

Dobré dopoledne, dámy a pánové,

velmi děkuji panu rektorovi za velkorysé představení a organizátorům konference za pozvání a možnost k vám promluvit.

Nejsem makroekonomický analytik, který by zpracovával nejnovější makroekonomická data, neživím se ani vytvářením predikcí. Když jsem tedy uvažoval o tématu, které bych pro tuto konferenci zvolil, napadlo mě, že v prosinci uplyne 5 let od doby, kdy v USA odstartovala tzv. Velká recese (Great Recession) neboli Velký propad (Great Slump). Proto by možná stálo za to krátce se podívat na uplynulých 5 let fiskálního vývoje ve Spojených státech amerických i v Evropě a zaměřit se na to, co si všichni dobře uvědomujeme, že za oněch 5 let doznala fiskální politika určitých změn.

Své vystoupení jsem nazval „Flexibilita ve fiskální politice“. Zde jsem byl inspirován nedávným vystoupením hlavního ekonoma turecké centrální banky pana Hakana Kary na Kocaeli University, jež se jmenovalo „Flexibilita v měnové politice“. Pan Kara poutavě hovořil o tom, jak se v důsledku nedávných hospodářských otřesů proměnila měnová politika centrálních bank, ale velmi podobně se, minimálně dočasně, proměnila i politika fiskální.

Mohli bychom na úvod konstatovat, že před vypuknutím Velké recese byla fiskální politika rigidní, a to záměrně. Není to však myšleno pejorativně, rigidita jen odrážela převládající přesvědčení o výhodnosti takového přístupu. V průběhu Velké recese pak vyvstala výrazná potřeba razantní a rychlé reakce a proto došlo k proměně fiskální politiky, resp. k jejímu návratu k flexibilnímu fungování. Dnes se zřejmě opětovně vracíme k určité formě rigidity, což souvisí s nutností reagovat na fiskální nerovnováhy prohloubené nepříznivým makroekonomickým vývojem. Jelikož toto téma považuji za důležité, rád bych se v rámci své prezentace věnoval naznačeným dvěma základním přístupům k fiskální politice, poukázal na některá čísla pro americkou či evropskou ekonomiku a v závěru se pokusil zformulovat zobecnění dosavadních zkušeností.

Stojí za to připomenout, že veřejné finance v tradičním keynesovském pojetí, které nalezneme snad nejlépe formulováno v Musgraveově proslulé knize *Teorie veřejných financí* z r. 1959, kladou – kromě rolí alokační a redistribuční – výrazný důraz na makroekonomickou stabilizaci (Musgrave, 1959). V tomto pojetí, populárním v 50. a 60. letech 20. století, je aktivně využíván strukturální deficit jako nástroj anticyklické fiskální politiky. Je také kladen velký důraz na politiky s volností rozhodování, na diskréční zásahy fiskálních autorit. Takováto politika je spíše orientovaná na krátkodobý horizont. Naproti tomu druhý přístup k fiskální politice se přilíší za aktivní makroekonomické zásahy nestaví. Tento přístup spatřuje roli fiskální politiky zejména v zajišťování určité, společensky rozumné míry redistribuce důchodů a bohatství, v produkci optimálního množství veřejných statků a ve vytváření podmínek pro dlouhodobý ekonomický růst pomocí fiskální disciplíny pozitivně působící na dlouhodobé úrokové sazby a investice. Je to také přístup, který je založen na používání fiskálních pravidel, kdy se fiskální autority dobrovolně zřikají politik s volností rozhodování, protože jsou přesvědčeny o tom, že je to pro ekonomiku výhodné. Takovéto politiky jsou, spíše než na krátkodobý časový horizont, orientovány na horizont dlouhodobý. Můžeme zaregistrovat, že je zde také výrazná souvislost s „ekonomií strany nabídky“ (Supply-side Economics), která se vynořuje v 70. a 80. letech minulého století.

Na tomto místě považuji za podstatné zdůraznit, že pokud jde o fiskální stabilizační politiku, v 90. letech došlo, a akademická literatura i hospodářsko-politická praxe ve vyspělých zemích to jasně ukazují, k vytvoření jakéhosi konsensu. Tento konsensus, který můžeme nalézt v dnes již v klasických článcích Martina Eichenbauma (1997), Johna Taylora (2000), či Martina Feldsteina (2002) a dalších autorů, je takový, že stabilizační fiskální politika s volností rozhodování je něco neúčinného a rovněž také nežádoucího. Rolí stabilizační makroekonomické politiky tak v 80. a 90. letech postupně přebírá politika měnová a fiskální autority jsou svazovány pravidly. Již počátkem 90. let můžeme zaregistrovat, že určité formy fiskálních pravidel používá více než 53 zemí světa. Měli bychom též připomenout, že celá řada těchto pravidel

Tabulka 1: Hospodářské cykly ve Spojených státech (1854 – 2009)

Období	Počet cyklů	Průměrná délka kontrakce (měsíce)	Průměrná délka expanze (měsíce)	Průměrná délka cyklu
1854 – 1919	16	2	2	48
1919 – 1945	6	18	35	53
1945 – 2009	11	11	5	69,5

