

ODBORNÝ BANKOVÝ ČASOPIS

OKTÓBER 1996

ROČNÍK 4

BANKING JOURNAL

OKTOBER 1996

VOLUME IV



NÁRODNÁ
BANKA
SLOVENSKA
NATIONAL
BANK OF
SLOVAKIA

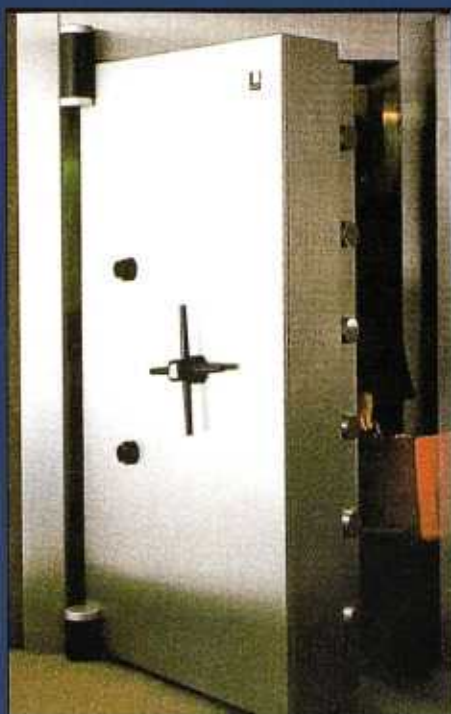
10

BILATTEC

ZABEZPEČUJEME VAŠU BEZPEČNOSŤ



Tomášikova 28, 821 01 Bratislava, Slovensko
Tel.: 0042•7•57 02 293, 57 02 228, Fax: 0042•7•57 02 3

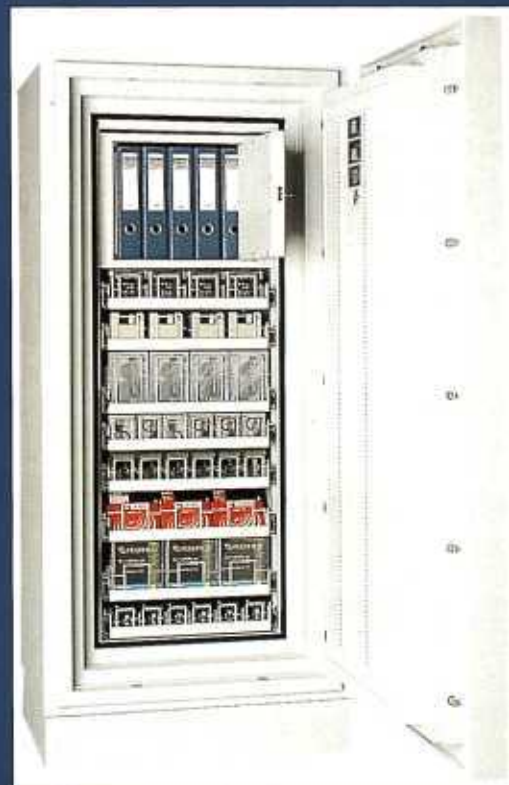


Firma LUMA OBJEKT sa zaoberá komplexným spektrom otázok bezpečnosti a ochrany, zriaďovaním archívov a vybavovaním interiérov bánk, finančných inštitúcií, ministerstiev, priemyselných podnikov atď.

Firma LUMA OBJEKT ponúka:

- banky na kľúč
- vybavenie bankových hál, pokladní a kancelárií nábytkom
- komplexné riešenie interiérov
- protipožiarne trezory na úschovu dátových médií a dokumentov
- automatické pokladničné trezory
- samoobslužné zóny do bánk
- trezorové hospodárstvo (trezorové miestnosti, nájomné schránky, pancierové skrine, denný/nočný trezor)
- posuvné a pevné regále do archívov a kancelárií

LUMA OBJEKT, spol. s r. o.
Tomášikova 28, 821 01 Bratislava, Slovensko
Tel.: 0042-7-57 02 293, 57 02 228, Fax: 0042-7-57 02 303





Obsah/Contents

NA AKTUÁLNU TÉMU

Dr. Ing. Vladimír Valach Firma v stratégii banky Banks' Strategy toward Corporate Clients	2, 33
---	-------

Ing. Barbora Drugdová, CSc. Zdravotné poistenie The Health Insurance	6
--	---

POSTREHY • PODNETY

Ing. Emil Burák Stále aktuálne otázky daňového inkasa Matters of Tax Collection Continue to Be Vital	10
--	----

ATLAS PEŇAZÍ

Gabriel Schlosser Portugalská republika – história a súčasnosť portugalskej meny Portuguese Currency – Past and Present	13
---	----

PRÍLOHA

Prof. Ing. Karol Zalai, CSc. Vývoj finančnej situácie slovenských podnikov v rokoch 1993–1995 Financial Position of Slovak Companies in 1993–1995	15
---	----

PAMÄTNÉ MINCE

Ing. Dagmar Fiaché In adversis et prosperis – Pamätná strieborná minca k 250. výročiu narodenia Mórica Beňovského Silver Coin Commemorating the 250th Anniversary of the Birth of Móric Beňovský	24
--	----

Z HISTÓRIE

Mgr. Dana Kancelová Hypotekárne bankovníctvo v Čechách a na Slovensku do roku 1939 Mortgage Banking in the Czech Lands and Slovakia before 1939	26
---	----

BIATEC
Odborný bankový časopis
október 1996

Vydavateľ:
Národná banka Slovenska

Published by
National Bank of Slovakia

Redakčná rada/Editorial Council:
Ing. Vladimír Masár (predseda),
Mgr. Soňa Babincová, PhDr. Eva Bartíková, Ing. Adam Celušák, CSc.,
Prof. Ing. Irena Hlavatá, CSc.,
Ing. Štefan Králik, Ing. Jozef Kreutz,
Doc. Ing. Jozef Makúch, CSc.,
Ing. Gabriela Miklóšová, Ing. Pavol Ochoťnický, CSc., Doc. Ing. Anna Pilková,
CSc. MBA, Ing. Monika Siegelová,
Ing. Vladimír Valach

Redakcia/Editorial Staff:
šéfredaktorka/Editor in Chief
Mgr. Soňa Babincová ☎ 563 4406
zástupkyňa šéfredaktorky/Editor
Ing. Alica Polónyiová ☎ 563 3400
výtvarná redaktorka/Graphics Editor
Anna Chovanová ☎ 563 4536

Adresa redakcie/Editorial Office:
Národná banka Slovenska
redakcia BIATEC
Štúrova 2, 818 54 Bratislava
tel.: 563 3034, 563 4406, 563 3400,
fax: 563 3035

Objednávky a predplatné
prijíma redakcia: na časopis: ☎ 563 3034
na inzerciu: ☎ 563 4536

Počet vydaní: 12 - krát do roka

Cena jedného výtlačku: 19,10 Sk
vrátane DPH

Ročné predplatné: 229 Sk vrátane DPH

Tlač / Printed by: i + i print, spol. s r.o.
Ondavská 3, 826 47 Bratislava

Distribúcia / Distributed by:
PNS, a. s., Košická 1, 813 80 Bratislava

Termín odovzdania rukopisov: 7. 10. 1996

Dátum vydania: 21. 10. 1996

Registračné číslo: MK SR 698/92
ISSN 1335 - 0900

1. strana obálky/Front Cover:
Lotové závažia z 18. storočia. V mincovníctve sa zväčša používali na váženie striebra / Weights from the 18th century used for weighing silver in minting

Foto: Mikuláš Červeňanský



FIRMA V STRATÉGII BANKY

Dr. Ing. Vladimír Valach
Credit Lyonnais Bank Slovakia, a. s.

Miesto a váha podnikateľskej sféry vo svete

Podnik či firma nepôsobí ani v spoločenskom, ani v ekonomickom vákuu. Vzájomné väzby: podnik – ekonomické prostredie sú veľmi výrazné. Na jednej strane podnik je veľmi citlivý na podnety zvonka, a to priame aj nepriame, a na druhej strane podnik svojou aktivitou ovplyvňuje daný región, danú ekonomiku a ak ide o nadnárodnú spoločnosť – aj medzinárodné vzťahy.

Podľa klasikov teórie podnikania možno podnik predstaviť ako výsledok podnikania, využívajúc zdroje na rentabilnú výrobu a distribúciu výrobkov i služieb.

Od prvej priemyselnej revolúcie sa rámeč, v ktorom sa podniká, t.j. organizácia a metódy podnikania a podniku, podstatne zmenili. Až do poslednej štvrtiny 19. storočia bolo podnikanie vecou individuálneho podnikateľa.

Nástupom druhej priemyselnej revolúcie sa prudko rozvíjajú výrobné sily, podnik sa rozširuje a zväčšuje, kapitál sa koncentruje a centralizuje, vznikajú monopoly a finančný kapitál. Namiesto individuálneho podnikateľa a kapitalistu sa presadzujú účastinné spoločnosti. Vo vnútornom riadení podnikov sa uplatňuje racionalizácia so silnými prvkami taylorizmu a fordizmu.

V 20. storočí sa zvyšuje úloha štátu a jeho nástrojov v riadení ekonomiky. Formuje a formuluje sa oveľa výraznejšie ako v 19. storočí fiškálna, menová i konjunktúrna politika daného štátu.

V priebehu šiestich rokov bankovej reformy na Slovensku bola vytvorená solídna základňa siete bánk a ich pobočiek. Rad nových bánk po prvých rokoch zrodu a počiatočného rozbehu s akcentom na personálne a nevyhnutné materiálne-technické problémy – v súčasnosti cieľavedome rozpracováva svoju stratégiu. Veľmi dôležitým segmentom celkovej stratégie banky je vzťah ku klientom, k firmám.

Je preto dôležité študovať tendencie vo vývoji podnikateľskej sféry vo svete, ale aj u nás v podmienkach transformačného procesu ekonomiky SR.

Popri rastúcej úlohe štátu sa presadzujú aj sociálne sily podniku a spoločnosti vo forme politických strán a odborov.

Ak ešte medzi prvou a druhou priemyselnou revolúciou rozhodujúcu úlohu v podnikaní mali materiálne zdroje, po druhej priemyselnej revolúcii majú významnú úlohu aj nemateriálne zdroje, ako je spôsob riadenia (manažment) a spôsob organizácie. Tieto tendencie sa ešte viac zosilňujú po tretej priemyselnej revolúcii, s nástupom a využívaním informatiky, telematiky, informatizácie, výpočtovej techniky a jej rozvojom v robotike a byrotike. Zrýchľuje sa tempo inovácie, vedecko-

technického rozvoja, dochádza k výraznej internacionalizácii výrobných síl, riadenie sa stáva zložitejším, rizikovejším a viacúrovňovým, búrlivo sa rozvíjajú teórie o riadení podniku.

Taylorizmus a fordizmus v sedemdesiatych rokoch 19. storočia v porovnaní s drastickými formami vykorisťovania robotníkov v prvej polovici 19. storočia síce priniesli určitú racionalizáciu organizácie výrobného procesu, ale zároveň sa zvýšila intenzita práce robotníkov. Tretia priemyselná revolúcia odstraňuje namáhavú fyzickú prácu a vyžaduje viac tvorivosti a spoluúčasti aj pracujúcich na inovačných a reštrukturačných procesoch. Využívajú sa na to nové formy, ako je napríklad japonská organizácia výrobných procesov.

Tým sa zrýchľujú aj rozhodovacie procesy, multiplikujú sa prvky rozhodovacích procesov, diverzifikujú sa organizačné formy podnikov a podnikania. Vznikajú a rozširujú sa nové typy rizik podnikania a objavujú sa nové „choroby“ podnikov, ktoré je potrebné po novom diagnostikovať a liečiť.

Diagnóza: malý prehľad ukazovateľov a techník diagnostikovania „zdravia“ podnikov

Diagnóza podniku

Je to analýza založená na porovnaní prednosti a slabostí podniku, t.j. na porovnaní jeho postavenia na trhu, vlastného rastu s trhom a jeho konkú-



rentmi, výkonnosťou jeho výrobných činiteľov, kvalitou jeho vedúcich, ich schopnosťou adaptácie na konjunktúru a pod. Diagnóza podniku je vlastne prieskum miery a schopnosť okamžite reagovať na základné potreby v štyroch oblastiach:

- pracovné sily,
- výrobné činitele,
- trh,
- finančná situácia.

Takúto diagnózu si môže urobiť podnik sám, alebo ju môže objednať v špecializovaných inštitúciách.

Goodwill

Znamená výhodné postavenie určitého podniku vo vzťahu ku konkurenčným firmám, pričom sa zvažuje jeho dobrá povest', jeho klientela, jeho riadenie, jeho pozície na trhu a všeobecne aj prvky začlenené do jeho podniku. Pojem goodwill sa používa aj v zmysle:

- dobré meno (výrobku),
- prednosť dávaná kupujúcimi,
- povest' (výrobku),
- reputácia (značky).

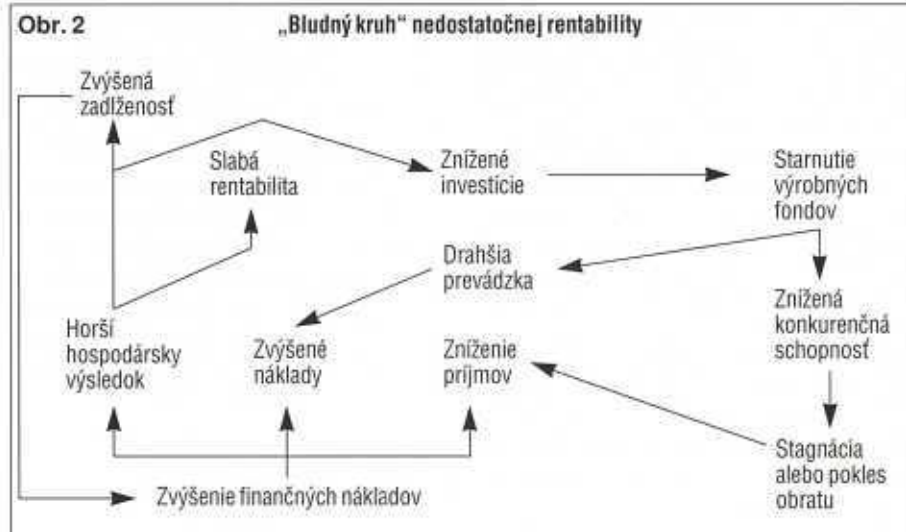
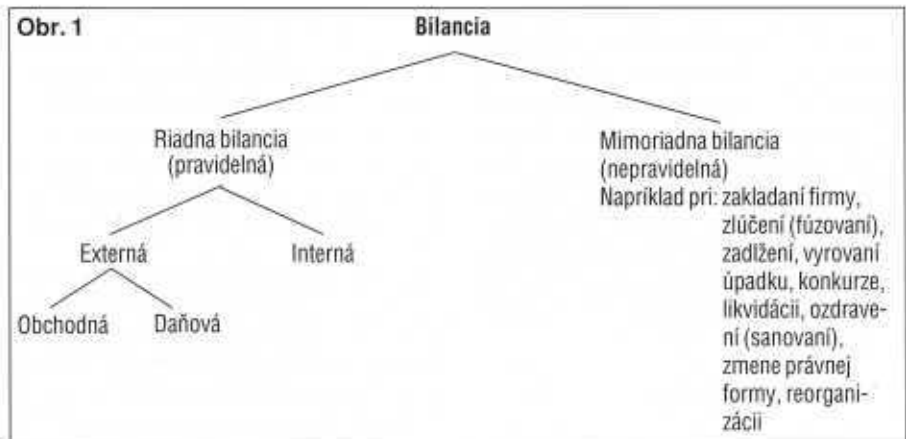
Niektoré zahraničné pramene rozlišujú až sedem stupňov goodwillu:

1. najvyšší (highest),
2. vysoký (high),
3. nadpriemerný (above average),
4. priemerný (average),
5. podpriemerný (below average),
6. nízky (low),
7. veľmi nízky (lowest).

Bilancia

Bilancia v systéme hospodárenia na západe je prehľad o stave majetku podniku v peňažnom vyjadrení a člení sa podľa druhov hospodárskych prostriedkov a ich zdrojov. Zostavuje sa vždy k určitému okamihu, spravidla ku koncu hospodárskeho roka, a to na základe údajov účtovnej evidencie, formou dvojstrannej tabuľky, ktorej ľavá strana predstavuje aktíva – hospodárske prostriedky z hľadiska ich rozmiestnenia (v čom sú v podniku uložené) a pravá strana pasíva – zdroje hospodárskych prostriedkov. Bilancia poskytuje statický pohľad na vzájomné vzťahy aktív a pasív, vyjadruje pomer majetku k druhu používaného zdroja. Prehľad druhov bilancii je na obr. 1.

Roztriedenie hospodárskych prostriedkov a zdrojov firmy do skupín



a ďalej na jednotlivé bilančné položky umožňuje zistiť ich vzájomný vzťah a porovnaním jednotlivých položiek si možno urobiť úsudok o stave a hospodárskej účelnosti vzájomných vzťahov aktív a pasív, predovšetkým posúdiť, v akej miere sa využívajú jednotlivé skupiny vlastných a cudzích zdrojov pri zabezpečovaní hospodárskej činnosti.

Koeficient (ratio)

Je to vzťah stanovený medzi dvoma prvkami alebo dvoma súborami kvantitatívnych prvkov, použiteľných napríklad z bilancie, účtov alebo ukazovateľov charakterizujúcich firmu (jej stav, štruktúru a vývoj). V praxi sa používa množstvo koeficientov (ratio), ktoré z hľadiska analýzy možno rozdeliť do týchto skupín:

- finančná štruktúra a situácia (rentabilita, likvidita, solventnosť),
- komerčná zdatnosť,
- technicko-výrobná zdatnosť,
- riadiaca zdatnosť,
- produktivita.

Reprodukčná schopnosť podniku

Treba prihliadať aj na kritérium reprodukčnej schopnosti firmy. Byť iniciátorom, konkurencieschopným a adaptabilným – to sú kvality a piliere, na ktorých založili svoju stratégiu najvyspelejšie firmy sveta.

Pre reprodukčnú schopnosť firmy je dôležitá jasná koncepcia technickej a rozvojovej politiky, ktorej cieľom je vytvárať, zlepšovať alebo modifikovať výrobok či technológiu vzhľadom na faktor času a náklady. Samozrejme, podiel nákladov na výskum, vývoj či nákup licencií závisí od viacerých faktorov, ako je odbor činnosti, intenzita investičnej aktivity, investičná náročnosť rozvoja, veľkosť podniku a sila konkurencie. V každom prípade nevyhnutnou podmienkou je, aby bol podnik schopný rýchle reagovať na technologický vývoj vo svojom odbore alebo na požiadavky trhu. Inými slovami, rozšírená reprodukcia celého národného hospodárstva vyžaduje ustavičnú obnovu štruktúry priemyslu a výroby. S tým súvi-



si schopnosť firmy selektovať a diferencovať oblasti, do ktorých sa vkladajú hmotné, finančné a pracovné zdroje a kapacity, ako aj odvaha a nekompromisnosť pri rozlišovaní progresívnych a útlmových odborov, podnikov a výrob.

Reprodukčná schopnosť teda znamená, že firma má svoju jasnú stratégiu a dostatočnú rentabilitu. Ak je rentabilita nedostatočná, podnik sa uzatvára do bludného kruhu, ako to ukazuje obr. 2.

Špekulácia

Špekulácia tvorí integrálnu súčasť kapitalistickej ekonomiky. Možnosť špekulácie obsahuje aj podnikateľská činnosť. Pri špekulácii nikto nepotrebuje vyrábať, transferovať, stačí, keď niečo vlastní. Ekonomia výroby ustupuje ekonomii renty. Hra potláča úsilie a neporiadok sa rozširuje. Špekuluje sa so stavebnými pozemkami, s umeleckými dielami, s peniazmi, so surovinami a, prirodzene, s výkyvmi cien, kurzov a úrokových sadzieb. Vzrast závislosti národných ekonomik od svetového nekontrolovaného a nekontrolovateľného trhu vytvára priestor na hospodársky vývoj a obnovované šoky a krízy. Spektrum špekulácie je široké – od „nevinnej hry na výkyvy až po podvodníkov a trestnú činnosť“.

Terapia: malý prehľad niektorých adaptačných opatrení na úrovni podniku

Konsolidačný proces podnikov prežívajúcich ťažkosti

Pri podnikoch, ktoré majú ťažkosti, sa obyčajne postupuje v dvoch etapách:

- záchrana,
- konsolidačný režim smerujúci k prinavráteniu „zdravia“ podniku.

Záchrana sa môže uskutočniť tromi spôsobmi:

1. účastinármi a bankami,
2. štátom,
3. súdnym postupom.

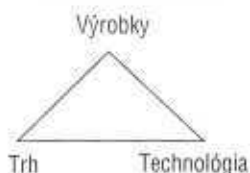
Účastinári buď zo strany materského podniku, alebo z rodinného majetku, banky zárukami alebo priamou finančnou podporou vo forme nákupu účastín, alebo úverom môžu v prvej fáze zachrániť podnik. Štát zasahuje vtedy, keď neriešenie problémov podnikov na miestnej, regionálnej a národnej úrovni

spôsobuje značné politické problémy. Ich nástroje sú diferencované a komplexné, napríklad subvencie, pôžičky, intervencie v bankách alebo tlak na iné spoločnosti, aby prevzali podnik, ktorý má ťažkosti. Štát často dáva prednosť fúzii podniku s inými podnikmi v rovnakom odvetví alebo v nadväzujúcich odvetviach.

Nakoniec, keď je situácia beznádejná a bezvýhodisková, pretože ani úver, ani podpora štátu neprichádza do úvahy, nastupuje súdny postup s oficiálnym „položením bilancie“, čo sa prakticky rovná zrušeniu podniku. Aj v takýchto prípadoch sa stáva, že napríklad novým zoskupením sa umožňuje ďalšia prevádzka firmy.

Fáza záchrany sa však ešte nerovná fáze prinavrátenia „zdravia“ podniku. Aby sa ťažkosti neopakovali, treba zasiahnuť a liečiť samé príčiny „choroby“. Pri vypracovaní tzv. plánu obnovy alebo tzv. konsolidačného programu si treba najskôr položiť otázku: je podnik schopný obnovy? Uvažuje sa pritom o pracovných, zariadení, finančnej štruktúre, chybách riadenia, skupine riadiacich pracovníkov atď. Základná podmienka sa nachádza v základnom trojuholníku.

TRIANGEL ŤAŽKOSTÍ



Podľa skúseností podnik, ktorý sa ocitol vo vážnych ťažkostiach tohto trojuholníka je veľmi ťažko schopný obnovy. Ak sa zistí, že podnik je schopný obnovy, potom sa začne s hlbokou diagnózou a konsolidačným programom. Pritom treba ešte preskúmať – najmä v prípadoch nekvalitného a nekvalifikovaného riadenia – vypovedaciu schopnosť informačného toku (účtovná evidencia, výkazy).

Základná schéma príčin a opatrení v konsolidačnom programe môže byť napríklad taká, aká je v nasledujúcej tabuľke. Pokiaľ ide o jednotlivé oblasti politiky podniku, možno ich stručne formulovať takto:

- politika výroby: technologické charakteristiky, výrobný a technologický proces, potrebný materiál a suroviny,

1. „Nehoda“ v konjunktúre
 - sektor v kríze, krajina v kríze, nová reglementácia, dumping v zahraničí
2. Omyl v stratégii
 - zlá orientácia v adaptácii: výrobok – trhy
 - oneskorenie v zmenách technológie, dimenzie, lokalizácia, neadekvátna štruktúra
3. Nepostačujúce finančné prostriedky
 - rozvoj presahujúci rentabilitu; neuváženosť
 - zmena v technike financovania
 - práva prevodu vo financovaní
4. Chyby v riadení
 - neúčinnosť na úrovniach: finančná kontrola, komerčné riadenie, riadenie výroby, personál, sociálne problémy
5. Neadekvátny systém moci
 - rozdelený kapitál, spory medzi účastinármi
 - účastinári zle adaptovaní na svoj odbor
 - kompetentnosť a priestor ponechaný vedúcim

- politika trhu: typy vyhľadávaných spotrebiteľov, obraz želanej značky, žiaduca časť trhu,
- politika distribúcie: predpokladané techniky distribúcie, politika publicity, reklama,
- politika cien,
- politika investovania: predpokladané kapitály v nehnuteľnostiach, v prevádzkových hodnotách, v obrátových prostriedkoch,
- politika financovania: predpokladané dlhodobé, strednodobé a krátkodobé financovanie,
- personálna politika: potrebný personál, spôsob naboru, mzdová politika, výchovný proces.

Adaptácia podnikovej sféry v transformujúcej sa ekonomike Slovenska

Štatistické a makroekonomické údaje nepokrývajú a ani nemôžu plne pokrývať celú bohatosť, multidimenzionalitu transformačného procesu. Napríklad veľmi dôležitým ekonomickým, ale aj sociologickým indikátorom je správa-



nie jednotlivých skupín ekonomických subjektov podľa sektorov, podľa vlastníctva či regiónov. Už prvý rok ekonomickej reformy potvrdil vyšší stupeň adaptability domácností na rozdiel od podnikovej sféry. Na druhej strane je rozdiel v stupni adaptability veľkých štátnych a malých a stredných súkromných podnikov.

Ani magický štvorec, ani makroekonomické údaje teda nemôžu plne postihnúť celý transformačný proces z hľadiska

- zvyšujúcej sa rýchlosti zmien,
- posunu k ekonomickému realizmu,
- diferenciacie a heterogenizácie ekonomických javov a procesov,
- posunu k adaptabilite.

A kdesi v hĺbke v najrôznejších vrstvách by sa mal odvíjať aj proces reštrukturalizácie ekonomiky spojený s privatizáciou, so zdokonaľovaním manažmentu, s reprofiliáciou výrobných programov a s nástupom na finančný trh a jeho nástrojmi a inštitúciami.

Agónia jedných a zrod druhých, úpadok a finančné ťažkosti časti podnikov, sektorov a odvetví na jednej strane, obnova a finančné a podnikateľské úspechy na druhej strane sú trvalou realitou každej trhovej ekonomiky. Mobilita a nie strnulosť v živote firiem je základom obnovy každej ekonomiky.

V našich podmienkach – v podmienkach transformačného procesu sú obrysy poklesu a obnovy v podnikovom reliéfe ešte omnoho výraznejšie. Podnik, firma, podnikateľ ako fenomén prechádza výrazným obdobím renesancie. Oblúk transformácie celej spoločnosti začína a končí u podniku, či už ide o právne, ekonomické, spoločenské alebo sociálne aspekty.

Pre ďalší vývoj a štruktúru reliéfu podnikovej sféry v SR sú charakteristické v transformačnom prostredí dve základné tendencie:

1. značná veľká vlna vzniku nových malých a stredných podnikov
2. reštrukturalizácia existujúcich veľkých a stredných podnikov.

Obé tendencie budú tak výrazné, že je potrebné už v súčasnosti vytvárať všetky nevyhnutné opatrenia v oblasti inštitucionálnej, inštrumentária a príslušných mechanizmov.

