
PRÍČINY FRAGMENTÁCIE TRHU SO ŠTÁTNYMI DLHOPISMI

WHY WE HEAD TOWARDS FRAGMENTED BOND MARKETS

Ľubomíra Gertler
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

V portfóliách finančných inštitúcií je možné od štartu dlhovej krízy sledovať rýchly rast nákupu domácich štátnych cenných papierov na úkor držby cenných papierov iných krajín v rámci eurozóny. Tento trend vyvoláva riziko prílišného previazania bankového a verejného sektora a znefunkčuje finančnú integráciu. Prehlbovanie finančnej integrácie počas celej prvej dekády tohto storočia stihol vykompenzovať reverzný trend za posledné tri roky. Identifikovali sme tri faktory tohto trendu: i) návrhy nových opatrení regulácie, ktoré znevýhodňujú obchodovanie medzi krajinami eurozóny, ii) riziko zhoršovania ratingu verejného dlhu v niektorých krajinách a iii) zotrúvajúce nepriaznivé podmienky likvidity na trhu dlhových cenných papierov.

Kľúčové slová – finančná integrácia, riziko, expozícia voči domácim dlhovým cenným papierom, minimálna miera krytia likviditou, Basel III

Abstract

Since the beginning of the sovereign debt crisis domestic holdings of government bonds by financial institutions is on the rise. On the other hand cross-border holdings of government bonds are deteriorating. This trend activates a risk of banking sector and public sector being excessively interconnected. This in turn makes financial integration less efficient. Deepening process of financial integration that has been going on over the entire decade has been reverted within recent three years. We have identified three main reasons why this is the case: i) new regulatory measures penalize cross-border trading and holdings of government bonds, and ii) risks of downgraded rating in some euro area countries and iii) persistent adverse liquidity conditions of the government debt market constrain the cross-border trading and make government rely mostly on domestic investors.

Key words – financial integration, risk, exposure to domestic government bonds, liquidity coverage ratio, Basel III

1 ÚVOD

Od nástupu dlhovej krízy v máji 2010 je možné v portfóliách finančných inštitúcií na strane aktív pozorovať nárast štátnych dlhopisov. Hlavným faktorom ovplyvňujúcim tento trend bol nákup domácich štátnych dlhopisov bankami príslušných krajín a to aj v prípadoch, kde ich podiel bol vysoký už aj v období pred krízou (napríklad v Taliansku alebo Španielsku). Zvýšená expozícia bánk voči riziku plynúcemu z platobnej schopnosti domáceho verejného

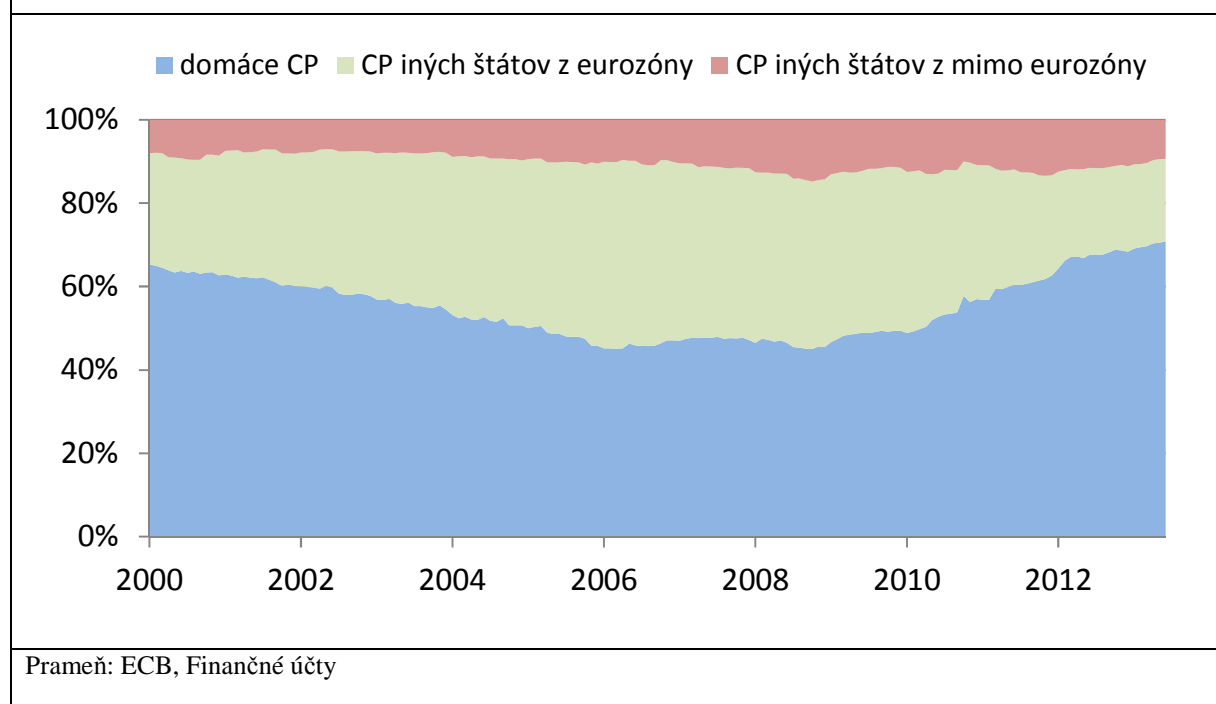
sektora je záležitosťou týkajúcou sa finančnej stability, keďže posilňuje vzájomné väzby medzi bankovým a verejným sektorom. Takýto vzťah oslabuje finančnú integráciu a oslabuje jednotný trh a ekonomickú efektívnosť v Európe.

Pozorovaná dynamika vzťahu zvyšuje fragmentáciu trhu s dlhovými cennými papiermi. Z tohto dôvodu je potrebné nahliadnuť aké faktory prispievali k zvýšenej fragmentácii tohto trhu a či vo výhľade je možné počítať s pokračovaním alebo skôr pribrzdením tohto trendu.

2 STAV FRAGMENTÁCIE TRHU V EUROZÓNE

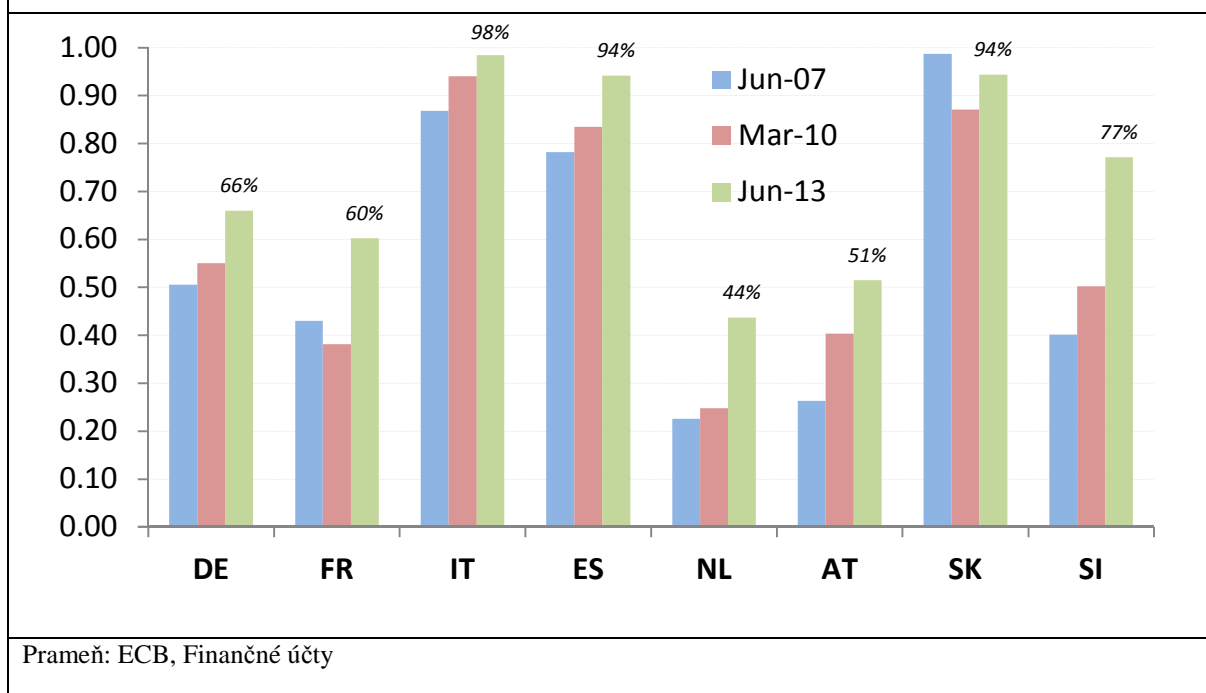
Zavedenie eura viedlo k eliminácii kurzového rizika v rámci trhov jednotlivých členských štátov. Finančné inštitúcie boli podobne ako iní investori motivovaní diverzifikovať svoje portfólio štátnych dlhopisov, aby tak získali čo najpriaznivejší pomer rizika a výnosu. S príchodom krízy a vznikom rizika redenominácie po máji 2010 sa začal trend finančnej integrácie a diverzifikácie investičného portfólia štátnych dlhopisov postupne obracať a podiel domácich štátnych dlhopisov v portfóliách najmä finančných inštitúcií začal (v niektorých prípadoch aj prudko) rásť (viac na obrázku 1).

Obrázok 1: Podiel štátnych dlhových cenných papierov v portfóliách finančných inštitúcií eurozóny (v % celkovej držby štátnych cenných papierov vo finančných inštitúciách)



Napriek tomu, že podiel domácich štátnych dlhových cenných papierov k celkovému dlhu v portfóliách finančných inštitúcií v eurozóne rástol, rozdiel medzi týmito podielmi v jednotlivých krajinách bol pomerne vysoký už pred krízou. Napríklad v Taliansku bol podiel domácich štátnych dlhových cenných papierov v marci 2010 až 94% celkovej držby štátnych dlhopisov v Talianskych bankách. Podobne vysoké podiely v portfóliách držali banky v Španielsku (83%) ale aj na Slovensku (87%). Na opačnej strane spektra napríklad v Írsku bol tento podiel iba 6% a v Holandsku napríklad 25% a v Rakúsku 40%. Všetky krajiny bez výnimky, dokonca aj tie z veľmi vysokým podielom domácich štátnych dlhových papierov svoje podiely do polovice roka 2013 ešte zvýšili (viac na obrázku 2).

Obrázok 2: Podiel domácich štátnych dlhových cenných papierov v portfóliách finančných inštitúcií eurozóny (v % celkovej držby štátnych cenných papierov vo finančných inštitúciách daných krajín)



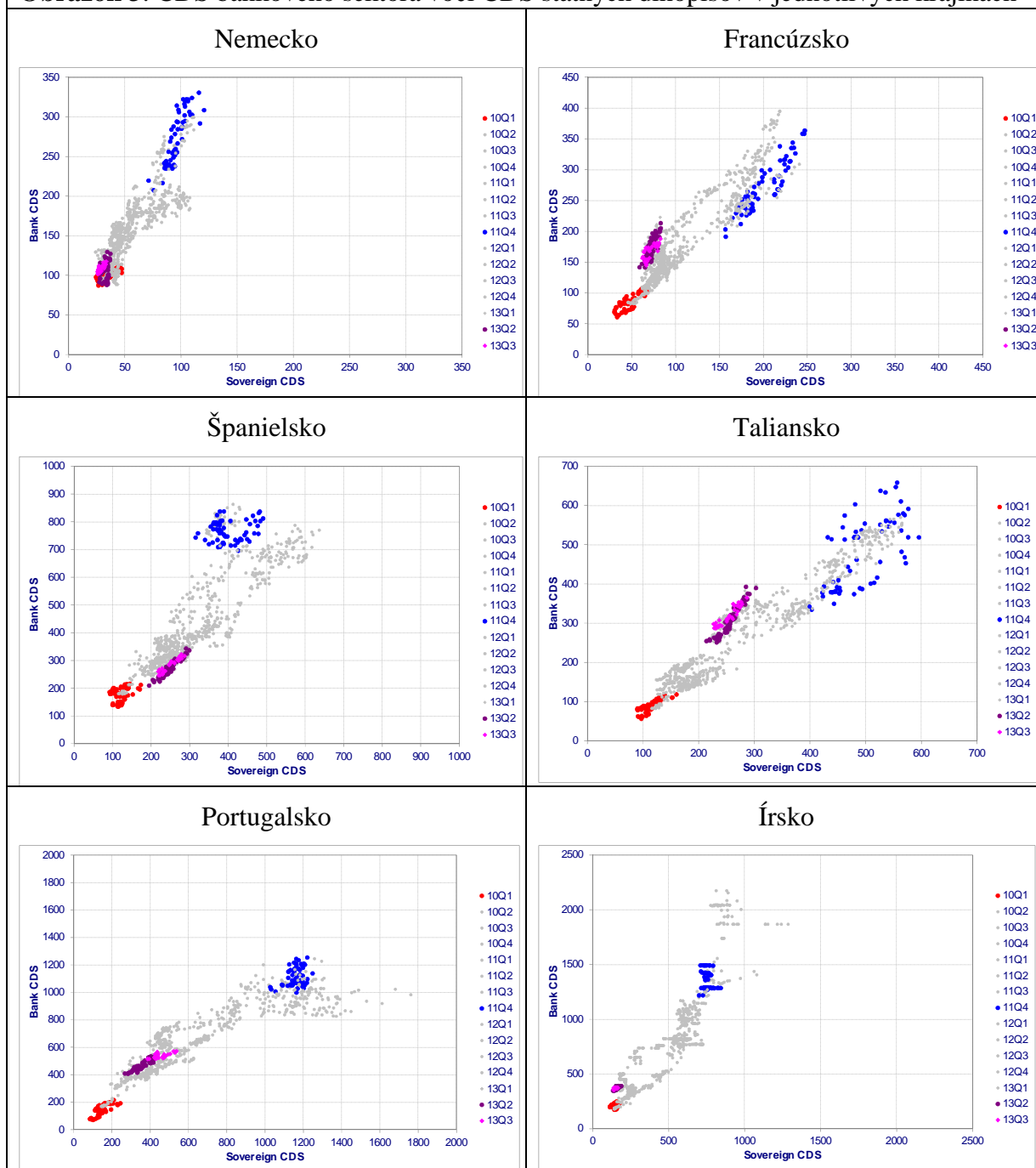
Naproti tomu, vzájomná držba štátnych dlhopisov medzi jednotlivými krajinami eurozóny v tomto istom období klesala. V priemere klesla medzi marcom 2010 a júnom 2013 z približne 40% na 25%, no v Taliansku, Španielsku a na Slovensku klesla z 5-10% na 1-4%.

Rast podielu domácich štátnych cenných papierov v aktívach bánk vyvoláva obavy. Prvým dôvodom je, že tento vývoj podčiarkuje oslabovanie finančnej integrácie jednotného trhu. Jednotný trh sa tak stáva menej efektívnym. Druhým dôvodom je, že z hľadiska finančnej stability sa posilňujú vzťahy medzi rizikami bankového sektora a verejného sektora.

Posilnenie tohto vzťahu sa dá pozorovať na závislosti cien swapov kreditného zlyhania (*credit default swaps*, ďalej ako CDS) bankového sektora a verejného sektora. Ten poukazuje na silný spoločný pohyb cien týchto sektorov po 45-stupňovej priamke počas trvania dlhovej krízy. Tento pohyb je obzvlášť zjavný medzi prvým štvrťrokom 2010 a rokom 2013 (bližšie na obrázku 3).

Na bližšie pochopenie vzájomných vzťahov medzi týmito dvoma sektormi by bolo potrebné pracovať s individuálnymi údajmi bánk. To by umožnilo sledovať výšku bilancií, úroveň expozície banky voči riziku verejného sektora, rizikový profil banky a ich príspevok k systemickému riziku na úrovni krajiny. Napriek tomu ďalšia časť sa zaoberá aj bez náhľadu do týchto údajov faktormi, ktoré sú za sústredením sa finančných inštitúcií na doma vydaný verejný dlh.

Obrázok 3: CDS bankového sektora voči CDS štátnych dlhopisov v jednotlivých krajinách



Prameň: Thomson Datastream.

Poznámka: CDS bankového sektora je vypočítané ako medián 5-ročných CDS kontraktov najväčších bánk v danej krajine. CDS štátnych dlhopisov majú tiež 5-ročnú splatnosť.

3 FAKTORY VPLÝVAJÚCE NA TENTO VÝVOJ

Hlavnými faktormi, ktoré sú za výrazným nárastom držby domácich dlhových cenných papierov verejného sektora sú:

- 1) Nová regulácia Basel III, ktorá postupne vstupuje do platnosti
- 2) Postupné zhoršovanie ratingu verejného dlhu v niektorých krajinách a

3) Zotrvávajúce nepriaznivé podmienky likvidity na trhu dlhových cenných papierov.

3.1 Nová regulácia

Účastníci trhu sa domnievajú, že preferencia sklonu nakupovať domáce štátne dlhopisy sa v krátkodobom horizonte nezmení, pretože na tento trend má a bude mať vplyv regulácia, ktorá postupne vstupuje do platnosti.

Ide najmä o zavádzanie dodatočnej rizikovej prirážky (IRC, *Incremental Risk Charge*) v roku 2012 pre dealing komerčných bánk, minimálnu mieru krytia likviditou (LCR, *Liquidity Coverage Ratio*)¹²³ a daň z finančných transakcií (FTT, *Financial Transaction Tax*), ktoré prispievajú k diferenciacii a poškodzujú transmisiu menovej politiky.

V prípade LCR je problém to, že štátne dlhopisy, ktoré majú ratingové hodnotenie nižšie ako A+ a obchodovanie s nimi je relatívne málo likvidné môžu byť klasifikované ako najlikvidnejšie aktíva kategórie L1 iba v prípade, ak sú vydané domácim verejným sektorom. V prípade krajín s ratingovým hodnotením nižším ako A+ tak pre bankový sektor nie je iné riešenie ako kupovať domáce štátne dlhopisy, aby si zabezpečili dostatok likvidných aktív na splnenie podmienok regulácie. V prípade krajín, ktorých ratingové hodnotenie je vyššie ale blízke A+ je držba domácich dlhopisov prirodzená voľba, keďže ich výnos je vyšší ako výnos ostatných štátnych dlhopisov kategórie L1. Určitá vôľa kupovať štátne dlhopisy iných krajín tak ostáva iba u finančných inštitúcií v krajinách s najlepšie hodnoteným verejným dlhom, aj keď tu je tiež obmedzená relatívne nízkou rizikovou prirážkou, ktorú môžu získať. Je to tiež jeden z dôvodov, prečo je pomer domácich dlhových cenných papierov verejného sektora v týchto krajinách pomerne nízky (krajinu s ratingom AAA ako Nemecko a Holandsko vykazujú najnižšie podiely, pozri obrázok 1).

V prípade LTT, táto daň môže plošne znížiť likviditu trhu zo štátnymi dlhopismi pre všetkých 11 krajín, ktoré ju plánujú zaviesť. V každom prípade, FTT zníži atraktivitu týchto trhov pre zahraničných investorov.¹²⁴

Napriek tomu, že žiadne z vyššie uvedených opatrení ešte nenadobudlo účinnosť a nebolo presne vyšpecifikované, ich predpokladaná formulácia a z nich vyplývajúca neistota sa pretavuje do očakávaní trhu a na ich základe sa formuje správanie agentov na trhu. Toto správanie zasahuje pravdepodobne najmä najzraniteľnejšie segmenty trhu. Napriek všetkému, parametre jednotlivých opatrení ešte nie sú stanovené a vyššie uvedené obavy sa nemusia naplniť.

3.2 Zhoršovanie ratingu verejného dlhu

Neustále riziko zhoršenia ratingu niektorých krajín eurozóny znižujú atraktivitu štátnych dlhopisov pre zahraničných investorov a tak prispievajú k návratu verejného dlhu do portfólií finančných inštitúcií v krajinách emitenta. Mnoho veľkých medzinárodných investorov

¹²³ Ukazovateľ minimálnej miery krytia likviditou (LCR) je kľúčovým ukazovateľom výkonnosti pre vyhodnocovanie krátkodobého rizika likvidity bánk. LCR je jedným zo základných ukazovateľov používaných v rámci súboru pravidiel Basel III a predstavuje pomer objemu najlikvidnejšej triedy aktív na celkových čistých úbytkov v priebehu nasledujúcich 30 dní. Cieľom tohto opatrenia je zabezpečenie dostatočnej zásoby vysoko kvalitných likvidných aktív úverovou inštitúciou. Takéto aktíva sú definované ako tie, ktoré je za účelom splnenia svojich požiadaviek na likviditu možné premeniť na hotovosť aj za extrémne nepriaznivých podmienok a to najneskôr do 30 kalendárnych dní.

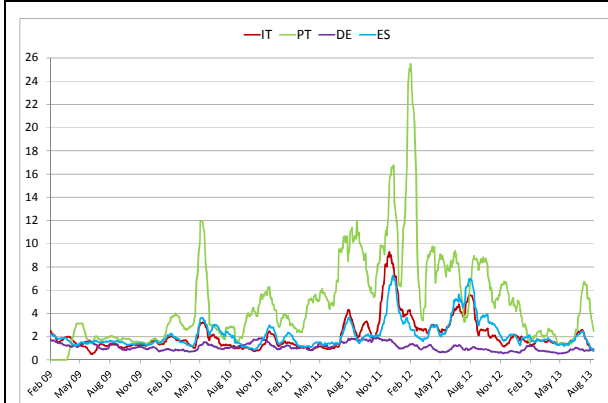
¹²⁴ Keďže odhady dopadov vyznievajú mimoriadne negatívne, existuje veľká šanca, že v tomto opatrení ešte nastanú určité zmeny. Pri aplikácii opatrenia v aktuálnom znení očakáva Európska komisia 15% prepád v objeme obchodovania so štátnymi dlhopismi.

potrebuje naplniť svoje kvóty cennými papiermi minimálneho investičného stupňa, a tak potrebujú do svojho portfólia nakúpiť štátne dlhopisy. K obmedzeniu však prichádza v momente, kedy títo investori dostanú explicitný mandát pre investície, alebo sa riadia inštrukciou minimálnej hranice pre investičný stupeň s ratingom napríklad BBB-/Baa3. Preradenie dlhopisov do nižšej investičnej triedy a ich následné vylúčenie z investičného cieľa tak spustí nútený výpredaj týchto dlhopisov takýmito zahraničnými investormi. Emitent takýchto dlhopisov môže takto stratiť prístup ku kritickej časti zahraničných investorov a zvyšuje tak závislosť na domácich investoroch, ktorý sú zvyčajne menej citliví na pohyb ratingu domáceho verejného dlhu (pozri časť 3.1) a na špekulatívnych investoroch ako sú napríklad hedge fondy.

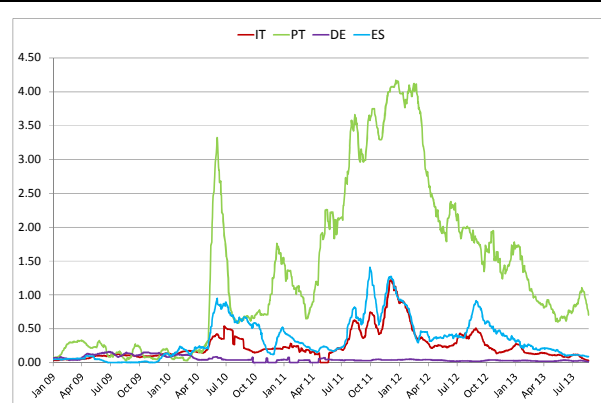
3.3 Negatívna a nerovnomerné podmienky v oblasti likvidity

Volatilita cien dlhopisov a rozpätia medzi ponukou a dopytom sa od vrcholu krízy výrazne poklesli (obrázok 4a a 4b), ale stále zostávajú na relatívne vysokej úrovni a citlivé na zmeny v náladách trhu najmä pre tie trhy s dlhopismi, ktoré sú negatívne ovplyvnené dlhovou krízou niektorých krajín eurozóny. To prispieva k ťažkostiam pre obchodníkov aby sa zabezpečili proti nechceným dlhopisovým expozíciám, a preto sú ochotní držať iba nižšie objemy verejného dlhu problémových krajín, čo má za následok zníženú likviditu tohto segmentu trhu a ich vyššie rozpätia medzi ponukou a dopytom. Nízke objemy držaných dlhových cenných papierov, a teda slabšia investorská báza máva za následok obmedzenie schopnosti vydávať ďalší dlh dlhodobého charakteru, čím sa zvyšuje volatilita cien dlhopisov daného emitenta. Táto nepriaznivá situácia z hľadiska likvidity je prekážkou najmä pre zahraničných investorov a môže mať za následok fragmentáciu trhu.

Obrázok 4a: Volatilita 5-ročných štátnych dlhopisov (20-dňový priemer) v *bázických bodoch*



Obrázok 4b: Rozpätie medzi ponukou a dopytom 5-ročných štátnych dlhopisov (20-dňový priemer) v *EUR*



Prameň: Reuters.

Poznámka: volatilita je vypočítaná ako denná štandardná odchýlka zmien výnosov. Rozpätia medzi ponukou a dopytom sú kótované na konci dňa. Všetky údaje sú vyjadrené ako priemer za posledných 20 dní.

4 ZÁVER

V posledných troch rokoch sa trh so štátnymi dlhopismi do veľkej miery fragmentuje a vlády najmä problematických krajín sú čím ďalej viac závislé iba na domácich inštitucionálnych investoroch. Tento trend vyvoláva riziko príliš úzkeho vzťahu medzi vývojom cien v bankovom a verejnom sektore. Príliš úzke prepojenie týchto dvoch sektorov robí jednotný trh menej efektívnym a podkopáva finančnú integráciu, ktorá prebiehala celú minulú dekádu.

Tento trend je však dôsledkom kombinácie niekoľkých faktorov. V prvom rade ide o novú reguláciu, ktorá znevýhodňuje obchodovanie na trhu so štátnymi dlhopismi medzi jednotlivými krajinami eurozóny a penalizuje držbu zahraničných štátnych aktív v portfóliách bánk. Ide najmä o zavedenie dane z finančných transakcií a opatrenia z oblasti likvidity v rámci balíka opatrení Basel III. Negatívnu úlohu v tomto procese hrajú tiež hroziace zníženia ratingu niektorých problematických krajín eurozóny ako aj zotrúvajúce nepriaznivé podmienky likvidity na trhu dlhových cenných papierov.

Použitá literatúra

1. ECB: Financial Integration in Europe. April 2012
2. IMF: Technical Note on Financial Integration and Fragmentation in the European Union. IMF Country Report No. 13/71. 2013.
3. SIVÁK, R., GERLTER, L., KOVÁČ, U.: Riziká vo financiách a v bankovníctve. Sprint. 2009.
4. SLOVIK, P., COURNEDE, B.: *Macroeconomic Impact of Basel III*. OECD Economics Department Working Papers. OECD Publishing.

Kontaktné údaje

doc. Ing. Ľubomíra GERTLER PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska 1/A
852 35 Bratislava
Slovensko
email: lugertler@hotmail.com

PRÍSTUPY K VYBRANÝM MODELOM FINANCOVANIA ĎALŠIEHO VZDELÁVANIA

APPROACHES TO THE SELECTED MODELS OF FURTHER EDUCATION FUNDING

Kristína Hudoková
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Prakticky vo všetkých vyspelých krajinách sa vláda zaoberá oblasťou vyššieho vzdelávania, pretože vzdelanie prispieva k hospodárskemu rastu. Investícia do vzdelávania a odbornej prípravy na rozvíjanie zručností zohráva dôležitú úlohu pri zvyšovaní rastu a konkurencieschopnosti. Jedným z kľúčových faktorov, ktoré ovplyvňujú rozvoj celoživotného vzdelávania je jeho financovanie. Neexistencia finančného nástroja demotivuje jednotlivcov k účasti na ďalšom vzdelávaní. Tento príspevok sa zaoberá jednotlivými vybranými modelmi financovania ďalšieho vzdelávania.

Kľúčové slová – individuálne vzdelávacie účty, voucherové šeky, sektorové tréningové fondy

Abstract

Practically in all developed countries the government deals with the field of higher education because education contributes the economic growth. Investment in education and developing skills training plays an important role in boosting the growth and competitiveness. One of the key factors, that are affecting the development of lifelong learning, is its funding. Lack of financial instrument discourages individuals to participate in further education. This paper deals with the individual selected models of financing the further education.

Key words – individual learning accounts, voucher cheques, sectoral training funds

1 PRÍSTUPY K FINANCOVANIU VYŠŠIEHO, RESP. ĎALŠIEHO VZDELÁVANIA

Vlády jednotlivých štátov vychádzajú z poznania, že krajina potrebuje kvalitný verejný sektor ako produkt verejnej politiky štátu, ktorý v rámci efektívneho hospodárenia s verejnými zdrojmi zabezpečí kvalitné a dobre fungujúce systémy sociálneho zabezpečenia, zdravotnej starostlivosti a vzdelávania. Verejnosť často zaraďuje služby týkajúce sa vzdelávania k verejným statkom, z čoho potom odvodzuje, že zodpovednosť za ich financovanie by mal na seba prevziať štát. Vyplýva to aj z prístupu jednotlivých autorov zaoberajúcich sa problematikou typológie statkov a vymedzeniu charakteru vzdelania. Pozornosť tejto problematike venujú v rámci domácich autorov napríklad *Lipták* (1999), *Benčo* (2005) a zo zahraničných autorov napríklad *Samuelson* (1954), *Musgrave a Musgraveová* (1994), *Stiglitz* (1997). Podľa nich je možné oblasť povinného vzdelávania zaradiť k verejným statkom a zodpovednosť za jeho financovanie by tak mal v plnej výške prevziať na seba štát. Na druhej

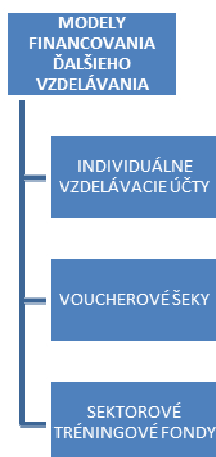
strane, oblasť vysokoškolského vzdelania nie je možné zaradiť k čisto verejným statkom, ale k zmiešaným statkom, na financovaní ktorých by mal participovať štát.¹²⁵

Prakticky vo všetkých vyspelých krajinách sa vláda zaoberá oblasťou vyššieho vzdelávania. Jedným z argumentov je, že vyššie vzdelanie prispieva k hospodárskemu rastu. V skutočnosti nedávny vývoj v teórii ekonomického rastu, ktorý sa začal na základe zakladateľských dokumentov podľa *Romera* (1986) a *Lucasa* (1988), určil investície do vzdelávania, a to najmä v oblasti vysokoškolského vzdelávania, ako kľúčový prvok ekonomického rastu.¹²⁶

1.1 Vybrané modely financovania ďalšieho vzdelávania

Vo viacerých krajinách prebiehajú reformy v oblasti vzdelávania z dôvodu, aby vzdelávací systém umožňoval kvalitné celoživotné vzdelávanie pre všetkých obyvateľov. Ďalšie vzdelávanie predstavuje kľúčový nástroj na zabezpečenie potrieb celej spoločnosti. Kvalitné vzdelanie prispieva k hospodárskemu rastu krajiny. Vzhľadom na rastúcu dynamiku spoločnosti sa z toho dôvodu kladie čoraz väčší význam na oblasť celoživotného vzdelávania, konkrétne oblasť ďalšieho vzdelávania.

Schéma 1 Existujúce podporné schémy financovania ďalšieho vzdelávania



Zdroj: Národný ústav celoživotného vzdelávania. 2012. *Stratégia celoživotného vzdelávania 2011*. Národný ústav celoživotného vzdelávania. 2012. s. 43-44. Dostupné na internete: <<http://nuczv.sk/wp-content/uploads/strategia-celozivotneho-vzdelavania-2011.pdf>>

Expertná skupina pre inováciu stratégie celoživotného vzdelávania však poukázala na neexistenciu finančného nástroja, ktorý by motivoval jednotlivca k účasti na ďalšom vzdelávaní. Tento stav si všimla aj Európska komisia a prostredníctvom hodnotenia Národného programu reforiem 2011 - 2014 naznačila ako by mal podporný nástroj vyzeráť. Jedným z cieľov Stratégie celoživotného vzdelávania prijatej v roku 2007, bolo zhodnotiť možnosti financovania ďalšieho vzdelávania v SR s dôrazom na viac zdrojové financovanie a zaviesť do právnej úpravy udržateľný model. Stratégia 2011¹²⁷ si kladie za cieľ upozorniť na potrebu vytvorenia finančného nástroja na podporu jednotlivcov, ktorý by ich motivoval pre

¹²⁵ VALIŠOVÁ, D. 2007. Vymedzenie charakteru vzdelávania a jeho význam v otázke financovania. In *Generácia 2007*. [elektronický zdroj]. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2007. ISBN 978-80-225-2402-5. s. 4.

¹²⁶ WIGGER, B. U. – WEIZSÄCKER, R. K. von: IMF Working paper: *Risk, resources, and education – public versus private financing of higher education*. International monetary fund, 1999.

¹²⁷ Národný ústav celoživotného vzdelávania. 2012. *Stratégia celoživotného vzdelávania 2011*. Národný ústav celoživotného vzdelávania. 2012. s. 43-44. Dostupné na internete: <<http://nuczv.sk/wp-content/uploads/strategia-celozivotneho-vzdelavania-2011.pdf>>.

účasť na ďalšom vzdelávaní a tým zároveň prispieval k hospodárskemu rastu krajiny. Európska komisia vo svojom hodnotení Národného programu reforiem SR na roky 2011 – 2014 odporúča, aby bol vytvorený rámec podnetov pre jednotlivcov a zamestnávateľov s cieľom podporiť účasť ľudí s nižším vzdelaním v procese celoživotného vzdelávania.

Tab.1 Financovanie ďalšieho vzdelávania prostredníctvom individuálnych vzdelávacích účtov v Škótsku

Individuálne vzdelávacie účty

- program individuálnych vzdelávacích účtov bol vytvorený na podporu vzdelávania dospelých – jeho vznik bol ovplyvnený potrebou osvojenia si zručností v oblasti informačných technológií po vzniku Internetu;
- systém individuálnych vzdelávacích účtov využíva napríklad Škótsko:
 - ◇ individuálne vzdelávacie účty (*Individual Learning Accounts –ILAs*) sú určené pre ľudí vo veku 16 a viac rokov žijúcich na území Škótska,
 - ◇ sú určené pre jednotlivcov, ktorí najviac vyťažia z tejto podpory, t.j. pre tých, ktorí ju najviac potrebujú,
 - ◇ o túto formu podpory môžu požiadať jednotlivci, ktorí nemajú vyššie vzdelanie a nezúčastňujú sa na žiadnej forme stredného, vyššieho odborného alebo vysokoškolského vzdelávania,
 - ◇ zároveň musia mať ročný príjem 22 000 libier a menej alebo musia byť poberateľom sociálnych dávok, aby mohli získať až 200 libier na úhradu nákladov na vzdelávanie a školenie,
 - ◇ individuálne vzdelávacie účty sú skvelou formou platenia za učenie sa novým zručnostiam, pretože tieto peniaze nepredstavujú úver, takže sa jednotlivci nemusia starať o ich splácanie,
 - ◇ poskytovatelia vzdelávania formou individuálnych vzdelávacích účtov, ako sú napr. vzdelávacie centrá, miestne školy a súkromné vzdelávacie firmy, ponúkajú širokú škálu kurzov.

Zdroj: *What is an SDS Individual Learning Account?* Dostupné na internete: <http://www.myworldofwork.co.uk/content/ila-scotland-funding-for-you>

- **Voucherové šeky** – využívajú sa v Taliansku, Nemecku a Rakúsku. Cieľom je umožniť vzdelávanie pre vybrané skupiny obyvateľstva. Fungujú na princípe spolufinancovania z prostriedkov Európskeho sociálneho fondu (ESF) a vlastného vkladu jednotlivca. Šek v určitej hodnote (napr. 500 €) dostanú vybrané skupiny obyvateľstva, ktoré ho využijú na svoje ďalšie vzdelávanie. V Taliansku táto podporná schéma funguje aj v podobe tzv. kreditných kariet na vzdelávanie, pri ktorých 20 % hradí účastník a zvyšok plynie z ESF.

Tab.2 Financovanie ďalšieho vzdelávania prostredníctvom tréningových poukazov (Voucherov) v Nemecku

Voucherové šeky – tréningové poukazy

- v Nemecku sa využívajú tzv. tréningové poukazy (*training vouchers*) – jednotlivci strávia v priemere tri hodiny týždenne odborným tréningom, ktorý je z polovice platený zamestnávateľom,
- jednotlivci majú nárok na 600 € tréningový poukaz, ktorý by mal byť použitý na tréning podľa výberu jednotlivca (vo vybranej schválenej inštitúcii na podporu ďalšieho vzdelávania), ale len za podmienky, že bude prebiehať v ich voľnom čase, t.j. mimo pracovnej doby,
- tréningový poukaz obsahuje, okrem iného, aj informácie o ciele vzdelávania, čas vyžadovaný na dosiahnutie tohto cieľa, regionálny rozsah a platnosť poukazu, ktorá je najviac tri mesiace, počas ktorých musí byť tréningový (školiaci) poukaz využitý,
- požiadavky:
 - ◇ nevyhnutná účasť v programe z dôvodu profesijnej integrácie nezamestnaných osôb, príp. nutnosť ďalšieho vzdelávania kvôli nedostatočnej kvalifikácii,
 - ◇ prispôbenie sa požiadavkám trhu práce, pričom úrad práce rozhodne, či je nezamestnanosť možné ukončiť aj bez ďalšieho vzdelávania,
 - ◇ žiadatelia musia byť absolventi odborných škôl alebo boli zamestnaní po dobu troch rokov a pred začiatkom ďalšieho vzdelávania musia absolvovať konzultáciu na úrade práce,
- tréningový poukaz (voucher) je potvrdením toho, že zamestnanec spĺňa uvedené podmienky a zároveň je zárukou využitia prostriedkov (nákladov) na ďalšie vzdelávanie.

Zdroj: *Training Voucher (Bildungsgutschein)*. Dostupné na internete: http://www.arbeitsagentur.de/nm_431528/EN/zentraler-Content/Leistungen/Bildungsgutschein-EN-55440.html

- **Sektorové tréningové fondy** – využívajú sa v Belgicku, Holandsku, Dánsku a Španielsku. Cieľovou skupinou sú zamestnanci malých a stredných podnikov. Sektorové tréningové fondy sú tvorené odvodmi do špeciálneho fondu, ktorý zabezpečuje vzdelávanie pre potreby jednotlivých odvetví. Sú založené dobrovoľne alebo zo zákona. Jedná sa o mobilizáciu zdrojov na zabezpečenie vzdelávania pre potreby jednotlivých odvetví s dôrazom na malé a stredné podniky.

Tab.3 Financovanie ďalšieho vzdelávania prostredníctvom sektorových tréningových fondov v Belgicku

Sektorové tréningové fondy

- sektorové tréningové fondy (*Sectoral Training Funds – STFs*) sú v Belgicku viac známe ako *sectorale opleidingsfondsen* (NL) a *fonds des formation professionnelle* (FR) a existujú v mnohých sektoroch (napr. hotely/reštaurácie/bary, poisťovacie služby, stavebníctvo, potravinárstvo, doprava a pod.),
- belgickí zamestnávatelia a zamestnanci sa dohodli v medziodborovej dohode z roku 1988 vynaložiť 0,18% hrubej mzdy, a to zo všetkých miezd a príjmov, na školenie a iniciatívu na podporu zamestnanosti pre špecifické rizikové skupiny, ktorými sú mladí a dlhodobo nezamestnaní s problematickou odbornou kvalifikáciou. Podľa dohody tieto prostriedky mal zbierať Národný úrad sociálneho zabezpečenia;

- belgické sektorové tréningové fondy majú dve hlavné cieľové skupiny:
 - ◊ študentov, ktorí ešte nedokončili školskú dochádzku a
 - ◊ nezamestnaných;
- hlavným cieľom týchto fondov je financovanie vzdelávania spôsobom, ktorý vyhovuje požiadavkám spoločnosti – v rámci belgického trhu odborného vzdelávania zohrávajú dôležitú úlohu z dôvodu zachovania (rovnako aj začatia) odbornej prípravy;
- niektoré belgické sektorové tréningové fondy sú aktívne iba na úrovni provincie, hoci pomerne často spolupracujú so sektorovými fondmi v iných provinciách;
- fondy sú spoločne riadené združeniami zamestnávateľov a odborními a sú upravené na základe existujúcich sociálnych dohôd podpísaných sociálnymi partnermi a sú financované z príspevkov na sociálne zabezpečenie;

Zdroj: Spracované podľa: TRAMPUSCH, C. et al. 2010. *Continuing Vocational Training in Belgium*. s. 5-6; Cedefop. 2008. *Sectoral training funds in Europe*. s. 30-33.

2 ZÁVER

Inštitúcie, ktoré sa zaoberajú poskytovaním neformálneho vzdelávania, uvádzajú ako hlavnú prekážku vyššej participácie obyvateľstva Slovenskej republiky na celoživotnom (ďalšom) vzdelávaní predovšetkým nedostatok finančných zdrojov určených na vzdelávanie. Jednou z možností, ako by sa tento problém dal riešiť je, že by mohlo dôjsť k zavedeniu vzdelávacieho, resp. daňového bonusu. Tento prístup je overený s kladným aspektom vo viacerých štátoch. (Po zavedení viaczdrojového financovania v iných štátoch nastalo zlepšenie situácie v oblasti neformálneho vzdelávania.) Úhrada časti nákladov za vzdelávanie by sa mohla zabezpečiť znížením daňovej povinnosti v príslušnom zdaňovacom období. Využitím vzdelávacieho bonusu by došlo k prelínaniu aktivít štátu/vlády, ako aj iniciatívy jednotlivcov – záujemcov o vzdelávanie.

Použitá literatúra (References)

1. Cedefop (European Centre for the Development of Vocational Training). 2008. *Sectoral training funds in Europe*. Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities. 2008. [online]. 203 s. ISBN 978-92-896-0546-5. [citované 09.10.2013]. Dostupné na internete: http://www.cedefop.europa.eu/EN/Files/5189_en.pdf
2. Národný ústav celoživotného vzdelávania. 2012. *Stratégia celoživotného vzdelávania 2011*. Národný ústav celoživotného vzdelávania. 2012. s. 43-44. Dostupné na internete: <<http://nuczv.sk/wp-content/uploads/strategia-celozivotneho-vzdelavania-2011.pdf>>.
3. TRAMPUSCH, C. et al. 2010. *Continuing Vocational Training in Belgium*. University of Berne : Institute of Political Science. 2010. [online]. 15 s. SNF Project No 100012-119898. [citované 10.11.2013]. Dostupné na internete: http://www.bridge.uni-koeln.de/fileadmin/wiso_fak/wisosoz/pdf/REBECA/Belgium_CVT_eng.pdf
4. VALIŠOVÁ, D. 2007. Vymedzenie charakteru vzdelávania a jeho význam v otázke financovania. In *Generácia 2007*. Medzinárodná vedecká konferencia. Generácia 2007 : vedecká konferencia mladých pedagogických pracovníkov a doktorandov na

Národohospodárskej fakulte Ekonomickej univerzity v Bratislave konaná pod záštitou dekana Národohospodárskej fakulty prof. Ing. Jána Lisého, PhD., organizovaná pri príležitosti Týždňa vedy 2007 na Slovensku 16. novembra 2007 [elektronický zdroj]. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2007. ISBN 978-80-225-2402-5.