Zdroj: National Bureau of Economic Research (www.nber.org/cycles/cyclesmain.html).

má mezinárodní charakter. V této souvislosti zmiňme jen rok 1997, kdy byl členskými zeměmi Evropské unie přijat Pakt stability a růstu, nebo rok 1992, kdy byla podepsána Smlouva o Evropské unii. Proč však k takovému postupu v nazírání na roli fiskální, potažmo měnové politiky, došlo? Na to existují různé názory, ale v zásadě můžeme říci, že převážně ze dvou důvodů:

- z důvodu existence praktických problémů s implementací diskreční fiskální politiky,
- z důvodu existence teoretických výhrad k takovému politice.

Pokud jde o ony praktické problémy, řada dostupných studií shledává, že hodnoty fiskálních multiplikátorů mohou být poměrně nízké. Ačkoliv jsou závěry těchto studií kontroverzní z důvodu odlišné použité metodiky výzkumu a není třeba ani zastávat extrémní názor některých ekonomů, že se hodnoty multiplikátorů blíží nule, v každém případě tyto hodnoty nemusí být dostatečně vysoké. Praktické zkušenosti rovněž ukázaly, že dopad rostoucího veřejného zadlužení na dlouhodobé úrokové sazby působí negativně na ekonomický růst. V neposlední řadě zde existovalo přesvědčení, být poznatky z posledních recesí naznačují, že možná neoprávněné, o existenci časových zpoždění ve fiskální politice, ať již jde o zpoždění rozpoznávací, rozhodovací, implementační nebo reakční.

Pokud jde o teoretické výhrady vůči politice s volností rozhodování, v 70. a 80. letech narůstala popularita hypotéz permanentního důchodu, životního cyklu nebo ricardovské ekvivalence. Jestliže např. vnímáme spotřebu spíše jako funkčně závislou na permanentním důchodu a nikoliv úzce provázanou s aktuálními změnami disponibilního důchodu, můžeme se samozřejmě tázat, zda bude mít fiskální stimulace očekávaný dopad na soukromou spotřebu či nikoliv. Připomeňme též další teoretické výhrady či přínosy z této doby, které přispěly k přesunu zájmu k fiskální politice založené na pravidlech. Je to např. slavný Kydlandův a Prescottův článek z r. 1977 ve prospěch používání pravidel oproti diskrečním zásahům z důvodu existence problému časové (ne)konsistence (Kydland a Prescott, 1977) apod.

Již jsem zmínil Velkou recesi či Velký propad, jak bývá daný jev dnes standardně nazýván. Tento propad byl velký nejen svou hloubkou, ale i délkou trvání. Pokud bychom se např. podívali na údaje pro americkou ekonomiku, tak podle datace převzaté z *National Bureau of Economic Research* byla tato – prozatím poslední – americká recese skutečně dlouhá, neboť trvala 18 měsíců. Přitom průměrná délka poválečných recesí ve Spojených státech činila 11 měsíců (viz tabulka 1) a další dvě nadprůměrně dlouhé americké recese z let 1973 – 1975, resp. 1981–1982, byly šestnáctiměsíční. Do Evropy sice diskutovaná recese dorazila o něco později, ale i zde trvala řadu měsíců, konkrétně v eurozóně 16 měsíců (dle údajů *Centre for Economic Policy Research*) a v Česku od posledního čtvrtletí roku 2008 do druhého čtvrtletí roku 2009. Je tedy zřejmé, že jak hloubka, tak i délka této recese a její víceméně globální charakter přimohly po určitých nestandardních hospodářskopolitických krocích. Velká recese tak proto vcelku zákonitě vyvolala jakousi rehabilitaci fiskálního aktivismu v tom slova smyslu, jak jsem o tom hovořil.

Je samozřejmé, že během recesí vznikají fiskální deficity z důvodu působení automatických stabilizátorů. Je však otázka, jak má fiskální autorita v takových situacích reagovat. Zda v rámci fiskální konsolidace úspornými opatřeními a rozpočtovými škrty, jak tomu bylo ve Spojených státech na počátku 80. a 90. let minulého století, nebo naopak uvolněnou politikou v daňové oblasti a zvýšenými výdaji směřovanými do odvětví, která mají prorůstový charakter. V této souvislosti je zajímavé sledovat na stránkách dobového tisku a akademických časopisů, jak intenzivně probíhala během Velké recese v USA debata o tom, zda protikrizové fiskální stimuly prosazované prezidenty G. W. Bushem (*Economic Stimulus Act*, ESA) a posléze B. Obamou (*American Recovery and Reinvestment Act*, ARRA) budou účinné či nikoliv. Někteří ekonomové např. vystupovali ve prospěch nekonvenční měnové politiky a preferovali kvantitativní uvolňování před diskrečními fiskálními zásahy, přičemž, jako John Taylor, argumentovali zkušenostmi z předchozí americké recese z r. 2001. Ty podle Taylora ukazují, že hypotéza permanentního důchodu skutečně funguje, že v reakci na daňové úlevy v USA nedošlo