Medzi najrôznejšími indikátormi nesporné najväčšiu vypovedaciu schopnosť má ukazovateľ počtu registrácie súkromných podnikateľov. Ak na začiatku r. 1990 bolo na Slovensku registrovaných okolo 22 tisíc súkromných podnikateľov, o rok neskôr to už

bolo 118 tisíc, na začiatku roku 1992 295 tisíc a k 30. 6. 1992 až 364 tisíc. Zároveň aj na základe legislatívy dochádzalo tiež k „vlnám odlivu“. Podľa údajov Slovenskej záručnej banky v procese formovania súkromného sektora vzrástol celkový počet súkromných podnikov a firiem, registrovaných ako právnické osoby. Stav k 31. 12. 1995 dosiahol 42 055 subjektov, čo z celkového počtu 43 636 organizácií predstavuje 96,4 %. Počet súkromne podnikajúcich fyzických osôb bol 275 110, z ktorých 248 204 boli živnostníci, 19 599 tvorili samostatne hospodáriaci roľníci a 7 307 občanov podnikalo formou slobodných povolanií. Pokles živnosti oproti r. 1994 bol približne dvojnásobný, počet registrovaných právnických osôb – malých a stredných podnikov vzrástol o 6,5 %.

S tým všetkým súvisí aj kvalita a prepracovanosť podnikateľského zámeru. Ako potvrdzujú aj poznatky SZB, iba 40–50 % predložených žiadostí je tak komerčne a ekonomicky rozpracovaných, že je možné ihneď poskytnúť záruku.

Pomerne značná časť týchto podnikateľských zámerov je taká, že je potrebné pri rozsiahlej a opakovanej poradenskej a konzultačnej činnosti dopracovať celý rad aspektov z oblasti spracovania trhu, odbytu, vlastnej prevádzky, ako aj návratnosti, kvantifikácie výnosov a nákladov a rozloženia splátkovej zafarbenosti úverov.

Táto časť podnikateľov je veľmi perspektívna, treba jej venovať plnú podporu a pozornosť. Najväčšou chybou by bolo začínajúce iskrenie a plamienky podnikateľských aktivít uhasiť neochotou, nezaujmom či byrokratickým prístupom.

Postupne sa vytvoril veľmi rôznorodý konglomerát podnikov a firiem rozlišujúcich sa podľa formy vlastníctva, veľkosti, stability, stupňa podnikateľského a finančného zdravia i stupňa adaptability na nové postupy a vytvárajúce sa trhové podmienky.

Z hľadiska vzťahu: podnik – banka sa črtajú 4 skupiny klientov:

1. Skupina podnikov s dobrým manažmentom, s dobrou adaptačnou a reprodukčnou schopnosťou. Týmto našim „lokomotívam“ s dobrým imidžom ponúkajú všetky banky svoje služby a uvedené firmy si v silnej konkurencii vyberajú banky.

2. Skupina podnikov s nevyjasneným výrobným a odbytovým programom a so zhoršenou finančnou situáciou,

ktoré majú značné problémy pri vyhľadávaní vhodnej banky a úverov.

3. Skupina potenciálne dobrých podnikov, ktoré ešte nemajú dobrý imidž prvej skupiny, je im však treba pomôcť, pretože sú predpoklady v ich stabilizácii a ozdravení situácie z hľadiska manažmentu a odbytu.

4. Skupina podnikov, ktoré ešte iba vzniknú v procese privatizácie a prílivu zahraničného kapitálu.

Je zaujímavé, že vnútorný transformačný a reštrukturalizačný proces v podnikovej sfére sa výrazne prejavil v organizačnej oblasti pri vytváraní holdingovej štruktúry. Je dobré, že sa postupne vytvára aj príslušná infraštruktúra inštitúcií v „mezorovine“, ktoré pomáhajú podnikovej sfére a zahraničným investorom, ako sú regionálne obchodné komory a poradenské centrá, SNAZIR, Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania a pod.

Ako po každej veľkej búrke, objavili sa v „riečišti“ podnikania popri čistej vode aj „smeti“ a „kal“. Nie každý zvláda rovnako úspešne svoj „Bermudský trojuholník“ s uhlami: zisk – riziko – etika. Medzitým sa prihlásili aj niektoré neduhy a nemoci väčšinou neliečené, ako je napríklad platobná neschopnosť.

Čo je však najviac zarážajúce, že nie všetky vlády stihli pripraviť aj adekvátne prostredie na podnikanie. Ak to pocítujeme u domácich podnikateľov, o to viac je to zreteľné u zahraničných investorov. V zahraničí starostlivo monitorujú všetky činitele pôsobiace pozitívne či negatívne na možnosť prílivu zahraničného kapitálu k nám. Tieto aspekty a činitele sú dokonca štandardizované, a preto sa žiada, aby sa nimi zaoberali aj naše zainteresované inštitúcie. Napríklad na medzinárodnom seminári o možnostiach podnikania v Maďarsku, Poľsku, v Čechách a na Slovensku, organizovanom na jeseň roku 1994 Credit Lyonnais v Paríži, pripravovaná dokumentácia mala jednotnú štruktúru:

1. Politická situácia
2. Makroekonomická situácia
3. Právne a daňové prostredie
4. Analýza podľa sektorov
5. Bankový a finančný systém
6. Privatizácia

Možno teda vysledovať už určitú podmienenú súvislosť v tom smere, že účinnosť práce politikov a štátnikov sa meria aj podľa toho, do akej miery pripravujú vhodné prostredie pre podnikateľov. V tomto smere musíme ešte všetci veľa pridať.



ZDRAVOTNÉ POISTENIE

Ing. Barbora Drugdová, CSc.
Ekonomická univerzita Bratislava

Vytváranie vlastných rezerv na tento účel znamená veľkú viazanosť prostriedkov a pravdepodobnosť, že ich rozsah nebude dostatočný. Tvorba zdrojov a ich distribúcia zo štátneho rozpočtu nezabezpečuje dostatočne hospodárnosť a kvalitu zdravotníckych služieb. Združenie ľudí do rizikového spoločenstva prostredníctvom poistných príspevkov – poistného, umožňuje rozdelenie rizika, ktoré hrozi jednotlivcom.

Poistenie predstavuje osobitnú formu poistných vzťahov, prostredníctvom ktorých sa tvoria, rozdeľujú, používajú peňažné rezervy – poistné fondy. Poistovnía sprostredkujú tvorbu poistného fondu prostredníctvom poistných príspevkov a zaručuje, že vytvorený fond sa použije podľa účelového zamerania.

Preto jednou z kľúčových úloh reformy zdravotníctva na Slovensku je vybudovanie osobitného systému zdravotného poistenia (ktoré za občana uhradí jeho výdavky na vyšetrenie, ošetrovanie, liečenie a pod.) a vybudovanie inštitúcie, ktorá toto zdravotné poistenie bude vykonávať: Všeobecnej zdravotnej poisťovne a ostatných zdravotných poisťovní.

Zdravotné poistenie, podstata, úlohy a jeho financovanie

Zdravie vnímame ako najvyššiu hodnotu a podľa prieskumov verejnej mienky je dominantnosť zdravia nad ostatnými životnými hodnotami všeobecná a nedostihná. Kvalitná starostlivosť o zdravie je dôležitým znakom sociálnej úrovne. Závislosť zdravotníckej starostlivosti na jej finančnom zabezpečení vedie k hľadaniu zdrojov, ktoré sú menej závislé od kolísania hospodárskej sily krajiny.

Vo všeobecnosti existujú vo svete tri základné modely financovania zdravotníctva.

Prvý model je založený na úplnom rozpočtovom financovaní všetkých nákladov, pričom rezort zdravotníctva je prakticky plne zabezpečovaný štátom.

Druhý a tretí model financovania zdravotníctva predpokladá využitie rozpočtových

Zdravie ľudí ohrozujú a poškodzujú rôzne udalosti, ktoré sú výsledkom pôsobenia síl prírody, spoločnosti, rôznych náhod, ale aj výsledkom konania samotných ľudí. Len prostredníctvom peňažných rezerv (vlastných, štátnych, združených) možno odstrániť bez zníženia životnej úrovne finančné následky takýchto udalostí.

zdrojov, ale aj iných dodatočných zdrojov. V tomto prípade štátna politika určuje podiel zdrojov určených pre túto oblasť. Napr. vo Veľkej Británii základ financovania zdravotníctva tvoria prostriedky štátneho rozpočtu, ale okrem toho existuje tzv. súkromné poistenie, financované z prostriedkov jednotlivých osôb, podnikateľov a pod.

V odbornej literatúre sa stretávame s pojmom poistná medicína, ktorá predstavuje metódu financovania zdravotníctva. Poistná medicína je širší pojem ako zdravotné poistenie. Poistná medicína zahŕňa financovanie vedeckých metód v oblasti lekárskeho, prípravy zdravotníckych pracovníkov, výstavby zdravotníckych zariadení, nákladov na nákup prístrojov a lekárskeho zariadenia a pod., okrem toho zahŕňa financovanie nákladov na zabezpečenie zdravotníckych služieb obyvateľstvu. Nasledujúca schéma č. 1 zobrazuje financovanie zdravotníctva.

Schéma č. 1

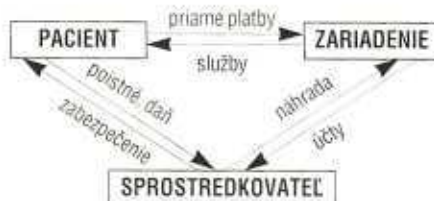


Schéma financovania zdravotníctva je znázornená trojuholníkom. Vrcholmi trojuholníka sú: pacienti – občania, zariadenie – poskytovateľ zdravotníckej starostlivosti a sprostredkovateľ – financujúci subjekt. Strany trojuholníka popisujú vzťahy medzi nimi. Občan prijíma služby zdravotníctva a za tieto služby platí priamo alebo nepriamo, a to prostredníctvom daní a poistného.

Zdravotnícke zariadenia poskytujú občanovi službu, za ktorú dostávajú náhradu priamo od občana alebo prostredníctvom poisťovni či štátu. Financujúce subjekty štát a poisťovne nakupujú služby zdravotníckych zariadení pre občanov, o ktorých sa musia postarať.

Schéma č. 2 zobrazuje monopolné financovanie zdravotníctva. Pri štátnom financovaní zdravotníctva sú financujúcimi subjektami a zároveň aj poskytovateľmi zdravotníckej starostlivosti organizácie, ktorých správcom alebo vlastníkom je štát. Občan platí len všeobecnú daň, pričom komunikuje len so zdravotníckymi zariadeniami, s ktorými nemá žiadny peňažný vzťah.

Pri súkromnom zdravotníctve (schéma č. 3) sú vrcholmi trojuholníka súkromné osoby, pričom niekedy úloha sprostredkovateľa úplne chýba. Občan priamo platí tomu, kto mu poskytol zdravotnícku službu.

Uvedené modely sú teoretické. V skutočnosti sa vyskytuje vždy určitá kombinácia foriem vlastníctva, zdrojov financovania a spôsobov úhrady za služby. Charakteristi-

Schéma č. 2



Schéma č. 3

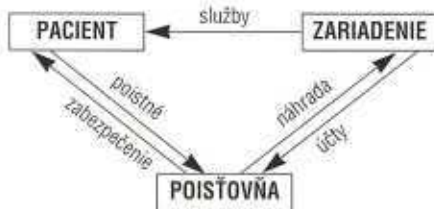




ku modelov zdravotníctva určuje tá zložka, ktorá v ňom prevláda. Priame platby pacienta zdravotníckemu zariadeniu sú obmedzené. Podmienkou pre priame platby medzi pacientom a zdravotníckym zariadením je nutnosť mať na túto platbu finančné prostriedky, a to buď hneď, alebo s prísľubom zaplataenia neskoršie. Preto splnenie tejto požiadavky (podmienky) pre všetkých pacientov, ktorí zdravotnícku starostlivosť potrebovali, a to v konkrétnom čase, možno ťažko predpokladať. Z tohto dôvodu prišlo k vývoju inštitúcií – zdravotných poisťovní zaoberajúcich sa sprostredkovaním platieb za poskytované služby, a to v konkrétnom čase, za konkrétne osoby – teda k rozvoju poisťenia pre riziká. Treba uviesť, že akokoľvek ochorenie človeka možno z hľadiska poisťenia považovať za rizikovú udalosť.

K priamemu vzťahu medzi občanom – pacientom a zariadením pristúpil tretí partner, a to poisťovňa. Vzťahy medzi nimi zobrazuje schéma č. 4.

Schéma č. 4



V skutočnosti vzťahy medzi občanmi – pacientmi, zdravotnými poisťovňami a zdravotníckymi zariadeniami sú charakteristické stabilnými prehľadnými peňažnými tokmi, ktoré sa uskutočňujú na základe zmluvných vzťahov.

Zdravotné poisťovne majú charakter verejno-právneho subjektu. Štát má len legislatívne a kontrolné funkcie, prípadne je kolektívnym platcom za určitú skupinu občanov. Legislatívna funkcia štátu sa uskutočňuje najmä v súvislosti, keď ide o poisťenie povinné alebo dobrovoľné.

Povinné zdravotné poisťenie zabezpečuje každému občanovi starostlivosť a súčasne ukladá aj povinnosť, aby na túto starostlivosť prispieval. Povinnosť zdravotného poisťenia, ktorú ukladá občanom zákon, je možné realizovať prostredníctvom viacerých poisťovní. Preto uzákonenie povinného zdravotného poisťenia neprináša automaticky monopol jednej poisťovne. To predpokladá vznik niekoľkých druhov zdravotných poisťovní, ktoré si navzájom konkurujú. (Súťažia v poskytovaní služieb mimo roviny poskytovania bežných zdravotných služieb. Sú to rôzne nadštandardné zdravotnícke služby.)

Dobrovoľné zdravotné poisťenie môžu vykonávať tak zdravotné poisťovne, ako aj

súkromné, ktoré majú svoje zdravotné streduiská, nemocnice, laboratória a pod. (Táto prax je najviac zaužívaná v USA.)

Dobrovoľné zdravotné poisťenie sa môže poskytovať individuálne, a to z finančných prostriedkov občanov, alebo skupinovo. Skupinové zdravotné poisťenie platí podnik zo svojich voľných finančných prostriedkov. Schéma č. 5 zobrazuje formy zdravotného poisťenia.

Základným princípom zdravotného poisťenia je poisťenie kolektívneho rizika a solidarita poisťencov.

Solidárnosť zdravotného poisťenia je špecifická črta, ktorá je charakteristická pre ekonomickú kategóriu poisťenie. Príčom vo všeobecnosti poisťenie v trhovej ekonomike predstavuje také peňažné vzťahy, prostredníctvom ktorých sa tvoria, rozdeľujú a používajú peňažné fondy, t. j. peňažné rezervy poisťovacím spôsobom.

Solidarita (v odbornej literatúre sa používa pojem princíp solidarity) má pojem časový (dnes platím pre možné riziko a v budúcnosti mnou platené peniaze sú použité pre druhých) a rozmer objemový (platím stanovené percento zo svojho príjmu).

Celkový objem finančných prostriedkov zdravotného poisťenia, teda výška poisťných príspevkov, by mal byť výsledkom demokraticky vyjadreného vplyvu poisťencov na zdravotnú a poisťovaciu politiku.

Jednotlivý poisťenec nemôže ovplyvniť výšku poisťného, ktorú mu ukladá zákon. Avšak pri slobodnej voľbe poisťovni môže v konkurenčnom prostredí výrazne ovplyvniť ich správanie. Ak sa poisťenec rozhodne pre pripoisťenie alebo súkromné poisťenie, narastá v konkurenčnom prostredí význam dobrej zmluvy, ktorú s ňím poisťovňa uzatvorí.

Na základe zmluvy medzi poisťovňou a zdravotníckym zariadením sa vytvára pevná väzba medzi prisunom peňazi a skutočnou potrebou finančných prostriedkov poisťencami ako konečnými konzumentami služieb. Preto dobre uzatvorené zmluvy zabezpečujú zdravotníckym zariadeniam existenčnú istotu, umožňujú rozvojové programy a realizáciu prípadných podnikateľských zámerov.

Kvalitné zákonné podmienky na realizáciu povinného zákonného zdravotného

poisťenia, rozvinuté zmluvné vzťahy medzi poisťencami, zdravotnými poisťovňami a poskytovateľmi zdravotníckych služieb musia chrániť pacienta a jeho dôstojnosť.

Pojem a rozsah zdravotného poisťenia

Zdravotné poisťenie je poisťenie, na základe ktorého sa poskytuje zdravotná starostlivosť pri predchádzaní chorobe, v prípade choroby, pri predchádzaní úrazu a v prípade úrazu.

Zdravotná starostlivosť je starostlivosť o ochranu, zachovanie a navrátenie zdravia ľudí. Poskytuje sa v zdraví aj v chorobe, v materstve a pri iných stavoch vyžadujúcich zdravotnú pomoc.

Zdravotná starostlivosť sa poskytuje:

- bezplatne na základe zdravotného poisťenia alebo na základe zmluvného poisťenia,
- bezplatne z prostriedkov štátneho rozpočtu, charitatívnych organizácií fyzických osôb a právnických osôb,
- za plnú alebo čiastočnú finančnú úhradu.

Pod zdravotnou starostlivosťou plne alebo čiastočne hradenou zo zdravotného poisťenia sa rozumie:

- zdravotná starostlivosť ambulantná a ústavná vrátane rehabilitácie a starostlivosti o chronicky chorých,
- prevencia ochorení podľa osobitných predpisov,
- poskytovanie liekov, zdravotníckych pomôcok a zdravotníckych potrieb,
- doprava chorých a náhrada cestovných nákladov do najbližšieho zmluvného zdravotníckeho zariadenia, ktoré poskytuje požadovanú zdravotnícku starostlivosť, ak to nevyhnutne vyžaduje ich zdravotný stav,
- kúpeľná starostlivosť a osobitná zdravotná starostlivosť poskytovaná na základe odporúčania lekára ako nevyhnutná súčasť liečebného procesu.

Zdravotná starostlivosť plne alebo čiastočne hradená zo zdravotného poisťenia nezahŕňa vyšetrenia, prehliadky a iné výkony vykonané v osobnom záujme osôb.

Schéma č. 5





ktoré nemajú liečebný účel, s výnimkou zdravotných výkonov potrebných na účely sociálneho zabezpečenia.

Podmienky poskytovania zdravotnej starostlivosti plne alebo čiastočne hradenej zo zdravotného poistenia upravuje Liečebný poriadok.

Zdravotné poisťovne poskytujú zmluvnému zdravotnému zariadeniu úhradu za poskytnutú zdravotnícku starostlivosť v rozsahu a za podmienok uvedených v Zozname zdravotných výkonov a v Zozname liečív, zdravotných pomôcok a zdravotných potrieb. Zoznam zdravotných výkonov obsahuje bodové hodnotenie výkonov, podľa ktorého zdravotné poisťovne uhrádzajú zmluvnému zdravotnému zariadeniu výkony. V cene bodu sú započítané náklady súvisiace s poskytovaním výkonu zdravotníckej starostlivosti (ide najmä o mzdové náklady, náklady na palivá, energiu, nájomné, výkony spojov, poštovné, prepravné, upratovanie, vodné, stočné, bežná údržba, ostatné služby nemateriálnej povahy, odpisy), ako aj zdravotnícky materiál a liečivá nevyhnutné na prevádzkovanie ambulantnej starostlivosti.

Zdravotné poistenie v SR

Zriadením Národnej poisťovne dňa 1. 1. 1993 sa na Slovensku po vyše 40 rokoch vrátilo zdravotné poistenie a sociálne zabezpečenie. Národná poisťovňa bola zriadená na základe zákona č. 7/1993 Z. z. o zriadení Národnej poisťovne a o financovaní zdravotného poistenia, nemocenského poistenia a dôchodkového poistenia ako verejno-právnej inštitúcie. V súlade s uvedenými zákonmi bola Národná poisťovňa považovaná na účely financovania za rozpočtovú organizáciu, napojenú svojimi príjmami a výdavkami na štátny rozpočet Slovenskej republiky.

Národná poisťovňa v roku 1993 a 1994 vykonávala povinné zdravotné poistenie, nemocenské poistenie a dôchodkové poistenie. Spravovala samostatný Fond nemocenského poistenia, samostatný Fond dôchodkového poistenia a samostatný Fond zdravotného poistenia.

Hlavným predmetom činnosti Národnej poisťovne a Správy Fondu zdravotného poistenia v roku 1993, ako aj jednotlivých 38 regionálnych správ Fondu zdravotného poistenia Národnej poisťovne bolo zavedenie systému zdravotného poistenia, financovanie potrebnej zdravotníckej starostlivosti a budovanie organizačnej štruktúry Fondu zdravotného poistenia.

Nezlučiteľnosť systémov nemocenského poistenia, dôchodkového poistenia a zdra-

votného poistenia priniesla problémy. Tieto sa týkali predovšetkým finančných tokov v Národnej poisťovni, a to medzi Fondom zdravotného poistenia, Fondom nemocenského poistenia a Fondom dôchodkového poistenia.

V zdravotníctve bol nedostatok financií spôsobený aj tým, že štát nebol schopný v plnom rozsahu si plniť povinnosti platiteľa poistného za veľkú skupinu ekonomicky nečinných občanov, čo pri nedostatku finančných zdrojov následne spôsobilo problém nedostatočného financovania zdravotnej starostlivosti.

Z týchto, ako aj ďalších dôvodov, bola zrušená Národná poisťovňa a dňa 1. 1. 1995 vznikla Sociálna poisťovňa ako nositeľka základného systému nemocenského poistenia a dôchodkového poistenia a Všeobecná zdravotná poisťovňa.

Všeobecná zdravotná poisťovňa bola zriadená osobitným zákonom č. 273/1994 o zdravotnom poistení, financovaní zdravotného poistenia a o zriadení Všeobecnej zdravotnej poisťovne a o zriaďovaní rezortných, odvetvových, podnikových a občianskych zdravotných poisťovní.

Podľa vyššie uvedeného zákona je zdravotné poistenie povinné pre každého občana Slovenskej republiky s trvalým pobytom na území Slovenskej republiky. Prispieva naň každý mesačne vo výške 13,7 % z vymeriavacieho základu, ktorým je zväčša hrubá mzda najviac do výšky osemnásobku minimálnej mzdy. (V roku 1995 maximálne zo sumy 19 000 Sk). Platby uhrádza zamestnávateľ, pričom 10 % dáva zo svojich prostriedkov a 3,7 % z prostriedkov zamestnanca. Za skupiny ekonomicky neaktívnych obyvateľov (deti, študenti, vojaci, ženy na materskej dovolenke, dôchodcovia) platí poistné štát, v prípade nezamestnaných Fond nezamestnanosti Slovenskej republiky.

Zdravotná poisťovňa získané peniaze prerozdeľuje zdravotníckym zariadeniam, lekárom a lekárňam, s ktorými má uzatvorenú zmluvu. Preto pacienti nemusia za poskytnutú zdravotnú starostlivosť a najdôležitejšie lieky platiť. Časť finančných prostriedkov vo výške 3 % (počas prvých dvoch rokov 5 %) z výberu poistného môže použiť na vlastnú činnosť. Nesmie však podnikáť. Akýkoľvek zostatok môže použiť len na zdravotnú starostlivosť.

Každá zdravotná poisťovňa musí plniť určité predpísané úlohy. Ide najmä o tieto: zabezpečuje vykonávanie zdravotného poistenia, vymáhanie poistného, prirážky k poistnému, poplatky z omeškania, pokút a poplatky za nesplnenie oznamovacej povinnosti a financovanie vecných a finančných pienení, uzatvára zmluvy o poskytovaní zdravotníckej starostlivosti, vykonáva kontrolnú a poradenskú činnosť, uplatňuje

náhrady vynaložených nákladov za poskytnutú zdravotnú starostlivosť voči tretím osobám v dôsledku ich zavineného protiprávneho konania voči poistencom.

Vznik zdravotných poisťovní

Prelom rokov 1993 a 1994 priniesol v zdravotnom poistení aj dlho očakávanú už od roku 1990 navrhovanú pluralitu. V tomto období vznikli nasledujúce zdravotné poisťovne: Národná poisťovňa 1. 1. 1993 (zákon č. 7/1993 Z. z. o zriadení Národnej poisťovne a o financovaní zdravotného poistenia, nemocenského poistenia a dôchodkového poistenia), 26. 11. 1993 Poisťovňa Ministerstva vnútra (zákon č. 276/1993 Z. z. o Poisťovni Ministerstva vnútra Slovenskej republiky a o financovaní zdravotného poistenia), 29. 4. 1994 Vojenská zdravotná poisťovňa (zákon č. 92/1994 o Vojenskej zdravotnej poisťovni), 1. 1. 1995 Všeobecná zdravotná poisťovňa (zákon č. 273/1994 Z. z. o zdravotnom poistení, financovaní zdravotného poistenia a zriadení Všeobecnej zdravotnej poisťovne a o zriaďovaní rezortných, odvetvových, podnikových a občianskych zdravotných poisťovní.

V októbri 1994 vznikla Železničiariska zdravotná poisťovňa Garant. V roku 1995 vznikli tieto ďalšie zdravotné poisťovne: Zdravotná poisťovňa – Vzájomná životná poisťovňa, Chemická zdravotná poisťovňa Apollo, Slovenská hutnícka zdravotná poisťovňa Sidéria, Družstevná zdravotná poisťovňa Druzap, Zdravotná poisťovňa Perspektiva, Zdravotná poisťovňa Zamestnanecká istota. Od 1. 1. 1996 začali pôsobiť na našom poistnom trhu ďalšie dve poisťovne: Zdravotná poisťovňa Medipharma a Prvá východoslovenská zdravotná poisťovňa. Nasledujúca tabuľka č. 1 zachytáva všetky zdravotné poisťovne, ktoré pôsobia na slovenskom poistnom trhu, ako aj vznik zdravotnej poisťovne a počet poistencov – stav k 30. 9. 1995, k 31. 12. 1995 a k 31. 1. 1996.

Pre každú zdravotnú poisťovňu je najdôležitejší počet poistencov. Podľa odborných prepočtov zdravotná poisťovňa, ktorá chce efektívne fungovať na celom území Slovenskej republiky musí mať minimálne 100 až 150 tisíc poistencov. Novela zákona o zdravotnom poistení ukladá povinnosť fungujúcim poisťovňam získať do novembra 1997 minimálne 300 tisíc poistencov. Novovzniknuté poisťovne musia tento limit dosiahnuť do dvoch rokov od vzniku.

Okrem Všeobecnej zdravotnej poisťovne túto hranicu zatiaľ prekročili Zdravotná poisťovňa – Vzájomná životná poisťovňa (ZP VŽP) a Chemická poisťovňa (CHZP) Apollo.



Tabuľka č. 1

Názov poisťovne	Vznik poisťovne	Počet poistencov k 30. 9. 1995 v tis.	Počet poistencov k 31. 12. 1995 v tis.	Počet poistencov k 31. 1. 1996 v tis.
1. Všeobecná zdravotná poisťovňa VŠZP	november 1994	4 651	4 418	4 302
2. Zdravotná poisťovňa – Vzájomná životná poisťovňa VŽP	január 1995	188	252	284
3. Chemická zdravotná poisťovňa Apollo CHZP	január 1995	142	192	230
4. Vojenská zdravotná poisťovňa	júl 1994	92	108	109
5. Železničarska zdravotná poisťovňa Garant	október 1994	95	108	115
6. Poisťovňa Ministerstva vnútra Slovenskej republiky	november 1993	64	92	101
7. Slovenská hutnícka poisťovňa Sidéria	máj 1995	59	80	88
8. Družstevná zdravotná poisťovňa Druzap	máj 1995	52	73	81
9. Zdravotná poisťovňa Perspektíva	máj 1995	11	27	38
10. Zdravotná poisťovňa Zamestnanecká istota	marec 1995	12	19	21
11. Zdravotná poisťovňa Medipharma	október 1995	0	0	1,2
12. Prvá východoslovenská zdravotná poisťovňa	október 1995	0	0	0
Spolu		5 366	5 369	5 368

Podiel zdravotných poisťovní na trhu Slovenskej republiky

Všeobecná zdravotná poisťovňa má dominantné postavenie na poistnom trhu, takmer 80 %. V januári 1995 zdedila po bývalej Národnej poisťovni viac ako 5,2 milióna poistencov. Odvtedy každý mesiac zaznamenáva citeľný odlev poistencov, ktorí si zdravotné poistenie uplatňujú v iných novovzniknutých zdravotných poisťovniach.

