

ZAHRANIČNÉ PRÍKLADY INTEGRÁCIE VEREJNOPROSPEŠNÝCH FUNKCIÍ DO TRHOVÉHO MECHANIZMU

FOREIGN EXAMPLES OF PUBLIC FUNCTIONS INTEGRATION INTO THE MARKET MECHANISM

ZUZANA SARVAŠOVÁ¹⁾ - JANA LÁSKOVÁ¹⁾ - LUKÁŠ FODREK²⁾

¹⁾ *Národné lesnícke centrum - Lesnícky výskumný ústav, Zvolen*

²⁾ *Technická univerzita vo Zvolene, Lesnícka fakulta, Zvolen*

ABSTRACT

The objective of this paper is to present the status of integration of public or non-production functions into the market mechanisms by example of the experience of foreign countries. We attempted to summarize the common characteristics of the non-production functions implementation into the market mechanisms from the case studies from different scientific forest sources, mainly from European Union. Case studies were classified on the basis of two major groups: products/services and financial mechanisms. The study focuses on three primary parts about information on concerned or interested actors and their mutual interactions, financial mechanisms, and supporting and impeding factors. The analysis findings show that there exists a low level of integration of public function into the market mechanism. Problems of implementation can be described as pervasive in all analyzed countries. As from the Slovak republic point of view, it is needed to take into account the foreign experience and try to find a solution of public function implementation according to the best practices found.

Kľúčové slová: prípadové štúdie, drevné/nedrevné produkty, služby, aktéri, finančné mechanizmy, podporné a brzdiace faktory

Key words: case studies, wood/non-wood products, services, actors, financial mechanisms, supporting and impeding factors

ÚVOD

Cieľom práce je predstaviť stav integrácie verejnoprospešných funkcií do trhového mechanizmu na základe poznatkov a skúseností zo zahraničia. Z dostupných prípadových štúdií, ktoré ilustrujú stav a úspešnosť zavádzania verejnoprospešných funkcií do trhového mechanizmu, sme sa pokúsili o zhrnutie spoločných črt ich implementácie. Zamerali sme sa na informácie o (i) zúčastnených aktéroch a ich väzbách, (ii) finančných mechanizmoch a (iii) podporných a brzdiacich faktoroch pri realizácii produktu alebo služby. Predstavujeme taktiež rámcovú klasifikáciu príkladov na základe ponúkaného produktu alebo služby, alebo na základe využitého finančného mechanizmu pri ich zavádzaní na trh.

MATERIÁL A METÓDY

Príklady spracované v prípadových štúdiách sa vybrali na základe voľnej dostupnosti z rôznych európskych projektov zverejnených v knižnej či elektronickej podobe. Použité prípadové štúdie mali rôznu formu spracovania, podľa metodík vyplývajúcich z cieľov uskutocnených výskumov. Dôležitými kritériami výberu pre nás boli: realizácia na trhu a atraktivnosť pre lesné hospodárstvo v Slovenskej republike.

Prípadové štúdie

Pri analýze sme vychádzali z viacerých zdrojov prípadových štúdií z takmer celej Európy. Základ tvorí databáza údajov zo štyroch nami vybraných projektov:

- ▷ Rekreačné a environmentálne trhy pre produkty a služby lesných podnikov - Recreational and Environmental Markets for Forest Enterprises (RES) (MANTAU et al. 2001);
- ▷ Medzinárodný ERASMUS program pre študentov lesníctva a príbuzných odborov, ktorý sa zamerával na zavádzanie inovácií a podnikania do lesného hospodárstva (INNO-FOREST);
- ▷ Ďalšie štúdie boli vybrané z projektového centra EFI pre inovácie a podnikanie v strednej a východnej Európe, ktorého databáza prípadových štúdií je uvedená na stránke BOKU – Univerzity prírodných vied vo Viedni (INNOFORCE);
- ▷ Štúdie uvedené v publikácii Štúdia o rozvoji a marketingu netrhopových produktov a služieb v lesníctve - Study on the Development and Marketing of Non-Market Forest Products (MNWFP) (MAVSAR et al. 2008).

Posledným zdrojom bol výstup zo zasadnutia Stáleho lesníckeho výboru (SFC) v Bruseli a jeho Pracovnej skupiny pre hodnotiace a kompenzačné mechanizmy (Standing Forestry Committee 2008) jednotlivých krajín, ktoré týmto spôsobom zdieľajú svoje skúsenosti. Prehľad všetkých prípadových štúdií zaradených podľa uvedených projektov a publikácií uvádza tab. 1.

Z metodologického hľadiska pre nás nebol smerodajný spôsob získavania informácií o konkrétnych prípadoch, ktoré sú predmetom výskumu. Početnosť prípadových štúdií týkajúcich sa či už celkovo, alebo len okrajovo lesného hospodárstva je pomerne vysoká, preto sme vybrali len tie, ktoré sú typovo vhodné do výskumu, a v ktorých je možné identifikovať parametre, ktoré sme si predvolili. Pri spracovaní údajov sme brali do úvahy prípadové štúdie z týchto európskych krajín: Belgicko, Bulharsko, Cyprus, Dánsko, Estónsko, Fínsko, Francúzsko, Grécko, Holandsko, Chorvátsko, Írsko, Maďarsko, Nemecko, Nórsko, Rakúsko, Rumunsko, Slovinsko, Srbsko, Švajčiarsko, Španielsko, Švédsko, Taliansko, Veľká Británia (tab. 2).

Prípadové štúdie z jednotlivých krajín nie sú rovnomerne zastúpené, čo vyplýva zo zdrojov ich získania a účasti jednotlivých krajín vo vybraných projektoch. Najpočetnejšie zastúpené sú krajiny Nemecko, Rakúsko, Taliansko a Holandsko. Prehľad početnosti prípadových štúdií podľa jednotlivých krajín uvádza obr. 1.

Tovary a služby v LH a klasifikácia prípadových štúdií

V zahraničí sa tovary a služby, ktoré vznikli integráciou mimoprodukčných funkcií lesa do trhového mechanizmu delia na základe rôznych kritérií.

MANTAU (1995a, 1995b, 1997) zaraďuje lesné statky a služby na základe charakteru realizovaného produktu do nasledovných kategórií:

1. Drevo
2. Ostatné biologické produkty
3. Služby
4. Lesná plocha
5. Rekreačia
6. Ochrana
7. Estetika

FERRO et al. (1995) rozlišuje nasledovné typy efektov mimoprodukčných funkcií lesa na základe úžitkov, ktoré z lesa plynú a podmienok konkurencie v produkcii surovínových materiálov, ktoré prichádzajú do úvahy:

- pozitívne externality,
- združené výrobky - hotové produkty (intended products), dvojité produkty (coupled products),
- hlavné produkty - hotové produkty (intended products) v konfrontácii s produkciou surovínového materiálu.

MERLO et al. (1996) vytvoril systém troch rozličných environmentálnych statkov a/alebo služieb poskytovaných poľnohospodárstvom a lesníctvom v hornatých oblastiach:

1. „Neštruktúrované“ environmentálne statky a služby s priamou platbou, kompenzáciou (združené výrobky).
2. „Štruktúrované“ (využívané cez trhové operácie) aditívne/komplementárne služby so zreteľom na environmentálne tovary a služby s nepriamou platbou, kompenzáciou.
3. Tradičné kvalitné produkty (certifikované) v spojitosti s určitou lokalitou a výrobnými technikami.

MAVSAR et al. (2008) klasifikuje zavádzanie verejnoprospešných funkcií do trhového mechanizmu na základe použitých finančných mechanizmov na tri hlavné skupiny: verejné, súkromné a zmiešané.

Iná klasifikácia je v odbornej literatúre zaoberajúcej sa marketingom. Bežné je rozlišovanie medzi „marketingom služieb a marketingom investičných statkov.“ Tieto oblasti sa však navzájom prekrývajú. Je tomu tak preto, lebo produkty zahrňujú aj statky, služby a práva, ktoré zasa

môžu byť na jednej strane spotrebnými statkami a na strane druhej statkami investičnými. MEFFERT, BRUHN (1995) zhrnuli veľkú „všeobecnú oblasť sektorového marketingu“ pre rozličné spotrebné statky, siahajúce od spotrebných statkov a služieb týkajúcich sa investícií, až po systémy a časti.