k nějakému výraznému trvalejšímu vzestupu soukromé spotřeby (Taylor, 2009). Přesto k plánovaným fiskálním zásahům na podporu agregátní poptávky došlo, a to, v případě stimulačního programu ARRA, i v podobě masivních výdajů z veřejných rozpočtů. Podobně tomu pak bylo i v jiných zemích. Připomeňme zde pouze *European Economic Recovery Plan*, který schválila v prosinci 2008 Evropská rada a v rámci něhož byly vyzvány členské země Evropské unie k realizování stabilizačních diskréčních fiskálních zásahů. K nim jednotlivé země, včetně České republiky, také přistoupily. V různých zemích přitom byly použity různé strategie fiskální expanze, které měly mít protikrizový charakter, a k fiskálním zásahům došlo v různé intenzitě. Pro ilustraci vzpomeňme např. bezprecedentně vysoký čínský fiskální impuls z listopadu 2008, který měl do ekonomiky do konce roku 2010 nasměrovat 586 mld. USD.

Podívejme se nyní na následky takovýchto výrazných fiskálních impulsů, které dnes sklízíme, a též na jejich hodnocení. Zajímavý je např. případ diskutovaného amerického stimulačního „balíčku“ ARRA, schváleného v únoru 2009 a znamenajícího 288 mld. USD daňových škrtnů plus dodatečné výdaje ve výši 499 mld. USD. Účinnost tohoto razantního fiskálního zásahu má velmi smíšenou evidenci. Lze konstatovat, že většina výzkumníků (např. Alan Blinder a Mark Zandi, 2010), stejně jako Rada ekonomických poradců (*Council of Economic Advisers*, CEA) či Rozpočtový úřad Kongresu (*Congressional Budget Office*, CBO) se přiklání k tomu, že tento masivní impuls pomohl odvrátit něco jako „Velkou depresi č. 2“. Čísla uváděná na podporu tohoto tvrzení jsou zajímavá a např. odhady Blindera a Zandini, resp. jimi realizované simulace ukazují, že jen v roce 2010 se díky programu ARRA, který byl kombinován s kvantitativním uvolňováním, s programem TARP a dalšími opatřeními, zvýšil americký reálný HDP o 3,4 % a míra nezaměstnanosti poklesla o 1,5 procentního bodu. Naopak nepříliš medializovaná studie Conleyho a Dupora (2011) uvádí, že program ARRA sice pomohl v USA zvýšit počet pracovních míst, ale pouze v soukromém sektoru a na úkor podstatně většího úbytku pracovních míst v sektoru veřejném. Nepochybným faktem však zůstává nákladnost takovýchto stimulačních fiskálních zásahů, a to nejen ve Spojených státech, ale také v Evropě, kde v důsledku Velké recese zaznamenáváme výrazné nárůsty veřejných dluhů a následně ekonomické problémy.

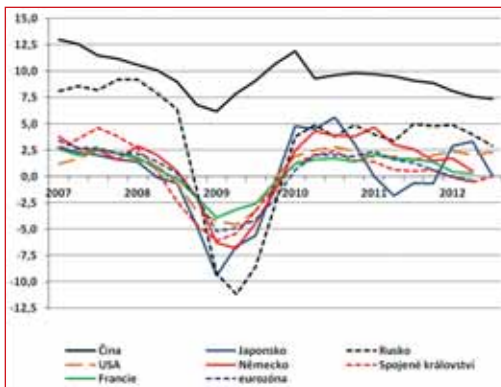
Pokud bychom měli nabyté zkušenosti shrnout a navázat na současnou situaci, můžeme bez pochyby konstatovat, že Velká recese „oprášila“ diskréční fiskální politiku. Ta přitom byla v 80. a 90. letech považována za něco, co je již de facto v propadlých hospodářských dějin. Opětovně se tedy ukázalo, že mimořádná doba si žádá mimořádné činy – jasně to dokazují fiskální intervence, které se odehrály v celé řadě zemí. S pomocí makroeko-

nomických dat pak zřejmě můžeme konstatovat, že tyto zásahy byly úspěšné, nebo alespoň dočasně úspěšné (viz graf 1), ale současně vysoce nákladné a zadělávající na budoucí ekonomické problémy.

Jestliže bychom soustředili pozornost na Evropu, v té je, oproti Spojeným státům, situace ještě komplikovanější, a to v souvislosti s časovou koincencí s dluhovou krizí odehrávající se v eurozóně. Proto jakmile v řadě evropských zemí zaregistrovali jen náznaky hospodářského oživení, záhy si uvědomili, že je nutné vysoce fiskálně nákladné stimulační politiky opustit. Jednou z prvních zemí, která si toto uvědomila, bylo Německo. K uvedeným zemím však patřila i Česká republika, která po zavedení stimulačního balíčku v roce 2009 již následující rok realizovala konsolidační balíček, přičemž v úsporné politice pokračuje dodnes. Důležitou otázkou je nicméně vhodné načasování „fiskálního exitu“. S tím souvisí aktuální problém „fiskálního útesu“, kde panuje obava, že by se z něj Spojené státy mohly zřítit a znovu tak ohrozit svůj i mezinárodní ekonomický vývoj.