5. Wigger, B. U. – Weizsäcker, R. K. von: IMF Working paper: Risk, resources, and education – public versus private financing of higher education. International monetary fund, 1999. Dostupné na internete: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp99174.pdf>>.
6. www.arbeitsagentur.de
7. www.myworldofwork.co.uk

Contact Data

Ing. Kristína HUDOKOVÁ
Department of Finance
Faculty of National Economy
University of Economics in Bratislava
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovak Republic
email: kristina.hudokova@gmail.com

VYUŽITIE AKREDITÍVOV PRI FINANCOVANÍ VÝVOZU

USE OF LETTER OF CREDIT IN EXPORT FINANCING

Eva Jančíková
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Vo financovaní medzinárodného obchodu má nezastupiteľné miesto dokumentárny akreditív, ktorý je v svojej podstate už nástrojom financovania, ale okrem toho je súčasťou aj sofistikovanejších foriem financovania, akými sú forfaiting, exportné financovanie a komoditné financovanie. Cieľom článku je definovať a analyzovať jednotlivé formy financovania, nakoľko v podmienkach Slovenskej republiky máme pomerne veľké rezervy vo využívaní dokumentárneho akreditívu v obchodnom financovaní.

Kľúčové slová – dokumentárny akreditív, forfaiting, exportné financovanie, komoditné financovanie

Abstract

Documentary letters of credit play a very important role in international trade and by their nature they are already an important financing tool, they are also an important part of other sophisticated forms of financing, such as forfaiting, export finance and commodity finance. The purpose of this article is to define and analyze different forms of finance as the use of letters of credit in foreign trade of the Slovak Republic is inadequate compared to other developed countries.

Key words – documentary letter of credit, forfaiting, export finance, commodity finance

1 ÚVOD

Rozvoj medzinárodného obchodu je spojený s medzinárodným obchodným financovaním, v rámci ktorého má nezastupiteľné miesto akreditív. Akreditív má svoje špecifické miesto v medzinárodnom obchode. Je to najbezpečnejší platobný a zaistovací prostriedok, ktorý sa používa pri obchodných transakciách spojených s rizikom obchodného partnera a jeho krajiny, teda ak je obchodný partner nový alebo je z krajiny, ktorá je ekonomicky alebo politicky nestabilná.

Pred uzavretím kontraktu prebiehajú rokovania medzi predávajúcim a kupujúcim, ktoré majú za cieľ optimalizovať spôsob platenia a platobné podmienky. Väčšina bánk má špecializované útvary, ktoré sa zaoberajú zhromažďovaním a obstarávaním informácií o firmách. Vo veľkej miere využívajú aj tzv. „kancelárske“ informácie, ktoré poskytujú špecializované firmy. Okrem voľby platobnej podmienky v mnohých prípadoch sú tieto rokovania dôležité aj z hľadiska finančného zabezpečenia obchodu na strane predávajúceho aj kupujúceho. Nezastupiteľné miesto pri financovaní obchodu má práve dokumentárny akreditív, ktorý sa môže využiť na zabezpečenie úveru na strane kupujúceho alebo predávajúceho.

Dokumentárny akreditív, ktorý predstavuje záväzok banky poskytnúť plnenie (teda platiť hneď alebo za určitý čas), poskytuje banke vývozcu (oprávneného) záruku, že ak vývozca je schopný vyrobiť tovar a zabezpečiť dokumenty, dostane zaplatené. Okrem toho je pre financujúcu banku dôležité aj to, aká banka vystavila akreditív a vlastné znenie akreditívu. Najčastejšie financujúca banka požaduje, aby bola potvrdzujúcou bankou. Je to preto, že potvrdzujúca banka je potom priamym účastníkom a bez jej súhlasu nemôžu byť podmienky akreditívu zmenené.

Akreditív sa vystavuje krátko po podpísaní kontraktu. Potvrdzujúca banka môže hneď po vyhodnotení rizika vývozcu a vystavujúcej banky schváliť poskytnutie finančných prostriedkov na výrobu tovaru, ktorý je krytý akreditívom. Ide o financovanie kontraktu, ktorý je zabezpečený akreditívom. Banka by mohla financovať kontrakt aj bez akreditívu, ale v takom prípade by to bolo na riziko vývozcu, ktoré je pomerne ľahké vyhodnotiť, a na riziko dovozcu. Vyhodnotenie rizika dovozcu je pre financujúcu banku veľmi náročné, v niektorých prípadoch až nemožné. Hlavne, ak ide o export do rozvojovej alebo rozvíjajúcej sa krajiny, kde už aj riziko banky je pomerne vysoké. Podmienkou poskytnutia financovania je postúpenie výnosu z akreditívu na financujúcu banku.

Cieľom článku je definovať a analyzovať jednotlivé formy financovania vývozu, pri ktorých sa využíva dokumentárny akreditív.

2 AKONTAČNÉ AKREDITÍVY

Klasický akreditív umožňuje čerpanie najskôr po dodaní tovaru a predložení príslušných dokumentov. V obchode s niektorými plodinami vznikla potreba poskytnutia určitej predplatby, a tak sa začali používať akontačné akreditívy, tzv. akreditívy s červenou/zelenou doložkou (Red clause/green clause credit).

Akreditív s červenou doložkou umožňuje oprávnenému získať predplatbu – akontáciu bez predloženia dokumentov, teda ešte pred naložením, naložením tovaru na odoslanie. Akreditív s červenou doložkou bol vyvinutý pre austrálsky trh s vlnou. Umožňoval farmárom platiť strihačom vlny pred dodaním konečného výrobku. Oprávnený mohol uplatňovať nároky až do výšky 80 % hodnoty vopred proti záväzku predávajúceho, že v rámci času stanoveného v akreditíve dodá tovar. Tento druh akreditívu umožňuje oprávnenému kúpiť tovar na aukcii alebo urobiť testové nákupy od výrobcov. Nevyplatený zostatok akreditívu sa vypláca oprávnenému až po prezentácii dokumentov, ktoré zodpovedajú podmienkam akreditívu. Akontácia je oprávneným použitá na výrobu alebo nákup dodávaného tovaru, alebo na úhradu výdavkov spojených s dodávkou (dopravné, poisťné – ak pri veľkom objeme dodávky tvorí vyššie percento). Názov vznikol podľa doložky o možnej predplatbe, ktorá bola napísaná červeným atramentom, obvykle na hornom okraji akreditívneho textu.

3 FINANCOVANIE PROSTREDNÍCTVOM POTVRDENÉHO AKREDITÍVU

Pri nepotvrdenom akreditíve (Unconfirmed/Advised Letter of Credit) je v záväzku za platbu voči beneficiantovi len vystavujúca banka. Avizujúcej banke nevzniká avizovaním žiadny vlastný platobný záväzok. Tento akreditív nekryje zahraničné politické a hospodárske riziko.

Pri potvrdenom akreditíve (Confirmed Letter of Credit) druhá banka preberá potvrdením akreditívu vlastný nezávislý platobný záväzok nezávisle od toho, či vystavujúca banka bude v stave poskytnúť potvrdzujúcej banke krytie za vykonanú platbu. Pre oprávneného je dôležité, že potvrdením akreditívu sú odstránené zahraničné politické a ekonomické riziká. Potvrdenie

akreditívu nominovanou bankou zakladá nezávislý záväzok takejto nominovanej banky, ktorý existuje ako dodatočný záväzok popri záväzku vystavujúcej banky. Inými slovami, potvrdenie akreditívu znásobuje platobné nároky oprávneného. Záväzok potvrdzujúcej banky je nezávislý od záväzku vystavujúcej banky. V praxi to znamená, že vývozca dostane protihodnotu dokumentov, ktoré zodpovedajú podmienkam akreditívu pri ich predložení alebo v deň splatnosti od potvrdzujúcej banky

Niektoré krajiny (napr. Čína alebo Irán) vo všeobecnosti nepovoľujú domácim bankám potvrdzovať dokumentárne akreditívy. V týchto krajinách banky vyvinuli svoje vlastné koncepty na poskytnutie určitého stupňa zaistenia bez potvrdenia akreditívov. Tieto banky často uvádzajú, že budú „chrániť“ platobné nároky oprávneného. Obchodný účinok takejto „ochrannej“ doložky pritom zodpovedá potvrdeniu akreditívu.

Okrem potvrdenia (otvoreného potvrdenia), ktoré upravujú JZP a aj Obchodný zákonník, sa v bankovej praxi stretávame aj s tzv. tichým potvrdením. Zatiaľ čo otvorené potvrdenie sa realizuje na základe žiadosti vystavujúcej banky priamo v akreditíve a ide vlastne o určitý spôsob ručenia za vystavujúcu banku na základe jej mandátu, pri tichom potvrdení ide o dvojstranný vzťah medzi potvrdzujúcou bankou a oprávneným bez toho, aby o tejto skutočnosti bola informovaná vystavujúca banka. Zmluva o tichom potvrdení obsahuje dohodu, že banka bude voči oprávnenému konať podľa ustanovení § 687 Obchodného zákonníka a čl. 8 Jednotných pravidiel a zvyklostí pre dokumentárne akreditívy ako banka potvrdzujúca uvedený akreditív v predloženej podobe a za predpokladu, že budú predložené dokumenty zodpovedajúce podmienkam akreditívu. Vzhľadom na to, že pri tichom potvrdení nominovaná banka nie je priamym účastníkom akreditívu, obmedzuje svoje potvrdenie na akreditív v znení v čase potvrdenia a tiež pre prípad, keď splnenie záväzkov z akreditívu alebo hojenie za výplatu nebude zakázané právnou/súdnou cestou.

Úloha avizujúcej banky je obmedzená na kontrolu autenticity akreditívu a nezakladá žiadne právo voči vystavujúcej banke. Banka kontroluje síce dokumenty, ale ide len o profesionálnu službu klientovi. Avizujúca banka zasiela dokumenty vystavujúcej banke, a tak získava kontrolu nad tokom platieb, ktoré by mali prechádzať práve cez avizujúcu banku. V prípade, že ide o akceptovateľné riziko oprávneného a vystavujúcej banky, avizujúca banka môže akreditív s určitými obmedzeniami zaručiť. Niekedy sa stáva, že banka nie je vôbec zaangażovaná do akreditívu, ale oprávnený žiada o záruku, že po predložení dokumentov ich banka zaplatí bez postihu. V tomto prípade ide o pomerne vysoké riziko, ktoré sa v bankách posudzuje jednotlivo.

V prípade, že ide o otvorené potvrdenie, potvrdzujúca banka zvažuje riziko vystavujúcej banky (jej profesionalitu v oblasti akreditívnych transakcií a riziko krajiny) a v prípade, že riziko je akceptovateľné, akreditív potvrdí. V každom prípade sa predpokladá, že pokiaľ banka poskytne potvrdenie alebo záruku v akejkoľvek forme, mala by dobre poznať aj oprávneného. Pri tichom potvrdení alebo zárukách je to ešte dôležitejšie a banky takéto transakcie veľmi starostlivo zvažujú a poskytujú ich len veľmi dobrým a spoľahlivým klientom.

Napriek tomu, že vo väčšine bánk je potvrdzovanie akreditívov veľmi rozšírené a banky v tom vidia veľmi zaujímavú formu financovania zahraničného obchodu s vybranými teritóriami, v bankách na Slovensku si táto forma financovania stále ešte nenašla svoje miesto. Podobná situácia je aj v ďalších krajinách strednej a východnej Európy. Napriek tomu, že bankový sektor v týchto krajinách je vo veľkej miere zastúpený dcérskymi spoločnosťami najväčších európskych a amerických bánk, nepodarilo sa im túto oblasť zásadnejšie ovplyvniť.

4 FORFAITING A AKREDITÍVY S ODLOŽENÝM PLATENÍM

Forfaiting považujeme dnes už za klasickú formu financovania. Pri forfaitingu ide o odkup pohľadávky bez regresu na klienta. Je to veľmi flexibilná technika financovania, ktorá umožňuje exportérovi poskytnúť dodávateľský úver importérovi bez toho, aby musel viazať svoje peňažné prostriedky a znášať riziko z oneskorenej platby, resp. z nezaplatenia. Zároveň je exportér plne chránený proti úrokovému a kurzovému riziku.

Forfaiting sa využíva hlavne vo financovaní medzinárodného obchodu. Forfaiter odkupuje od vývozcu kryté importné alebo exportné pohľadávky. Pohľadávka môže byť krytá dokumentárnym akreditívom s odloženou splatnosťou, bankovou zárukou alebo avalovanou zmenkou. Pri odkupe platobných inštrumentov zaistených bankou a kryjúcich obchodné transakcie ide spravidla o financovanie bez spätného postihu voči predávajúcemu. Forfaitingový proces sa začína uzatvorením zmluvy medzi forfaitingovou spoločnosťou a forfaitistom. V zmluve sa vymedzuje konkrétna pohľadávka, náklady spojené s odkupom, požadovaná dokumentácia a termín realizácie. Potom vývozca dodá tovar dovozcovi a postúpi pohľadávku forfaitingovej spoločnosti. Nasleduje úhrada dohodnutej finančnej čiastky (hodnota pohľadávky znížená o náklady forfaitingu) forfaitingovou spoločnosťou na účet forfaitistu. V deň splatnosti forfaitingová spoločnosť inkasuje nominálnu hodnotu pohľadávky priamo od dovozcu, respektíve od jeho banky. Pokiaľ sa tak nestane, vystupuje ako veriteľ a zabezpečuje upomienky a ďalší postup vedúci k súdnemu vymáhaniu.

Forfaiting je vhodný pre firmy, ktoré vyvážajú do zahraničia tovar a služby vyšších hodnôt, hlavne investičné celky. Pomocou forfaitingu sa na jednej strane obmedzia alebo celkom vylúčia riziká spojené s dovozcom, jeho krajinou a riziko zmeny kurzu. V prípade forfaitingových operácií sa vyvinul sekundárny trh, napríklad v Londýne. Forfaitingová spoločnosť môže odkúpenú pohľadávku ďalej predať.

Medzi najdôležitejšie výhody forfaitingu patrí to, že forfaiting umožňuje okamžitý prístup k finančným zdrojom už pri dodaní tovaru alebo služby, a pritom sa nečerpá úverový limit vývozcu. Vývozca neviaže svoje prostriedky, má vyššiu likviditu a odľahčenú bilanciu. Forfaiting je financovaním s pevnými úrokovými sadzbami a vývozca sa nevystavuje menovému a úrokovému riziku.

Forfaiting je flexibilnou službou, ktorá umožňuje ponuku na odkup všetkých pohľadávok, ale aj pohľadávok jednotlivo. Na rozdiel od faktoringu forfaiting zabezpečuje financovanie pohľadávok s dlhšími splatnosťami od 90 dní až do 10 rokov. Pri použití finančného forfaitingu je možné prostredníctvom emisie vlastných zmeniek získať prostriedky na financovanie exportných kontraktov, rovnako ako prostriedky na financovanie prevádzky.

Ponuky na odkup je možné získať v priebehu 24 hodín a vývozca môže ponúknuť dovozcovi odklad platby bez toho, aby to ohrozilo jeho likviditu. Výhodou forfaitingu je aj operatívnosť a jednoduchosť tejto formy financovania. Nevýhodou forfaitingu sú pomerne vysoké náklady v porovnaní s inými možnosťami financovania a niekedy môže mať vývozca problém nájsť pre forfaitingovú spoločnosť vhodného ručiteľa.

Koniec deväťdesiatych rokov minulého storočia postavil banky pred riešenie nových problémov spojených s podvodmi pri použití akreditívov s odloženým platením. Zatiaľ čo francúzske, talianske a švajčiarske súdy pôvodne akceptovali preukázaný podvod za jediný dôvod, keď príkazca alebo vystavujúca banka mohli odmietnuť platenie pri splatnosti akreditívov s odloženým platením (akreditívov, ktoré nevyžadovali predloženie zmeniek), anglosaské súdy považovali abstraktnú povahu akreditívov za nadradenú nad podvod. Všetko

sa zmenilo rozhodnutím London High Court, ktorý podvod oprávneného naradil nad JZP. Tento súd rozhodol, že hoci boli dokumenty plne v súlade s akreditívom, potvrdzujúca banka konala nad rámec mandátu, ktorý jej dala vystavujúca banka, keď odkúpila pohľadávku z akreditívu s odloženou splatnosťou, a teda konala na vlastné riziko. V odôvodnení súčasne súd uviedol, že pokiaľ by v rámci akreditívu bola požadovaná zmenka, situácia by sa posudzovala inak. V takom prípade by bola potvrdzujúca banka chránená zmenkovým zákonom, ktorý výslovne chráni tzv. „bona fide“ držiteľa zmenky pred podvodom. The London High Court uviedol vo svojom rozhodnutí, že keby bola potvrdzujúca banka pred odkúpením pohľadávky z akreditívu s odloženou splatnosťou požiadala o súhlas a vystavujúca banka by jej ho dala, vystavujúca banka by bola povinná platiť aj v prípade, že by sa medzičasom zistil podvod. Toto súdne rozhodnutie vyvolalo veľký rozruch medzi bankami. Podľa mnohých by napríklad súd v USA prijal rozdielne rozhodnutie, t. j. vystavujúca banka musí platiť za každých okolností, ak boli dokumenty prijaté.

Návrhy, aby sa prešlo od akreditívov použiteľných odloženým platením k akreditívom použiteľným akceptáciou alebo negociáciou zmenky, sa nestretli s pozitívnym ohlasom. Mnohé krajiny hlavne v Ázii síce rady používajú zmenky, ale na druhej strane mnohé hlavne v strednej a východnej Európe dávajú prednosť bezzmenkovým transakciám. Ani návrh, aby si banky dávali odsúhlasovať odkup, nebol všeobecne prijatý, pretože sa predpokladalo, že vystavujúca banka nebude mať záujem takýto súhlas dávať.

V každom prípade tieto diskusie o nejednotnom pohľade na akreditívne pravidlá priniesli pre banky jedno dôležité poučenie: potrebu poznať svojho klienta a jeho biznis. Banky sa začali týmto problémom intenzívne zaoberať, a keďže išlo o pomerne dôležitú súčasť obchodného financovania, prijímali opatrenia na elimináciu rizík. Zo skúsenosti bánk bolo evidentné, že k podvodom s dokumentmi najčastejšie dochádzalo v určitom podnikateľskom segmente, málokedy to boli priemyselné podniky alebo veľké obchodné spoločnosti. Najrizikovejšou kategóriou boli obchodníci, ktorých banky dostatočne nepoznali a ktorých manažéri boli často inej štátnej príslušnosti ako obchodná spoločnosť. Nejasnosti v oblasti odloženého platenia v rámci akreditívov boli jedným z hlavných dôvodov, že sa začala pripravovať nová revízia JZP. Po niekoľkoročných diskusiách sa nakoniec prijala táto definícia potvrdenia:

„Vystavujúca banka sa zaväzuje poskytnúť hojenie nominovanej banke, ktorá poskytla plnenie z akreditívu alebo negociovala v prípade právoplatného predloženia dokumentov a postúpila príslušné dokumenty vystavujúcej banke. Hojenie na sumu právoplatne predložených dokumentov pri akreditíve použiteľnom formou akceptácie alebo odloženej platby je splatné k dátumu splatnosti, bez ohľadu na to, či nominovaná banka poskytla preddavok alebo zrealizovala odkup pred dátumom splatnosti.¹²⁸

Postfinancovanie akreditívu je pomerne novou formou financovania na základe akreditívu. Ide vlastne o medzibankové financovanie banky dovozcu. Banka dovozcu otvorí akreditív, ktorý má potvrdiť banka vývozcu. Exportér predloží dokumenty potvrdzujúcej banke, ktorá ich skontroluje, a v prípade, že zodpovedajú podmienkam akreditívu, zrealizuje platbu vývozcovi z vlastných zdrojov, t. j. bez toho, aby v čase výplaty získala krytie od vystavujúcej banky. Súčasťou akreditívu je medzibanková dohoda, v rámci ktorej vystavujúca banka zaplatí v dohodnutom čase, najčastejšie je to do 1 roka. Úroky za toto obdobie platí vystavujúca banka, resp. tieto úroky prenesie na dovozcu.

¹²⁸ Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy, vydanie 2007 JZP 600. Paris : ICC SERVICES, s. 15.

Výhodou tejto formy financovania je, že vývozca dostane zaplatené hneď pri predložení dokumentov, ale dovozca platí až v dohodnutom čase svojej banke. Pretože ide o medzibankový úver, riziková marža je nižšia, čo sa odráža na úrokoch, ktoré sú nižšie ako pri priamom dodávateľskom úvere. Oproti klasickému medzibankovému úveru je táto forma financovania oveľa flexibilnejšia a môže sa využiť aj pri financovaní menších obchodov, teda vo vzťahu malých a stredných podnikateľov. Odsúhlasenie financovania je vlastne súčasťou odsúhlasenia potvrdenia akreditívu s podobným postupom ako pri forfaitingu. Na rozdiel od forfaitingu, kde je akreditív vystavovaný s odloženou splatnosťou a vývozca sa rozhoduje, či si pohľadávku ponechá vo svojich knihách, pri postfinancovaní je akreditív vystavený ako sightový a vývozca dostane zaplatené pri predložení dokumentov a úver si vedie vo svojich knihách banka. Asi najviac využívajú túto formu ruské banky pri financovaní svojich dovozov.

Diskontovanie akreditívu je podobnou formou financovania ako postfinancovanie akreditívu s tým rozdielom, že ide o financovanie akreditívu s odloženou splatnosťou. Financovanie sa realizuje na riziko vystavujúcej banky, ktoré musí byť schválené ako pri potvrdenom akreditíve. O diskontovanie akreditívu žiada vystavujúca banka priamo v akreditíve, ale spôsob, sadzby, marže a dĺžky financovania si väčšinou dohodne s financujúcou bankou ešte pred vystavením akreditívu.

Výhodou tejto formy financovania pre vývozcu je, že dostane zaplatené po predložení dokumentov protihodnotu dokumentov v plnej výške. Náklady za financovanie znáša dovozca.

5 ÚVER NA KOMODITNÉ FINANCOVANIE

Ide o poskytnutie krátkodobého úveru (spravidla do 1 roka) obchodníkovi s určitou komoditou na financovanie nákladov spojených s nákupom, dopravou, skladovaním a predajom komodity. Využíva sa pri financovaní komodít kótovaných na burzách (ropa, bavlna, olejnate semená), pri ktorých sú určené kvalitatívne parametre, na základe ktorých je stanovená cena a pri ktorých je možné odhadnúť cenový vývoj. Spláca sa spravidla platbami odberateľov komodity priamo banke, ktorá úver poskytnú. Z úveru je hradená len časť ceny komodity (60 % až 90 %, podľa druhu komodity, podľa štruktúry obchodu). Na úhradu zvyšnej časti musí obchodník použiť iné (väčšinou vlastné) finančné zdroje. K čerpaniu dochádza výplatom peňažných prostriedkov na účet dodávateľa, pomerne často dochádza k vystavovaniu dokumentárnych akreditívov alebo záruk v prospech dodávateľa. Výhodou je možnosť získania dobre štruktúrovaného financovania v súlade s potrebami obchodníka. Bez tejto formy financovania by sa obchodník nemohol zúčastniť na niektorých obchodoch a navyše ušetrený úverový limit môže použiť na iné aktivity.

Komoditné financovanie sa musí zabezpečiť proti určitým rizikám: riziku nedodania komodity, rizikám spojeným so skladovaním komodity, riziku konkurzu, platobnému riziku, riziku poklesu ceny komodity a ďalším rizikám. Riziká spojené so skladovaním komodity zahŕňujú riziko krádeže, podvodu (napr. skladový list vystavený na neexistujúce množstvo komodity) a riziko poškodenia komodity. Týmto rizikám možno predchádzať uskladnením komodity u nezávislého skladovateľa (financovaná komodita nemôže byť uskladnená vo vlastných skladovacích priestoroch klienta). Skladovateľ je bankou odsúhlasený (najčastejšie na základe preverenia finančných výkazov skladovateľa a kontrolou skladovacích podmienok nezávislou kontrolnou organizáciou). Počas skladovania je komodita poistená a poistné plnenie vinkulované v prospech banky.

Financovaná komodita musí spĺňať nasledujúce kritériá (z anglického MUST, foneticky „MAST“ = musí):

M – marketable = obchodovateľná – dobre predajná, tzn. na trhu je o túto komoditu záujem a obchoduje sa s ňou na komoditných burzách.

A – ascertainable = overiteľná – štandardizovaná, jej kvalitatívne parametre sú jednoznačne určené, a tak overiteľné (ide napr. o štátne normy, príp. parametre, ktoré má daná komodita spĺňať, špecifikované na komoditnej burze). Cena komodity je viazaná na tieto parametre.

S – stable = stabilná – stabilná cena, tzn. v období financovania by nemalo dochádzať k veľkým cenovým výkyvom (cenový vývoj možno odhadnúť analýzou údajov zistených na komoditnej burze). Stabilný dopyt, o komoditu by mal byť „záujem“, tzn. nejde o nejakú sezónnu, módnú záležitosť, najčastejšie sa takto financujú komodity kľúčové pre určité odvetvie.

T – transferable = premiestniteľná – možno ju dobre a bez problémov prepravovať, nielen z hľadiska samotnej prepravy dopravnými prostriedkami, ale hlavne z dôvodov vývozných obmedzení, sankcií, veterinárnych opatrení...

Banky najčastejšie financujú už existujúce komodity (t. j. zožatú, vyťaženú) a zriedkavo realizujú predfinancovanie. Banka porovnáva cenu na faktúre od dodávateľa s obvyklou trhovou cenou (napr. na burze), aby sa zabránilo fakturovaniu nereálnych cien. Podstatou komoditného financovania je, že bankou financovaná komodita slúži na zabezpečenie úveru. Z tohto pohľadu je dôležité zabezpečenie fyzickej a právnej kontroly nad komoditou pre prípad realizácie zaistenia, teda dispozičné a vlastnícke právo ku komodite. Na zabezpečenie komodity slúžia skladové listy a zmluvy o zaistení prevodu práva. Komodita sa stane zaistením úveru potom, ako banka dostane od klienta skladový list s indosamentom, uzavrie s ním zmluvu o zaisťovacom prevode práva a dostane certifikát kontrolnej organizácie, ktorá overuje množstvo a kvalitu uskladnenej komodity. Komodita je pod kontrolou banky a jej uvoľnenie je podmienené alikvotnou splátkou istiny (t. j. koľko percent z množstva komodity slúžiace ako zaistenie je uvoľnené, toľko percent musí klient splatiť z istiny). V určitých prípadoch môže byť komodita uvoľnená proti vystaveniu bankovej záruky (alebo akreditívu) od odberateľa (dôležité je, aby banka posúdila vhodnosť podmienok na výplatu pod oboma inštrumentmi). V prípade, keď banka akceptuje priamo riziko odberateľa, môže byť komodita uvoľnená zo skladu proti postúpeniu pohľadávky, vzniknutej na základe dodávky tejto komodity, na banku.

Komoditné financovanie je určené pre obchodníkov s komoditami, ktorí musia byť dostatočne skúsení a mať zodpovedajúci podiel na trhu s danou komoditou. Obchodník by mal doložiť reálnosť predaja financovaného množstva komodity a komodita musí byť predajná v každom okamihu financovania. Obchodník musí byť schopný pokryť možnú fluktuáciu ceny komodity na trhu. Výhody pre obchodníka spočívajú v možnosti získania dobre štruktúrovaného financovania v súlade s potrebami klienta (finančné inžinierstvo) a tiež v možnosti zúčastniť sa na obchodoch, ktoré by nemohol realizovať na základe klasických štruktúr zaistenia. Výhodou je aj nízka cena financovania v porovnaní s rastom ceny komodity počas roka (tzn. nakúpi veľký objem za nižšiu cenu, než za ktorú by mohol priebežne nakupovať menšie objemy komodity zo svojich zdrojov).

6 EXPORTNÉ FINANCOVANIE

Dokumentárne akreditívy sú často súčasťou exportného financovania, pri ktorom ide o okamžité vyplatenie vývozcu dovozcom. Dovozcovi poskytuje potrebné finančné prostriedky

banka vývozcu formou bankového tovarového úveru. Jednou zo základných podmienok je prísna účelovosť a väzba na konkrétny obchodný prípad. Pri využití štátnej podpory vývozu – Eximbankou – platia určité obmedzenia vymedzené pravidlami „OECD CONSENSUS“.

Exportné financovanie sa využíva na financovanie investičných celkov vrátane sprievodných služieb a uvedenia investície do prevádzky, financovanie kusových dodávok investičného a strojárského charakteru vrátane náhradných dielov. Úverovanie vývozu lodí, jadrových elektrární a lietadiel je vo väčšine bánk upravené špeciálnymi predpismi a financovanie vývozu vojenskej techniky, vojenského materiálu a poľnohospodárskych produktov je z týchto úverov vylúčené.

Základné podmienky úverovania

1. Vývozcom je právnická osoba so sídlom v krajine vývozcu.
2. Úver je poskytovaný na max. 85 % hodnoty vývozu bankou vývozcu zahraničnému dovozcovi, resp. jeho banke.
3. *15 % hodnoty vývozu uhradí zahraničný dovozca vývozcovi pred čerpaním odberateľského úveru, najčastejšie formou dokumentárneho akreditívu.*
4. Vývozné úverové riziká sú poistené Eximbankou.
5. Minimálne 50 – 60 % hodnoty tvorí tovar slovenského pôvodu.
6. Podiel miestnych nákladov na hodnote vývozu bude predstavovať hodnotu rovnajúcu sa maximálne výške hotovostnej platby.
7. Čerpanie úveru zahraničným dlžníkom – vo forme výplaty vývozcovi z úveru prebieha ihneď po dodávke (čiastočných dodávkach).
8. Splácanie úveru zahraničným dlžníkom prebieha v rovnomerných polročných splátkach, s prvou splátkou 6 mesiacov od ukončenia dodávok (resp. uvedenia investície do prevádzky).

Pri exportnom financovaní má akreditív veľmi dôležitú úlohu, ktorá spočíva v zaplatení, resp. zaistení platenia tej sumy, ktorá nie je úverovaná, t. j. 15 % hodnoty kontraktu. Čo je však ešte dôležitejšie, k čerpaniu úveru dochádza po uskutočnení dodávky. Predloženie dokumentov o dodaní tovaru v súlade s podmienkami akreditívu je najlepším dôkazom, že dodávka bola uskutočnená.

7 ZÁVER

Financovanie vývozu na báze akreditívu je oblasť, ktorú je potrebné u nás najviac rozvíjať. Vo vyspelých ekonomikách je bežné, že keď vývozca dostane akreditív, je to pre banku dostatočná záruka, že ak je schopný zabezpečiť tovar a dokumenty, dostane zaplatené. Banka teda môže poskytnúť úver a ako zabezpečenie slúži postúpenie budúcich pohľadávok z akreditívu. Ku klasickým formám financovania, ktoré sa aj u nás používajú, patrí forfaiting akreditívnych pohľadávok. V tomto prípade banka odkupuje už existujúcu pohľadávku z akreditívu s odloženým platením. Okrem tejto formy sa u nás využívajú aj ďalšie možnosti financovania, ako napríklad postfinancovanie a diskontovanie akreditívov. Akreditívy sa využívajú aj pri niektorých sofistikovaných nástrojoch stredno- a dlhodobého financovania, akými sú exportné a komoditné financovanie.

Použitá literatúra

1. ANDERLE, p: Dokumentární akreditiv v praxi. GRADA Publishing, a. s., Praha 2008. 151s. ISBN 978-80-247-2276-4.
2. COLLYER, G., KATZ, R.: Collected DOCDEX Decisions 1997-2003. ICC Publishing s. a., Paris 2004. 182 s. ISBN 92-842-134-7.
3. FUNG, T. K: Leading Court Cases on Letters of Credit. ICC Publishing, Paris 2004. 206 s. ISBN 92-842-1339-8.
4. Lipková, Ľ. a kol.(2011): Európska únia. Sprint, Bratislava 2011. 446 s. ISBN 978-80-89393-33-6.
5. Lipková, Ľ. a kol.(2011): Medzinárodné hospodárske vzťahy. Sprint, Bratislava 2011. 433 s. ISBN 978-80-89393-37-4.
6. SCHÜTZE, R. A., FONTANE, G.: Documentary Credit Law throughout the world. Paríž: ICC Publishing, Paris 2003. 170 s. ISBN 92-842-1298-7.
7. International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under Documentary Credit 2007 Revision for UCP 600. ICC, Publication No. 681 E, 2007. 88 s. ISBN 978-92-842-0019-1.
8. Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy, vydanie 2007. ICC Services, Paris 2007. 55 s. ISBN 978-92-842-1257-6.
9. Rethinking Trade Finance 2011, Global Survey. ICC. Paris 2011.74 s. ISBN 978-92-842-0100-6.
10. Interné materiály ČSOB, a. s., Bratislava.

Kontaktné údaje

Ing. Eva JANČÍKOVÁ, PhD.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska 1/b

852 35 Bratislava

Slovenská republika

email: eva.jancikova@euba.sk

ANALÝZA VZŤAHU VYBRANÝCH UKAZOVATEĽOV FINANČNEJ VÝKONNOSTI A TRHOVEJ HODNOTY PODNIKU¹²⁹

ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN SELECTED MEASURES OF FINANCIAL PERFORMANCE AND COMPANY'S MARKET VALUE

**Kristína Jančovičová Bognárová
Ekonomická univerzita v Bratislave**

Abstrakt

Príspevok je rozdelený do dvoch častí. V prvej, teoretickej časti sú uvedené výsledky niektorých empirických skúmaní zameraných na postavenie ukazovateľa EVA v rôznych súvislostiach. Druhá časť príspevku pozostáva z aplikácie modelového prístupu skúmajúceho vzťah vybraných ukazovateľov finančnej výkonnosti podniku a trhovej hodnoty podniku. Analýza bola uskutočnená na vzorke vybraných amerických a slovenských podnikov. Na základe O'Byrneho modelu nie je možné jednoznačne potvrdiť nadradenosť moderných ukazovateľov finančnej výkonnosti (EVA) vo vzťahu k trhovej hodnote podniku.

Kľúčové slová – zisk, ekonomická pridaná hodnota (EVA), trhovú hodnotu, trhovú pridanú hodnotu (MVA)

Abstract

The paper is divided into two parts, theoretical and practical. In the first part we targeted a résumé of empirical studies of EVA as a performance measure and its relationship to traditional measures. The second part is devoted to the application of O'Byrne model in order to identify, compare and evaluate the relationship between selected performance measures and market value. The analysis was carried out on a sample of selected American and Slovak companies. On the basis of a selected model we can not confirm the real dominance of modern performance measures (represented by EVA) in relation to the company's market value.

Key words – earnings, economic value added (EVA), market value, market value added (MVA)

1 ÚVOD DO PROBLEMATIKY

Zástancovia ukazovateľa EVA kritizujú ukazovatele založené na účtovnom zisku pre nezohľadnenie celkových nákladov kapitálu a za to, že sú príliš ovplyvnené účtovnými postupmi založenými na akruálnom princípe a prehlasujú, že cena akcie a EVA majú

¹²⁹ Príspevok je výsledkom výskumnej činnosti v rámci projektu VEGA č. 1/0238/13 Dane a efektívnosť nástrojov finančného reinžinieringu pri zvyšovaní výkonnosti podnikov v čase krízy.

pozoruhodnú tendenciu pohybovať sa nahor a nadol spolu a trvajú na tom, že EVA hodnoty poskytujú lepšie a presnejšie informácie v porovnaní s tradičnými účtovnými hodnotami.

Existuje niekoľko empirických štúdií týkajúcich sa vhodnosti a použiteľnosti ukazovateľov založených na pridanej hodnote ako napr. EVA na meranie finančnej výkonnosti podnikov, pričom výsledky sú rôznorodé:

Bao, B. H. a Bao, D. H. v polovici 90. rokov skúmali vhodnosť a použiteľnosť týchto ukazovateľov na vzorke 166 podnikov v USA. Výsledky ukázali, že pridaná hodnota je významným vysvetľujúcim faktorom trhového výnosu a jej vypovedacia schopnosť je vyššia ako pri zisku.

Riahi-Belkaoui, A. tiež skúmal obsah pridanej hodnoty, zisku a cash flow v americkom prostredí. Výsledky potvrdili, že informačný obsah pridanej hodnoty je hlavným determinantom trhového výnosu a poskytuje dodatočné informácie okrem tých, ktoré poskytujú aj ďalšie dve skúmané veličiny, čistý zisk a cash flow. Neskôr Riahi-Belkaoui, A. a Fekrat, M. A. zistili, že ukazovatele finančnej výkonnosti založené na čistej pridanej hodnote majú menšiu variabilitu ako čistý zisk alebo cash flow. V ďalšej, úzko spojenej práci, Riahi-Belkaoui, A. a Picur, R. D. potvrdili blízky vzťah medzi relatívnymi zmenami zisku a pridanej hodnoty ako aj medzi relatívnymi zmenami ceny akcií. Riahi-Belkaoui, A. porovnal využitie lineárnych a nelineárnych modelov na vymedzenie, konkretizáciu vzťahu medzi pridanou hodnotou a trhovým výnosom. Tejto problematike sa venovali aj ďalší autori.

Na druhej strane, v ďalších štúdiách nájdeme dôkaz o tom, že EVA nie je lepším ukazovateľom finančnej výkonnosti podniku ako tradičné ukazovatele založené na účtovnom zisku.

Biddle, G. C., Bowen, G. S. a Wallace, J. S. napríklad spochybnili, či EVA je viac spojený s výnosom akcií a hodnotou podniku ako zisk. Skúmali 773 amerických podnikov a zistili, že práve účtovné zisky sú viac korelované s trhovým výnosom.

Zjavnú nespôsobilosť EVA vysvetliť aspoň toľko zmien vo výnose akcie ako tradičný zisk vyzdvihovali aj autori De Villiers, J. a Burlett, G. D. a Hedley, T. P. Podľa De Villiers, J. hlavnou nevýhodou EVA je to, že ako základ berie účtovný zisk. Tvrdil, že v podmienkach inflácie ukazovateľ EVA nemôže byť použitý na stanovenie finančnej výkonnosti.

2 APLIKÁCIA O'BYRNEHO MODELU

Táto časť príspevku je zameraná na skúmanie vzťahu vybraných ukazovateľov finančnej výkonnosti podnikov s trhovou hodnotou podniku resp. s trhovou pridanou hodnotou. Na odhad tohto vzťahu sme použili O'Byrne-ho model, pomocou ktorého sme sledovali vzťah vybraných ukazovateľov a trhovej hodnoty podniku v USA a na Slovensku.

Pri analýze sme vychádzali z údajov databázy „*The 2009 US 1000 EVA/MVA Annual Ranking Database*“, ktorá obsahuje vypočítané hodnoty EVA 1000 najväčších amerických podnikov. Vzorku slovenských podnikov tvorí 50 vybraných podnikov z rôznych odvetví. Brali sme do úvahy obdobie rokov 1999 až 2009.

O'Byrne, S. F. tvrdil, že kapitálový trh hodnotí pozitívne a negatívne hodnoty ukazovateľov finančnej výkonnosti odlišne, a že vplyv veľkosti podniku (*firm size effect*) je empiricky významný. Vo svojom modeli skúmajúcom vzťah trhovej hodnoty podniku a ukazovateľov finančnej výkonnosti preto rozlišuje medzi pozitívnymi a negatívnymi hodnotami ukazovateľov a dopĺňa model o náhodnú premennú pre jednotlivé odvetvia. Ďalej, na veľkosť firmy zaviedol korekčný faktor v podobe logaritmu investovaného kapitálu.

$$M1: \quad MV_{i,t}/C_{i,(t-1)} = a_0 + a_1*(X^+_{i,t}/c_{i,t})/C_{i,(t-1)} + a_2*(X^-_{i,t}/c_{i,t})/C_{i,(t-1)} + a_3*(\ln(C_{i,(t-1)})) + a_j \sum \square(I_j) + e$$

kde

- $X_{i,t}$ ukazovateľ finančnej výkonnosti na akciu v roku t
 $MV_{i,t}$ tržová hodnota podniku i v roku t
 $C_{i,(t-1)}$ hodnota kapitálu podniku i na začiatku roka t
 $c_{i,(t-1)}$ náklady kapitálu podniku i v roku t
 $EVA_{i,t}$ ekonomická pridaná hodnota podniku i v roku t
 I_j náhodná premenná pre jednotlivé odvetvia
 $\Delta X_{i,t}$ zmena ukazovateľa finančnej výkonnosti podniku i v roku t
 $MVA_{i,t}$ tržová pridaná hodnota podniku i v roku t
 $NOPAT_t$ zisk z operatívnej činnosti podniku

Tabuľka 1: Výsledky modelu M1 pre americké podniky

Ukazovateľ finančnej výkonnosti	upravený R ²
Zisk	0,5321
NOPAT	0,4965
EVA	0,4886

Podľa tohto modelu nemôžeme potvrdiť prevahu ukazovateľa EVA vo väzbe na tržovú hodnotu amerických podnikov, skôr tradičný ukazovateľ finančnej výkonnosti v podobe zisku je nadradený a ďalšie dva ukazovatele (EVA a NOPAT) vykazujú skoro rovnaké výsledky.

Tabuľka 2: Výsledky modelu M1 pre slovenské podniky

		Zisk	EPS	EVA
a_0		1,08	0,71	1,90
		0,02	0,11	0,00
a_1	Ukazovateľ výkonnosti +	18,71	20,44	17,87
		0,00	0,00	0,00
a_2	Ukazovateľ výkonnosti –	-2,71	-3,88	-0,75
		0,05	0,00	0,50
a_3	ln (C)	0,00	0,00	0,00
		0,08	0,01	0,42
a_4	Automobilový priemysel	-1,01	-1,00	-1,15
		0,00	0,00	0,00

a ₅	Stavebníctvo	-1,00	-1,04	-1,04
		0,00	0,00	0,00
a ₆	Chemický a farm. priemysel	-1,18	-1,18	-1,00
		0,00	0,00	0,00
a ₇	Spotrebné tovary	-1,06	-1,14	-1,42
		0,00	0,00	0,00
a ₈	Hutníctvo a elektrotechnika	-0,95	-0,97	-1,0
		0,00	0,00	0,00
R ²	Upravený R ²	0,357	0,406	0,359
F	F štatistika	54,01	66,11	54,28
	Hladina významnosti F	0,00	0,00	0,00

Poznámky: Koefficienty a₄ – a₈ predstavujú náhodné premenné pre jednotlivé odvetvia. Pod koeficientmi sa nachádzajú p-hodnoty.

V prípade slovenských podnikov má ukazovateľ EPS najväčšiu vypovedaciu schopnosť s R² vo výške 40,6 %, kým ukazovateľ EVA vysvetľuje iba 35,9 % zmien v trhovej hodnote podniku.