V roku 1995 Všeobecná zdravotná poisťovňa vybrala na poistnom 13,3 mld. Sk, čo predstavuje 91,4 %-nú úspešnosť výberu. Ďalších asi 13 mld. Sk poisťovňa získala na platiach štátu za ekonomicky neaktívne skupiny obyvateľstva v rámci prerozdelenia mechanizmu medzi poisťovňami. (Tomu v roku 1995 podliehalo 60 %, tento rok až 80 % výberu poistného). Túto sumu každá zdravotná poisťovňa poslala na jeden spoločný účet, na ktorý prispeje aj štát a Fond zamestnanosti Slovenskej republiky za ekonomicky neaktívnych občanov. Výslednú sumu potom vydedia počtom občanov (poistenci starší ako 60 rokov sa kvôli vyšším nákladom na staros-

tivosť počítajú za troch) a spätne prerozdedia poisťovňami podľa počtu ekonomicky neaktívnych občanov. V praxi tieto finančné prostriedky získava len Všeobecná zdravotná poisťovňa, ktorá poistuje najviac neproduktívnych občanov. Ostatným zdravotným poisťovňam táto skupina len znižuje úhradu na spoločný účet.

Výdavky Všeobecnej zdravotnej poisťovne v roku 1995 predstavovali sumu 25 mld. Sk. Z toho takmer 37 % boli výdavky na lôžkovú starostlivosť, viac ako štvrtina na lieky a zdravotné pomôcky a vyše 13 % na priamu starostlivosť.

Druhou významnou zdravotnou poisťovňou je Zdravotná poisťovňa – Vzájomná životná poisťovňa (ZP VŽP), ktorá vznikla v januári 1995 a funguje od marca 1995. Ako prvá prekonala spomedzi novovzniknutých zdravotných poisťovní zákonom predpísaný limit 300 tisíc poistencov. Príjem z výberu poistného v roku 1995 predstavoval asi 663 mil. Sk, pričom v rámci prerozdelenia procesu uhradili Všeobecnej zdravotnej poisťovni asi 193 mil. Sk. Zdravotníckym zariadeniam vrátane lekární za poskytnutú starostlivosť zaplatili viac ako 253 mil. Sk.

Ďalšou zdravotnou poisťovňou, ktorá zaberá tretie miesto na poistnom trhu, je poisťovňa Apollo (CHZP), ktorá vznikla v januári 1995 a svoju činnosť začala o tri mesiace neskôr. V roku 1995 vybralo CHZP Apollo 506 mil. Sk. Ďalších 22 mil. Sk, teda viac ako 4,0 % z výberu poistného, evidovali ako pohľadávky, pričom väčšiu časť z toho získali na začiatku roku 1996. Asi 130 mil. Sk v rámci prerozdelenia mechanizmu poukázali na účet Všeobecnej zdravotnej poisťovne, pretože tá poistuje prevažne väčšiu časť ekonomicky neaktívnych poistencov.

Na zdravotnú starostlivosť CHZP Apollo vynaložila v minulom roku 208 mil. Sk. Dominovali výdavky na lieky a zdravotnícky materiál vo výške 37,7 %. Úhrady lôžkovým zariadeniam predstavovali 34,0 % a platby lekárom prvého kontaktu tvorili 23 %.

Nasledujúci graf zobrazuje podiel zdravotných poisťovní na trhu Slovenskej republiky.



Vysvetlivky:

ZP – zdravotné poisťovne

VŠZP – Všeobecná zdravotná poisťovňa

CHZP – Chemická zdravotná poisťovňa Apollo

ZPVŽP – Zdravotná poisťovňa – Vzájomná životná poisťovňa

Záver

Na záver uvedenej problematiky zdravotného poistenia možno povedať, že na Slovensku vznikne viac zdravotných poisťovní. Mnohé časom zaniknú a po viacerých rokoch sa ich počet ustáli. Ovlivní to práve poistenec, ktorý sa môže rozhodnúť zmeniť poisťovňu za inú, ktorá mu zabezpečí kvalitnejšiu a cenovo výhodnejšiu zdravotnú starostlivosť.

Zdravotné poistenie sa nachádza v súčasnosti v období svojho formovania. Nie sú vylúčené legislatívne zmeny a úpravy smerujúce ku komparativnosti so zahraničnými ekonomikami.



STÁLE AKTUÁLNE OTÁZKY DAŇOVÉHO INKASA

Ing. Emil Burák

Daňové príjmy tvoria najdôležitejšiu časť verejných príjmov v každej štandardnej trhovej ekonomike. V roku 1993, v prvom roku samostatného Slovenska, sa štátnym rozpočtom plánované daňové príjmy nespĺnili, v roku 1994 boli globálne splnené so sprievodným nepĺnením určenej štruktúry. Rok 1995 sa zatiaľ javí ako najúspešnejší, keď k 31. 12. 1995 boli celkové daňové príjmy vysoko prekročené (o 6,7 mld. Sk) pri opätovnom nepĺnení štruktúry najmä u spotrebných daní.

Spĺnenie plánovaných daňových príjmov v rokoch 1994 a 1995 – hoci je nesporný úspechom – nedáva ešte dôvod na bezbrehý optimizmus. Najmä v kontexte krehkej východiskovej bázy pri zostavovaní rozpočtu SR v nových neštandardných ekonomických podmienkach a súvisiaceho nedostatočného auditu rastu organizmu tieňovej ekonomiky a následných daňových únikov je podľa môjho názoru namieste zachovať triezvy ekonomický nadhľad a pozeráť sa na relatívne priaznivý vývoj daňových príjmov za roky 1994–1995 veľmi opatrne.

**Makroekonomická reštrikcia
a výdajná aktualizácia
daňovej politiky**

Slovenská ekonomika získala nedávno najlepšie ohodnotenie spomedzi krajín reformujúcich sa ekonomik strednej a východnej Európy od renomovanej zahraničnej inštitúcie – londýnskej

**Daňová reforma realizovaná
v Slovenskej republike
od 1.1. 1993 vytvorila
v doterajšej predikcii vývoja
funkčný daňový systém,
ktorý patrí medzi makro-
ekonomické piliere
slovenskej ekonomiky.**

The Economist Intelligence Unit za najdynamickejší vývoj.

Vládna koncepcia v návrhu štátneho rozpočtu na rok 1996 i jeho konkrétna prijatá zákonná podoba avizujú ďalší tvrdý rok skromnosti. Aby bol rok 1996 skutočne stabilizačný v transformačnom makroekonomickom vývoji slovenskej ekonomiky, je, podľa môjho názoru, potrebné neodkladne riešiť vysokoaktuálne problémy daňového inkasa štátu a znížiť celkové zaťaženie podnikateľských subjektov.

Daňové príjmy v štruktúre rozpočtových príjmov štátu aj v roku 1996 svojím podielom (89,4 %) tvoria totiž rozhodujúcu časť. Na druhej strane však konštrukcia schváleného zákona o štátnom rozpočte na rok 1996 v sebe skrýva riziká, kde za rozhodujúce považujem najmä z aspektu zachovania sociálneho zmiernosti ďalšie pokračovanie vzrastania daňového bremena na pleciach obyvateľov.

Daňová sústava SR dnes predstavuje moderný skelet, kompatibilný na krajiny Európskej únie, kde nie je ani v najbližšej budúcnosti dôvod na systémové zmeny s výnimkou alternatívnych úprav tzv. sociálnej a pravdepodobne i majetkovej a ekologickej dane.

Vláda SR 22. augusta 1995 schválila materiál Aktualizácia stratégie finančnej politiky na roky 1995–1996, kde v časti Fiskálna politika – Dane vytýčila cieľ: Zdokonalenie súčasnej daňovej sústavy v smere účinnosti, efektívnosti, elasticity a harmonizácie s Európskou úniou. Tento cieľ chce dosiahnuť najmä realizáciou nasledovných opatrení:

- pri daniach z príjmov analyzovať možnosti a riziká postupného zníženia daňových sadzieb, pri súčasnom rozšírení daňového základu o niektoré teraz odpočítateľné položky, prípadne uvažovať o zvýšení daňového základu minimálne o rast inflácie v daňových pásmach na použitie jednotlivých sadzieb (pri dani z príjmov fyzických osôb),
- uznaním časti investičných nákladov v základni pre dane z príjmov systémovo podporiť začínajúcich malých a stredných podnikateľov, podľa zámerov hospodárskej politiky,
- stimulovať investície vkladané do úspor energií zvýšením vstupnej ceny huteľného majetku na účely daňových odpisov,
- neuvažovať o zvýšení sadzby dane z pridanej hodnoty pri tovaroch, ako to predpokladá zámer o zblížovaní sa sadzieb dane z pridanej hodnoty,
- analyzovať účinky ustanovení zákona o štátnom rozpočte na rok 1995 o nároku na odpočet iba zaplatenej dane z pridanej hodnoty na vstupe, vo vzťahu k povinnosti daňového subjektu zaplatiť v stanovenom termíne daň do SR, a to z hľadiska stavu a vývoja platobnej neschopnosti,



- v prípade zachovania colnej únie s ČR harmonizovať princípy spotrebných daní medzi oboma krajinami,
- vykonať analýzu daňového zaťaženia podnikateľských subjektov a výsledky využívať pri príprave rozpočtových opatrení, ako aj vytváraní stimulačných účinkov pre tvorbu konkurenčného prostredia,
- realizovať prijaté, prípadne aktualizované opatrenia na zamedzenie daňových únikov a zvýšenie daňovej disciplíny,
- v zákone o správe daní a poplatkov prehodnotiť sankčný systém. Rozlišovať medzi zámerom vyhnúť sa zdaňovaniu a neplnením formálnych náležitostí pri priznávaní a platení daní,
- zjednotiť štruktúru daňových orgánov zabezpečením priamych väzieb medzi daňovou legislatívou a výkonnými územnými daňovými orgánmi, znížiť rozsah operatívnych činností na MF SR v oblasti správy daní,
- zabezpečiť informačné prepojenie daní a cieľ v systéme finančného riadenia v rámci rezortu MF SR.

Napriek vysokému prekročeniu daňových príjmov v rámci plnenia štátneho rozpočtu SR za rok 1995 sú rezervy v realizácii dlhodobej pozitívnej línie daňového inkasa štátu nesporné. Volanie po národohospodárskej intenzifikácii stavia naďalej aj daňové orgány pred náročné úlohy. Skúsenosti súčasných dní presvedčujú, že je aktuálna a objektívne nutná potreba precizovať daňovú techniku s cieľom dlhodobého efektu plnenia daňového inkasa, a to aj napriek relatívne priaznivému vývoju daňových príjmov z krátkodobého hľadiska.

Aktuálne problémy daňovej praxe

Za najzávažnejšie problémové okruhy vyzývajúce revíziu i legislatívne ošetrovanie považujem najmä:

• Obrovské daňové úniky

Transformácia slovenskej ekonomiky otvorila priestor pre bujnenie tieňovej ekonomiky a dynamický rast ekonomickej kriminality. Aj keď existujú niektoré kvalifikované odhady o ich objeme, chýba im doteraz vyjadrenie i komentár vládnej exekutívy. Tentó stav môže pôsobiť demotivujúco na všetkých poctivých daňových poplatníkov a pre niektorých je to vynikajúca negatívna motivácia na nepriznávanie, resp. neplatenie daní.

• Nesystematická daňová výchova

Na Slovensku chýba účinná koncepcia daňovej výchovy, spočívajúca v prezentácii edukatívnych programov v masmédiách (film, televízia), v úprave učebných

osnov stredných a vysokých škôl, v zriadení poradenských minútvarov pre styk s verejnosťou pri daňových úradoch. V nej vidím jedinú pragmatickú základňu pre kreovanie dlhodobej daňovej gramotnosti a pozitívneho právneho povedomia daňových subjektov, čo je nevyhnutná podmienka na zlepšenie daňovej disciplíny v SR.

• Chýbajúca daňová etika

Výber i platba daní zo strany mnohých daňovníkov, ale i pracovníkov správcov dane sa realizuje v tvrdej konfrontačnej a často nekonštruktívnej línii. Obojstranne často chýba rešpektovanie daňovej etiky, prezumpcie neviny, právnej čistoty i pozitívneho vzťahu k novoformujúcej sa spoločenskej skupine podnikateľov, najmä z dôvodu nekonformných sociálnych javov, vyplývajúcich zo spontánnej privatizácie, ale i legálnej a právne čistejšej – avšak príliš dynamickej majetkovej diferenciacie.

• Nestabilita daňovej legislatívy

Daňové zákony SR sú charakterizované častými premenami, nejasnou právnou lexikou. Nazdávam sa, že sú nesystémovo previazané so súvisiacimi, najmä ekonomickými predpismi. Je pochopiteľné, že zmeny v daňovej legislatíve budú vždy – ide o akúsi kozmetickú úpravu, vynútenú v legislatíve progresom spoločnosti. Veľké zmeny je však potrebné v dostatočnom predstihu avizovať, predstaviť z nich plynúce riziká a súvislosti a legislatívu. Dva kľúčové daňové zákony – zákon o dani z pridanej hodnoty č. 222/1992 Zb. a zákon o dani z príjmov č. 286/1992 Zb. majú už dvojciferný počet novelizácií a v Zbierke zákonov doteraz chýba komplexné vydanie frekventovaného zákona o daniach z príjmov, v ktorom by boli zapracované všetky doplnky a zmeny. Nový zákon o DPH č. 289/1995 Z. z. je potrebné, podľa môjho názoru, novelizovať.

• Likvidujúce daňové zaťaženie

Komplexné daňové zaťaženie podnikateľských subjektov je príliš vysoké a pre mnohých drobných živnostníkov a stredných podnikateľov sa jeho zavedenie skončilo likvidačne, najmä v dôsledku nekvalitne prepracovanej reformy tzv. sociálnej dane, čiže sociálneho zabezpečenia v užšom zmysle, resp. sociálneho a zdravotného zabezpečenia a platieb do Fondu zamestnanosti v širšom zmysle.

Iracionálnou sa javí najmä povinnosť dvojnásobného poistenia u daňovníkov podnikajúcich popri zamestnaní, ktorí sa na sociálnom poistení zúčastňujú už raz z titulu hlavného zamestnania. Opodstatnené kritické hlasy zo strany podnikateľov zaznievajú i k nedostatočnej diferenciacii

poskytovaných zdravotných služieb v závislosti od veľkosti platby podnikateľa do fondu zdravotnej poisťovne. Sociálne poistenie potrebuje redukciu a úpravu, najmä v zmysle preliatia do nadštandardných pripoisťovacích systémov, úpravných osobitným zákonom.

• Nespolahlivé daňové poradenstvo

Podľa mojich poznatkov sa daňové subjekty v praxi často stretávajú s problémami záruky za daňové rady zo strany štátu i neštátnych organizácií. Základné daňové rady sú povinní poskytovať štátni úradníci daňových orgánov, u ktorých často nedostatočná profesionalizácia a byrokraticko-formalistický prístup majú za následok nežiaduce alebo nedostatočne zorientované daňového subjektu a následne, v rámci spätnej väzby, vytvárajú predpoklady na averzné správanie sa daňových subjektov voči daňovým orgánom.

Podobne komerčné poradenské firmy – nielen zákonní daňoví poradcovia, ale aj komerční právnicki, auditori, ekonomicko-účetní poradcovia, ktorí by mali daňovým subjektom garantovať nadštandardné daňové rady nad rámec základnej problematiky, nemajú vždy dostatok skúseností ani potrebné garancie, aby ich klienti neutrpeli finančné straty, najmä v problematike väzby na dlhodobejší časový horizont.

Z môjho pohľadu je žiaduca zvýšená pomoc a súčinnosť zo strany ministerstva financií s profesionálnymi komorami poradenských firiem. Nie je možné čakať len na to, že trh sám vytriedi kvalitných daňových poradcov, ale podľa môjho názoru je potrebné zmeniť aj prístup daňových orgánov a vykonávať priebežný personálny audit v radoch štátnych úradníkov i súkromných poradcov, ako aj stabilizovať predpisy a uľahčiť im orientáciu v nich.

• Neúčinné vymáhanie daňových nedoplatkov

Vážnym problémom správcov dane je vymáhanie daňových nedoplatkov (daní, penále, pokút) po daňovej kontrole z dôvodu častého zbavovania sa majetku konkrétneho daňového subjektu, napr. prevodom na nepodnikajúceho druhu v manželstve. Daňové exekúcie zo strany správcov dane sú často napriek intenzívnemu úsiliu a vysokej administratívnej náročnosti neúčinné. Výrazné oživenie nepriniesol ani z. č. 233/1995 Z. z. – tzv. Exekučný poriadok a vysokoaktuálna je potreba vlastného exekučného zákona nad rámec z. č. 233/1995 pre potreby interného daňového konania správcu dane.

• Netransparentnosť alokácie daňových výnosov

Domnievam sa, že pre občiansky cit, spoločenskú prestíž i pozitívnu daňovú



orientáciu daňového subjektu je veľmi dôležité poznať presne diverzifikáciu i alokáciu nim platených daní, najmä vo väzbe na bydlisko a pôsobisko konkrétneho daňového subjektu žijúceho v konkrétnom meste či regióne. Myslím si, že treba prijať iniciatívu Združenia miest a obcí Slovenska a daňové výnosy smerovať vo väčšom objeme do miesta ich zdroja. Predpokladám, že takéto konanie je dôležitým atribútom na ceste za posilnením daňovej disciplíny občanov i podnikateľov.

• Daňový parazitizmus spoločných podnikov a dlžníkov FNM

Počet podnikateľských subjektov so zahraničnou majetkovou účasťou – spoločných podnikov (joint ventures) na Slovensku je viac ako 7000. Ich logická snaha, často realizovaná v legálnom legislatívnom rámci, je transferovať svoje zisky a kapitál vyprodukovaný na Slovensku do sídla materských firiem v zahraničí.

Existujú výnimky, ale doterajšie skúsenosti ukazujú, že veľký počet týchto daňových subjektov vykázal oficiálne účtovnú stratu, neplatil Slovenskej republike žiadne dane (nemám na mysli tie firmy, ktoré podnikajú zatiaľ v režime zákonných daňových prázdnin) alebo len minimálne dane (napríklad zo závislej činnosti svojich zamestnancov), ale pritom nedoviezol na Slovensko ani objemom zaujímavý kapitál, ani tu nevytvoril zdroje a nealokoval investície. Myslím si, že k danému problému by bolo vhodné spracovať na úrovni prognostického ústavu samostatnú štúdiu s lepšou vypovedacou schopnosťou.

Z hľadiska rešpektovania princípu daňovej spravodlivosti, najmä z pohľadu malých a stredných podnikateľov, sa javí ako neseriózne dlhodobé liknavý prístup štátu k radikálnemu riešeniu najväčších neplatičov Fondu národného majetku. Tito nielenže doteraz nezaplatili za sprivatizovaný štátny majetok, ale dlhujú súčasne štátu obrovské sumy na daňoch.

• Nerozlišenie daňového zaťaženia výrobných a obchodných subjektov

Aj keď globálne udržanie daňovej spravodlivosti je proces mimoriadne náročný, myslím si, že by bolo žiaduce v podmienkach malého Slovenska, ktoré je bez surovínovej základne, daňovo výrazne zvýhodniť všetky daňové subjekty, ktoré realizujú výrobu (najmä perspektívnu) orientujúcu sa na národné tradície, remeslá a výrobu, exportujúcu slovenské know-how, a podstatne ich daňový režim diferencovať od tých daňových subjektov, ktoré realizujú len obchod – podnikateľsky i zdrojovo omnoho jednoduchšiu aktivitu, ako je výroba.

Náprta nesania dlhodobej stabilizácie inkasa daní

Okrem už uvedených ideí pre riešenie jednotlivých problémov predpokladám, že úspešné vyriešenie načrtnutých polemických okruhov súčasnej daňovej politiky bude závisieť a priori od politickej vôle v zákonodárnych zboroch, spoločenského konsenzu a tlaku na riešenie predmetnej problematiky zo strany zatiaľ nezjednoteného hlasu podnikateľských združení. Ekonomické nástroje v rámci fenoménu voľby vo veci verejnej a v rámci nich aj alternatívne zdokonalenie daňovej politiky i precizovanie daňovej techniky s cieľom ozdravenia verejných financií bude možné aplikovať či už a posteriori.

Bude potrebné precizovať balík daňových a súvisiacich zákonov a v rámci tohto procesu preferovať najmä prijatie zákona o verejnej službe štátnych úradníkov, interného exekučného zákona daňových orgánov mimo rámca z. č. 233/1995 Z. z., zákona o lobbizme, zákona o dôchodkovom prípoistení, ako aj zapracovania selektívnych daňových úľav pre ciele rozvojové impulzy – napríklad pre hypotekárne úvery v rámci bytovej politiky.

Trendy vo vyspelých ekonomikách jednoznačne smerujú k upúšťaniu od restriktívneho poňatia vymáhania daní a celé úsilie ich daňových orgánov smeruje k tomu, aby daňovo-právne vzdelaný občan uvedomele plnil daňové povinnosti dobrovoľne a aby sa mu z titulu konštrukcie spoločenskej dimenzie ekonomického prostredia nevyplatilo podvádzat štát pri daňovom inkase.

Z krátkodobého hľadiska považujem za najdôležitejšie v rámci zmapovania skutočných kapacitných možností slovenskej ekonomiky vymedziť koridor tieňovej ekonomiky, daňových a colných únikov v kvantitatívnej polohe a následne tieňovú ekonomiku potlačiť a eliminovať na ekonomicky i spoločensky prijateľnú úroveň. Určite je to otázka vedeckej diskusie, ale podľa môjho názoru by v podmienkach slovenskej ekonomiky podiel tieňovej ekonomiky mohol byť neškodný pri úrovni pod 10 percent.

Riešenie uvedených problémov je záležitosť mimoriadne náročná, so špecifickými profesionálnymi nárokmi kontrolných orgánov na multiplikačný ekonomicko-právny vedomostný potenciál.

Z dlhodobého hľadiska predpokladám, že žiaduca daňová disciplína i plynulé napĺňanie daňových príjmov v štáte v objeme i štruktúre sa budú odvíjať v pri-

moúmernej závislosti predovšetkým od aplikácie nasledovných pilotných programov:

1. Zníženie daňového bremena, vytvorenie stabilného podnikateľského prostredia a posilnenie spoločenskej prestíže podnikateľského stavu.
2. Realizácia súboru edukatívno-preventívnych programov na budovanie pozitívneho právno-daňového povedomia obyvateľstva.
3. Precizovanie a rekonštrukcia správy i kontroly štátnokontrolných finančných mechanizmov s dôrazom na daňové orgány.
4. Korekcia a doplnenie vybranej ekonomickej a súvisiacej legislatívy s harmonizáciou na podmienky EÚ.

Záver

Podľa Bielej knihy Európskej únie sa v daňovej oblasti tempo harmonizácie bude musieť prispôsobiť vývoju rôznych daňových základov a takisto sa v tejto oblasti bude musieť zväziť potreba dočasných daňových stimulov na odstránenie z bývalého systému pretrvávajúcej disproporcii pri rozdeľovaní zdrojov. Takáto potreba si vyžiada ďalšie skúmanie problematiky daňového inkasa aj na Slovensku.

Slovensko sa usiluje o vstup do Európskej únie. Zostáva len dúfať, že štát v duchu povinnej harmonizácie slovenského daňového systému s krajinami vyspelej Európy rázne upriami pozornosť aj na daňovú disciplínu ako nutný predpoklad plynulého daňového inkasa v našej krajine nielen v snahe o maximálny okamihový efekt, ale najmä v úsilí o aproximáciu k dlhodobej daňovej gramotnosti, ktorej efekt by mohol patriť v rámci oprávneného volania po národohospodárskej intenzifikácii k dlhodobým pilierom slovenskej ekonomiky.

Základným signálom štátu pre pozitívne prijímanie daňovej politiky zo strany podnikateľských subjektov by malo byť, podľa môjho názoru, zníženie daňového bremena ako nutného východiska k investíciám a rozvojovým impulzom.

Môj príspevok z pohľadu praxe si nekládol za cieľ predstaviť absolútny výpočet problémov daňového inkasa v SR. Chcel len poukázať na v praxi najrozšírenejšie problémy, ktoré podľa mňa predstavujú najväčšie riziká pre plynulé plnenie daňových príjmov. Mimoriadne živý organizmus daňovej problematiky si aj na tomto mieste určite vyžiada ďalšie skúmanie.



PORTUGALSKÁ REPUBLIKA

HISTÓRIA A SÚČASNOSŤ PORTUGALSKEJ MENY

Štátne zriadenie

Úradujúci prezident sa volí na päťročné obdobie. Zhromaždenie (parlament) má 230 členov volených priamo na štyri roky. Prezident vymenúva predsedu vlády zo strany, ktorá má v Zhromaždení väčšinu, ten zas menuje vládu, ktorí sa zodpovedá Zhromaždeniu. Madeira a Azory majú vlastné autonómne vlády.

Prírodné podmienky

Oblasť na sever od rieky Tejo za pobrežnou nížinou zaberá vysočina, v jej strede leží pohorie Sierra de Estrela dosahujúce výšku 1993 m. Široká náhorná plošina na severovýchode je pokračovaním španielskej náhornej plošiny Meseta. Územie na juh od rieky Tejo tvorí prevažne zvlnená nížina. Ostrovy v Atlantickom oceáne ležia na juhozápad od pevniny a sú od nej vzdialené takmer 1000 km – Madeira a 1200 km – Azory. Najvyšším štítom Portugalska je Poci (2315 m) na Azorách. Dôležitá rieka je Tejo (1007 km). Podnebie na severe je vlhkejšie a mierne oceánske, vo vnútrozemí a na juhu teplé, suché, skôr stredomorské.

Hospodárstvo

V poľnohospodárstve je zamestnaná pätina ekonomicky činného obyvateľstva. K hlavným produktom patrí pšenica a kukurica, hrozno (na výrobu vín, napr. portského a madeíry), paradajky, zemiaky a korek. Portugalsko má nedostatok prírodného bohatstva. Najdôležitejšie priemyselné odvetvia sú textilný a odevný (tvoria významnú položku exportu), obuvnícky, potravinársky a výroba z korku. Zvyšuje sa výroba elektrospotrebičov a rastie význam petrochemického priemyslu. Dôležitým zdrojom devíz je turistický ruch. Napriek obdivuhodnému hospodárskemu rozvoju v posledných rokoch ostáva Portugalsko najchudobnejšou krajinou západnej Európy.

Menové informácie

Menová jednotka: 1 Escudo = 100 Centavos. ISO kód PTE. Adresa emisnej banky: Banco de Portugal, Apartado 2001, 1101 Lisboa Codex, Portugal.