Velmi zajímavé je také téma „expanzivní fiskální kontrakce“ neboli „německého přístupu“. Je to zajímavé téma zejména v souvislosti s aktuálními tuzemskými debatami o tom, zda fiskální konsolidace (kontrakce, restrikce) může mít pozitivní dopady na makroekonomickou aktivitu a zaměstnanost, a to nejen teoreticky, ale především prakticky. Je to samozřejmě velké diskuzní téma minimálně od 80. let, byť mnozí z nás jsou spíše zvyklí – minimálně pro krátké období – používat keynesovskou argumentaci vyjadřující obavy z toho, že fiskální konsolidace negativně dopadá na agregátní poptávku. Na druhé straně již v 80. letech v německém prostředí zaznívaly argumenty, že fiskální konsolidace tím, že vytváří pozitivní očekávání soukromého sektoru ohledně

Graf 1: Meziroční růst reálného HDP vybraných ekonomik (%)



Zdroj: Trading Economics (www.tradingeconomics.com), vlastní zpracování.

budoucího ekonomického vývoje, stimuluje soukromou spotřebu a může pozitivně ovlivňovat vývoj úrokových měr. A to se následně může opět pozitivně promítnout v soukromé spotřebě a investicích. Takového argumenty v odborné literatuře zaznívají a je pak samozřejmě otázkou, nakolik jsou tyto argumenty v současné době platné v domácí ekonomice.

Děkuji vám za pozornost.

doc. Ing. Martin Macháček, Ph.D.
Ekonomická fakulta Vysoké školy báňské v Ostravě
martin.machacek@vsb.cz

LITERATURA

- [1] BLINDER, A. S. and M. Zandi. 2010. *How the Great Recession Was Brought to an End*. Unpublished Working Paper. [online] [cit. 2012-11-16]. Available from Internet: <http://www.economy.com/mark-zandi/documents/End-of-Great-Recession.pdf>
- [2] CONLEY, T. and B. Dupor. 2011. *The American Recovery and Reinvestment Act: Public Jobs Saved, Private Sector Jobs Forestalled*. [online] [cit. 2012-11-16]. Available from Internet: <http://www.economics.uwo.ca/images/news/TheAmericanRecovery.pdf>
- [3] EICHENBAUM, M. 1997. Some Thoughts on Practical Stabilization Policy. *American Economic Review*, vol. 87, issue 2, pp. 236–239.
- [4] FELDSTEIN, M. 2002. *The Role for Discretionary Fiscal Policy in a Low Interest Rate Environment*. NBER Working Paper No. 9203. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- [5] KYDLAND, F. E. and E. C. PRESCOTT. 1977. Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans. *The Journal of Political Economy*, vol. 85, issue 3, pp. 473–492.
- [6] MUGRAVE, R. A. 1959. *The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy*. New York: McGraw-Hill.
- [7] TAYLOR, J. B. 2009. The Lack of an Empirical Rationale for a Revival of Discretionary Fiscal Policy. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, vol. 99, issue 2, pp. 550–555.
- [8] TAYLOR, J. B. 2000. Reassessing Discretionary Fiscal Policy. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, issue 3, pp. 21–36.

AKTUÁLNÍ TÉMA

CURRENT TOPIC

SOCIÁLNÍ A VZDĚLANOSTNÍ SOUVISLOSTI FINANČNÍ GRAMOTNOSTI

SOCIAL AND EDUCATIONAL CONTEXTS OF FINANCIAL LITERACY

Jaroslava Pavelková

ÚVOD

Údlosti ve společnosti po roce 1989 přinesly převratné změny v politickém i ekonomickém zřízení, které se dotkly snad každého občana v České republice. Tato zásadní kvalitativní proměna společenského uspořádání se následně musela odrazit v řízení různých oblastí ekonomiky. Při zavádění nových modelů financování (nové pojetí tržního hospodářství) se zákonitě tyto dopady musely dotknout i problematiky trhu práce a s ní spojené finanční ohodnocení. Samotné peníze ovlivňují naše vnímání skutečnosti a reálného konání více, než jsme si ochotni připustit (Simmel 1997). Finance a manipulace s nimi se staly nezbytnou součástí každodenního života v současné společnosti. Tak, jak vyvolala potřeba dělby práce vznik směnitelnosti peněz jako obecného ekvivalentu směny, tak je také každé rozhodnutí jedince svázáno právě s financemi. Od jisté doby se lidé v moderní společnosti po větší část svého života zaměřují na získávání peněz jako hlavní, často i jediný cíl svého konání. Na základě této skutečnosti postupně došlo k významné změně chování lidí. Opatrné přístupy a postoje k úsporám a výdajům se postupně mění s tendencí růstu rychlé spotřeby zboží a následné ochoty lidí zadlužit se. Dá se říci, že touha po penězích, která si vydobyla své jedinečné postavení v současné kultuře, se stala často základní motivací s nutným zabezpečením jedince a jeho rodiny (Pavelková 2011). Život na dluh se stal pro mnohé běžnou životní součástí. Podbízející se prodej nových finančních produktů (např. osobní půjčky, spotřebitelské úvěry, hypotéky aj.), umocněný reklamou a s „posvěcením“ státu v podobě právních mezer v legislativě, vede k dramatickému zadlužování obyvatelstva. Zadlužování českých občanů a zvyšující se počet exekucí se stále častěji objevuje jako běžná situace každodenního života. Půjčování peněz – zejména mimo bankovními subjekty – je ziskový obchod. Samostatnou kapitolu tvoří vymáhání dluhů. Je to byznys, o jehož velikosti svědčí zvěšující se počet návrhů na osobní bankrot.

