

Mladá veda

Young Science

**Analýza technológií realizovania
povrchových úprav bazénov**

**Urban Exploration – URBEX
ako nówum pre cestovný ruch**

Mladá veda

Young Science

MEDZINÁRODNÝ VEDECKÝ ČASOPIS MLADÁ VEDA / YOUNG SCIENCE

Číslo 1, ročník 7., vydané v júli 2019

ISSN 1339-3189

Kontakt: info@mladaveda.sk, tel.: +421 908 546 716, www.mladaveda.sk

Fotografia na obálke: Kostol svätého Ladislava, Spišský Štvrtok. © Branislav A. Švorc, foto.branisko.at

REDAKČNÁ RADA

doc. Ing. Peter Adamišin, PhD. (Katedra environmentálneho manažmentu, Prešovská univerzita, Prešov)

doc. Dr. Pavel Chromý, PhD. (Katedra sociálnej geografie a regionálneho rozvoja, Univerzita Karlova, Praha)

prof. Dr. Paul Robert Magocsi (Chair of Ukrainian Studies, University of Toronto; Royal Society of Canada)

Ing. Lucia Mikušová, PhD. (Ústav biochémie, výživy a ochrany zdravia, Slovenská technická univerzita, Bratislava)

doc. Ing. Peter Skok, CSc. (Ekomos s. r. o., Prešov)

prof. Ing. Róbert Štefko, Ph.D. (Katedra marketingu a medzinárodného obchodu, Prešovská univerzita, Prešov)

prof. PhDr. Peter Švorc, CSc., predseda (Inštitút histórie, Prešovská univerzita, Prešov)

doc. Ing. Petr Tománek, CSc. (Katedra verejnej ekonomiky, Vysoká škola báňská - Technická univerzita, Ostrava)

REDAKCIA

PhDr. Magdaléna Keresztesová, PhD. (Fakulta stredoeurópskych štúdií UKF, Nitra)

Mgr. Martin Hajduk (Inštitút histórie, Prešovská univerzita, Prešov)

RNDr. Richard Nikischer, Ph.D. (Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, Praha)

Mgr. Branislav A. Švorc, PhD., šéfredaktor (Vydavateľstvo UNIVERSUM, Prešov)

PhDr. Veronika Trstianska, PhD. (Ústav stredoeurópskych jazykov a kultúr FSŠ UKF, Nitra)

Mgr. Veronika Zuskáčová (Geografický ústav, Masarykova univerzita, Brno)

VYDAVATEĽ

Vydavateľstvo UNIVERSUM, spol. s r. o.

www.universum-eu.sk

Javorinská 26, 080 01 Prešov

Slovenská republika

© Mladá veda / Young Science. Akékoľvek šírenie a rozmnožovanie textu, fotografií, údajov a iných informácií je možné len s písomným povolením redakcie.

TVORBA ÚSPOR OBYVATEĽOV PSK S CIEĽOM ICH POUŽITIA NA ÚČASŤ NA TURIZME

GENERATION OF FINANCIAL SAVINGS OF PREŠOV SELF - GOVERNING REGION
RESIDENTS WITH THE AIM OF ITS USING ON PARTICIPATION IN TOURISM

Kristína Šambronská¹

Autorka pôsobí ako odborná asistentka na Katedre turizmu a hotelového manažmentu, Fakulty manažmentu PU v Prešove. V rámci svojho výskumu sa venuje problematike kvality, mestskému turizmu a medzinárodnému turizmu.

The author act as research assistant at the Department of tourism and hotel management, Faculty of Management, University of Prešov. In her research work she deals with problems of hotel performance, hospitality and tourist guide.

Abstract

Savings play a key role both in the short and long term. There are a number of motives for creating individual savings, including the need to build assets to help retirees in retirement age finance their consumption. People are creating preventive savings that are related to uncertainty in the future, as well as the desire to leave their generations inherited, creating opportunities for higher current spending in the future. One of the most important saving motives is just saving on retirement. The study focuses on the characterization of the use of savings for the inhabitants of the Prešov Self - Governing Region.

Key words: Financial savings, tourism, costs,

Abstrakt

Úspory zohrávajú kľúčovú úlohu ako z krátkodobého tak aj z dlhodobého hľadiska. Na vytváranie individuálnych úspor existuje viacero motívov, vrátane potreby vytvorenia si aktív, pomocou ktorých budú môcť sporitelia v dôchodkovom veku financovať spotrebu. Ľudia si vytvárajú preventívne úspory, ktoré súvisia s neistotou v budúcnosti, taktiež túžbou zanechať dedičstvo ich generáciám, vytvorením možností vyšších bežných výdavkov v budúcnosti. Jeden z najdôležitejších motívov sporenia je práve sporenie si na dôchodok. Štúdia sa zameriava na charakteristiku využívania úspor obyvateľov Prešovského samosprávneho kraja. Kľúčové slová: Úspory, turizmus, výdavky

¹ Adresa pracoviska: Ing. Kristína Šambronská, PhD., Prešovská univerzita, Fakulta manažmentu, Katedra turizmu a hotelového manažmentu, Konštantínova 16, 080 01 Prešov
E-mail: kristina.sambronska@unipo.sk