Teraz modifikujeme vyššie uvedený model M1 v tom smere, že namiesto trhovej hodnoty budeme skúmať vzťah trhovej pridanej hodnoty (MVA) a ukazovateľov finančnej výkonnosti.

$$\text{M2: } \quad \text{MVA}_{i,t}/C_{i,(t-1)} = a_0 + a_1^*(\text{EVA}^+_{i,t}/c_{i,t})/C_{i,(t-1)} + a_2^*(\text{EVA}^-_{i,t}/c_{i,t})/C_{i,(t-1)} + a_3^*(\ln(C_{i,(t-1)} + a_j \sum(I_j)) + e$$

Keď sme nahradili trhovú hodnotu (MV) trhovou pridanou hodnotou (MVA), vypovedacia schopnosť EVA sa zvýšila (z 35,6 % na 40,2 %) a tým sa v tomto modeli dostal na prvé miesto vo vysvetľovaní zmien MVA. Výsledky zisku a EPS sa tiež zmenili. V prípade EPS došlo k poklesu zo 40,6 % na 24,9 %, pri zisku je tento pokles menší (z 35,7 % na 32,8 %).

Tabuľka 3: Výsledky modelu M2 pre slovenské podniky

		Zisk	EPS	EVA
a ₀		2,08	1,01	0,75
		0,01	0,01	0,00
a ₁	Ukazovateľ výkonnosti +	10,31	8,24	19,19
		0,00	0,00	0,00
a ₂	Ukazovateľ výkonnosti –	-4,01	-3,18	0,39

		0,05	0,30	0,48
a ₃	Ln (C)	0,00	0,20	0,00
		0,08	0,01	0,49
a ₄	Automobilový priemysel	-1,41	-1,03	-0,63
		0,00	0,00	0,00
a ₅	Stavebníctvo	0,09	-1,00	-0,24
		0,00	0,00	0,01
a ₆	Chemický a farm. priemysel	-2,07	-0,38	-0,59
		0,00	0,00	0,00
a ₇	Spotrebné tovary	1,06	0,94	-0,41
		0,00	0,00	0,00
a ₈	Hutníctvo a elektrotechnika	0,05	-0,77	-0,44
		0,00	0,00	0,00
R ²	Upravený R ²	0,328	0,249	0,402
	F hod.	52,15	43,97	56,71
	Hladina významnosti F	0,00	0,00	0,00

3 ZÁVER

V teoretickej časti príspevku sme uviedli výsledky niektorých empirických skúmaní zameraných na postavenie ukazovateľa EVA v rôznych súvislostiach. Aplikatívna časť príspevku pozostáva z aplikácie modelového prístupu skúmajúceho vzťah vybraných ukazovateľov finančnej výkonnosti podniku a trhovej hodnoty podniku pri súčasnej komparácii výsledkov v americkom a slovenskom prostredí.

Vzťah medzi trhovou hodnotou podniku a ukazovateľmi finančnej výkonnosti sme sledovali pomocou O'Byrne-ho modelu. Pre americké podniky sa nepotvrdila prevaha ukazovateľa EVA, skôr tradičný ukazovateľ finančnej výkonnosti v podobe zisku je nadradený a ďalšie dva ukazovatele (EVA a NOPAT) vykazujú skoro rovnaké výsledky. Na druhej strane v prípade slovenských podnikov má ukazovateľ EPS najväčšiu vypovedaciu schopnosť ohľadom trhovej hodnoty podniku podľa tohto modelu. Zaujímavou skutočnosťou je, že po substitúcii trhovej hodnoty v modeli trhovou pridanou hodnotou (MVA), sa ukazovateľ EVA dostal na prvé miesto vo vysvetľovaní zmien MVA, z čoho vyplýva lepšia hodnotová orientácia EVA meraná na základe trhovej pridanej hodnoty.

Použitá literatúra

1. Biddle, G. C., Bowen, G. S., Wallace, J. S.: Does EVA beat Earnings? Evidence on Associations with Stock Returns and Firm Values. 1997. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 14, No. 3, s. 301-336.
2. Burlett, G. D., Hedley, T. P.: The Truth about Economic Value Added. 1997. *The CPA Journal*, júl 1997, s. 46-55.
3. Das, S., Lev, B.: Nonlinearity in the Returns-Earnings Relations: Tests of Alternative Specifications and Explanations. 1994. *Contemporary Accounting Research*, Vol. 11, No. 1, s. 353-379.
4. Chen, S., Dodd, J. L.: Economic Value Added: An Empirical Examination of a New Corporate Performance Measure. 1997. *Journal of Managerial Issues*, Vol. 9, No. 3, s. 318-333.
5. Riahi-Belkaoui, A.: Earnings>Returns Relation versus Net-Value Added>Returns Relation: A Case for Nonlinear Specification. 1996. *Advances in Quantitative Analysis of Finance and Accounting*, Vol. 4, No. 1, s. 175-185.
6. Riahi-Belkaoui, A., Fekrat, M. A. 1994. The Magic in Value Added: Merits of Derived Accounting Indicator Numbers. *Managerial Finance*, Vol. 20, No. 9, s. 3-15.
7. Riahi-Belkaoui, A., Picur, R. D.: Explaining Market Returns: Earnings Versus Value Added Data. 1994. *Managerial Finance*, Vol. 20, No. 9, s. 44-55.
8. Riahi-Belkaoui, A.: The Information Content of Value Added, Earnings and Cash Flow: US Evidence. 1993. *The International Journal of Accounting*, Vol. 28, No. 1, s. 140-146.

Kontaktné údaje

Mgr. Ing. Kristína JANČOVIČOVÁ BOGNÁROVÁ, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta č. 1
852 35 Bratislava, Slovenská republika
e-mail: kristina.jancovicova.bognarova@gmail.com

VPLYV VYTVORENIA NOVÝCH PRACOVNÝCH MIEST VO VEREJNOM SEKTORE NA VEREJNÉ PRÍJMY A VÝDAVKY: APLIKÁCIA UKAZOVATEĽOV FÍNSKA NA SLOVENSKO¹³⁰

INFULENCE THE CREATION OF NEW JOBS IN THE PUBLIC SECTOR ON GOVERNMENT REVENUE AND EXPENDITURE: APPLICATION OF FINLAND'S INDICATORS OF SLOVAKIA

Dominika Janečková
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Zamestnanosť žien vo Fínsku je dlhodobo vyššia rádovo o 15%. Medzi hlavné dôvody vysokej zamestnanosti žien vo Fínsku sa uvádza tradícia práce žien už od druhej svetovej vojny, vysoká miera zamestnanosti žien v sociálnych službách a nástroje rodinnej politiky. Z tohto dôvodu sme sa rozhodli aplikovať zamestnanosť žien vo verejnom sektore na slovenské podmienky. Vybrané boli dve oblasti, kde Slovensko vykazuje nedostatok ponuky počas dlhého obdobia a to v predškolskej výchove detí a v zariadeniach pre seniorov. Vďaka aplikácii ukazovateľov Fínska na Slovensko by vzrástla zamestnanosť žien o 0,7%. Zároveň by došlo k celkovému zvýšeniu nákladov verejnej správy o vyše 72 miliónov eur, čo predstavuje zhruba 5 500 eur ročne na jedno pracovné miesto.

Kľúčové slová – predškolská výchova, zariadenia pre seniorov, náklady verejného sektora

Abstract

The employment of women in Finland has long been higher of the order of 15%. The main reasons for the high employment of women in Finland referred to the tradition of women's work since the Second World War, the high rate of employment of women in social services and instruments of family policy. For this reason, we decided to apply the employment of women in the public sector to Slovak conditions. The selected were two areas where Slovakia has the lack of supply over a long period in pre-school children education and in institutions for the seniors. Thanks to the application of indicators of Finland to Slovakia by increased employment of women by 0,7%. At the same time there was an overall increase in the cost of public administration by more than 72 million euro, which represents about 5 500 euro per year per one work position.

Key words – preschool education, institutions for the seniors, cost of the public sector

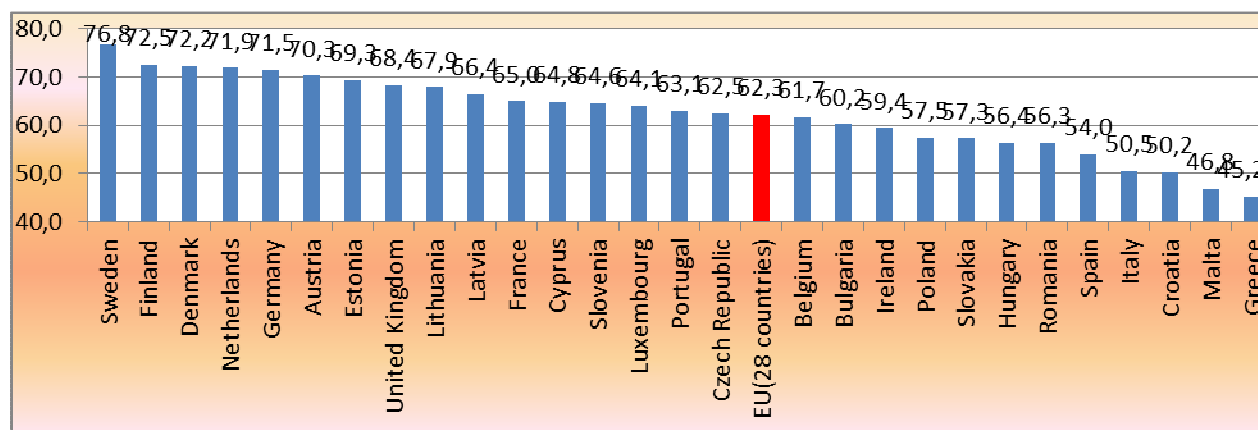
¹³⁰ Príspevok bol spracovaný v rámci riešenia projektu VEGA č. 1/0008/11 Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov. Doba riešenia projektu: 2011 – 2014.

1 ÚVOD DO PROBLEMATIKY

Po prepuknutí finančnej krízy sa dostali štáty Európskej únie do neželaného stavu – došlo k poklesu HDP, zamestnanosti, k nárastu celkového dlhu verejnej správy. Viaceré štáty sa uskutočnili opatrenia na podporu zamestnanosti. Zamestnanosť žien však odjakživa vykazuje nižšiu mieru než zamestnanosť mužov a preto je potrebné na ňu klásť špeciálny dôraz. Súčasťou stratégie Európa 2020 je cieľ celkovej miery zamestnanosti na úrovni 75%, čo nie je možné dosiahnuť bez podpory zamestnanosti žien. Pre podporu dosiahnutia cieľa ohľadne zamestnanosti bola prijatá Stratégia pre rovnosť žien a mužov (2010 – 2015).

V súčasnosti existujú vysoké rozdiely v miere zamestnanosti medzi krajinami Európskej únie, pričom je možné povedať, že severské štáty sú na tom vo všeobecnosti najlepšie (graf 1). Na základe grafu je možné povedať, že Slovensko a Fínsko sa nachádzajú na opačných stranách rebríčku, rozdiel v miere zamestnanosti je až 15,2%, hoci počet obyvateľov je približne rovnaký.

Graf 1: Miera zamestnanosti žien v EÚ28 v roku 2012, v %



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Eurostat

Ako uvádza The Finnish Labour Market Institute for Economic Research (1996), vysoká miera zamestnanosti žien vo Fínsku súvisí najmä s tradíciou žien pracovať už od druhej svetovej vojny, rozvojom dennej starostlivosti o deti, rozšírením služieb sociálnej starostlivosti a zavedením materskej, otcovskej a rodičovskej dovolenky.

Z tohto dôvodu sme sa rozhodli aplikovať zamestnanosť vo verejnom sektore vo Fínsku na Slovensko a to v dvoch oblastiach, ktoré majú na Slovensku výrazne vyšší dopyt ako ponuku a to predškolské vzdelávanie pre deti do šiestich rokov veku a zariadenie pre seniorov.

Cieľom príspevku „Vplyv vytvorenia nových pracovných miest vo verejnom sektore na verejné príjmy a výdavky: Aplikácia ukazovateľov Fínska na Slovensko“ je nájsť odpovede na otázky: „ Aký vplyv na zamestnanosť žien na Slovensku by malo zvýšenie dostupnosti služieb dennej starostlivosti o deti a v zariadeniach o senioroch? Aké príjmy a výdavky by súviseli s vytvorením nových pracovných miest v predškolských zariadeniach a v zariadeniach pre seniorov?“

Príspevok je rozdelený na výpočet jednotlivých príjmov a výdavkov verejného sektora spojených s vytvorením nových pracovných miest.

2 VPLYV VYTVORENIA NOVÝCH PRACOVNÝCH MIEST NA PRÍJMY A VÝDAVKY VEREJNÉHO SEKTORA

S vytvorením nových pracovných miest súvisia nové náklady, ale takisto aj príjmy. Postup na zistenie vplyvu vytvorenia nových pracovných miest je rozdelený na päť hlavných častí:

1. **Výpočet novovytvorených pracovných miest v predškolskom vzdelávaní a v zariadeniach pre seniorov:**
 - aplikácia participácie detí na predškolskom vzdelávaní vo Fínsku na počet detí na Slovensku
 - výpočet potrebného počtu učiteľov v predškolskom vzdelávaní na potenciálny počet detí v predškolskom vzdelávaní
 - aplikácia pomeru dôchodcov v zariadeniach určených pre seniorov vo Fínsku na počet dôchodcov na Slovensku
 - výpočet potrebného počtu zamestnancov v zariadeniach pre seniorov na potenciálny počet seniorov
2. **Výpočet mzdových nákladov na vznik nových pracovných miest pre učiteľky a opatrovatel'ky**
3. **Výpočet zníženia nákladov súvisiacich so vznikom novovytvorených pracovných miest**
 - zníženie nákladov na dávky v nezamestnanosti a sociálne dávky
 - zníženie výdavkov na zdravotné poistenie za poistencov štátu
4. **Výpočet zvýšenia príjmov verejného sektora**
 - výber odvodov na sociálne a zdravotné poistenie
 - výber daní z príjmov FO
 - výber dane zo spotreby
5. **Záverečné zhodnotenie**
 - porovnanie príjmov a výdavkov verejného sektora
 - projekcia zvýšenia zamestnanosti žien

2.1 Potenciálne množstvo novovytvorených miest v predškolskom vzdelávaní a v zariadeniach pre seniorov

Cieľom tejto podkapitoly je odhad predpokladaného počtu potenciálnych miest v predškolskom vzdelávaní a v zariadeniach pre senioroch, ktorých zamestnancov tvoria v prevažnej miere ženy. Dôvodom pre ich výber je analýza zamestnanosti Fínska, kde ekonómovia uvádzajú rozvoj sociálnych služieb a služieb vo verejnom sektore ako hlavný faktor vysokej miery zamestnanosti žien vo Fínsku. Môžeme povedať, že rozvoj sociálnych služieb pre dôchodcov nastal v päťdesiatych rokoch dvadsiateho storočia¹³¹ a v sedemdesiatych rokoch došlo k širšiemu poskytovaniu služieb dennej starostlivosti pre deti.

2.1.1 Simulácia zvýšenia dopytu po učiteľoch v predškolských zariadeniach

Predškolské zariadenia tvoria dôležitý zdroj umožňujúci zvýšenie zamestnanosti žien. Na jednej strane poskytuje starostlivosť o deti, na druhej strane vytvára pracovné príležitosti pre

¹³¹ JÄNTTIL, M. – SAARI, J. – VARTIAINEN, J. *Growth and Equity in Finland*. Discussion Paper No. 2006/06. Helsinki: UNU-WIDER, 2006. s.29. Dostupné na: http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/discussion-papers/2006/en_GB/dp2006-06/ [citované 18. októbra 2013]

ženy, keďže až 99,8%¹³² zamestnancov v predškolských zariadeniach na Slovensku tvoria ženy.

V sedemdesiatych rokoch dvadsiateho storočia začali vo Fínsku so zavádzaním širokej ponuky predškolského vzdelávania. Na Slovensku bola história poskytovania omnoho dlhšia, avšak od deväťdesiatych rokov tradícia upadá a počet dostupných miest je nedostačujúci. Z tohto dôvodu sme sa rozhodli aplikovať percentuálne zapojenie fínskych detí na počet detí na Slovensku v daných vekových kategóriách. Výnimkou je len ponechanie participácie šesťročných detí na Slovensku, ktoré je vyššie. Pravdepodobným dôvodom je povinná školská dochádzka, ktorá je vo Fínsku až od 7 rokov veku dieťaťa.

Výpočet novovzniknutých pracovných miest v zariadeniach predškolskej výchovy sme sa rozhodli uskutočniť na základe nasledujúceho vzorca z údajov dostupných pre rok 2012:

$$\Delta \text{učitSVK} = \sum_{x=1}^n ((\text{partFIN}_x \cdot \text{nSVK}_x) \cdot \frac{\text{nFIN}}{\text{učitFIN}}) - \text{učitSVK}$$

kde

nFIN = počet detí v predškolskej výchove vo Fínsku;

nSVK_x = počet detí vo vekovej kategórii x na Slovensku;

partFin_x = podiel detí vo vekovej kategórii x predškolskej výchove vo Fínsku;

učitFIN = počet učiteľov v predškolských zariadeniach vo Fínsku;

učitSVK = počet učiteľov v predškolských zariadeniach na Slovensku.

Tabuľka 2: Simulácia zvýšenia pracovných miest v predškolských zariadeniach

veková skupina detí	zapojenie detí vo Fínsku (2008)	zapojenie detí na Slovensku	priemerný počet detí na 1 učiteľa vo Fínsku	počet detí na Slovensku (2012)	prepočítaný počet detí v predškolskej výchove	potrebný počet učiteľov na Slovensku podľa Fínska
0-2	28,6%	3,0%	10,8	174822	49999,092	4629,545556
3	68,5%	62,9%	10,8	59805	40966,425	3793,1875
4	75,4%	74,8%	10,8	57141	43084,314	3989,288333
6 Fínsko/ 5 Slovensko	78,9%	83,5%	10,8	54464	45477,44	4210,874074
Spolu	-	-	10,8	346232	179527,271	16622,89546

Zdroj: vlastné spracovanie podľa OECD Family Database, www.statistics.sk, OECD. *Education at a Glance 2013: OECD Indicators*. OECD Publishing, 2013. s.404. Dostupné na: <http://www.oecd.org/edu/eag2013%20%28eng%29--FINAL%2020%20June%202013.pdf> [cit. 17. októbra 2013]

Aktuálny počet zamestnancov v predškolských zariadeniach je podľa Ústavu informácií a prognóz školstva 13 784, čím by sa vytvorilo 2 839 nových pracovných miest. Keďže na Slovensku až 99,8% zamestnancov v predškolských zariadeniach tvoria ženy, išlo by o **zvýšenie počtu pracovných miest pre ženy o 2 833**.

2.1.2 Simulácia zvýšenia dopytu po personáli v zariadeniach pre seniorov

Na Slovensku je dlhodobo nedostatok zariadení pre seniorov, BARTOŠOVIČ, OCHABA a BIELIK (2010) dokonca predpokladajú, že by bolo potrebné vytvoriť rovnaký počet miest, ako je existujúci. Dôchodcovia na Slovensku majú viacero možností využitia sociálnych zariadení, medzi ne zaraďujeme domovy dôchodcov, v domovoch sociálnych služieb (DSS) pre dospelých s rôznymi formami postihnutia či v zariadeniach opatrovateľskej služby. My sme sa rozhodli vychádzať zo zamestnanosti v sociálnych zariadeniach pre seniorov, ktorú aplikujeme na počet dôchodcov nad 65 rokov na Slovensku. Podľa Ailasmaa (2013) je pomer

¹³² OECD. *Education at a Glance 2013: OECD Indicators*. OECD Publishing, 2013. s.404. Dostupné na: <http://www.oecd.org/edu/eag2013%20%28eng%29--FINAL%2020%20June%202013.pdf> [citované 17. októbra 2013]

žien pracujúcich v zariadeniach pre seniorov až 94,7%. Keďže podobná štatistika pre Slovensko neexistuje, rozhodli sme sa vychádzať z existujúceho stavu vo Fínsku.

Výpočet predpokladaného zvýšenia počtu zamestnancov v zariadeniach pre seniorov sme sa rozhodli upraviť na základe nasledujúceho vzťahu:

$$\Delta persSVK = \left(\frac{dôchSVK}{persFIN} \cdot \frac{dôchFIN}{persFIN} \right) - persSVK$$

kde

dôchFIN = počet dôchodcov nad 65 rokov vo Fínsku;

dôchSVK = počet obyvateľov nad 65 rokov na Slovensku;

persFIN = počet pracovníkov v sociálnych službách pre seniorov vo Fínsku;

kde persSVK = počet pracovníkov v sociálnych službách pre seniorov na Slovensku.

Tabuľka 3: Simulácia zvýšenia pracovných miest v zariadeniach pre seniorov, 2012

Krajina	populácia k 1.1.2013	podiel obyvateľov nad 65 rokov, v %	počet obyvateľov nad 65 rokov (populácia*podiel obyvateľov)	počet pracovníkov v sociálnych službách pre seniorov	prepočítaný počet zamestnancov	počet novovytvorených pracovných miest
Slovensko	5 410 836	12,8%	692587,008	6023	16922,84102	10899,84102
Fínsko	5 426 674	18,1%	982227,994	24000	-	-

Zdroj: vlastné spracovanie podľa ec.europa.eu/eurostat, OECD. AILASMAA, R. Kuntien terveys- ja sosiaalipalvelujen henkilöstö 2012. Personal inom kommunernas sociala tjänster och hälso- och sjukvård 2012 (vo fínčine). Helsinki: Terveysten ja hyvinvoinnin laitos, 2013. s.2. Dostupné na: http://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/110490/Tr23_13.pdf?sequence=1 [citované 18. októbra 2013], ŠTEPÁNKOVÁ, E. Zariadenia sociálnych služieb na Slovensku 2012. Bratislava: Štatistický úrad Slovenskej republiky, 2013. s. 133. Dostupné na: http://portal.statistics.sk/files/Sekcie/sek_600/Socialne_statistiky/Socialne_statistiky/Socialna_ochrana/zss-sr-2012.pdf [citované 18. októbra 2013]

Keďže až 94,7% z celkového počtu zamestnancov v službách pre seniorov tvoria ženy, môžeme povedať, že z novovytvorených pracovných miest by až **10 322** mohlo byť obsadených ženami.

2.2 Náklady na vytvorenie nových pracovných miest

Vytvorenie nových pracovných miest vyvoláva nové mzdové náklady a odvody na sociálne a zdravotné poistenie. Tieto náklady si rozoberieme v nasledujúcich výpočtoch.

Mzdové náklady sú významnou položkou, ktorá obmedzuje možnosť zamestnať nových pracovníkov v oboch typoch zariadení, nakoľko rozpočet daný Ministerstvom práce, sociálnych vecí a rodiny resp. Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu je nedostatočný. Mzdové náklady na zamestnancov v domovoch pre seniorov predstavovali v roku 2012 38 383 474 na 6 023 zamestnancov, čo v priemere predstavuje 6 372,82 eur ročne na jedného zamestnanca. V týchto nákladoch nie sú započítané náklady na zákonné sociálne poistenie, tvorbu sociálneho fondu a náklady na stravu. Ich výpočet si naznačíme v tabuľke 4.

Tabuľka 4: Mzdové náklady na novovzniknuté pracovné miesta

Hrubé ročné mzdové náklady na 1 zamestnanca	náklady na soc. poistenie -35,4%	náklady na zdrav. poistenie - 10%	náklady na stravu (stravné lístky) -55% zo sumy 3 eurá * počet pracovných dní	náklady na SF (0,6% z hrubých miezd)	celkové náklady na 1 zamestnanca	celkové náklady na novovzniknuté miesta
6998,88	2477,60352	699,888	379,5	41,99328	10597,8648	30023750,98
6372,82	2255,97828	637,282	379,5	38,23692	9683,8172	99956361,14
						129980112,1

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Ústavu informácií a prognóz školstva – Tabuľka školy, triedy, deti, zamestnanci a Tabuľka priemernej mzdy zamestnancov a priemernej mzdy zamestnancov a priemernej mzdy pedagogických zamestnancov v rezorte školstva za kalendárny rok. Dostupné na: <http://www.uips.sk/prehlady->

[skol/statisticka-rocenka---materske-skoly](#) a <http://www.uips.sk/statistiky/casove-rady> [citované 19. októbra 2013]

Nárast mzdových nákladov pri náraste počtu pracovníkov v predškolských zariadeniach o 2 833 a v zariadeniach pre seniorov o 10 322 by znamenal zvýšenie nákladov vo výške 129 980 112,10 eur.

2.3 Zníženie nákladov súvisiacich so vznikom novovytvorených pracovných miest

Zamestnanie doteraz nepracujúcich žien odkázaných na dávku v nezamestnanosti a sociálne dávky má okrem nárastu mzdových nákladov aj pozitívny efekt na verejné financie. Vďaka vytvoreniu nových pracovných miest dôjde k poklesu výdavkov na sociálne dávky a dávku v nezamestnanosti a takisto k poklesu výdavkov na zdravotné poistenie za poistencov štátu.

Štatistický úrad udáva, že priemerná výška dávok v nezamestnanosti v roku 2012 bola 311,74 eur a priemerná výška sociálnych dávok na jedného obyvateľa bola 62,32 eur¹³³. Vezmime si, že nárast zamestnanosti žien by sa prejavil nasledovne:

- 50% novovytvorených miest by bolo obsadených poberateľkami dávky v nezamestnanosti;
- 50% novovytvorených miest by bolo obsadených poberateľkami dávok v hmotnej núdzi a prídavku k dávke.

Výpočet zníženia výdavkov verejnej správy je nasledovný:

pokles výdavkov na dávky v nezamestnanosti a dávky v hmotnej núdzi = 0,5*(počet novovytvorených miest * priemerná výška DvN) + 0,5*(počet novovytvorených miest * priemerná výška DvHN)

Tabuľka 5: Pokles výdavkov štátneho rozpočtu na dávky v nezamestnanosti a dávky v hmotnej núdzi

pokles výdavkov na:	počet nových miest spolu	rozdelenie nových miest na poberateľov	priemerná výška mesačných výdavkov na DvN/DvHN	pokles ročných výdavkov
dávky v nezamestnanosti	13155	50%	311,74	24605638,2
dávky v hmotnej núdzi	13155	50%	62,32	4918917,6
spolu				29524555,80

Zdroj: vlastné spracovanie podľa: Údaje z PETRÁŠOVÁ, A. ESSPROS – Výdavky a príjmy na sociálnu ochranu a počet poberateľov dôchodkov v roku 2011. Bratislava: Štatistický úrad, 2013. s.26-27. ISBN 978 – 80 – 8121 – 249 – 9. Dostupné na: http://portal.statistics.sk/files/Sekcie/sek_600/Socialne_statistiky/Socialne_statistiky/Socialna_ochrana/socialna-ochrana-2011.pdf [citované 22. októbra 2013]

Pri náraste počtu pracovných miest o 13 155 a rozdelení nových zamestnancov rovnomerne medzi poberateľov dávok v nezamestnanosti a dávok v hmotnej núdzi by došlo k poklesu výdavkov v celkovej výške o 29 524 555,80 eur.

V tejto časti je dôležité spomenúť pokles nákladov štátu na svojich poistencov, za ktorých platí zdravotné poistenie. Medzi týchto poistencov patria aj nezamestnaní, poberatelia dávok

¹³³ Vlastný výpočet: priemerná výška dávky v hmotnej núdzi a príspevku k dávke = výška dávky na jedného obyvateľa * 1000 obyvateľov / počet poberateľov dávky na 1000 obyvateľov = 4,16 eur * 1000 / 65,7 = 63,82 eur. Údaje dostupné na www.statistics.sk

v hmotnej núdzi či matky na rodičovskej dovolenke. V roku 2013 platil štát 33,44 eur¹³⁴ mesačne za jedného poistenca. Preto môžeme povedať, že štátu by poklesli výdavky na zdravotné poistenie o:

mesačná platba na zdravotné poistenie * 12 mesiacov * pokles počtu poistencov štátu = 33,44 eur * 12 * (2833 + 10 322) = **5 278 838,40** eur.

2.4 Výpočet zvýšenia daňovo-odvodových príjmov do rozpočtu verejného sektora

Vytvorenie nových pracovných miest preukázateľne zvyšuje príjmy štátneho rozpočtu. Namiesto, aby poberali dávky, vytvárajú nové príjmy do rozpočtu verejného sektora, a to v podobe povinného poistného do Sociálnej a zdravotnej poisťovne a takisto v podobe daní z príjmov a daní zo spotreby.

2.4.1 Výber odvodov na sociálne a zdravotné poistenie

Odvody sú v ekonomickej literatúre často považované za ďalší druh dane vzhľadom na nedobrovoľnosť ich výberu a spoločný výber s daňou z príjmu z miezd zamestnancov. Zamestnanci odvádzajú zo svojej mzdy 13,4% na odvody do Sociálnej a zdravotnej poisťovne. Tieto odvody sa delia na platby na:

- zdravotné poistenie 4%;
- nemocenské poistenie 1,4%;
- starobné poistenie 4%;
- invalidné poistenie 3%;
- poistenie v nezamestnanosti 1%.

Presný výpočet z priemernej mzdy v predškolských zariadeniach a v zariadeniach pre seniorov prinášame v tabuľke 6.

Tabuľka 6: Výpočet odvodov z priemernej mzdy v predškolských zariadeniach a v zariadeniach pre seniorov¹³⁵

typ zariadenia	priemerná	zdravotné	nemocenské	starobné	invalidné	poistenie	spolu mesačné	spolu ročné	spolu za všetkých
	mesačná mzda	poistenie 4%	poistenie 1,4%	poistenie 4%	poistenie 3%	v nezamestnanosti 1%	odvody	odvody	zamestnancov
predškolské zariadenia	583,24	23,32	8,16	23,32	17,49	5,83	78,12	937,44	2655767,52
zariadenia pre seniorov	531,07	21,24	7,43	21,24	15,93	5,31	71,15	853,8	8812923,6
celkom									11468691,12

Zdroj: vlastné spracovanie podľa tabuľky 4.

Na základe výpočtov môžeme povedať, že by sa príjmy **Sociálnej a zdravotných poisťovní** zvýšil o približne **11 468 691,12 eur**.

2.4.2 Výber daní z príjmov fyzických osôb

Daň z príjmov fyzických osôb je jedným z príjmov štátneho rozpočtu, keď tvorí približne 2,77 %¹³⁶ z daňových príjmov Slovenska. Príjem z daní z príjmov po zvýšení zamestnanosti

¹³⁴ BEŇOVÁ, Z. *Odovody za poistencov štátu majú byť nižšie*. Správy.Pravda.sk. Dostupné na: <http://spravy.pravda.sk/domace/clanok/290273-zataz-za-zdravnictvo-ponesu-coraz-viac-pracujuci/> [citované 24. októbra 2013]

¹³⁵ Mesačné odvody na sociálne a zdravotné poistenie sa zaokrúhľujú na najbližší eurocent nadol.

žien by sa mohol zvýšiť o sumu, ktorú znázorňujeme v tabuľke 7. Postup výpočtu je nasledovný:

Daň z príjmov = (hrubé príjmy – odvody zamestnanca – NČZDD)*19%.

Tabuľka 7: Výpočet zvýšenia dane z príjmov z novovytvorených pracovných miest¹³⁷

typ zariadenia	priemerný hrubý	výška odvodov	nezdaniteľná časť	sadzba	priemerná výška	spolu za všetkých
	ročný príjem	z priem. príjmu	základu dane	dane	dane z príjmu	nových zamestnancov
predškolské zariadenia	6998,88	937,44	3735,94	19%	441,84	1251732,72
zariadenia pre seniorov	6372,84	853,8	3735,94	19%	338,780	3496887,16
celkom						4748619,88

Zdroj: vlastné spracovanie podľa tabuľky 4.

Na základe výpočtu môžeme povedať, že by došlo k zvýšeniu **dane z príjmov fyzických osôb** o **4 748 619, 88 eur** za jeden kalendárny rok.

2.4.3 Výber daní z pridanej hodnoty

V rámci tohto výpočtu vychádzame z hraničného sklonu k spotrebe, ktorý nám hovorí, koľko príjmu minieme pri dodatočnom príjme 1 euro. Z dodatočnej spotreby platia spotrebiteľia daň zo spotreby, a to daň z pridanej hodnoty a spotrebné dane. V našom prípade budeme abstrahovať od spotrebných daní, a budeme uvažovať s 19% sadzbou dane, keďže 10% sadzba dane je využívaná len výnimočne.

Prvotné údaje o hraničnom sklone k spotrebe uvádzala NBS pre rok 2004 vo výške 94,2¹³⁸. My sme sa rozhodli vychádzať z neskoršej štúdie NBS, kedy podľa Fidrmuca a Senaja¹³⁹ je hraničný sklon k spotrebe na Slovensku v priemere 0,87, to znamená, že z dodatočného disponibilného príjmu 1 euro minie spotrebiteľ až 87 centov.

Keďže vychádzame z predpokladu, že každá z novo zamestnaných žien mala existujúci príjem buď v podobe dávky v nezamestnanosti alebo dávky v hmotnej núdzi, vychádzali sme pri výpočte zvýšenia daní zo spotreby z rozdielu medzi novým čistým príjmom a predchádzajúcim príjmom. Rozhodli sme rovnomerne rozdeliť novoprijaté zamestnankyne medzi poberateľky dávky v nezamestnanosti aj dávky v hmotnej núdzi. To znamená, že 6577 nových zamestnankýň v domovoch pre seniorov poberalo dávky v nezamestnanosti a ostatných 6578 zamestnankýň bolo odkázaných na dávky v hmotnej núdzi. To isté platí pre nové zamestnankyne v predškolských zariadeniach, 1416 zamestnankýň poberalo dávku v nezamestnanosti a 1417 bolo odkázaných na dávku v hmotnej núdzi.

Výpočet zvýšeného výberu DPH v tabuľke č. vypočítame nasledovne:

$$\Delta \text{DPH} = \Sigma \text{poččet poberateľov} * \text{upravené zvýšenie príjmu o MPC} * \text{sadzba DPH}$$

¹³⁶DRSR. *Plnenie daňových príjmov ŠR k 31.12.2012.* s.1. Dostupné na http://www.drsr.sk/drsr/slovak/statistiky/analyzy/data/an_12_12.pdf [citované 23.októbra 2013]

¹³⁷ Podľa zákona č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov v znení k 1.7.2013. Vo výpočte sme abstrahovali od nezdaniteľnej časti základu dane na manžela/manželku, dobrovoľného príspevku na starobné dôchodkové sporenie a od daňového bonusu.

¹³⁸ NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA. *Medzinárodná komparácia sklonu k spotrebe v sektore domácností.* s.1. Dostupné na: http://www.nbs.sk/img/Documents/PUBLIK/MU/pris_11.pdf [citované 23.októbra 2013]

¹³⁹ FIDRMUC, J. – SENAJ, M. *Human Capital, Consumption, and Housing Wealth in Transition.* Working Paper NBS. Bratislava: Národná Banka Slovenska, 2012. s. 21-22. ISSN 1337-5830. Dostupné na: http://www.nbs.sk/img/Documents/PUBLIK/WP_2-2012.pdf [citované 23.októbra 2013]

Tabuľka 8: Výpočet zvýšeného výberu DPH upraveného o hraničný sklon k spotrebe

typ zariadenia	počet novovytv. pracovných miest	počet pober. DvN	počet pober. DvHN	priemerný disp. príjem	rozdiel medzi DP a DvN	rozdiel medzi DP a DvHN	MPC	(DP - DvN) * MPC	(DP - DvHN) * MPC	sadzba DPH	zvýšený výber DPH celkom
predškolské zariadenie	2833	1416	1417	5619,6	1878,72	4871,76	0,87	1634,49	4238,43	20%	1664057,95
zariadenie pre seniorov	10322	5161	5161	5180,26	1439,38	4432,42	0,87	1252,26	3856,21	20%	5272958,61
celkom											6937016,56

Zdroj: vlastné spracovanie podľa tabuľky 6, FIDRMUC, J. – SENAJ, M. *Human Capital, Consumption, and Housing Wealth in Transition*. Working Paper NBS. Bratislava: Národná Banka Slovenska, 2012. s. 21-22. ISSN 1337-5830. Dostupné na: http://www.nbs.sk/img/Documents/PUBLIK/WP_2-2012.pdf [citované 23.októbra 2013]

Na základe výpočtu tabuľky č. môžeme povedať, že by došlo k zvýšeniu príjmov z DPH o 6 937 016, 56 eur.

2.5 Porovnanie príjmov a výdavkov súvisiacich so zamestnaním nových zamestnancov v predškolských zariadeniach a zariadeniach pre seniorov

Po výpočte príjmov a výdavkov súvisiacich so zamestnaním nových zamestnancov môžeme urobiť záverečné porovnanie a zhodnotiť vplyv zamestnania nových zamestnancov na príjmy a výdavky verejného sektora.

Tabuľka 9: Zhodnotenie príjmov a výdavkov plynúcich zo zvýšenia pracovných miest v predškolských zariadeniach a zariadeniach pre seniorov

Jednotlivé kapitoly ŠR	Nárast/Pokles výdavkov
Mzdové náklady	129 980 112,12
Dávky v nezamestnanosti	24 605 638,20
Dávky v hmotnej núdzi	4 918 917,60
Platby zdravotného poistenia za poistencov štátu	5 278 838,40
Odvody do fondov soc. a zdravotného poistenia	11 468 691,12
Daň z príjmov fyzických osôb	4 748 619,88
Daň z pridanej hodnoty	6 937 016,56
Celkom	72 022 390,36

Na základe zhodnotenia a príjmov výdavkov môžeme povedať, že vytvorenie nových pracovných miest podľa vzoru Fínska by predstavoval ročný nárast výdavkov o 72 022 390,36 eur, čo znamená 5474,91 eur na jedno novovytvorené pracovné miesto. Nárast zamestnanosti by predstavoval 0,74% vo vekovej skupine 20-64 rokov. Následkom rastu zamestnanosti by došlo aj k nárastu HDP ako novovytvorenej hodnoty v rámci ekonomiky, na jednej strane ako poskytnutých služieb, na druhej strane v podobe rastu spotreby.

3 ZÁVER

V oblasti poskytovania verejných služieb má Slovensko stále veľké rezervy. Ako sme sa presvedčili, v porovnaní s Fínskom by bolo potrebné zamestnať o 2 833 viac žien v predškolskej výchove, čím by sa vytvorili lepšie podmienky pre ženy - matky pre budovanie kariéry.

Rovnako sa môžeme pozrieť aj na zlepšenie poskytovania služieb pre seniorov, kde je potenciál vytvorenia 10 322 nových pracovných miest pre ženy. Keďže ženy sa primárnym členom domácnosti, ktorý sa vzdá práce, aby sa postaral o príbuzného, je možné povedať, že zlepšenie služieb pre seniorov by zvýšilo tak kvalitu života seniorov ako aj žien.

Poskytnutie miezd novým zamestnankyniam by predstavovalo náklady vo výške takmer 130 miliónov eur. Verejný sektor by naopak ušetril na dávke v nezamestnanosti, sociálnych dávkach a platbe zdravotného poistenia za poistencov štátu sumu vyššiu ako 34,8 milióna eur. Príjmy do štátneho rozpočtu z daní z príjmov, platieb do fondov a z dane z pridanej hodnoty by predstavovali nárast o vyše 23 miliónov eur. Celkový nárast výdavkov verejného sektora by predstavoval sumu okolo 72 miliónov eur, alebo takmer 5 500 eur ročne.

Vzhľadom na efektívnosť výdavkov môžeme porovnať sumu 5 500 eur napríklad so stimulom poskytnutým firme Samsung, ktorá dostala daňový stimul na udržanie pracovných miest po dobu 6 rokov vo výške 4342¹⁴⁰ eur/ na 1 pracovné miesto/ 1 rok. Zatiaľ čo daňový stimul bojoval proti zvýšeniu nezamestnanosti, nami navrhované zvýšenie počtu miest vo verejnom sektore by priniesol zvýšenie zamestnanosti žien vo vekovej kategórii 20-64 rokov o 0,7%.

Použitá literatúra (References)

1. AILASMAA, R. Kuntien terveys- ja sosiaalipalvelujen henkilöstö 2012. Personal inom kommunernas sociala tjänster och hälso- och sjukvård 2012 (vo fínčine). Terveysden ja hyvinvoinnin laitos, Helsinki 2013. 13 s. Dostupné na: http://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/110490/Tr23_13.pdf?sequence=1
2. BARTOŠOVIČ I.- OCHABA R.- BIELIK, I. Niektoré problémy sociálnej inštitucionálnej starostlivosti o seniorov na Slovensku. In Lekársky obzor, č.9/2010. Dostupné na: <http://www.lekarsky.herba.sk/lekarsky-obzor-9-2010/niectore-problemy-socialnej-institucionalnej-starostlivosti-o-seniorov-na-slovensku>
3. BEŇOVÁ, Z. Odvody za poistencov štátu majú byť nižšie. Správy.Pravda.sk. Dostupné na: <http://spravy.pravda.sk/domace/clanok/290273-zataz-za-zdravotnictvo-ponesu-coraz-viac-pracujuci/>
4. DRSR. Plnenie daňových príjmov ŠR k 31.12.2012. 11 s. Dostupné na http://www.drsr.sk/drsr/slovak/statistiky/analyzy/data/an_12_12.pdf
5. FIDRMUC, J. – SENAJ, M. Human Capital, Consumption, and Housing Wealth in Transition. Working Paper NBS. Bratislava: Národná Banka Slovenska, 2012. 29 s. ISSN 1337-5830. Dostupné na: http://www.nbs.sk/_img/Documents/PUBLIK/WP_2-2012.pdf
6. JÄNTTIL, M. – SAARI, J. – VARTIAINEN, J. Growth and Equity in Finland. Discussion Paper No. 2006/06. Helsinki: UNU-WIDER, 2006. 46 s. Dostupné na:

¹⁴⁰ Vlastný výpočet podľa SITA. Mondí a ďalšie fabriky dostanú stimuly neskôr. Dostupné na: <http://firmy.etrend.sk/firmy-nefinancny-sektor/mondi-a-dalsie-fabriky-dostanu-stimuly-neskor.html> [citované 4. novembra 2013]

http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/discussion-papers/2006/en_GB/dp2006-06/

7. NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA. Medzinárodná komparácia sklonu k spotrebe v sektore domácností. 6 s. Dostupné na: http://www.nbs.sk/_img/Documents/PUBLIK/MU/pris_11.pdf
8. OECD. Education at a Glance 2013: OECD Indicators. OECD Publishing 2013. 436 s. Dostupné na: <http://www.oecd.org/edu/eag2013%20%28eng%29--FINAL%20%20June%202013.pdf>
9. PETRÁŠOVÁ, A. ESSPROS – Výdavky a príjmy na sociálnu ochranu a počet poberateľov dôchodkov v roku 2011. Štatistický úrad, Bratislava 2013. 40 s. ISBN 978 – 80 – 8121 – 249 – 9. Dostupné na: http://portal.statistics.sk/files/Sekcie/sek_600/Socialne_statistiky/Socialne_statistiky/Socialna_ochrana/socialna-ochrana-2011.pdf
10. SITA. Mondi a ďalšie fabriky dostanú stimuly neskôr. Dostupné na: <http://firmy.etrend.sk/firmy-nefinancny-sektor/mondi-a-dalsie-fabriky-dostanu-stimuly-neskor.html>
11. ŠTEPÁNKOVÁ, E. Zariadenia sociálnych služieb na Slovensku 2012. Štatistický úrad Slovenskej republiky, Bratislava 2013. 181 s. Dostupné na: http://portal.statistics.sk/files/Sekcie/sek_600/Socialne_statistiky/Socialne_statistiky/Socialna_ochrana/zss-sr-2012.pdf
12. THE FINNISH LABOUR MARKET INSTITUTE FOR ECONOMIC RESEARCH – EOTEC RESEARCH AND CONSULTING LTD. Labour Market Studies FINLAND. Office for Official Publications of the European Communities, Brusel 1996. 118 s. ISBN 92-827-8754-0.
13. ÚSTAV INFORMÁCIÍ A PROGNOZ ŠKOLSTVA. Štatistická ročenka – materské školy 2012/2013. Tabuľka školy, triedy, deti, zamestnanci. Dostupné na: <http://www.uips.sk/prehlady-skol/statisticka-rocenka---materske-skoly>

Kontaktné údaje

Ing. Dominika JANEČKOVÁ
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/B
852 35 Bratislava
Slovensko
email: dominika.janeckova@gmail.com

FIŠKÁLNA KONSOLIDÁCIA

FISCAL CONSOLIDATION

Jozef Jankech
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Fiškálna konsolidácia je pojem, ktorý je najčastejšie spájaný so snahou vlád redukovať deficit verejných financií a verejný dlh. Cieľom publikácie je poukázať na rôzne prístupy k fiškálnej konsolidácii a na vývoj verejných financií v Slovenskej republike. Prvá časť príspevku obsahuje teoretické východiská fiškálnej konsolidácie. Druhá časť zobrazuje vývoj celkových vládnych príjmov a výdavkov, deficitu verejných financií a pomeru hrubého dlhu k HDP v Slovenskej republike, na daných údajoch je možné pozorovať konsolidačné úsilie Slovenskej republiky.