FUNKČNÍ A FINANČNÍ GRAMOTNOST

Moderní člověk je závislý na mnohem větším počtu dodavatelů a nákupních zdrojů, než tomu bylo v tradiční společnosti. Vztahy se stále více mění na odosobněné finanční operace. Lidem ale často chybí základní znalosti, dovednosti a hodnotové postoje k hospodaření s financemi, které jsou nezbytné k tomu, aby občan zabezpečil sebe i své blízké. Souhrnně je tato schopnost nazývána finanční gramotnost. Proti jednotlivci – zejména finančně negramotnému občanovi – stojí profesionální skupiny vybavené všemi moderními znalostmi marketingu, reklamy, psychologie atd., jež jsou spolu s právními specialisty a obrovskými finančními zdroji připraveny nezalého člověka zbavit nejen peněz, ale mnohdy absolutně všeho. Jen finančně gramotný člověk se orientuje v problematice peněz a cen, což neznamená jen umět počítat.

Za jeden z indikátorů úrovně společnosti je dnes považována míra funkční gramotnosti. Jak uvádí M. Dobrovská (2001) z Ústavu informačních studií a knihovnictví Karlovy Univerzity v Praze, lze funkční gramotnost definovat jako schopnost aktivně participovat na světě informací.¹ Funkční gramotnost zahrnuje tedy nejen znalost čtení a psaní (a počítání), ale i schopnost aktivně participovat na světě informací (Lidské zdroje 1999, 88). Úroveň funkční gramotnosti se nemusí nutně krýt s dosaženým vzděláním. Vzdělávací proces nemusí funkční gramotnost podporovat, může také člověka zahltit množstvím zcela nepotřebné faktografie.

V zemích Evropské unie má téměř čtvrtina populace dobrou úroveň funkční gramotnosti; v České republice je to méně než desetina, přičemž mezi lidmi s nízkou úrovní funkční gramotnosti patří také 6 % vysokoškolsky vzdělaných, oproti 1 % v Evropské unii (České vzdělání 1999, 35). Ve výzkumech IALS/SIAL je funkční gramotnost dále rozčleněna do tří složek: gramotnost literární (schopnost nalézt a porozumět informaci z textu), gra-

1) <http://www.inforum.cz/archiv/inforum2002/prednaska37.htm>

motnost dokumentová (schopnost vyhledat a využít přesně definovanou informaci) a numerická gramotnost, jako dovednost manipulovat s čísly (Lidská zdroje 1999, 89). Důležitou součástí funkční gramotnosti je také schopnost dorozumět se v cizím jazyce, a to především angličtině, která je „lingua franca“ současné informační společnosti.

Termínem finanční gramotnost rozumíme tedy schopnost vhodně nakládat s finančními prostředky, která vychází ze základů numerické gramotnosti, jako dovednosti manipulovat s čísly (vychází ze souboru základních kompetencí manipulace s financemi). Více než 2/3 občanů dle zjištění agentury STEM pro Ministerstvo financí České republiky v roce 2007 (in Slabikář finanční gramotnosti 2011)² si vůbec nesestavuje osobní nebo rodinný rozpočet a nemá představu o aktuálním stavu svých financí, o snadné cestě k zadlužení, pořízení nevhodných finančních produktů, nebezpečí sociálního vyloučení a těžkého vymanění se z vniklých závazků. Všechny tyto informace jednoznačně dokládají nutnost vzdělávání celé společnosti v České republice v otázkách finanční gramotnosti. Ohrožena je především mladá populace, protože je obecně méně konzervativní a více náchylná k riziku. Problém se ale nevyhýbá ani seniorům. V České republice přibývá bohužel i lidí, kteří mají exekuci na důchod. Česká správa sociálního zabezpečení evidovala na konci června roku 2012 přes 64 300 takových případů, tedy o 3500 více, než koncem předloňského roku (ČTK, 28. 8. 2012). Agentura přesně udává, že celkem tak v prvním pololetí dlužníkům strhla více než 741,6 milionů korun.

Z výše uvedených skutečností vyplývá nutnost poskytovat všem sociálním skupinám v současné společnosti informace v podobě finančního poradenství a systematicky je vychovávat a vzdělávat k efektivnímu, nerizikovému ekonomickému chování.