História štátu

V staroveku dnešné územie Portugalska tvorilo rímsku provinciu Lusitaniu, vznik Portugalska je však spojený s reconquistou arabského panstva na polostrove. Severná

Prímorský štát na juhozápade Pyrenejského polostrova pri pobreží Atlantického oceána a na ostrovoch Madeira a Azory, s rozlohou 92 389 km² (110. miesto vo svete), s počtom obyvateľov 9 877 000 (75. miesto), hlavné mesto Lisabon (Lisboa). Portugalsko je členom EU, OSN, OECD, NATO. Úradným jazykom je portugalčina. Náboženstvo: rímskokatolícke (90 %).

časť Portugalska odolala moslimským výbojom na Iberskom polostrove v 8. stor. Ostatná časť krajiny sa len pomaly zbavovala moslimskej nadvlády. V r. 1095 bolo vytvorené Portugalské grófstvo v rámci kráľovstva Kastília a Leon. Reconquista bola v prípade Portugalska rýchla a skončila už v polovici 13. storočia (1250 pripojenie južných častí územia). Dnešné hranice vznikli už r. 1270. V 15. stor. sa Portugalsko stalo veľmi aktívnym obchodným štátom. Princ Henrich Moreplavec (1394–1460) výrazne podporoval zámorské výpravy, ktoré v 15. stor. zmapovali veľkú časť pobrežia západnej Afriky. Do polovice 16. stor. Portugalsko položilo základy obrovskej koloniálnej ríše v Brazílii, Afrike a v Ázii. Po vymretí avizskej dynastie r. 1580 sa Portugalsko a Španielsko spojili a vytvorili personálnu úniu, ktorá trvala až do povstania r. 1640, po ňom nastúpila na portugalský trón dynastia Braganza. V 17. a 18. stor. portugalská moc upadla, ale krajina si udržala väčšie kolónie. R. 1807 utiekla kráľovská rodina pred napoleonskou inváziou do Brazílie. Kráľ Ján VI. sa vrátil až r. 1821, počas jeho neprítomnosti zriadili v Portugalsku liberálnu konštitúciu. Keď Pedro, syn Jána VI. vyhlásil nezávislosť Brazílie (1822), nastali dynastické problémy, ktoré pokračovali ťažkou občianskou vojnou (1832–1834) medzi konštitucionalistami podporujúcimi kráľovnú Máriu II. (Pedrovu dcéru) a absolutistami pod vedením jej protivníka kráľa Miguela (Pedrovho brata). Nestabilita trvala takmer celé 19. stor. Hoci portugalská koloniálna ríša v Afrike bola pevná, krajina už výraznejšie nezasiadla do mocenských bojov o ďalšie územia na tomto kontinente. R. 1910 bola monarchia zvrhnutá, ale nová republika nebola stabilná a r. 1926 sa k moci dostala armáda. V r. 1932

až 1968 za diktatúry premiéra Antonia Salazara (1889–1970) sa Portugalsko stalo štátom, v ktorom vládla jediná strana. Drahé koloniálne vojny sa preťahovali – Portugalsko sa pokúšalo potlačiť hnutie za nezávislosť v Angole a v Mozambiku. R. 1974 sa v krajine uskutočnil ľavicový vojenský prevrat. Jeho vodcovia poskytli africkým kolóniám nezávislosť (1974 až 1975) a pokúšali sa zaviesť v Portugalsku marxizmus, lenže vo voľbách v r. 1976 obyvateľstvo krajinu ľavicu rozhodne odmietlo. Opäť bola obnovená civilná vláda. Portugalsko uskutočnilo prechod od diktatúry k demokracii a súčasne – stratou koloniálnej ríše a členstvom v ES – sa tesnejšie spojilo s ostatnou Európou.

História meny

Prvé mince na území Portugalska sa razili v 2. stor. pred n.l., keď sa väčšina Iberského polostrova stala súčasťou Rímskej ríše. V osadách na juhu sa razili bronzové mince s latinskými nápismi, zobrazujúce obilné klasy a ryby. Mincovne sa nachádzali v Myrtulis (dnešná Mertola), Dipo a Salacia (dnešné Alcaicer-do-Sal). V r. 27 pred n.l. cisár Augustus zreorganizoval administratívu Hispánie a Portugalsko sa stalo súčasťou provincie Lusitania, v ktorej fungovali mincovne v Pax Julia (Beja) a Ebor (Evora). Obe mincovne boli zatvorené v r. 14 n. l. Na území Portugalska sa viac nerazili rímske mince, ale dovážali sa sem z Rima a z iných oficiálnych mincovní ríše. Po rozpade Rímskej ríše na západe v 5. stor. sa Portugalsko stalo súčasťou Vizigótskeho kráľovstva s mincovňami v Evore, Coimbre a Brage. Počas islamskej nadvlády bolo Portugalsko súčasťou Cordóbskeho kalifátu a od 11. stor. Emirátu Badajoz. Alfonz I. Burgundský sa stal prvým portugalským kráľom v r. 1139 a začal razbu miestnych strieborných mincí dinheiros a mealhas (=1/2 dinheiro). Sancho I. (1185–1211) zaviedol masívnu zlatú mincu morabítino, ktorého základ tvoril arabský dvojdiar, pričom na minci bol na ľavej strane znázornený kráľ na koni a na rubovej strane kríž z piatich štítov, ktorý sa stal znakom Portugalska. Týchto päť štítov predstavuje päť maurských kráľov porazených r. 1139 v bitke pri Origue Alfonzom I. Burgundským. Až do neskorého 14. stor. sa razili dinheiro, mealha a príležitostne aj mora-



Joao I. (1385–1433), strieborný real branco (= 10 reis), Lisabon, reverz



Manuel I. (1495–1521), strieborný 1/2 portugés (= 2 tostao = 200 reis), Lisabon, averz



Joao III. (1521–1557), zlatý portugés (= 10 cruzados), Lisabon, averz



Joao III. (1521–1557), zlatý Sv. Vincente (= 1000 reis), Lisabon, reverz



Joao II. (1481–1495), zlatý justo (= 6000 reis), Lisabon, reverz

bitino. Dinis (1279–1325) pravdepodobne začal raziť vzácne tornes, ktorých vzorom boli francúzske tourské groše. Počas vlády Fernanda I. (1367–1383) sa prudko zvýšila razba mincí, aby mohol financovať vojnu proti Kastílii: známe sú zlaté razby (dobrapeterra a dobra-gentil ako kópie francúzskych mincí) strieborné (barbuda s korunovanou prílbicou, polreal, real) a nižšie nominály, najmä tornes de busto. Fernando I. bol posledným panovníkom, ktorý razil dinheiro, už značne znehodnotený a takmer bezcenný. V tom čase boli najaktívnejšie mincovne v Lisabone a Oportu. V 15. storočí sa v Portugalsku objavila nová, ťažká strieborná razba lealako, minca najvyššej hodnoty, ktorú doplnil real branco z nekvalitného striebra a ceitil – prvá čisto medená minca v stredovekej Európe, ktorú zaviedol Joao I. (1385–1433). Hlavnou početnou jednotkou sa v 15. stor. stal real. Nahradil staršiu libru, ktorá sa postupným znehodnocovaním stala úplne bezcennou. Počas vlády Alfonza V. (1438–1481) a pod vedením princa Henricha Moreplavca (1394 až 1460) sa Portugalsko v „storočí objavov“ stalo monopolným dovozcom zlata z afrického pobrežia Guiney. Prosperita krajiny sa prejavila aj rozsiahlou razbou zlatých cruzados (= 400 reis), meno mince je odvodené od zobrazenia kríža sv. Juraja na rube mince. Dobové strieborné razby predstavujú real grosso alebo vintem (= 20 reis) a polreal alebo chintrao a medené centily. Joao II. (1481–1495) začal na svojich minciach používať titul kráľ Portugalska a Guiney a začal raziť ešte väčšiu zlatú mincu: justo (= 800 reis). Manuel I. (1495–1521) začal raziť v r. 1499 portugés (= 4 000 reis) vo váhe až 39 gramov. Pretože Manuel I. bol veľmajstrom krížikov, dostal sa ich znak – kríž na túto mincu a stal sa na dlhé roky charakteristickým motívom portugalských

mincí. Joao III. (1521–1557) razil krásnu mincu San Vicente (= 1000 reis) s vyobrazením patróna Portugalska na lici. Veľké zlaté mince si vyžadovali ako diely veľké strieborné mince: strieborný portugés, 1/2 tostao (= 50 reis) a tostao. Medené razby predstavovali real, 3 reis a 10 reis. V r. 1580 zdedil portugalský trón Filip II. Španielsky a španielska nadvláda trvala až do r. 1640. V tomto období sa razili tradičné portugalské nominály: medené 4, 8 a 10 reis (Filip II.), strieborné 20, 40, 50, 80 reis a tostao a zlaté 1, 2 a 4 cruzados a 500 reis. Počas vlády prvého kráľa z dynastie Braganza Joao-a IV. (1640–1656) Portugalsko opäť získalo slobodu a pokračovalo v razbe mincí bez väčších zmien. Od r. 1643 sa cruzado začalo raziť iba zo striebra, hoci si zachovalo nominálnu hodnotu 400 reis, označenú na minci arabskými číslicami. Počas vojny za nezávislosť bolo potrebné uskutočniť revalváciu meny, aby sa zabránilo odlivu peňazí z krajiny a staršie mince boli označené kontramarkami. Po reforme sa hodnota zlatých mincí 4 cruzados (moeda) rovnala 4000 reis. Obeh mali povolené aj kontramarkované španielske a iné európske mince. Počas vlády Pedra II. (1667–1704) sa začalo v r. 1668 so zavádzaním strojovej výroby mincí v lisabonskej mincovni, čo výrazne zlepšilo vzhľad mincí. V tomto období sa začalo aj s pravidelným používaním letopočtov na minciach. Portugalské mince razili aj brazílske mincovne v Rio de Janeiro a Bahía. Nové náleziská zlata v tejto krajine prispeli k zvýšeniu bohatstva Portugalska. Počas vlády Joao-a V. (1706–1750) sa to prejavilo aj v mincovníctve; cruzado alebo pinto sa opäť stalo zlatou mincou a malo hodnotu 480 reis. Bola zavedená celá škála vyšších zlatých nominálov: escudo (= 1600 reis), 1/2 peca (= 2 escudos), peca (= 4 escudos) a dobra (= 8 escudos). Na

zlatých minciach sa na lícnej strane začal zobrazovať portrét panovníka a portugalský erb sa dostal na rub mince; na strieborných minciach bol erb na rubovej strane (vintem, 1/2 a 1 tostao, 3 a 6 vitens a strieborný cruzado alebo tiež cruzado novo). Počas celého 18. stor. tento peňažný systém zaznamenal iba nepatrné zmeny. Zlaté razby Márie I. (1777–1799) sú pozoruhodné spoločným portrétom kráľovnej a jej manžela Pedra III. (1777–1786). Od r. 1750 sa v portugalskej kolónii – na Azorských ostrovoch razili medené 5, 10 a 20 reis a strieborné 75, 150 a 300 reis. Počas vojny v r. 1807–1820 nastali v portugalskom peňažnom systéme zmlátky. Brazílske zlaté banie prestali produkovať dostatok zlata, čo výrazne ovplyvnilo finančnú situáciu krajiny. V obehu sa objavilo množstvo kontramarkovaných francúzskych, španielskych a anglických mincí, často s uvedením oficiálnej nominálnej hodnoty. Portugalská vláda začala raziť v obrovských množstvách bronzové tokeny (núdzové peniaze), tzv. pataco (= 40 reis). Počas občianskej vojny v r. 1826–1834 sa na Azorách razili núdzové mince v hodnotách 20, 40 a 80 reis z kovu rôztavených diel a zvonov. Počas panovania Márie II. (1834 až 1853) sa asi od r. 1835 začali pri razbe používať parné lisy. Na minciach sa prestal objavovať Kristov kríž. V r. 1838 bol zavedený desiatinný systém a do r. 1846 boli z obehu stiahnuté cudzie mince. Nové mince mali nasledujúce nominálne hodnoty: medené alebo bronzové 5, 10 a 20 reis, strieborné 50, 100 (tostao), 200, 500 a 1000 (coroa) reis a zlaté 2000, 2500, 5000 a 10000 reis. Koncom 19. stor. sa postupne utlmovala razba zlatých mincí a v r. 1900 nahradili strieborné 50 a 100 reis mince razené z mediniklu. Po vyhlásení republiky v r. 1910 bol vytvorený moderný peňažný systém so základnou jednotkou 1 escudo a 100 centavos. Pôvod názvu menovej jednotky sa odvodzuje od latinského slova „scutum“ označujúcom štít. Prvé papierové peniaze v Portugalsku boli vydané v r. 1797. Štátna pokladnica chcela financovať vojnu so Španielskom a Francúzskom. Štátovky vydané na konci 18. a začiatkom 19. stor. mali nezvyčajne vysoké nominály – až 20 000 reis. V r. 1846 bola založená Banco de Portugal. S bankovkami Banco de Portugal v hodnote 500 escudos je spojená jedna z najslávnejších falšovateľských afér v histórii peňazí. „Hrdinom“ prípadu bol Artur Alvas Reis, ktorý pomocou sľafovaných dokomentov získal dôveru firmy Waterlow and Sons Ltd., ktorá mu dodala 200 000 kusov bankoviek v hodnote 500 escudos s portrétom Vasco de Gama. Anglická tlačiareň tlačila v predhádzajúcich rokoch tieto bankovky pre Banco de Portugal. V r. 1930 bol Reis odsúdený na dvadsať rokov väzenia. Bankovky dodané Reisovi boli falzifikáty, pretože neboli oficiálne vydané oprávnenou bankou, hoci boli vytlačené na rovnakom papieri, rovnakými farbami a pomocou originálnych tlačových dosiek ako pôvodné bankovky.



VÝVOJ FINANČNEJ SITUÁCIE SLOVENSKÝCH PODNIKOV V ROKOCH 1993–1995

Prof. Ing. Karol Zalai, CSc.
Ekonomická univerzita Bratislava

Transformačný proces, ktorým naša ekonomika v súčasnosti prechádza, sa veľmi výrazne prejavuje v ekonomických výsledkoch podnikov, predovšetkým v ich „viditeľnej“ časti – vo finančnej situácii. Finančná situácia je pritom skutočnosťou, o ktorú sa intenzívne zaujíma celý rad subjektov pôsobiacich na trhu – banky, akcionári, obchodní partneri, daňové úrady a ďalší. Každý z týchto subjektov má na to veľmi vážne, pritom špecifické dôvody.

Cieľom článku je charakterizovať vývoj finančnej situácie slovenských podnikov za roky 1993–1995. V prvom rade však treba vysvetliť niektoré skutočnosti dôležité pre správnu interpretáciu údajov.

Údajová základňa a súbor analyzovaných podnikov

Údaje, ktorými je finančná situácia charakterizovaná, poskytli autorovi Bankové zúčtovacie centrum, a. s., Bratislava. Vypovedajú o finančnej situácii slovenských podnikov za roky 1993, 1994 a 1995, teda za obdobie, v ktorom slovenské podniky pôsobili v rámci suverénnej ekonomiky.

Štatistické údaje možno považovať za preukazné, len ak reprezentujú primerane rozsiahly súbor podnikov. V jednotlivých rokoch bol ich počet nasledujúci:

Tab. 1

Rok	1993	1994	1995
Celkový počet podnikov	18 783	24 867	24 697

Početnosť súboru je dostatočne veľká, štatistické charakteristiky, ktoré vypovedajú o dosiahnutých výsledkoch sú spoľahlivé. Pri skúmaní finančnej situácie bol súbor ďalej vnútorne členený podľa:

- právnej formy podniku,
- príslušnosti OKEČ – hlavných skupín.

Pre vývoj v hodnotenom súbore je na jednej strane príznačné znižovanie počtu a podielu štátnych podnikov a súkromných podnikateľov registrovaných v obchodnom registri a na druhej strane zvyšovanie počtu a podielu akciových spoločností a spoločností s ručením obmedzeným.

Tab. 2 Početnosť podnikov podľa právnej formy

Rok	1993	1994	1995
Štátne podniky	699	631	457
Akciové spoločnosti	1 275	1 532	1 696
Spoločnosti s ručením obmedzeným	12 883	15 777	17 169
Súkromní podnikatelia registrovaní v OR	1 585	1 267	1 087
Iné formy (napr. družstvá)	2 341	5 660	4 288
Spolu	18 783	24 867	24 697

Tab. 3 Početnosť podnikov podľa OKEČ – hlavné skupiny

Rok	1993	1994	1995
Výroba	6 310	7 568	7 828
Veľkoobchod	5 999	7 549	7 666
Maloobchod	1 485	1 748	2 280
Služby	4 989	5 953	6 025
Neidentifikované OKEČ*	–	2 049	898
Spolu	18 783	24 867	24 697

*OKEČ – odvetová klasifikácia ekonomických činností

V analyzovanom období sa počet podnikov v každej skupine zvyšuje, pričom najdynamickejšie rastie maloobchod.

Na dokreslenie situácie uvádzame aj výsledky podľa OKEČ za niektoré odbory činnosti. Vybrané výrobné odbory sú typické pre slovenskú ekonomiku. Početnosť hodnotených subjektov je nasledujúca:

- výroba elektrických strojov a prístrojov 238
- výroba iných strojov na špeciálne účely 143
- textilný priemysel 161
- odevný priemysel, spracovanie a farbenie kožušín 171
- výroba chemických výrobkov 84
- výroba gumových a plastových produktov 178
- výroba nábytku 140

Treba zdôrazniť, že hodnoty ukazovateľov podnikov vybraných odborov sú len za rok 1994. Podobné údaje za rok 1995 nie sú v čase písania článku (júl 1996) ešte k dispozícii. Ako však vyplýva zo súhrnných údajov za celý súbor a tiež z jeho členenia podľa právnej formy, resp. OKEČ, významnejšie zmeny v r. 1995 nemožno predpokladať.



Použité ukazovatele

O finančnej situácii podnikov vypovedajú zodpovedajúce ukazovatele, konštruované spravidla ako ukazovatele pomerové. Bývajú to ukazovatele sprostredkujúce informácie o rozhodujúcich stránkach finančnej situácie, ako je:

- **likvidita** – charakterizuje schopnosť podniku hradíť svoje záväzky,
- **aktivita** – charakterizuje úroveň využitia podnikového majetku a je determinovaná jeho obratovosťou, resp. viazanosťou,
- **zadlženosť** – štruktúra finančných zdrojov podniku, podiel vlastných a cudzích zdrojov,
- **rentabilita** – syntéza predchádzajúcich stránok vypovedajúca o celkovej výkonnosti (bonite) podniku.

Počet a tiež spôsob konštrukcie ukazovateľov monitorujúcich jednotlivé stránky finančnej situácie podnikov môžu byť rôzne, závisí to predovšetkým od cieľa analýzy. Naším cieľom je poskytnúť globálny pohľad na finančnú situáciu slovenských podnikov prostredníctvom „priemerného“ podniku. Preto bol použitý relatívne obmedzený počet ukazovateľov, v ktorom však nechýbajú ukazovatele typické, najčastejšie používané aj v zahraničných publikáciách. Konštrukciu ukazovateľov osobitne nevysvetľujeme, bude však charakterizovaná v časti venovanej komentovaniu dosiahnutých výsledkov.

Metódy spracovania finančných ukazovateľov

Kvantifikácia dosiahnutej úrovne finančnej situácie je uskutočnená pomocou štatistických metód a charakterizujú ju nasledujúce veličiny – medián, kvartily a decily.

Medián (Me) je prostredným členom radu hodnôt súboru ukazovateľov usporiadaných podľa veľkosti. Rozdeľuje celý súbor na dve polovice, na nadpriemernú a podpriemernú časť podnikov. Medián lepšie vypovedá o „priemerných pomeroch“ v súbore ako aritmetický priemer, pretože nie je citlivý na extrémne hodnoty.

Kvartily (K) umožňujú precíznejšie rozdelenie súboru do pásiem, a to až do štyroch. Dosahuje sa to vyčíslením horného a dolného kvartil. Horný kvartil (HK) rozdeľuje nadpriemerné pásmo na dve časti, pretože je vlastne prostredným členom tejto časti súboru. Analogicky je dolný kvartil (DK) prostredným členom podpriemernej časti súboru, a teda rozdeľuje túto časť na dve polovice.

Vzdialenosť medzi horným a dolným kvartilom umožňuje posúdiť tiež variabilitu (homogénnosť) v súbore.

Decily (D) rozdeľujú súbor podnikov ešte detailnejšie do desiatich pásiem. Horný decil (HD) je hranicou, za ktorou sa nachádza 10 % najlepších podnikov, dolný decil (DD) je hranicou, za ktorou je 10 % najhorších podnikov. Ich vzdialenosť tiež umožňuje posúdiť homogenitu súboru.

Finančná situácia priemerného slovenského podniku a jej vývoj

Finančnú situáciu slovenských podnikov bude reprezentovať „priemerný“ slovenský podnik, „vypočítaný“ v príslušnom roku z celého súboru s použitím mediánu. Východiskom sú údaje z tabuľky č. 4.

Likvidita. Hodnotenie likvidity sa opiera o dva ukazovatele. **Likvidita 2. stupňa (L2)** konfrontuje finančný majetok a pohľadávky podniku s jeho krátkodobými záväzkami. Podľa zahraničných prameňov možno považovať schopnosť podniku hradíť krátkodobé záväzky za zabezpečenú vtedy, ak podnik dosahuje výsledok v intervale 1–1,5. Priemerný slovenský podnik je od týchto hodnôt pomerne ďaleko. Jeho finančný majetok a pohľadávky (ich časť pritom ešte môže byť nedobytná) zodpovedajú len asi 70 % stavu krátkodobých záväzkov. Ukazovateľ zaznamenáva v hodnotenom období mierny pozitívny vývoj (rastie), čo je však „zásluha“ rastu pohľadávok.

Likvidita 3. stupňa (L3) porovnáva celkový obežný majetok vrátane zásob s krátkodobými záväzkami. Odvolávajúc sa opäť na zahraničné zdroje a skúsenosti, za žiaduci výsledok v tých podnikoch, kde zásoby sú významnou majetkovou položkou (napr. výrobné), možno považovať hodnoty v intervale 2–2,5. Pre podniky pracujúce bez zásob (napr. poradenské firmy) sa blíži „zdravá“ hodnota štandardu uvedenému pre ukazovateľ L2. Úroveň i vývoj tohto ukazovateľa v priemernom podniku sú neuspokojivé. Hodnota ukazovateľa v čase klesá, a v r. 1995 nezodpovedá ani celý obežný majetok stavu krátkodobých záväzkov. Znižovanie hodnoty ukazovateľa L3 vypovedá o poklese stavu zásob.

Likvidita priemerného slovenského podniku je nízka, jeho schopnosť hradíť záväzky je otázná.

Zadlženosť. Zadlženosť je charakterizovaná tromi ukazovateľmi. Najbezprostrednejšie o nej vypovedá ukazovateľ **celková zadlženosť aktív (CZA)**, kde sa porovnáva cudzí kapitál s objemom aktív podniku (celkovým kapitálom). Ako vyplýva z tabuľky, zadlženosť priemerného slovenského podniku sa v analyzovanom období medziročne stále zvyšuje o viac ako 2 % ročne a v r. 1995 prekročila hranicu 70 %. Táto hranica sa vo vyspelom európskom trhovom prostredí považuje za hornú hranicu „nasadenia“ cudzieho kapitálu. Podiel treba vnímať súčasne s „cenou“ cudzieho kapitálu, úrokovou mierou, pretože z toho vyplývajú nároky na tvorbu vlastných zdrojov.

Ďalší z ukazovateľov – **prvotná platobná neschopnosť (PN)** – porovnáva záväzky podniku s jeho pohľadávkami. Vypovedá tiež o stave finančných zdrojov podniku. Nepomer medzi záväzkami a pohľadávkami priemerného podniku je veľmi veľký, záväzky sú v r. 1995 o 53 % väčšie ako pohľadávky. Tento výsledok korešponduje s konštatovaním o nízkej likvidite priemerného podniku.

Tab. 4 Ukazovatele finančnej situácie podnikov v r. 1993, 1994, 1995

Celý súbor	Rok	Štatistická charakteristika	U k a z o v a t e l e											
			L2	L3	PN	CZA	ČUK*)	DOZAS	DSPOH	DSZÁV	DOAKT	ROA	ROE	RT
	1993	Me	0,69	1,02	1,48	66,79	0,00	13,30	41,90	95,63	228,71	-0,58	-1,94	0,00
	1994	Me	0,71	1,00	1,54	69,64	0,00	8,61	40,67	96,14	206,50	-0,05	-1,31	0,00
	1995	Me	0,72	0,99	1,53	71,93	0,00	5,75	40,73	93,97	196,51	0,00	-1,10	0,00

*) Ukazovateľ nie je vyčíslený pre vysoký podiel podnikov predkladajúcich účtovnú závierku v skrátenom rozsahu, ktorá neobsahuje údaj o nákladových úrokoch. Reálne hodnoty budú uvedené pri vybraných výrobných odboroch.



Tretí z ukazovateľov zadĺženosti – *čisté úrokové krytie (ČUK)* – vypovedá o schopnosti podniku hradiť cenu cudzieho kapitálu (úrok). Je pomerom zisku po zdanení a nákladových úrokoch (čitateľ zlomku) s nákladovými úrokmi. S ohľadom na to, že podstatná časť podnikov zahrnutých do súboru predkladá účtovnú závierku v skrátenom rozsahu, ktorá neobsahuje údaje o nákladových úrokoch, nie je tento ukazovateľ vyčíslený za celý súbor, ani pri jeho členení podľa právnej formy, resp. OKEČ. Vyčíslený bude pri charakteristike vybraných výrobných odborov.

Súhrnne možno konštatovať, že priemerný podnik je vysoko zadĺžený s výraznou prevahou záväzkov nad pohľadávkami.

Aktivita. Schopnosť podniku využívať viazaný majetok je sprostredkovaná nasledujúcimi ukazovateľmi.

Doba obratu zásob (DOZAS) vypovedá o dĺžke obdobia, za ktoré sa uskutoční jedna obrátka zásob. Ukazovateľ je daný pomerom zásob a výnosov (tržieb) krát 360 dní. V hodnotenom období zaznamenáva veľmi pozitívny vývoj, došlo ku skráteniu doby obratu z 13,3 dňa v r. 1993 na 5,75 dňa v r. 1995. Je to dôsledok najmä dvoch skutočností. Prvou je pokles stavu zásob, čo korešponduje so záverom uskutočneným pri analýze likvidity, druhou zmena štruktúry v súbore podnikov, keď poklesol podiel podnikov s dlhou obrátkou (štátnych) a vzrástol podiel firiem s krátkou obrátkou (s.r.o. a súkromníci).

Priemerná doba inkasa (DSPOH) vyjadruje dĺžku obdobia, ktoré dodávateľ v priemere čaká, kým od momentu realizácie (fakturácie) dôjde k platbe odberateľa. Táto doba je stále veľmi dlhá, i keď ukazovateľ vykazuje veľmi miernu tendenciu jej skrátenia. Na inkaso sa čaká viac ako 40 dní.