Kľúčové slová – fiškálna konsolidácia, dlh, deficit.

Abstract

Fiscal consolidation is a term mostly associated with efforts of governments to reduce deficit of public finance and public debt. The goal of the publication is to point out the different approaches to fiscal consolidation and the development of public finance in the Slovak Republic. The first part of the paper contains the theoretical approaches to fiscal consolidation. The second part displays the development of the total general government revenue and expenditure, the general government deficit and the general government gross debt ratio to GDP in the Slovak Republic, at the given data can be observed the consolidation efforts of the Slovak Republic.

Key words – fiscal consolidation, debt, deficit.

1 TEORETICKÉ PRÍSTUPY K FIŠKÁLNEJ KONSOLIDÁCII

Medzi autormi neexistuje jednoznačná zhoda, ktorá hovorí o všeobecnom vplyve fiškálnej politiky na HDP alebo na súkromný sektor. Dôsledky zmien vo fiškálnej politike závisia od mnohých faktorov. Vo všeobecnosti existujú 2 rozšírené druhy vplyvov alebo efektov, keynesiánsky efekt a non-keynesiánsky efekt (alebo ricardiánsky efekt).

Keynesiánsky efekt fiškálnej politiky na privátnu spotrebu vyplývajúci z prípadu navýšenia vládnych výdavkov (expanzívna fiškálna politika) navyšuje privátnu spotrebu ($dC/dG > 0$). V prípade reštriktívnej fiškálnej politiky spojenej so znižovaním vládnych výdavkov nastáva negatívny efekt, ktorý spôsobuje krátkodobú kontrakciu dopytu a ekonomickej aktivity.

Všeobecne uznávaná pozitívna korelácia medzi privátnou spotrebou a fiškálnou expanziou môže byť opačná za určitých špecifických podmienok. V prípade výrazného a trvalého redukovania vládnych výdavkov spotrebiteľia môžu predpokladať, že v blízkej budúcnosti môže nastať permanentná redukcia v daňovom zaťažení. Spotrebiteľia tak predpokladajú

navýšenie disponibilného príjmu v blízkej budúcnosti. Tento tzv. non-keynesiánsky efekt súvisiaci s očakávaniami spotrebiteľov spracoval napríklad Blanchard (2000).

V prípade ak redukcia vládnych výdavkov je malá a dočasná, súkromná spotreba nemusí reagovať pozitívne na fiškálne škrty. Dá sa predpokladať, že pri nastolení správnych podmienok by mali spotrebiteľia predpokladať vznik benefitov z fiškálnej konsolidácie a malo by u nich pretrvávajúť non-keynesiánske správanie popísané vyššie.

Blanchard (2000) taktiež upozorňuje na fakt, že navýšenie vládnych výdavkov bude mať typické keynesiánske efekty keď úroveň verejného dlhu alebo deficit verejných financií je malý. Ak má krajina výrazný deficit verejných financií alebo veľmi vysoký podiel verejného dlhu na HDP, tak fiškálna expanzia môže spôsobiť non-keynesiánske efekty. Spätná väzba z navýšenia vládnych výdavkov môže mať non-keynesiánske efekty keď je dopad expanzívnej fiškálnej politiky dostatočne veľký na to, aby zmenil očakávania v budúcnosti ohľadom budúceho stavu deficitu verejných financií a vývoja verejného dlhu.

Sutherland (1997) tvrdí, že non-keynesiánske efekty môžu byť spájané so zvýšením daňového zaťaženia v čase vysokej úrovne vládneho zadlženia. Bertola a Drazen (1993) hovoria, že dopad na HDP z navýšenia verejných výdavkov závisí od počiatočnej úrovne vládneho zadlženia.

Zaghini (1999) hovorí o očakávaniach z fiškálnej konsolidácie. Ak sa fiškálna konsolidácia javí verejnosti ako seriózný pokus redukovat' požíčovanie si peňazí, môže to stimulovať tzv. wealth effect, ktorý vedie k zvýšeniu privátnej spotreby. Taktiež redukcia požíčovania si vlády zmiernuje riziko spájané s výdavkami na verejný dlh, prispieva k redukovaniu reálnej úrokovej miery a môže nastať tzv. crowding-in efekt privátnych investícií. Avšak ak si občan nemyslí, že fiškálna konsolidácia je vierohodná, potom budú pretrvávajúť obvyklé negatívne keynesiánske efekty na spotrebu.

Blanchard (1990) prezentuje model v ktorom má počiatočná úroveň verejného dlhu dôležitú úlohu v súvislosti s efektmi fiškálnej politiky na súkromnú spotrebu. V prípade zvýšenia daňového zaťaženia môžu nastať 2 efekty, prvý v dôsledku faktu, že zvýšenie daňového zaťaženia posúva daňovú záťaž z budúcej generácie na súčasnú a spája sa tak s redukovaním spotreby.

Druhý efekt je pozitívny wealth efekt, súvisiaci s myšlienkou, že zvýšenie daňového zaťaženia dnes zabráni zvýšeniu daní v budúcnosti, a tak je možné redukovat' dlhodobú stratu príjmov. Súčasné zvýšenie daňového zaťaženia by mohol byť faktor, ktorý redukuje neistotu ohľadom zmien fiškálnej politiky v budúcnosti. Podľa tejto myšlienky spotrebiteľia môžu redukovat' nahromadené úspory, ktoré boli pravdepodobne pripravené z opatrnostného motívu voči zvyšovaniu daňového zaťaženia v budúcnosti. Tento druhý efekt by mohol byť prevládajúci tam kde je vysoký pomer verejného dlhu na HDP.

Sutherland (1997) uvádza model kde spotrebiteľia majú ohraničený obzor, správajú sa krátkozrako. V takom prípade zvýšenie daňového zaťaženia redukuje privátnu spotrebu a zvyšuje národné úspory (pretože spotrebiteľia nepredpokladajú zníženie daňového zaťaženia v budúcnosti) a naopak pri znižovaní daňového zaťaženia pri nízkom pomere verejného dlhu k HDP spotrebiteľia neočakávajú, že budú na žive v čase keď bude nutné vznikajúci dlh splácať navýšením daňového zaťaženia, a tak sa správajú keynesiánsky.

Sutherland (1997) tiež pripúšťa, že spotrebiteľia očakávajú, že vláda nastolí fiškálnu konsolidáciu keď sa pomer dlhu k HDP dostane na určitú úroveň. Ak je pomer dlhu k HDP nízky, zníženie daňového zaťaženia navyšuje súkromnú spotrebu. Avšak ak je určitý limit dlhu dosiahnutý (nastolí sa fiškálna reštrikcia), tak je tu väčšia šanca, že zníženie daňového

zaťaženia môže znížiť súkromnú spotrebu (pretože spotrebiteľia predpokladajú navýšenie daňového zaťaženia v krátkodobom horizonte). Inými slovami, ak je tu značne vysoký pomer verejného dlhu k HDP existuje veľká šanca, že spotrebiteľia vykazujúci ricardiánske správanie môžu predpokladať, že v budúcnosti nastane problém fiškálnej udržateľnosti, a tak začnú znižovať spotrebu až dokým sa nenastolí reštriktívna fiškálna politika.

Pri vysokom pomere verejného dlhu k HDP a pri zvyšovaní deficitu verejného rozpočtu z dôvodu rastúcich vládnych výdavkoch môže nastať situácia kedy môže mať táto expanzívna fiškálna politika reštriktívny efekt na HDP – výsledok opačný ku keynesiánskemu efektu. Spotrebiteľia môžu mať keynesiánske správanie keď vyššie uvedený pomer je malý, ale môžu sa začať správať menej a menej keynesiánsky a viac a viac ricardiánsky keď sa pomer zvyšuje. Tento jav jednoducho nastáva z obavy, že pravdepodobne sa nepresunú náklady dlhu na budúcu generáciu.

V prípade vysokej úrovne pomeru verejného dlhu k HDP rastúca neistota ohľadom daňového zaťaženia v budúcnosti vedie spotrebiteľov čiastočne prepnúť z keynesiánskeho správania na ricardiánske.

Perotti (1999) predpokladá, že politici podhodnocujú budúcnosť viac ako spotrebiteľia, ktorí si uvedomujú, že daňové zaťaženie v budúcnosti bude vyššie ako je jeho súčasná hodnota. Taktiež sa stotožňuje s myšlienkou, že vyšší pomer verejného dlhu k HDP pravdepodobne zapríčiňuje non-keynesiánske efekty.

McDermott a Wescott (1996) taktiež uvažujú o možnosti wealth efektu ako o vysvetlení existencie non-keynesiánskych efektov fiškálnej politiky. Fiškálna konsolidácia môže byť faktor ktorý podporuje redukciu úrokových mier (crowding – in effect). Posúva IS krivku vľavo, a tým znižuje úrokovú mieru v krajine. Na zníženie úrokovej miery ďalej nadväzujú zmeny v kurze meny (depreciácia menového kurzu) danej krajiny v ktorej sa uskutočňuje reštriktívna fiškálna politika. Možné vplyvy na menový kurz budú prezentované v nasledujúcej sekcii.

1.1 Vplyv fiškálnej politiky na menový kurz

Rovnako ako v predchádzajúcom prípade ani ohľadom vplyvu fiškálnej politiky na menový kurz neexistuje len jedna možnosť vplyvu. Reštriktívna fiškálna politika môže za určitých podmienok spôsobiť apreciaciu alebo aj depreciáciu menového kurzu.

Avšak ak vezmeme v úvahu model IS-LM-BP, tzv. Mundell-Flemingov model s otvorenou ekonomikou a plávajúcim menovým kurzom. Posunom krivky IS vľavo (reštriktívna fiškálna politika) nastane pokles úrokovej miery v danej krajine voči svetovej úrokovej miere, to spôsobí odlev kapitálu do krajín s vyššou úrokovou mierou. Odlev kapitálu zvýši ponuku domácej meny (nastane výmena domácej meny za zahraničnú menu) a nastane jej depreciácia (pokles kurzu). Depreciácia meny má pozitívny vplyv na export, ktorý sa zvýši, a tým sa krivka IS posunie smerom vpravo k svojmu pôvodnému bodu a nastane zvýšenie úrokovej miery a apreciacia meny.

Výsledkom tak môže byť na jednej strane zníženie vládnych výdavkov a s tým spojené zníženie verejného dlhu a na strane druhej rast konkurencieschopnosti krajiny, ktorá sa prejaví zvýšením exportu a rastom HDP. Rast HDP v konečnom dôsledku posunie IS krivku vpravo smerom na svoje pôvodné miesto a tým vznikne nárast úrokovej miery a apreciacia meny. V tejto fáze sa dosiahne premiestnenie spotreby z verejného sektora (zníženie vládnych výdavkov a dlhu) do súkromného sektora (pozitívny vplyv z rastu exportu).

Feldstein (1995) tvrdí, že reštriktívna fiškálna politika spôsobuje depreciáciu meny v krátkom období po ktorom nasleduje apreciacia meny v dlhom období. Tento názor sa stotožňuje s vyššie zmieneným Mundell-Flemingovým modelom, a tak isto sa zhoduje s menovým pohybom amerického doláru od roku 1980.

Hjelm (2006) sa zaoberal vplyvmi fiškálnej politiky na menový kurz a tvrdí, že depreciácia meny, ktorá sprevádza fiškálnu konsolidáciu generuje pozitívne makroekonomické výstupy. Depreciácia meny posilňuje čistý export. Nastavenie reštriktívnej fiškálnej politiky (relatívna veľkosť zmeny daňových sadzieb a vládných výdavkov) taktiež hrá dôležitú úlohu ohľadom makroekonomických efektov. Reštrikcie spájané s priaznivými makroekonomickými efektmi dominujú hlavne v spojitosti s redukciou vládných výdavkov.

V určitých prípadoch pri expanzívnej fiškálnej politike môže taktiež nastať depreciácia meny v krátkom období.

Cantor a Driskill (1996) vo svojej práci uvádzajú príklady kedy nastal tento jav. 8 krajín v období medzi rokmi 1980 až 1995 zaviedli expanzívnu fiškálnu politiku. V USA, Nemecku a Japonsku nastala apreciacia meny (podľa IS-LM-BP modelu by mala nastať depreciácia). Naopak vo Fínsku, Taliansku, Švédsku, Francúzsku a Kanade nastala depreciácia meny. A čo viac v 80tych rokoch podstúpilo Dánsko a Írsko fiškálnu reštrikciu, ktorá spôsobila apreciaciu meny (podľa IS-LM-BP modelu by mala nastať depreciácia).

Existuje niekoľko vysvetlení tohto javu. Dornbush (1995) hovorí, že pri fiškálnej konsolidácii môže nastať apreciacia meny v prípade ak investori veria, že sa tým zvýši kredibilita krajiny, a tým sa znižuje riziko držby danej meny.

Na druhú stranu fiškálna konsolidácia spojená s apreciaciou meny môže viesť k zvýšeniu deficitu verejných financií (z dôvodu zníženia NX), a tým sa vlastne kredibilita krajiny zhorší.

Iné vysvetlenie poskytuje Bertola a Drazen (1993), ktorí upozorňujú, že zvýšenie vládných výdavkov vytlačí privátnu spotrebu, pretože domácnosti očakávajú v budúcnosti vyššie daňové zaťaženie a ich reálny príjem bude nižší.

Ak vládne výdavky rastú zvyšuje sa pravdepodobnosť nastolenia fiškálnej konsolidácie. Ak prekročia určitý bod nastane fiškálna konsolidácia. S jej nastolením obyvatelia očakávajú v budúcnosti výrazné zníženie daňového zaťaženia vedúce k zvýšeniu disponibilného príjmu domácností a spotrebitelia majú tendenciu predviesť ricardiánske alebo tzv. non-keynesiánske správanie (ktoré zvyšuje AD v krátkom období a posúva krivku IS vpravo čo má za následok apreciaciu meny, ktorá je v rozpore s IS-LM-BP modelom).

Inými slovami, ak sa zahrnú vhodné očakávania obyvateľstva ohľadom zmien vo fiškálnej politike v budúcnosti, fiškálna reštrikcia môže priniesť naopak zvýšenie spotreby. Mohli by sme to nazvať akousi expanzívnu fiškálnu reštrikciu. Apreciácia meny pri reštriktívnej fiškálnej politike by mohla byť dôsledkom ricardiánskeho správania sa obyvateľstva.

Cour a kol. (1996) taktiež tvrdia, že ricardiánske správanie môže nastať počas fiškálnych zmien. Zvýšenie vládných výdavkov financovaných verejným dlhom môže klásť riziko na udržateľnosť fiškálnej politiky a domácnosti by tak mohli z obavy nastolenia reštriktívnej fiškálnej politiky navyšovať svoje úspory. Týmto by vlastne expanzívna fiškálna politika spôsobila pokles súkromnej spotreby, nárast úspor, pokles úrokovej miery a depreciáciu meny.

Význam menového kurzu a monetárnej politiky je potlačený v krajinách, ktoré patria do zoskupení so spoločnou menou (napr. Európska menová únia). Sem patriace krajiny nemajú svoju špecifickú monetárnu politiku a menový kurz.

Podľa výsledkov štúdie Hjelma (2006) je menej pravdepodobné, že reštriktívna fiškálna politika v týchto krajinách dosiahne priaznivé makroekonomické efekty. Preto je veľmi dôležité pre krajiny, ktoré chcú prijať spoločnú menu, aby boli opatrné ohľadom nárastu verejného dlhu, pretože jeho redukcia je nákladnejšia v krajinách bez vlastnej meny a monetárnej politiky.

2 VÝVOJ FIŠKÁLNYCH INDIKÁTOROV NA SLOVENSKU

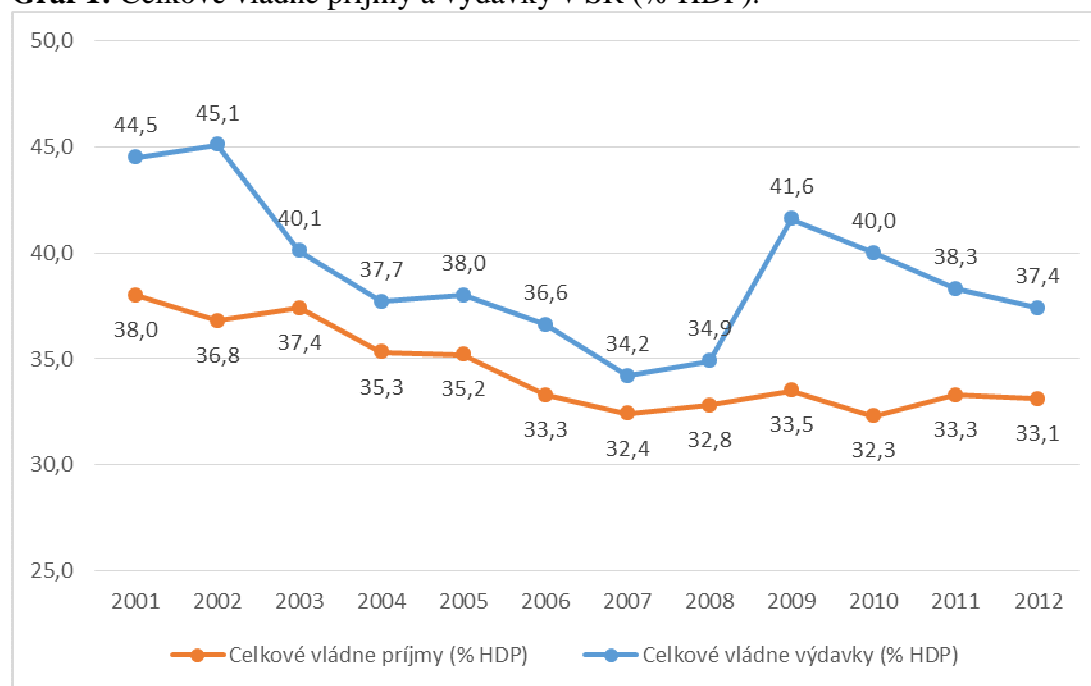
Medzi základné ukazovatele patria deficit verejných financií a pomer hrubého dlhu k HDP, ktoré by podľa paktu stability a rastu nemali prekročiť 3% HDP v prípade deficitu verejných financií a 60% podiel na HDP v prípade hrubého dlhu.

Prekračovanie týchto limitov môže spôsobiť v budúcnosti problémy s fiškálnou udržateľnosťou, v prípade Slovenskej republiky ide hlavne o prekračovanie 3% hranice deficitu verejných financií. Ako doplňujúci indikátor boli pridané priemerný vývoj celkových vládnych príjmov a výdavkov.

2.1 Celkové vládne príjmy a výdavky v Slovenskej republike

Nasledujúci graf odzrkadľuje vývoj celkových vládnych príjmov a výdavkov v Slovenskej republike od roku 2001 po rok 2012.

Graf 1: Celkové vládne príjmy a výdavky v SR (% HDP).



Zdroj: Eurostat, 10.11.2013

Celkové vládne výdavky v SR sú dlhodobo nad úrovňou celkových vládnych príjmov. Tento jav indikuje neustály deficit verejných financií. Medzera medzi krivkami príjmov a výdavkov značí ich rozdiel, čím je medzera väčšia tým je deficit verejných financií vyšší za predpokladu, že krivka príjmov sa nachádza pod krivkou výdavkov.

V sledovanom období Slovenská republika dosiahla 2 vrcholy, kedy bol pomer výdavkov k HDP najvyšší. Ide o roky 2002 (45,1%) a 2009 (41,6). Po týchto rokoch nasledovalo konsolidačné úsilie vlády, ktorá v oboch prípadoch znížila pomer verejných výdavkov k HDP.

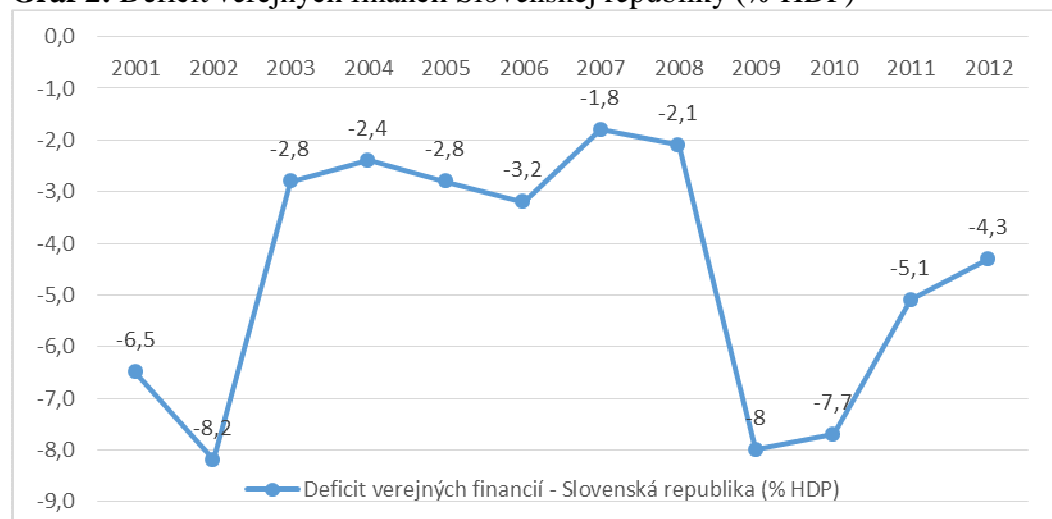
Nemusi to však automaticky znamenať, že vláda znížila svoje výdavky. Výdavky môžu ostať nezmenené ale pri raste HDP sa ich pomer znižuje, táto situácia môže nastať napríklad pri príleve zahraničných investícií.

Prudký nárast verejných výdavkov v roku 2009 je špecifický z dôvodu prepuknutia svetovej hospodárskej krízy. Reštriktívna fiškálna politika v tomto období má podstatne negatívnejšie dopady na ekonomiku ako tá v období po roku 2003, a to hlavne z dvoch dôvodov. Po roku 2003 nebola svetová hospodárska kríza a nastal prílev zahraničných investícií na Slovensko čo výraznou mierou kompenzovalo pokles HDP spôsobený škrtmi vo vládných výdavkoch. Dokonca v tomto období tempo rastu HDP zaznamenalo nárast. Druhý dôvod, ktorý umocňuje negatívne dôsledky reštriktívnej fiškálnej politiky v dnešnej dobe je absencia vlastnej monetárnej/menovej politiky spôsobená členstvom Slovenska v Európskej menovej únii. Z tohto dôvodu nemôže Slovensko ťažiť z depreciácie menového kurzu, ktorá by teoreticky mala nastať pri reštriktívnej fiškálnej politike, a tým posilniť čistý export, ktorý by podporil tempo rastu HDP. Príjmy vlády majú dlhodobu klesajúcu trend.

2.2 Deficit verejných financií Slovenskej republiky

Nasledujúci graf znázorňuje vývoj deficitu verejných financií Slovenskej republiky od roku 2001 po rok 2012.

Graf 2: Deficit verejných financií Slovenskej republiky (% HDP)



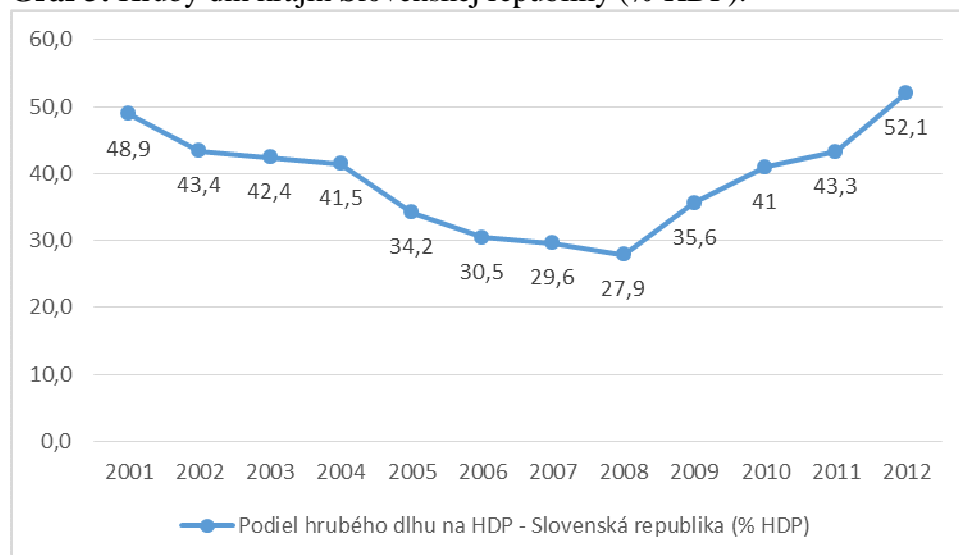
Zdroj: Eurostat, 10.11.2013

Krivka celkového vládneho deficitu SR odzrkadľuje rozdiel medzi celkovými vládnymi výdavkami a príjmami z grafu číslo 1. Slovenská republika v celom pozorovanom období ani raz nedosiahla prebytok. V rokoch 2009 a 2010 dosiahla výška deficitu až -8% a -7,7%. Tento fakt indikuje možné problémy Slovenskej republiky v budúcnosti udržať dlhový strop pod hranicou 60% podielu na HDP. Pri zachovaní pretrvávajúceho trendu Slovenská republika presiahne túto hranicu v horizonte niekoľkých rokov. Zároveň od roku 2009 Slovensko výrazne porušuje pakt stability a rastu. Prudký nárast deficitu verejných financií je zapríčinený primárne na strane výdavkov a nie na strane príjmov (výpadok, pokles príjmov). Vývoj príjmov má podstatne nižšiu fluktuáciu ako vývoj výdavkov.

2.3 Hrubý dlh Slovenskej republiky

Nasledujúci graf odzrkadľuje vývoj hrubého dlhu Slovenskej republiky v období od roku 2001 po rok 2012.

Graf 3: Hrubý dlh krajín Slovenskej republiky (% HDP).



Zdroj: Eurostat, 10.11.2013

Slovenská republika sa nachádza na trajektórii dosiahnutia celkového dlhu na úrovni 60% podielu na HDP. V predkrízovom období sa pomer hrubého dlhu k HDP vyvíjal pozitívne (znižoval sa), v pokrízovom období začal hrubý dlh prudko narastať. Prognózy ekonomického rastu nie sú priaznivé, a tak je nutné hľadať iné riešenia ako zabrzdiť narastaniu dlhu. Momentálne sa Slovenská republika snaží redukovat' dlh pomocou reštriktívnej fiškálnej politiky. Snaží sa zvýšiť svoje príjmy a znížiť svoje výdavky. Medzi výrazné zásahy patria napríklad navýšenie DPH a navýšenie korporátnych daní. Ako však môžeme vidieť na grafe č.1, konsolidačné úsilie na strane príjmov (snaha o zvyšovanie príjmov) sa nevyvíja v súlade s očakávaniami, nárast príjmov je nevýrazný.

Použitá literatúra (References)

1. BERTOLA, G. – DRAZEN, A.: Trigger Points and Budget Cuts: Explaining the Effects of Fiscal Austerity. In: American Economic Review, 83 (1) 11-26. 1993.
2. BLANCHARD, O.: Comment, on Giavazzi and Pegano (1990). In: NBER Macroeconomics Annual, 111-116. 1990.
3. BLANCHARD, O.: Macroeconomics. 2nd Edition, Prentice Hall 2000. 425 s. ISBN 9780130172693.
4. CANTOR, R. – DRISKILL, R.: Can a Fiscal Contraction Strengthen a Currency? Some Doubts about Conventional Mundell-Fleming Results. In: Federal Reserve Bank of New York, Research paper, No. 9629. 1996.
5. COUR, P. – DUBOIS, E. – MAHFOUZ, S. – PISANI-FERRI, J.: The Costs of Fiscal Adjustment Revisited: how Strong is the Evidence? In: CEPII Working Paper, 16-96. 1996.
6. DORNBUSH, R.: What the Budgets Do? In: Budget Deficits and Debt: Issues and Options, World Economic Trends, (139-149) 3 May/June. MIT. 1995.

-
7. EUROSTAT: Government finance statistics. Dostupné na: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/main_tables, [citované 10.11.2013]
 8. FELDSTEIN, M.: Lower Deficits, Lower Dolar. In: The Wall Street Journal, May 16. 1995.
 9. HJELM, G.: Expansionary fiscal contractions: a Standard Keynesian Explanation. In: Journal of Post Keynesian Economics, Vol.29, No. 2327. 2006.
 10. McDERMOTT, C. – WESCOTT, R.: An Empirical Analysis of Fiscal Adjustments. In: International Monetary Fund: Staff Papers, 43 (4) 725-753. 1996.
 11. PEROTTI, R.: Fiscal Policy in Good Times and Bad. In: Quarterly Journal of Economics, 114 (4) 1399-1436. 1999.
 12. SUTHERLAND, A.: Fiscal Crises and Aggregate Demand: Can High Public Debt Reverse the Effects of Fiscal Policy? In: Journal of Public Economics, 65 (2) 147-162. 1997.
 13. ZAGHINI, A.: The Economic Policy of Fiscal Conditions: The European Experience. In: Banca d'Italia, Temi di Discussione. No. 355, June 1999.

Kontaktné údaje

Ing. Jozef JANKECH
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/A
852 35 Bratislava
Slovenská republika
jozef.jankech1988@gmail.com

TEÓRIA FINANČNÝCH BUBLÍN A JEJ PREDSTAVITELIA

THE THEORY OF FINANCIAL BUBBLES AND ITS PROPONENTS

Marek Káčer

Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Príspevok pojednáva o prepojení medzi finančnou krízou a prasknutím bubliny na trhu aktív v teoretickej literatúre. Teória veľkých depresí Irvinga Fishera je založená na súbežnom výskyte prílišného zadlženia sa v tandeme s defláciou a za najvšeobecnejšiu príčinu prílišného zadlženia považuje objavenie sa výhodných investičných príležitostí. Hyman Minsky sa zameriava v prvom rade na vysvetlenie hospodárskych kríz, riziko takejto krízy však nachádza v rozmáhaní sa dlhodobo neudržateľných typov financovania nákupov aktív naprieč ekonomikou. Charles Kindleberger prenáša dôraz na popis hlavných črt, fáz, ale aj dôsledkov špekulatívnych mánií. Frederic Mishkin, hoci vidí príčiny finančnej krízy v probléme asymetrických informácií, popisuje podobne ako Kindleberger, ako prasknutie bubliny vedie ku finančnej kríze.

Kľúčové slová – finančná kríza, finančná bublina, teória finančných bublín

Abstract

The paper discusses connection between financial crisis and bubble collapse on the asset market in theoretical literature. The theory of great depressions by Irving Fisher is based on the over-indebtedness and deflation. The most common reason for over-indebtedness is seen in new opportunities to invest at a big prospective profit. Hyman Minsky focuses mainly on explaining the occurrence of the economic crises and the risk of such crisis is seen in prevalence of unsustainable financing of assets' purchases across economy. Charles Kindleberger emphasizes the main features, phases and consequences of speculative manias. Even though Frederic Mishkin sees the reasons of the financial crisis in the asymmetric information, he describes similarly to Kindleberger the process how the collapse of bubble leads to financial crisis.

Key words – financial crisis, financial bubble, theory of financial bubbles

1 ÚVOD

V literatúre nenájdeme jednoznačnú odpoveď na otázku, čo spôsobuje finančnú krízu. Je to dané okrem iných skutočností aj prirodzeným stavom vecí, keď ekonomická teória reaguje na aktuálnu situáciu v ekonomike, ktorá sa mení a s ňou sa menia aj bezprostredné príčiny, priebeh aj dôsledky finančných kríz. Človek však hľadá v podobných udalostiach spoločné znaky a jednou z teórií, ktorá sa o to usiluje, je aj teória finančných bublín, ktorej zástancovia za príčinu finančnej krízy považujú rozvoj a následné prasknutie finančnej bubliny.

Tento teoretický prúd nie je jednoliaty a nie je ani zatiaľ uznávaný a klasikovaný ako taký, predsa však v dielach autorov ako napríklad Irving Fisher, Hyman Minsky, Charles Kindleberger, či Frederic Mishkin, možno vidieť spoločnú myšlienku, ktorú s ohľadom na aktuálne okolnosti svojej doby aj postupne rozvíjajú. Podľa týchto autorov skutočné príčiny finančnej krízy ležia v kombinácii týchto skutočností: vysoká úroveň zadlženia ekonomických subjektov, špekulatívne investovanie do rastúceho trhu aktív, architektúra súčasného finančného systému a s ňou spojená jeho krehkosť. Za takýchto okolností prudký prepád na trhu aktív bude mať ťažké následky a celý finančný systém; takýto prepád zvykne označovať súhrnným názvom prasknutie finančnej bubliny.

2 DLHOVO DEFLAČNÁ TEÓRIA VEĽKÝCH DEPRESIÍ IRVINGA FISHERA

Fisher vo svojej knihe z roku 1932 *Booms and Depressions*¹⁴¹ rozvinul dlhovo-deflačnú teóriu veľkých depresí. O rok neskôr hlavné myšlienky tejto teórie zhrnul v článku v časopise *Econometrica*¹⁴². Urobil tak formou 49 bodov, rozdelených do niekoľkých kapitol.

2.1 Teória cyklu vo všeobecnosti

V prvej časti sa venuje teórii cyklov vo všeobecnosti. Ekonomický systém pozostáva z nespočetných premenných, ktoré sa menia pod vplyvom rozličných príčin a v skutočnosti ani zďaleka nie sú konštantné, prípadne v rovnováhe, ako by naznačovala teória ponuky a dopytu. Ekonomická teória v podobe statických teórií študuje imaginárnu rovnováhu a v podobe ekonomickej dynamiky študuje nerovnovážne stavy. Nerovnovážne stavy môžeme študovať buď ako jednotlivé udalosti z histórie, to znamená fakty, ktorými sa zaoberá ekonomická história, alebo ako určité vývojové tendencie, ktorými sa zaoberá ekonomická veda.

Predstava jediného jednoduchého hospodárskeho cyklu, ktorý sa v dejinách prejavuje prostredníctvom pravidelne sa opakujúcich kríz, je podľa Fishera mýtus. Namiesto jednej riadiacej sily sa v ekonomickej realite stretáva mnoho síl, namiesto jedného cyklu sa naraz odohráva mnoho cyklov, ktoré vnímame ako tendencie. Tieto nespočetné tendencie vytvárajúce neustále sa meniacu ekonomickú nerovnováhu môžeme rozdeliť do troch skupín - stále rastové tendencie, náhodné poruchy a neustále sa opakujúce cyklické tendencie.

Cyklické tendencie pozostávajú z dvoch druhov - na jednej strane sú to tendencie prichádzajúce z vonkajšieho prostredia (tzn. nie zo samotnej hospodárskej reality) napríklad cez kalendárové, spoločenské, kultúrne alebo astronomické vplyvy, ktoré popisujeme ako sezónne vplyvy; na druhej strane existujú cyklické tendencie pochádzajúce zvnútra hospodárskej reality v podobe „voľného“ cyklu fungujúceho podobne ako kyvadlo, alebo sínusoida - keď hovoríme o hospodárskom cykle, máme na mysli práve túto druhú skupinu.

V ekonomike môže existovať stabilná rovnováha, do ktorej sa ekonomický systém vracia po menších odchýlkach, no keď odchýlka presiahne určitú hranicu, systém stráca tendenciu vrátiť sa k tejto rovnováhe a potom sa od nej neustále vzdáľuje. Môžeme hypoteticky predpokladať, že v prípade neexistencie väčších šokov vo všeobecnosti všetky ekonomické premenné majú tendenciu smerovať k stabilnej rovnováhe.

Stabilná rovnováha sa však málokedy dosiahne, pretože do ekonomického systému neustále zasahujú nové a nové vplyvy, takže je takmer isté, že všetky premenné sú viac alebo menej

¹⁴¹ Fisher: *Booms And Depressions*, 1932

¹⁴² Fisher: *Debt-Deflation Theory of Great Depressions*, 1933

vzdialené od stavu ideálnej rovnováhy. Toto sa týka aj dôležitých premenných ako sú kapitálové statky, príjmy, objem medzinárodného obchodu, prípadne ceny. Hoci napríklad nadprodukcia, nedostatočná spotreba, prílišné šetrenie, prílišné míňanie, alebo nevyužitie kapacity môžu byť príčinou malých výkyvov, podľa Fishera nedokážu vysvetliť naozaj veľké fluktuácie.

Sú to dva dominantné faktory - problémy dlhu a problémy cenovej hladiny, ktoré hrajú pri veľkých konjunktúrach a depresiách dôležitejšiu úlohu než všetky ostatné faktory dohromady. Prílišné investície a špekulácia sú určite dôležité, no mali by ďaleko menšie následky, keby neboli robené požíčanými peniazmi. To isté platí o prílišnej dôvere (over-confidence) - málokedy spôsobí vážnejšiu škodu, jedine vtedy, keď je spojená so zadlžovaním sa.

2.2 Úloha dlhu a deflácie

Neexistuje vyčerpávajúci zoznam ďalších premenných, ktoré sú zasiahnuté uvedenými dvomi, t.j. dlhom a defláciou. Fisher však považuje za dôležité ďalších sedem premenných - obeživo, rýchlosť obehu, cenová hladina, čistá hodnota, zisk, objem obchodu, podnikateľská dôvera, úrokové miery. Popisuje deväť logických následností - snaha zbaviť sa dlhu vedie k panickým predajom, splácanie bankových pôžičiek vedie k zníženiu objemu obeživa a zároveň k zníženiu obehovej rýchlosti peňazí, čo spôsobí znižovanie cien. Znižovanie cien (ak nie je sprevádzané expanzívnu monetárnou politikou) spôsobí znižovanie čistej hodnoty firiem a bankroty. Znižovanie zisku spôsobí zníženie výstupu, obchodu, zamestnanosti. Straty, bankroty a nezamestnanosť vedú k znižovaniu dôvery a hromadeniu obeživa, čo ešte viac zníži obehovú rýchlosť peňazí. Všetky tieto veci majú vplyv na úrokovú mieru - nominálna úroková miera sa znižuje, kým reálna sa zvyšuje.

Vyššie uvedené logické vzťahy sa v skutočnosti nemusia uskutočňovať presne v uvedenom poradí, počas konkrétnej krízy sa nemusia udiť všetky, niektoré sa dokonca môžu opakovať. Čo je dôležité si uvedomiť, všetky vzťahy okrem prvého (dlhu) a posledného (úroková miera) sa dejú cez pád cenovej hladiny.

Keď prílišná zadlženosť nevedie k poklesu cenovej hladiny, tzn. ak je sprevádzaná inflačnými tlakmi (či už vedome alebo náhodou), výsledný cyklus bude omnoho miernejší. Podobne keď nastane deflácia bez prílišného zadlženia sa, spôsobí ďaleko menej zla. Podľa Fishera je najničivejšia práve kombinácia uvedených javov - zadlženosť spolu s defláciou.

Zadlženosť vedie k deflácii a deflácia spôsobená dlhom má vplyv na tento dlh – ak bola zadlženosť na začiatku tohto procesu dost' veľká, ceny klesajú rýchlejšie než zadlžené subjekty splácajú svoj dlh, preto úsilie jednotlivcov splatiť dlh spôsobí, že objem dlhu rastie spolu so zvyšujúcou sa kúpnu silou meny. Toto je podľa Fishera tajomstvo paradoxu - čím viac dlžníci splácajú, tým viac sú dlžní. Je to príklad nestabilnej rovnováhy. Ak však zadlženosť nebola príliš veľká, situácia je omnoho jednoduchšia - podobá sa to stabilnej rovnováhe.

Ešte treba povedať, čo presne prílišná zadlženosť znamená - podľa Fishera to nie je jednorozmerné číslo, ale možno ju vyjadriť vo vzťahu k iným veličinám, napríklad k národnému bohatstvu, k HNP alebo k zlatu. Okrem toho závisí tiež od veľkosti dlhu, veľkosti splátok a ich doby splatnosti.

Sú dve možnosti, ako môže pokračovať situácia - buď to pôjde „prirodzenou“ cestou po zostupnej špirále dole a cenou budú bankroty, nezamestnanosť a dlhé roky utrpenia, alebo monetárne authority zabránia poklesu cenovej hladiny vhodnými nástrojmi, ako sa to udialo

napríklad vo Švédsku v roku 1931 alebo v USA v roku 1933. Ovládanie cenovej hladiny nie je všeliekom, no pomôže zabrániť najhoršiemu.

2.3 Príčiny zadlžovania sa

Prílišné zadlžovanie sa musí mať vždy svoj začiatok a tiež svoje racionálne dôvody. Najvšeobecnejšou príčinou je objavenie sa nových príležitostí na investície, ktoré sľubujú priniesť v budúcnosti veľké zisky. Ak hospodárske subjekty očakávajú, že takéto investičné projekty prinesú v budúcnosti dostatočne vysoké zisky, sú ochotné špekulovať s požičanými peniazmi a takto sa nafukuje bublina dlhu.

Psychológia zadlžovania sa prechádza určitými fázami - na začiatku je lákadlo vysokých ziskov v budúcnosti, potom je tu nádej výhodného predaja a realizovania kapitálového zisku v blízkej budúcnosti, často je to spojené s príliš optimistickou, prípadne priamo s podvodnou reklamou.

Keď to zhrnieme, tak zmeny v ekonomike sa dejú okrem iného vďaka nestálym náhodným vplyvom, medzi ktoré patria nové investičné príležitosti. Tieto sú niekedy príčinou prílišného zadlženia sa. Pri pokuse splatiť dlhy môže nastať paradox, že ceny budú klesať rýchlejšie ako likvidácia dlhov, tzn. reálny objem dlhu sa môže zvýšiť. Riešenie je buď nechať veciam prirodzený priebeh, čo vedie k bankrotom a nezamestnanosti, alebo zasiahnuť a vhodnými nástrojmi zvýšiť cenovú hladinu.