Pre naše podmienky sme zvolili ako metodologický postup dva základné klasifikačné prístupy:

1. Kategorizácia prípadových štúdií na základe produktov a služieb

Druh prípadovej štúdie/Type of case study

Produkty/Products	Drevné/Wood
	Nedrevné/Non-wood
Služby/Services	Rekreačné/Recreational
	Environmentálne/Environmental
	Trhová produkcia/Market production
	Ostatné/Others
Kombinácia (produkt + služba)/Mixed products and services	

2. Kategorizácia prípadových štúdií na základe finančných mechanizmov

Finančný mechanizmus/Financial mechanism

Verejné mechanizmy/ Public mechanisms	Dane, poplatky a sadzby/ Taxes, charges, rates
	Dotácie (mimo zmluvných vzťahov)/ Subsidies (except obligations under contract)
Zmiešané verejno-súkromné mechanizmy/ Mixed public and private mechanisms	Verejno – súkromné partnerstvá (PPP)/ Public-private partnerships (PPP)
	Verejno – súkromné zmluvy/ Public-private contracts
Súkromné mechanizmy/ Private mechanisms	Obchodovateľné povolenky/ Tradable permissions
	Nákup produktu alebo služby (vrátane licencií, vstupného atd.)/ Product or service purchase (including license, admission fees, etc.)
	Nákup pôdy/Land purchase
	Prenájom pôdy/Land lease
	Ekosponzoring/Eco-sponsoring
	Dary/Donations
	Obchod s certifikovanými tovarmi/ Trade with certified goods

Na základe zvolenej kategorizácie načrtujeme, ktoré prípadové štúdie sú najrozšírenejšie, t.j. aké produkty a služby sa v lesnom hospodárstve využívajú v najväčšej miere, a ktoré príslušné finančné mechanizmy sú im dané. Základom tohto prístupu je kvantitatívna analýza v zmysle kategorizácie štúdií (určovanie počtu v jednotlivých podkategóriách) a z nej vyplývajúca kvalitatívna analýza (vyhodnotenie príčin a stanovenie efektívnych mechanizmov, ktoré prislúchajú prípadovým štúdiám).

Tab. 1.

Prehľad prípadových štúdií podľa projektov

Overview of case studies by projects

Projekt/Project	Počet prípadových štúdií/ Number of case studies
RES	98
INNO-FOREST	37
INNOFORCE	62
MNWFP	18
SFC	26
Spolu/In total	241

Tab. 2.

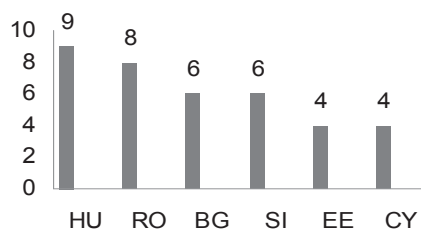
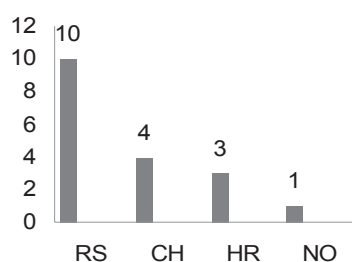
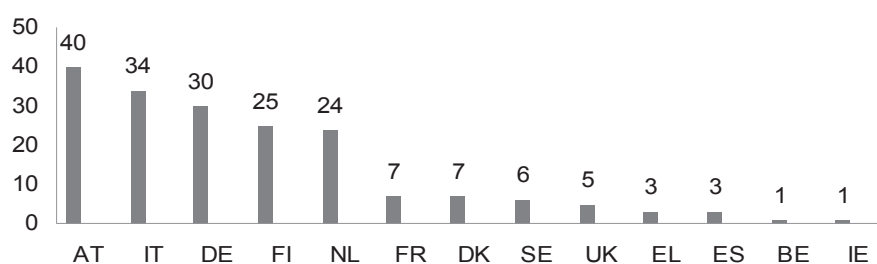
Prehľad prípadových štúdií podľa krajín

Country case studies

Krajiny/Countries	Počet prípadových štúdií/ Number of case studies	
Staré členské krajiny EÚ/ Old EU member states	Belgicko, Dánsko, Fínsko, Francúzsko, Grécko, Holandsko, Írsko, Nemecko, Rakúsko, Španielsko, Švédsko, Taliansko, Veľká Británia ¹	186
Nové členské krajiny EÚ/ New EU member states	Bulharsko, Cyprus, Estónsko, Maďarsko, Slovinsko, Rumunsko ²	37
Krajiny mimo EÚ/ Non-EU states	Chorvátsko, Srbsko, Švajčiarsko, Nórsko ³	18
Spolu/In total	241	

 Captions: ¹Belgium, Denmark, Finland, France, Greece, Netherlands, Ireland, Germany, Austria, Spain, Sweden, Italy, Great Britain

²Bulgaria, Cyprus, Estonia, Hungary, Slovenia, Romania

³Croatia, Serbia, Switzerland, Norway

Obr. 1.

Početnosť prípadových štúdií podľa krajín

Fig. 1.

Number of country case studies

Popritom sa sústredíme na hľadanie spoločných znakov vo všetkých prípadových štúdiách bez ohľadu na predchádzajúcu kategorizáciu pomocou komparatívnej metódy na základe typológie:

1. Aktéri a ich väzby
2. Použité finančné nástroje
3. Podporné a brzdiace mechanizmy

VÝSLEDKY

Sumarizácia prípadových štúdií na základe klasifikácie „Produkty/Služby“

Z 241 analyzovaných prípadových štúdií bolo 175 (73 %) popisujúcich služby a 61 (25 %) produkty. V 5 prípadových štúdiách ponúkajúci statok predstavoval kombináciu produktu a služby (2 %). V rámci produktov prevládali drevné, ktorých bolo 39 (64 %). Zo služieb boli najpočetnejšie rekreačné, s počtom 107 (61 %), ďalej environmentálne 57 (33 %) a ostatné predstavovalo celkom 11 prípadových štúdií (6 %). Prehľad zastúpenia prípadových štúdií na základe tejto klasifikácie je zobrazený na obr. 2. Z vyššie uvedeného vyplýva, že v zahraničí sú častejšie popísané príklady ponuky služieb, ako ponuky nových produktov.

Produkty

Pod drevnými produktmi rozumieme najmä také, ktoré vznikli prostredníctvom novej technológie na spracovanie dreva, ako je napríklad sušenie dreva, prípadne zakúpenie novej modernej pily a pod. Vo väčšine prípadov im predchádza nákup, prípadne modernizácia strojevého parku firmy. Nové výrobky vzniknuté prostredníctvom inovácie ponúkajú danej firme, alebo jednotlivcovi určitú konkurenčnú výhodu.

U nedrevných produktov sa jedná o všetky produkty z lesa, okrem surového dreva. Škála týchto produktov je široká. Zahrňuje tradičné produkty späté s lesom: huby, gaštany, vodu, rôzne druhy využívania biomasy až obchodovanie s uhlíkom. Podiel drevných a nedrevných produktov zastúpených v analyzovaných štúdiách uvádza obr. 3.

Služby

Najrozšírenejšie príklady na rekreačné služby predstavujú zväčša pobyt v lese za účelom spoznávania prírody, rôznych seminárov pre firmy, alebo jednoduchého oddychu a rekreácie. Časť prípadových štúdií rekreačných služieb tvorili aj služby spojené so športom (19 %). Jednalo sa predovšetkým o lyžovanie zjazdové aj bežecké a turistiku, pešiu a cyklistickú. Pri rekreačných službách obvykle platí pravidlo, že čím širšia je škála ponúkaných služieb a ich kvalita, tým je dopyt po týchto službách väčší.

Z environmentálnych služieb je najzastúpanejšou ochrana prírody. Pre ňu je často typická nevyhnutnosť získavania financií z EÚ, štátu, regiónu, od mimovládnych organizácií a rôznych združení, prípadne sponzorov.

Ostatné služby predstavujú 6% podiel na analyzovaných prípadových štúdiách (obr. 4). Jedná sa o služby, ktoré nie je možné zaradiť ani medzi rekreačné, ani environmentálne. Príkladom je poskytovanie monitoringu lesov kamerami pre ochranu lesa pred lesnými požiarimi, alebo pohreby v lesoch (tzv. zelené pohreby).