Ďalší ukazovateľ uvedený v tabuľke – *doba splatnosti záväzkov (DSZAV)* – nie je ukazovateľom vypovedajúcim o využití majetku podniku. Veľmi však súvisí s predchádzajúcim ukazovateľom DSPOH a dokresľuje celú situáciu o platobných vzťahoch dodávateľ versus odberateľ. Vypovedá totiž o tom, koľko dní v priemere trvá, kým odberateľ hradí svoje záväzky. Tento ukazovateľ síce tiež javí náznaky istého zlepšenia, doba úhrady je však extrémne dlhá. V r. 1995 trvá viac ako tri mesiace, kým dôjde k úhrade záväzkov. Doba splatnosti záväzkov je v r. 1995 2,3-krát dlhšia ako doba inkasa pohľadávok. Rozdiel medzi nimi je neúnosne veľký a vyúsťuje do rastúcej zadĺženosti (CZA) a prevahe záväzkov nad pohľadávkami (PN), teda primárnej insolventnosti.

Ukazovateľ *doba obratu aktív (DOAKT)* vypovedá o využití (viazanosti, obratovosti) celého majetku. Tendencia je dobrá, v hodnotenom období došlo k jej skráteniu asi o 1 mesiac. Tento výsledok je však najmä dôsledkom štruktúrálnej zmeny v súbore, o ktorej sme sa zmienili už pri obrate zásob.

Vývoj v oblasti aktivity preukazuje známky zlepšovania situácie, ktoré by boli vcelku evidentné, keby ich nespochybovali štruktúralne zmeny v súbore podnikov.

Rentabilita. Syntézou či vyústením výsledkov dosiahnutých v likvidite, zadĺženosti i aktivite je rentabilita. Na úrovni celého súboru ju vyjadrujú ukazovatele *rentabilita aktív (ROA)*, *rentabilita vlastného kapitálu (ROE)*, na úrovni vybraných výrobných odborov i *rentabilita tržieb (RT)*.

Ukazovateľ ROA (Return on Assets) je pomerom zisku po zdanení a celkových aktív. Priemerný podnik je stratový a z toho vyplýva tiež väčšinou záporná hodnota ukazovateľa, ktorá vyúsťila v r. 1995 do nuly. Vývoj by bolo možné hodnotiť ako pozitívny, keby základ, z ktorého vychádza, nebol veľmi nízky (záporný). Je veľmi dôležité, aby sa príznaky zlepšovania podarilo stabilizovať a pre ďalšie obdobie významnejšie dynamizovať.

Podobný obraz poskytuje aj ukazovateľ ROE (Return on Equity). Úroveň zápornej rentability sa v priebehu obdobia síce znižuje, ale aj v r. 1995 je stratovosť vysoká. Vývoj tohto ukazovateľa je

negatívne ovplyvnený aj relatívnym poklesom vlastného kapitálu (imania).

O finančnej situácii priemerného slovenského podniku možno záverom konštatovať, že je nestabilná, charakterizuje ju nízka likvidita, vysoká zadĺženosť, mierne sa zlepšujúce, avšak stále nedostatočné využitie majetku, čo vyúsťuje do stratovosti.

Hodnotenie finančnej situácie slovenských podnikov budeme ďalej precizovať štruktúrovaním celého súboru podnikov do pod-súborov podľa už uvedených kritérií.

Finančná situácia slovenských podnikov štruktúrovaných podľa právnej formy podnikania

Osobitosti či naopak zhodu v posudzovaní finančnej situácie podnikov pri ich rozdelení podľa právnej formy podnikania založíme na údajoch sústredných v tab. č. 5.

O jednotlivých stránkach finančnej situácie môžeme uskutočniť tieto sudy:

Likvidita. Na prvý pohľad je zrejme, že ani v jednom z uplatnených ukazovateľov likvidity nedosiahol priemerný podnik ktorejkoľvek právnej formy smerné hodnoty.

V likvidite 2. stupňa je najlepšia priemerná akciová spoločnosť. Ani v tej však nepostačuje finančný majetok a pohľadávky na krytie jej záväzkov. V roku 1995 je schopná uhradiť len 92 % krátkodobých záväzkov pri nasadení spomínaného obežného majetku. Pomerne blízko k týmto výsledkom je aj priemerný štátny podnik. V likvidite 3. stupňa je to naopak. Najvyššie hodnoty (vplyv zásob) vykazujú štátne podniky, nasledujú akciové spoločnosti.

Najnižšiu likviditu, a to zhodne v oboch ukazovateľoch, zaznamenávame u priemernej spoločnosti s ručením obmedzeným. Tento obchodný partner je preto asi aj najproblematickejší platca.

Zadĺženosť. Priemerné podniky jednotlivých právnych foriem sa svojou zadĺženosťou výrazne odlišujú (CZA). Najnižší podiel cudzieho kapitálu je v štátnych podnikoch, kde v závere hodnoteného obdobia nepredstavuje ani štvrtinu. Tento stav a vývoj (znižovanie zadĺženosti) je pochopiteľný a súvisí s privatizáciou štátnych podnikov, resp. prípravou na ňu. Pomerne nízky a pritom stabilný podiel cudzieho kapitálu je v akciových spoločnostiach. Z toho vyplýva relatívne nízke úrokové zaťaženie nákladov, a preto aj najnižšia stratovosť. Viac ako polovicu kapitálu predstavuje cudzí kapitál u súkromných podnikateľov, pričom je zaujímavé, že v poslednom roku jeho podiel poklesol (o približne 7 %), hoci došlo aj k poklesu úrokových mier v bankách. Predchádzajúce roky asi umožnili súkromným podnikateľom vytvoriť vlastné zdroje. Extrémne zadĺžené sú spoločnosti s ručením obmedzeným. Podiel cudzieho kapitálu v priemernej s.r.o. je podstatne vyšší ako dve tretiny a zadĺženosť v priebehu obdobia rastie. Dôsledok je vidieť vo vysokej stratovosti.

Pomer záväzkov a pohľadávok (PN) je najpriaznivejší v akciových spoločnostiach, v ktorých už v závere obdobia majú prevahu pohľadávky. Najmenej priaznivé je situácia opäť v priemernej s.r.o., ktorá má záväzky podstatne vyššie ako pohľadávky.

Aktivita. Je prirodzené, že najvýraznejšie rozdiely evidujeme u ukazovateľov vypovedajúcich o obratovosti (viazanosti) majetku. Súvisí to s viacerými okolnosťami, predovšetkým však s veľkosťou podnikov a odborom ich činnosti. Štátne podniky napr. patria najmä do kategórie veľkých podnikov, zatiaľ čo súkromní podnikatelia sú prevažne v kategórii malých podnikov a podobne.

Zásoby (DOZAS) sa obracajú najpomalšie v štátnych podnikoch, hoci sa tu zaznamenal pozitívny vývoj. Zrýchliť sa ich obrát takmer o mesiac (25,15 dňa) ako dôsledok už spomínaných privatizačných aktivít a snahy zbaviť sa nepotrebných zásob. Podobný, veľmi dynamický je vývoj v obrátke zásob aj u priemer-



nej akciovej spoločnosti. Transparentný vlastnícky vzťah k majetku pravdepodobne spôsobil skrátenie doby obratu zásob takmer o polovicu. Najkratšia obrátka zásob je v spoločnostiach s ručením obmedzeným. Je to iste aj zásluha toho, že túto právnu formu má najviac podnikateľských subjektov, ktorých činnosť si nevyžaduje zásoby, resp. len na veľmi nízkej úrovni (napr. poradenské, projektové, cestovné s.r.o. a pod.). U súkromných podnikateľov sa zásoby obrátia asi za týždeň.

Zaujímavé poznatky poskytuje pohľad na ukazovatele vypovedajúce o dobe inkasa (DSPO) a dobe splácania záväzkov (DS ZÁV). Najkonsolidovanejšia je situácia v štátnych podnikoch. Ich priemerný predstaviteľ síce v priemere inkasuje raz za tri mesiace (v r. 1995 tu došlo k zlepšeniu), ale v podstate za takú dobu aj platí svoje záväzky. U ďalších právnych foriem sa už rozdiel medzi inkasom a platením zväčšuje. V akciových spoločnostiach je rozdiel asi 20 dní a najväčšiu „nechuť“ platiť vykazujú spoločnosti s ručením obmedzeným. Doba, za ktorú v priemere hradia svoje záväzky je 2,5 až 2,7-krát dlhšia ako doba, za ktorú inkasujú. Za touto averziou platiť sú samozrejme skryté objektívne príčiny, nezdravé aktíva a nízka likvidita, choré pasíva a vysoká zadlženosť. Podobný, i keď nie až taký ostrý rozpor v inkase a platbe je u súkromných podnikateľov. Doba platenia je približne dvakrát dlhšia ako doba inkasa.

Veľkostné a odborové špecifiká sa prejavujú aj v dobe obratu celkových aktív (DOAKT). Pridávajú sa k nim však aj ďalšie, z ktorých osobitne treba uviesť odbytové problémy a dosahovanie nedostačujúcich tržieb, ktoré sú vlastne formou obratu aktív. Je jasné, že najväčšie problémy v tomto smere majú štátne podniky, kde trvá jeden obrat aktív viac ako dva roky. V akciových spoločnostiach, z ktorých veľká časť spadá tiež do kategórie veľkých podnikov, trvá obrat asi 1,5 roka. V ostatných dvoch právnych formách sa aktíva obrátia za rok približne dvakrát.

Rentabilita. Stratovosť, čiže zápornú rentabilitu vykazuje priemerný štátny podnik (sú najstratovejšie), akciové spoločnosti (majú najnižšiu stratovosť) i spoločnosti s ručením obmedzeným. Jedinou právnou formou, v ktorej dosahuje priemerný podnik zisk a vykazuje kladnú rentabilitu je súkromný podnikateľ.

Súhrnne možno záverom konštatovať, že najviac najhorších výsledkov dosahuje priemerný štátny podnik. Z jedenástich vyčíslených ukazovateľov je päťkrát najhorší. Štyrikrát majú najhorší výsledok spoločnosti s ručením obmedzeným, pričom obe právne formy boli po dvakrát najlepšie. Dvakrát najlepšie, ale tiež dvakrát najhoršie sú akciové spoločnosti. Finančne relatívne najstabilnejšie sú podniky súkromných podnikateľov, v ktorých priemerný podnik je štyrikrát najlepší.

Finančná situácia slovenských podnikov štruktúrovaných podľa OKEČ na hlavné skupiny

Východiskom hodnotenia bude tabuľka č. 6 sústreďujúca hodnoty použitých ukazovateľov.

Likvidita. Výsledky v likvidite sú vyrovnanejšie podľa OKEČ ako podľa právnych foriem. Najvyššiu (stále však nepostačujúcu) likviditu 2. stupňa dosahujú podniky poskytujúce služby, úhrada záväzkov je najviac ohrozená v maloobchodných podnikoch. Likvidita 3. stupňa je vo všetkých odboroch prakticky rovnaká, podnik každého odboru by na úhradu svojich krátkodobých záväzkov „minul“ celý svoj obežný majetok.

Zadlženosť. Aj v podiele cudzieho kapitálu (CZA) sú rozdiely menšie ako pri kritériu právne formy. Priemerný podnik každého odboru používa viac cudzieho kapitálu ako vlastného. Najmenší je tento podiel u výrobných podnikov, pričom dynamicky medziročne rástol a dosiahol v r. 1995 už dvojtretinový podiel. Veľmi vysokú zadlženosť vykazujú obchodné podniky, a to tak veľkoobchod, ako i maloobchod.

Priemerný podnik každého odboru je primárne insolventný, záväzky sú vyššie ako pohľadávky, pričom najvýraznejšia je táto prevaha v maloobchode, najnižšia v službách.

Aktivita. Úroveň využitia majetku je rôzna. Zásoby (DOZAS) sa obracajú najpomalšie vo výrobných podnikoch, čo je prirodzené. Ich obratovosť však zaznamenala veľmi pozitívny vývoj a v priebehu hodnoteného obdobia sa obrátka skrátila takmer o polovicu. Prekvapujúce je, že len o málo kratšiu obrátku majú

Tab. 5 Ukazovatele finančnej situácie podnikov v r. 1993, 1994 a 1995 podľa právnej formy

Právna forma	Štatistická charakteristika	U k a z o v a t e l e											
		L2	L3	PN**)	CZA	ČUK*)	DOZAS	DSPOH	DSZÁV	DOAKT**	ROA	ROE	RT
Štátne podniky	1993	0,8	1,4	–	29,1	0,00	101,7	94,2	96,00	–	-1,8	-1,9	-3,00
	1994	0,85	1,54	1,01	24,85	0,00	95,67	92,86	94,74	830,85	-1,29	-1,83	-3,10
	1995	0,86	1,53	1,02	23,78	0,00	76,55	81,67	90,37	798,04	-2,03	-2,72	-3,08
Akciové spoločnosti	1993	0,8	1,2	–	38,8	0,00	36,3	85,6	108,2	–	-0,1	0,00	0,00
	1994	0,89	1,27	1,02	38,15	0,00	26,01	80,38	105,03	547,34	0,00	0,00	0,00
	1995	0,92	1,26	0,95	38,72	0,00	19,22	84,16	104,11	560,82	-0,15	-0,44	0,00
Spoločnosti s ručením obmedzeným	1993	0,7	1,00	–	75,5	0,00	6,3	33,4	94,0	–	-0,5	9,2	0,00
	1994	0,71	0,97	1,69	78,49	0,00	6,64	37,51	100,08	176,99	-0,23	-2,46	0,00
	1995	0,6	0,96	1,64	79,00	0,00	3,56	37,16	95,86	168,18	0,00	-2,04	0,00
Súkromní podnikatelia	1994	0,6	1,00	–	64,8	0,00	5,8	25,5	55,9	–	0,2	25,0	0,1
	1995	0,67	0,94	1,41	66,97	0,00	7,07	29,46	64,67	171,01	2,09	1,53	0,82
	1996	0,77	1,05	1,24	59,82	0,00	6,19	31,02	62,51	187,61	2,11	1,51	-1,04

*) Vysoký podiel podnikov predkladajúcich účtovnú závierku v skrátenom rozsahu, ktorá neobsahuje údaj o nákladových úrokoch.

**) Ukazovatele PN a DOAKT neboli za rok 1993 k dispozícii.



Tab. 6 Ukazovatele finančnej situácie podnikov v r. 1993, 1994 a 1995 podľa OKEČ – hlavné skupiny

Hlavné skupiny OKEČ	Štatistická charakteristika	Ukazovatele											
		L2	L3	PN	CZA	ČUK*)	DOZAS	DSPOH	DSZÁV	DOAKT	ROA	ROE	RT
Výroba	1993	0,68	1,06	1,56	56,68	0,00	34,03	60,89	114,04	333,06	-0,65	-1,83	0,00
	1994	0,71	1,03	1,68	62,64	0,00	24,58	58,9	118,8	283,37	0,00	-0,59	0,00
	1995	0,73	1,02	1,69	65,60	0,00	17,33	55,70	112,59	256,06	0,00	-0,07	0,00
Veľkoobchod	1993	0,66	1,00	1,52	78,18	0,00	12,46	29,33	91,25	169,39	-0,67	-2,88	0,00
	1994	0,69	1,00	1,59	80,17	0,00	10,15	31,59	94,23	164,41	-0,27	-2,33	0,00
	1995	0,67	0,97	1,53	80,82	0,00	6,75	32,88	89,19	160,56	0,00	-1,95	0,00
Maloobchod	1993	0,48	1,00	2,00	77,01	0,00	28,42	15,32	63,16	156,63	-1,30	-5,29	0,00
	1994	0,49	0,97	2,49	82,16	0,00	24,16	16,69	68,67	137,87	-0,17	-3,21	0,00
	1995	0,55	0,98	1,92	77,74	0,00	16,19	15,66	66,02	142,58	-0,11	-2,93	0,00
Služby	1994	0,83	1,01	1,23	61,54	0,00	0,00	39,08	89,38	237,58	-0,3	-1,00	0,00
	1995	0,86	1,01	1,37	64,95	0,00	0,00	40,64	89,50	214,52	0,00	0,00	0,00
	1996	0,87	1,00	1,35	66,47	0,00	0,00	40,94	91,17	207,23	0,00	-0,67	0,00

zásoby v maloobchode. Podniky služieb zásoby nevykazujú. Inkaso pohľadávok (DSPO) a splácanie záväzkov (DSZÁV) sú veľmi rozdielne. V priemernom výrobnom podniku sa inkasuje približne raz za dva mesiace, pričom vývoj bol priaznivý. Nasledujú podniky služieb, ďalej veľkoobchod a najkratšia doba inkasa je v maloobchode. Je to pochopiteľné, v maloobchode sa predáva väčšinou za hotové. Doba splatnosti záväzkov je „prírodzene“ dlhšia. V najlepšom prípade približne dvojnásobne (výrobné podniky), extrémom sú maloobchodné podniky, v ktorých je to viac ako štvornásobne.

Obrátka celkových aktív (DOAKT) súvisí s investičnou náročnosťou odboru podnikania. Najpomalšiu obratovosť vykazujú preto výrobné podniky, ktoré sú investične najnáročnejšie. Pozitívne treba však u nich hodnotiť podstatné zrýchlenie obratu v roku 1995 oproti roku 1993. Najrýchlejšie, 2,5-krát za rok sa obráti majetok v maloobchode.

Rentabilita. V každom z hodnotených odborov činnosti je priemerný podnik stratový. Preto sú i všetky rentability vyčíslené so záporným znamienkom. Najnižšiu stratovosť vykazujú služby, najvyššiu maloobchod.

Pri posudzovaní finančnej situácie slovenských podnikov a uplatnení kritéria príslušnosť podniku podľa OKEČ sa javia ako finančne najkonsolidovanejšie podniky poskytujúce služby. V troch dôležitých charakteristikách – likvidite, vzťahu pohľadávok a záväzkov a rentabilite dosahujú najlepšie výsledky. Treba však súčasne poznamenať, že tieto „najlepšie“ priemerné výsledky sú ďaleko od dobrých (priaznivých) priemerných výsledkov. Maloobchodné podniky sú protipólom. V nich má päť (z 11 vyhodnocovaných) ukazovateľov najhoršie výsledky. Majú veľmi nízku likviditu, dvojnásobok záväzkov v porovnaní s pohľadávkami a vykazujú tiež najvyššiu stratovosť. Výrobné a veľkoobchodné podniky sú uprostred tohto intervalu.

Analýzu finančnej situácie slovenských podnikov prehĺbime ďalej sondou do súboru výrobných podnikov, pretože týchto bolo v každom roku hodnoteného obdobia najviac. Rozsah článku neumožňuje vyčerpať prezentáciu výsledkov všetkých odborov, ale núti k selekcii na tie, ktoré sú pre slovenský priemysel (podľa názoru autora) charakteristické, a v ktorých sa angažujú aj najznámejšie slovenské podniky. Pripomíname, že tento pohľad je statický, údaje sprostredkujú len výsledky dosiahnuté v r. 1994. Vo väčšine z použitých pomerových finančných ukazo-

vateľov nedošlo v prípade výrobných podnikov v r. 1995 v porovnaní s rokom 1994 k tak zásadným zmenám, že by to znehodnotilo obraz o situácii.

Finančná situácia vybraných odborov slovenských podnikov v r. 1994

Ukazovatele za jednotlivé výrobné odbory sú v tabuľkách usporiadané podľa nasledujúcej schémy:

Horný kvartil		Horný decil
	Medián	
Dolný kvartil		Dolný decil

Okrem priemerného výsledku daného odboru (Me) máme tiež informácie o hraniciach, za ktoré sa dostalo 25 % (HK), resp. 10 % (HD) najlepších podnikov a samozrejme poznáme tiež hraničné hodnoty, za ktorými je 25 % (DK), resp. 10 % (DD) najhorších podnikov.

V jednotlivých oblastiach finančnej situácie dosiahli podniky vybraných výrobných odborov takéto výsledky:

Likvidita. Likviditu posúdime na základe údajov v tab. 7.

Najvyššiu úroveň likvidity dosahuje výrobný odbor „výroba elektrických strojov a prístrojov“, a to v oboch ukazovateľoch (L2 i L3). Priemerný výsledok v ukazovateli L2 je už pomerne blízko dolnej hranici pásma prijateľných hodnôt. Štvrtina podnikov, teda asi 60, je svojím výsledkom nad 1,37 relatívne (nepoznáme však kvalitu pohľadávok) spoľahlivo schopná hrať záväzky a 10 % podnikov, t. j. asi 24, dosahuje výsledok 2,21 a lepší. Tieto by s úhradou záväzkov nemali mať žiadne problémy. Naopak, štvrtina podnikov patriacich do dolného kvartilu platí asi nie je schopná a v podnikoch dolného decilu (opäť asi 24) je stav finančného majetku a pohľadávok len vo výške 12 % krátkodobých záväzkov. Inými slovami, koruna krátkodobých záväzkov má ako „protipól“ len 12 halierov finančného majetku



a pohľadov. Podobný obraz poskytujú aj výsledky v ukazovateľoch L3. Súbor podnikov tohto odboru je nehomogénny, vyskytuje sa tu pomerne veľa likvidných podnikov, ale tiež je tu rovnaký počet nelikvidných podnikov.

Najnižšiu likviditu, opäť v oboch ukazovateľoch vykazuje výrobný odbor „výroba nábytku“. V tomto odbore dosahuje len 10 % podnikov, t. j. 14 podnikov takú úroveň likvidity, ktorá je zárukou spôsobilosti hradíť svoje záväzky.

Zo vzťahu medzi ukazovateľmi L2 a L3 možno zistiť náročnosť výrobného odboru na zásoby. Najviac zásob je vo výrobe nábytku, ukazovateľ L3 je 1,727-násobkom ukazovateľa L2. Naopak, najnižší stav zásob je v odbore výroba elektrických strojov a prístrojov, kde je tento podiel len 1,277.

Ani jeden z vybraných výrobných odborov nevykazuje úroveň likvidity zodpovedajúcu štandardom prijatým v rozvinutých trhovách ekonomikách, naopak väčšina z nich je hlboko pod touto hranicou.

Zadlženosť. Údaje potrebné na posúdenie štruktúry finančných zdrojov podnikov sú v tabuľke 8. Okrem ukazovateľov používaných pri hodnotení celého súboru podnikov môžeme teraz pracovať aj s ukazovateľom čistej úrokového krytie, ktorý kvantifikuje schopnosť podniku hradíť cenu (úrok) cudzieho kapitálu.

Najzadlženejší (CZA) je odbor „výroba nábytku“. V priemernom podniku tohto odboru tvorí viac ako 80 %

Tab. 7 Ukazovatele likvidity vo vybraných odboroch v r. 1994

Odbor	U k a z o v a t e l e					
	Likvidita 2. stupňa			Likvidita 3. stupňa		
Výroba elektrických strojov a prístrojov	1,37		2,21	1,71		2,85
	0,47	0,90	0,12	0,81	1,15	0,23
Výroba iných strojov na špeciálne účely	1,14		2,24	1,64		3,28
	0,43	0,67	0,17	0,72	1,13	0,32
Textilná výroba	1,10		2,22	1,54		3,44
	0,25	0,68	0,04	0,53	1,00	0,15
Odevná výroba, spracovanie a farbenie kožušín	1,16		2,03	1,86		3,48
	0,28	0,62	0,10	0,59	0,99	0,25
Výroba chemikálií a chemických výrobkov	1,16		4,20	1,56		4,43
	0,30	0,73	0,00	0,62	1,09	0,03
Výroba výrobkov z gumy a plastov	0,98		1,98	1,43		2,76
	0,25	0,68	0,01	0,52	0,96	0,06
Výroba nábytku	0,91		1,29	1,31		1,99
	0,30	0,55	0,13	0,51	0,95	0,25

Tab. 8 Ukazovatele zadlženosti vo vybraných odboroch v r. 1994

Odbor	U k a z o v a t e l e								
	PN			CZA			ČUK		
Výroba elektrických strojov a prístrojov	0,83		0,00	37,39		9,76	8,25		81,00
	2,84	1,49	6,88	88,24	66,71	101,80	0,00	1,00	0,00
Výroba iných strojov na špeciálne účely	0,80		0,00	29,83		8,93	1,64		16,85
	2,60	1,50	4,37	86,79	61,61	102,10	-1,12	0,00	-8,86
Textilná výroba	0,83		0,00	34,38		10,45	1,69		8,08
	4,64	1,56	15,50	98,67	65,87	130,29	-1,80	0,00	-26,97
Odevná výroba, spracovanie a farbenie kožušín	0,73		0,00	32,74		11,52	2,94		16,81
	4,87	1,64	9,50	99,16	75,26	136,34	-0,92	0,00	-16,56
Výroba chemikálií a chemických výrobkov	0,55		0,00	22,00		0,94	2,73		15,32
	3,78	1,45	10,13	77,90	43,51	99,65	0,00	0,64	-5,98
Výroba výrobkov z gumy a plastov	0,94		0,00	32,34		5,56	1,57		13,22
	3,28	1,75	6,49	97,14	75,64	126,73	-0,21	0,00	-10,00
Výroba nábytku	1,28		0,15	44,96		16,32	1,00		2,41
	4,30	2,22	9,23	102,74	80,69	136,26	-1,57	0,00	-17,11

finančných zdrojov cudzí kapitál. Takáto zadlženosť je extrémne vysoká. Hodnota dolného kvartilu (analogicky i dolného decilu) svedčí tiež o tom, že štvrtina podnikov má záporné vlastné imanie a prakticky celú svoju činnosť financuje cudzími zdrojmi. Viac ako 70 % cudzieho kapitálu je aj v odboroch „výroba výrobkov z gumy a plastov“ a „odevná výroba, spracovanie a farbenie kožušín“. Najnižší podiel cudzieho kapitálu je vo „výrobe chemikálií a chemických výrobkov“. Tento odbor je tiež jediným, kde hodnota dolného decilu je menšia ako sto. Z 84 podnikov tohto odboru je 25 % takých, že podiel cudzieho kapitálu je 22 % a menej.

Ukazovateľ vypovedajúci o vzťahu pohľadov a záväzkov (PN) „kopruje“ ukazovateľ celkovej zadlženosti. Najväčšiu prevahu majú záväzky nad pohľadávkami v najzadlženejšom odbore „výroba nábytku“. Tento nepomer postupne klesá so znižujúcou sa zadlženosťou až po hodnotu 1,45 v odbore „výroba chemikálií a chemických výrobkov“.

Jediným odborom, ktorého priemerný podnik je schopný hradíť cenu cudzieho kapitálu (ČUK), je odbor „výroba elektrických strojov a prístrojov“. Štvrtina podnikov tohto odboru produkuje 8,25-násobok tejto ceny a desatina dokonca 81-násobok. V ostatných odboroch sú toho schopné len podniky patriace do horného kvartilu. Najnižšiu schopnosť v tomto smere majú podniky odborov



Tab. 9 Ukazovatele aktivity vo vybraných odboroch v r. 1994

Odbor	U k a z o v a t e l e											
	DOZÁS			DSPOH			DSZÁV			DOAKT		
Výroba elektrických strojov a prístrojov	16,49		0,00	25,03		0,00	56,92		17,44	120,33		85,09
		50,81			54,32			98,93			183,07	
	120,33		144,2	100,25		202,04	186,68		429,62	375,46		972,65
Výroba iných strojov na špeciálne účely	4,71		0,00	36,0		0,00	69,06		20,87	144,93		89,27
		35,09			69,52			138,48			311,91	
	131,88		371,0	157,57		364,21	311,08		730,27	874,22		1737,1
Textilná výroba	1,92		0,00	12,33		0,00	47,89		4,46	130,69		61,10
		39,31			45,04			111,18			311,94	
	103,51		171,37	110,19		258,8	280,97		600,35	577,68		1740,5
Odevná výroba, spracovanie a farbenie kožušín	0,00		0,00	19,87		0,00	51,17		15,89	142,53		66,61
		34,95			42,41			121,58			242,72	
	99,54		173,24	106,72		182,50	240,1		532,8	396,13		1227,14
Výroba chemikálií a chemických výrobkov	41,78		0,00	11,58		0,00	45,91	0,00		163,78		40,84
		92,29			58,75			108,55			360,97	
	163,78		146,94	109,0		201,83	252,37		759,37	787,85		3083,76
Výroba výrobkov z gúmy a plastov	33,30		0,00	23,65		0,00	53,10		0,73	143,29		80,98
		83,01			56,84			127,46			266,68	
	143,29		209,7	113,47		376,9	254,88		755,8	605,88		1747,9
Výroba nábytku	5,88		0,00	16,99		0,00	58,42		21,11	131,59		57,95
		38,46			51,40			137,55			232,33	
	82,60		153,5	91,19		205,66	253,56		440,4	521,98		1449,34

„výroba nábytku“ a „textilná výroba“, kde v desiatine podnikov chýba takmer 27-násobok a viac ceny cudzieho kapitálu.