3 MINSKEHO HYPOTÉZA FINANČNEJ NESTABILITY

Minskeho hypotéza finančnej nestability¹⁴³ vychádza z toho, že ekonomika nie je vždy v súlade s klasickou koncepciou Smitha a Walrasa, ktorí predpokladali, že je to udržateľný systém neustále smerujúci k rovnováhe. Empirické hľadisko tejto hypotézy poukazuje na obdobia v minulosti, keď kapitalistické ekonomiky vykazovali inflácie, prípadne dlhové deflácie, ktoré sa vymkli spod kontroly. V týchto prípadoch reakcia ekonomiky mala vlastnosti pozitívnej spätnej väzby.

Z teoretického hľadiska je hypotéza finančnej nestability interpretáciou podstaty Keynesovej Všeobecnej teórie. Začína charakteristikou kapitalistickej ekonomiky ako takej, ktorá má nákladné kapitálové aktíva a komplexne rozvinutý finančný systém. Kľúčovým ekonomickým problémom v takomto systéme je kapitálový rozvoj ekonomiky v čase. Súčasťou tohto rozvoja je výmena súčasných peňazí za budúce peniaze. Súčasnú peniaze znamenajú peniaze použité na nákup zdrojov na realizáciu investícií do výroby a budúce peniaze pozostávajú zo ziskov, ktoré vyplývajú z používania výrobných kapacít v budúcnosti. Pasíva v súvahe hospodárskeho subjektu teda znamenajú časový rad platieb, ku ktorým sa zaviazal v minulosti.

Minsky tu spomína závoj peňazí v zmysle Keynesa, nie v zmysle kvantitatívnej rovnice peňazí a myslí tým prepojenie medzi peniazmi a financovaním prostredníctvom času. Keynesov závoj peňazí spočíva v tom, že vlastníci aktív si nezriedka požičávajú v bankách na nákup týchto aktív (tzv. nominálni vlastníci) a potom dlhujú skutočným vlastníkom bohatstva peniaze a nie nakúpené skutočné aktíva. Výmena je sprostredkovaná bankovým sektorom. Podľa Keynesa je tento závoj peňazí medzi skutočnými aktívami a reálnymi vlastníkmi významnou charakteristickou črtou moderného sveta.

¹⁴³Minsky: The Financial Instability Hypothesis, 1992

Pri ekonomickej výmene súčasných peňazí za budúce hrajú významnú úlohu predpokladané náklady a očakávané zisky. Očakávania podnikateľských ziskov rozhodujú jednak o toku financií podnikateľom, ale aj o cene existujúcich kontraktov. Skutočne realizované zisky potom určujú to, či boli splnené záväzky dohodnuté pri uzatváraní kontraktu. Napriek neustále sa zväčšujúcej komplexnosti finančného systému je úroveň zisku kľúčovým determinantom správania sa ekonomického systému.

Hypotéza finančnej nestability je teóriou dopadu dlhu na správanie ekonomiky. Na rozdiel od pohľadu kvantitatívnej teórie peňazí tu je bankovníctvo vnímané ako seriózna podnikateľská aktivita s cieľom dosiahnuť zisk. Bankári (tzn. sprostredkovatelia financovania, resp. dlhu) sú si vedomí toho, že rovnako ako v každej podnikateľskej činnosti zisk zabezpečia inovácie. Táto inovatívna charakteristika bankovníctva a financovania robí neplatnou jednu z hlavných črt kvantitatívnej teórie peňazí, a to nemennú peňažnú jednotku s temer konštantnou obehovou rýchlosťou.

Vo vzťahu príjmu a dlhu hospodárskeho subjektu môžeme identifikovať tri druhy financovania - zaistené financovanie, špekulatívne financovanie a Ponzioho financovanie. Subjekty so zaisteným financovaním sú tie, ktoré si plnia všetky svoje povinnosti spojené so splácaním dlhu zo svojich bežných príjmov, tzn. sú schopné generovať dostatočné finančné toky na to, aby splácali splátku istiny aj úroku. Čím väčšia je váha čistého majetku subjektu v štruktúre pasív, tým je väčšia pravdepodobnosť, že subjekt má zaistené financovanie. Subjekty so špekulatívnym financovaním rolujú splátky istiny, no zo svojich bežných príjmov dokážu splácať splátky úroku. Ponzioho financovanie znamená, že subjekt nedokáže splácať splátky ani úroku, ani istiny a aby mohol uhrádzať splátky, si musí buď požičať, alebo predávať aktíva. Toto však znižuje čistý majetok subjektu a takto zároveň znižuje úroveň zabezpečenia pre veriteľov.

Dá sa ukázať, že ak v ekonomike prevládajú subjekty so zaisteným financovaním, potom takýto ekonomický systém smeruje k stabilnej rovnováhe. Naopak, čím viac je v ekonomike subjektov so špekulatívnym a Ponzioho financovaním, tým je väčšia pravdepodobnosť, že odchýlka ekonomického systému od rovnováhy sa bude stále zväčšovať.

Prvou tézou hypotézy finančnej nestability je to, že ekonomika má režimy financovania, v ktorých je stabilná a také, kedy je nestabilná. Druhá téza tejto hypotézy znie tak, že po dlhšom období prosperity prechádza ekonomika od vzťahov financovania vytvárajúcich stabilný systém ku vzťahom vytvárajúcim nestabilný systém a to tak, že v dobrých časoch sa v ekonomike zväčšuje podiel subjektov so špekulatívnym a Ponzioho financovaním. Keď potom v takej ekonomike začnú vznikať inflačné tlaky a monetárne autority to riešia reštriktívnou politikou, subjekty so špekulatívnym financovaním prechádzajú na Ponzioho financovanie a čistá hodnota subjektov s Ponzioho financovaním prudko klesá. Tieto subjekty sú potom nútené predávať svoje pozície a to vedie ku kolapsu cien aktív.

Hypotéza finančnej nestability je modelom kapitalistickej ekonomiky, v ktorom na vytváranie akokoľvek výrazných cyklov nie sú potrebné exogénne šoky. Cyklus je tvorený jednak vnútornou dynamikou ekonomiky a jednak zásahmi do ekonomiky v snahe stabilizovať ju.

4 KINDLEBERGEROV VŠEOBECNÝ EKONOMICKÝ MODEL FINANČNEJ KRÍZY

Kindleberger¹⁴⁴ stavia na Minskeho hypotéze finančnej nestability. Túto hypotézu rozvíja jednak o svoj popis typických fáz, ktoré predchádzajú vypuknutiu krízy, jednak o medzinárodný prvok.

4.1 Typický priebeh špekulatívnej mánie

Špekulatívna mánia obyčajne podľa Kindlebergera začína exogénnym impulzom (displacement), ktorým býva obvykle výrazná zmena niektorých štrukturálnych charakteristík ekonomického systému vedúca k narastaniu optimizmu u investorov a tiež u bánk. Takýmto šokom môže byť ukončenie vojny, dobrá úroda, politická udalosť, finančná deregulácia a iné. Investori sú náchylnejší investovať do aktíva, ktorého cena rastie, pretože očakávajú ďalší rast.

V prvotnej fáze je všetko v medziach triezvej, racionálnej špekulácie. Súčasťou tejto začiatkovej fázy býva tiež úverová expanzia, pretože banky sú v atmosfére rastu otvorené aj pre riskantnejšie pôžičky. Kindleberger poznamenáva, že v tejto fáze sú banky, ako aj finanční sprostredkovatelia veľmi kreatívni v poskytovaní úverov, snahy centrálnych bankárov obmedziť rast ponuky peňazí býva kompenzovaný vývojom veľmi blízkych náhrad peňazí a rast ponuky peňazí je endogénny a systematický, nie náhodný. Rast úveru podporuje rast cien aktív.

Optimizmus sa obyčajne ďalej zvyšuje, stáva sa samonapĺňajúcim prorocstvom a situácia sa postupne mení na mániu. Pridávajú sa ďalší investori, tí, čo investovali predtým, bohatnú (zatiaľ papierovo) a nikto si nechce nechať ujsť dobrú príležitosť ľahko zarobiť peniaze. Túto fázu Kindleberger nazýva fázou prehnaneho obchodovania (overtrading), prípadne iracionálnej špekulácie. V tejto fáze je zahrnutá čistá špekulácia (kúpa s úmyslom následného predaja so ziskom) a aj nákup na páku. Motívy sú rôzne - jedna časť investorov očakáva, že ceny už budú iba rásť, druhá časť investorov si je vedomá toho, že to takto nemôže ísť naveky, no dúfa, že sa im podarí predat' aktívum ešte pred prípadným pádom (tzv. teória väčšieho hlupáka). V tejto fáze začínajú prichádzať varovania zo strany vlády, bankárov aj ekonómov. História však ukazuje, že tieto varovania nebývajú vypočuté.

Nasleduje zmena nálady na trhu - optimizmus opadáva, miestami sa mení na pesimizmus. Môže to byť dôsledkom zmiernenia rastu ceny aktíva, prípadne nejakého exogénneho šoku. Investori prehodnocujú svoje očakávania. Niektoré zadlžené subjekty si uvedomia, že na financovanie splátok dlhu budú musieť predat' časť svojich aktív. Veritelia sprísňujú úverové štandardy, prípadne požadujú splatenie rizikovejších úverov. Tieto skutočnosti vedú k finančnej tiesni (financial distress), ktorá môže trvať dni, mesiace, roky. Podstatou fázy finančnej tiesne je strata dôvery. Otázkou je, čo bude nasledovať. Obnovenie dôvery? Postupné splasnutie bubliny, alebo prudké prasknutie?

Každá bublina musí podľa definície skončiť. Otázkou je, čo odštartuje tento koniec. Kindleberger hovorí o vzdialenej príčine (causa remota) krízy, ktorou je špekulácia spojená s expanziou úveru a o bezprostrednej príčine (causa proxima), ktorou môže byť akákoľvek náhodná udalosť, ktorá oslabí dôveru a spôsobí to, že subjekt s významnou pozíciou predá - touto bezprostrednou príčinou môže byť čokoľvek - od stroskotania lode, cez bankrot dôležitého subjektu, až po vyhlásenie bankára. Ceny začínajú padat', očakávania sa obracajú,

¹⁴⁴ Kindleberger - Aliber: Manias, Panics and Crashes, 2005

pád ceny sa zrýchľuje. Subjekty, ktoré nakúpili na páku, buď krachujú, alebo sú žiadané veriteľmi o navýšenie kolaterálu. Niektoré subjekty nie sú schopné dostať svojím záväzkom a banky začínajú realizovať straty. Úverový systém je otrasený. Peniaze sú čoraz menej dostupné. Je to proces pozitívnej spätnej väzby, ktorý sa stále viac prehlbuje.

4.2 Medzinárodný prvok

Kindleberger popisuje vo svojich prácach aj medzinárodné dôsledky finančných kríz, preto je prirodzené, že pôvodný Minskeho model rozširuje o medzinárodný prvok. Vo svojej podstate sa jedná o prvok medzinárodnej nákazy, pretože historicky sa eufória šírila za hranice danej krajiny viacerými kanálmi. Jedným z týchto kanálov môže byť tovarová arbitráž, napríklad v prípade náhleho nárastu ceny nejakej komodity v jednej krajine, tento sa preniesie aj do iných krajín. Ďalším kanálom môže byť zvýšenie agregátneho dopytu v jednej krajine, ktoré cez dopyt po importe vyvolá zvýšenie agregátneho dopytu aj v iných krajinách. Tretím kanálom sú kapitálové toky, kedy dopyt po aktívach v jednej krajine vyvolá nárast ceny týchto aktív a tiež zhodnotenie meny na devízových trhoch. Okrem toho sú tu psychologické súvislosti a vzťahy, keď sa eufória alebo pesimizmus prenášajú medzi krajinami.

4.3 Kindlebergerove odpovede na kritiku modelu

Kindleberger uvádza tri línie kritiky platnosti Minskeho (a teda aj svojho) modelu¹⁴⁵. Prvý typ kritiky sa sústreďuje presne na to, v čom sa líši história od ekonómie. Kým pre historika je každá udalosť jedinečná, ekonóm hľadá pravidlá a súvislosti.

Hoci je každá kríza jedinečná, napríklad v tom, že je zasadená v inom prostredí, mení sa aktívum, ktorého cena rastie a následne padá, spúšťačom je iná okolnosť, zásadné črty ostávajú rovnaké - špekulácia, monetárna expanzia, nárast ceny aktíva, následný prudký prepád a snaha investorov dostať sa za každú cenu k hotovosti. V tomto zmysle by malo skôr zmysel roztriediť krízy podľa nejakého znaku, Kindleberger však dochádza k záveru, že podobné členenia existujú, no žiadne nie je všeobecne prijaté, otázkou teda je skôr to, či tento model v podstate zodpovedá priebehu štandardnej krízy, na čo v podstate Kindleberger medzi riadkami odpovedá, že áno.

Druhá línia kritiky hovorí o istej zastaranosti modelu, keďže inštitucionálne prostredie ekonomiky sa veľmi zmenilo a nestabilita v ponuke úveru už nie je relevantná. Kindleberger argumentuje viacerými krízami v rozvíjajúcich sa a aj vo vyspelých ekonomikách, ktoré dokazujú stálu platnosť tohto modelu.

Tretia línia kritiky sa týka samotnej existencie bublín. Niektorí autori spochybňujú existenciu bublín ako takých a argumentujú tým, že prudké prepady cien aktív sú dôsledkom v prvom rade zmien vo vývoji fundamentálnej ceny, prípadne štrukturálnych zmien prebiehajúcich v ekonomike, napríklad zmena hospodárskej politiky či už vlády, alebo centrálnej banky. Proponenti tohto typu kritiky v podstate hovoria o tom, že existencia modelu finančných kríz založeného na prasknutí bubliny je dôsledkom nedostatočnej špecifikácie, t.j. existuje niečo, čo tento model neberie do úvahy a volajú po ďalšom výskume, ktorý toto „niečo“ odhalí. Kindleberger odpovedá svojím výskumom, ktorý dopĺňa Minskeho model vo viacerých smeroch. Ešte poznamenávame, že argument, že všetky zmeny cien aktív sú dôsledkom zmeny vo vývoji fundamentálnej ceny, je v podstate z definície nevyvrátiteľný argument, ktorý vyplýva z nepozorovateľnosti a aj z nejednoznačnej praktickej definície fundamentálnej ceny.

¹⁴⁵ Kindleberger - Aliber: Manias, Panics and Crashes, 2005, str. 29

5 MISHKIN A BUBLINY NA TRHOCH AKTÍV

Aj Mishkin¹⁴⁶ podobne ako Kindleberger hovorí o tom, ako prehnané očakávania v súvislosti s ekonomickou situáciou, prípadne štrukturálnymi zmenami na finančných trhoch, vedú k prudkému vzostupu úverov. Výsledkom je zvýšený dopyt po niektorých aktívach, ktorý vedie k rastu ich cien. Tieto aktíva potom slúžia ako kolaterál na ďalšie pôžičky, ktorými sú financované ďalšie nákupy týchto aktív, ktoré samozrejme ďalej zvyšujú dopyt a tým aj cenu. Takto sa vytvorí pozitívna spätná väzba, ktorá ďalej vedie k zvyšovaniu páky, znižovaniu úverových štandardov a takto cyklus pokračuje ďalej.

Nakoniec však bublina praskne, t.j. cena aktíva prudko klesne a spomínaná pozitívna spätná väzba začne pôsobiť opačným smerom. Zvyšuje sa objem nesplatených úverov, dopyt po aktívach klesá a ceny padajú ďalej. Bilancie finančných inštitúcií sa zhoršujú kvôli zlyhaným úverom aj znižujúcim sa cenám aktív, čoho dôsledkom je zhoršovanie úverových a investičných podmienok, ktoré sa prejaví aj na ďalších aktívach, ako aj v ďalších sektoroch. Zníži sa spotreba domácností, nastáva spomalenie celkovej ekonomickej aktivity a zvyšuje sa makroekonomické riziko na úverovom trhu. V tom najhoršom prípade prepojenie medzi cenami aktív a zdravím finančných inštitúcií môže po splasnutí bubliny ohroziť fungovanie finančného systému ako celku. Mishkin¹⁴⁷ však dodáva, že nie všetky bubliny sú nebezpečné, nebezpečné sú hlavne vtedy, keď nákupy podkladového aktíva sú financované úvermi¹⁴⁸.

Použitá literatúra (References)

1. FISHER, I.: Booms And Depressions. Adelphi Company, New York, 1932. 258 s.
2. FISHER, I.: The Debt Deflation Theory of Great Depressions. In *Econometrica* 1, 337:357, 1933.
3. KINDLEBERGER, CH.P. - ALIBER, R.Z.: Manias, Panics and Crashes, A History of Financial Crises. Palgrave Macmillan, New York. 2005. ISBN 978-1-4039-3651-6
4. MINSKY, H.P.: The Financial Instability Hypothesis. In Jerome Levy Economics Institute of Bard College Working Paper No. 74. 1992
5. MISHKIN, F.S.: Anatomy of a Financial Crisis. In NBER Working Paper No. 3934. 1991
6. MISHKIN, F.S.: How Should We Respond to Asset Price Bubbles? Speech at the Wharton Financial Institutions Center and Oliver Wyman Institute's Annual Financial Risk Roundtable, Philadelphia, Pennsylvania, May 15, 2008, dostupné na <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/mishkin20080515a.htm>

Contact Data

Mgr. Marek KÁČER, PhD.
Department of Finance
Faculty of National Economy
University of Economics
Dolnozemska cesta 1 852 35 Bratislava Slovak Republic
email: marek.kacer@gmail.com

¹⁴⁶ Mishkin: Anatomy of a Financial Crisis, 1991

¹⁴⁷ Mishkin: How Should We Respond to Asset Price Bubbles? 2008

¹⁴⁸ Tento Mishkinov argument je čisto teoretický, pretože rast bubliny a úverové financovanie nákupu bublinového aktíva idú ruka v ruku, pozri Kindlebergerov popis fáz špekulatívnej mánie.

ZHODNOTENIE CENOVEJ ÚROVNE NEHNUTEĽNOSTÍ VO VYBRANÝCH KRAJINÁCH EÚ Z HĽADISKA RIZIKA VZNIKU CENOVÝCH BUBLÍN

AN ASSESSMENT OF HOUSE PRICE LEVELS FROM THE PERSPECTIVE OF PRICE BUBBLE CREATION RISK

Alexander Karšay

Ekonomická univerzita v Bratislave / Národná Banka Slovenska

Abstrakt

Finančná kríza, ktorá vypukla v rokoch 2008-2009 posunula indikátory cien na realitných trhoch do popredia pozornosti odbornej obce. Dôvodom je nepopierateľný súvis nadmerného rastu tohto indikátora s procesmi vedúcimi k spusteniu vlny defaultov a nakoniec až k vzniku problémov pre reálnu ekonomiku. V spojení s ďalšími relevantnými ukazovateľmi, ako objem poskytnutých úverov, nesplácané úvery, zadlžovanie domácností, firiem, či bánk, má potenciál slúžiť ako ukazovateľ včasného varovania pred vznikom finančnej krízy. Príspevok sa zaoberá odhadom modelu determinácie cien nehnuteľností na základe štatistických údajov za vybrané krajiny EÚ. Konkrétne ide o krízou zasiahnuté Španielsko a Írsko, ale aj rozvíjajúce sa ekonomiky ako krajiny V4 a pobaltské ekonomiky. Model má potenciál slúžiť na parciálnu identifikáciu cenovej bubliny.

Kľúčové slová – ceny nehnuteľností, cenové bubliny, fundamenty, panelové dáta

Abstract

The financial crisis which broke out in 2008-2009 shifted real estate price indicators into the centre of the academic attention. The reason is the unquestionable relation of this indicator's excessive growth with the processes leading to waves of defaults and creation of difficulties within the real economy. Together with other relevant indicators, such as the volume of loans granted, non-performing loans, household (or firm- and bank-) indebtedness, it has the potential to serve as an early warning indicator to signal future financial crises. The article aims to provide estimates of a house price determination model on the basis of statistical data for selected EU countries. In particular, it includes the crises-stricken Spain and Ireland, but also developing economies of the V4 and the Baltic countries. The model has the potential to serve as a tool for partial identification of price bubbles.

Key words – real estate prices, price bubbles, fundamentals, panel data

1 VÝZNAM CIEN NEHNUTEĽNOSTÍ V PROCESSE TVORBY FINANČNÝCH KRÍZ

1.1 Úvod do problematiky

Význam vývoja cien nehnuteľností z hľadiska finančnej stability sa prejavoval počas niekoľkých desaťročí a rôznych epizód finančných kríz, pričom korene spojitosti medzi realitným trhom a vznikom finančných turbulencií siahajú až do Veľkej depresie z 30-tych rokov minulého storočia¹⁴⁹. V období pred Veľkou depresiou panovalo v USA prostredie prosperity a nadmerných investícií, ktoré sa prejavovali aj realitnou bublinou pozemkov na Floride, ale aj v iných častiach krajiny. Napriek tomu sa za hlavné príčiny krízy v tomto období považujú iné faktory.

Na základe zistení štúdie Reinhart a Rogoff (2008) možno tvrdiť, že ceny spravidla dosahujú svoj vrchol v období jedného roka pred vypuknutím finančnej krízy a počas jej vypuknutia sa už nachádzajú vo fáze poklesu. Aj keď to nie je priamym dôkazom kauzality, je možné sa domnievať, že ceny nehnuteľností a ich výkyvy hrajú dôležitú úlohu v sieti faktorov a mechanizmov, ktoré vedú ku vzniku finančných kríz.

Z hľadiska bežných makroekonomických dopadov rastu cien nehnuteľností možno zdôrazniť najmä:

- *Efekt súvahy bankového sektora.* Rast cien nehnuteľností ovplyvňuje hodnotu kolaterálu, čím spôsobuje rast poskytovania úverov, ale v prípade poklesu cien je efekt opačný.
- *Vplyv na investičnú aktivitu.* Ceny vplyvajú na ziskovosť výstavby. Rastie tak objem investícií do rezidenčných a komerčných nehnuteľností. Tento efekt je podobný teórii Tobinovo Q (Poterba (1991)).
- *Efekt bohatstva v spotrebe domácností.* Vyššie ceny nehnuteľností spôsobujú rast hodnoty reálneho majetku, čo môže prispieť k rastu spotreby domácností. Muellbauer (2009) tvrdí, že ešte výraznejšiu úlohu ako klasický efekt bohatstva zohráva efekt zhodnotenia kolaterálu, ktorý umožňuje vyššiu spotrebu s využitím úverových zdrojov.

Tieto faktory patria k mechanizmom, ktoré prebiehajú v obdobiach pred vypuknutím finančných kríz. Po ich vypuknutí pôsobia opačným smerom.

Dôležitosť vývoja cien nehnuteľností pre ekonomický vývoj, a to najmä z hľadiska cyklických výkyvov ekonomík, už bola uznaná aj významnými medzinárodnými inštitúciami. Európska komisia od roku 2012 implementovala tzv. „Postup v prípade makroekonomických nerovnováh“ (PMN)¹⁵⁰, v ktorom sa snaží identifikovať makroekonomické nerovnováhy s potenciálnym nepriaznivým vplyvom na ekonomickú situáciu členských krajín. Na tento účel využíva okrem iného aj ukazovateľ reálnych cien rezidenčných nehnuteľností. Za signál o možnej nerovnováhe sa považuje jeho rast minimálne o 6% za rok.

1.2 Fundamentálne a nerovnovážne ceny

Mnohí autori (okrem iných aj Shiller (2005)) členia cenový vývoj na fundamentálnu a nerovnovážnu zložku. Fundamentálne ceny sú determinované aktuálnou úrovňou, resp. dynamikou fundamentálnych ukazovateľov, ako ekonomická výkonnosť krajiny meraná HDP, alebo príjmami obyvateľstva, úrokovými sadzbami, úrovňou výstavby, populačným vývojom. Ich úroveň je udržateľná, t.j. bez zmeny jednotlivých fundamentov neexistuje dôvod na zmenu fundamentálnej ceny. Alternatívne môže byť fundamentálna cena definovaná

¹⁴⁹ Nicholas, Scherbina (2011), Shiller (2005), Galbraith (1975)

¹⁵⁰ Európska komisia, Direktorát pre hospodárske a finančné záležitosti http://ec.europa.eu/economy_finance/index_en.htm

ako súčasná diskontovaná hodnota budúcich výnosov z daného aktíva (hodnota prenájmu, resp. imputovaného nájomného nehnuteľností). Hilbers et al. (2001) pripomínajú, že popri uvedených teoretických argumentoch je potrebné mať na zreteli aj skutočnosť, že pokiaľ nie sú obmedzenia ponuky extrémne silné, reálne ceny nehnuteľností by mali v dlhodobom horizonte viac menej odrážať vývoj reprodukčných, t.j. stavebných, nákladov, ktoré by mali predstavovať významný, ale v empirickej literatúre často podceňovaný fundamentálny ukazovateľ. Nerovnovážna cenová zložka sa vyskytuje dočasne, predtým ako sa ceny opäť vrátia k fundamentálnym úrovniam. Odchýlka od fundamentálnej ceny môže byť považovaná za bublinu (nadhodnotenie)¹⁵¹, v prípade že je dostatočne výrazná a pretrváva po niekoľko štvrtrokov, resp. rokov. Opačným prípadom je cenové podhodnotenie. Charakteristickou črtou odchýlok od fundamentov je ich neudržateľnosť z dlhodobého hľadiska. Podľa Casea a Shillera (1988) existujú empirické dôkazy o tom, že účastníci realitného trhu majú extrapolatívne očakávania, čo znamená, že podobný rast ako v nedávnej minulosti očakávajú aj na najbližšie roky. V súlade s tým autori poskytujú aj vlastnú definíciu cenovej bubliny. Je to situácia, kedy nadmerné očakávania verejnosti o budúcom cenovom raste spôsobia dočasné zdvihnutie cien. Ako vidíme, táto definícia dopĺňa vyššie uvedené o význam očakávaní, ktoré sú hybnou silou vychýlenia cien z rovnováhy diktovanej ekonomickými fundamentmi.

Schiller (2005) poskytol detailné vysvetlenie mechanizmu ovplyvňujúceho vznik realitných a akciových bublín. Základnú teóriu tvorby bublín nazýva modelom spätnej väzby. Na začiatku procesu realitnej bubliny stojí určitý vyvolávací faktor. Jeho povaha sa môže v rôznych prípadoch líšiť a zahŕňa zmeny v spoločenských postojoch (zmeny sklonu k riziku), klesajúce výnosy na akciových trhoch (pričom realitný sektor môže byť vnímaný ako substitút investícií do akcií), uvoľnená menová politika, demografické vplyvy, atď. Tieto faktory podporujú vznik tzv. „špirály spätnej väzby“, pričom úvodný impulz spôsobí nárast cien, ktorý zvýši sebavedomie investorov a pozitívne ovplyvní cenové očakávania. Následne sa zvyšuje objem investícií do daného aktíva, čo spôsobuje ďalší nárast cien a celý proces sa opakuje. Autor poskytuje empirické údaje z dotazníkových prieskumov, ktoré ukazujú, že takáto spätná väzba naozaj existuje, pretože zmýšľanie investorov je porovnateľné s uvedeným modelom. Populárnou verziou tohto modelu je teória adaptívnych očakávaní. Samozrejme tento špekulatívny proces nemôže trvať večne najmä z dôvodu, že dostupné financujúce zdroje sú limitované a nakoniec reťazová reakcia cenových nárastov bude musieť skončiť.

K nafukovaniu cenových bublín okrem optimistických očakávaní prispieva aj úverová politika bánk založená na zníženom vnímaní rizika pri trvalom raste cien nehnuteľností. Vede to k nadmernému uvoľňovaniu úverových štandardov a vystaveniu sa riziku. Výsledkom je tzv. proces finančného akcelérátora, kedy rast cien spôsobuje vyššiu ponuku úverov, ktorá následne pôsobí na ceny atď. Zahraničné medzibankové zdroje a iné formy externého kapitálu predstavujú dodatočné podporné faktory tvorby cenových bublín.

1.3 Prerastanie cenových bublín do finančných turbulencií

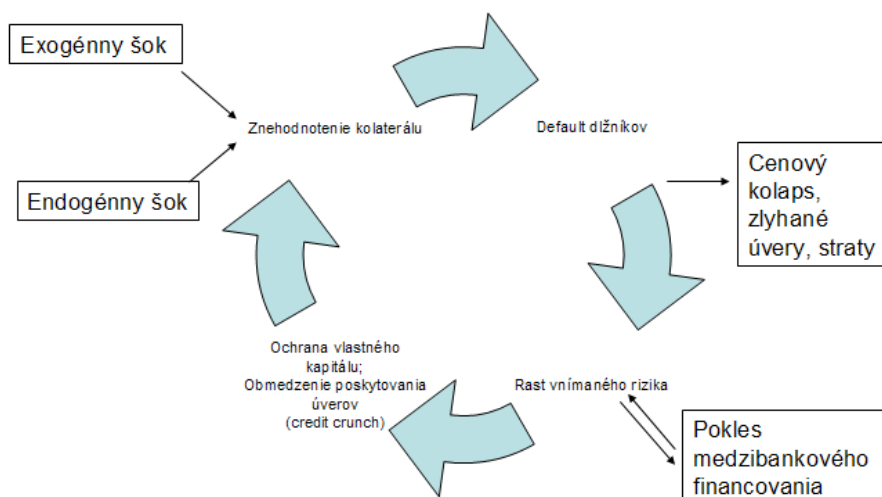
V určitom bode sa však začne javiť návrat späť k fundamentálnej úrovni ako nevyhnutný, napr. pri spomalení svetovej ekonomiky, náraste úrokových sadzieb alebo posilnení výmenného kurzu krajiny, resp. pri vysokom zahraničnom dlhu aj depreciácii kurzu, prípadne pri uvedení novopostavených kapacít do ponuky na realitnom trhu a neschopnosti developerov vytvárať dostatočné výnosy z prenájmu, resp. predaja nehnuteľností.

¹⁵¹ Definície cenových bublín ponúkajú napr. Cecchetti (2009), Stiglitz (1990), Ochotnický a Sivák (2009) a ďalší.

V prípade, že úvodné nadhodnotenie a expozícia bánk boli dostatočne rozsiahle, negatívna cenovo úverová špirála môže vyústiť až do rozsiahlych strát v bankovom sektore vedúcich k bankrotu niektorých inštitúcií a ich potrebnej záchrane, čo zodpovedá definícii bankovej krízy (napr. Kaminsky, Reinhart (1999)).

Schéma procesov prebiehajúcich počas prerastania cenovej bubliny do finančnej krízy je znázornená na Obr.1. Pokles cenovej úrovne na realitnom trhu motivuje mnohých developerov, ale v niektorých prípadoch aj domácnosti k defaultu. Prípadne nadmerné poskytovanie úverov menej bonitným klientom z čias expanzie vyústi s prispáním exogénneho alebo endogénneho šoku do zvýšenia objemu zlyhaných úverov a dražieb nehnuteľností. Pokles cien a zvýšené defaulty spôsobujú straty bankám a zvýšené vnímanie rizika na realitnom trhu a vedú k snahám chrániť vlastný kapitál a znižovať objem poskytnutých úverov (nielen realitných), v dôsledku čoho by sa mohla zlepšiť kapitálová pozícia, ale súčasne to prispieje k ešte väčšej kontrakcii agregátneho dopytu. Nasledovať môže negatívna cenovo úverová špirála, pri ktorej sa výrazne prehlbujú straty v bankovom sektore. Finančnú krízu a platobnú neschopnosť bánk môže významne urýchliť odlev zahraničných zdrojov medzibankového financovania.

Obr.1 Schéma procesov sprevádzajúcich prasknutie realitnej bubliny



2 VÝVOJ VO VYBRANÝCH KRAJINÁCH EÚ.

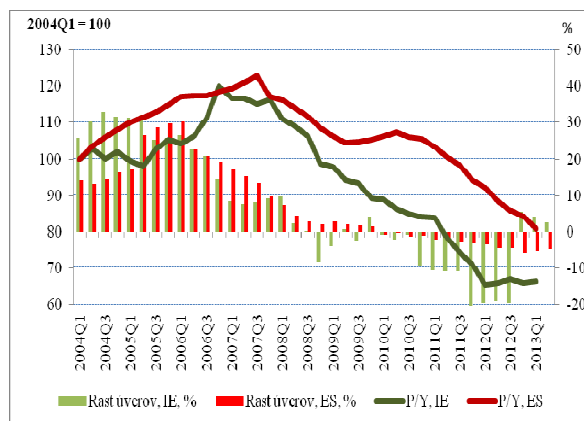
V tomto príspevku sa venujeme predovšetkým identifikácii nadhodnotenia na realitnom trhu. Objektom analýzy bude deväť krajín, ktoré do rôznej miery čelili následkom finančnej krízy a cenových bublín. V prvom rade sú to finančnou krízou poznačené krajiny Španielsko a Írsko, v ktorých je existencia cenovej bubliny v období pred rokom 2008 už prakticky všeobecne akceptovaným faktom¹⁵². Ďalej sa zaoberáme vývojom v krajinách V4, ktoré sa nevyhli významným fluktuáciám na realitných trhoch, avšak ich finančná stabilita nebola v agregátom ponímaní významne ovplyvnená (s výnimkou Maďarska, ktorého ťažkosti však boli spôsobené skôr poskytovaním úverov v cudzej mene, vysokým zadlžením súkromného a verejného sektora a stratou konkurencieschopnosti ako cenovými výkyvmi na realitnom trhu).

¹⁵² Napríklad Commission of Investigation into the Banking Sector in Ireland (2011); Európska komisia (2012)

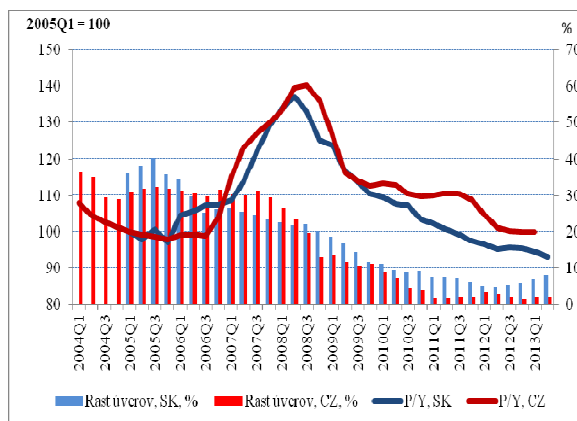
Pobaltské štáty dosiahli silný predkrízový ekonomický rast okrem iného aj vďaka proreformným postojom tamojších vlád v 90. rokoch, menovej stabilite, fiškálnej disciplíne, liberalizácii ekonomického prostredia (ceny a obchod) a rozsiahlej privatizácii¹⁵³. V období od vstupu do EÚ boli však pozorovateľné spoločné znaky prehrievania: prílev zahraničného kapitálu, rast deficitov bežných účtov platobných bilancií, cenový boom reálnych trhov a pokles konkurencieschopnosti. Podobne ako v prípade Írska a Španielska, je ťažko popierateľné, že ekonomiky čelili cenovej bubline v cenách nehnuteľností.

Graf 1. Ceny a úvery v Írsku a Španielsku

Graf 2. Ceny a úvery v ČR a SR

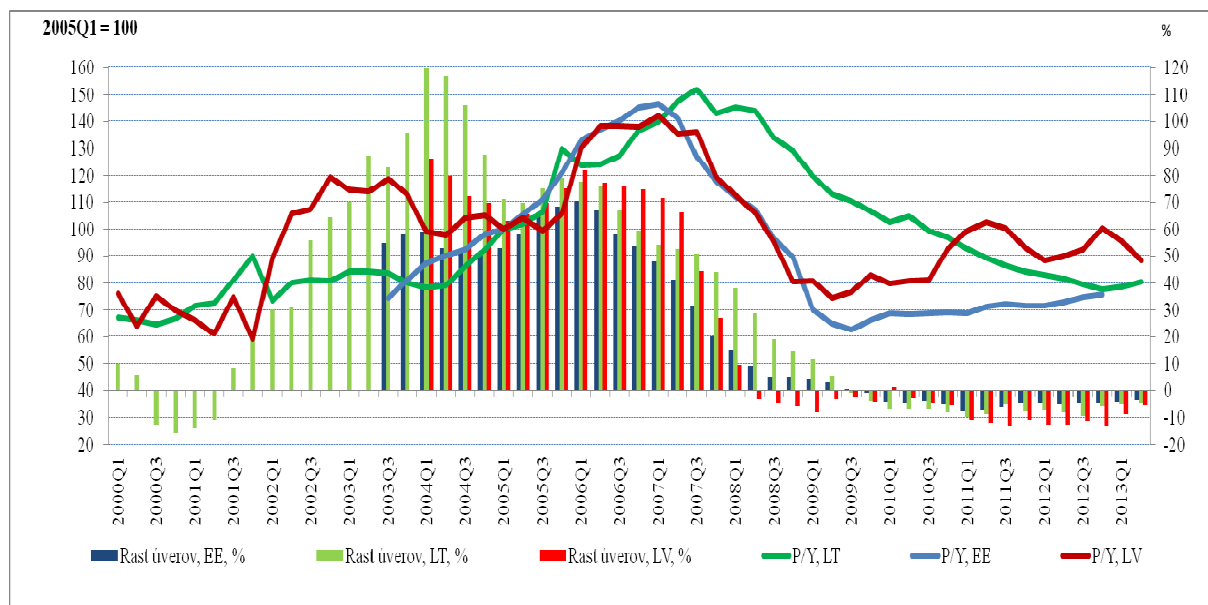


Zdroj: uvedený v tabuľke D.1 na konci textu. P/Y je pomer cien rezidenčných nehnuteľností k úrovni reálneho disponibilného príjmu



Zdroj: uvedený v tabuľke D.1 na konci textu. P/Y je pomer cien rezidenčných nehnuteľností k úrovni reálneho disponibilného príjmu domácností

Graf 3. Ceny a úvery v pobaltských krajinách



Grafy 1 až 3 zjednodušeným spôsobom približujú vývoj na reálnych trhoch v období pred vypuknutím finančnej krízy a po ňom. Prítomnosť cenových bublín naznačuje indikátor

¹⁵³ Kattel, Raudla (2013)

pomeru cien k príjmom, ktorý sa spravidla používa na tento účel (napr. André (2010)). V grafoch pozorujeme nárast tohto ukazovateľa o vyše 20 % v Španielsku a Írsku najmä v období rokov 2006 a 2007, teda tesne pred prvými reálnymi príznakmi krízy v roku 2008. Nárastu predchádzala výrazná dynamika úverov domácnostiam na kúpu nehnuteľností v rokoch 2004 až 2006. Rast úverov a uvoľnenie úverových štandardov možno považovať za jednu z hybných síl následného nárastu cenového ukazovateľa.

Podobná situácia bola pozorovaná v krajinách V4 a to najmä v ČR a SR. Od začiatku roku 2005 do prvého štvrťroka 2008 vzrástli ceny v pomere k príjmom približne o 40 %. Pozoruhodná je vysoká miera synchronizácie vývoja medzi týmito dvoma konvergujúcimi ekonomikami. Aj tu je pozorovateľný nápadne silný boom v poskytovaní úverov v období tesne pred markantným nárastom cenových indikátorov. Banky v týchto krajinách však boli lepšie kapitálovo vybavené a nespoliehali sa na zahraničné medzibankové financovanie, čo bolo v príkrom kontraste so Španielskom a Írskom¹⁵⁴.

Pobaltské ekonomiky dosiahli z analyzovaných krajín najsilnejší rast cenového ukazovateľa, približne na podobných úrovniach. V Lotyšsku vzrástol v období 2004 až 2007 o 43 %, v Estónsku o 68 % a najviac v Litve – až o 79 %. Aj tu predchádzalo cenovej explózií nadmerné poskytovanie úverov na nehnuteľnosti s medziročnou dynamikou od 50 do 80 %, v prípade Litvy dokonca až 120 %. Obrat v dynamike cien nehnuteľností v spojení so zastavením zahraničného toku kapitálu spôsobili recesiú vo všetkých troch krajinách. Po vypuknutí finančnej krízy požiadala vláda Lotyšska o zahraničnú finančnú pomoc a bolo potrebné znárodniť významnú domácu finančnú inštitúciu. S príspevom rýznych fiškálnych opatrení a reforiem sa všetky pobaltské ekonomiky dokázali pomerne rýchlo vrátiť späť k trajektórii kladného hospodárskeho rastu.

Je ale potrebné poznamenať, že v týchto prípadoch ide o zjednodušené chápanie nadhodnotenia, ktoré sleduje len jeden indikátor a pomerne reštriktívne predpokladá priamu úmernosť medzi pohybom príjmov a cien. Keďže s každým analytickým nástrojom na identifikáciu nadhodnotenia sa spája neistota ohľadne jeho rozsahu (Kubicová, Komárek (2011)), je potrebné jednoduché pomerové ukazovatele dopĺňať sofistikovanejšími nástrojmi, tak ako v empirickej časti tohto článku a sledovať celé spektrum indikátorov cenovej bubliny. Na tento účel je vhodná aj panelová regresia popísaná v nasledujúcej časti príspevku.

3 EMPIRICKÁ METÓDA

Proces determinácie cien nehnuteľností skúmame pomocou panelovej regresie s využitím metódy prvých diferencií¹⁵⁵. Do odhadovaného vzťahu vstupujú reálne ceny nehnuteľností (*hpr*) deflované deflátorom konečnej spotreby domácností (DKSD), ktoré sú závislou premennou. Vysvetľujúcimi premennými sú rezidenčné investície (*ri*), deflované deflátorom investícií, reálny disponibilný dôchodok domácností deflovaný DKSD (*y*) a reálna ročná percentuálna miera nákladov (*ir*)¹⁵⁶. Ďalšie podrobnosti o použitých štatistických dátach sú uvedené v tabuľke D1 na konci príspevku.

Výsledná regresná rovnica má tvar:

¹⁵⁴ Napríklad Zpráva o finanční stabilitě 2008/2009 (ČNB); Analýza slovenského finančného sektora za rok 2009 (NBS).

¹⁵⁵ Napríklad Wooldridge (2009)

¹⁵⁶ *Ir* = nominálna *ir* – trojkvartálny kľzavý priemer medziročného rastu DKSD. Zdrojom deflátorov konečnej spotreby domácností a investícií sú štvrťročné národné účty Eurostatu.

$$(1) \quad d\log(hpr)_{it} = \beta_0 + \beta_1 * d\log(y_{it}) + \beta_2 * d(ir_{it}) + \beta_3 * \log(ri_{it-1}) + u_{it},$$

pričom index i predstavuje danú krajinu a index t dané časové obdobie. Metóda odhadu zohľadňuje tzv. fixné efekty v jednotlivých krajinách použitých pri odhade. Fixný efekt je abstraktná veličina, ktorá zachytáva prirodzené rozdiely v úrovni cien nehnuteľností medzi jednotlivými krajinami. Vďaka tomu, že využívame prvé diferencie, tento rozdiel neovplyvňuje naše výsledky a môžeme venovať pozornosť koeficientom (β_1 až β_3) vyjadrujúcim silu vzťahu medzi danou vysvetľujúcou premennou a cenami nehnuteľností. Na odhad využívame nevybilancovaný panel údajov. Premennú ri možno za predpokladu konštantných odpisov kapitálu považovať za indikátor zmeny ponuky nehnuteľností. Premenná y predstavuje kúpyschopnosť obyvateľstva, resp. schopnosť požičať si na bývanie. Nákladnosť úverov zachytáva premenná ir . Bola testovaná aj regresia s využitím populácie vo veku 25-39 rokov, avšak nebola štatisticky významná, preto nie je vo výsledkovej časti uvedená. Podobne nebola významná ani konštanta β_0 .