Sumarizácia prípadových štúdií na základe klasifikácie „Finančné mechanizmy“

Jednotlivé prípadové štúdie sme zatriedili do siete finančných mechanizmov a na základe tohto triedenia sme identifikovali, ktoré mechanizmy sa v podmienkach európskeho lesníctva využívajú najčastejšie, prípadne, či sa niektoré z nich využívajú v niektorých krajinách viac ako v iných. Na základe nášho výskumu sme dospeli k záverom, ktoré mechanizmy sa najefektívnejšie aplikujú na podmienky lesníctva. Z hodnotenia jednotlivých mechanizmov sa zistilo, že je potrebné v určitých prípadoch prihliadať aj na pôvod prípadových štúdií, pretože pre niektoré krajiny sú charakteristické typické finančné mechanizmy (napr. v Chorvátsku sa využíva tzv. zelená daň, ktorá je ojedinelým mechanizmom v analyzovaných štúdiách). Takéto príklady opíšeme v časti „Finančné nástroje“.

Na základe klasifikácie prípadových štúdií podľa použitého finančného mechanizmu je najviac popísaných prípadov v kategórii súkromných mechanizmov pri využití nástroja na predaj produktu alebo služby formou licencií, vstupného, lístkov a pod. Spolu predstavujú 35 % zo všetkých štúdií. Prehľad všetkých prípadových štúdií podľa finančných mechanizmov uvádza tab. 3.

Obr. 5 uvádza podrobné delenie prípadových štúdií podľa základných typov finančných mechanizmov.

Delenie prípadových štúdií z pohľadu finančných mechanizmov závisí na výbere konkrétnych štúdií, tzn. či pochádzajú z verejného alebo súkromného sektora. Najviac sa to týka verejných mechanizmov, kde je to najmarkantnejšie viditeľné pri daniach. Jedná sa o dane odvedené do účelových fondov na úhradu verejných výdavkov, ktoré sa využívajú ako finančný nástroj len vo verejnom sektore (16 prípadov). Naproti tomu, dotácie sú veľmi rozšírené v súkromnom sektore, či už ide o dotácie priamo zo štátu, alebo z nadnárodných zdrojov, ktoré predstavujú európske fondy (28 prípadov).

Z celkového množstva 241 prípadových štúdií využívajú viac ako dve tretiny súkromné mechanizmy (67 %). To je spojené s faktom, že najviac štúdií je zameraných na rekreačné služby, s čím sú spojené najmä súkromné financie. Najviac využívaným súkromným mechanizmom je nákup produktu alebo služby (obr. 6).

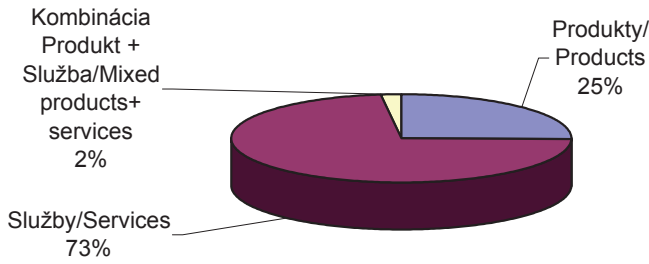
Spoločné znaky prípadových štúdií

Aktéri a ich väzby

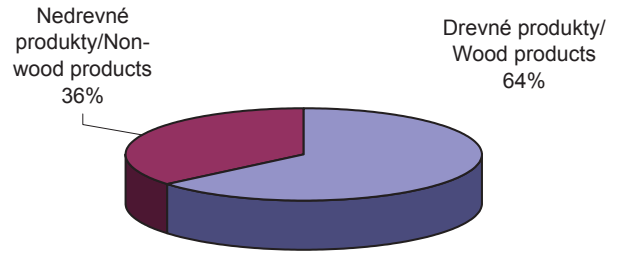
Na základe poznatkov získaných analýzou prípadových štúdií sa identifikovali najviac zastúpení aktéri pri integrácii verejnoprospešných funkcií lesa do trhového mechanizmu podľa použitej klasifikácie v časti „Sumarizácia prípadových štúdií na základe klasifikácie Produkty/Služby“. Týchto aktérov je možné rozdeliť na aktérov štátnych a súkromných.

Produkty – drevné

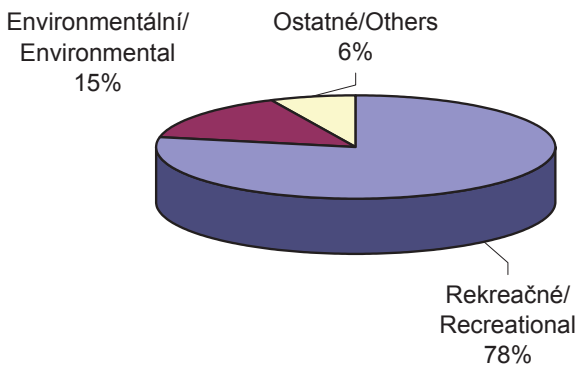
Aktérom, ktorý má výrazný vplyv pri tvorbe nových drevných produktov je štát. V skúmaných prípadových štúdiách mal výrazné zastúpenie na úrovni tvorby alebo zmeny legislatívy (zákony), rôznych ministerstiev, ale aj na regionálnej úrovni (najmä samospráva). Okrem štátu vstupovali do tohto procesu aj rôzne výskumné ústavy a vzdelávacie inštitúcie. Len v málo prípadoch (5) došlo k realizácii myšlienky len na úrovni podniku. Pri drevných produktoch išlo hlavne o získanie konkurenčnej výhody prostredníctvom inovácií v súkromných podnikoch. Často sa vyskytovala aj spolupráca podniku s iným podnikom postavená na neformálnych vzťahoch. Vertikálne väzby boli lepšie vyvinuté, ako horizontálne (medzi lesnými podnikmi).



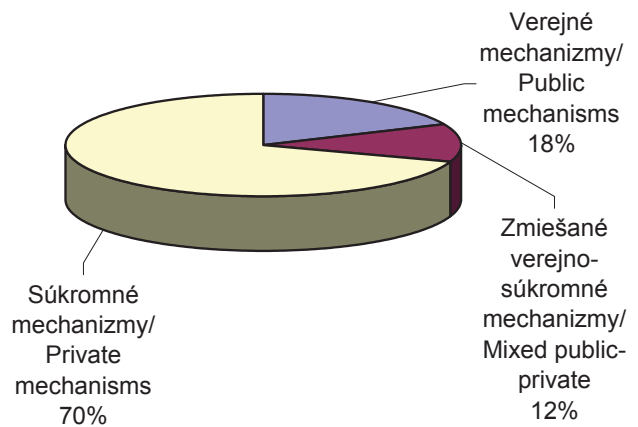
Obr. 2.
Podiel prípadových štúdií opisujúcich produkty, služby a ich kombináciu
Fig. 2.
Share of case studies describing products, services and its combination



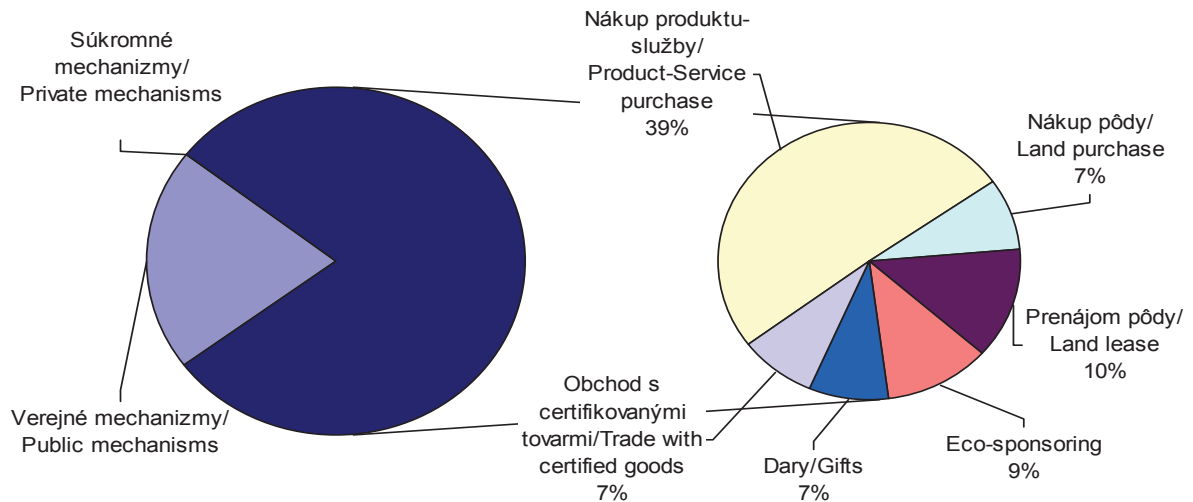
Obr. 3.
Podiel prípadových štúdií o drevných a nedrewných produktoch
Fig. 3.
Share of case studies about wood and non-wood products



Obr. 4.
Podiel prípadových štúdií o rekreačných, environmentálnych a ostatných službách
Fig. 4.
Share of case studies about recreational, environmental and other services



Obr. 5.
Podiel prípadových štúdií podľa jednotlivých finančných mechanizmov
Fig. 5.
Share of individual financial mechanisms of case studies



Obr. 6.
Rozdelenie prípadových štúdií podľa využívania finančných mechanizmov
Fig. 6.
Division of case studies according to use of financial mechanisms

Tab. 3.