Zadĺženost podnikov všetkých odborov okrem „výroby chemikálií a chemických výrobkov“ je veľmi vysoká.

Aktivita. O aktivite vypovedajú údaje v tabuľke 9. Viazanosť zásob (DOZAS) je najnižšia v odbore „odevná výroba“. V priemernom podniku tohto odboru trvá jedna obrátka o niečo dlhšie ako jeden mesiac. S menším odstupom potom nasleduje „výroba iných strojov na špeciálne účely“ a „textilná výroba“. Zajímavé je, že v podnikoch týchto výrobných odborov sú hodnoty ukazovateľov mimoriadne rozptýlené. Vyskytujú sa tu podniky s obrátkou kratšou ako týždeň, ale tiež podniky, v ktorých sa zásoby obrátia raz za pol roka. Najdlhšia doba obrátu je v podnikoch odboru „výroba chemikálií“, v ktorých trvá asi tri mesiace. Výsledky podnikov tohto odboru sú však podstatne homogénnejšie.

Pomerne vyrovnaná je situácia v inkasovaní pohľadávok (DSPOH). Najčastejšie inkasujú podniky „odevnej výroby“, kde to trvá v priemere 42 dní, najdlhšia doba inkasa je v odbore „výroba iných strojov na špeciálne účely“ s dĺžkou takmer 70 dní. V tomto prípade však ide o extrém, v ostatných hodnotených odboroch je to menej ako 2 mesiace.

Doba splácania záväzkov (DSZÁV) je v priemernom podniku každého výrobného odboru podstatne dlhšia ako doba inkasa. Najnižšiu hodnotu vzťahu DSZÁV/DSPOH vykazuje odbor „výroba elektrických strojov a prístrojov“, a to 1,82. Najväčší nepomer medzi inkasom a platením je v „odevnej výrobe“, a to až 2,866. Situácia v tejto oblasti zodpovedá stavu likvidity podnikov. V oboch ukazovateľoch sú výsledky podnikov veľmi rozdielne, ako o tom informujú kvartily a decily.

O využití majetku najsúhrnnejšie informuje posledný ukazovateľ. O jeho úrovni rozhoduje najmä investičná náročnosť odboru podnikania. V investične náročných odboroch býva doba obrátu

dlhšia ako v investične nenáročných odboroch. Porovnateľná rentabilita sa zabezpečuje vyššou či nižšou rentabilitou tržieb. V prípade našich vybraných výrobných odborov možno toto „pravidlo“ odhaliť, avšak nepreukazuje sa dostatočne výrazne. Napríklad investične menej náročná „textilná výroba“ má rovnakú dobu obrátu ako náročnejšia „výroba iných strojov na špeciálne účely“. Najkratšiu dobu obrátu dokonca vykazuje odbor „výroba elektrických strojov a prístrojov“, v ktorom sa majetok obráti dvakrát za rok. Dosiahnuté výsledky sú výraznejšie ovplyvnené odbytovými možnosťami a dosiahnutými výnosmi (tržbami) podnikov ako investičnou náročnosťou odboru.

Rentabilita. Najsyntetickejšie vyjadruje finančne ekonomickú úroveň podnikov ich rentabilita. Okrem ukazovateľa ROA a ROE máme k dispozícii aj rentabilitu tržieb, vypovedajúcu o hospodárnosti výroby. Vstupné údaje sú v tabuľke 10.

Len v dvoch výrobných odboroch sa priemerný podnik nachádza v pásme kladnej rentability – v odbore „výroba elektrických strojov a prístrojov“, kde je rentabilita najvyššia, a v odbore „výroba chemikálií a chemických výrobkov“. Ostatné hodnotené odbory vykazujú nulovú, resp. zápornú rentabilitu. Hodnoty kvartilov a decilov pritom dokumentujú veľkú variabilitu vo výsledkoch. V každom z hodnotených odborov (nielen v dvoch najlepších) existujú podniky vykazujúce veľmi vysokú rentabilitu. Sú to predovšetkým podniky patriace do pásma nad horným decilom. Takisto existujú v každom odbore podniky s vysokou zápornou rentabilitou. Sú to podniky pásma dolný kvartil a najmä dolný decil.

Pri určení poradia hodnotených výrobných odborov podľa dosiahnutých finančno-ekonomických výsledkov možno postupovať rôzne. Najjednoduchší postup by vychádzal z početnosti najlepších, resp. najhorších výsledkov. Najviac najhorších výsledkov (7) dosahuje odbor „výroba nábytku“, preto je najmenej úspešný. Tento postup je veľmi globálny, neprihliada na roz-



Tab. 10 Ukazovatele rentability vo vybraných odboroch v r. 1994

Odbor	U k a z o v a t e l e							
	ROA		ROE		RT			
Výroba elektrických strojov a prístrojov	11,53		34,57	44,61		79,14	6,03	15,12
		1,53			3,11			0,89
	-2,28		-17,02	-17,02		-136,4	-0,95	-19,77
Výroba iných strojov na špeciálne účely	4,36		20,69	28,27		70,42	4,17	11,17
		0,00			-0,83			0,00
	-7,81		-21,96	-24,99		-120,53	-8,87	-60,91
Textilná výroba	2,12		18,82	3,83		72,22	1,88	6,22
		-3,6-			49,28			-0,60
	-12,56		-50,19	-66,26		-177,67	-13,76	-40,14
Odevná výroba, spracovanie a farbenie kožušín	5,59		16,05	22,08		73,28	2,82	10,69
		-0,21			-2,56			0,00
	-19,41		-51,35	-64,46		-202,8	-9,93	-37,37
Výroba chemikálií a chemických výrobkov	6,19		21,06	14,60		73,01	6,47	12,91
		0,13			0,18			0,16
	-4,93		-33,25	-24,10		-109,29	-1,56	-26,71
Výroba výrobkov z gumy a plastov	4,66		16,38	13,27		56,22	2,99	9,28
		-0,13			-4,51			0,00
	-8,93		-31,88	-56,69		-122,22	-10,00	-68,64
Výroba nábytku	1,23		6,76	2,33		28,82	0,52	3,82
		-1,96			-11,31			-1,16
	-13,52		-40,57	-101,16		-164,2	-11,10	-42,6

diely v hodnotách ukazovateľov. Postup možno precizovať použitím niektorej z metód multikriteriálneho hodnotenia. V našom prípade použijeme „Bodovaciú metódu“.*

Jej podstatou je transformácia hodnôt ukazovateľov na body,

ktoré možno spočítať. Dôležité je pritom rešpektovať charakter ukazovateľov, t. j. či je žiaduci rast, resp. pokles ich hodnôt. V závislosti od priemerného počtu bodov, ktoré dosiahli jednotlivé výrobné odbory, možno ich zoradiť do poradia, pričom najlepšie poradie dostane ten, čo dosiahol najväčší priemerný počet bodov, najhoršie poradie (rovnajúce sa početnosti súboru) odbor s najmenším počtom bodov. Údaje sú uvedené v tabuľke 11.

Použitie exaktnnej metódy potvrdilo záver o tom, že najúspešnejším z hodnotených výrobných odborov je odbor „výroba elektrických strojov a prístrojov“ a najmenej úspešným je odbor „výroba nábytku“. Poradie ostatných odborov, resp. odstup od „najúspešnejšieho“ na základe priemerného počtu bodov, zistí čitateľ v tabuľke.

Konštatovanie na záver

Finančná či lepšie povedané finančno-ekonomická situácia priemerného slovenského podniku je nerovnovážna. Nároky na zdroje výrazne prevyšujú ich tvorbu. Z toho vyplýva nízka likvidita, pomalý pohyb finančných tokov a väčšinou sa vyskytujúca stratovosť. Náznaky zlepšovania situácie sú najmä vo využívaní majetku, k čomu prispievajú najmä jasnejšie vlastnícke vzťahy. Takýto obraz poskytuje aj štruktúrovanie súboru podnikov podľa právnej formy podnikania i jednotlivých odborov OKEČ.

Zlepšenie situácie v budúcnosti si bezpodmienečne vyžaduje, aby manažmenty či majitelia venovali primeranú pozornosť (prostriedky) finančno-ekonomickej analýze, ktorá môže odhaliť „choré“ miesta v podnikovej ekonomike, a to nielen „ex post“, ale i „ex ante“, čo je ešte účinnejšie.

Tab. 11

Ukazovateľ Odbor	P o č e t b o d o v														
	L2	L3	PN	CZA	ČUK	DOZÁS	DSPOH	DSZÁV	OOAKT	ROA	ROE	RT	Body spolu	Priem. body	Poradie
Výroba elektrických strojov a prístrojov	100	100	97,3	652	100	68,8	78,1	100	100	100	100	100	1109,4	92,45	1
Výroba iných strojov na špeciálne účely	74,4	98,3	96,7	70,6	0	99,6	61,0	71,4	58,7	0	-26,7	0	604	50,33	3
Textilná výroba	75,6	86,9	92,9	66,1	0	88,9	94,2	89,0	58,7	-237,9	-298,4	-67,4	48,6	4,05	6
Odevná výroba, spracovanie a farbenie kožušín	68,9	86,1	88,4	57,8	0	100	100	81,4	75,4	-13,7	-82,3	0	562,1	46,84	4
Výroba chemikálií chemických výrobkov	81,1	94,8	100	100	64	37,9	72,2	91,1	50,7	8,5	5,8	18,0	724,1	60,34	2
Výroba výrobkov z gumy a plastov	75,6	83,5	82,9	57,5	0	42,1	74,6	77,6	68,6	-8,5	-145	0	408,9	34,07	5
Výroba nábytku	61,1	82,6	65,3	53,9	0	90,8	82,5	71,9	78,8	-126	-363,7	-130,3	-33,1	-2,76	7

* Podstata a postup použitia metódy sú vysvetlené napr. v učebnici Karol Zalai a kolektív: Finančno ekonomická analýza podniku, Vydavateľstvo EKONÓM pri EU Bratislava, 1996.



Motívy portugalských bankoviek

**Bankovka s nominálnou hodnotou 500 escudos (156 x 74 mm)**

Na líčnej strane je portrét Mouzinhu da Silveira (1780-1849), na rubovej strane sú poľnohospodárske motívy predstavujúce obilný snop, zväzok slnečnic, výhonky viniča. Pozadie tvoria ornamenti z obilných klasov a strapcov hrozna.

Bankovka s nominálnou hodnotou 1000 escudos (163 x 70 mm)

Na líčnej strane je portrét politika Teófilu Bragu (1843-1924), ktorý po zvrhnutí kráľa Emanuela II. a po vyhlásení republiky 5. 10. 1910 zostavil prvú republikánsku vládu. Na rubovej strane sú zobrazené tri hlavné motívy: stredoveká kráľovská pečať s názvom PORTUGAL, dubová a olivová vetvička s knihou a zväzkom pergamenu a morská nymfa s rybou. V pozadí je stredoveký stropný ornament.

**Bankovka s nominálnou hodnotou 2000 escudos (166,5 x 75 mm)**

V ľavej časti líčnej strany bankovky je portrét moreplavca Bartolomea Diaza, doplnený stredovekým navigačným prístrojom a portugalským štátnym znakom. Pozadie tvorí štylizovaná ružica kompasu, zvinuté lamá a Kristov kríž, ktorým boli ozdobované lodné plachty. Na rubovej strane je plachtetnica s rozvinutými plachtami, astroláb a v pozadí je časť dobovej námornej mapy.

**Bankovka s nominálnou hodnotou 5000 escudos (170 x 75 mm)**

Hlavným motívom líčnej strany bankovky je portrét Antera de Quental (1842 až 1891), básnika a filozofa. Vľavo od portrétu je štylizovaná kompozícia pozostávajúca z holubice, v ľavom hornom rohu je umiestnený portugalský štátny znak. V strede rubovej strany je šesť riek tvoriacich kruh a trhajúci povrazy a refaze. Hlavný motív dopĺňujú štylizované holubice.

Bankovka s nominálnou hodnotou 10000 escudos (177 x 75 mm)

Na líčnej strane bankovky je portrét prof. dr. Egasa Monizu (1874-1955), lekára, nositeľa Nobelovej ceny za medicínu. Portrét dopĺňa priečný rez ľudským mozgom a časť vaskulárneho systému. V ľavom hornom rohu je umiestnený portugalský štátny znak. Centrálnym motívom rubovej strany je alegorické znázornenie života (váza s rastúcim stromom) a zápasu medzi dobrom a zlom (požierajúce sa hady). Vľavo dole je líčna strana medaily Nobelovej ceny.

Bankovka s nominálnou hodnotou 2000 escudos (139 x 68 mm)

Bankovka vydaná pri príležitosti 150. výročia založenia Banco de Portugal a 500. výročia portugalských námorných objavov. Bartolomeu Dias patrí medzi najvýznamnejších portugalských moreplavcov a objaviteľov. Bol prvým moreplavcom, ktorý oboplával Mys búrok, ktorý bol neskôr premenovaný na Mys Dobrej nádeje. B. Diaz sa zúčastnil objaviteľskej plavby do Brazílie v r. 1500 a v tom istom roku zomrel pri strážení počas plavby okolo Mysu Dobrej nádeje. Okrem portrétu je na líčnej strane bankovky zlatá minca cruzado, ktorú razil kráľ Joao II. a v pozadí dobový námornický navigačný prístroj. Kompozíciu na rubovej strane bankovky tvorí detail „Mapa Mundi“ od Martella – prvej mapy nakreslenej po oboplávaní Mysu Dobrej nádeje, a dobová plachtetnica oboplávajúca spomínaný mys.

**Bankovka s nominálnou hodnotou 5000 escudos (146 x 75 mm)**

Bankovka vydaná pri príležitosti 150. výročia založenia Banco de Portugal a 500. výročia portugalských námorných objavov. Vasco da Gama (1468-1524) sa navždy zapísal do histórie ľudstva, keď na základe poverenia kráľa Manuela I. ako prvý západný moreplavec objavil námornú cestu do Indie v r. 1498. Po návrate domov mu kráľ udelil titul „Admirál Indického oceánu“. Vasco da Gama zomrel počas ďalšej plavby do Japonska. Jeho hrob sa nachádza v kláštore Jeronimos. Na líčnej strane je vedľa portrétu detail medailónu z kláštora Jeronimos a v pozadí astroláb. Na rubovej strane je komponovaná scéna pozostávajúca z detailu flámskej tapisérie zo 16. stor., zobrazujúcej stretnutie Vasco da Gama s vládcom Calcutty. Vpravo nad dobovou plachtetnicou je erb Vasco da Gama, grófa z Vidiguiera.



Text: Gabriel Schlosser, Foto: Ing. Boris Porošin



IN ADVERSIS ET PROSPERIS

Pamätaná strieborná minca k 250. výročiu narodenia Mórica Beňovského

Gróf Móric Beňovský je pozoruhodnou, mnohostrannou i protirečivou osobnosťou. Je typickým predstaviteľom 18. storočia, doby osvietenstva, rozvoja vedy a techniky, nových vynálezov a objavov, zrýchľovania dopravy a objavovania posledných neprebádaných oblastí sveta. Mal nepokojnú dobrodružnú povahu, prežil krátky a búrlivý život plný vzrušujúcich zážitkov, ktorý inšpiroval mnohých autorov na umelecké spracovanie. Tento pozoruhodne aktívny a talentovaný vojak, vodca a svetobežník zasiahol do dejín viacerých krajín štyroch kontinentov. V jeho živote je mnoho nejasností, ktoré si vyžadujú ďalšie štúdium, čo môže priniesť nové prekvapujúce zistenia. Prístup k faktografickému materiálu je ale obťažný, pretože je nespracovaný a roztrúsený v archívoch mnohých krajín. Beňovský je vo svete často pokladaný za poľského dobrodruha či maďarského cestovateľa, no dôkazy hovoria o jeho slovenskom pôvode. Rodina Beňovských v mnohých zo zachovaných písomných dokladov používala slovenčinu a on sám je ako žiak slovenskej národnosti zapísaný v škole u piaristov v Sv. Jure, kde študoval od roku 1759.

Po preštudovaní zachovaných materiálov sa historici prikláňajú k názoru, že Móric Beňovský sa narodil 20. septembra 1746 vo Vrbovom. Už v mladosti vstúpil do armády. V roku 1768 po majetkových sporoch so švagrom ušiel do Poľska, kde sa zúčastnil v bojoch Barskej konfederácie s ruskou cárskou armádou. Padol do ruského zajatia, bol internovaný v Kazani a po pokuse o útek poslaný do vyhnanstva na Kamčatke. Zorganizoval



zval vzburu a sprisahanci ovládli loď sv. Peter, ktorou sa v roku 1771 odplavili popri Kurilských ostrovoch, Japonsku a Tchaj-wanu do portugalskej kolónie Macao, pričom boli búrkou zahnaní až k brehom Severnej Ameriky. Bola to v dejinách moreplavby prvá známa a popísaná plavba od severovýchodných k juhovýchodným brehom Ázie. O poznatky z nej bol mimoriadny záujem, najmä zo strany zástupcov západných obchodných spoločností, pretože severný a stredný Pacifik patril ešte medzi neprebádané oblasti. Tieto až neskôr preskúmal britský moreplavec James Cook, ktorý pred svojimi cestami údajne štu-

doval aj správy z Beňovského plavby. Utečenci v Macau loď predali a pokračovali v ceste do Francúzska.

V Paríži sa Beňovskému podarilo získať prístup na kráľovský dvor Ľudovíta XVI., ktorý mu udelil hodnosť plukovníka a poveril ho v roku 1773 vedením kolonizačnej výpravy na Madagaskar. Pri svojom pôsobení na ostrove sa Beňovský snažil o jeho administratívne zjednotenie, hospodárske a kultúrne pozdvihnutie. Vybudoval sieť obchodných staníc a ciest a zakázal niektoré kruté zvyky. Získal si podporu domorodých kmeňov a na ich slávnostnom zhromaždení mu bol udelený titul ampansakabé, kráľ kráľov. Bol historicky prvým zjednotiteľom národnostných skupín a malých kráľovstiev na Madagaskare. Jeho snahy však narazili na odpor Francúzska, preto opustil ostrov a snažil sa získať v Paríži súhlas so svojím postupom. Keď sa mu to nepodarilo, hľadal podporu v Anglicku a na videnskom dvore.

V roku 1778 ho kráľovná Mária Terézia na základe príhovoru svojej dcéry Márie Antoinetty, francúzskej kráľovnej, povýšila na grófa. Po krátkom pôsobení v rakúskej armáde sa snažil o vybudovanie námornej flotily a zámorského obchodu vo Fiume (dnešná Rijeka). Po nezdaroch odišiel späť do Francúzska, kde sa spriatelil s Benjaminom Franklinom, vyslancom USA. S jeho pomocou sa chcel stať generálom americkej armády, čo sa mu však nepodarilo.

S podporou Franklina a Johna Hyacintha de Magellana, potomka slávneho portugalského moreplavca a člena londýnskej vedeckej spoločnosti, uskutočnil v roku 1784 svoju druhú



madagaskarskú výpravu. Ihneď sa zamerlal na opätovne získavanie mocenských pozícií medzi domorodými kmeňmi. Francúzi videli v jeho činnosti ohrozenie svojich záujmov a vyslali proti nemu vojenskú výpravu. Padol v obrannom boji v osade Mauretánia, v hlavnom meste svojho kráľovstva, v roku 1786. Madagaskarskej verejnosti je známy ako zjednocovateľ krajiny, na počesť ktorého boli pomenované viaceré ulice, ako napr. v hlavnom meste Antananarive.

Beňovského pamäti z ciest vydal Magellan v roku 1790 v Londýne. Stali sa rýchlo bestsellerom a odvtedy vyšli najmenej v 20 vydaniach vo viac ako 10 jazykoch. Beňovský je považovaný za najslávnejšieho autora dobrodružných príbehov do čias Karla Maya a Julesa Verne.

Vzhľadom na určitú protirečivosť v hodnotení osobnosti Mórica Beňovského, pred zaradením mince do emisného plánu Národnej banky Slovenska požiadala šesť odborných inštitúcií o ich názor na vhodnosť vydania mince pri príležitosti 250. výročia jeho narodenia. Stanoviská zaslali štyri z nich, Vojenský historický ústav, Matica slovenská, Slovenské národné múzeum a odbor archívniectva a spisovnej služby Ministerstva vnútra SR, v ktorých vydanie tejto mince podporili.

Na umelecký návrh pamätnej mince bola vypísaná verejná anonymná súťaž s uzávierkou 29. januára 1996. Súťaže sa zúčastnilo šesť autorov so šiestimi návrhmi.

Odborným členom komisie na posudzovanie výtvarných návrhov mincí, ktorá je poradným orgánom guvernéra NBS, bol Doc. PhDr. Jozef Šimončič, CSc., pedagóg Trnavskej univerzity, historik a dlhoročný pracovník v archívniectve, ktorý poskytol emisnému odboru množstvo zasvätených rád, informácií a materiálov. Veľa cenných poznatkov sa získalo aj od účastníkov slovenskej výpravy po stopách Mórica Beňovského na Madagaskare „Antananarivo 96“, ktorú viedol známy horolezec a cestovateľ RNDr. František Kele, CSc.

Komisia odporučila na udelenie 1. ceny a na realizáciu návrh kremnického sochára Miroslava Rónaia. Podľa jeho návrhov boli už vydané slovenské pamätné mince s tematikou 150. výročia kodifikácie spisovnej slovenčiny, 20ých olympijských hier a roku ochrany európskej prírody. Autor presvedčil komisiu kvalitným a vyrovnaným ideovo-umeleckým a sochárskym

stvárením averzu a reverzu mince. Na averze mince je v mincovom poli centrálné umiestnená dobová plachetnica na rozbúrených vlnách, na reverze je rovnako v centrálnej polohe stvárený umelecký portrét Mórica Beňovského.

Druhú cenu získal akademicky sochár Patrik Kovačovský za návrh, ktorý sa vyznačuje vysokou výtvarnou a sochárskou úrovňou a vyrovnanosťou kompozície averzu a reverzu s pris-

2. cena
Akad. sochár Patrik Kovačovský



ne centrálné umiestneným motívom. Tretia cena bola udelená akademickému sochárovi Michalovi Gavulovi, na návrhu ktorého komisia ocenila vyváženosť kompozičnej osnovy averzu a reverzu, ktorá zachováva rozvrh štvorca vpísaného do mincového poľa. Po zvážení veľmi dobrej a vyrovnanej úrovne ďalších návrhov predložených do súťaže bola ich autorom Márii Poldaufovej, akademickému sochárovi Vojtechovi Pohankovi a akademickému sochárovi Imrichovi Svitanovi udelená odmena.

Pamätná dvestokorunová minca s priemerom 34 mm a hmotnosťou 20 g je vyrazená zo striebra s rýdzosťou 750/1000 v Mincovni Kremnica, štátny podnik, v počte 23 400 kusov, z toho

3. cena
Akad. sochár Michal Gavula



2 000 kusov v „proof“ kvalite. Na hrane mince je heslo z erbu Mórica Beňovského „IN ADVERSIS ET PROSPERIS“, v preklade „V protivenstvách a v úspechoch“. Začiatok a koniec nápisu je oddelený dvoma kotvami, medzi ktorými sú umiestnené skrižené meče.

Ing. Dagmar Flaché
Foto: Ing. Štefan Fröhlich



HYPOTEKÁRNE BANKOVNÍCTVO V ČECHÁCH A NA SLOVENSKU DO ROKU 1939

Mgr. Dana Kancelová
Národná banka Slovenska

V súčasnosti vystupuje u nás stále naliehavejšie do popredia otázka zriadenia tzv. čisto hypotekárnej banky, t. j. peňažného ústavu, ktorý by zabezpečoval výlučne hypotekárne obchody. Táto myšlienka je čoraz viac aktualizovaná i preto, že hypotekárny úver má v Čechách aj na Slovensku svoje dlhodobé tradície. Týmto príspevkom chceme na podklade archívnych prameňov a historických súvislostí priblížiť vývoj hypotekárneho bankovníctva v Čechách a na Slovensku s dôrazom

na činnosť jednej z najvýznamnejších bankových inštitúcií predmnichovskej ČSR – Hypotekárnej banky českej (predtým Hypotekárnej banky kráľovstva českého) a jej filiálky v Bratislave.

Dosiaľ najstarší známy pokus zriadiť hypotekárnu banku na území Čiech bol pokus českých stavov z roku 1762; keď sa na popud Márie Terézie začalo uvažovať o zriadení poisťovne v Prahe, ktorá by poskytovala stavom hypotekárne úvery. Snem však nebol naklonený takejto myšlienke a návrh zamietol. Zaujímavé je pritom porovnanie s podobnou situáciou v Sliezsku, kde po sedemročnej vojne v období veľkej núdze o úver sa pruský kráľ Fridrich II. v roku 1769 osobne angažoval pri zriaďovaní rytierskych úverných družstiev (schlesische Landschaften), ktoré svojim členom – zema-



Budova Hypotekárnej banky českej na Havlíčkovom námestí v Prahe

nom poskytovali nevyplývajúce hypotekárne pôžičky na záručité záložné listy. Prave existencia týchto družstiev zachránila tisíce chudobnejších šľachtických rodín v Sliezsku pred hospodárskym úpadkom.

V Rakúsku sa až o pár desaťročí neskôr začali čírať predpoklady na uskutočnenie takejto myšlienky. Najprv v roku 1816 konštituovaním cedulovej Rakúskej národnej banky, potom v roku 1825 vznikom Českej sporiteľne poskytujúcej aj hypotekárne úvery, a napokon v roku 1841 ustanovením Haličského pozemkového úverného ústavu, ktorý sa ako prvý v rakúskej monarchii mohol pýšiť vydávaním vlastných záložných listov. Do obdobia rokov 1847–1883 spadajú nielen prvé pozitíva v organizácii hypotekárneho peňažníctva v podobe utvá-

rania úverových družstiev, tzv. kampfeliček, ale i neúspechy v podobe snemom zamietnutých projektov grófov Deyma a Nostitza na založenie českej hypotekárnej banky a projektu grófa Dessewffyho na zriadenie uhorského ústavu záložných listov.