KONFERENCE SOCIÁLNÍ A VZDĚLANOSTNÍ SOUVISLOSTI FINANČNÍ GRAMOTNOSTI

Na základě výše popsané situace v otázkách sociální a vzdělanostní souvislosti finanční gramotnosti se dne 20. 4. 2012 uskutečnil na Bankovním institutu vysoké školy, a.s. 1. ročník Mezinárodní vědecké konference nazvané Sociální a vzdělanostní souvislosti finanční gramotnosti. Pořadatelem byl BIVŠ, Katedra ekonomiky a managementu zdravotních a sociálních služeb společně s Vysokou školou zdravotnictví a sociální práce sv. Alžbety v Bratislavě. Program konference vycházel ze skutečností, že v současné době lidem chybí základní

znalosti, dovednosti a hodnotové postoje k hospodaření s financemi. Ty jsou nezbytné k tomu, aby občan zabezpečil sebe i své blízké po finanční a existenční stránce. Jen vlastní finanční gramotnost umožňuje člověku racionálně reagovat na finanční produkty a situace, které mají dopad na jeho materiální pozici. Konference byla rozdělena do tematických okruhů pro jednání v sekcích:

- Vliv sociální stratifikace společnosti na finanční gramotnost,
- Prostředky rozvíjení finanční gramotnosti ve společnosti,
- Finanční a sociální strategie a finanční gramotnost.

Program konference byl určen všem, kteří se zabývají problematikou znalostí, dovedností a hodnotových postojů k hospodaření s financemi, které jsou nezbytné k tomu, aby jedinec dobře finančně fungoval, tedy byl finančně gramotný. Pozornost byla věnována vlivům sociální stratifikace společnosti na finanční gramotnost, otázkám finančních a sociálních strategií, a to nejen z pohledu poměrů v České republice, Evropské Unii a dalším evropským zemím, ale i rozvojových zemí a jim poskytované humanitární pomoci. Součástí konference bylo i diskusní fórum věnované otázkám významu zdravotních a sociálních služeb pro udržitelný rozvoj.

Konference byla zahájena jednáním v plénu, kde doc. PhDr. Felix Černoch, CSc. (Vysoká škola mezinárodních a veřejných vztahů, Praha) přednesl svůj příspěvek na téma „Individuum v turbulentní společnosti“. Dalším přednášejícím byl PhDr. Karel Preuss, CSc. (BIVŠ Praha), který se ve svém vstupu „Finanční gramotnosti ve světle sociálních a zdravotních reforem“ zabýval aktuálními problémy dopadu nízké finanční gramotnosti na úspěch sociálních reforem. Za spolupřítomnosti vystoupili prof. PaedDr. Milan Schavel, Ph.D. a doc. PhDr. ThDr. Andrej Mátel, Ph.D. s kolektivem (VŠ ZaSP sv. Alžbety, Bratislava) s informací o „Sociální práci s rodinami po sociálně-ekonomickými problémami“ a „Sociálně-ekologických perspektivách jako teoretické platformě pro řešení sociálně-ekonomických problémů společnosti“. Úvodní část konference byla zakončena vystoupením Ing. Ivana Novešského (Asociace finanční a občanské gramotnosti, o.s. Praha) „AFOG jako garant finanční a občanské gramotnosti“. Všechny účastníky informoval také o druhém vydání Slabikáře finanční gramotnosti.³

Odpolední blok přednášek byl věnován problémům finanční gramotnosti z pohledu úhlu tematických okruhů konference. Ing. Radka Pešková, Ph.D. z Technické univerzity v Liberci prezentovala otázky kolem finanční strategie zdravotnictví v České republice. S informa-

2) Kolektiv Autorů. *Slabikář finanční gramotnosti*. Praha: COFET, 2011. ISBN 978-80-9043-96-1-0.

3) KOLEKTIV AUTORŮ. *Slabikář finanční gramotnosti*. Praha: COFET, 2009. 448 s. ISBN 978-80-254-4207-4.