Úvod

Vstup Slovenskej republiky do Európskej únie sa stal jednou z možností finančnej podpory mnohých oblastí života, ale aj cestovného ruchu. Zabezpečuje voľný pohyb tovarov a služieb, otvára ponuku turistických služieb v celom území EÚ a taktiež expandovanie na nové trhy. Cenová úroveň je zabezpečovaná jednotnou menou. V tejto spojitosti sa začala venovať pozornosť cestovnému ruchu ako faktoru sociálneho a hospodárskeho rozvoja regiónov s ohľadom na vytváranie pracovných príležitostí, zdroj príjmov miestnych rozpočtov a nástrojov prírodného a kultúrneho dedičstva ako prvkov ponuky cestovného ruchu. Na jeho rozvoj boli vyčlenené finančné prostriedky zo štrukturálnych a predvstupových fondov a tiež bol zakomponovaný do rôznych programov podpory (Gúčík 2000).

Bankové produkty

V súčasnosti banky poskytujú širokú škálu produktov, ktoré sa ustavične rozvíjajú a modifikujú rôznym spôsobom. Bankovníctvo patrí do sféry služieb. Jednotlivé služby, ktoré banky ponúkajú svojim klientom sú označené ako bankové produkty.

Produkty z pohľadu účelu pre klienta

Banky stále viac orientujú na klienta a svoju činnosť prispôbujú potrebám trhu. Systematizácia bankových produktov primárne triedi bankové produkty podľa funkcií, resp. účelu, ktorý daný produkt plní pre klientov banky. Podľa Dvořáka (2000) ide o:

- finančné úverové produkty,
- depozitné vkladové produkty,
- platobné produkty,
- produkty investičného bankovníctva,
- pokladničné a zmenárenské produkty.

Úspory v bankovníctve

Revenda (1997) úspory definuje ako nespotrebovanú časť príjmov za dané obdobie (napr. 1 rok). Úspory sú takto odloženou spotrebou a majú povahu tokovej veličiny. Samuelson a Nordhaus (2000, s. 43) hovoria, že „úspory sú spomedzi všetkých statkov najväčším luxusom.“ Pre Lisého (2011, s. 387) úspory predstavujú „nespotrebovanú časť disponibilného dôchodku. Sporia nie len domácnosti, ale aj firmy. Tieto úspory tvoria tzv. Súkromné úspory. Rozdiel medzi príjmami štátneho rozpočtu a výdavkami štátneho rozpočtu predstavujú tzv. vládne úspory“.

$$\text{Súkromné úspory} = \text{úspory firiem} + \text{úspory domácností}$$
$$\text{Hrubé národné úspory} = \text{vládne výdavky} + \text{súkromné úspory}$$

Hlavný význam národných úspor podľa Lisého (2011) spočíva v tom, že z makroekonomického hľadiska predstavujú zdroj investícií, čím vytvárajú predpoklady pre zvýšenie kapitálového vybavenia a rast výkonnosti ekonomiky.

Podľa Belása (in Medveď 2012) domácností ako jediný subjekt sporia pravidelne, výrazne a dlhodobo. Úspory domácností majú rastúci trend a napriek spontánnosti a nepravidelnosti ich vytvárania sú mimoriadne kvalitnou zložkou celkových úspor. Medveď

(2012) ďalej dodáva, že úspory sú dôležité nielen pre jednotlivcov, ale aj pre celé národné hospodárstvo. Pre národné hospodárstvo znamená produkovanie nových kapitálových statkov vyšší ekonomický rast a zlepšovanie životného štandardu ľudí. Zdroje na tvorbu nového kapitálu pochádzajú hlavne z národných úspor. Národné úspory zahŕňajú úspory firiem, štátu a domácností. Tvoria súčet verejných a súkromných úspor.

Dôvody sporenia domácnosti Lisý (2011) rozdeľuje na tri oblasti:

1. Úspory zamerané na celoživotné ciele

- náklady na vzdelanie dieťaťa,
- úspory na zabezpečenie sa na dôchodku,
- úspory na kúpu bytu, domu,

2. Preventívne úspory

- úspory na financovanie nepredvídaných negatívnych udalostí
- nákladné liečenie, choroba, nezamestnanosť
- odporúčanie je, aby rezervy tvorili minimálne 3-6 mesačných príjmov domácností

3. Úspory pre dedičov

- úspory pre potomkov, t.j. deti, vnúčatá, charita.

Ľudí motivuje k úsporám minimálne jeden z týchto dôvodov. Výsledný objem úspor závisí od konkrétnych ekonomických podmienok, t.j. ekonomických veličín. Významná veličina je reálna úroková miera. Miera úspor je ovplyvňovaná aj psychologickými faktormi. Ľudia, ktorí majú problém so sebaovládaním, si môžu sťažiť mŕňanie peňazí pomocou rôznych protiopatrení napr. automatický prevod úspor z platu na termínovaný účet založený v banke (Páleník 2014).

„Výška úspor je ovplyvňovaná tzv. demonštračným efektom, čo znamená, že ľudia sa snažia v spotrebe napodobňovať svojich susedov a známych, aj keď si takú úroveň sporenia nemôžu dovoliť“ (Lisý 2011, s.388).