Roky 1848/1849 boli obdobím celoeurópskeho revolučného vrenia. Zrušenie poddanstva a tým aj robotovania malo, okrem iného, za následok neustále sa zvyšujúci dopyt po hypotekárnych úveroch. Preto minister

financií Bruck, snažiac sa súčasne tým o nápravu meny, vynosmi č. 185 z 21. októbra 1855 a č. 36 z 30. marca 1856, zriadil pri Rakúskej národnej banke Hypotekárne oddelenie s pôsobnosťou pre celú monarchiu. Oddelenie poskytovalo hypotekárny úver na pôdu a obytné domy v hotovosti alebo prostredníctvom záložných listov. Výhrady agrárnych kruhov proti jeho činnosti nedali na seba dlho čakať. Hlavné dôvody ich nespokojnosti spočívali v povoľovaní pôžičky iba do polovice ceny hypotéky a v prísnom stanovení minimu pôžičky na 5000 zlatých, čo bola pre väčšinu statkárov vtedy nereálna suma.

K najväčším odporcom patrili zástupcovia Maďarov a Čechov. Kým maďarské požiadavky boli determinované politickými ambíciami za osamostatnenie



Záložné listy Hypotečnej banky českej na 10 000 Kč

(čo napokon aj vyústilo do premeny rakúskej monarchie na dualistické Rakúsko-Uhorsko). Čechom na čele s grótom Albertom Nostitzom išlo predovšetkým o ekonomické a hospodárske pozdvihnutie Čiech. České snahy silneli neustálym predkladaním nových projektov na vhodné organizácie hypotekárneho úveru, no až po r. 1864 dostali konkrétnu podobu. Keď rakúska vláda povolila zriadiť Akciovú banku pre pozemkový úver vo Viedni, tzv. Bodenkreditku, gróf Nostitz, využíjúc túto situáciu, presadil v sneme schválenie štatútu Hypotečnej banky kráľovstva českého (ďalej HBKČ), ktorý sa v hlavných bodoch opieral o stanov Haličského pozemkového úverného ústavu. V roku 1869 došlo i k schváleniu stanov Slezského pozemkového úverného ústavu v Opave a v roku 1875 sa zlúčením dvoch moravských hypotekárnych bánk vytvorila Hypotečná banka markrabstva moravského v Brne.

Vynosom štátneho ministerstva financií č. 3080 zo dňa 2. mája 1864 bol

potom návrh na zriadenie HBKČ postúpený panovníkovi. Cisár František Jozef II. svojim najvyšším rozhodnutím zo dňa 4. augusta 1864 povolil založiť Hypotečnú banku kráľovstva českého so sídlom v Prahe, za spoluručenia českého zemského a domestikálneho fondu. Prvé stanov HBKČ boli publikované pod č. 35 v zemskom zákonníku pre kráľovstvo české v tom istom roku.

Do čela HBKČ snem zvolil šesť dočasných riaditeľov, pričom Nostitz, ktorý sa o vznik banky najviac zaslúžil, menoval za stáleho riaditeľa. Dňa 16. januára 1865 HBKČ začala na území Čiech svoju činnosť ako štátom garantovaná peňažná inštitúcia, poskytujúca dlhodobý reálny úver výhradne na úrodnú pôdu a „čínžové domy“, a to vydávaním záložných listov. Štát si okrem účasti na jej správe zabezpečil aj kontrolu celej jej činnosti.

Banka sa napriek počiatočným ťažkostiam veľmi skoro a pozitívne zapísala do povedomia širokej verejnosti. Keď sa v období vojnových konfliktov pre ne-

dostatok peňazí rozmohli po celej Európe špekulácie, ponúkla HBKČ istoty v podobe bezpečného nevypovedateľného úveru. Hlavným cieľom zakladateľov zemských hypotekárnych bánk bolo totiž získať čo najviac finančného kapitálu pre pozemkový úver a uchrániť tak veľkých i malých sedliakov pred úzerou. Na rozdiel od sporiteľní, ktoré boli zo všetkých úverových organizácií čo do kvantity najvyužívanejším zdrojom hypoték (kvôli úzkej väzbe s klientom a dobrej znalosti miestnych pomerov), hypotekárna banka s užšou klientelou stavila na kvalitu záložného listu s úrokovou sadzbou 6 %. Všeobecné uznanie dosiahla tiež nezdružiteľnosťou a núteným umorovaním úverov v praxi i v zákonodarstve. HBKČ bola jedným z hlavných pôvodcov tzv. konverzných zákonov, ktorými sa zvýhodnili úverové podmienky pôžičiek (zákon č. 88/1888 a zákon č. 30/1889). Vplyvom jej pôsobenia došlo v českých krajinách k celkovému zlacneniu hypotekárnych obchodov, k stabilizácii cien poľnohospo-



dárskej a lesnej pôdy a nehnuteľností. Záložné listy HBKČ majúce úhradu v úplne bezpečných hypotékach, sa stali vysoko hodnotným cenným papierom, v ktorých bol ukladaný majetok sirôt, nadácií, rezervných fondov poisťovní a sporiteľní.

Politické a hospodárske dôsledky I. svetovej vojny a rozpad Rakúsko-uhorskej monarchie poznamenali na obdobie rokov 1915–1924 i chod HBKČ. Konštituovanie prvej ČSR ako nového štátu Čechov a Slovákov si vyžiadalo zmenu názvu banky z HBKČ na Hypotečnú banku českú (ďalej HBČ). Nestálosť novej čs. korunovej meny a následná inflácia viedli k rozšíreniu činnosti a pôsobnosti banky. Zmenou stanov v r. 1920 získala banka povolenie prijímať vklady, vydávať základné dlhopisy, poskytovať krátkodobé úvery na pozemkovú reformu a stavby a zúčastňovať sa na niektorých mobilárnych obchodoch štátu. Začala tiež v širšom meradle uskutočňovať eskont a lombard zmeziek, kúpu a predaj cenných papierov na cudzí účet a ich úschovu a správu, čím sa stala zmiešaným typom hypotekárnej banky.

Obdobie dvadsiatych rokov charakterizované ako obdobie stabilizácie pomerov vystriedala v rokoch 1929–1934 celosvetová hospodárska kríza, ktorej sa nevyhli ani obchody HBČ. Banka sa z krízy dostala premyslenými strategickými opatreniami a až do roku 1938 si udržala kredit jedného z najvýhodnejších úverových ústavov v ČSR. Mníchovská dohoda v septembri 1938 a viedenská arbitráž v novembri toho istého roku znamenali pre vedenie HBČ najprv len stratu kontroly obchodov na odtrohnutom území. V roku 1941 bola však banka vládny nariadením č. 114 v rámci povinnej organizácie peňažníctva začlenená spolu s ostatnými peňažnými ústavmi do Ústredného zväzu peňažníctva pre Čechy a Moravu, pod priamy dohľad ministra financií. Ťaživá ekonomická situácia počas II. svetovej vojny viedla českú protektorátnu vládu k tomu, aby vládny nariadením č. 242/1941 zlúčila zemské peňažné ústavy v Čechách a na Morave. Zlúčením HBČ a Zemskej banky českej vznikla Zemská banka pre Čechy a spojením Zemskej banky markrabstva moravského s Hypotečnou a zemedelskou bankou moravskou vznikla Zemská banka pre Moravu. A napokon vládne nariadenie č. 206/1943 dalo pokyn k fúzii Zemskej banky pre Čechy a Ústrednej banky sporiteľní do novej Zemskej banky pre Čechy – Ústrednej banky sporiteľní.

Situácia na Slovensku

Prvé pokusy o konštituovanie svojpomocných peňažných spolkov úverového typu sa na Slovensku objavili takmer súbežne s českými krajinami asi v polovici 19. storočia. Agrárny ráz feudálneho Uhorska a jeho politika národnostného a sociálneho útlaku predurčili štúrovskú generáciu k tomu, aby sa stala i priekopníčkou myšlienky družstevného peňažníctva na Slovensku. Veľký dopyt po úveroch dovtedy uspokojovali filiálky Prvej rakúskej sporiteľne (Trnava, Nové Zámky, Bratislava) a po jej zrušení účastinárske peňažné ústavy, tzv. sporiteľne, zakladané v každom väčšom meste kapitálom z cudziny (bratislavská, košická, banskobystrická).

Nestor družstevného peňažníctva Samuel Jurkovič založil dňa 9. februára 1845 v Sobotišti prvé úverové družstvo v Európe s názvom Hospodársky čili gazdovský ústav. Združoval dobrovoľníkov, od ktorých prijímal týždenne vklady so 6 % úrokom a poskytoval im pôžičky na tú dobu s veľmi výhodným 6 % úrokom. Členovia spolku si vzájomne ručili a funkcionári sa zaručovali celým svojím majetkom za hotovosť v pokladni. Revolúcia v roku 1848 ochromila činnosť Gazdovského spolku natoľko, že v roku 1851 bol jeho predstaviteľia nútení po vyplatení všetkých členov družstvo rozpustiť.

Nástup Bachovho absolutizmu po porážke revolúcie bol príčinou zániku i ďalších družstiev Jurkovičovych nasledovníkov. Jeho myšlienky však úplne nezankli hlavne vďaka Danielovi Lichardovi, ktorý ich rozvíjal po slovenských mestách a dedinách pri vzniku hospodárskych a gazdovských spolkov, záložníc, pokladníc a pomocníc.

Určitý útlm vo vývine peňažníctva skončil v polovici 80-tych rokov, a to prijatím obchodného zákona č. XXXVII/1875, ktorý po prvýkrát legislatívne vymedzil priestor na pôsobenie peňažných inštitúcií v Uhorsku a zostal pre ne určujúcou právnou normou až do roku 1918. Tento zákon vytvoril predpoklady pre vznik početných, prevažne drobných peňažných ústavov s nepatrným kapitálom a s miestnou pôsobnosťou. A práve v tomto momente môžeme badať základné rozdiely vo vývine peňažníctva v Čechách a na Slovensku. Kým v Čechách sa banky zakladali ako peňažné monopoly – inštitúcie s verejnými úlohami, na Slovensku vznikali ako účastinné spoločnosti. Boli to jednak slovenské banky – Slovenská banka, Tatra banka, Slovenská ľudová banka,

maďarské banky – Bratislavská I. sporivá banka, Dunajská banka, Tekovská ľudová banka, a napokon banky s nemeckým kapitálom – Bratislavská obchodná a úverná banka, Spišská banka a Čerehátska banka. Rozvoj hospodárskeho života na Slovensku bol však trňom v oči maďarskej vláde, ktorá v snahe zamedziť rastúcemu vplyvu národnostného peňažníctva podala v roku 1914 návrh na reformu obchodného zákona a v roku 1916 založila v Budapešti Ústredie peňažných ústavov (Pénzüntézet Kézpont), ktorý mal centralisticky riadiť a kontrolovať všetky peňažné ústavy v Uhorsku.

Osobitnou kapitolou v dejinách hypotekárneho peňažníctva na Slovensku bolo družstevné peňažníctvo. Úverné družstvá v mestách a na dedinách prešli od jurkovičovských a lichardovských čias dynamickým vývojom. Časť z nich sa koncom 19. storočia pretransformovaním na účastinné spoločnosti menila na banky či sporiteľne. Ďalšia časť sa vyprofilovala na špecializované úverné družstvá (mliekárské, obilné, pivničné). V decembri 1912 bolo na podnet Milana Hodžu ustanovené v Budapešti Ústredné družstvo pre hospodárstvo a obchod, ktoré zastrešovalo všetky typy úverných družstiev na Slovensku a ktoré si vytýčilo za jednu zo svojich hlavných úloh sprostredkovanie a poskytovanie úverov. Najvýraznejšie zo všetkých typov ľudových peňažných ústavov sa uplatnili Roľnícke vzájomné pokladnice, pri zrode ktorých (r. 1924) stál taktiež Hodža, vtedajší minister poľnohospodárstva. Tieto inštitúcie, zabezpečujúce prevádzkové a hypotekárne úvery s pôsobnosťou pre jeden okres, poskytovali malým a stredným roľníkom výhodný a lacný úver.

Vznikom ČSR v roku 1918 došlo k spojeniu dvoch hospodársky rozdielnych území – ekonomicky vyspelejších českých krajín a prevažne poľnohospodársky orientovaného Slovenska a Podkarpatskej Rusi. Práve toto zameranie Slovenska určilo za prvoradú úlohu uskutočnenie pozemkovej reformy, vyžadujúcej si veľké množstvo kapitálu. Okrem veľkého dopytu po úveroch v poľnohospodárstve rástla i potreba úverov v mestách, kde živnosti a obchody ožili prílivom úradníctva z Čiech. V neposlednom rade sa o úver hlásili i obce, a to na vybudovanie škôl, vodovodov, ciest a nemocníc. Preto dňa 5. augusta 1921 26 slovenských poslancov zo všetkých politických strán zastúpených v Národnom zhromaždení (Hlinka, Hodža, Dérer, Juriga, Markovič a iní) požiadať



vládu ČSR o zriadenie takého slovenského peňažného ústavu, ktorý by vydávaním vlastných obligácií poskytoval dlhodobý, umoriteľný a zo strany banky zásadne nevypovedateľný hypotekárny, komunálny a melioračný úver za mierny, nezvýšiteľný úrok. Vláda sa však po porade so zástupcami českých zemských a hypotekárnych bánk rozhodla nezriaďiť na Slovensku samostatnú hypotekárnu banku, ale v roku 1922 predložila Národnému zhromaždeniu osnovu zákona o rozšírení pôsobnosti českých zemských peňažných ústavov na Slovensko a Podkarpatskú Rus,

ktorý po odsúhlasení v parlamente bol publikovaný 11. júla 1928 v Sbíerke zákonov a nariadení ČSR pod č. 238. Podľa paragrafu 1 tohto zákona mohli zemské ústavy, poskytujúce hypotekárny, komunálny, melioračný a železničný úver výdajom záložných listov a dielčích dlhopisov rozšíriť svoju pôsobnosť na Slovensko a Podkarpatskú Rus a zriadiť tam filiálky. Hypotečná banka česká dostala súhlas na takéto rozšírenie pôsobnosti od ministerskej rady dňa 4. januára 1923. Paragraf 5 citovaného zákona uložil ministrom financií, aby týmto bankám poskytol zo štátnych prostriedkov primeranú čiastku neprevyšujúcu 20 miliónov Kč ako základ rezervného fondu, z ktorého sa hradili zriaďovacie výdavky a prevádzkové náklady.

Rokovací poriadok slovenskej filiálky HBČ schválilo Ministerstvo financií 19. októbra 1923 výnosom č. 114.024/5599/23-II/3. V súlade s ním bola filiálka zapísaná do obchodného registra pod názvom „Hypotečná banka česká (driev Hypotečná banka kráľovstva českého) filiálka v Bratislave“. V medziach stanov banky bola oprávnená vykonávať na Slovensku a Podkarpatskej Rusi tieto obchody:

- a) prijímať peniaze na vkladné knižky, na záručiteľné pokladničné poukážky a na bežné účty,
- b) kupovať a predávať:
 - na vlastný účet záložné úpisy HBČ a cenné papiere s tzv. sirotskou istotou (záruka určená pre ukladanie imania sirot),



Jozef Gregor Tajovský, dočasný riaditeľ HBČ v Prahe a člen predstavenstva filiálky HBČ v Bratislave



František Seďa, dočasný riaditeľ HBČ v Prahe a predseda predstavenstva filiálky HBČ v Bratislave

- na cudzí účet záložné listy HBČ a iné cenné papiere,
- c) prijímať do úschovy a správy cenné papiere,
- d) eskontovať zmenky v medziach úveru vymeraného riaditeľstvom a reeskontovať ich,
- e) eskontovať zlosovateľné záložné listy HBČ a ich ústrižky, najneskôr s polročnou splatnosťou,
- f) poskytovať pôžičky na záložné listy a iné cenné papiere so sirotskou istotou,
- g) u akreditovaných sporiteľní, bank ukladať na krátku dobu peniaze na vkladné knižky, pokladničné poukážky alebo na bežný účet.

Ostatné obchody, hlavne povoľovanie hypotekárnych pôžičiek a emisia záložných úpisov prislúchali výlučne riaditeľstvu banky v Prahe, ktoré tieto pôžičky povoľovalo na účet filiálky. Filiálka mala samostatné účtovníctvo a bola povinná zostavovať za každý obchodný rok osobitnú súvahu a účet straty a zisku. S hlavným ústavom HBČ ju spájala spoločná správa, bežný účet a súvaha.

Slávnostné otvorenie a oficiálny začiatok činnosti bratislavských filiáliek oboch českých zemských ústavov – HBČ a Zemskej banky českej – sa uskutočnilo 29. júna 1924 za prítomnosti najvýznamnejších osobností vtedajšieho politického, verejného a hospodárskeho života. Sídлом filiálky sa stala budova na Štefánikovej ulici č. 7, kde už od 7. marca neoficiálne poskytovala svoje služby obyvateľstvu.

Prvé roky existencie filiálky HBČ v Bratislave (1924 až 1926) boli pozna-

menané prekonávaním vonkajších prekážok. Najväčšou z nich bola nespoľahlivosť a nesúlad pozemkových kníh a katastra, od presnosti ktorého záviselo poskytnutie bezpečného hypotekárneho úveru. Ďalším úskalím bola roztrieštenosť pozemkového vlastníctva na drobné spoluvlastnícke podieľy, čo riaditeľstvo banky vyriešilo 24. októbra 1924 povolením brať na Slovensku pôžičky na poľnohospodársky majetok už pri výmere 50 katastrálnych jutár, a to do výšky najmenej tisíc a najviac 50 tisíc Kč. Nemenej vážnym

problémom pre bratislavskú filiálku HBČ bol nedostatok ľudových peňažných ústavov s celoslovenskou pôsobnosťou, ktoré by jej pomohli pri propagácii a tiež pri sprostredkovaní styku s obyvateľstvom. Preto HBČ, uvítajúc zakladanie a rozvoj Roľníckych vzájomných pokladníc (ďalej RVP), uzavrela v roku 1926 v Bratislave so Zväzom RVP dohodu, podľa ktorej 37 RVP prevzalo v zmysle paragrafu 77 stanov banky úlohu agencii filiálky na sprostredkovanie poľnohospodárskeho úveru drobným prídelcom z pozemkovej reformy. Filiálka zase vykonávala pre RVP reeskont zmeniek a konverziu ich pôžičiek. V tomto období nadviazala tiež obchodné spojenie so Zväzom živnostenských úverných ústavov a Ústredným družstvom ako organizačnou centrálou vidieckych úverných družstiev.

Nutnosť užšieho styku s východom krajiny a Podkarpatskou Rusou vyvolala potrebu zriadiť expozitúru HBČ v Košiciach. Po schválení rokovacieho poriadku začala expozitúra v Košiciach svoju činnosť dňa 1. septembra 1926.

Obdobie rokov 1927–1930 prinieslo filiálke HBČ prvé hmatateľné úspechy, keď sa presadila pri financovaní pozemkovej reformy, elektrifikácie, ale najmä pri podpore stavebného ruchu. Rozmáhajúci sa obchodný život bratislavskej filiálky zabrzdila svetová hospodárska kríza, ktorá sa v jej prípade prejavila znížením úverovej činnosti a vzrastom exekučnej agendy. V snahe odvrátiť od svojich klientov hospodársky krach, rozhodla sa HBČ uzavrieť dohodu so Štát-



ným pozemkovým úradom a Zväzom RVP o decentralizácii povoľovania úverov (1932) a neskôr aj o prevzatí celej úverovej agendy HBČ roľníkmi pokladnicami (1934), pri súčasnom predĺžení lehoty splácania na 30 rokov.

Založenie Reeskontného a lombardného ústavu v rokoch 1935–1936 oživilo trh ukľadacích papierov a tým i dopyt po záložných listoch. Až do roku 1938 sa postupne zvyšujúci vplyv zbrojárskeho priemyslu vo filiálke prejavil vzrastom obnosov vyplácaných pôžičiek čo do objemu, a poklesom čo do počtu.

Hospodárske dôsledky štátoprávných zmien v rokoch 1938–1939 si vyžiadali zriadenie samostatného hypotekárneho ústavu s celoslovenskou pôsobnosťou. Stalo sa tak na základe vládného nariadenia č. 77 Slovenského zákonníka z 24. apríla 1939, ktorý ustanovil Slovenskú hypotekárnu a komunálnu banku ako jediný peňažný ústav, poskytujúci dlhodobé hypotekárne a komunálne pôžičky na území Slovenského štátu. Filiálka HBČ ukončila svoju činnosť 30. novembra 1939 v zmysle vládného nariadenia č. 128 Sbiery zákonov a nariadení z 22. februára 1940 protokolárnym odovzdaním všetkých obchodov vzťahujúcich sa na územie Slovenska.

Slovenské orgány HBČ a ich pôsobnosť

Bezprostredná správa banky a jej majetku prislúchala riaditeľstvu HBČ, ktoré zastupovalo ústav navonok a zodpovedalo sa zemskejmu správne mu výboru a vláde ČSR.

Zemský správny výbor (ďalej ZSV):

- ako dozorný orgán:
 1. schvaľoval rokovací poriadok, zmeny v ňom a dozeral na jeho dodržiavanie,
 2. dva razy ročne kontroloval riaditeľstvom predkladané výkazy a pokladničné knihy,
 3. rozhodoval o sťažnostiach na činnosť banky,
 4. schvaľoval povolenie úveru na základe bankou odhadnutej ceny pri výmere nad 5 hektárov,
- ako kontrolný úrad:
 1. podpisom niektorého člena potvrdzoval všetky vydávané záložné listy,
 2. presviedčal sa o správnosti rozhodnutí riaditeľstva pri výmenách záložných listov,
- ako rozhodujúci orgán:

1. schvaľoval prijatie zamestnanca so služným platom vyšším ako 2 tisíc Kč,
2. navrhoval zmeny stanov,
3. v prípade nutnosti vydával povolenie siahnuť na hotovosť v rezervnom fonde,
4. uskutočňoval mimoriadne žrebovanie záložných listov,
5. stanovoval úrokovú mieru a lehoty splatnosti úverov.

Vrchný dozor nad činnosťou HBČ mala vláda ČSR, ktorá ho vykonávala prostredníctvom vládného komisára. ZSV vláde každoročne predkladal správu o činnosti banky, účty a výkazy. Uznesenie vlády bolo potrebné i pri zmene stanov alebo zániku banky.

Sídlom riaditeľstva bola Praha. Na návrh ZSV vláda menovala generálneho riaditeľa a troch stálych riaditeľov, z ktorých dvaja mali byť znalý práva a jeden bankovníctva. Ďalej v riaditeľstve zasadať osem dočasných, vládou menovaných riaditeľov. Generálny riaditeľ viedol schôdze riaditeľstva a mal rozhodujúce slovo vo všetkých správnych záležitostiach banky vrátane pridelovania agendy v jednotlivých oddeleniach a menovania vrchných úradníkov. Všetci riaditelia boli povinní zúčastňovať sa na zasadnutiach a hlasovať o prerokovaných návrhoch. Aby uznesenie mohlo vstúpiť do platnosti, musel byť prítomní generálny riaditeľ alebo jeho námestník (bol ním jeden zo stálych riaditeľov) a najmenej päť riaditeľov, z toho traja dočasní. Riaditeľstvo malo právo so súhlasom ZSV zriaďovať agencie.

Chod centrály HBČ v Prahe zabezpečovali tri oddelenia – právne, obchodné a kancelárske. Na čele každého boli ZSV menovaní riaditelia, ktorí mali zväčša dvoch až troch námestníkov a štyroch až piatich radcov. Bankovú agendu vykonávali vrchní úradníci, úradníci, aspiranti a pomocné práce rôzne zmluvné sily a zriadenci.

Záležitosť bratislavskej filiálky HBČ viedlo pražské riaditeľstvo za súčinnosti predstavenstva filiálky v Bratislave. Predstavenstvo bolo zložené z predsedu, jeho námestníka a šiestich členov, ktorých na dobu piatich rokov menoval minister financií po dohode s ministrom vnútra a riaditeľstvom banky z osôb bývajúcich na Slovensku a Podkarpatskej Rusi. Funkcionári predstavenstva poberali za svoju činnosť iba prezenčné odmeny. Predstavenstvo zastupovalo filiálku navonok a náležalo mu radíť sa a rozhodovať:

- o návrhoch predkladaných riaditeľstvu týkajúcich sa výšky zmenkového

úveru pre peňažné ústavy na území Slovenska a Podkarpatskej Rusi;

- o povoľovaní pôžičiek, preddavkoch na ne a úveroch na cenné papiere,
- o návrhoch hypotekárnych pôžičiek, predkladaných na schválenie do Prahy,
- o povoľovaní výdavkov potrebných na udržiavanie budov filiálky a na dopĺňanie inventára,
- o návrhoch reprezentačných nákladov pre riaditeľstvo presahujúcich 5 tisíc Kč.

Mesačné zasadnutia predstavenstva viedol predseda, ktorý vykonával dozor nad filiálkou, kontroloval pokladnice filiálky, povoľoval menšie bežné trovy do 200 Kč a za súčinnosti všetkých členov predstavenstva raz ročne „podroboval“ činnosť filiálky inventúre.

V oblasti obchodov a správy filiálky mal dozorné a schvaľovacie právo tiež ZSV, ministerstvo financií a ministerstvo vnútra. Výkonom bezprostrednej kontroly nad obchodmi filiálky bol poverený zástupca vládného komisára v Bratislave, ktorý sa zúčastňoval s hlasom poradným na všetkých zasadnutiach predstavenstva.

Filiálka mala právne, obchodné, po roku 1926 aj kancelárske oddelenia a v rámci nich referáty. Na čele každého oddelenia bol riaditeľstvom ustanovený prednosta. Každý prednosta mal jedného námestníka a radcu, agendu vykonávali vrchní úradníci, úradníci a aspiranti, pomocné práce zriadenci.

Expozitúru HBČ v Košiciach viedol dirigent s titulom riaditeľský radca, zastupoval ho námestník a celú agendu vykonávali traja úradníci a jeden zriadenc.

Záver

Sedemdesiatpäťročné úspešné pôsobenie Hypotekárnej banky českej potvrdilo opodstatnenosť priekopníckych snáh jej zakladateľov. Hoci banka od svojho založenia v roku 1864 prešla zložitým vnútorným vývojom a musela čeliť rôznym vonkajším faktorom (vojny, hospodárska kríza, štátoprávne zmeny), dokázala si udržať poprednú pozíciu v sústave peňažných inštitúcií na území Čiech a Slovenska.



V dňoch 17.–20. 9. 1996 navštívila Národnú banku Slovenska delegácia Medzinárodnej banky pre hospodársku spoluprácu so sídlom v Moskve. Prezident tejto banky Vitalij Sergejevič Chochlov sa stretol s guvernérom NBS V. Masárom a viceguvernérom NBS J. Mudrikom. Počas rokovaní obe strany zdôraznili nutnosť rozšírenia obchodných vzťahov s Ruskou federáciou vzhľadom na prehlbujúce sa pasívne saldo obchodnej bilancie SR.

Text a foto: Ivan Paška

Noví akcionári POLNOBANKY

Rok 1996 je významným medzníkom v živote banky, a to vstupom dvoch talianskych finančných skupín – UNICREDITO a FINEST.

Obe patria medzi severotalianske finančné skupiny s pôsobením na severe a severovýchode krajiny. To, že akcionármi POLNOBANKY sa stali práve tieto finančné skupiny, nie je náhodné, pretože sever Talianska patrí medzi najvyspelejšie časti štátu a práve na túto oblasť sa koncentruje vyše 50 % slovensko-taliankeho obchodu.

Akcionársky vstup talianskych skupín do POLNOBANKY je vzájomne výhodný, ako konštatoval na tlačovej konferencii konanej pri tejto príležitosti generálny riaditeľ POLNOBANKY, a. s., Ľudovít Pósa.