cerní o „Základních strategických dokumentech pro oblast celoživotního učení“ (jejich obsahové směřování na aplikaci zásad funkční gramotnosti střední a starší generace) přispěl Dr. Jindřich Nový, který pracuje jako nezávislý finanční konzultant. PhDr. František Jirásek, CSc. (Raiffeisenbank, Praha) se věnoval finanční gramotnosti jako východisku z krize, kde zdůraznil potřebu vyšší kvality chápání finančních souvislostí a jak je možné využít množství informací ke kvalifikovanému finančnímu rozhodnutí. Na problematiku finanční gramotnosti jako prostředku prevence dluhové pasty u sociálně handicapovaných skupin obyvatel upozornil doc. Ing. Eduard Mazák, CSc. (BIVŠ Praha). Ing. Lucie Sandmann, M. A., ze stejné instituce přítomně seznámila s odlišným přístupem k edukaci finanční gramotnosti ve Švýcarsku, na které navázala Mgr. Silvia Kozoňová (VŠ ZaSP sv. Alžbety, Bratislava) s příspěvkem „Sociální a vzdělanostné súvislosti finančnej gramotnosti v Rakúsku a na Slovensku na opatrovanie seniorov v domácnosti“. Ing. Lenka Vyhlídalová (BIVŠ Praha) se zabývala „Souvislostí mezi úrovní finanční gramotnosti a systémem vzdělávání finanční gramotnosti v ČR“; podobný problém řešila ve svém vstupu i doc. RNDr. Jaroslava Pavelková, CSc. (BIVŠ Praha), kde specifikovala nutnost implementace finanční gramotnosti do vzdělávání v primárním a sekundárním školství. Netradiční prostředky rozvíjení finanční gramotnosti v České republice (kde jsou miněny netradiční vzdělávací aktivity finanční gramotnosti, jako je divadelní představení, součtěže finanční gramotnost, včetně dalších prostředků, jež se osvědčily při vzdělávání a osvětě finanční gramotnosti u dětí a mládeže) dokumentovala z vlastní zkušenosti Ing. Aneta Hornychová ze společnosti COFET, a. s. Praha, která se řešené problematice věnuje již po mnoho let, jejímž dlouholetým spolupracovníkem je i Ing. Jan Pokorný (nezávislý finanční poradce). Ten demonstroval dlouhodobou realizovanou aktivitu vzdělávání finanční gramotnosti v dětských domech. Ing. Lubomír Jankovích, CSc. (BIVŠ Praha) věnoval své vystoupení důležitému projektu sociálních karet, tzv. sKaret, jako jednomu z nových nástrojů sociální reformy z dílny Ministerstva práce a sociálních věcí ČR. Poskytl o projektu základní informace a upozornil na riziko jeho negativního dopadu na seniory v souvislosti s jejich nízkou ICT gramotností.

MUDr. Miroslav Doležal, (BIVŠ Praha), seznámil přítomné se spoluprací BIVŠ, a. s. s humanitární organizací ADRA ČR na projektu budování základní školy v chudé oblasti Nyamaru v západní Keni, která byla zahájena v říjnu 2010 v příspěvku nazvaném „Vliv zdravotní péče na sociální perspektivu školní mládeže v Itibu (Keňa)“.

Zajímavý příspěvek podal Ing. Marek Štejnár (ČLFA Praha), s názvem „Dopady vývoje finanční vzdělanosti na nebankovním trhu spotřebitelských úvěrů a podílu ČLFA při podpoře finančního vzdělávání veřejnosti“. Oponentem aktivity se stal Ing. David Mareš, M.B.A.,

Ph.D. (BIVŠ, Praha) s příspěvkem „Disponibilní příjem a životní úroveň obyvatelstva jako předpoklady pro poskytnutí úvěru“, který pojednává o vlivu životní úrovně a dalších faktorů na disponibilní příjem obyvatelstva, včetně faktorů, vedoucích k poskytnutí úvěru a života schopnosti udržení příjmů, výdajů a splátek úvěru. Na závěr konference vystoupili Ing. Jaromír Řezáč (Sociální model podnikání) a doc. Ing. Hana Pačesová, CSc. (Možnosti ovlivnění průběhu hospodářského cyklu), oba z BIVŠ Praha, a uzavřeli přednáškové odpoledne. Součástí vědecké aktivity byly i dva postery autorek doc. PhDr. Moniky Mačkinové, Ph.D. (Slovenská zdravotnícka univerzita, Bratislava), MUDr. Evy Musilové, Ph.D. a PhDr. Eleny Žiakové (VŠ ZaSP sv. Alžbety, Bratislava) s názvy „Přístup maloletých bez sprievodu k edukačnému systému v Slovenskej republike“ a „Gramotnosť rómskych žien“.

Jednání konference bylo pro velký zájem diskutujících ukončeno v pozdních večerních hodinách v podobě diskusního fóra. Původní a dosud nepublikovaný text příspěvků, který byl na konferenci prezentován, je zveřejněn na CD-ROM in PAVELKOVÁ, J.; PREUSS, K. (edit.). Sociální a vzdělanostní souvislosti finanční gramotnosti [CD-ROM]. Praha: BIVŠ, 2012, 131 s. ISBN 978-80-7265-224-2. Těšíme se, že v příštím roce se opět setkáme, protože téma je tak závažné právě v současné době pokračující globální ekonomické a finanční krize.

ZÁVĚR

V současné době se neúměrně zvyšuje počet jednotlivců a domácností ohrožených insolvenčí. Jednou z příčin je neznalost základních principů hospodaření – finanční gramotnosti. Finanční gramotnost bude mít v nejbližší budoucnosti stále větší význam než dosud, protože peníze se staly nejvýznamnějším předpokladem společenského života, a z tohoto důvodu nemůže být život jedince založen na omezené znalosti této skutečnosti. Nízká úroveň finanční gramotnosti se výrazně podílí na zvyšujícím se napětí ve společnosti a společně s anomii rodiny může podmiňovat ve větší míře vznik sociálně patologických jevů. Finanční gramotnost je základním prvkem prevence předlužení a možného následného sociálního vyloučení z majoritní společnosti. Jen cílená a nenásilná prevence o poznatcích z finanční gramotnosti implementovaná do povědomí lidí ve společnosti může tomuto jevu předcházet.