Úspory patria medzi funkcie dôchodku. Ak rastie dôchodok, to znamená, že rastú aj úspory a aj ich podiel na dôchodku sa zvyšuje. Úspory predstavujú statok, ktorý je najluxusnejší. Môžeme povedať, že úspory sú rastúcou funkciou disponibilného dôchodku (Pecsyová 2009). „Ekonomické výskumy dokázali, že primárny determinant úspor a spotreby je dôchodok. Isté je, že ľudia s nízkym dôchodkom nesporia. Na druhej strane, je tu možnosť požičať si, alebo čerpať zo svojho bohatstva, majú teda záujem o negatívne úspory. Znamená to, že majú tendenciu mŕňať viac ako zarobia, čím sa čoraz viac zadlžujú alebo znižujú svoje naakumulované úspory. Naopak, ľudia s vyšším dôchodkom sporia viac ako chudobní, a to nielen absolútne ale aj relatívne, t.j. v percentuálnom pomere k ich dôchodku“ (Samuelson a Nordhaus 2000, s.433-434).

Spotreba aj napriek svojmu značnému objemu neakceleruje fungovanie ekonomiky. Úspory sú zdrojom dynamického dlhodobého rozvoja ekonomiky. Proces investovania a sporenia je kľúčovým problémom makroekonómie, pretože investície a úspory sú najdôležitejšie faktory ekonomického rastu. Je očividné, že sporiť znamená nespotrebovať, resp. domácnosti sa rozhodli neminiť celý svoj dôchodok na nákup spotrebných statkov. Neznamená to však, že táto časť dôchodkov domácností dlhodobo vypadne z obehu. Podľa

Lisého (2011, s.391) sporenie má dve fázy. Prvou fázou je, že peniaze sa nemínajú, sporia sa v banke, alebo sa za ne nakupujú cenné papiere. Zároveň tým, že sa uvoľňujú, predstavujú zdroj rozvoja. Druhá, najaktívnejšia a tvorivá fáza spočíva v rozhodnutí podnikateľského sektora uvoľnené zdroje investovať.

Vkladové operácie komerčných bánk

Podľa Horvátovej (2000) vkladové produkty komerčných bánk predstavujú z hľadiska bánk spôsob získavania cudzích zdrojov a z hľadiska klienta jednoduchú formu investovania peňažných prostriedkov. Produkty komerčných bánk fungujú na princípe roku peňažných prostriedkov v časovom vyjadrení. Predpokladá sa vzájomné prepojenie peňažných tokov prichádzajúcich do banky v podobe cudzích zdrojov a odchádzajúcich z banky vo forme aktívnych operácií.

Depozitné bankové produkty

Úspory, ktoré sú uložené v peňažnej forme v bankovom systéme sú základom existencie bankového sektora. Peňažné prostriedky vkladajú jednotlivé ekonomické subjekty, t.j. domácností, firmy, štát a zahraničie do komerčných bánk vo forme vkladov. Najdôležitejšiu časť cudzích zdrojov komerčnej banky predstavujú vklady (Medved' 2012). Z hľadiska banky predstavujú depozitné produkty formy získavania cudzieho kapitálu, odrážajú sa na strane pasív bankovej rozvahy a banka pri nich vystupuje v pozícii dlžníka (Revenda 2014). Získavanie úverových finančných zdrojov vykonávajú banky prostredníctvom celej rady rôznych produktov. Podľa Lisého (2011) súčasné typy vkladových operácií delíme na:

a) vklady v užšom zmysle slova (samostatné vkladové operácie):

- vklady splatné na požiadanie (netermínované vklady) – ide o vklady klientov na bežných účtoch, majú nízke úročenie,
- termínované vklady – predstavujú vklady, pri ktorých sa klient zaviazal, že dohodnutú dobu nebude vkladom disponovať,
- úsporné vklady – najčastejšie sa spájajú s vkladnými knižkami,

b) vklady v širšom zmysle slova (emisné operácie komerčných bánk):

- depozitné certifikáty – predstavujú bankové dlhopisy, vzhľadom na svoju splatnosť sa zaradzujú medzi cenné papiere peňažného trhu. Depozitný certifikát je doklad o tom, že banka vklad prijala a v čase jeho splatnosti sa ho zaväzuje vyplatiť spolu s výnosom,
- bankové obligácie – vyjadrujú úverový vzťah medzi majiteľom obligácií a bankou, ktorý slúži na získanie zdrojov na dlhšie obdobie.

Vklady splatné na požiadanie

Sú označované aj ako vklady na videnie, bežné účty, vista vklady či netermínované vklady. Splatné sú kedykoľvek na požiadanie klienta a majú podobu vkladov na bežný účet. Klienti týmito prostriedkami môžu disponovať bez obmedzení a zriaďujú si ich z dôvodu realizácie platobného styku. Za hlavné charakteristické črty považujeme:

- požívajú sa na denné disponovanie peňažnými prostriedkami na úhradu pravidelných platieb a bežných výdavkov, tvoria vo vyspelých trhových ekonomikách asi dve tretiny hrubého domáceho produktu.
- nízko úročené, sú zahrnuté do základne výbavy na výpočet povinných bankových minimálnych rezerv, preto ich banky nemôžu v plnom rozsahu používať na realizáciu aktívnych obchodov,
- banky si účtujú poplatky za správu vkladov (Medved' 2012).