Prehľad prípadových štúdií z pohľadu finančných mechanizmov
Overview of case studies from the financial mechanism point of view

Finančný mechanizmus/Financial mechanism	Počet prípadových štúdií/ Number of case studies	
Verejné mechanizmy/ Public mechanisms	Dane, poplatky a sadzby/Taxes, charges, rates	16
	Dotácie (mimo zmluvných vzťahov)/ Subsidies (except obligations under contract)	28
Zmiešané verejno-súkromné mechanizmy/Mixed public and private mechanisms	Verejno-súkromné partnerstvá (PPP)/Public-private partnerships (PPP)	28
	Verejno-súkromné zmluvy/Public-private contracts	1
Súkromné mechanizmy/ Private mechanisms	Obchodovateľné povolenky/Tradable permissions	85
	Nákup produktu alebo služby (vrátane licencií, vstupného..)/ Product or service purchase (including license, admission fees, etc.)	14
	Nákup pôdy/Land purchase	22
	Prenájom pôdy/Land lease	19
	Ekosponzoring/Eco-sponsoring	14
	Dary/Donations	14
Obchod s certifikovanými tovarmi/Trade with certified goods	14	
Spolu/In total	241	

mi navzájom), najmä vzťah lesný podnik – spracovatelia dreva bol popísaný ako najsilnejší.

Produkty – nedrevné

V rámci nedrevných produktov (napr. huby) sa v skúmaných prípadových štúdiách vyskytovali veľmi podobní aktéri, ako tomu bolo u drevných produktov (napr. miestni odberatelia a spracovatelia v rámci výrobného reťazca). Silne je zastúpená verejná správa, regionálne rozvojové a inovačné centrá, centrá pre obnoviteľnú energiu, ministerstvá, univerzity a pod. Horizontálna kooperácia lesných podnikov tu bola na lepšej úrovni ako u drevných produktov, naopak podporné väzby s ďalšími aktérmi, akými sú mimovládne alebo záujmové organizácie, sú výrazne slabšie.

Služby – rekreačné

Rekreačné služby sú často zabezpečované súkromnými aktérmi (najmä vlastníkom lesa), ale aj mestom alebo regionálnou samosprávou. V tomto prípade sa jedná vlastne o dodávateľský spôsob poskytovania rekreačných služieb pre obyvateľov mesta, prípadne okresu a jeho návštevníkov. Relevantnosť aktérov, akými sú: jazdecké školy, lyžiarske kluby, hotely, štátne stanice na chov lovej zveri, alebo rôznych záujmových organizácií, závisí od charakteru konkrétnej prípadovej štúdie. Pri rekreačných službách je výrazná horizontálna kooperácia, pričom vertikálna (v rámci výrobného reťazca) je úplne minimálna až nulová. Podporné vzťahy sú mimoriadne silné, najmä zo strany mesta a regionálnej samosprávy.

Služby – environmentálne

Zabezpečovanie environmentálnych služieb je často spojené s obmedzením hospodárenia v lese. Vzťah medzi vlastníkom lesa a aktérom, ktorý si objednáva environmentálne služby je relatívne úzky. Obvykle sú tieto služby zabezpečované za účasti štátu, regiónu, záujmových združení alebo sponzora. Títo aktéri majú kľúčovú úlohu pri realizácii environmentálnych služieb. Bez týchto podporných vzťahov by bola

ponuka environmentálnych služieb veľmi nízka, až nulová. Podporné vzťahy sú mimoriadne silné, najmä zo strany mimovládnych organizácií. Kluby a zväzy výrazne spolupracujú na tvorbe nových environmentálnych služieb v LH (napríklad zväz ochrancov prírody v Nemecuku, ktorý paušálne prispieva na ochranu vzácných biotopov).

Služby – ostatné

Keďže sa do skupiny „ostatné služby“ zaradili všetky služby, ktoré sa nedali zaradiť do kategórií rekreačné a environmentálne služby, nie je možné identifikovať typických aktérov pre túto kategóriu. Pri protipožiarnom videomonitoringu lesných porastov v Srbsku kooperuje štátny podnik Vojvodinašume, miestne lesné závody, súkromné lesné majetky a samotní lesníci (horizontálna kooperácia). U zelených pohrebov (pochovávanie v lese) je kooperácia prakticky nulová.

Kombinácia produkt + služba

Pri tejto kombinácii bola zaznamenaná veľmi silná kooperácia štátnych a súkromných aktérov. Napr. na vypracovaní multifunkčného lesného plánu pre samosprávu Teteven (Bulharsko) sa podieľali ako súkromní, tak aj štátni aktéri. Projekt je zameraný na koordináciu štátneho a súkromného sektora pri obhospodarovaní lesov v tejto oblasti. Pri jeho príprave boli analyzované využiteľné funkcie lesa a identifikované možné konflikty medzi zainteresovanými stranami pri ich využívaní ako služieb. Taktiež financovanie tohto plánu bolo realizované zo zdrojov oboch strán.

Finančné nástroje

Po rozdelení prípadových štúdií sme zistili, že najviac využívaný finančný mechanizmus je „Nákup (zaobstaranie) produktu alebo služby“. V analyzovaných štúdiách sa tento mechanizmus vzťahuje na veľké množstvo produktov alebo služieb (35 %). Počet týchto produktov a služieb je závislý na miere a vôli konkrétnych podnikov alebo súkromných vlastníkov poskytovať služby, prípadne diverzifikovať svoje portfólio vyplývajúce z vlastníctva lesa.

Verejné mechanizmy

Pokiaľ ide o ďalšie finančné mechanizmy, podľa ktorých sme vytvárali klasifikáciu, tu sme neidentifikovali veľké rozdiely v ich výskyte.

Podľa predchádzajúceho delenia sme zaradili medzi verejné mechanizmy dve podskupiny: Dane, poplatky a sadzby, ktoré sú výhradne štátnym mechanizmom (spolu 16 prípadových štúdií) a dotácie (subvencie), ktoré majú dve roviny – národná a nadnárodná (spolu 28 prípadových štúdií). Medzi dotácie sa začleňujú aj prípadové štúdie týkajúce sa využívania nadnárodných mechanizmov, a to konkrétne európskych fondov určených pre členské a kandidátske štáty Európskej únie. Príklady dotácií napr. z INNOFORCE databázy prípadových štúdií taktiež počítajú zo zaraďovaním európskych financií do tejto kategórie (celkom 9 prípadových štúdií).

Dane využívajú na financovanie vo všetkých analyzovaných prípadoch len štátne podniky, a to na rôzne účely. Ide o finančný mechanizmus, ktorý využíva prostriedky v účelovom fonde, z ktorého sa vyplácajú štátne podniky. Spôsob využívania a smerovanie peňazí z tohto fondu prerazdeluje rozpočet, preto hovoríme aj o rozpočtovom financovaní štátnych podnikov.