doc. Ing. Jaroslava Pavelková, Ph.D.
Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnavě
jpavelkova@bivs.cz

LITERATURA

- [1] DOMBROVSKÁ, M. Informační gramotnost: funkční gramotnost v informační společnosti. Diplomová práce. Praha: Ústav informačních studií UK, 2001. ISBN sine.
- [2] Kolektiv Autorů. Slabikář finanční gramotnosti. Praha: COFET, 2009. 448 s. ISBN 978-80-254-4207-4.
- [3] PAVELKOVÁ, J. Vzdělávání v otázkách finanční gramotnosti pro znevýhodněné občany. In Sociální a ekonomická integrácia a dezintegrácia v bezpečnosti jedinca a spoločnosti. Trenčín: SpoSolntE, 2011, s. 165-173. 446 s. ISBN 978-80-89533-02-2.
- [4] PAVELKOVÁ, J.; PREUSS, K. (edit.). Sociální a vzdělanostní souvislosti finanční gramotnosti [CD-ROM]. Praha: BIVŠ, 2012, 131 s. ISBN 978-80-7265-224-2.
- [5] SIMMEL, G. Peníze v moderní kultuře a jiné eseje. Praha: SLON, 1997. ISBN 80-85850-50-8. ELEKTRONICKÉ ZDROJE
- [1] Lidské zdroje v České republice (1999). Praha: Ústav pro informace ve vzdělávání a Národní vzdělávací fond. Dostupné na WWW:<
[2] http://old.nvf.cz/publikace/pdf_publikace/observator/cz/lidske_zdroje.pdf[2012-09-14].
- [3] Národní program rozvoje vzdělávání v České republice. Praha: Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy, 2001. Dostupné na WWW:<<http://www.msmt.cz/bila-kniha/narodni-program-rozvoje-vzdelavani-v-ceske-republice-bila-kniha-2001> [2012-09-05].
- [4] Státní informační politika (1999). Praha: Úřad pro státní informační systém. 1999. Dostupné na WWW:<http://knihovnam.nkp.cz/docs/SIKP_def.pdf [2012-09-08].
- [5] http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ft_strategie_financniho_vzdelavani_55251.html [2012-09-12].
- [6] České vzdělání a Evropa. Praha: Sdružení pro vzdělávací politiku, 1999. Dostupné na WWW:<<http://www.inforum.cz/archiv/inforum2002/prednaska37.htm> [2012-07-14].
- [7] <http://www.inforum.cz/archiv/inforum2002/prednaska37.htm>[2012-09-05].
- [8] http://www.cnb.cz/cs/spotrebitel/financni_gramotnost/index.html [2012-09-04].
- [9] <http://www.cofet.cz>
- [10] ČTK, 28. 8. 2012

Socioekonomické a humanitní studie

Studies of Socio-Economics and Humanities

1/2013 Volume 3

PŘIPRAVUJEME (PREVIEW)

INFORMACE PRO AUTORY (INFORMATION FOR AUTHORS)

Další číslo časopisu vyjde v listopadu tohoto roku a bude obsahovat odborné stati z oblasti socioekonomických a humanitních věd.

The next issue of the journal will be issued in November this year and it will include expert articles focused on socio-economic sciences and humanities.

Socioekonomické a humanitní studie je vědecký časopis, jehož posláním je výraznějším a aktivnějším způsobem prezentovat výsledky vědeckov-
zkumné práce a aktivit Bankovního institutu vysoká škola.

Články publikované v tomto periodiku mají charakter statí, diskusních příspěvků nebo recenzí, odrážející aktuální stav bádání v oblasti společenských a humanitních věd. Předpokládá se, že příspěvek nabízený k uveřejnění nebyl dosud nabídnut jinému vydavateli. Jednou ročně bude přílohou časopisu sborník příspěvků z vědecké konference.

Obsah rukopisů posuzují anonymně minimálně dva nezávislí recenzenti a projednává redakční rada časopisu. O výsledku recenzního řízení uvědomí písemně autora redakce. Na uveřejnění příspěvku neexistuje právní nárok.

(Podrobné pokyny najdete na webových stránkách [http:// www.bivs.cz/sehs](http://www.bivs.cz/sehs))

Studies of Socio-Economics and Humanities is a scientific journal. Its mission is to present the results of scientific research work and activities of the Banking Institute / College of Banking in a stronger and more active way.

Manuscripts published in this journal have the character of articles, discussion papers and reviews, reflecting the current state of research in social sciences and humanities. It is assumed that the contribution offered by the publication has not yet been offered to another publisher. Once a year there will be published proceedings of the conference as a supplement of the journal.

Index of manuscripts is judged anonymously by at least two independent reviewers and discussed by the editorial board of the journal. The editor informs the author about the outcome of the review process. There is no legal entitlement to the publication of the paper.

(Detailed instructions can be found at <http://www.bivs.cz/sehs>)