Vklady na požiadanie sú definované ako nestabilný zdroj, lebo v praxi dochádza časovej transformácií peňazí, dochádza k istej premene nestabilných zdrojov na dlhodobé zdroje, t.j. efekt usadeniny. To znamená, že stav na bežných účtoch klientov nikdy nedosiahne nulovú, resp. zápornú hodnotu. V konečnom dôsledku môžu nízke zostatky na účtoch klientov predstavovať stabilný zdroj prostriedkov z dlhodobého hľadiska (Medved' 2012).

Termínované vklady

Predstavujú vklady, kedy sa klient dobrovoľne zrieka možnosti disponovať svojimi peňažnými prostriedkami na určitý čas. Pre banku to predstavuje stabilný peňažný zdroj na krytie svojich aktívnych obchodov (Revenda 2014).

Termínované vklady môžeme definovať ako:

- formu uloženia úspor v peňažnej forme v bankovom systéme,
- formu dlhodobo odloženej spotreby,
- klient sa zrieka možnosti alternatívneho využitia vlastných prostriedkov,
- vyššia výška úroku ako na účtoch netermínovaných,
- výška úroku je determinovaná mnohými faktormi : výška vkladov, obdobie trvania,

dôveryhodnosť banky (Medved' 2012).

Poznáme dva druhy termínovaných vkladov:

- pevný termín splatnosti – určuje presný termín, kedy klient môže realizovať výber bez poplatku. Banky využívajú viazanosť vkladu na obdobie: 7 dní, 14 dní, 1, 3 a 6 mesiacov, 1, 2, 3 alebo 4 roky,
- výpovedná lehota – vyžaduje, aby klient oznámil banke úmysel výberu danej výšky vkladu. Po uplynutí stanovenej lehoty výpovede vkladu má klient prostriedky k dispozícii (Medved' 2012).

Úsporné vklady

Slúžia na sporenie klientov. Prevažne to sú peniaze uložené fyzickými osobami v banke, spravidla na dlhšie obdobie. Pre banky predstavujú viac stabilný zdroj v porovnaní s netermínovanými vkladmi a menej stabilný zdroj v porovnaní s termínovanými vkladmi.

Poznáme:

- vkladové účty,
- účty majetkového sporenia,
- účty poisťného sporenia,
- účty stavebného sporenia (Revenda 2014).

Poistenie a ochrana vkladov

Efektívnosť bankového sektora ako aj činnosť komerčnej banky, je založená na aspekte dôveryhodnosti finančnej inštitúcie, či dôvery verejnosti voči bankovému sektoru. Bez dôveryhodnosti by bankový sektor nemohol plniť plnohodnotne jeho základnú funkciu a to funkciu finančného sprostredkovateľa. Preto sú kladené vysoké nároky na kvalitu, stabilitu a spoľahlivosť bankového sektora v rámci každého národného hospodárstva. Systém ochrany vkladov plní „sociálnu funkciu“, upevňuje dôveru klientov voči bankovému sektoru. Systém ochrany vkladov môžeme chápať ako jeden z ochranných nástrojov finančného trhu, ktorý musí zabezpečovať ochranu vkladateľov pred rizikom straty ich vkladov pri prípadnom úpadku banky (Lisý 2011).

Turizmus

Turizmus u nás aj vo svete predstavuje dynamicky rozvíjajúci sa segment ekonomiky. Oblasť turizmu je významnou súčasťou hospodárstva najmä ako zdroj príjmov do štátneho rozpočtu. Má význam na tvorbe hrubého domáceho produktu a vysokou mierou na tvorbe pracovných príležitostí. Predstavuje osobitý potenciál pre rozvoj ekonomiky každej krajiny (Gúčík 2010). Turizmus sa so vyspelých trhových ekonomikách považuje za hlavný determinant rozvoja národného hospodárstva a predstavuje potenciál tvorby zisku nielen na makroekonomickej úrovni, ale aj na úrovni mikroekonomickej. Turizmus pokladáme za najdynamickejšie sa rozvíjajúce sa odvetvie v moderných ekonomikách. Aj napriek tomu, že Slovenská republika disponuje všetkými danosťami pre efektívny rozvoj turizmu, má v tomto smere značné rezervy. Bez rozvoja kvalitných služieb, ktoré sú nevyhnutné pre uspokojenie dopytu zákazníkov v turizme nemôžeme považovať rozvoj turizmu za plne aktívny.

Neustálymi zmenami a vývojom turizmu sa mení aj štruktúra dopytu spotrebiteľov po produktoch a službách. Účastníkov turizmu pribúda, preto môžeme konštatovať, že turizmus sa vo všeobecnosti stáva podstatnou súčasťou našich životov a zároveň významnou zložkou spotreby obyvateľstva.

Motivácia účastníkov turizmu je tvorená v dôsledku vnútorných podmienok a vonkajších vplyvov. Podľa Gúčíka (2006, s.36) je vnútorný motivačný impulz primárnym prvkom vonkajšej motivácie. Impulz vedie k cieľovým motivačným rozhodnutiam. Proces rozhodovanie je podmienený vzájomnou konfrontáciou zdrojov a potrieb ich uspokojenia v podmienkach sociálno-ekonomického prostredia.