V prvom rade sa z daní financujú riadenie a aktivity štátnych lesníckych podnikov, ktoré si z tohto zdroja pokrývajú svoje projekty, ktoré predstavujú rôzne inovácie, napríklad Zaradenie oblasti Kosmaj v Srbsku do skupiny špeciálnych krajov, alebo Vytvorenie nového plánu pre národný park Ceahlau v Rumunsku. Iným príkladom je stanovenie daní, ktoré sú príjmom priamo do oblasti lesného hospodárstva – zelená daň (Chorvátsko, Maďarsko do roku 2008). Finančný mechanizmus daní vo forme legálneho krátenia daní sme v prípadových štúdiách nezaznamenali.

Dotácie sú využívané rovnako štátnymi aj súkromnými podnikmi. Pre dotácie na národnej úrovni je charakteristické stanovenie určitých podmienok, ktoré keď podnik splní, môže ich využívať. Tieto podmienky bývajú aj stanovené zákonom, ale môžu byť využívané aj v špeciálnych prípadoch, napríklad v prípade nepriaznivých prírodných podmienok či katastrof. Dotácie sa v zahraničí využívajú napríklad na výstavbu bio-elektrárni (Srbsko), výstavbu „Loveckého domu“ v rámci stanice na chov lovej zveri (Bulharsko), vybudovanie bežeckej trasy (Srbsko) či na podporu špecifických foriem lesníctva: súkromná firma, ktorá sa zaoberá „energetickým lesníctvom“ (Maďarsko). V niektorých prípadoch majú dotácie aj kompenzačnú funkciu. Dotácie v podobe financií z eurofondov sú rozšírené v celej Európe a ich príklady môžeme nájsť v každej krajine Európskej únie, ktorá bola predmetom výskumu.

Verejno-súkromné mechanizmy

Zmiešané verejno-súkromné finančné mechanizmy sú špecifické mechanizmy s dvomi podkategóriami: Verejno-súkromné partnerstvá a zmluvy a Obchodovateľné povolenia.

Verejno-súkromné partnerstvá či uzatváranie zmlúv ma výhody na oboch stranách – teda v súkromnom aj verejnom sektore. V prípadoch zahraničných štúdií je viditeľné, že súkromný investor vstupuje do štátnych podnikov, resp. do financovania ich projektov – napr. výstavba elektrárne na biomasu v štátnom podniku (Srbsko), multifunkčný lesnícky plán pre samosprávu (Bulharsko). Okrem vstupu súkromných investorov existuje aj možnosť vstupu verejného sektora ako investora, či skôr platu ujmý za isté formy spravovania lesov na súkromných pozemkoch. Ide o zmluvy, ktoré sa týkajú ochrany prírody alebo bio zdrojov (napríklad súkromná bio-elektráreň v Rakúsku). Práve využívanie kompenzačných mechanizmov je najčastejším príkladom vytvárania verejno-súkromných zmlúv. Takéto príklady sme identifikovali vo veľkej miere v správe SFC.

Obchodovateľné povolenia sú špecifickým príkladom finančných mechanizmov, ktorých uplatnenie je zatiaľ málo rozšírené. Jediný príklad je z Rumunska o sekvestracii uhlíka. Obchodovateľné povolenia sú predovšetkým nástrojom environmentálnej politiky a v súčasnosti patria medzi kontroverzné témy v lesnom hospodárstve na globálnej úrovni.

Súkromné mechanizmy

Najrozšírenejšími finančnými mechanizmami sú súkromné, kde patrí: Kúpa produktu alebo služby, Nákup pôdy, Prenájom pôdy, Ekosponzoring, Dary a Obchod s certifikovanými tovarmi.

Nákup produktov a služieb, ktoré súvisí s pozemkami a s pôdou zahŕňa vstup do lesa alebo využívanie príjazdových ciest či parkovísk pri lesoch.

Špecifickým príkladom prípadovej štúdie súvisiacej so vstupom do lesa je spoplatnenie vstupu do lesa, ktorý je súčasťou prírodnej rezervácie alebo chránenej oblasti. Cieľom tohto mechanizmu je následne regulovať vstup kvôli zabezpečeniu ochrannej funkcie lesa v dôsledku predošlej zvýšenej návštevnosti daného územia, ktorú chce vlastník alebo obhospodarovateľ lesa regulovať.

Ďalej sú to *poplatky za produkty lesov* - nákup čačiny, povolenia na zber húb, prípadne iných lesných plodov (napr. Taliansko), rybárskych a poľovníckych povolení, predaj zveri či vianočných stromčekov na trhoch (príklady z Nemecka).

Posledným typom je *nákup služieb*, ktoré súvisia s využívaním lesa na rekreačné, turistické a športové účely. Počet príkladov prípadových štúdií vzťahujúcich sa na rekreačné služby je vysoký. Ide najmä o poskytovanie dovolení, teda pobytov v ubytovacích zariadeniach v lesoch spojených s inými komplementárnymi službami. Objavuje sa poskytovanie podujatí pre manažérov, rodiny či deti – ako je napríklad lesná škola v prírode pre žiakov, kde sa majú počas 2týždenného výukového programu zoznámiť s lesom (príklad z Nemecka). Les sa využíva aj na športové aktivity a v zahraničných štúdiách sme identifikovali hlavne cyklistické a bežkárske trasy a lyžiarske zjazdovky.

Tieto tri typy finančných mechanizmov však nemôžeme chápať ako samostatné jednotky, ktoré sa neprelínajú. V skutočnosti sa navzájom dopĺňajú a ich komplementárnosť je zárukou dobrej kvality služieb a spokojnosti zákazníkov, ktorí k nákupu týchto produktov a služieb pristupujú. Napríklad samotný mechanizmus – predaj povolení na vstup do lesa, je komplementárny s mnohými rekreačnými službami. Takéto a podobné príklady sa nachádzajú takmer v každej krajine a ich aktérmi sú podniky, ktoré si uvedomujú silu svojich zdrojov. Ako sme už zdôraznili, samotné zaobstaranie produktu alebo služby, ktoré je jednorazové a neposkytuje zákazníkovi aj iné výhody, nie je trvalo udržateľným príjmom pre podnik alebo súkromného vlastníka. Dôvod najčastejšieho využívania tohto finančného mechanizmu spočíva v jeho jednoduchosti. Ide o priamu platbu zákazníka smerom k poskytovateľovi produktov či služieb. Pre príjemcu je to rýchly spôsob získania finančných prostriedkov. Treba zdôrazniť, že sa jedná len o súkromný finančný mechanizmus, ktorý je ťažko implementovateľný na verejné statky. Tento problém súvisí aj s vlastnickými právami a hlavne s otázkou, či má súkromný majiteľ právo vyberať poplatky za produkt (povolenky) a služby (samotný vstup do lesa), len pre to, že ide o súkromný pozemok, alebo má byť les prístupný všetkým, pretože ide o jeho verejnoprospešnú funkciu.

Nákup pôdy nie je veľmi využívaným mechanizmom, vzhľadom na jeho veľkú nákladovosť. Nákup pôdy alebo lesa je viazaný na určité produkty či poskytovanie služieb, z ktorých plynú výhody. Túto problematiku môžeme rozdeliť na dva prípady. Po prvé, ide o nákup pôdy, ktorý súvisí s rozširovaním poskytovaných produktov alebo služieb, pričom takýto mechanizmus využívajú najmä súkromné firmy a fyzic-

ke osoby (napríklad nákup pôdy rodinnou farmou (Slovinsko), ktorá sa zaoberá približovaním a prvotným spracovaním dreva za účelom zvýšenia zisku). Nákup pôdy sa uskutočňuje len po zohľadnení všetkých faktorov výroby, pretože ide o rizikovú investíciu, ktorá sama o sebe nespôsobí navýšenie zisku majiteľovi, ale je naviazaná na ďalšie aktivity, ktoré sa musia vykonať – spracovanie dreva, výroba, atď.

Iným príkladom zaobstarania zeme je jej predaj za vopred dohodnutých podmienok, ktoré sa stanovujú v zmluve a súvisia s využívaním územia na projekty. V takýchto prípadoch štát odkupuje pozemky od vlastníkov z dôvodu angažovania sa v projekte. Najväčšie množstvo prípadových štúdií z tohto mechanizmu je zameraných na zaobstaranie pôdy súvisiace s ochrannou funkciou lesov (ochrana časti územia alebo pitnej vody). V týchto prípadoch môže, ale aj nemusí dôjsť konkrétne k predaju pôdy vlastníkom, ale vlastníkom pôdy alebo lesa sa ponechávajú vlastnícke práva a iná spoločnosť, prípadne štát, hospodári na ich pozemku, za čo im poskytuje kompenzačné náhrady vo forme finančných prostriedkov. Takýmito príkladmi sú vytváranie národných parkov v Dánsku či kompenzačné platby za ochranu pitnej vody od firmy produkujúcej stolovú vodu vo Francúzsku. Tieto mechanizmy sú spojené s environmentálnymi službami.