Týmto vstupom sa posilňuje kapitálová vybavenosť banky a v širšom rámci ho možno chápať ako súčasť dynamizácie slovensko-talianskych obchodných vzťahov. To by znamenalo i ďalšie rozšírenie obchodného priestoru banky.

Cieľom talianskych partnerov je dosahovanie dlhodobých efektov za spolupráce ich regiónu a Slovenska. Nezanedbateľná je i skutočnosť, že zahraniční investori, keďže očakávajú adekvátnu výnosovosť vloženého kapitálu, pozitívne vplyvajú na zvýšenie úrovne banky, čo znamená ďalšie zvýšenie jej imidžu.

–sb–

Foto: –RH–

Záber z tlačovej besedy: zľava: Roberto Gasparini, generálny riaditeľ FINEST Italy, Leonardo Simonelli, prezident FINEST Italy, Francesco Benincassa, generálny riaditeľ UNICREDITO Italy, člen predstavenstva POLNOBANKY, a. s., Elisabetta Belloni, chargée d'affaires veľvyslanectva Talianskej republiky, Ľudovít Pósa, generálny riaditeľ POLNOBANKY, a. s.

Sprava: Kurt Geiger, senior manager EBRD Londýn, člen predstavenstva POLNOBANKY, a. s., Rachel Cooper, zástupkyňa veľvyslanca Spojeného kráľovstva Veľkej Británie a Severného Írska, Vincenzo Pó, vedúci sekretariátu Cassamarca Italy, Michal Štefánek, tlačový tajomník POLNOBANKY.



Platobné karty Slovenskej sporiteľne

Slovenská sporiteľňa, a. s., (SLSP) usporiadala pre zástupcov masmédiu prezentáciu svojho systému platobných kariet. O aktuálnej situácii a zámeroch v tejto oblasti informovala generálna riaditeľka divízie pasívnych operácií SLSP Ing. Ľubica Strnádová, riaditeľ úseku bankových kariet SLSP Ing. Peter Šmid a Ján Doskar, zástupca VISA International. SLSP ako jedna z prvých bánk, ktoré začali vydávať platobné karty ešte na území bývalej ČSFR, má dobre prepracovaný systém platobných kariet. Z domácich kariet sú najrozšírenejšie karty k spo-rožirovým účtom, študentské karty a karty EURO 26. V rozvojovom štádiu je študentská úverová karta, pripravuje sa uvedenie Elektron karty použiteľnej v POS-prostredí a rozšírenie použiteľnosti VISA Domestic Card. Tieto karty sú určené výhradne pre domáce prostredie a pre fyzické osoby. Čo sa týka medzinárodných kariet, Slovenská sporiteľňa spolupracuje s najväčšou asociáciou bankových kariet na svete – VISA International. V spolupráci s ňou vydáva štyri druhy medzinárodných kariet určených pre právnické i fyzické osoby: VISA Business Classic, VISA Business Gold, VISA Classic a VISA Classic Gold. Slovenská sporiteľňa kladie dôraz nielen na vydávanie, ale aj na prijímanie medzinárodných platobných kariet, čím prispieva k rozvoju cestovného ruchu SR. Má pomerne rozsiahlu sieť bankomatov – v súčasnosti ich je 277, z toho 107 on line napojených na novú autorizačnú centrálu. V oblasti prijímania platobných kariet spolupracuje okrem VISA International i s ďalšími partnermi: Europay, Diners club, JCB a ZBK. Pripravuje sa prepojenie autorizačnej centrály ZBK s autorizačnou centrálou SLSP.

–pol–



Banka Slovakia v Internete

Banka Slovakia, a. s., Banská Bystrica ako prvá slovenská banka počas 4. medzinárodného veľtrhu finančnictva, bankovníctva a poisťovníctva FINEX '96 v Banskej Bystrici predstavila svoju privátnu WEB stránku s cieľom informovať svojich terajších aj budúcich klientov i ostatnú verejnosť o svojich produktoch a službách prostredníctvom celosvetovej siete Internet. WEB server banky je zaregistrovaný na stránke European Banks on WWW.

Výstavba stránky BS, a. s., má nasledovnú štruktúru:

- informácie o produktoch banky (vklady, úvery, vkladné knižky),
- poskytované služby bankou (bezpečnostné schránky, homebanking),
- úrokové sadzby,
- kurzové listky,
- všeobecné informácie o banke.

Cieľom použitia tohto SW produktu je umožniť účastníkom siete Internet okamžitú informovanosť o službách Banky Slovakia, a. s. Čitatelia Internetu sa môžu prihlasovať na adrese www.basl.sk.

Ing. Peter Medved
Banka Slovakia, a. s.

Prvý rok pôsobenia RENTY

RENTA – generačná investičná akciová spoločnosť bola založená v máji 1995. Prostredníctvom uzavretých podielových fondov poskytuje možnosti finančného zabezpečenia do budúcnosti ľuďom všetkých vekových kategórií.

Podielové fondy investičná spoločnosť vytvára predajom podielových listov. Takto sústredené prostriedky RENTA investuje na kapitálovom trhu v súlade so zákonnými požiadavkami na obmedzenie a rozloženie rizika. Majetok v podielových fondoch, ako aj výnosy z neho prináležia v plnom rozsahu podielníkom, investičná spoločnosť vykonáva len ich správu, za ktorú si účtuje odmenu stanovenú zákonom a štatútni podielových fondov.

RENTA je spoločnosť s výhradne domácou kapitálovou účasťou. Hlavnými akcionármi tejto spoločnosti sú zakladatelia slovenskej firmy J & T Securities II, o. c. p., a. s., ako jednej z najvýznamnejších nebankových obchodníkov s cennými papiermi, ktorá pôsobí na našom trhu od roku 1994.

RENTA počas svojho prvého roka sústreďovala prostriedky v dvanástich podielových fondoch s rozličnou dobou zhodnocovania. Ako informovali novinári na tlačovej besede riaditeľ RENTY Ing. Matej Smieško a predseda predstavenstva Ing. Michal Horváth, po uplynutí doby zhodnotenia sa podielník môže rozhodnúť – buď prostriedky vložené do podielových listov vrátane dosiahnutých výnosov dostane vyplatené jednorazovo, alebo začne poberať rentu.

Doba zhodnocovania uvedených fondov bola minimálne 5 a maximálne 60 rokov.

Podielové listy všetkých dvanástich fondov spoločnosť RENTA predávala za jednotnú cenu. Menovitá hodnota jedného podielového listu a súčasne aj počiatočná predajná cena bola stanovená na 1000 Sk. Počas tohto obdobia okolo 22 000 podielníkov vložilo do podielových fondov viac ako 120 mil. Sk. K termínu ukončenia pre-

daja vzrástla hodnota podielového listu na 1276 Sk.

RENTA – generačná investičná akciová spoločnosť investovala prostriedky podielníkov takmer do všetkých odvetví. Medzi najvýznamnejšie patrili investície do podnikov z oblasti finančného sektora, farmaceutického, chemického i stavebného priemyslu.

RENTA dosiahla k 14. augustu 1996 pri správe majetku v podielových fondoch zisk z obchodovania s cennými papiermi vo výške 18,356 mil. Sk, čo predstavuje 90,15 % nárastu hodnoty podielových listov RENTA.

Ocenenie hodnoty cenných papierov v portfóliách podielových fondov spravovaných spoločnosťou vzrástlo o 2,006 mil. Sk oproti cenám, za ktoré boli tieto cenné papiere nakúpené. Spolu teda došlo k nárastu majetku o 20,362 mil. Sk.

–sb–

Finex '96

Už po štvrtý raz sa otvorili symbolické brány medzinárodného veľtrhu finančnictva, bankovníctva a poisťovníctva Finex 96, ktorý sa už tradične konal v Banskej Bystrici. Na ploche 9023 m² sa predstavilo spolu 291 vystavovateľov, asi o tretinu viac ako v predchádzajúcom roku. Medzinárodný charakter druhého najväčšieho veľtrhu s týmto zameraním v Európe potvrdilo 21 zahraničných vystavovateľov z Českej republiky, Veľkej Británie, Rakúska, Poľska, Nemecka, Nórska a Švajčiarska. Pestrú ponuku bankových, finančných a poisťovníckych produktov a služieb, informačných technológií, zariadenia a vybavenia od nábytku cez trezory až po kancelársky materiál dopĺňal rad odborných a kultúrnych podujatí.

Odborným garantom medzinárodnej konferencie Systemizácia finančných inštitúcií v prostredí trhu bol Doc. Ing. Jozef Makúch, CSc, riaditeľ Inštitútu menových a finančných štúdií NBS (na obr. v rozhovore s Ing. Martou Hollou, riaditeľkou ING Bank N. V. Amsterdam počas prehliadky výstavy). Ďalším odborným podujatím bola konferencia o informačných trendoch vo finančnictve, bankovníctve a poisťovníctve Infofinex'96 a konferencia Zdroje financovania malých a stredných podnikov. Odborná zložka veľtrhu je veľmi dôležitá a usporiadatelia ju chcú v ďalších ročníkoch ďalej prehĺbiť a zvýrazniť.

–pol–
Foto: Ivan Paška





BANKING STRATEGY VIS-À-VIS CORPORATE CUSTOMERS

Dr. Ing. Vladimír Valach
Credit Lyonnais Bank Slovakia, a. s.

Position and influence of the international corporate sector

Business organisations do not operate in a social or economic vacuum. There is a very close interconnection between companies and the economic environment. On one hand, companies are very sensitive to external influences, both direct and indirect; on the other hand, they have a significant impact on the economy of a given region, and in the case of multinational companies, there are repercussions affecting international relations as well.

According to the classical theory of enterprise, a business organisation is a result of undertakings based on the utilisation of resources for the production and sale of goods and services for profit.

Since the first industrial revolution, the framework of business enterprise, i.e. the method of undertaking and the organisation of companies, has changed significantly. Up to the last quarter of the 19th century, business ventures were carried out by individual entrepreneurs.

The second industrial revolution resulted in a dynamic growth in the forces of production, expansion of companies, concentration of industrial and financial capital, which led to the formation of monopolies. The individual entrepreneurs and capitalists were replaced by joint-stock companies. In the management of companies, some signs of rationalisation appeared with strong elements of Taylorism and Fordism.

In the 20th century, the role of the State and its instruments in economic management have become more dominant. In

During the past six years of banking reform, a solid network of banks and branch offices has been created in Slovakia. After the first years of operation, marked by initial problems in staff recruitment and difficulties of a material and technical nature, the new banks are currently formulating their business strategies. A crucial element in banking strategy is a bank's connectivity to its customers, particularly companies.

For the aforementioned reason, it is extremely important to study the trends in the international corporate sector, as well as the corporate development in Slovakia under conditions of ongoing economic reform.

comparison with the 18th century, much greater importance has been given to the formulation of fiscal, monetary, and economic policy. In addition to the increasing role of the State, social forces permeated factories and the society through the creation of political parties and trade unions.

Between the first and the second industrial revolutions, material resources played a key role in any business activity. After the second industrial revolution, however, non-material resources (such as the method of management and organisation) also gained importance. These trends became even stronger after the third

industrial revolution, i.e. the birth of information science, telemetry, computer technology and its application in robotics and bionics. The pace of innovation, scientific and technological progress increased, the forces of production took on an international character, management became more complex and risky at all levels, and new theories of business administration were developed.

Although Taylorism and Fordism brought some rationalisation into the organisation of production in the 1870s, in comparison with the unprecedented exploitation of workers during the first half of the 19th century, the demands on human labour further increased. The third industrial revolution eliminated hard manual labour, demanding more creativeness and cooperation from workers in the process of innovation and restructuring. New forms of organisation were introduced, such as the Japanese organisation of production.

This development quickened the process of decision making, multiplied its steps, diversified the forms of business organisations and the methods of their management. New types of risks appeared causing new 'diseases' in businesses, which required new forms of diagnosis and treatment.

Diagnosis: a brief survey of indicators and techniques for diagnosing the soundness of companies.

Diagnosis of companies

It is an analysis based on comparison of the advantages and weaknesses of com-



panies, i.e. their position in the market, growth with the market and competitors, efficiency of production, quality of management, adaptability to business cycles, etc. The diagnosis of a company is in fact a qualitative and quantitative examination of a company's capability to react immediately to basic demands in the following four areas:

- labour force,
- production,
- market,
- financial conditions.

Such a diagnosis can be made by the company itself, or by specialised institutions at the company's behest.

Goodwill

Goodwill is an expression for a company's favourable position in the market in relation to competitors, well-respected business name, good customer relations, efficient management, and other elements. The term is also used in the following senses:

- good brand name (of a product),
- preference given by customers,
- reputation (of a certain product),
- reputation (of a trademark).

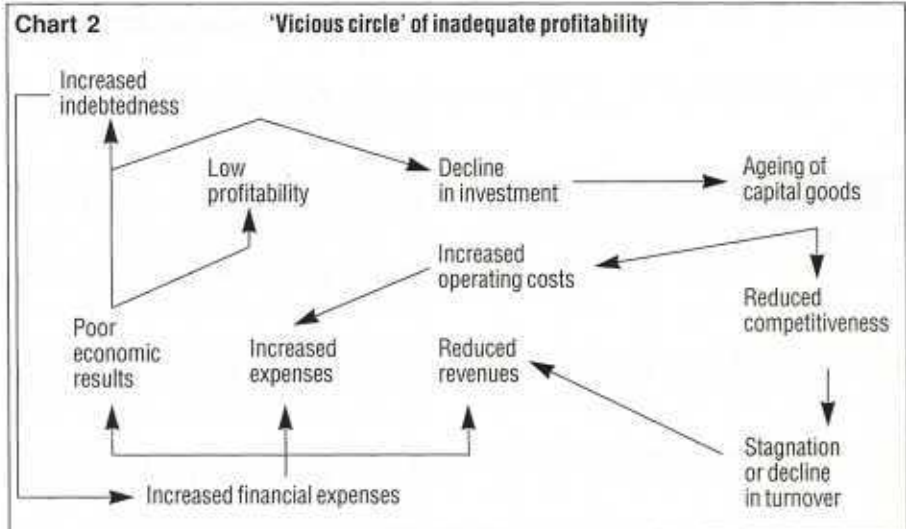
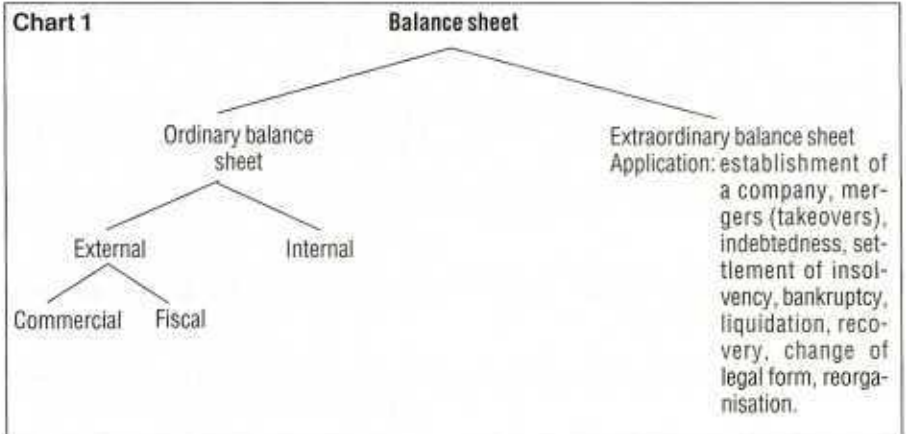
Some foreign sources distinguish as many as seven degrees of goodwill:

1. Highest,
2. High,
3. Above average,
4. Average,
5. Below average,
6. Low,
7. Lowest.

Balance sheet

In the Western system of financial management, the balance sheet is a statement of a company's financial position and is classified by the type of assets and their sources of financing. The balance sheet is always compiled as at a specific date, usually the end of a fiscal year, on the basis of data from the company's accounting records. The balance sheet consists of two columns: the left column lists assets – economic means by location (where they are deposited within the company), and the right column displays liabilities – the sources of financing of the assets.

The balance sheet provides a statistical review of the mutual relations between assets and liabilities, and expresses the ratio of property to the type of applied resources.



The categorisation of a company's assets and their sources of financing into groups, and then into individual balance sheet items, makes it possible to determine the mutual relationships between them. By comparing the individual items, it is possible to evaluate the economic effectiveness of mutual relationships between assets and liabilities, and to judge to what extent the individual groups of a company's own and foreign resources are utilised in the course of economic activity.

- effectiveness of production,
- efficiency of management,
- productivity.

Capacity for growth

It is also necessary to take into account a company's capacity for growth. Initiative, competitiveness, and adaptability are the basic qualities and pillars on which the most successful companies of the world based their business strategies.

With regard to a firm's capacity for growth, it is important to have a clear concept of technological and developmental policy, aimed at producing, improving, or modifying the company's products or technology with respect to the factors of time and costs. Certainly, the proportion of expenditures on research, development, or the purchase of licences depends on a variety of factors, such as the area of business, level of investment activity, investment intensity of development, size of the company, and the degree of competition. In any case, a vital condition is that the company must be able to react

Ratios

A ratio is defined as the relationship between two elements or two groups of quantitative elements applied, for example, in the balance sheet, accounts, or indicators which characterise the company in terms of its position, structure, and development. In practice, a number of ratios are in use; they can be divided into the following groups according to the type of analysis:

- financial structure and position (profitability, liquidity, solvency),
- commercial efficiency,



quickly to technological innovations in its area of business, or the requirements of the market. In other words, the extensive growth of the national economy requires permanent changes in the structure of industry and production. This is closely connected with the ability of the company to select areas with the aim of investing material, financial, and manpower resources, as well as the acumen to distinguish between progressive and restrictive areas of business, companies, and lines of production.

Capacity for growth means that the company has a clear strategy and adequate profitability. If the level of profitability is low, the company will find itself closed in a vicious circle, as illustrated in the chart below.

Speculation

Speculation forms an integral part of a free-market economy. The possibility of speculation is included in business activity as well. In a speculative venture, you do not need to produce goods, or make transfers, the only requirement is to possess some property. The production-oriented economy is replaced by an economy based on property speculation. The efforts of entrepreneurs are replaced by pure speculation, and disorder begins to spread in the economy. Speculation is made in real estate, works of art, money, raw materials, and naturally, in the fluctuation of prices, exchange rates, and interest rates. The increasing dependence of national economies on the uncontrolled and uncontrollable world market creates conditions for economic development marked by shocks and crises. The spectrum of speculation is wide, it ranges from 'harmless play to fraud, and even criminal activity'.

Therapy: a brief survey of some selected adaptation measures at the corporate level.

Consolidating the position of companies in difficulty

In companies having financial difficulties, the process of consolidation requires two stages:

- rescue of the company,
- consolidation regime aimed at recovery.

A company can be rescued from ruin in three ways:

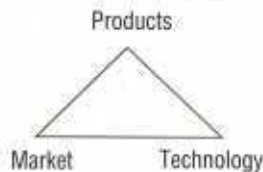
1. By shareholders and banks,
2. By the central government,
3. Through judicial proceedings.

In the first phase, the firm can be rescued by its shareholders through financial support from the parent company, or by banks through bank guarantees, or direct financial assistance in the form of purchasing shares or granting loans. The central government interferes when the unsolved problems of companies at local, regional, or national level start causing serious political problems. The government applies a differentiated combination of instruments, e.g. subventions, loans, interventions in banks, or pressure on other companies to take over a company in difficulty. The government often gives preference to mergers with other companies operating in the same area of business, or in associated sectors.

In the end, when the situation has become hopeless, as bank credit or state support is out of the question, judicial proceedings follow. In practice, such proceedings usually result in the liquidation of the company. Even in such cases, the operations of the company are sometimes renewed, e.g. after restructuring.

The rescue phase, however, does not correspond to the recovery phase. If difficulties occur again, it is necessary to interfere and cure the causes of the 'disease'. Before a recovery plan, or a consolidation programme is worked out, it is necessary to raise the question: 'Is the firm capable of recovery?' To answer this question, all aspects must be taken into account, i.e. staff, equipment, financial structure, errors of management, performance of executive officers, etc. The basic condition is to be found in the following triangle.

TRIANGLE DIFFICULTIES



Based on prior experience, companies that happened to encounter the serious difficulties of this triangle were hardly able to recover. If a company is found to be fit for recovery, then a deep analysis follows and a consolidation programme is worked out. At the same time, it is necessary to examine – mainly in cases of inefficient and unqualified management – the reliability of the sources of information (accounting records, statements).

The basic structure of causes and measures applied within a consolidation prog-

1. Anomaly in economic development
 - sector in crisis, country in crises, new regulations, dumping abroad;
2. Mistake in development strategy:
 - incorrect orientation of adaptation: product – markets
 - delayed introduction of new technologies, dimensions, localisation, inadequate structure;
3. Insufficient sources of finance:
 - in excess of the level of profitability, lack of prudence;
 - change in the method of financing;
 - rights of transfer in financing;
4. Errors in management:
 - inefficiency at the level of financial control, commercial management, organisation of production, personnel, social problems;
5. Inadequate chain of command
 - distributed capital, disputes between shareholders;
 - shareholders poorly adapted to the area of business;
 - authority and decision-making powers left to managers.

ramme is as follows:

In terms of structure, a company's policy may be briefly formulated as follows:

- product policy: technological characteristics, production and technological processes, required raw materials;
- marketing policy: customer profile, desired reputation of a trademark, required market niche;
- distribution policy: expected methods of distribution, advertising policy, sales promotion;
- pricing policy;
- investment policy: expected capital in the form of real estate, operating assets, turnover;
- financial policy: expected long-term, medium-term, and short-term financing;
- human resources management: required staff, method of recruitment, wage policy, training.

Adaptation of the corporate sector to the transforming economy of Slovakia

The diversity and multidimensional nature of the transformation process cannot be fully covered by statistical and macroeconomic data. One of the most important economic and sociological indi-



cators is the behaviour of the individual groups of economic entities by sector, ownership, or region. Households showed a higher degree of adaptability than the corporate sector even in the first year of economic reform. On the other hand, there is a difference between the adaptability of large public companies and that of small and medium-sized private firms.

The process of transformation cannot be fully described by either the magic square or other macroeconomic data with regard to:

- the increasing pace of changes;
- the shift to a realistic economy;
- the differentiation of economic processes;
- the shift to adaptability.

Somewhere in the depth of these layers there should start the process of economic restructuring based on privatisation, improvement of management, restructuring of production, and the development of financial market instruments and institutions.

The demise of some firms, and the birth of others coupled with decline and financial difficulty in some sectors and industries on the one hand, and recovery followed by financial and entrepreneurial success on the other, are permanent realities in each market economy. Mobility and continuity in the life of companies is the basic pillar of economic recovery in every country.

Under the conditions of Slovakia's transition to a market economy, the outlines of decline and recovery in the corporate sector are even sharper. Companies, firms, and entrepreneurs are now passing through a period of rebirth. The curve of transformation in the society as a whole begins and ends with companies, with respect to legal, economic, or social aspects.

The further development and structure of the corporate sector in the SR may be characterised by two basic trends:

1. Birth of a considerable number of new small and medium-sized business;
2. Restructuring of existing large and medium-sized companies.

Both tendencies are expected to become so strong that it will be necessary to create all institutional conditions, and to adapt the necessary instruments and mechanisms.

One of the most reliable indicators is the number of registered private entrepreneurs. At the beginning of 1990, there were about 22 thousand private entrepreneurs registered in Slovakia; their number reached 118 thousand a year later, 296 thousand at the beginning of 1992, and 364 thousand at 30 June 1992. At the same

time, changes in legislation caused several 'waves of decline'. According to data from the Slovak Guarantee Bank, the total number of private companies and firms registered as legal entities increased during the formation of the country's private sector. At 31 December 1995, the number of corporate entities reached 42,055, representing 96.4% of the total number of organisations (43,636). The number of private entrepreneurs totalled 275,110; of which 248,204 were tradesmen (small businessmen); 19,599 private farmers, and 7,307 working in free-lance professions. The number of tradesmen decreased in 1994 by approximately 2%, whereas the number of registered legal entities – small and medium-sized businesses increased by 6.5%.

The quality and comprehensives of business plans are also associated with the aforementioned developments. According to the Slovak Guarantee Bank, only 40 to 50% of the submitted applications are of such a commercial and economic quality that bank guarantee may be granted immediately.

A relatively large portion of these business plans are at such a low level that they must be improved, through extensive consulting and advisory services, in respect of a number of aspects such as marketing, sales, operations, rate of return, calculation of revenues and expenditures, and the schedule of loan repayments.

This group of entrepreneurs have good prospects, and deserve full support and attention. The biggest mistake would be to extinguish the sparks and initial flames of entrepreneurial zeal through unwillingness, indifference, or bureaucracy.

The structure of companies and firms has gradually diversified in the form of ownership, size, stability, area of business, financial position, degree of adaptability to new technologies and market conditions.

Regarding the connection between companies and banks, corporate customers can be divided in four groups:

1. Companies with efficient management, good adaptability, and capacity for growth. These 'locomotives' of the economy have quite a favourable image, and are therefore offered banking services by all banks.
2. Companies with an unclear production and sales programme, and weakening financial position; they usually have considerable problems in finding a bank willing to grant them credit and loans.
3. Potentially efficient companies, which lack the image of the first group, but deserve support, because they have pre-

requisites for stabilisation and recovery with regard to management and sales.

4. Companies currently emerging from the process of privatisation and inflow of foreign capital.

It is interesting to note that the process of transformation and restructuring within the corporate sector was also reflected in the formation of holding companies. A significant achievement is the gradual formation of a network of intermediary institutions, which help the corporate sector and foreign investors, e.g. regional chambers of commerce, advisory centres, SNAZIR, the National Agency for the Development of Small and Medium-Sized Businesses, etc.

Just as after a heavy storm, 'dirt' and 'sediment' – in addition to clean water – also appeared in the 'riverbed' of enterprise. Not every firm manages to get out of its 'Bermuda triangle' of 'profit – risk – ethics'. In the meantime, some new problems and untreated illnesses also appeared on the scene, e.g. insolvency.

The most surprising fact is that not every government managed to create adequate conditions for business activity. If this is evident among domestic entrepreneurs, foreign investors will be affected to an even greater extent. Foreign investors thoroughly monitor all factors that positively or negatively influence the inflow of foreign capital into Slovakia. As these aspects and factors have been standardised abroad; they should also be dealt with by domestic institutions. At the international seminar on business opportunities in Hungary, Poland, the Czech Republic, and Slovakia organised by Credit Lyonnais in Paris in autumn 1994, the agenda and the prepared documentation had the following focus:

1. Political situation
2. Macroeconomic situation
3. Legal and fiscal background
4. Analysis by sector
5. Banking and financial system
6. Privatisation

We may observe a certain conditioned relationship in respect of the fact that the effectiveness of the work of politicians and statesmen is measured by their efforts to prepare a suitable environment for business activity. In this respect, there is a vast room for improvement.

PRIATEĽSKÉ ŠPORTOVÉ TROJSTRETNUTIE



Koncom augusta sa vo švajčiarskom Bazileji konalo priateľské tenisové a stolnotenisové trojstretnutie pracovníkov – športovcov z Národnej banky Slovenska, Českej národnej banky a Banky pre medzinárodné zúčtovanie v Bazileji.

NBS reprezentovali: Ing. Anna Gaciková, Ing. Dušan Holaza – vedúci družstva, Anna Chovanová, Ing. Marián Jusko, Ing. Eva Kurianová, Ing. Fedor Michališín, René Parák, Ing. Branislav Sodoma, Ing. Miroslav Šťavina.