Vysvetľujúce premenné v rovnici považujeme za fundamentálne indikátory cien nehnuteľností. Ich efekt na ceny možno považovať za permanentný a udržateľný. Rozdiel medzi cenou skutočnou a cenou odhadnutou fundamentmi v rovnici (1) možno považovať za indikátor nadhodnotenia, resp. podhodnotenia cien nehnuteľností a tým aj možnej tvorby cenovej bubliny.

4 EMPIRICKÉ VÝSLEDKY

Výsledky regresnej analýzy sú uvedené v Tabuľke 1.

<i>Tabuľka 1 - odhad rovnice (1)</i>				
<i>Koeficient</i>	<i>Premenná</i>	<i>Hodnota koeficienta</i>	<i>p-hodnota</i>	<i>% vplyv zvýšenia o 1%, resp. 1 p.b. pre ir, resp. 100% pre ri</i>
β_1	y	0.95476	0.00000	0.95
β_2	ir	-0.00619	0.00150	-0.62
β_3	ri	-0.00099	0.08590	-0.10

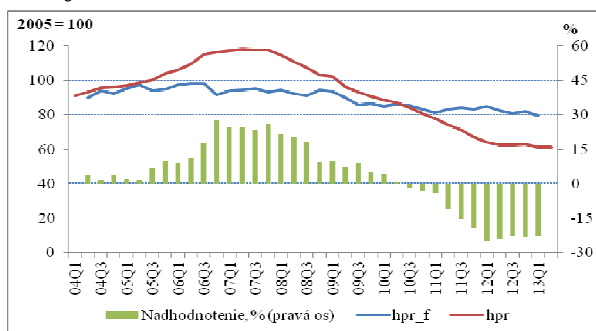
Rovnica odhadnutá za obdobie: 2004Q2 – 2013Q2 (IE, ES, PL, CZ, EE, LV, HU), 2005Q2 – 2013Q2 (SK), 2003Q2 – 2013Q2 (LT)

Všetky indikátory majú očakávané znamienko a sú štatisticky významné na úrovni 10 %, čo vyplýva z uvedených p -hodnôt pod úrovňou 0,1. Nárast reálnych príjmov domácností o 1 % má potenciál zvýšiť ceny o 0,95 % pôsobením vyššieho dopytu. Nárast úrokových a iných nákladov pri financovaní nehnuteľnosti prostredníctvom úverov o 1 p.b. má potenciál znížiť ceny o 0,62 %. Nakoniec, nárast rezidenčných investícií na trhu o 100 % (ktorý nie je neobvyklým v obdobiach boomu na realitných trhoch) môže znižovať ceny o 0,1 % prostredníctvom kanálu zvýšenej ponuky. Posledný z týchto vplyvov je opticky slabý, napriek svojej štatistickej významnosti. Na základe tohto koeficienta však možno odhadovať, že nárast rezidenčných investícií, ktorý je tri roky udržaný na úrovni o 100 % vyššej ako vo východiskovom štvrtroku zníži fundamentálnu cenu približne o 1,2 %. Tento efekt nie je citlivý na dĺžku predstihu, ktorá vchádza do rovnice (v tomto prípade je zvolený predstih ponuky jeden štvrtrok).

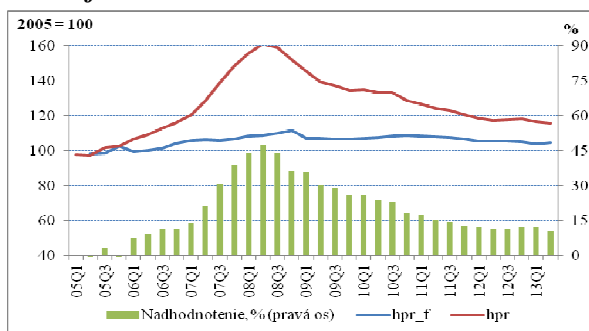
Uvedený model môžeme využiť na včasnú indikáciu vznikajúceho rizika cenovej bubliny. Po dosadení hodnôt fundamentov na pravej strane rovnice (1), ako aj hodnôt koeficientov z tabuľky 1 do tej istej rovnice dostávame odhad fundamentálnej ceny (hpr_f). V grafoch 4 až

10 porovnávame tento indikátor so skutočným cenovým vývojom a pozorujeme percentuálne nadhodnotenie, resp. podhodnotenie.

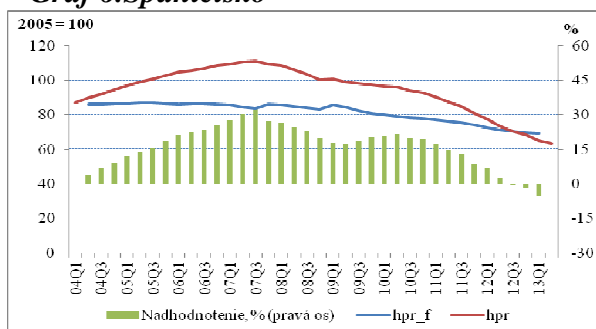
Graf 4. Írsko



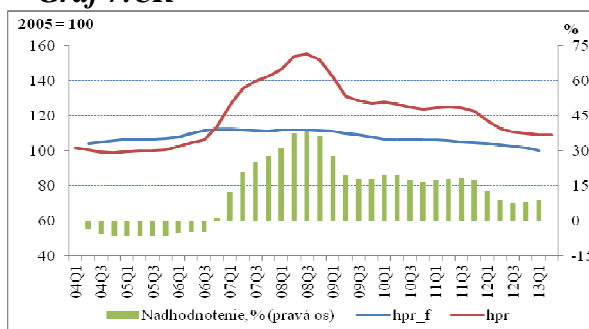
Graf 5. SR



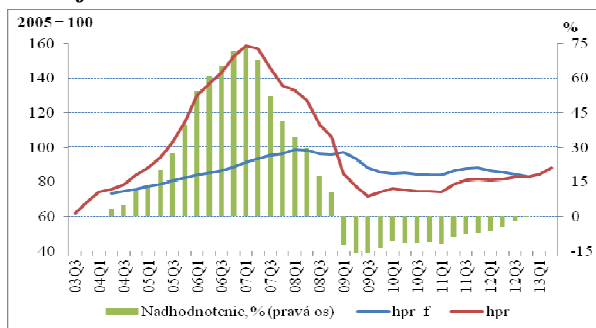
Graf 6. Španielsko



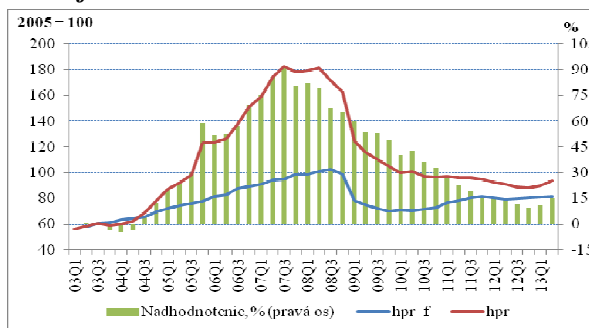
Graf 7. ČR



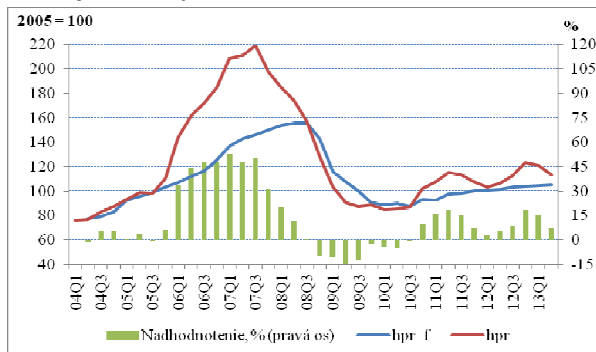
Graf 8. Estónsko



Graf 9. Litva



Graf 10. Lotyšsko



Zdroj grafov 4 až 10: tabuľka D.1

V uvedených grafoch je zreteľná tvorba cenovej bubliny najmä v období 2005 až 2007¹⁵⁷. V ČR a SR panovala realitná cenová expanzia ešte o niekoľko štvrtrokov dlhšie, pravdepodobne z dôvodu, že tieto krajiny nepociťovali endogénne faktory spomalenia rastu (ako napríklad nadmerná ponuka na trhu, sprísňovanie úverových štandardov, pokles medzibankového zahraničného financovania, finančné ťažkosti v bankovom a finančnom sektore) a až príchod globálnej recesie koncom roka 2008 spôsobil začiatok cenovej korekcie. V prípade týchto dvoch krajín išlo teda pravdepodobne najmä o exogénne faktory prasknutia cenovej bubliny¹⁵⁸.

Rozsah nadhodnotenia reálnych cien sa pohybuje v rozpätí od cca 30 % v Írsku, ČR a Španielsku, okolo 45 % v SR a Lotyšsku až po najvyššie rozsahy cenových bublín na úrovni 75, resp. 90 % v Estónsku a Litve. Cenové nadhodnotenie sa uzavrelo relatívne rýchlejšie a prudšie v niektorých krízou výrazne zasiahnutých krajinách, ako Írsko a pobaltské štáty, naopak v ostatných krajinách bola korekcia miernejšia. Španielsko zaznamenalo pomerne miernu a dlhotrvajúcu korekciu v porovnaní s inými krízou zasiahnutými krajinami.

Ďalším poznatkom je skutočnosť, že ťažko hľadať určitú jednoznačnú úmernosť medzi rozsahom nadhodnotenia a vážnosťou následkov pre danú krajinu. Napríklad Írsko a Španielsko z týchto krajín zaznamenali najnižšie nadhodnotenia, ale napriek tomu ostatné faktory ako zadlženosť obyvateľstva a podnikov, podiel krátkodobých a externých zdrojov na pasívach bankového sektora a miera zlyhaných úverov, ako aj následná odpoveď hospodárskej politiky formovali výslednú ekonomickú trajektóriu danej krajiny. Ceny nehnuteľností teda možno považovať len za jeden z mnohých faktorov, ktoré sú do rôznej miery určujúce pre závažnosť možnej finančnej krízy, ktorá má potenciál nasledovať po vytvorení cenovej bubliny.

5 ĎALŠIE VYUŽITIE VÝSLEDKOV PRÁCE

Zaoberali sme sa možnosťou indikácie rizika vzniku cenovej bubliny na realitnom trhu. Na tento účel sa ako jeden z možných nástrojov ponúka panelová regresia metódou odhadu prvých diferencií. Výsledky hovoria o možnej cenovej bubline v predkrízovom období vo väčšine skúmaných krajín. Podobný obraz podáva aj oveľa jednoduchší pomerový ukazovateľ dostupnosti cien nehnuteľností (pomer cien k disponibilným príjmom domácností).

Keďže s každým modelovým prístupom sa spája neistota ohľadne odhadnutých hodnôt koeficientov a fundamentálnych cien, je logickým vyústením potreba sledovania niekoľkých indikátorov súčasne, aj s využitím rôznych modelových alebo jednoduchších pomerových ukazovateľov. Tento článok prispieva k empirickej literatúre najmä z rozvíjajúcich sa ekonomík strednej a východnej Európy na túto tému, pretože doposiaľ, aj z dôvodu krátkych časových radov nebola rozsiahlejšie analyzovaná.

Ukázali sme, že ceny nehnuteľností nie sú jediným smerodajným indikátorom z hľadiska predikcie rizika a včasnej signalizácie vzniku finančnej krízy, môžu však slúžiť ako jeden prvok z oveľa širšej množiny ukazovateľov, ktoré môžu byť spoločne na tento účel využité. Výsledkom by mohli byť modely včasného varovania pred vznikom finančnej krízy s využitím indikátora cenovej bubliny.

¹⁵⁷ Poľsko a Maďarsko sa v grafoch neuvádzajú, nakoľko u nich výsledky nevykazujú jasné známky cenovej bubliny (výrazné nadhodnotenie a následná korekcia).

¹⁵⁸ Sivák a Ochotnický (2009) – klasifikácia spúšťacích faktorov na endogénne a exogénne.

Použitá literatúra (References)

1. André, C. (2010): A Bird's Eye View of OECD Housing Markets; OECD Economics Department Working Papers No. 746
2. Case, K., Shiller, R. (1988): The Behaviour of Home Buyers in Boom and Post-boom markets; New England Economic Review; November – December 1988
3. Cecchetti, S. (2009): Welcoming remarks at the Eurostat-IAOS-IFC conference on “Residential property price indices”, Basel, 11 November 2009
4. Commission of Investigation into the Banking Sector in Ireland (2011): Misjudging Risk: Causes of the Systemic Banking Crisis in Ireland. March 2011. <http://www.bankinginquiry.gov.ie/>
5. European Commission (2012): Macroeconomic imbalances – Hungary; European Economy; Occasional papers 106
6. European Commission (2012): Macroeconomic imbalances – Spain; European Economy; Occasional papers 103
7. Galbraith, J.K. (1975): The Great Crash 1929; Penguin Economics; ISBN 978-0-14-013609-8
8. Hilbers, P., Lei, Q., Zacho, L.S. (2001): Real Estate Market Developments and Financial Sector Soundness. IMF Working Paper Series. WP/01/129
9. Kaminsky, G.L., Reinhart, C.M. (1999): The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems; The American Economic Review, June 1999
10. Kattel, R., Raudla, R. (2013): The Baltic republics and the crisis of 2008-2011; Europe-Asia Studies, 65:3, 426-449
11. Kubicová, I., Komárek, L. (2011): The Classification and Identification of Asset Price Bubbles; Czech Journal of Economics and Finance; 1/2011
12. Muellbauer, J. (2009): Developing analytical methods for the identification of imbalance and risks in the EU housing markets; Version 20090916b; Oxford Economics
13. Nicholas, T., Scherbina, A. (2011): Real Estate Prices During the Roaring Twenties and the Great Depression; UC Davis Graduate School of Management Research Paper No. 18-09
14. Poterba, J.M. (1991): House Price Dynamics: The Role of Tax Policy and Demography; Brookings Papers on Economic Activity, 2:1991
15. Reinhart, C.M., Rogoff, K.S. (2008): Is the 2007 US Sub-prime Financial Crisis so Different? An International Historical Comparison; NBER Working Paper 13761
16. Shiller, R. (2005): Irrational Exuberance; 2nd Edition, Princeton University Press
17. Sivák, R., Ochotnický, P. (2009): Reflexie finančných kríz v teórii a v teórii finančných bublín. Ekonomické rozhlady 3/2009. ISSN 0323-262x
18. Stiglitz, P. (1990): Symposium on Bubbles; The Journal of Economic Perspectives, Vol. 4, No. 2.
19. Wooldridge, J: Introductory Econometrics. South Western Cengage Learning, 2009. ISBN 978-0324585483.

Kontaktné údaje

Alexander Karšay, MSc
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
email: alex.karsay@gmail.com

DODATOK

TABUĽKA D1. POUŽITÉ ŠTATISTICKÉ UKAZOVATELE

	Skratka	Jednotka	Sezónne očištené?	Deflované?	Deflátor	Zdroj	Poznámky
Rezidenčné investície	<i>ri</i>	2005 = 100	A	A	Deflátor investícií	Eurostat	Pre PL a HU nahradené celkovou tvorbou hrubého fixného kapitálu z dôvodu nedostatku dát.
Úvery na kúpu nehnuteľností	-	Národná mena/EUR	N	N		Webstránky národných centrálnych bánk daných krajín, ECB	Pre LT a SK sú použité celkové úvery domácnostiam z dôvodu dostupnosti údajov.
Ceny rezidenčných nehnuteľností	<i>hpr</i>	2005 = 100	A	A	Deflátor konečnej spotreby domácností	ECB, NBS, Český štatistický úrad, BIS, Maďarský štatistický úrad	
Hrubý disponibilný príjem domácností	<i>y</i>	Národná mena, na obyvateľa	A	A	Deflátor konečnej spotreby domácností	Eurostat, Slovstat, Estónsky štat. úrad	Pre LT, LV a HU je použitý ukazovateľ hrubých miezd a plátov (Eurostat).
Ročná percentuálna miera nákladov	<i>ir</i>	%	N	A	Trojkvartálny kľzavý priemer medziročného rastu DKSD	Eurostat	Pre SK, PL, EE, LT použitá úroková sadzba pri 10-ročných vládnych dlhopisoch (Eurostat).
Celková populácia						MMF (Databáza WEO)	Ročné údaje intrapolované do kvartálov.

TABUĽKA D2. SKRATKY KRAJÍN:

CZ	Česká rep.	HU	Maďarsko	LV	Lotyšsko
EE	Estónsko	IE	Írsko	PL	Poľsko
ES	Španielsko	LT	Litva	SK	Slovensko

MANAŽMENT KREDITNÉHO RIZIKA V PODNIKANÍ BANKOVÉHO SEKTORA SR A JEHO DOPADY NA FINANČNÚ STABILITU V EUROZÓNE¹⁵⁹

MANAGEMENT OF CREDIT RISK IN BANKING ENTREPRENEURSHIP OF SLOVAKIA AND ITS IMPACTS ON FINANCIAL STABILITY OF EURO AREA

Dana Kisel'áková
Prešovská univerzita v Prešove

Abstrakt

Cieľom štúdie je analyzovať manažment kreditného rizika v podnikaní bankového sektora a identifikovať vybrané faktory finančnej stability bankového sektora z aspektu rentability v ekonomike SR s využitím regresného modelovania. V príspevku je aplikovaná empirická sektorová analýza, regresná a korelačná analýza. Vzťahy závislosti vývoja bankového sektora a makroekonomického vývoja z aspektu stability sú sledované za časové obdobie 9 rokov (2004-2012) a 12 rokov (2001-2012) prostredníctvom konštrukcie regresných modelov. Regresné modely korešponujú s reálnym vývojom v SR. Faktory znižovania kreditného rizika vykazujú spoločné črty aj pre bankové sektory iných krajín EÚ v kontexte vzniku globálnej krízy, postupujúcich dôsledkov krízy na základe existencie podobných väzieb a závislostí. Modely by mohli byť využité aj v iných krajinách EÚ a predstavujú implikácie pre ekonomické rozhodnutia v oblasti finančnej stability bánk.

Kľúčové slová – manažment kreditného rizika, rentabilita, regresné modely

Abstract

The aim of this study is to analyze credit risk management in entrepreneurship of the banking sector and identify selected factors of financial stability of banking sector from aspect of profitability in the economy of Slovakia using regression modelling. The method of empirical sector analysis, regression and correlation analysis are used in the paper. The relationships between the dependence of the banking sector and macroeconomic development from aspect of stability have been surveyed spanning a period of nine years (2004-2012) or twelve years (2001-2012) through construction of regression models. Regression models accurately reflect the real development in Slovakia. Factors of decreasing of credit risk show common features for the banking sectors in other countries of EU in context of global crisis and proceeding impacts of global crisis based on existence of common relationships and dependences. These models can be applied in other countries of EU and present implications for economic decisions-making in the field of financial stability of banks.

Key words – credit risk management, profitability, regression models

¹⁵⁹ Tento príspevok vznikol ako súčasť riešenia projektu **VEGA č.1/0054/14** s názvom „Výskum v oblasti controllingu rizík podnikania v EÚ so zameraním na návrh modelov na zefektívnenie riešenia a prognózovania finančných rizík podnikateľských subjektov,“ riešeného na Fakulte manažmentu, Prešovská univerzita v Prešove.

1 ÚVOD DO PROBLEMATIKY

Bankový sektor v SR možno zaradiť medzi odvetvia ekonomiky, ktoré prešli počas svojho vývoja významnými kvalitatívnymi, kvantitatívnymi a dynamickými zmenami a zložitými procesmi. Procesy reštrukturalizácie, rekapitalizácie a privatizácie, medzinárodná integrácia, fúzie, akvizície a vstup zahraničného kapitálu po roku 2000 výrazne prispeli k formovaniu moderného bankového sektora v SR a k nárastu medzinárodného konkurenčného prostredia. Na druhej strane sa javí ako nevyhnutná efektívna regulácia bankového sektora v medzinárodnom meradle vo väzbe na udržanie jeho finančnej stability, likvidity a výkonnosti v globálnom makroekonomickom prostredí. Prípadné problémy nestability bankového sektora môžu negatívne ovplyvniť vývoj celej ekonomiky, čoho dôkazom bola globálna kríza, ktorá vznikla v bankovom, finančnom sektore v USA, a globálne zmeny na finančných trhoch. Významné rozvojové trendy v EÚ v oblasti bankovníctva, regulácie a bankového dohľadu sú reprezentované medzinárodnými dohodami o kapitále Bazilej I, Bazilej II a Bazilej III. Zákonitým prejavom premenlivosti ekonomického prostredia a cyklického vývoja sú riziká, čo bolo premietnuté aj v globálnej ekonomickej a finančnej kríze v rokoch 2007-2009 a v jej následnom vývoji ako dlhová kríza a kríza stability eura. Vývoj makroekonomických ukazovateľov v roku 2010 a vývoj v roku 2011 naznačili určité oživovanie globálnej ekonomiky s tendenciou ústupu globálnej krízy, stabilizácie bankového sektora a zmierňovania rizík. V reakcii na globálnu krízu a sprísnenie kvality kontroly bankového podnikania boli v septembri 2010 schválené nové, prísnejšie regulačné pravidlá kapitálovej primeranosti pod názvom Bazilej III s účinnosťou od roku 2013. Štúdia skúma a poukazuje na problémy finančnej stability a na zmeny vo vývoji stability a rentability bankového sektora v globálnom prostredí s efektmi na ekonomiku.

Za jeden z faktorov stability, efektívnosti a konkurencieschopnosti je považovaná priaznivá *finančná pozícia* podnikateľských subjektov z pohľadu ziskovosti, čo je skúmané aj v tejto štúdií. Významným predpokladom stability a rentability komerčných bánk je efektívny *manažment štruktúry aktív a pasív* (Bobáková,2003) a v rámci neho najmä manažment úrokových sadzieb, cien úverových obchodov a cenovej konkurencieschopnosti (Ochotnický a kol.,2011). Významným nástrojom bánk pri manažmente bankových úverových obchodov je *modelovanie* (Polidar,1995). Model zjednodušene znamená, že vzájomný vzťah položiek v rámci bankových aktív a pasív a medzi nimi, ako aj činitele, ovplyvňujúce najvhodnejší spôsob riešenia výnosnosti úverových obchodov, sú špecifikované matematickými väzbami a štatistickými metódami s cieľom rentability úverového obchodu a banky ako celku. Zavŕšením úverového obchodu je z pohľadu banky výber optimálneho variantu a realizácia čo najvyšších výnosov pri dodržaní primeraného, únosného rizika. Bankové modely prechádzajú neustálym vývojom a predpokladajú pohľad na banku ako viacrozmernú jednotku so širokou variabilitou volieb. Manažment bánk môže preto významnou mierou ovplyvňovať výnosy a náklady bánk, kvalitu ich portfólií a tým výšku ich zisku, ekonomické prínosy aj celkové hospodárenie. Kvalitu komerčnej banky môžeme okrem iného merať aj podielom výnosových aktív na celkovej sume aktív a za štandardnú úroveň sa považuje, ak je podiel výnosových aktív na celkových aktívach vyšší ako 90 % (Bobáková,2003). Poskytované úverové obchody predstavujú na jednej strane jednu zo základných podnikateľských činností a jednu z najvýznamnejších položiek výnosových aktív, tvoria približne 50 % všetkých aktív v bilancii bánk v EÚ. Na druhej strane sú úverové portfóliá bánk vystavované vysokým rizikám, ktoré môžu spôsobiť bankám výrazné finančné straty s dôsledkami na stabilitu. Regulačné opatrenia centrálnych regulátorov vyžadujú diverzifikáciu úverového portfólia bánk stanovením pravidiel úverovej angažovanosti, v súlade s opatreniami centrálnych bánk (Revenda a kol.,2009). Portfólio bankových úverov je značne rôznorodé, štruktúrované a diverzifikované z dôvodu rozloženia akceptovateľnej úrovne rizika a zamedzenia vzniku

finančných strát. Maximálne možná výška poskytnutých úverových obchodov je spravidla odvodzovaná od výšky kapitálu banky, zabezpečenie úverov rezervami a opravnými položkami závisí na kvalite úverových obchodov. Cena bankových aktív závisí od dopytu a ponuky a trhových podmienok ekonomického prostredia. *Pri rozhodovaní o alokovaní zdrojov do aktívnych obchodov musia preto banky zohľadňovať najmä rizikovosť aktívneho obchodu, ktorá je vyjadrená všeobecnou mierou jeho návratnosti, a cenu úverového obchodu, vyjadrenú úrokovým výnosom.* Cieľom komerčných bánk je dosahovanie požadovanej miery ziskovosti úverového portfólia na konzistentnom a dlhodobom základe, v súlade s prijatými strategickými zámermi a cieľmi banky, a to dôsledným riadením úverového rizika.

Medzi hlavné riziká pre finančnú stabilitu komerčných bánk v súvislosti s podnikateľskými aktivitami patrí kreditné riziko. Možno konštatovať, že pre existenciu rizikovosti bankového úverového portfólia predstavuje *kreditné riziko* bánk jeden z hlavných špecifických problémov v bankovom sektore pri manažmente bankových úverových obchodov (Polouček a kol.,2006). Viacerí autori ďalej poukazujú na to, že zlé riadenie kreditného rizika býva považované za jednu z najdôležitejších príčin bankových kríz. De Haas a kol.(2010) a Polouček a kol.(2006) dospeli k názoru, že banky majú tendenciu v období ekonomického rastu pristupovať k posudzovaniu úverového rizika a poskytovaniu úverových obchodov menej obozretne. Výsledkom môže byť zhoršená kvalita úverového portfólia, ktorá sa prejaví v období hospodárskeho poklesu zvýšením podielu zlyhaných úverov, čo zdôrazňujú Marcucci a Quagliariello (2009) a Hume a Sentence (2009). Manažment kreditného rizika úverových portfólií je preto jednou z najdôležitejších úloh pre finančnú likviditu a stabilitu bankového sektora v súvislosti so zvýšenou citlivosťou bánk na kreditné riziko a na zmeny vo vývoji cien finančných nástrojov v čase finančnej krízy, čo konštatujú vo svojich štúdiách Liao a kol. (2009) a Ebnother a Vanini (2007). Finančné inštitúcie vyvíjajú stále novšie a progresívnejšie postupy, kvalitnejšie modely a nové finančné nástroje pre zefektívnenie manažmentu bankových rizík a nárast finančnej stability (Polouček a kol.,2006; Ramke, 2006; Sivák a kol.,2009).

2 CIEĽ, METODOLÓGIA A METÓDY

Cieľom štúdie je analyzovať manažment kreditného rizika v podnikaní bankového sektora a identifikovať vybrané faktory finančnej stability bankového sektora z aspektu ziskovosti v ekonomike SR s využitím regresného modelovania. K dosiahnutiu cieľa sú použité tieto hlavné *metódy*: metóda empirickej sektorovej a trendovej analýzy, regresnej a korelačnej analýzy, regresné modelovanie a syntéza. Pri spracovaní štúdie boli využité informácie z odbornej ekonomickej a vedeckej literatúry, elektronických informačných zdrojov, štatistických údajov ŠÚ SR, analytických dát z bilancií Národnej banky Slovenska (NBS), Analýz slovenského finančného sektora, Európskej centrálnej banky (ECB) a štatistiky Slovenskej bankovej asociácie (SBA), Eurostatu a Európskej bankovej federácie (EBF).

V rámci metodológie sa analyzujú hlavné *problémové okruhy*, ktoré tvoria platformu pre vedeckú a ekonomickú diskusiu:

- analýza stavu finančnej stability bankového sektora (priemerný počet 29 komerčných bánk a pobočiek zahraničných bánk v SR) z aspektu rentability vo vzťahu k vybraným ukazovateľom bilančnej štruktúry a indikátorom rastu ekonomiky v SR v rámci eurozóny – empirická sektorová analýza,
- analýza vývoja vybraných makroekonomických indikátorov – trhových faktorov - objemu úverov a vkladov, kapitálovej primeranosti vlastných zdrojov bánk ako faktora finančného zdravia, kvantifikácia závislostí medzi vybranými parametrami prostredníctvom trendovej, regresnej a korelačnej analýzy a regresného modelovania,

- sledované časové obdobie je deväť rokov (roky 2004-2012) alebo dvanásť rokov (2001-2012) a zdrojové dáta pre modelovanie sú v ekonomických časových radoch (Arlt, Arltová, 2009).

Predpoklady regresnej analýzy, regresného modelovania a postup regresnej analýzy:

- predpoklad a kvantifikácia lineárnej závislosti medzi závislými premennými (Y) a vybranými nezávisle premennými (X), t.j. parametrami z reálneho finančného prostredia SR, ktoré vplyvajú na stabilitu bankového sektora, identifikácia a kvantifikácia faktorov, skúmanie empirických závislostí a vplyvov premenných prostredníctvom regresnej a korelačnej analýzy,
- analýza, či je možné zostaviť štatisticky významný lineárny regresný model (Mod) medzi závisle premennou a nezávisle premennými, (jednoduchý alebo viacnásobný lineárny regresný model), ktorý by zodpovedal reálnemu vývoju v bankovom sektore SR,
- predpokladáme konštrukciu a popis lineárneho regresného modelu nasledujúcim vzťahom, vyjadreným všeobecnou rovnicou:

Úlohou modelovania je odhadnúť regresný koeficient β_j v rovnici:

$y_i = \beta_0 + \beta_1 \cdot x_{i1} + \beta_2 \cdot x_{i2} + \dots + \beta_n \cdot x_{in} + \varepsilon_i$	(1)
--	-------

kde:

- y_i je hodnota závislej, vysvetľovanej premennej Y (kritéria) v i-tom pozorovaní
- x_{ij} je hodnota j-tej nezávisle premennej, vysvetľujúcej X (prediktora) v i-tom pozorovaní, $i = 1, 2, \dots, n$
- β_0 je regresná konštanta (priesečník regresnej priamky s osou x)
- β_j je neznámy regresný koeficient j-tej premennej X ($j = 1, 2, \dots, n$)
- ε_i je náhodná chyba i-teho pozorovania.

Regresný problém sa najčastejšie rieši metódou najmenších štvorcov, ktorá zvolí b (odhady neznámych parametrov β) tak, aby sa minimalizoval súčet štvorcov rezíduí e_i . Na základe vzorky n pozorovaní premenných X a Y, metóda najmenších štvorcov odhadne neznáme parametre β tak, aby bol súčet druhých mocnín rezíduí minimálny. *Rezíduum* e_i je rozdiel, *odchýlka* medzi skutočnou hodnotou závislej premennej y_i a hodnotou vypočítanou z regresnej funkcie dosadením hodnoty $x_{i.}$. Celkový **F-test** výskumnej hypotézy, alebo významnosť F vyjadruje významnosť alebo spoľahlivosť modelu ako celku. P-hodnota, **P-test** vyjadruje pravdepodobnosť významnosti každého parametra. Hladina významnosti **a je 5 %, t.j. 0,05**. Nevýhodou metódy lineárnej regresie je nezachytenie nelineárnej závislosti medzi premennými a iných externých vplyvov a ďalších faktorov.

Vybrané makroekonomické indikátory a súčasne vstupné parametre pre regresnú analýzu na ročnej báze, s využitím zdrojových údajov z bilancií NBS, ktoré vychádzajú z údajov empirickej sektorovej analýzy, aplikované v tejto štúdií, sú nasledovné (tabuľka 1).

Vychádzajúc z ekonomickej teórie a na základe syntézy poznatkov z teoretických a empirických štúdií a výsledkov skúmania bola sformulovaná nasledovná hypotéza:

- H_1 : Existuje závislosť rozvoja bankového sektora na makroekonomickom vývoji a následne vývoja ziskovosti bankového sektora od vývoja reálnej ekonomiky, t.j. v období ekonomického rastu očakávame pozitívny vývoj ziskovosti a rozvoja bankového sektora, ako aj pokles miery nezamestnanosti. V období ekonomického poklesu narastá nezamestnanosť, je predpoklad spomalenia rastu ekonomických sektorov, aj bankového sektora, nárastu podielu zlyhaných úverov a úverového rizika a zvyšuje sa konkurenčný tlak na využívanie efektívnejších finančných nástrojov na trhu.

Tabuľka 1: Vybrané ekonomické indikátory pre regresné modelovanie

Rok /indikátor	Y ₁ - čistý zisk bánk mil. Eur	X ₁ - tempo rastu HDP SR %	X ₂ - miera nezamestnanosti % SR	X ₃ – podiel zlyhaných úverov klientov %	X ₄ - objem HDP SR mil. Eur b.c.	Y ₂ -kapitálová primeranosť vlastných zdrojov %
2001	322,17	3,20	19,20	-	40 164,60	-
2002	393,11	4,10	18,50	-	42 005,30	-
2003	375,64	4,80	17,40	-	44 011,10	-
2004	407,87	5,50	18,10	7,15	46 237,00	18,69
2005	462,10	6,50	16,20	3,74	49 314,20	14,79
2006	523,66	8,50	13,30	3,26	53 429,70	12,98
2007	582,66	10,40	11,00	2,77	59 036,60	12,78
2008	508,59	6,40	9,60	3,21	62 431,50	11,09
2009	278,75	-4,70	12,10	5,50	59 350,10	12,57
2010	513,87	4,20	14,40	6,07	61 976,50	13,41
2011	674,24	3,30	13,50	5,75	63 285,40	13,41
2012	459,47	1,80	14,00	5,36	64 975,10	15,99

Zdroj: spracovanie autora podľa Analýz slovenského finančného sektora, bilancia NBS 2004-2012, ŠÚ SR, v r. 2001 až 2008 použitý konverzný kurz 1 EUR=30,126 SKK

Tieto závislosti a vzájomné prepojenie vývoja finančnej stability bankového sektora a rozvoja ekonomiky SR, vzťah vývoja kreditného rizika pomocou vybraných indikátorov za sledované časové obdobie sú predmetom skúmania a zostavovania regresných modelov v tomto príspevku. V príspevku ďalej overujeme platnosť výskumnej hypotézy s využitím viacerých parametrických štatistických testovacích charakteristík, v závislosti od charakteru analyzovaného obdobia. Výpočty boli realizované s využitím štatistických softvérov: GRETL (GNU Regression, Econometric and Time series Library), Microsoft Excel. Zároveň poznamenávame, že sme pracovali s pomerne malým počtom pozorovaní v ekonomických časových radoch. Získané výstupy možno považovať za čiastočne reprezentatívne vzhľadom k tomu, že boli použité dáta z reálneho finančného prostredia SR, reflektujúce reálny ekonomický vývoj.

3 VÝSLEDKY A DISKUSIA

3.1 Makroekonomický rámec analýzy bankového sektora v SR – empirická sektorová analýza

Slovenská republika pokračovala v priebehu roka 2010 v oživovaní ekonomickej aktivity. Tempo rastu reálneho HDP SR v jednotlivých štvrťrokoch bolo pozitívne a patrilo k veľmi

dobrym výsledkom v rámci eurozóny. Za rok 2010 bolo tempo rastu vo výške 4,2 %, čo ale treba hodnotiť v kontexte poklesu predchádzajúceho krízového obdobia. V roku 2011 bol trend rastu reálneho HDP SR vo výške 3,3%, podmienený globálnym ekonomickým vývojom. V roku 2012 bol zaznamenaný ďalší pokles tempa HDP SR na 1,8 %.

EÚ ako celok a eurozóna zaznamenali v roku 2010 oživenie, v r. 2011 pomalý rast HDP (1,5%) a v roku 2012 spomalenie rastu HDP (recesia eurozóny -0,3%), nakoľko bol ovplyvňovaný rizikom suverénnych štátov (vysoké deficity a rastúci štátny dlh niektorých krajín, oslabený bankový sektor v dôsledku globálnej krízy, dlhová kríza v eurozóne). Na pozitívny trend makroekonomického vývoja SR, podporený exportom v EÚ v roku 2010 a v 2011 nadviazal aj vývoj v bankovom sektore SR, v roku 2012 došlo k spomaleniu rastu.

Stav vo vývoji finančnej stability a výkonnosti bankového sektora v SR analyzujeme prostredníctvom vybraných ukazovateľov ziskovosti a bilančnej štruktúry. Tabuľka 2 dokumentuje vývoj medziročných objemov poskytnutých úverov pre klientov a vkladov od klientov a vývoj vybraných ukazovateľov ziskovosti v bankovom sektore v SR.

Ako vyplýva z trendovej analýzy v tabuľke 2, trend vývoja objemu vkladov a úverov bol za časové obdobie rokov 2004-2008 pozitívny. Čo sa týka ceny úverov pre podnikateľský sektor, trend vývoja do roku 2008 možno hodnotiť pozitívne (klesajúci trend úrokovej miery, zjednodušenie úverových štandardov, dostupnosť úverov). Negatívne trendy, súvisiace s globálnou finančnou krízou, sa začali prejavovať v ekonomike SR (HDP -4,7%) a v bankovom sektore v priebehu roka 2009. Banky sprísňovali úverové štandardy pri nových úveroch už v druhej polovici roka 2008 a zohľadňovali očakávaný ekonomický vývoj. Na základe skúseností a vývoja z ekonomickej praxe, banky v roku 2009 poskytovali nižšie sumy úverov najmä podnikovému sektoru, na kratšie časové obdobie, požadovali vyššie zabezpečenie úverov a zvýšené riziká si započítavali do úrokových marží. Banky očakávajú, že bude potrebné sa čoraz viac starať o tzv. *zlyhané, problémové úvery*, portfólio rizikových úverov, ktoré značne zhoršujú kvalitu bankových aktív a posilňovať pozície rizikových manažérov (Lajčin, Frankovský, Štefko, 2012). *Riziko vplyvu zmien úrokových sadzieb* je jedným z hlavných rizík, ktorému sú banky a bankový sektor vystavované na finančných trhoch v kontexte globálnych zmien. Krízový rok 2009 bol všeobecným obdobím nízkych úrokových sadzieb, ktoré sa udržiavajú aj v terajšom období. Rok 2010 bol rokom oživenia ekonomickej aktivity aj oživením podnikateľských aktivít v bankovom sektore, najmä v retailovej oblasti, ale v rokoch 2011-2012 došlo opätovne k spomaleniu ekonomického vývoja.

Tabuľka 2: Vývoj vybraných ukazovateľov ziskovosti v bankovom sektore v SR

Rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Objem aktív	29 591,7	37 993,2	39 361,5	50 920,1	65 125,6	55 787,1	57 649,7	58 976,2	61 065,5
Úvery mil.									
Eur klientom	11 089,3	15 420,7	17 935,9	24 508,4	31 730,9	31 876,2	33 534,9	36 412,3	37 448,7
Objem vkladov od klientov	19 660,9	21 492,7	24 859,1	31 388,9	38 982,6	37 386,4	39 487,8	40 126,6	41 621,3

mil. Eur									
Čistý zisk mil. Eur	407,87	462,10	523,66	582,66	508,59	278,75	513,87	674,24	459,47
Čisté úrokové výnosy mld. Eur	x	0,986	1,148	1,331	1,546	1,561	1,680	1,807	1,614
ROA %	x	1,05	1,27	1,13	0,81	0,47	0,95	1,21	0,79
ROE %	x	17,71	22,34	19,55	13,34	6,54	12,18	14,19	9,09
Čistá úroková marža %	2,87	2,15	2,42	2,36	2,62	2,85	3,04	3,16	2,72
Ukazovateľ prevádzk. efektivity %	x	65,64	54,54	59,20	55,09	59,58	54,56	49,56	58,81

Zdroj: spracovanie a výpočty autora podľa ročných správ NBS a štatistiky SBA

V tabuľke 2 trendovej analýzy je zobrazená dynamika vývoja ukazovateľov ziskovosti, bilančnej štruktúry a čistých úrokových výnosov bankového sektora, z aspektu výkonnosti a stability od vstupu SR do EÚ do roku 2012. Podľa údajov NBS (2011,2012) zisk bankového sektora po útlme v r. 2009 (pokles takmer o 51 %) dosiahol v roku 2010 úroveň 513,9 mil. Eur. Medziročne stúpol čistý zisk bánk takmer dvojnásobne. Najväčší podiel na náraste zisku mal nárast čistých úrokových výnosov z dôvodu rastu objemu poskytnutých úverov (najmä úverov na bývanie segmentu obyvateľstvo) za priaznivé, pomerne nízke úrokové sadzby na trhu a nárast výnosov z retailových transakcií. Pomerne priaznivé obdobie pokračovalo aj v rokoch 2010 a 2011 v nadväznosti na globálny ekonomický vývoj. Rok 2012 znamenal opätovné zníženie ukazovateľov ziskovosti a a prehlbovanie rizík.

Vývoj na finančných trhoch a ekonomický rast v SR, EÚ a vo svete sú faktory, ktoré výrazne ovplyvňujú stabilitu bankového sektora SR. K zlepšeniu makroekonomickej situácie vo svete prispela aj určitá stabilizácia globálnych finančných trhov a bankových sektorov vo väčšine štátov. Rok 2010 bol označovaný za rok ekonomického oživenia a oživenia úverovej aktivity bankového sektora z pohľadu vývoja bankovej bilancie, pričom sa posilnila jeho finančná pozícia, stabilita, ziskovosť a vzrástli čisté úrokové výnosy. Bankový sektor zaznamenal rast objemu vkladov od klientov aj úverov, poskytnutých klientom a rástol aj objem zdrojov, ktorý bol poskytnutý do reálnej ekonomiky. V rokoch 2011-2012 došlo k spomaľovaniu globálneho ekonomického vývoja a znižovaniu ukazovateľov ziskovosti bankového sektora.

3.2 Faktory finančnej stability bankového sektora v SR - regresná a korelačná analýza a konštrukcia modelov

Na skúmanie vývoja finančnej stability z aspektu vývoja ziskovosti bánk v súvislosti s overovaním H_1 a pre konštrukciu *modelu čistého zisku bankového sektora* sme na regresné modelovanie využili vybrané parametre v ekonomickom časovom rade 12 rokov (2001-2012) a pre konštrukciu *modelu kapitálovej primeranosti vlastných zdrojov* komerčných bánk za 9 rokov (2004-2012), ktoré sú uvedené v tabuľke 1.

Očakávame, že s rastom nezamestnanosti klesá čistý zisk bankového sektora, so stratou zamestnania sa zhoršuje bonita klientov a schopnosť splácania bankových úverov a iných záväzkov klientov, narastá kreditné riziko, miera nesplácaných úverov a potreba zvyšovania kapitálovej primeranosti bánk. Bonitu klientov tak možno teoreticky odvodiť aj od vývoja miery nezamestnanosti v ekonomike.