Podobným mechanizmom ako je predaj či zaobstaranie pôdy, je jeho *nájom*, resp. *prenájom*. Ide o finančne menej náročnú formu, pomocou ktorej sa zabezpečujú hlavne environmentálne služby. Pri prenájme pôdy by sme mohli analyzované prípadové štúdie rozdeliť na dva typy – tie, ktoré takýmto spôsobom zabezpečujú rekreačné služby a na druhej strane tie, ktoré plnia ochrannú funkciu, čiže zabezpečujú environmentálne služby. V prvom prípade ide napríklad o vybudovanie adrenalínového parku a poskytovanie služieb turistom v prenájom lesa (Slovinsko).

Environmentálne služby sú pri prenájme pôdy rozšírenejšie. V tomto prípade sa taktiež platia kompenzačné náhrady za využívanie prenájatého územia, ako to bolo pri nákupe pôdy, ale aj nájomné za pôdu či les na konkrétne obdobie. Kompenzačná náhrada pri tom môže byť zahrnutá v nájmovej zmluve a môže sa platiť v rámci celého nájmu. Časové rozhranie je pri tomto finančnom mechanizme rozhodujúce, pretože zmluva o nájme nie je dlhodobá, aj keď v prípade väčších environmentálnych projektov sa poskytuje nájom na 99 rokov – tzn. dlhodobé nájom, alebo sa v zmluve upraví, že sa v istých periódach zabezpečí obnovenie zmluvy. Príklady na dlhodobé nájom sú Program biodiverzity lesa pre južné Fínsko alebo Banka na ochranu biodiverzity vo Francúzsku.

Eko-sponzoring, dary a obchod s certifikovanými produktmi sú len doplnkovými finančnými mechanizmami, ktoré by sami o sebe nemohli financovať celé projekty; ak ich aj financujú, sú to len ojedinelé prípady, ktoré nemajú dlhodobý charakter.

Eko-sponzoring má v lesnom hospodárstve svoje postavenie, aj keď sa nejedná o finančný nástroj, ktorého primárnym cieľom je financovanie. Cieľom tohto nástroja je v prvom rade zviditeľnenie sponzora. Sponzormi projektov v lesnom hospodárstve na základe analyzovaných prípadových štúdií sú hlavne súkromné firmy ako Free Green Developer v Rakúsku (spoločnosť zaoberajúca sa projektmi a konzultačnými službami vzhľadom na developerské koncepty v oblasti nehnuteľností, lesov a prírodných zdrojov), Maienfeld vo Švajčiarsku (obecná lesná spoločnosť), Red Bull, Karrimor vo Veľkej Británii (výroba energetické nápoje, outdoorové oblečenie) či Maramures v Rumunsku (výroba stolovej vody). Väčšina projektov, ktoré sú financované prostredníctvom eko-sponzoringu má ekologický charakter – tzn. plní ochrannú funkciu alebo poskytuje environmentálne služby. Ide napríklad o sponzorovanie výsadby dubov vo Švajčiarsku, sponzorovanie špeciálnych projektov – „Staroveké ovocné stromy alebo Bylínne záhrady“ pre deti v Rakúsku. Okrem tohto sa sponzoring využíva aj pri poskytovaní rekreačných služieb súvisiacich s lesom – napríklad „Cestičky pre horskú cyklistiku“ ponúkané Lesníckou komisiou Wa-

lesu. Sponzorovanie rekreačných služieb je takisto účelové a súvisí hlavne s orientáciou sponzora na výrobu konkrétnych tovarov alebo poskytovanie služieb, ktoré majú súvislosť so sponzorovaným projektom (energetické nápoje – horská cyklistika).

Dary majú na rozdiel od sponzorstva opačný charakter. Nie sú účelové a nie sú poskytované v rámci recipročných nárokovateľných požiadaviek. Darovanie sa v prípadových štúdiách objavuje v menšej miere ako sponzoring (dary: 14 prípadových štúdií/eko-sponzoring: 19 prípadových štúdií). Finančné prostriedky vo forme darov sami o sebe predpokladajú väčšie množstvo donorov, čo súvisí s tým, že darovať môže naozaj každý – aj malé sumy, na rozdiel od sponzorstva, kde sa počíta s oveľa väčšími vkladmi. V niektorých prípadoch sa však hranica medzi sponzoringom a darovaním prelína. Dary od organizácií či súkromných osôb sa vyskytujú v súkromnom aj vo verejnom sektore. Dary do súkromného sektora predstavuje napríklad projekt „Rodinnej farmy“ zaoberajúci sa približovaním a prvotným spracovaním dreva, ďalej „Program mládežníckeho vzdelávacieho programu vo Fínsku“, „Národný súkromný park v Holandsku“, „Súkromná bio-elektrárňa v Rakúsku“. Dary majú v týchto prípadoch svoje opodstatnenie, pretože pochádzajú od miestnych obyvateľov, ktorí môžu využívať benefity z produkcie, či z poskytovania služieb od týchto podnikov. Napríklad dary na podporu Súkromnej bio-elektrárne v Rakúsku, kde majú miestni obyvatelia záujem na odbere bio-plynu. Samozrejme do sponzorovania súkromných aktivít vstupujú aj nadácie, čo je príklad z Fínska, kde v podstate celý vzdelávací projekt pre deti o lese financuje Fínska lesnícka nadácia.

Dary do verejného sektora majú zväčša povahu environmentálnu, t.j. financuje sa pomocou nich ochranná funkcia lesa, napríklad dubový les vo Švajčiarsku či Ochrana pred lesnými požiarimi v Grécku. Dary sú vo veľkej miere využívané v prípade prírodných katastrof v lesnom prostredí.

Z dostupných prípadových štúdií sme zistili, že *obchod s certifikovanými tovarmi* sa týka len drevných a nedrevných lesných produktov a nie služieb – t.j. certifikuje sa drevo, výroba drevených domov, huby či gaštany. Certifikácia sa v jednom prípade týkala aj systému na zabránenie znečistenia počas výroby drevených paliet. Takéto výrobky sú zárukou kvality pre zákazníkov, pretože samotný proces získavania certifikátu je objektívny a vedený treťou stranou. Napríklad pri výrobe certifikovaných drevených domčekov získali majitelia FSC certifikát za používanie dreva, ktoré rastie v lesoch spravovaných podľa striktných environmentálnych, sociálnych a ekonomických štandardov. Vo všeobecnosti sa certifikát udeľuje za kvalitu produktov, ale aj za pôvod produktov, ktorý má vplyv na samotnú kvalitu a mal by byť ekologický.

Podporné a brzdiace faktory

Produkty – drevné

Faktor, ktorý podporuje vznik a marketing nových drevných produktov je často ich jedinečnosť na trhu. Obvykle sa jedná o druh inovácie, ktorý poskytuje určitú výhodu oproti konkurencii. Okrem toho sú tieto produkty často dotované či už z európskych fondov (Program rozvoja vidieka, program LIFE) alebo zo štátu. Často podniky potrebovali pre vývoj týchto produktov úvery z banky. S nimi sa spája najvýraznejší obmedzujúci faktor, a tým je zdĺhavosť vybavovania pôžičiek, ako aj viaceré iné problémy pri ich získavaní spojené s byrokráciou. I keď kooperácia medzi zúčastnenými aktérmi sa ukázala ako veľmi silným podporným faktorom, vyskytovala sa približne iba v 10 % prípadových štúdií drevných produktov. Akceptácia okolia pri zavádzaní týchto produktov je obvykle veľmi dobrá. Veľkosť podniku má pri drevných aj nedrevných produktoch podstatný význam. Čím je podnik väčší, tým je marketing efektívnejší, má lepšie možnosti uspokojovania zákazníkov a taktiež lepšie podmienky pre tvorbu dlhodobých kontraktov.