McIntosh, Goeldner a Ritchie požívajú štyri kategórie motivácie:

- fyzické motivátory, vzťahujú sa na osvieženie tela aj mysle, zdravotné účely, šport a
- kultúrne motivátory, identifikujeme túžbou vidieť a vedieť viac o iných kultúrach, spoznanie domorodcov iných krajín, ich životný štýl, umenie, hudbu, folklór, tanec, a pod.,
- medziľudské motivátory, ktoré zahŕňajú túžbu spoznať nových ľudí, navštívenie príbuzných alebo priateľov a hľadanie nových a odlišných skúseností,
- postavenie a prestíž motivátory, ktoré zahŕňajú túžbu po pokračovaní vzdelávania.

Ďalšie faktory určujúce typ dovolenky, ktorý si zákazník bude môcť dovoliť, sú:

- dostupnosť vhodných produktov,
- dostupnosť informácií o produktoch,
- minulé skúsenosti zákazníka,
- ceny rôznych typov dovolení,
- obľúbenosť určitých typov dopravy,
- názory členov, s ktorými má zákazník cestovať,
- okolností lákajúce zákazníka do miest, ktoré by inak nenavštívil,
- ročné obdobia spolu s cenami v mieste rekreácie.

Zo spomínaných faktorov práve cena rôznych typov dovolení a trvanie úzko súvisí s našou skúmanou problematikou, kde to bližšie budeme rozoberať v analytickej časti práce (Hvizdová 2014).

Metódy

Cieľom štúdie je charakterizovať využívanie úspor obyvateľov Prešovského samosprávneho kraja. Výber respondentov bol na základe ich trvalého bydliska.

Hypotéza 1: Predpokladáme, že existuje štatisticky významná závislosť medzi pohlavím a výškou sporenia.

Hypotéza 2: Predpokladáme, že existuje štatisticky významná závislosť medzi trvalým pobytom a výškou sporenia.

Metódy, ktoré boli použité za účelom naplnenia cieľa boli:

- jednoduchý lineárny regresný model, ako regresor je indikátorová premenná:
$$y_i = \alpha + \beta_1 x_{1i} + u_i, i = 1, 2, \dots, n.$$
- Chi-kvadrát test,
- Dotazník - dotazníky boli anonymné a časovo obmedzené (4 mesiace). Respondenti odpovedali na všetky otázky, ktoré boli uvedené v dotazníku pravdivo.

Výsledky a diskusia

Na základe odpovedí sme zistili, že až 75 žien a 40 mužov sa zúčastnili tohto prieskumu. V percentách to je 62,5% žien a len 34,8% mužov. Druhá otázka sa týkala *trvalého bydliska* respondentov. Až 69,6% (80 opýtaných) bolo z mesta a zvyšných 30,4% (35 opýtaných) boli z dedín.

Kritérium vek bol vyhodnotený nasledovne: takmer polovicu, 47% tvoria respondenti vo veku od 25 – 29 rokov. Druhú najpočetnejšiu skupinu tvorili tí, ktorí mali vek do 24 rokov. Túto skupinu účastníkov tvorilo 29,6%. Ďalšia skupina opýtaných bola vo veku od 30 – 39 rokov, tú tvorilo 13,9%. Obyvatelia vo veku od 40 – 49 rokov tvorili 6,1% a zvyšné 3,5% tvorili obyvatelia, ktorí mali 50 rokov a viac. Skupiny sme rozdelili do 5-tich vekových skupín, prvá do 24 rokov, predpokladali sme, že tu budú patriť pracujúci, ktorí skončili strednú školu a študenti, ktorí práve študujú, prípadne absolventi vysokých škôl, ktorí majú poväčšine príjem z brigád, alebo im prispievajú rodičia. V skupine od 25 – 29 rokov sme predpokladali s pracujúcimi, už po ukončení vysokej školy, alebo dlhodobo zamestnanými, Ďalšie kategórie

sme už zadelili po 10 rokoch, do poslednej skupiny patria obyvatelia nad 50 rokov a počítali sme aj s dôchodcami.

Podľa kritéria *vzdelanie*, je možné respondentov rozdeliť nasledovne. Najpočetnejšiu skupinu tvorí 33,9% vysokoškolsky vzdelaných respondentov I. stupňa, hneď za ňou s 31,3% sú respondenti, ktorí ukončili strednú školu maturitnou skúškou, 28,7% opýtaných majú vysokú školu II. Stupňa, 3,5% tvoria vysokoškoláci, ktorí ukončili III. Stupeň a 2,6% tvoria respondenti, ktorí ukončili strednú školu bez maturity.

Posledná demografická otázka bola zameraná na *počet obyvateľov*, žijúcich s respondentmi v *jednej domácnosti*. Najviac a to 31,3% opýtaných žijú v 4-člennej rodine, 29,6% sú doma 5 a viac, 20,9% sú 3 osoby, 13% žijú v domácnosti 2 osoby a 5,2% opýtaných žijú samostatne.