V rámci regresného modelovania sme odhadovali parametre lineárneho regresného *modelu* Mod_1 , kde bola závisle premenná čistý zisk bankového sektora v mil. Eur (Y_1) a nezávisle premenné tempo rastu HDP v % (X_1 v čase t) a miera nezamestnanosti v % (X_2 v čase t). Odhadli sme regresnú rovnicu v nasledovnom tvare:

$$Y_1 = 628.813 + 15.3612 * X_1 - 16.1963 * X_2 \quad (2)$$

Model 1:OLS, using observations 2001-2012 (T = 12)

Dependent variable: Y_1

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-ratio</i>	<i>p-value</i>	
const	628.813	132.587	4.7426	0.00106	***
X_2	-16.1963	8.4009	-1.9279	0.08596	*
X_1	15.3612	6.94029	2.2133	0.05415	*

Zdroj: výpočty autora v programe GRETL

Mean dependent var	458.5102	S.D. dependent var	111.3548
Sum squared resid	67052.93	S.E. of regression	86.31527
R-squared	0.508406	Adjusted R-squared	0.399162
F(2, 9)	4.653886	P-value(F)	0.040948
Log-likelihood	-68.79725	Akaike criterion	143.5945
Schwarz criterion	145.0492	Hannan-Quinn	143.0559
rho	0.324432	Durbin-Watson	1.316522

Zdroj: výpočty autora v programe GRETL

Model je ako celok štatisticky významný podľa F-testu na hladine významnosti 5 %. Jednotlivé parametre modelu majú očakávaný smer závislosti. Pri zvyšovaní ekonomického rastu o 1 percentuálny bod, jednu jednotku, rastie čistý zisk bankového sektora o 15,4 mil. Eur, za predpokladu nemennosti ostatných parametrov. Pri raste miery nezamestnanosti o 1 percentuálny bod, klesá zisk bánk o 16,2 mil. Eur, za predpokladu nemennosti ostatných parametrov. Odhad konštanty je štatisticky významný na hladine významnosti 5%, odhad

parametra ekonomického rastu na hladine 6 % a nezamestnanosti na hladine 9%. Model ako celok vysvetľuje 39,9% variability závislej premennej (adjusted R²). Variabilita čistého zisku je ovplyvňovaná aj inými faktormi, ktoré sme do modelu nezahrnuli. Na základe vykonaného LM testu sme prijali nulovú hypotézu o neprítomnosti autokorelácie rezíduí. Na základe vykonaného White testu sme prijali nulovú hypotézu o neprítomnosti heteroskedasticity rezíduí.

Pre konštrukciu regresného modelu kapitálovej primeranosti vlastných zdrojov sme odhadovali parametre lineárneho regresného modelu *Mod₂*, kde bola závisle premenná kapitálová primeranosť vlastných zdrojov (Y₂) v % a nezávisle premenné podiel zlyhaných úverov v % (X₃ v čase t) a miera nezamestnanosti (X₂ v čase t) v %, ktoré reprezentujú vývoj kreditného rizika. Odhadli sme regresnú rovnicu v nasledovnom tvare:

$$Y_2 = 11.2012 - 1.57211 * X_3 + 0.966365 * X_2 \quad (3)$$

Model 2:OLS, using observations 2004-2012 (T = 9)

Dependent variable: Y₂

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-ratio</i>	<i>p-value</i>	
const	11.2012	5.58942	2.0040	0.09192	*
X ₃	-1.57211	0.27292	-5.7603	0.00119	***
X ₂	0.966365	0.260367	3.7116	0.00995	***

Zdroj: výpočty autora v programe GRETL

Mean dependent var	4.445556	S.D. dependent var	5.351523
Sum squared resid	20.01108	S.E. of regression	1.826247
R-squared	0.912658	Adjusted R-squared	0.883543
F(2, 6)	31.34754	P-value(F)	0.000666
Log-likelihood	-16.36622	Akaike criterion	38.73245
Schwarz criterion	39.32412	Hannan-Quinn	37.45562
rho	-0.013026	Durbin-Watson	1.447831

Zdroj: výpočty autora v programe GRETL

Model je ako celok štatisticky významný podľa F-testu na hladine významnosti 5 %. Jednotlivé parametre modelu majú očakávaný smer závislosti (ak banky očakávajú zhoršenie ekonomických podmienok a zvýšenie úverového rizika, majú povinnosť „predzásobiť sa kapitálom, zvýšiť kapitálovú primeranosť vlastných zdrojov). Pri raste podielu zlyhaných úverov o 1 percentuálny bod, jednu jednotku, klesá kapitálová primeranosť o 1,572 percentuálneho bodu, za predpokladu nemennosti ostatných parametrov. Pri raste nezamestnanosti o 1 percentuálny bod rastie kapitálová primeranosť o 0,966 percentuálneho bodu, za predpokladu nemennosti ostatných parametrov. Odhad konštanty je štatisticky významný na hladine významnosti 10%, odhad ostatných parametrov na hladine 5 %. Model

ako celok vysvetľuje 88,35% variability závislej premennej (adjusted R^2).

Obidva skonštruované modely sú významné pre implikácie v reálnej praxi v SR a pre podobnosť väzieb a závislostí v ekonomike EÚ môžu byť využiteľné aj v iných krajinách EÚ.

Vzhľadom na uvedené analýzy a skonštruované modely možno konštatovať, že jedným z rozhodujúcich faktorov finančnej stability z aspektu rentability bankového sektora je manažment kvality bilančnej štruktúry, t.j. objem aktív celkom (bilančná suma), najmä ich štruktúra a cena s rozhodujúcim podielom výnosových aktív (úverov poskytnutých klientom), ktoré sa v konečnom dôsledku premietajú do tvorby bilančného zisku z dlhodobého hľadiska. Úlohou manažmentu štruktúry aktív a pasív je aj riadiť čistú úrokovú maržu, zmierňovať riziko zmien úrokových sadzieb, ktoré patrí v súčasnosti medzi najzávažnejšie riziká, ktorým sú komerčné banky vystavené, a efektívne riadiť znižovanie kreditného rizika.

3.3 Diskusia, trendy vývoja finančnej stability

Viacere trendy v bankovom sektore SR od roku 2010 naznačujú, že tento sektor zaznamenal zlepšenie vo viacerých ukazovateľoch, najmä v miere ziskovosti a kvalite aktív bilančnej štruktúry. Bola preukázaná dynamika vývoja viacerých ukazovateľov v ekonomických časových radoch. Porovnateľné výsledky zaznamenali aj viaceré bankové sektory krajín EÚ, ako uviedla analýza NBS. Ako bolo uvedené, generovanie zisku na dlhodobom základe je jedným z nevyhnutných faktorov finančnej stability, konkurencieschopnosti a dynamiky rastu komerčných bánk. Možno poukázať na to, že rastúca rentabilita a výkonnosť bankového sektora majú pozitívny vplyv nielen na stabilitu a rast bankového sektora, ale aj na stabilitu a rast celej ekonomiky. Zisk sa následne premieta do vývoja globálnych finančných ukazovateľov ziskovosti, ktoré od roku 2010 zaznamenali zlepšenie. Za ďalšie dôležité faktory finančnej stability bankového sektora možno pokladať: efektívny manažment alokácie kapitálu, manažment dlhodobej rentability, manažment úrokových sadzieb, manažment kvality bilančnej štruktúry, manažment kreditného rizika. V nadväznosti na globálnu krízu možno zaznamenať obrat bankového sektora v prioritách, ktorými sú: efektívnejší manažment likvidity, alokácie kapitálu a kvality bilančnej štruktúry, najmä úverového portfólia, manažment čistej úrokovej marže. Trendy vývoja z hľadiska stability na strane pasív sú reprezentované rýchlejším rastom primárnych vkladov ako úverov - Loan to deposit ratio, v SR je priemer 88%, čo je priaznivý trend podľa EBF. Vývojové trendy na strane aktív predstavuje pokračujúci trend rastu úverov najmä v retailovej oblasti (pozitívny trend), ale aj narastanie zaťaženia domácností úverovými splátkami v pomere k disponibilným príjmom a potenciálnou hrozbou straty zamestnanosti (negatívny trend).

Výška kapitálu komerčnej banky premietnutá v koncepcii kapitálovej primeranosti vlastných zdrojov predstavuje meradlo jej finančnej sily a finančného zdravia. Možno poukázať na to, že doterajšie regulačné pravidlá kapitálovej primeranosti Bazilej II boli v praxi nepostačujúce, keďže zlyhali pri ochrane bánk ako veriteľov proti insolventnosti v čase globálnej finančnej krízy v rokoch 2007-2009. Centrálni regulátori preto prepracovali doterajšie pravidlá a v septembri 2010 bola odsúhlasená nová reforma regulácie kapitálových pravidiel, t.j. posilnenie svetových kapitálových štandardov a zvýšenie kvality regulácie pod názvom Bazilej III s účinnosťou od roku 2013. Bazilejská komisia pre bankový dohľad rozloží splnenie nových nárokov na kapitálovú primeranosť a povinné minimálne množstvo likvidity v časovej lehote do roku 2019, aby zmiernila dopady na bankový sektor a finančné trhy. Cieľom je posilniť globálny makroekonomický a finančný dohľad a zmierňovať prejavy finančnej nestability. Hlavnou otázkou je, ako nové pravidlá ovplyvnia náklady, dostupnosť úverovania a rentabilitu bánk v dlhodobejšom meradle.

4 ZÁVER

V tejto štúdií sme analyzovali vývoj vybraných faktorov finančnej stability bankového sektora z aspektu ziskovosti vo vzťahu k vybraným ukazovateľom bilančnej štruktúry a indikátorom rastu ekonomiky prostredníctvom realizovaných analýz za časové obdobie deväť alebo dvanásť rokov. Možno zdôrazniť, že rozvoj a trend vývoja bankového sektora bol v rokoch 2004-2008 pozitívny a značne podobný pozitívnemu vývoju slovenskej ekonomiky v období ekonomického rastu. Až rok 2009 priniesol negatívne trendy v sektore, nastal výrazný pokles aktivít v kontexte postupujúcich dopadov globálnej finančnej a ekonomickej krízy. Pri zhoršovaní ekonomického vývoja vo svete aj v SR vzrastajú v komerčných bankách náklady na krytie úverových strát, tvorbu opravných položiek a zvyšuje sa nákladovosť získavania bankových zdrojov pre aktívne obchody, čo ovplyvňuje aj vývoj ziskovosti a finančnej stability bankového sektora v ďalších rokoch. Možno poukázať na to, že pozitívna zmena trendu vývoja nastala v priebehu roka 2010 a 2011. Roky 2010 a 2011 priniesli oživenie globálnej ekonomiky, zlepšenie ekonomiky EÚ, čo sa premietlo aj v oživení podnikateľských aktivít, zvýšení ziskovosti a celkovej výkonnosti bankového sektora.

Hlavné zistenia: Testovaním závislostí v rámci regresnej a korelačnej analýzy sme zistili, že teoretické predpoklady vzájomnej závislosti a podmienenosti rozvoja bankového sektora, meraného vývojom ziskovosti a vývoja reálnej ekonomiky, meraného tempom rastu HDP, za sledované časové obdobie dvanásť rokov, sa potvrdili aj v reálnej praxi. Pri konštruovaní regresných modelov sme zostavili *regresné modely, korešpondujúce s reálnym vývojom v SR (Mod₁, Mod₂)*. Významný je model čistého zisku bankového sektora v makroekonomickom prostredí (*Mod₁*) a kvantifikácia vplyvu faktorov rastu čistého zisku prostredníctvom skúmaných faktorov. Model kapitálovej primeranosti *Mod₂* je odrazom finančného zdravia bankového sektora v SR. Najvýznamnejší vplyv na nárast kreditného rizika má rast podielu zlyhaných úverov klientov a zvyšovanie miery nezamestnanosti v ekonomike.

Podľa praktických skúseností a teoretických hodnotení nebol zatiaľ vyvinutý žiadny definitívny model bankového úverového manažmentu a bankovej rentability na trhu. Modely budú vždy rozširované o alternatívy najvhodnejšieho ziskového riešenia aktívnych a pasívnych úverových obchodov s prihliadnutím na spôsoby regulácie zo strany centrálnych regulátorov. Výsledky skúmania v rámci regresného modelovania s aplikáciou na podmienky SR preukazujú ekonomické a štatistické závislosti determinujúcich faktorov stability v reálnej finančnej praxi a predstavujú implikácie pre ekonomické rozhodnutia. Faktory kvality bankových aktív prostredníctvom znižovania kreditného rizika vykazujú *spoločné črty* aj pre bankové sektory iných krajín EÚ v kontexte vzniku globálnej krízy, postupujúcich dôsledkov krízy a globálnych zmien na základe existencie podobných väzieb a závislostí. Tieto faktory môžu byť využité pri predchádzaní rizikám a budovaní finančnej stability, konkurencieschopnosti a odolnosti bankového sektora voči krízam. ECB začala v novembri 2013 komplexné hodnotenie bánk v rámci príprav na plnenie úloh v oblasti jednotného mechanizmu dohľadu. Hodnotenie pozostáva z troch častí: i) hodnotenie rizík z hľadiska dohľadu, na kvantitatívne a kvalitatívne posúdenie hlavných rizík, vrátane rizík likvidity, zadlženia a financovania, ii) preskúmanie kvality aktív vrátane primeranosti oceňovania aktív a kolaterálu, iii) záťažové testovanie na preskúmanie odolnosti bankových súvah v rámci záťažových scenárov. Jednotné komplexné hodnotenie predstavuje približne 85 % bankového systému eurozóny a má posilniť transparentnosť, dôveru súkromného sektora v stabilitu komerčných bánk v eurozóne a v kvalitu ich súvah.

Použitá literatúra (References)

1. ARLT, J., ARLTOVÁ, M. : Ekonomické časové rady. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2009. ISBN 978-80-86946-85-6.
2. BOBÁKOVÁ, V. 2003: Možnosti zvyšovania rentability komerčnej banky. In: Biatic. 2003, roč. 11, č. 4, s. 26-29. ISSN 1335 – 0900.
3. DE HAAS, R., Ferreira, D., Taci, A. : What determines the composition of banks loan portfolios? Evidence from transition countries. In: Journal of Banking & Finance. 2010, Vol.34, No.2, pp. 388-398. ISSN 0378-4266.
4. EBNOTHER, S., VANINI, P. : Credit portfolios: What defines risk horizons and risk measurement? In: Journal of Banking & Finance. 2007, Vol. 31, No. 12, pp. 3663–3679. ISSN 0378-4266.
5. HUME, M., SENTENCE, A.: The global credit boom: Challenges for macroeconomics an policy. In: Journal of International Money and Finance. The Global Financial Crisis: Causes, threats and opportunities. 2009, Vol. 28, No.8, pp. 1426-1461. ISSN 0261-5606.
6. LAJČIN, D., FRAKOVSKÝ, M., ŠTEFKO, R.: Možnosti predikcie správania manažérov pri zvládaní náročných situácií v manažérskej práci. In: Ekonomický časopis. 2012, roč. 60, č. 8, s.835-853. ISSN 0013-3035.
7. LIAO, H., CHEN, T., LU, CH.: Bank credit risk and structural credit models: Agency and information asymmetry perspectives. In: Journal of Banking & Finance. 2009, Vol. 33, No.8, pp. 1520–1530. ISSN 0378-4266.
8. MARCUCCI, J., QUAGLIARIELLO, M. : Asymmetric effects of the business cycle on bank credit risk. In: Journal of Banking & Finance. 2009, Vol. 33, No. 9, pp. 1624-1635. ISSN 0378-4266.
9. OCHOTNICKÝ, P., LAJZOVÁ, B., KISEĽÁKOVÁ, D.: Cenová konkurencieschopnosť a zdanenie energetických vstupov. In: Ekonomický časopis. 2011, roč. 59, č. 8, s.786-801. ISSN 0013-3035.
10. POLIDAR, V. : Management bank a bankovních obchodů. Praha: EKOPRESS, 1995. ISBN 80-85378-03-5.
11. POLOUČEK, S. a kol.: Bankovníctví. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-462-7.
12. RAMKE, Ch. : Credit Risk Management in Banking Institutions. In: E+M Ekonomie a Management. 2006, č.4, pp. 112–119. ISSN 1212-3609.
13. REVENDA, Z. a kol.: Peněžní ekonomie a bankovníctví. 4. vydání. Praha: Management Press, 2009. ISBN 978-80-72611-324.
14. SIVÁK, R., GERTLER, Ľ., KOVÁČ, U. : Riziká vo financiách a v bankovníctve. 1. vyd. Bratislava: Sprint dva, 2009. ISBN 978-80-89393-03-9.
15. NBS - Analýza slovenského finančného sektora, NBS, 2012.[online].[cit.2013-11-10].Dostupné na:http://www.nbs.sk/_img/Documents_/Dohlad/ORM/AnalyzySFS2012.pdf

Kontaktné údaje

doc. Ing. Dana KISEĽÁKOVÁ, PhD.
Katedra financií a účtovníctva
Fakulta manažmentu
Prešovská univerzita v Prešove
Konštantínova 16 080 01 Prešov Slovenská republika
email: dana.kiselakova@unipo.sk

RIZIKO BANKOVÉHO PODNIKANIA V KONTEXTE EKONOMICKÉHO PROSTREDIA

RISK OF BANKING BUSINESS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC ENVIRONMENT

Mária Klimiková, Martin Vovk
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Cieľom predloženého príspevku je analýza dopadov prebiehajúcej finančnej krízy na riadenie komerčnej banky. Súčasná finančná kríza upozornila na skutočnosť, že nebol vytvorený systém riadenia finančných inštitúcií pre krízové obdobie a bolo vytvorených málo pravidiel a opatrení, ktoré by sa mali prijať v prípade výskytu bankovej krízy. Absencia účinných nástrojov na riadenie inštitúcií v kríze často viedla až do stavu, že bolo potrebné použiť verejné prostriedky na obnovu dôvery v bankový sektor, aby sa tak zabránilo ešte väčším negatívnym dopadom na reálnu ekonomiku. Nedostatky v oblasti nástrojov na riešenie krízových situácií finančných inštitúcií poukázali na potrebu vytvoriť systém pre včasné a efektívne intervencie do problémovej inštitúcie. Súčasne sa opatrenia na úrovni regulácie a dohľadu rozpracovávajú v aktivitách manažmentu bánk, ktoré sa sústreďujú na vytvorenie vlastného systému pre riešenie krízových situácií. Pre splnenie cieľa bude analyzovaný vplyv finančnej krízy na bankový sektor a následne na vybraných častiach legislatívy EU z oblasti bankovej regulácie bude analyzovaný dopad na komerčné banky.

Kľúčové slová – obozretné podnikanie, banková kríza, banková regulácia, krízový manažment bánk

Abstract

The aim of the paper is an analysis of impacts of the existing financial crisis on the management of a commercial bank. The present financial crisis has drawn attention to the fact that there was no system of management of financial institutions for the crisis period created and only few rules and measures which should be applied in the case of emergence of a bank crisis were formed. The absence of effective instruments to manage institutions in the period of crisis often resulted in the necessity of using public means to restore confidence in the banking sector to prevent even higher negative impacts on the real economy. The drawbacks in the sphere of instruments for solving the crisis situations of financial institutions have shown the need to create a system for an early and effective intervention in the problem institution. The measures at the level of regulation and supervision are simultaneously being elaborated in the management activities of the banks, which are creating their own systems for solving crisis situations. To meet this aim, the influence of the financial crisis on the banking sector will be analyzed, and consequently the impact on commercial banks will be analyzed in the selected parts of the EU legislation in the sphere of banking regulation.

Key words – prudential, banking crisis, banking regulation, crisis management of bank

1 BANKOVÉ PODNIKANIE V KONTEXTE EKONOMICKEJ KRÍZY

Po prepuknutí prebiehajúcej finančnej a ekonomickej krízy vyšlo najavo, že nejestvuje žiadny systém riadenia finančných inštitúcií v kríze a že bolo prijatých veľmi málo pravidiel, ktoré by mohli určiť, ktoré opatrenia by sa mali prijať v prípade bankovej krízy. Absencia účinných nástrojov na riadenie inštitúcií v kríze často viedla k tomu, že bolo potrebné použiť verejné prostriedky na obnovu dôvery, aby sa tak zabránilo dominovému efektu krachujúcich spoločností s ich negatívnym dopadom na reálnu ekonomiku. Nedostatky v oblasti nástrojov na riešenie krízových situácií finančných inštitúcií poukázali na potrebu vytvoriť systém s nástrojmi na včasnú a efektívnu intervenciu do problémovej inštitúcie pre zabezpečenie kontinuity jej základných funkcií. Súčasne s opatreniami na úrovni regulácie a dohľadu sa aktivity manažmentu bánk sústreďujú na vytvorenie vlastného systému pre riešenie krízových situácií.

Krízové riadenie ako nový odbor riadenia možno definovať ako identifikáciu hrozieb pre organizáciu a pre jej zúčastnené subjekty (napr. akcionárov) a ako metódu alebo súhrn metód použitých s cieľom vysporiadať sa s týmito hrozbami. Vzhľadom na nepredvídateľnosť globálnych udalostí musia byť organizácie schopné vyrovnávať sa s potenciálnymi drastickými zmenami v oblasti podnikania. Krízový manažment často požaduje vykonanie rozhodnutí v krátkom časovom horizonte, neraz až potom, keď krízová udalosť už nastala, čo vyvoláva potrebu venovať sa jeho plánovaniu.

V neposlednom rade na krízové riadenie bánk vplyvajú aj legislatívne zmeny, ktoré vytvárajú mantinely pre nastavovanie jednotlivých parametrov pre krízové riadenie bánk. V súčasnom období je bankový sektor vystavený tlaku veľkých legislatívnych zmien nielen u nás, ale v rámci celej Európskej únie. Jednotlivé krajiny a samozrejme aj jednotlivé komerčné banky sú postavené pred časť už planej legislatívy (CRD IV. a CRR), ako aj časť legislatívy, ktorá je v procese finálneho spracovávania a schvaľovania (jednotlivé ITS a RTS), ktoré sú predmetom 3. kapitoly.

Posledná kríza finančných inštitúcií vrcholila v septembri a v októbri v roku 2008, keď niekoľko celosvetovo významných finančných inštitúcií zlyhalo, skrachovalo resp. boli získané inými inštitúciami pod nátlakom alebo boli predmetom vládneho prevzatia. Išlo predovšetkým o Lehman Brothers, ktorého krach 15.9.2008 krízu odštartoval a nasledovali inštitúcie ako Merrill Lynch, Fannie Mae, Freddie Mac, Washington Mutual, Wachovia, AIG.

Ako reakcia na tieto zlyhania finančných reakcií prišli opatrenia zo strany vládnych inštitúcií, ako:

- Dodd-Frankov zákon o reforme Wall Street a o ochrane spotrebiteľa,
- Volkerovo pravidlo,
- dodatok senátorky Collinsovej,
- smernica Európskeho parlamentu a Rady, ktorou sa stanovuje rámec pre ozdravenie a riešenie krízových situácií úverových inštitúcií a investičných spoločností,
- správa expertnej skupiny Európskej komisie o štrukturálnej reforme bánk (tzv. Liikanenova správa),
- záverečná správa Nezávislej komisie pre bankovníctvo (tzv. Vickersova správa).

2 OPATRENIA VLÁDNYCH INŠTITÚCIÍ V USA A EURÓPE

2.1 Dodd – Frankov zákon

Legislatívna úprava, t.j. Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act, vstúpili do platnosti v USA v júni v roku 2010. Tento súbor zákonov a ustanovení podstatným spôsobom reformuje celý finančný sektor v USA, keďže tento zákon si kladie za cieľ obnoviť dôveru verejnosti vo finančný systém, zabrániť vzniku nových finančných kríz, pomôcť identifikovať budúce špekulatívne bubliny. Dodd-Frankov zákon upravuje aj limity veľkosti jednej bankovej alebo nebankovej spoločnosti podliehajúcej dohľadu. Súčasná legislatíva obmedzuje iba percentuálny podiel na objeme národných depozít, ktorý môže byť v držaní jednej bankovej spoločnosti, a to na 10% (tzv. Reigle-Neilov deposit cap). Nový zákon k týmto limitom pridáva ďalší limit, ktorý je založený na celkových pasívach očistených o regulátorom požadovaný minimálny kapitál bankových spoločností, sporiteľní a všetkých regulovaných nebankových finančných spoločností. Zákon potom priamo zakazuje fúzie alebo akvizície, ak by vznikla spoločnosť, ktorej celkové konsolidované pasíva by boli vyššie ako 10% celkových konsolidovaných pasív všetkých bankových a finančných spoločností.

Významné sú tiež úpravy Dodd-Frankovho zákona v oblasti ochrany spotrebiteľa. Bol zriadený Bureau of Consumer Financial Protection, ktorého hlavnou úlohou je tvorba pravidiel a kontrola ich dodržiavania v oblasti škodlivých a neprimeraných finančných praktík, kontrola poskytovania hypotekárnych úverov, dohľad nad dodržiavaním všetkých zákonov na ochranu spotrebiteľa a iné.

2.2 Volkerov plán

Volkerov plán je ďalším krokom americkej administratívy, ktorý by mal eliminovať vznik novej finančnej krízy. Hlavným princípom plánu je zakázať depozitným inštitúciám a ich dcérskym spoločnostiam obchodovať na vlastný účet, nadobúdať a vlastníť majetok, partnerstvo a iné majetkové záujmy v hedžových fondoch ako aj v private equity fondoch.

V prípade obchodovania na vlastný účet, Volkerov plán zakazuje poisteným depozitným inštitúciám a ich dcéram obchodovanie na vlastný účet s dlhovými a majetkovými cennými papiermi, s komoditami, s derivátmi a s ostatnými finančnými inštrumentmi. Výnimku tvoria transakcie, ako sú obchodovanie s vládnyimi dlhopismi, komunálnymi obligáciami a dlhopismi federálnych hypotekárnych, vládou sponzorovaných podnikov, s upisovaním cenných papierov a transakcie na účet klienta. Rovnako sa povoľujú operácie súvisiace so znižovaním miery rizika a hedžingom v oblasti malého a stredného podnikania a investície zvyšujúce tzv. verejný blahobyt (investície do zdravotníctva, výskumu a vzdelávania a pod). Obmedzenie v oblasti investičných fondov sa týka zákazu aktivít, ako je zakladanie, riadenie a manažovanie investičných fondov. Povoľené budú len činnosti spojené s investičným poradenstvom, pokiaľ banka nemá vo fonde svoje finančné záujmy. Samotná implementácia Volkerovho pravidla je v kompetencii Rady pre finančnú stabilitu s účinnosťou dva roky po zavedení Dodd-Frank zákona.

2.3 Senátorka Collinsová a jej dodatok

Dodatok senátorky Collinsovej k Dodd-Frankovmu zákonu upravuje požiadavky v oblasti rizikového a požičaného kapitálu pre bankové holdingové spoločnosti, sporiteľne a systémovo dôležité nebankové finančné spoločnosti. Ide hlavne o kapitálové požiadavky založené na riziku, t.j. podiel zložiek regulátórneho kapitálu na rizikovo vážených aktívach a požiadavky na pákový efekt kapitálu t.j. podiel zložiek regulátórneho kapitálu na priemerných celkových aktívach.

Dodatok senátorky Collinsovej ďalej zavádza povinnosť presunúť hybridné cenné papiere z kapitálu Tier 1 do Tier 2 kapitálu, keďže FED pred prijatím tohto zákona umožňoval

bankovým holdingovým spoločnostiam, aby zahŕňali niektoré hybridné cenné papiere do Tier 1 kapitálu.

2.4 Smernica Európskeho parlamentu a Rady

Európska komisia (ďalej EK) prijala v júni v roku 2012 návrh smernice, ktorou sa stanovuje rámec pre ozdravenie a riešenie krízových situácií úverových a investičných spoločností. Tento návrh sa zaoberá krízovým riadením (prípravou, ozdravením a riešením krízových situácií) vo vzťahu ku všetkým úverovým inštitúciám a určitým investičným spoločnostiam. Rozsah pôsobnosti návrhu je totožný s rozsahom pôsobnosti smernice o kapitálových požiadavkách (ďalej aj CRD), v ktorej sa zosúladujú obozretnostné požiadavky pre inštitúcie, vrátane finančných inštitúcií zahrnutých v bankovej skupine a obozretnostné požiadavky pre investičné spoločnosti. V spomínanom návrhu sa od členských štátov vyžaduje, aby právomoci riešiť krízové situácie preniesli na orgány verejnej správy. S cieľom zaručiť včasné realizovanie cieľov rámca sa neuvádza konkrétny orgán pre riešenie krízových situácií, pretože to nie je nevyhnutné na zaručenie účinného riešenia a bolo by to bolo v rozpore s ústavným a správnym poriadkom jednotlivých členských štátov. Určenie orgánov pre riešenie krízových situácií (napríklad národné centrálné banky, orgány finančného dohľadu, systémy ochrany vkladov, ministerstvá financií alebo osobitné orgány) sa ponecháva na členské štáty.

Orgány poverené riešením krízových situácií budú musieť mať primerané know-how, personálne zabezpečenie ako aj zdroje na riadenie riešenia krízových situácií bánk na vnútroštátnej, ako aj na cezhraničnej úrovni. Vzhľadom na pravdepodobnosť konfliktov záujmov sa splnomocňuje funkčné oddelenie činností riešenia krízových situácií od iných činností ktoréhokoľvek verejného orgánu. Plány riešenia krízových situácií majú zabezpečiť, aby sa pri riešení krízovej situácie inštitúcie minimalizovalo vystavenie daňových poplatníkov stratám z podpory na posilnenie platobnej schopnosti, pričom sa ochránia nevyhnutné ekonomické funkcie. V pláne riešenia krízových situácií, ktorý orgány pre riešenie krízových situácií pripravujú v spolupráci s orgánmi dohľadu za normálnych okolností, budú stanovené možnosti riešenia krízových situácií inštitúcie s celým radom scenárov vrátane systémovej krízy. Takéto postupy by mali obsahovať podrobné informácie o uplatňovaní nástrojov na riešenie krízových situácií a o spôsoboch zaistenia kontinuity kritických funkcií. Plány riešenia krízových situácií na úrovni skupiny budú obsahovať plán pre skupinu, ako aj plány pre každú inštitúciu v rámci skupiny.

2.5 Liikanenova správa

Správa expertnej skupiny EK o štrukturálnej reforme bánk označovaná aj ako Liikanenova správa, publikovaná v októbri v roku 2012, bola vypracovaná skupinou expertov pod vedením guvernéra fínskej centrálnej banky Erkki Liikanena. Samotná správa je súborom odporúčaní a mala by byť základom pre nové smernice EÚ, ktorých cieľom je posilniť bankový sektor v jednotlivých členských štátoch. Úlohou bolo posúdiť, či by ďalšie reformy priamo zamerané na štruktúru jednotlivých bánk znížili pravdepodobnosť a negatívny vplyv zlyhania bánk a či by zaistili nepretržitosť dôležitých hospodárskych funkcií a lepšie chránili zraniteľných klientov v prípade krachu.

Liikanenova skupina vidí hlavný dôvod vzniku a rozšírenia súčasnej krízy do ďalších krajín predovšetkým v tom, že podstúpenie rizika nebolo prispôbené adekvátnej ochrane kapitálu, a silné väzby medzi finančnými inštitúciami vytvorili vysokú úroveň systémového rizika. Skupina expertov dospela k výslednému návrhu, ktorý sa venuje piatim základným okruhom opatrení, ktorými sú:

1. povinné odčlenenie rizikových obchodných aktivít, t.j. aby obchodovanie na vlastný účet a všetky aktíva a derivátové pozície boli zaradené do samostatného právneho subjektu, ktorým môže byť obchodník s cennými papiermi alebo banka v rámci bankovej skupiny. Cieľmi, ktoré sa týmto odčleneniami dosiahnu, sú predovšetkým limitovať bankové skupiny v tom, aby prijali nadmerné riziko a zároveň narábali s poistenými vkladmi, zabrániť krytiu strát vzniknutých z rizikovej obchodnej činnosti, z prostriedkov depozitnej činnosti, a teda obmedziť spoluúčasť daňových poplatníkov na znášaní strát, predchádzať nadmernému poskytovaniu úverov do iných finančných činností, čo je na úkor nefinančných sektorov hospodárstva, znížiť prepojenosť medzi bankami a tieňovým bankovým sektorom, udržať schopnosti bánk efektívne poskytovať širokú škálu finančných služieb pre svojich zákazníkov;
2. ďalšia separácia činností podmienených v pláne ozdravenia, teda zostavovanie efektívnych plánov ozdravenia a plánov riešenia krízových situácií si môže v niektorých prípadoch vyžadovať širší rozsah oddeliteľných činností, než tých, ktoré sa odčlenia v rámci povinného odčlenenia. Dohliadajúci orgán by mal mať právomoc požadovať, aby banka zmenila svoju právnu alebo prevádzkovú štruktúru;
3. možné dodatky k použitiu bail-in inštrumentov ako nástroja riešenia, čím sa zlepši schopnosť banky absorbovať stratu. Možnosť odpísať pohľadávky nezabezpečených veriteľov alebo previesť pohľadávky do vlastného imania v procese riešenia krízovej situácie má zásadný význam v zabezpečení účasti investorov pri krytí nákladov na rekapitalizáciu alebo odškodnenie vkladateľov;
4. prehľad kapitálových požiadaviek na finančné aktíva a na hypotéky. Ide o zavedenie masívnych kapitálových požiadaviek novo vytvorených rizikových subjektov, ktoré vznikli v dôsledku odčlenenia rizikových aktivít od retailovej časti banky, aby sa tak kontrolovalo riziko prenesené na materskú skupinu a na celý finančný systém;
5. posilnenie správy a riadenia bánk; predstavenstvo a manažment banky sú zodpovední za kontrolu miery podstupovaného rizika, pretože finančná kríza jasne ukázala, že riadiace a kontrolné mechanizmy bánk zlyhali a došlo k nadmernému riskovaniu hlavne presunmi bankových činností smerom k rizikovejšiemu obchodovaniu na rôznych trhoch. Najvýznamnejším záverom Liikanenovej skupiny je odporúčanie prijať CRD IV ako aj skutočnosť, že zavedenie povinného odčlenenia určitých rizikových finančných aktivít v rámci finančnej skupiny od retailového bankovníctva je nevyhnutné.

2.6 Vickersova správa

Od pádu Northern Rock v septembri v roku 2007 príslušné regulačné orgány Spojeného kráľovstva Veľkej Británie a Severného Írska začali vyhodnocovať fungovanie svojho finančného systému a nastavenie regulácie. Touto úlohou vláda poverila nezávislú komisiu pre bankovníctvo na čele s J. Vickersom, významným anglickým ekonómom a univerzitným profesorom, aby sa vyjadrila k reforme bankového sektora s cieľmi znížiť systémové riziko, zmierniť morálny hazard a znížiť pravdepodobnosť negatívneho dopadu krachu banky na celý systém. Komisia mala za úlohu nájsť spôsob, ako sa vyhnúť prípadnej ďalšej záchranej akcii z peňazí daňových poplatníkov. Odporúčania uvedené v tejto správe mali ďalej za cieľ vytvoriť dlhodobo stabilnejší a konkurencieschopnejší bankový systém v Spojenom kráľovstve Veľkej Británie a Severného Írska.

Skupina je toho názoru, že medzinárodné reformné iniciatívy a programy, ako sú napr. program Basel 3 alebo iniciatívy EÚ, predstavujú významný pokrok, ale zároveň musia byť

podporené aj vnútroštátnymi opatreniami. Medzi takéto významné opatrenie zaradila komisia vytvorenie Ring-fence, čo vychádza z poznatkov z minulosti. Jeho základnou myšlienkou je oddelenie retailového bankovníctva od investičného bankovníctva. Účelom ring-fence je izolovať tie bankové činnosti a služby, ktorých nepretržité poskytovanie je životne dôležité pre hospodárstvo a klientov bánk s cieľom zabezpečiť, aby tieto činnosti neboli ohrozené v dôsledku ostatných vedľajších činností, a že tieto služby sa zachovajú aj v prípade zlyhania banky bez toho, aby bola nutná finančná podpora vlády. V podstate by tieto ring-fencované banky mali za úlohu prijímanie retailových vkladov, poskytovanie platobných služieb a poskytovanie úverov domácnostiam a podnikom. Tak by boli tieto banky univerzálnejšie než súčasné bankové štruktúry a aj ich manažovanie, monitorovanie a regulovanie by bolo podstatne jednoduchšie.

3 RIEŠENIE V EURÓPSKEJ ÚNII

ECB by v rámci jednotného systému dohľadu mala mať rozšírené funkcie a právomoci, napríklad udeľovať povolenia úverovým inštitúciám, zodpovedať za dodržiavanie kapitálových požiadaviek a požiadaviek na pákový efekt a likviditu a vykonávanie dohľadu nad finančnými konglomerátmi.

Centrálne banky zároveň budú môcť v prípade, že niektorá inštitúcia porušuje regulačné kapitálové požiadavky alebo keď hrozí, že ich poruší, vykonávať opatrenia tzv. včasnej intervencie a to požadovaním prijatia nápravných opatrení.

Európska centrálna banka nakoniec dostala právo priameho dohľadu nad 150 – 200 bankami eurozóny s aktívami v hodnote viac ako 30 miliárd eur, alebo ak predstavujú viac ako pätinu hospodárskeho výkonu domácej krajiny. Centrálna banka však bude môcť dohliadať aj na menšie banky v prípade, že sa vyskytnú problémy.

Na účely dohľadu vznikne osobitná rada, v rámci ktorej bude mať každý zúčastnený štát jeden hlas. Rozhodovať sa bude jednoduchou väčšinou.

Ministri ďalej vyriešili otázku konfliktu záujmov medzi úlohou supervízora a správcu menovej politiky. Mal by vzniknúť sprostredkujúci medzičlánok, ktorý bude riešiť prípadné spory s národnými orgánmi dohľadu.

Londýn dosiahol zmenu hlasovacích pravidiel v rámci Európskeho úradu pre bankovníctvo (EBA). Keď bude orgán rozhodovať o nových pravidlách a štandardoch, musia byť schválené väčšinou krajín eurozóny a zároveň väčšinou štátov mimo nej, teda na základe dvojitej väčšiny.

V nasledujúcich mesiacoch sa bude pokračovať v rozvíjaní ďalších dvoch pilierov bankovej únie. Okrem dohľadu ide o mechanizmus bankovej rezolúcie, čiže ozdravovania bánk v prípade, že sa dostanú do veľkých problémov.

Tretím pilierom, o ktorom sa bude ďalej rokovať, je vytvorenie spoločného systému garancie vkladov v bankách. Lídri v záveroch Európskej rady 13. – 14. decembra 2012 naliehavo vyzvali spoluzákonodarcov, aby sa na návrhu smernice o ozdravení a riešení krízových situácií a na návrhu smernice o systémoch ochrany vkladov dohodli.

Európska komisia predložila návrh mechanizmu riešenia krízových situácií. V rámci neho by ECB ako orgán dohľadu (pozri aj jednotný mechanizmus bankového dohľadu) bola zodpovedná za identifikovanie banky z krajín bankovej únie s vážnymi ťažkosťami, ktoré treba riešiť.

Komisia navrhuje vytvorenie jednotnej rady na riešenie krízových situácií, ktorú by okrem zástupcov ECB a Komisie tvorili predstavitelia vnútroštátnych orgánov štátov, kde má banka svoje hlavné sídlo, pobočky a/alebo dcérske spoločnosti. Pri analýze a vymedzení spôsobu riešenia krízovej situácie banky by mala rozsiahle právomoci.

Určovala by nástroje a rozhodovala či je nevyhnutné angažovanie jednotného rezolučného fondu. Ten by sprístupňoval strednodobú finančnú podporu pri reštrukturalizácií problémových bánk. Podľa návrhu by ho tvorili príspevky z bankového sektora, pričom by nahrádzal takéto vnútroštátne fondy krajín bankovej únie, tak ako to uvádza návrh smernice o ozdravení a riešení krízových situácií bánk.

Vnútroštátne orgány riešenia krízových situácií by potom pod dohľadom jednotnej rady plán implementovali. V prípade, že by na národnej úrovni nedochádzalo k dodržiavaniu rozhodnutí rady, mohla by posielat' vykonávacie príkazy priamo do problémových bánk.

Podľa predbežného plánu by sa mechanizmus mal začať uplatňovať od januára 2015, spolu so smernicou o ozdravení a riešení krízových situácií bánk. Inštitúcie sa chcú dohodnúť do konca roka 2013.

3.1 CRD IV.

CRD IV. – Credit Requirement Directive IV. predstavuje legislatívnu normu, ktorá rámcovo upravuje podmienky pre nastavenie podmienok fungovania v rámci parametrov obozretného podnikania v Európskej únii. Vymedzuje jednotlivé právomoci príslušných orgánov dohľadu nad dohliadanými subjektami; špecifikuje podmienky pre udeľovanie licencií; výšku počiatočného kapitálu; sankcie a i.

Okrem iného zavádza viacero kvantitatívnych ako aj kvalitatívnych nástrojov na predchádzanie makroprudenciálnej destabilite bankového sektora pomocou presne špecifikovaných kapitálových vankúšov. Ide o tieto vankúše:

- vankúš na zachovanie kapitálu,
- proticyklický kapitálový vankúš,
- vankúš na krytie systémového rizika,
- vankúš pre G-SII,
- vankúš pre O-SII.

3.2 CRR

CRR – Credit Requirement Regulation predstavuje nariadenie, ktoré presne vymedzuje jednotlivé pravidlá a parametre pre všetky oblasti, ktoré spadajú pod oblasť BASEL III. Ide predovšetkým o tieto oblasti:

- vymedzenie jednotlivých zložiek kapitálu komerčnej banky,
- definovanie pravidiel pre výpočet rizikovo vážených aktív – štandardizovaný prístup, prístup interných ratingov,
- definovanie pravidiel pre výpočet kapitálovej požiadavky pre trhové a operačné riziko,
- upravuje oblasť nových pravidiel pre likviditné ukazovatele komerčnej banky,
- vymedzuje nový ukazovateľ nezávislý od rizikového profilu komerčnej banky – finančná páka,
- definuje podmienky pre veľkú majetkovú angažovanosť,
- zverejňovanie informácií,

-
- prechodné ustanovenia, v rámci ktorých sú upravené prechodné ustanovenia, ktoré sú povinné upraviť na národnej úrovni jednotlivé národné orgány dohľadu nad finančnými inštitúciami.

3.3 Banková únia

Súčasťou širšej vízie bankovej únie v neskorších štádiách má byť aj spoločný fond na ozdravenie bánk, ktoré sa dostanú do závažných finančných problémov a jednotná schéma garancií vkladov.

Kontrolným mechanizmom podmienili priamu rekapitalizáciu bánk z trvalého eurovalu. Pomoc bankám teda nebude mať vplyv na národné rozpočty, úvery ale budú podliehať príznačnej podmienenosti. Diskusiam počas leta dominovala najmä úloha Európskej centrálnej banky.

Spornou otázkou bolo, ktoré banky by mali priamo spadať pod dohľad ECB, boli prezentované i názory (nemecký minister financií Wolfgang Schäuble), že by malo ísť len o systémovo dôležité inštitúcie.

V súčasnom období prebieha zo strany ECB prípravná fáza, ktorá pozostáva zo zberu množstva údajov od jednotlivých komerčných bánk, ktoré budú spadať priamo pod spoločný dohľad ECB. Následne sa budú zozbierané údaje analyzovať v priebehu budúceho roka s výhľadom do konca prvého polroka. Druhý polrok je rezervovaný pre vyhodnotenie jednotlivých zistení a diskusia k nastaveniu parametrov pre spoločný dohľad v rámci Bankovej únie. Konečné pravidlá a parametre by mali byť účinné od januára 2015.

4 ZÁVER

Podnikanie komerčných bánk je závislé od ekonomického prostredia. Ešte stále neukončená finančná a ekonomická kríza poukázala na zraniteľnosť bankového sektora a viedla k prijatiu krízových opatrení, ktorých cieľom je, aby všetky príslušné orgány boli dobre pripravené riešiť ťažkosti bánk a zvládať možné zlyhania bánk.