Produkty – nedrevné

U nedrevných produktov môžeme sledovať podobné podporné a obmedzujúce faktory, ako u drevných. U produktov, akými sú napr. huby je významným brzdiacim faktorom zlá akceptácia zákazníkov spolplatní zberu týchto produktov, ako aj zlá kontrolovateľnosť čiernych zberov (napr. Taliansko). Certifikované jedle gaštany sú na tom v porovnaní s akceptáciou povolení pre zber húb výrazne lepšie. Zber jedlých gaštanov sa oveľa lepšie kontroluje, ako zber húb. Významným podporným faktorom je získavanie financií z priameho predaja takýchto produktov, čo je často oveľa jednoduchšie ako získavať podporu od štátu, prípadne EÚ (napr. ako pre environmentálne služby). Taktiež náklady na spustenie predaja týchto produktov nebývajú vysoké. V súčasnosti je možné získavať financie obchodovaním s uhlíkom, ktorý patrí do tejto kategórie produktov. Tu sa však vyskytuje viacero obmedzujúcich faktorov pre lesné hospodárstvo: legislatívne obmedzenia, málo skúseností, slabá informovanosť a najmä vysoké náklady na monitoring a hodnotenie. Podporným faktorom je účasť nadnárodných organizácií (Svetová banka v Rumunsku).

Služby – rekreačné

Pri rekreačných službách je výrazným obmedzujúcim faktorom viazanosť na danú lokalitu. Pri predaji drevných alebo nedrevných produktov je často možné ich vyvážať do vzdialenejších oblastí, prípadne štátov (napr. jedle gaštany z Talianska dostať kúpiť aj na Slovensku). Keďže však rekreačný pobyt je úzko viazaný napr. na niektoré prírodné zvláštnosti, prípadne na iné krajinné osobitosti, nie je možné tieto služby poskytovať na iných miestach. Na druhej strane neexistuje les, v ktorom by nebolo možné vybudovať širšiu alebo užšiu škálu rekreačných služieb. Aj keby sa jednalo o zdevastovaný les, je v ňom možné poskytovať viaceré rekreačné služby (napr. bežkárske dráhy a pod.). Azda najvýznamnejším podporným faktorom pri rekreačných službách, resp. pri službách všeobecne, je kvalita a kvantita týchto služieb. Každou ďalšou doplnkovou službou sa prináša pridaná hodnota, ktorá zväčša spôsobí zvýšenie záujmu o tieto služby. Napr. jednoduchý pobyt v lesných chatkách môže byť doplnený o možnosť rybolovu, kde sa dá využiť požičiavanie udíc, návnad a pod. Ďalšou možnosťou je ponuka poznávacích kurzov. V skúmaných prípadových štúdiách sa často vyskytovali rôzne lesnícke a prírodovedecké náučné pobyty pre žiakov a pod. Veľkosť podniku pri rekreačných službách nemá veľký vplyv. Azda miernu výhodu majú menší vlastníci alebo podniky, pretože u nich sa objavila užšia kooperácia najmä s miestnou samosprávou, ktorá podporovala vznik a následný marketing týchto služieb. Nie je výnimkou, keď mesto platí za rekreačné služby lesnému podniku. V tomto prípade sa dá hovoriť o dodávateľskom spôsobe zabezpečovania rekreačných služieb pre obyvateľov mesta a jeho návštevníkov. Čo sa týka podporných opatrení, tak najväčší význam má podpora v rámci politiky rozvoja vidieka. Pri rekreačných službách je potreba kooperácie o niečo väčšia, ako pri drevných a nedrevných produktoch.

Služby - environmentálne

Pri environmentálnych službách je potreba kooperácie vo väčšine prípadov úplnou nevyhnutnosťou. Jedná sa najmä o zabezpečenie ochrany prírody a krajiny, vodohospodárskej funkcie lesa a pod. Bez priameho sponzoringu, dotácií, prípadne kompenzácií obmedzenia hospodárenia vzniknutého zabezpečením týchto funkcií, nie je možné tieto funkcie efektívne zabezpečovať. Drevné a nedrevné produkty je možné veľmi ľahko kvantitatívne vymedziť, prípadne vyradiť niekoho zo spotreby. U rekreačných služieb je to zložitejšie, no environmentálne sú často úplne závislé na dotáciách, prípadne sponzoringu. Výrazným podporujúcim faktorom sú mnohé politické dokumenty,

ktoré ponúkajú možnosti čerpania financií na zabezpečovanie týchto služieb. V EÚ rezonuje otázka ochrany životného prostredia a s ňou súvisiace možnosti pre zabezpečenie environmentálnych služieb. V tejto oblasti je azda najväčšia možnosť čerpania subvencií. Okrem EÚ a štátu je možné financie získavať aj z mimovládnych organizácií, prípadne iných aktérov ekosponzoringu. V spojitosti so získavaním financií od vyššie uvedených aktérov sa vyskytuje ďalší významný podporný faktor, a tým je znalosť všetkých možností čerpania financií, prípadne iných nefinančných stimulov. Schopnosť podniku alebo vlastníka lesa získavať tieto subvencie je často limitujúcim faktorom úspešného zabezpečovania týchto služieb.

Naopak, podporným faktorom je situácia, keď niektorá z mimovládnych organizácií, prípadne samospráva osloví podnik, že má záujem podporovať, resp. využívať tieto environmentálne služby za poplatok. Mesto, prípadne štát vie takto dodávateľským spôsobom zabezpečiť environmentálne služby pre svojich občanov, prípadne návštevníkov lesného podniku.

Služby – ostatné

V tejto kategórii sa nachádzajú služby, ktoré sa nedajú zaradiť medzi služby rekreačné, ani medzi služby environmentálne. Jedná sa najmä o výrobu elektriny z vodného zdroja a jej následný predaj do verejnej siete, špecializované stretnutia lesníkov, vlastníkov lesa za účelom odovzdávania skúseností s hospodárením lesa od odborníkov s dlhoročnou praxou, videomonitoring lesných požiarov alebo zelené pohreby. Podporným faktorom pre „ostatné“ služby je obvykle špecifický dopyt. Najlepším príkladom sú zelené pohreby, kde pochovávanie v lese bolo zavedené na základe prosieb viacerých občanov, ktorí chceli byť práve takto pochovaní. Obmedzujúcim faktorom bola potrebná zmena legislatívy.

Kombinácia – produkt + služba

Po pridaní služieb k produktu sa výrazne zvyšuje hodnota tejto kombinácie oproti samotnému produktu alebo službe. Všetky firmy alebo vlastníci lesov, ktoré/ktoré ponúkajú takúto kombináciu, majú výhodu v tom, že sú zameraní širšie, čo im zabezpečuje vyrovnanejšie výnosy. Napr. ak dopyt po dreve začne klesať, ale dopyt po rekreácii zostane nezmenený, prípadne začne stúpať, tak podnik, ktorý ponúka kombináciu tovaru a rekreačnej služby, nezaznamená taký pokles svojich ziskov ako firma, ktorá ponúka iba tovar. Táto vyrovnanosť výnosov je významným podporným faktorom marketingu kombinácie produktu a služby, najmä pre menšie lesné podniky. Obmedzujúcim faktorom okrem regulácie štátu je azda iba náročnejšia produkcia takejto kombinácie z hľadiska potrieb na ľudské zdroje, ale ani to nie je vždy pravidlom.

ZÁVER

Na základe analýzy skúsenosti z prevzatých zahraničných prípadových štúdií, kde sme hľadali príklady integrácie verejnoprospešných funkcií do trhového mechanizmu, môžeme konštatovať nasledovné:

- Najviac príkladov na realizáciu služby na trhu je z prípadových štúdií zameraných na rekreačné služby. V tejto oblasti integrácia postúpila najďalej, ide o službu ľahko identifikovateľnú a využívanú širokou verejnosťou. Výrazná je kooperácia najmä miestnych aktérov, viac je využívaný súkromný kapitál, podporným faktorom je aj kvalita a kvantita služieb, zavádzanie doplnkových produktov a aktivít.
- Na zabezpečenie environmentálnych služieb sa ukázali ako nevyhnutné kompenzačné nástroje štátu. Prírodoochranné služby sú zabezpečované aj mechanizmom dlhodobého prenájmu. Čiastočne sa využíva aj sponzoring. Zainteresovanie súkromných firiem alebo samospráv je podporným faktorom napr. pri službách v spojitosti s vodohospodárskou funkciou. Environmentálne služby prakticky nie sú realizovateľné bez vonkajších zdrojov, preto je v tomto prípade kooperácia mimoriadne dôležitá. Účasť štátu, regiónu, záujmových združení alebo sponzora je rozhodujúca.
- Kombináciou ponuky produktu a služby sa zvyšuje pridaná hodnota, čo dáva väčšie možnosti na vyrovnanosť výnosov pre malé lesnícke subjekty.
- Pri integrácii produktov do trhového mechanizmu je významným podporným faktorom kooperácia, dostatočná informovanosť a vstup samosprávy. Veľkosť podniku má pri drevných aj nedrevných produktoch zásadný význam, väčšie podniky zavádzajú nové produkty ľahšie. Brzdiacim momentom je získavanie úverov. Certifikácia nedrevných produktov je podporným faktorom, nevyhnutnou súčasťou však musí byť výchovná kampaň obyvateľstva.
- V rozhodujúcej miere sa na integrácii produktov a služieb zúčastňuje EÚ, využívajú sa najmä nástroje politiky rozvoja vidieka a ostatných štrukturálnych fondov.