Ďalšie oblasti dopytovania tvorili nasledovné okruhy:

Zamestnanie - takmer polovica, až 49,6% v počte 57 opýtaných respondentov sú zamestnaní, druhá najväčšia skupina v počte 37 ľudí predstavujúcich 32,2% sú študenti, 10,4% a 12 respondentov sú podnikatelia alebo živnostníci, 5 ľudí a to 4,3% uviedli že iné, nezamestnaní sa prieskumu zúčastnili len 3 osoby, čo tvorilo 2,60 % a najmenšiu skupinu tvoril 1 dôchodca a to 0,90 %.

Čistý mesačný príjem respondentov - prvá skupina bola plat do výšky 434€, počítali sme tu so študentmi, ktorí majú rôzne brigády, nezamestnaných a možno aj dôchodcov. Druhú skupinu tvoril príjem vo výške od 435€ – 700 €, cieľili sme na tých, ktorí dostanú minimálnu mzdu a niečo navyše. Ďalšia skupina bola od 701€ - 1000€ a viac ako 1001€. Najväčšia skupina respondentov tvorila 40,8% v počte 47 ľudí, ktorí mesačne zarobia do 434€. Druhá najpočetnejšia skupina so mzdou 435-700€ tvorilo 37 ľudí a to 32,1% z celkového počtu opýtaných. Tí, ktorí zarobili od 701€ - 1000€ bolo 14,8% a 17 opýtaných, poslednú skupinu tvorili respondenti, ktorí zarobili viac ako 1000€, tí tvorili až 12,2% a bolo to 14 ľudí.

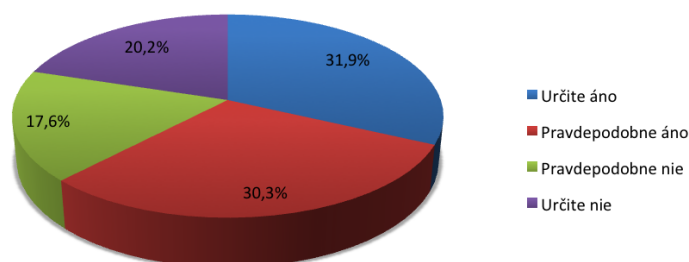
Pravidelnosť sporenia - mali 4 možnosti na zodpovedanie tejto otázky, a to: Určite áno, pravdepodobne áno, pravdepodobne nie, určite nie. Aj napriek tomu, že sa prieskumu zúčastnili hlavne mladí ľudia, je pozoruhodné, že takmer polovica, až 49,6% , 57 opýtaných, označila možnosť, určite áno. Respondenti v počte 25, 21,7% uviedlo, že pravdepodobne áno. 16,5%, 19 ľudí uviedlo, že pravdepodobne nie, a zvyšných 12,2% v počte 14 respondentov uviedli, že určite nie.

Výška sporenia v kvartále - muži si dokážu v priemere odložiť 190,28€, zatiaľ čo ženy 112,72€. Muži sporia na škále od 0 do 1200€, ženy sú v rozmedzí od 0 – 500€. Priemer sporenia za kvartál je pre obe pohlavia je 139,57€.

Forma sporenia - až 39 respondentov nám odpovedalo, že využívajú sporenie v domácnosti, 62 opýtaných si odkladajú peniaze v banke, stavebné sporenie má uzatvorené 18 ľudí, životné sporenie platí 14 ľudí, ako možnosť iné uviedlo 12 ľudí a nesporia 5 respondenti.

Sporenie za účelom absolvovania dovolenky:

Sporíte na dovolenku?



Graf 1 - Sporenie respondentov na dovolenku

Zdroj: vlastné spracovanie

- 38 respondentov (31,9%) odpovedali, že určite áno, sporia si na dovolenku. 36 respondentov (30,3%) uviedlo, že pravdepodobne sporia na dovolenku. Nesporí 24 opýtaných (20,2%) a 21 opýtaných (17,6%) odpovedali, že pravdepodobne nie,
- väčšina respondentov zároveň uvidela, že sporia na dlhodobú dovolenku a to v počte 67, čo sa týka krátkodobej dovolenky, na ňu sporí 21 respondentov,
- na krátkodobú dovolenku respondenti v priemere sporia 89,71€ / mesačne.

Ak neberieme do úvahy extrémne hodnoty, pravidelná výška sporenia je 50€ / mesačne. Dĺžka sporenia sú cca 4 mesiace. Čo sa týka dlhodobej dovolenky, respondenti odpovedali približne rovnako. V priemere si dokážu odložiť 94,72€ / mesačne a ak neberieme do úvahy extrémne hodnoty, tak priemerná sporiaca suma je 60€ za mesiac. Dĺžka sporenia je cca 9 mesiacov.

Hypotéza H1:

Výška sporenia obyvateľov Prešovského samosprávneho kraja závisí od pohlavia.

Overovanie hypotézy pomocou lineárneho regresného modelu

1) zapíšeme si všeobecný model:

$$y_i = \alpha + \beta_1 x_{1i} + u_i, i = 1, 2, \dots, n.$$

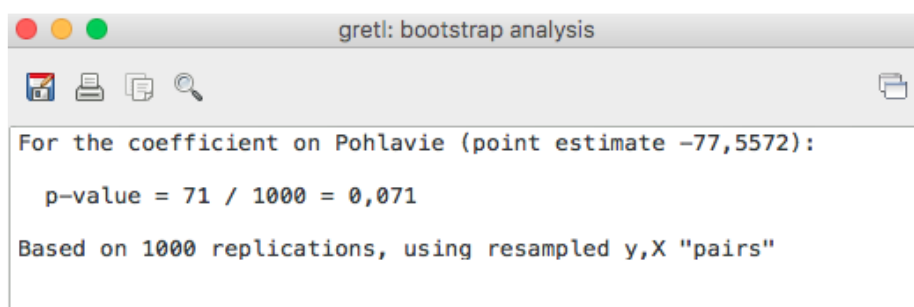
2) zapíšeme si konkrétny model:

$$\text{výška sporenia } i = \alpha + \beta_1 \text{pohlavie}_i + u_i, i = 1, 2, \dots, n.$$

3) Odhad modelu:

$$\text{výška sporenia } i = 190,278 + (-77,5572) \text{pohlavie}_i + u_i, i = 1, 2, \dots, n.$$

- Ak dosadíme do rovnice za female=0, t.j. ide o muža, podľa rovnice platí: výška sporenia $i = 190,278 + u_i$, to znamená, že koeficient α vyjadruje očakávanú výšku sporenia, ak by išlo o muža. Vidíme, že tam je ešte chybový člen u_i , je to preto, lebo v skutočnosti výška sporenia nemusí byť 190,278, ale môže byť odlišná.
- Ak dosadíme do rovnice za female=1, t.j. ide o ženu, podľa rovnice platí: výška sporenia $i = 190,278 - 77,5572 \times 1 + u_i = 112,7208 + u_i$. Výška sporenia u ženy je nižšia o 77,5572 + u_i . Veľkosť chyby nepoznáme, ale pripúšťame, že tam je a skoro vždy bude.



```
gretl: bootstrap analysis

For the coefficient on Pohlavie (point estimate -77,5572):

p-value = 71 / 1000 = 0,071

Based on 1000 replications, using resampled y,X "pairs"
```

Tabuľka 1 - overovanie konštanty pohlavie
Zdroj: vlastné spracovanie

4) Z tabuľky 1 vidíme, že konštanta $b = -77,5572$. Teraz potrebujeme overiť významnosť koeficientu pri premennej female – teda naše b . Urobili sme štatistický test, $H_0: b = 0$ oproti $H_1: b \neq 0$. $P\text{-value} = 0,071 > 0,05$, preto H_0 nevieme zamietnuť. To znamená, že medzi premennými pohlavím a výškou sporenia neexistuje štatisticky významný rozdiel.

H2:

Výška sporenia obyvateľov Prešovského samosprávneho kraja závisí od trvalého pobytu.

Overovanie hypotézy pomocou lineárneho regresného modelu

1.) zapíšeme si všeobecný model:

$$y_i = \alpha + \beta_1 x_{1i} + u_i, i = 1, 2, \dots, n.$$

2.) zapíšeme si konkrétny model:

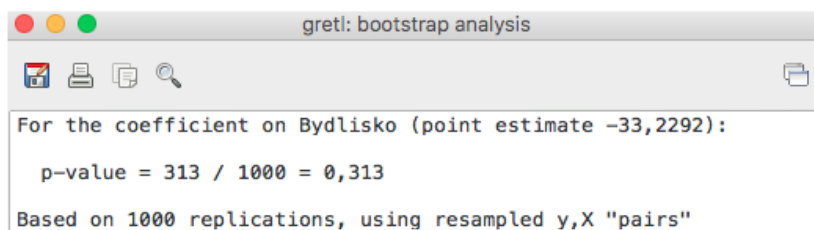
$$\text{výška sporenia } i = \alpha + \beta_1 \text{trvalé bydlisko}_i + u_i, i = 1, 2, \dots, n.$$

3.) Odhad modelu:

$$\text{výška sporenia } i = 149,792 + (-33,2292) \text{trvalé bydlisko}_i + u_i, i = 1, 2, \dots, n.$$

- Ak dosadíme do rovnice za trvalé bydlisko=0, t.j. ide o mesto, podľa rovnice platí: výška sporenia $i = 149,792 + u_i$, to znamená, že koeficient α vyjadruje očakávanú výšku sporenia, ak by išlo o respondentov, ktorí trvalé bydlisko majú v meste. Vidíme, že tam je ešte chybový člen u_i , je to preto, lebo v skutočnosti výška sporenia nemusí byť 149,792, ale môže byť odlišná.

- Ak dosadíme do rovnice za trvalé bydlisko=1, t.j. ide o respondentov, ktorí majú trvalé bydlisko dedinu. Podľa rovnice platí: výška sporenia $i = 149,792 - 33,2292 x_1 + u_i = 116,5628 + u_i$. Výška sporenia s trvalým pobytom na dedine je nižšia o 33,2292 + u_i . Veľkosť chyby nepoznáme, ale pripúšťame, že tam je a skoro vždy bude.



```
gretl: bootstrap analysis

For the coefficient on Bydlisko (point estimate -33,2292):

p-value = 313 / 1000 = 0,313

Based on 1000 replications, using resampled y,X "pairs"
```

Tabuľka 2 - overovanie konštanty bydlisko
Zdroj: vlastné spracovanie

4) Z tabuľky 2 vidíme, že konštanta $b = -33,2292$. Teraz potrebujeme overiť významnosť koeficientu pri premennej trvalé bydlisko – teda naše b . Urobili sme štatistický test, $H_0: b = 0$ oproti $H_1: b \neq 0$.