Uskutočnená analýza zahraničných príkladov slúži ako prehľad možných prístupov pre integráciu verejnoprospešných funkcií lesa do trhového mechanizmu. Výsledky potvrdzujú všeobecne nízku úroveň integrácie verejnoprospešných funkcií do trhového mechanizmu. Stretávame sa so zrejmyimi implementačnými problémami u všetkých spomínaných krajín. Na Slovensku je potrebné pripraviť podmienky pre akceptáciu podobných prístupov širokou verejnosťou. Otázka poskytovania služieb a produktov lesa bezodplatne je neúnosná, nakoľko nároky na ich zabezpečovanie sa neustále zvyšujú. Spoliehať sa na intervenciu štátu alebo spoločnú politiku EÚ je nedostatočné. Priama realizácia prostredníctvom predaja produktu alebo služby nie je vždy možná. Voľba vhodného finančného mechanizmu, projektový prístup, kooperácia medzi zúčastnenými partnermi, osveta a vhodný marketing je nevyhnutnou podmienkou pre poskytovanie zatiaľ netrhomových produktov a služieb lesného hospodárstva za úhradu.

Podakovanie:

Táto publikácia vznikla vďaka podpore v rámci operačného programu Výskum a vývoj pre projekt: Centrum excelentnosti: Adaptívne lesné ekosystémy, aktivita 4.3: Integrácia verejnoprospešných funkcií lesa do trhového mechanizmu ITMS: 26220120006, spolufinancovaný zo zdrojov Európskeho fondu regionálneho rozvoja.

LITERATÚRA

- FERRO O., MERLO M., POVELLATO A. 1995. Valuation and remuneration of countryside stewardship performed by agriculture and forestry. In: Peters G.H., Hedley D.D. (eds.): Proceedings of the XXII International conference of agricultural economists, Harare, Zimbabwe. Dartmouth, London: 415-435.
- Innoforce Database of Innovation Cases in Forestry. [on-line]. [cit. 12. 11. 2009]. Dostupné na World Wide Web: <http://cases.boku.ac.at/dba/index.php?session=1&page=065.~.&dmode=reset>.
- MANTAU U. 1995a. Forest policy means to support forest outputs. In: Solberg B., Pelli P. (eds.): Forest policy analysis – methodological and empirical aspects. Meeting report, IUFRO Working party S6.12-01. EFI proceedings, no. 2. Joensuu, European Forest Institute: 131-145.
- MANTAU U. 1995b. Von der Waldfunktionenlehre zur Waldproduktlehre. Holz-Zentralblatt, 445: 451-453.
- MANTAU U. 1997. Erschließung neuer Märkte durch forstwirtschaftliche Zusammenschlüsse. Allgemeine Forstzeitung/Der Wald, 12: 636-639.
- MANTAU U., MERLO M., SEKOT W., WELCKER B. 2001. Recreational and environmental markets for forest enterprises. Wallingford, Cabi: 32-95.
- MAVSAR R. et al. 2008. Study on the development and marketing of non-market products and services, DG AGRI, Study Contract N: 30-CE-0162979/00-21, Study report, November 2008: 127 s.
- MEFFERT H., BRUHN M. 1995. Dienstleistungsmarketing. Grundlagen, Konzepte, Methoden. Wiesbaden, Gabler Verlag: 627 s.
- MERLO M., KUEHL G., RUOL G. 1996. Possibilities of additional income from environmental goods and services produced by agriculture and forestry in mountainous areas. In: Glück P., Weiss G. (eds.): Forestry in the context of rural development: Future research needs. EFI proceedings, 15. Joensuu, European Forest Institute: 8.
- Prípadové štúdie. [on-line]. [cit. 11. 11. 2010]. Dostupné na World Wide Web: <http://www.inno-forest.org/>
- Prípadové štúdie. [on-line]. [cit. 11. 11. 2010]. Dostupné na World Wide Web: <http://www.free-green-developer.com/en/team/>
- Standing Forestry Committee. 2008. Valuation and compensation methods for non-wood forest goods and services. [Report]. November 2008. [on-line]. [cit. 9. 11. 2010]. Dostupné na World Wide Web: http://ec.europa.eu/agriculture/fore/publi/sfc_wgi_final_report_112008_en.pdf

FOREIGN EXAMPLES OF PUBLIC FUNCTIONS INTEGRATION INTO THE MARKET MECHANISM

SUMMARY

On the basis of foreign countries experience, we analyzed and evaluated the integration of public forest functions into the market mechanism. As background data we used the examples of case studies available from the sources of different European projects and documents from institutions interested in forestry in a written or electronic form. The important criteria were realization in the market and suitability for forestry in Slovakia. Summary of all case studies according to the above-mentioned projects is listed in Tab. 1, according to the country of origin in Tab. 2. In total, we analyzed 241 case studies.

In order to organize case studies, we classified all 241 cases into the major groups – product and services and financial mechanisms. Products and services were further divided into wood and non-wood products (Fig.3) and in case of services into recreational, environmental, market production and others (Fig. 4). Financial mechanisms were divided into 3 groups – public mechanisms (taxes, charges, rates; subsidies (except obligations under contract), mixed public and private mechanisms (public-private partnerships – PPP, public-private contracts, tradable permissions) and private mechanisms (product or service purchase including license, admission fees etc., land purchase, land lease, eco-sponsoring, donations, trade with certified goods) (Tab. 3).

Results can be summarized in the following points:

- The majority of examples of services implemented in the market are focused on recreational services. In this particular case, integration is the most advanced. This service is easy to identify and is used by general public. Cooperation among local entities is significant, private capital is used more and the supporting factor rests also on the quality and quantity of services, introduction of complementary products and activities.
- Public compensation instruments are necessary to provide the environmental services. Nature protection services are provided also by mechanism of a long-term lease. Sponsoring is used only occasionally. Supporting factor is involvement of private businesses or municipalities, for example, for services associated with water protection. Environmental services are not practically accomplishable without the external financial sources; hence cooperation in this case is essential. Participation of state, region, interested groups or sponsor is determining.
- Combination of products and services increases the added value, what creates more possibilities for balanced profits for small forest subjects.
- Important supporting factor when integrating products into the market mechanism is cooperation, awareness and input of municipality. Size of the enterprise has an importance in wood and non-wood products; larger enterprises introduce products more easily. Impeding factor is financing by loan, because it can be hardly acquired. Certification is a supporting factor.
- Integration of products and services is influenced by European Union; instruments of rural development policy and other structural funds are mainly used.

The analysis serves as an overview on possible approaches towards integration of public functions into the market mechanism. Results confirm generally low level of integration. The problem of providing products and services without payment is not bearable, because demands are still increasing. State intervention and common EU policy is insufficient. Necessary conditions for providing non-market products and services for payment so far, are choice of appropriate financial mechanism, project approach, cooperation among concerned partners, awareness and suitable marketing.

Recenzováno

ADRESA AUTORA/CORRESPONDING AUTHOR:

Ing. Zuzana Sarvašová, Ph.D., Národné lesnícke centrum, Lesnícky výskumný ústav Zvolen
T. G. Masaryka 22, 960 92 Zvolen, Slovenská republika
tel.: + 421 455 314 124; e-mail: sarvasova@nlc.sk.org