$P\text{-value} = 0,313 > 0,05$, preto H_0 nevieme zamietnuť. To znamená, že medzi premennými trvalé bydlisko respondentov a výškou sporenia neexistuje štatisticky významný rozdiel.

Záver

Ekonomická teória hovorí, že v čase dostatku je potrebné šetriť na horšie časy. To znamená, že si musíme vytvárať finančnú rezervu v čase ekonomického rastu, aby sme sa vyhli nedostatku prostriedkov či hospodárskeho úpadky.

Čo teda je možné odporučiť bankovým subjektom?

Podporovať reklamu: „Uľahčíte si život s mobilnými aplikáciami“. Je to jednoduché, rýchle, bezpečné a prehľadné. Aj napriek tomu, že takéto mobilné aplikácie existujú, veľa ľudí to odmieta používať, stresujú sa, že čo ak stratia mobilný telefón, niekto ma okradne, nahovárajú si, že je to až príliš komplikované. V skutočnosti to tak vôbec nie je. Ak si danú aplikáciu nainštalujú do telefónu, najprv si ju musia spárovať s účtom, čo si žiada niekoľko autorizácií. Následne si musia zvoliť heslo, ktoré budú používať pri prihlasovaní sa do tejto aplikácie. Prihlásenie je rýchle a bezpečné. Pomocou aplikácie môžu využívať viacero výhod, majú tu všetky účty, ktoré majú v banke pokope, môžu si nastavovať základne sporenia. Platba priamo z aplikácie je pomocou zadania čísla účtu alebo aj QR kódom, ktorý nasnímajú enormnou rýchlosťou a už nemusia nič zadávať, iba to skontrolujú a potvrdia. Taktiež majú prehľad všetkých prijatých a odoslaných platieb, ktoré môžu filtrovať a sťahovať do telefónu ako výpis. Používanie takýchto aplikácií so sebou prináša množstvo výhod. Týmto by sme chceli vyzvať banky, aby vysvetľovali svojim klientom, ako sa daná aplikácia používa, načo to slúži, prípadne nainštalovať to priamo na pobočke banky. Druhou alternatívou je bulletin, ktorý by si mohli klienti v pokoji domova naštudovať. Hlavne nenúteným spôsobom im ukázať, ako si môžu zjednodušiť situáciu a začať používať najnovšie technológie, ktoré prináša množstvo inovácií a šetrí im to čas na dôležitejšie veci.

Ďalšou možnosťou je pripraviť balíček výhod klientom, ktorí používajú viacero bankových produktov. Výhodnejšia úroková sadzba na sporiacich účtoch, nižší poplatok za vedenie bežného účtu a pod. Takto budú motivovaní si neodkladať peniaze doma ale si peniaze uložia v banke, kde sa im to bude úročiť. Pre banku to predstavuje pasívne operácie, t.j. peňažné zdroje, ktoré môže využívať na svoju podnikateľskú činnosť.

Tento článok odporúčal na publikovanie vo vedeckom časopise Mladá veda:

PhDr. Daniela Matušíková, PhD.

Použitá literatúra

1. DVOŘÁK, P., 2005. *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. Praha: Linde. ISBN 80-88984-515-X.
2. GÚČIK, M., 2000. *Základy cestovného ruchu*. Banská Bystrica: DALI-BB. ISBN 80-8055-355-6.
3. GÚČIK, M., 2010. *Cestovný ruch*. Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela. ISBN 978-80-89090-80-8.
4. HORVÁTOVÁ, E., 2000. *Bankovníctvo*. Žilina: SÚVAHA. ISBN 80-88727-42-1.

5. HVIKDOVÁ, E., 2014. *Typológia spotrebiteľov na trhu cestovného ruchu*. Prešov: Vysoká škola medzinárodného podnikania ISM Slovakia v Prešove. ISBN 978-80-89372-60-7.
6. LISÝ, J. et al., 2011. *Ekonomía*. Bratislava: Iura Edition. ISBN 978-80-8078-406-5.
7. MEDVEĎ, J. et al., 2013. *Banky, história, teória a prax*. Bratislava: Sprint. ISBN 978-80-89393-73-2.
8. NAKATOVÁ, A. 2017. *Analýza úspor obyvateľov Prešovského samosprávneho kraja*. Diplomová práca. Prešov.
9. PÁLENÍK, V. et al., 2014. *Strieborná ekonomika – potenciál na Slovensku* [online]. [cit. 27. novembra 2018]. Dostupné z:
http://www.ekonom.sav.sk/uploads/journals/263_monografia_v_palenik_a_kolektiv.pdf
10. PÉCSYOVÁ, M. et al., 2009. *Determinanty miery úspor na Slovensku* [online]. [cit. 27. novembra 2018]. Dostupné z: http://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR/Biatec/Rok2013/09-2013/03_biatec13-09_pecsyova1.pdf
11. REVENDA, Z. et. Al., 2014. *Peňeží ekonomie a bankovníctví*. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-279-6.
12. SAMUELSON, P. A. a D. NORDHAUS, 2000. *Ekonomía*. Bratislava: Elita. ISBN 80-8044-059-X.