Navrhované reformy a prijaté opatrenia majú za cieľ posilniť bankový systém. Smernica Európskeho parlamentu a rady, ktorou sa stanovuje rámec pre ozdravenie a riešenie krízových situácií úverových inštitúcií a investičných spoločností, má vytvoriť systém nástrojov na včasnú a efektívnu intervenciu do problémovej úverovej inštitúcie. Cieľom je zabezpečenie kontinuity základných funkcií úverovej inštitúcie, minimalizácie vplyvu úpadku na finančnú stabilitu a zaistenia, že straty ponesú jej akcionári a veritelia. Navrhované plány, ktoré by sa mali vypracovať pre prípad krízy, čiže plán ozdravenia a plán riešenia krízových situácií, môžu byť účinnými opatreniami pri predchádzaní úpadku inštitúcií.

Použitá literatúra (References)

1. EICHENGREEN, B. – BORDO, M.D. 2002. Crisis now and then: What Lessons from the Last Era of Financial Globalization?
2. EUROPEAN COMMISSION. 2012. Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council COM(2012) 280. [online] Brusel: EUROPEAN COMMISSION, 2012. [cit.15.2.2013] Strana 74.
3. EURÓPSKA RADA, 2012. Posilnenie eurozóny: smerom k skutočnej hospodárskej a menovej únii. [online] Brusel: Európska rada, 2012

-
4. EURÓPSKA RADA, 2012. Posilnenie eurozóny: smerom k skutočnej hospodárskej a menovej únii. [online] Brusel: Európska rada, 2012. In: < <http://www.european-council.europa.eu/home-page/highlights/summit-impact-on-the-eurozone?lang=sk> >
 5. INDEPENDENT COMMISSION ON BANKING, 2011. Final Report, Recommendations. London: Domarn Group, 2011. ISBN 978-1-845-32-829-0
 6. KLIMIKOVÁ, M. – VOVK, M.: Vybrané otázky regulácie finančného trhu v EÚ a USA In Financie a riziko [elektronický zdroj], 2012, Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. - ISBN 978-80-225-3515-1. - S. [1-8].
 7. KLIMIKOVÁ, M. – VOVK, M.: Vybrané otázky regulácie finančného trhu v EÚ a USA In Financie a riziko [elektronický zdroj], 2012, Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. - ISBN 978-80-225-3515-1. - S. [1-8].
 8. LAWSON, C. – ZIMKOVÁ, E. 2008. Medzinárodná finančná kríza a jej potencionálny vplyv na slovenských podnikateľov [online]. Bratislava .
 9. LIIKANEN, E. 2012. High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector.

Contact Data

doc. Ing. Mária KLIMIKOVÁ, PhD.
Department of Banking and International Finance
Faculty of National Economy
University of Economics
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovak Republic
email: klimikova@centrum.sk

Ing. Martin VOVK, PhD.
Department of Banking and International Finance
Faculty of National Economy
University of Economics
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovak Republic
email: martin.vovk@euba.sk

ODHAD VÝVOJE ODVĚTVÍ POJIŠŤOVNICTVÍ NA JEDNOTLIVÝCH TRZÍCH POMOCÍ SOUSTAVY SIMULTÁNNÍCH ROVNIC¹⁶⁰

ESTIMATION OF INSURANCE INDUSTRY DEMAND IN DIFFERENT MARKETS THROUGH A SYSTEM OF SIMULTANEOUS EQUATIONS

Robin Koklar

Vysoká škola finanční a správní

Abstrakt

Jeden z nejdůležitějších aspektů ocenění podniku spočívá v odhadu vývoje odvětví, od kterého se následně přistupuje k predikci vývoje výnosů oceňované společnosti. V příspěvku byla použita soustava simultánních rovnic pro predikci odvětví životního a neživotního pojištění belgické nadnárodní pojišťovny Ageas. Výhoda použití soustavy simultánních rovnic spočívá v tom, že je možné odhadovat vývoj odvětví na více trzích současně a zároveň pro odhad koeficientů z jedné rovnice jsou použity informace z dalších rovnic. Soustava simultánních rovnic byla odhadnuta třístupňovým modelem nejmenších čtverců a následná predikce pro roky 2012 a 2013 byla provedena dynamickým stochastickým modelem. Z odhadu vývoje odvětví na výše uvedených trzích lze následovně přistoupit k odhadu výnosů společnosti Ageas na jednotlivých trzích, kde pojišťovna působí.

Klíčová slova – odhad vývoje odvětví, soustava simultánních rovnic, třístupňový model nejmenších čtverců

Abstract

One of the most important aspects of business valuation is to estimate industry demand, from which company revenues can be subsequently derived. The paper used a system of simultaneous equations for predicting the life and non-life insurance industry in which Belgian multinational insurance company Ageas operates. The advantage of using the system of simultaneous equations lies in the estimate of industry demand in multiple markets simultaneously and the coefficients of one equation are estimated from information from other equations. The system of simultaneous equations model was estimated with three-stage least squares and prediction for the years 2012 and 2013 was estimated with a dynamic stochastic model. From the estimate of industry demand for the aforementioned markets, revenues of Ageas can be derived.

Key words – estimation of industry demand, system of simultaneous equations, three-stage least squares

¹⁶⁰ Příspěvek byl zpracován v rámci projektu IGA s číslem OP 7792 na Vysoké škole finanční a správní.

1 ODHAD VÝVOJE ODVĚTVÍ POMOCÍ SOUSTAVY SIMULTÁNNÍCH ROVNIC

Společnost Ageas je nadnárodní pojišťovací společnost, která podniká na evropském trhu a v Asii, přičemž klíčový význam pro firmu mají čtyři trhy. Konkrétně je hospodaření společnosti závislé na vývoji v Belgii, Francii, Británii a Číně. Pro ocenění společnosti je nezbytné odhadnout vývoj na výše zmíněných trzích, neboť od toho se bude odvíjet i hospodaření společnosti na daných trzích. Odhad vývoje trhu pojištění bude následně proveden pro konkrétní typ pojištění, přičemž v Belgii, Francii a Číně se jedná o životní pojištění a v Británii o neživotní pojištění. Pro odhad vývoje trhu jsou potřeba dlouhé časové řady, které byly v případě Belgie, Francie a Británie dostupné v ročních frekvencích, pouze čínská statistika životního pojištění byla kratší než ostatní časové řady. Z toho důvodu bude vývoj čínského trhu životního pojištění odhadován samostatně a nebude součástí této práce. Odvětví pojištění v Belgii, Francii a Británii jsou odhadovány pomocí soustavy simultánních rovnic modelem vícefázové regrese, přičemž časové řady jsou dostupné od roku 1985 do 2011 s roční frekvencí a jsou denominované v amerických dolarech. Do soustavy simultánních rovnic zprvu vstupovalo více než 70 časových řad ze třech zemí, přičemž do jednotlivých rovnic byly vybrány proměnné, které byly v souladu s ekonomickou teorií, či s ostatními pracemi na dané téma. Rovnice vstupující do modelu jsou zobrazeny v tabulce č. 1.

Tabulka 1: Rovnice vstupující do modelu

Odhadované rovnice:
Eq1: $D(\text{BELIFEPREM}) = C(1) + C(2)*D(\text{BERHDP}) + C(3)*\text{DUMMY1} + C(4)*\text{DUMMY3}$
Eq2: $D(\text{BERHDP}) = C(5) + C(6)*D(\text{FRRHDP})$
Eq3: $D(\text{FRLIFEPREM}) = C(7) + C(8)*D(\text{FRRHDP}) + C(9)*D(\text{FRCONSUMCONFID}) + C(10)*D(\text{BELIFEPREM})$
Eq4: $D(\text{FRRHDP}) = C(11) + C(12)*D(\text{FRLIFEPREM})$
Eq5: $D(\text{FRCONSUMCONFID}) = C(13) + C(14)*D(\text{FRINCOME}) + C(15)*\text{DUMMY5} + C(16)*\text{DUMMY6}$
Eq6: $D(\text{UKNONLIFEPREM}) = C(17) + C(18)*D(\text{UKREDUEXPENDINOM})$
Eq7: $D(\text{UKREDUEXPENDINOM}) = C(19) + C(20)*D(\text{UKRHDP})$
Eq8: $D(\text{UKRHDP}) = C(21) + C(22)*D(\text{UKNONLIFEPREM})$
Nahrazované koeficienty:
DUMMY1 DUMMY3 DUMMY5 DUMMY6 D(FRLIFEEXPECTANCY) D(BELIFEEXPECTANCY) C

Zdroj: Statistics from A to Z. OECD. [online]. [cit.2012-9-29]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/statistics/>, Terminál Bloomberg, Eurostat. [online]. [cit.2012-9-29]. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>.

V tabulce č. 2 je uveden popis jednotlivých proměnných z tabulky č. 1.

Tabulka 2: Popis proměnných z tabulky č. 1

frlifeprem	Životní pojištění ve Francii
frrhdp	Reálné HDP Francie
frconsumconfid	Spotřebitelská důvěra ve Francii
frincome	Reálný čistý národní příjem na hlavu ve Francii

uknonlifeprem	Neživotní pojištění v Británii
ukreduexpendinom	Reálná spotřeba domácností v Británii (Nominální spotřeba domácností deflovaná indexem CPI)
ukrhdp	Reálné HDP Británie
belifeprem	Životní pojištění v Belgii
berhdp	Reálné HDP Belgie
belifeexpectancy	Průměrná délka života v Belgii
frlifeexpectancy	Průměrná délka života ve Francii
dummy1	Umělá binární proměnná vysvětlující strukturální změny
dummy3	Umělá binární proměnná vysvětlující strukturální změny
dummy5	Umělá binární proměnná vysvětlující strukturální změny
dummy6	Umělá binární proměnná vysvětlující strukturální změny

Proměnné v modelu lze pro lepší představu rozdělit na endogenní a exogenní, což dokládá tabulka č. 3.

Tabulka 3: Rozdělení proměnných v modelu na endogenní a exogenní proměnné podle jednotlivých rovnic

BELIFEPREM	Endog	Eq1
BERHDP	Endog	Eq2
DUMMY1	Exog	Exog
DUMMY3	Exog	Exog
DUMMY5	Exog	Exog
DUMMY6	Exog	Exog
FRCONSUMCONFID	Endog	Eq5
FRINCOME	Exog	Exog
FRLIFEPREM	Endog	Eq3
FRRHDP	Endog	Eq4
UKNONLIFEPREM	Endog	Eq6
UKREDUEXPENDINOM	Endog	Eq7
UKRHDP	Endog	Eq8

Zdroj: Vlastní výpočet v EViews

Do modelu vstupují i nahrazované proměnné v podobě průměrné délky dožití ve Francii a Belgii.

2 ODHAD SOUSTAVY SIMULTÁNNÍCH ROVNIC MODELEM

Soustavu simultánních rovnic z tabulky č. 1 je nyní možné odhadnout třístupňovým odhadem metodou nejmenších čtverců, přičemž výsledky jsou uvedeny v příloze č. 1. V příloze č. 1 jsou zobrazeny i výsledky odhadů jednotlivých rovnic. Všechny koeficienty nezávisle proměnných vyjma tří neznámých parametrů jsou statisticky významné minimálně na hladině významnosti 5 %. Zástupné proměnné vstupující do výše popsaného modelu z tabulky č. 1 představují průměrné délky života v Belgii a Francii, jejichž hodnoty pro roky 2012 a 2013 byly přebrány z odhadů International futures.¹⁶¹ Model třístupňového odhadu metody

¹⁶¹ INTERNATIONAL FUTURES. *Population Forecast for Belgium*. [online]. [cit.2012-12-27]. Dostupné z: http://www.ifs.du.edu/ifs/frm_CountryProfile.aspx?Country=BE

nejmenších čtverců je následně podroben predikci dynamickým stochastickým modelem dle Broydena v ekonometrickém softwaru Eviews.¹⁶² V příloze č. 2 jsou graficky zobrazeny skutečné a odhadnuté hodnoty dynamického stochastického modelu odvětví životního pojištění v Belgii a Francii a neživotního pojištění v Británii. Z přílohy č. 2 lze vysledovat, že odhadnuté hodnoty endogenních proměnných vcelku věrně zobrazují trend skutečných hodnot. Jelikož všechny koeficienty nezávisle proměnných jsou statisticky významné a odhadnuté hodnoty endogenních proměnných modelu kopírují trend skutečně naměřených hodnot v minulosti, lze tento model použít pro predikční účely. Exogenní proměnné jsou pro účely simulace modelu převzaty z externího zdroje v podobě Eurostatu, který odhaduje významné makroekonomické veličiny na dva roky dopředu.

Z výsledku modelu lze spatřit, že v rovnici č. 1 z tabulky č. 1 je životního pojištění v Belgii pozitivně ovlivněné reálným HDP Belgie a umělými proměnnými, které představují strukturální změny. Ve druhé rovnici vystupuje jako závisle proměnná reálné HDP Belgie a jako vysvětlující proměnná se zde nachází reálné HDP Francie, které působí na vysvětlovanou proměnnou kladně. Životní pojištění ve Francii vystupuje ve třetí rovnici v roli závislé proměnné, přičemž jako nezávisle proměnná působí pozitivně reálné HDP Francie. Výše uvedený vztah je v souladu s výsledky ostatních prací na dané téma, neboť růst HDP se ve většině případů projevuje i vyššími příjmy domácností, které následně více poptávají životní pojištění se spořicí složkou.¹⁶³ Navíc ve třetí rovnici na vysvětlovanou proměnnou působí též spotřebitelská důvěra, která má v určitých pracích většinou kladný vztah k životnímu pojištění, ovšem v tomto případě byl naměřen vztah negativní. Pokles spotřebitelské důvěry se zřejmě promítá do vyšší poptávky po zajištění pro případ smrti. V neposlední řadě další vysvětlující proměnnou ve třetí rovnici představuje životní pojištění v Belgii, kde byl vykázan pozitivní vliv na vysvětlovanou proměnnou. Ve čtvrté rovnici vystupuje reálné HDP Francie jako závisle proměnná, na kterou kladně působí trh životního pojištění ve Francii. Pátá rovnice představuje spotřebitelskou důvěru ve Francii, na kterou pozitivně působí reálný čistý národní příjem na hlavu ve Francii, což je v souladu s výsledky ostatních prací. Rovnice č. 6 z tabulky č. 1 představuje trh neživotního pojištění v Británii, u kterého byl naměřen pozitivní vztah s reálnými výdaji britských domácností. Další rovnice v pořadí č. 7 uvádí kladný vztah mezi vysvětlovanou proměnnou v podobě reálných výdajů britských domácností a reálným HDP Británie. Reálné HDP Británie vystupuje v rovnici č. 8 jako vysvětlovaná proměnná, na kterou pozitivně působí trh neživotního pojištění v Británii. Výše uvedené rovnice představují soustavu simultánních rovnic, kde je počet endogenních proměnných shodný s počtem nezávislých rovnic.

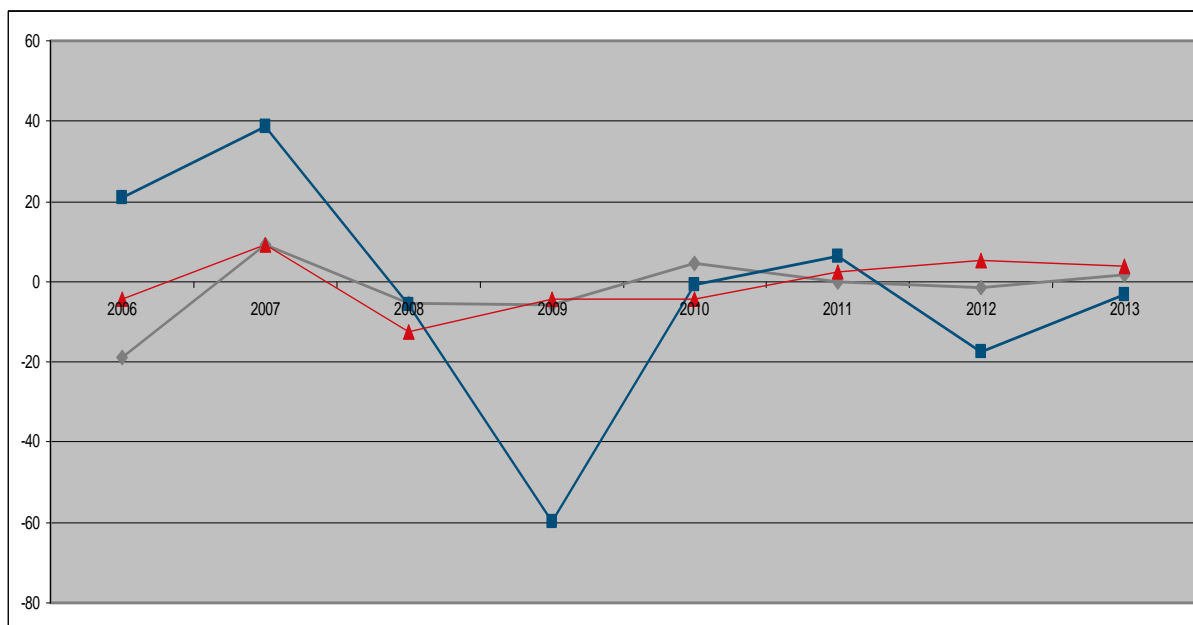
Výše popsaný model slouží pro odhad třech klíčových trhů oceňované společnosti, přičemž čínský trh životního pojištění není součástí výše popsaného modelu, neboť dostupné statistiky požadovaných časových řad z Číny byly o deset let kratší ve srovnání s ostatními zeměmi.

V grafu č. 1 je prezentován vývoj odvětví životního pojištění v Belgii, Francii a neživotního pojištění v Británii i s následnou predikcí dynamického stochastického modelu pro roky 2012 a 2013 v %.

Graf 1: Vývoj odvětví životního pojištění v Belgii, Francii a neživotního pojištění v Británii s následnou predikcí pro roky 2012 a 2013 v %

¹⁶² BROYDEN, George. A Class of Methods for Solving Nonlinear Simultaneous Equations. [online]. 1965. [cit.2013-09-29]. Dostupné z: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2003941?uid=3737856&uid=4582465567&uid=2&uid=3&uid=60&sid=21102730781461>

¹⁶³ KOKLAR, Robin. Determinanty ovlivňující předepsané hrubé pojistné životního pojištění v ČR. In Finanční trhy a jejich regulace v podmínkách dozívání světové finanční krize. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2011. s. 3-10. ISBN 978-80-7408-050-0.



Poznámka: Modrá křivka představuje vývoj životního pojištění ve Francii a červená křivka znázorňuje vývoj neživotního pojištění v Británii a šedá křivka zobrazuje vývoj životního pojištění v Belgii v %. Na ose x je zobrazen časový horizont od roku 2006 do roku 2011 s následnou predikcí pro roky 2012 a 2013.

Použitá literatura (References)

1. BROYDEN, G. A Class of Methods for Solving Nonlinear Simultaneous Equations. [online]. 1965. [cit.2013-09-29]. Dostupné z: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2003941?uid=3737856&uid=4582465567&uid=2&uid=3&uid=60&sid=21102730781461>
2. CIPRA, T. *Finanční ekonometrie*. Ekopress, Praha 2008, ISBN 978-80-86929-43-9.
3. EUROSTAT. [online]. [cit.2012-9-29]. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>
4. INTERNATIONAL FUTURES. *Population Forecast for Belgium*. [online]. [cit.2012-12-27]. Dostupné z: http://www.ifs.du.edu/ifs/frm_CountryProfile.aspx?Country=BE
5. KOKLAR, R. Determinanty ovlivňující předepsané hrubé pojistné životního pojištění v ČR. In *Finanční trhy a jejich regulace v podmínkách doznívání světové finanční krize*. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2011. s. 3-10. ISBN 978-80-7408-050-0.
6. Statistics from A to Z. OECD. [online]. [cit.2012-9-29]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/statistics/>
7. Terminál Bloomberg. [online]. [cit.2012-9-29].

Kontaktní údaje

Ing. Robin Koklar, MBA
 Katedra financí
 Hospodářská politika a správa
 Vysoká škola finanční a správní, o. p. s
 Estonská 500
 101 00 Praha 10 Česká republika
21500@mail.vsfs.cz

PŘÍLOHY

Příloha č. 1: Odhad koeficientů modelu 3SLS sloužícího k odhadu odvětví životního a neživotního pojištění ve třech zemích

Estimation Method: Three-Stage Least Squares

Sample: 1984 2011

Included observations: 28

Total system (unbalanced) observations 212

Linear estimation after one-step weighting matrix

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	-151.7342	542.7147	-0.279584	0.7801
C(2)	2.09E-07	8.79E-08	2.376235	0.0185
C(3)	7533.817	1559.364	4.831338	0.0000
C(4)	-7837.751	1548.632	-5.061080	0.0000
C(5)	6.65E+08	6.25E+08	1.063961	0.2887
C(6)	0.172886	0.018137	9.532435	0.0000
C(7)	-30151.74	6739.070	-4.474170	0.0000
C(8)	1.12E-06	1.81E-07	6.200070	0.0000
C(9)	-1680.135	643.1540	-2.612336	0.0097
C(10)	3.101522	1.341358	2.312226	0.0218
C(11)	2.46E+10	4.03E+09	6.112971	0.0000
C(12)	482894.5	134953.0	3.578243	0.0004
C(13)	-5.842538	1.247642	-4.682863	0.0000
C(14)	0.015698	0.002506	6.264106	0.0000
C(15)	-14.55327	3.264686	-4.457786	0.0000
C(16)	35.39310	4.432689	7.984567	0.0000
C(17)	1410.942	1347.150	1.047354	0.2963
C(18)	7.38E-07	1.59E-07	4.646877	0.0000
C(19)	-7.44E+09	1.72E+09	-4.334371	0.0000
C(20)	0.379505	0.048387	7.843092	0.0000
C(21)	1.69E+10	5.39E+09	3.129118	0.0020
C(22)	2644788.	578457.9	4.572136	0.0000
Determinant residual covariance		3.9E+101		

Equation: $D(\text{BELIFEPREM}) = C(1) + C(2)*D(\text{BERHDP}) + C(3)*\text{DUMMY1} + C(4)*\text{DUMMY3}$

Instruments: DUMMY1 DUMMY3 DUMMY5 DUMMY6 D(FRINCOME) D(BELIFEEXPECTANCY) C

Observations: 27

R-squared	0.606062	Mean dependent var	893.8333
Adjusted R-squared	0.554679	S.D. dependent var	2647.501
S.E. of regression	1766.740	Sum squared resid	71791496
Durbin-Watson stat	1.171251		

Equation: $D(\text{BERHDP}) = C(5) + C(6)*D(\text{FRRHDP})$

Instruments: DUMMY1 DUMMY3 DUMMY5 DUMMY6 D(FRINCOME) D(BELIFEEXPECTANCY) C

Observations: 27

R-squared	0.686042	Mean dependent var	5.06E+09
Adjusted R-squared	0.673484	S.D. dependent var	4.19E+09
S.E. of regression	2.40E+09	Sum squared resid	1.43E+20
Durbin-Watson stat	1.860219		

Equation: $D(\text{FRLIFEPREM}) = C(7) + C(8)*D(\text{FRRHDP}) + C(9)$
 $*D(\text{FRCONSUMCONFID}) + C(10)*D(\text{BELIFEPREM})$

Instruments: DUMMY1 DUMMY3 DUMMY5 DUMMY6 D(FRINCOME)
D(BELIFEEXPECTANCY) C

Observations: 27

R-squared	0.181575	Mean dependent var	1671.389
Adjusted R-squared	0.074824	S.D. dependent var	27833.61
S.E. of regression	26772.05	Sum squared resid	1.65E+10
Durbin-Watson stat	2.036067		

Equation: $D(\text{FRRHDP}) = C(11) + C(12)*D(\text{FRLIFEPREM})$

Instruments: DUMMY1 DUMMY3 DUMMY5 DUMMY6 D(FRINCOME)
D(BELIFEEXPECTANCY) C

Observations: 27

R-squared	0.295986	Mean dependent var	2.54E+10
Adjusted R-squared	0.267825	S.D. dependent var	2.53E+10
S.E. of regression	2.16E+10	Sum squared resid	1.17E+22
Durbin-Watson stat	1.364681		

Equation: $D(\text{FRCONSUMCONFID}) = C(13) + C(14)*D(\text{FRINCOME}) + C(15)$
 $*D(\text{DUMMY5}) + C(16)*D(\text{DUMMY6})$

Instruments: DUMMY1 DUMMY3 DUMMY5 DUMMY6 D(FRINCOME)
D(BELIFEEXPECTANCY) C

Observations: 27

R-squared	0.548241	Mean dependent var	-0.333333
Adjusted R-squared	0.489316	S.D. dependent var	7.666109
S.E. of regression	5.478367	Sum squared resid	690.2876
Durbin-Watson stat	2.267949		

Equation: $D(\text{UKNONLIFEPREM}) = C(17) + C(18)*D(\text{UKREDUEXPENDINOM})$

Instruments: DUMMY1 DUMMY3 DUMMY5 DUMMY6 D(FRINCOME)
D(BELIFEEXPECTANCY) C

Observations: 25

R-squared	0.440995	Mean dependent var	3353.201
Adjusted R-squared	0.416691	S.D. dependent var	8798.342
S.E. of regression	6719.705	Sum squared resid	1.04E+09
Durbin-Watson stat	1.785318		

Equation: $D(\text{UKREDUEXPENDINOM}) = C(19) + C(20)*D(\text{UKRHDP})$

Instruments: DUMMY1 DUMMY3 DUMMY5 DUMMY6 D(FRINCOME)
D(BELIFEEXPECTANCY) C

Observations: 27

R-squared	0.356699	Mean dependent var	2.05E+09
Adjusted R-squared	0.330967	S.D. dependent var	8.93E+09
S.E. of regression	7.30E+09	Sum squared resid	1.33E+21
Durbin-Watson stat	1.324497		

Equation: $D(\text{UKRHDP}) = C(21) + C(22)*D(\text{UKNONLIFEPREM})$

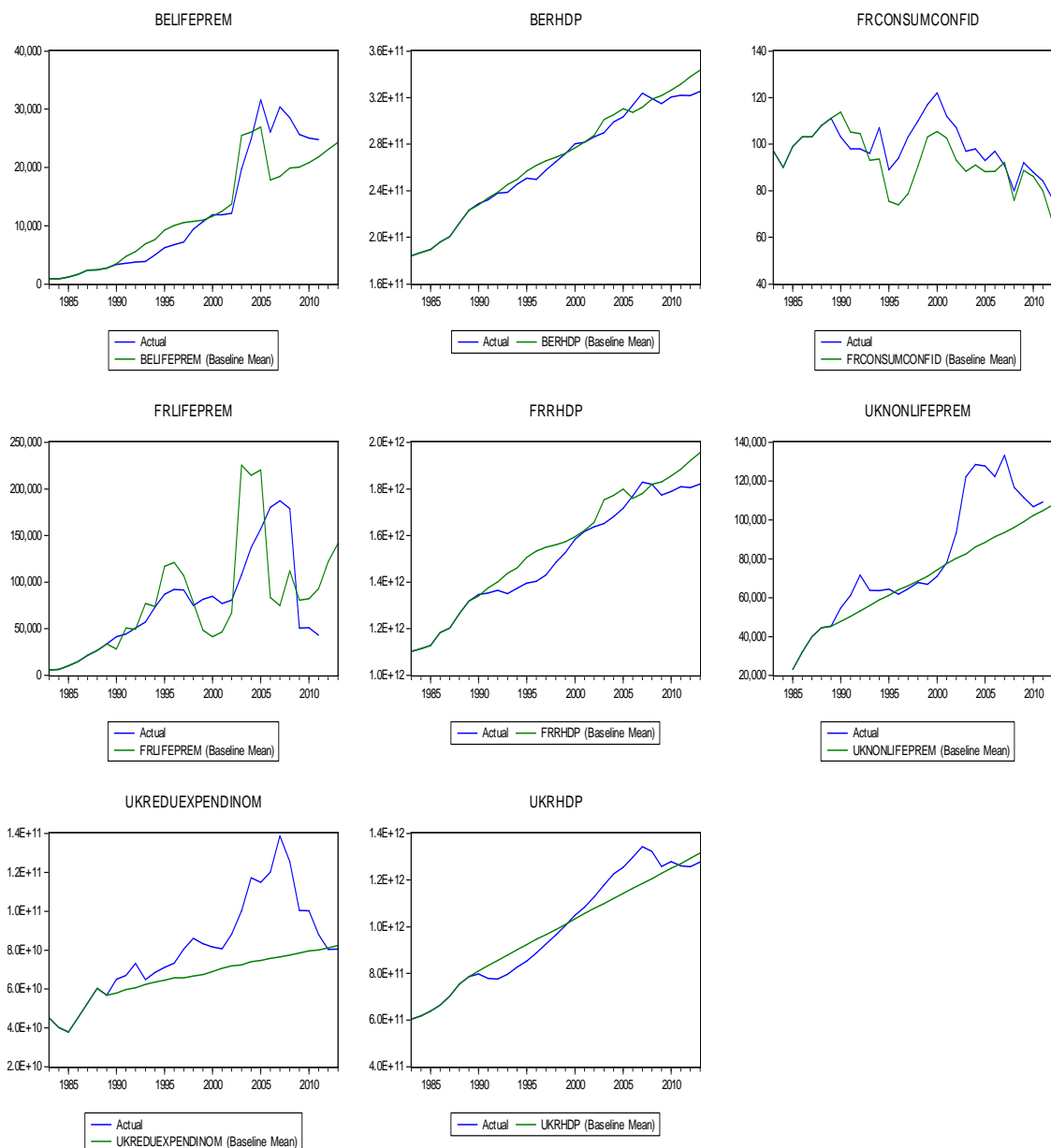
Instruments: DUMMY1 DUMMY3 DUMMY5 DUMMY6 D(FRINCOME)
D(BELIFEEXPECTANCY) C

Observations: 25

R-squared	-0.063282	Mean dependent var	2.56E+10
Adjusted R-squared	-0.109512	S.D. dependent var	2.69E+10
S.E. of regression	2.84E+10	Sum squared resid	1.85E+22
Durbin-Watson stat	1.553551		

Poznámka: Do modelu 3SLS vstupuje 8 rovnic, které tvoří soustavu simultánních rovnic. Pro odhad této soustavy byl zvolen model 3SLS, neboť rezidua jednotlivých rovnic byla mezi sebou korelována. Zobrazené časové řady jsou dle ADF testu stacionární.

Příloha č. 2: Zobrazení skutečných a odhadnutých hodnot dynamického stochastického modelu odvětví životního a neživotního pojištění ve třech zemích



Poznámka: Grafy představují endogenní proměnné z dynamického stochastického modelu odvětví životního pojištění Belgie a Francie a neživotního pojištění Británie. Jednotlivé grafy představují endogenní proměnné, přičemž modré křivky zobrazují skutečné hodnoty a zelené křivky ukazují odhadnuté hodnoty až do roku 2013.

UDRŽATEĽNOSŤ VEREJNÝCH FINANCIÍ SO ZRETEĽOM NA SPÔSOBY ZNIŽOVANIA VEREJNÝCH VÝDAVKOV/ZVYŠOVANIE VEREJNÝCH PRÍJMOV¹⁶⁴

TITLE OF PAPER IN ENGLISH THE SUSTAINABILITY OF THE PUBLIC FINANCE FOCUSING ON THE DECREASE OF THE PUBLIC EXPENDITURES/INCREASE OF PUBLIC REVENUE

Zuzana Korytárová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Dôležitým aspektom každého daňového systému je práve jeho ekonomická efektívnosť. Za efektívny daňový systém by sa mohol považovať taký systém, ktorý vyvoláva čo najnižšie daňové bremeno a spôsobuje nízke administratívne náklady pri čo najvyšších daňových výnosoch¹⁶⁵. Daňové príjmy tvoria najvýznamnejšiu časť príjmov štátneho rozpočtu. Práve tieto finančné prostriedky slúžia na úhradu verejných potrieb celej spoločnosti. V čase finančnej a hospodárskej krízy je čoraz väčšia potreba konsolidácie verejných financií. Ich dlhodobú udržateľnosť je možné docieľiť úpravami na strane výdavkov- ich znižovanie, ale taktiež aj úpravami na príjmovej strane rozpočtu- ich zvyšovaním. V tomto príspevku je pozornosť sústredená predovšetkým na príjmovú stránku štátneho rozpočtu, teda na potenciálne spôsoby zvýšenia daňových príjmov.

Kľúčové slová – konsolidácia verejných rozpočtov, verejné príjmy, verejné výdavky, zdaňovanie

Abstract

An important aspect of each tax system is its economic efficiency. For an efficient tax system could be considered a system that produces the lowest tax burden and causes low administrative costs and the highest tax revenues. Tax revenues represent the most significant part of the state budget revenues. These financial funds are used to cover the public needs of the whole society. In the time of financial and economic crisis, there is an increasing need for a fiscal consolidation of public finance. Their long-term sustainability can be achieved by modifications in the scope of expenditures- their decrease, but also by adjustments on the revenue side of the state budget- their increase. In this paper is the attention focused primary on the revenue side of the state budget, thus the potential ways to increase tax revenues.

Key words – consolidation of public finance, public revenues, public expenditures, taxation

¹⁶⁴ Článok vznikol ako čiastkový výstup z vedecko-výskumného projektu VEGA č. 1/0008/11 Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov.

¹⁶⁵ ZUBALOVÁ, A.: *Daňové teórie a ich využitie v praxi*. Bratislava: Iura Edition, 2012, ISBN 978-80-8078-487-4.

1 ALTERNATÍVNE MOŽNOSTI ZVYŠOVANIA DAŇOVÝCH PRÍJMOV

V súvislosti s dlhodobou udržateľnosťou verejných financií je nevyhnutné zaoberať sa riešením aktuálnych problémov z viacerých oblastí, ako je sféra daňovej politiky, sociálna oblasť a mnohé ďalšie. Preventívne opatrenia na zabránenie čoraz väčšiemu prehlbujúcemu sa deficitu verejných financií súvisia so zodpovedaním otázok týkajúcich sa starnutia populácie, reformy daňovo- odvodového systému či uskutočnení výrazných zmien v sociálnom systéme. Doposiaľ realizované zmeny neboli dostatočné na odvrátenie tohto negatívneho javu. Stále existuje dostatočný priestor na ich elimináciu, resp. zníženie verejných výdavkov. Na druhej strane primárnym cieľom každého štátu je dostatočný výber daňových príjmov, ktorý sa spája predovšetkým so zabezpečením požiadavky efektívnosti. V tejto súvislosti bolo Ramsleyho tzv. *pravidlo inverznej elasticity* významným teoretickým prístupom.¹⁶⁶ Pri stanovení optimálnosti zdanenia komodít (spotrebných statkov) je potrebné nájsť vzájomného kompromisu medzi elasticitou a veľkosťou daňového základu.¹⁶⁷ Vysoká elasticita dopytu znamená, že vplyvom zmeny ceny, spotrebiteľ pružne prispôbuje spotrebúvané množstvo tovarov a služieb. Preto tovary v vyššou elasticitou dopytu (luxusné tovary) by mali byť zdanené nižšou sadzbou dane. Nízka elasticita dopytu znamená, že spotrebiteľ mení svoje správanie len veľmi zriedka, a teda pri zmene ceny tovaru bude aj naďalej kupovať tieto tovary. V prípade takýchto tovarov s nízkou elasticitou dopytu (základné potraviny) by mala byť daňová sadzba vyššia. Tento spôsob je jedným z možných na zvýšenie celkovej efektívnosti daňového systému. Ak by bolo zdaňovanie komodít v súlade s pravidlom inverznej elasticity, teda v súlade s pravidlom efektívnosti daňového systému, znamenalo by to abstrahovanie od princípu spravodlivosti, teda zdanenia v závislosti od príjmov. Uvažujeme so situáciou, kedy má štát na zdanenie len dve komodity- chlieb a kaviár. Kaviár má oveľa vyššiu elasticitou dopytu ako má chlieb, a teda podľa pravidla inverznej elasticity by mal byť kaviár zaťažený nižšou sadzbou ako chlieb, ktorý má nízku elasticitu dopytu. Takéto daňové zaťaženie by ale znamenalo, že tovary konzumované primárne lepšie zarábajúcimi daňovníkmi majú podliehať nižšiemu zdaneniu ako bežné tovary konzumované širokou verejnosťou, čím by sa porušila požiadavka spravodlivosti daňového systému.

1.1 Zdaňovanie obezity

Jedným z možných pohľadov na ekonomické riešenie niektorých negatívnych externalít je zdaňovanie obezity. Vo všeobecnosti z ekonomického hľadiska predstavuje obezita zvýšené náklady na zdravotnú starostlivosť. Tento nežiaduci fakt možno odstrániť jednak priamo zdaňovaním nezdravých potravín alebo zvýšením poplatkov na zdravotné poistenie, čím sa zvýšia daňové príjmy štátu. V oboch prípadoch by daňovníci do určitej miery znášali náklady externalít, ktoré sa spájajú s prílišnou konzumáciou nezdravých potravín. Hoci sa vo všeobecnosti sa za nezdravé potraviny považujú výrobky s vyšším obsahom tukov, cukrov alebo soli, predsa však neexistuje jasný konsenzus pri definovaní základu dane. Z toho dôvodu sa javí prijateľnejšia druhá možnosť, a to zvýšenie výdavkov na zdravotnú starostlivosť. Avšak i v tomto prípade sa stretávame s problémom, nakoľko „*spoločným nedostatkom oboch prístupov je riziko regresivity, t.j. zaťaženie najcitlivejších skupín*

¹⁶⁶ Pravidlo inverznej elasticity poukazuje na skutočnosť, že daňové zaťaženie by malo byť v nepriamom pomere k elasticite dopytu. V prípade vyššej elasticity dopytu by mal byť tovar zdanený nižšou sadzbou, v prípade nižšej elasticity dopytu by mala byť uvalená vyššia daň

¹⁶⁷ GRUBER, J: *Public Finance and Public Policy*. Worth Publishers, United States of America 2011, 2007, 2005. ISBN-10:1-4292-1949-1, ISBN-13:978-1-4292-1949-5

obyvateľstva, keďže škodlivú spotrebu uskutočňuje predovšetkým ekonomicky senzitívna časť populácie“¹⁶⁸.

V tejto súvislosti možno okrem iného badať úzku koreláciu medzi obezitou a vzdelaním. Vo všeobecnosti vzdelanejší ľudia, resp. lepšie zarábajúce príjmové skupiny daňovníkov, žijú v mestách. Táto skupina daňovníkov sa z dôvodu dosahovania vyšších príjmov nielen stravšie zdavuje, ale má aj vyššie povedomie o zdravom životnom štýle a väčšie možnosti športového vyžitia. To sú len niektoré z faktorov, prečo práve vidiecke obyvateľstvo je vo väčšej miere obézne. Nakoľko však títo daňovníci majú aj nižšie príjmy, zavedenie zdaňovania obezity by bolo pre nich neúnosné.

Aj napriek viacerým negatívnym čtrám vyskytujúcich sa pri implementácii oboch riešení ohľadne zmiernenia nežiaducich efektov pre spoločnosť a zároveň zvýšenia príjmov pre štát, resp. zníženia výdavkov, sa do popredia dostávajú potenciálne pozitívne črty. Jednou z nich je nielen zlepšenie zdravotného stavu obyvateľstva, ale predovšetkým znížené výdavky štátu na zdravotnú starostlivosť svojich občanov, a teda úspory vo verejných financiách.

1.2 Zníženie sumy NČZD

Ďalším prístupom napomáhajúcim k zvýšeniu daňových príjmov je obmedzenie poskytovania úľav na daňovníka, prípadne na jeho manželku. Osobná úľava na daňovníka v podobe nezdaniteľnej časti základu dane vytvára i v systéme proporčionálnej dane určitú mieru progresivity. Práve jej zrušením, by sa tento prvok progresivity úplne odstránil z lineárneho daňového systému, čím by sme sa okrem iného bližšie priblížili k úplnej verzii rovnej dane nazývanej „flat tax“.¹⁶⁹

Jej úplna eliminácia by znamenala odstránenie možnosti úľavy na daňovníka v absolútnej hodnote.¹⁷⁰

Hoci osobé úľavy na daňovníka využíva viacero krajín, predsa len existujú medzi jednotlivými krajinami značné rozdiely. Disproporcie sa netýkajú len výšky samotnej úľavy, ale aj spôsobu jej definovania. Zatiaľ čo daňové legislatívy niektorých krajín definujú fixnú hodnotu tejto úľavy, v iných krajinách sa hodnota nezdaniteľnej časti základu dane odvíja od percentuálnej miery, a teda ako určité percento z hrubých príjmov. Práve týmto spôsobom vyčísl'ovania nezdaniteľnej časti základu dane ako určité percento z hrubých príjmov by sa vo všeobecnosti docielilo väčšie naplnenie princípu spravodlivosti. Okrem iného by sa výrazne prispelo aj k administratívnej jednoduchosti týkajúcej sa samotného výpočtu NČZD v porovnaní s výpočtom krátenia NČZD v súčasnosti.¹⁷¹

Okrem vyššie uvedených pozitív, by zníženie hodnoty NČZD v relatívnej miere (ako % z hrubých príjmov) znamenalo jednu z možností alternatívneho zvýšenia daňových príjmov. Navyše by práve takéto odvodzovanie výšky NČZD stimulovalo občanov k pracovnej

¹⁶⁸ SPORINA, J.: Je možné zdaňovať obezitu, Inštitút finančnej politiky MF SR, Komentár 2012/10, dostupné na <http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=8189>

¹⁶⁹ Daňovým systémom nazývaným „flat tax“ sa zaoberali R.Hall a A.Rabushka z Hooverovho inštitútu Standfordskej Univerzity v Californii, kedy v čistej verzii tohto daňového systému sa neuvažuje so žiadnymi odpočtami, úľavami.

¹⁷⁰ V súčasnosti predstavuje suma nezdaniteľnej časti základu dane maximálnu hodnotu vo výške 19,2-násobku sumy platného životného minima. Táto suma sa odvíja jednak od výšky dosiahnutého základu dane, ako aj od samotnej výšky sumy životného minima platného k 1. januáru príslušného zdaňovacieho obdobia.

¹⁷¹ V podmienkach SR sa suma NČZD kráti v závislosti od výšky základu dane, a to tak, že ak je základ dane daňovníka vyšší ako 100-násobok platného životného minima, nezdaniteľná časť základu dane ročne na daňovníka je zodpovedajúca rozdielu 44,2-násobku PŽM a jednej štvrtiny základu dane; ak táto suma je nižšia ako nula, NČZD ročne sa rovná nule.

činnosti, čo by malo priaznivý efekt aj na iné makroekonomické ukazovatele, ako je zvýšenie miery zamestnanosti, rast produktivity a v neposlednom rade aj zvýšenie HDP.

Tabuľka č.1: Prehľad súm NČZD na daňovníka v niektorých krajinách OECD

krajina	suma NČZD v EUR
Belgium [#]	6,800
Czech Republic	24,840
Denmark [#]	1,990.56
Estonia	1,728
Ireland	1,650
Italy [#]	1,840
Luxembourg	1,716
Netherlands	2,033
Poland	556.02
Portugal	261.25
Slovak Republic	3,645
Slovenia*	6373.45
Spain [#]	5,151.00
Sweden [#]	12,900
United Kingdom*	8,105

Zdroj: Vlastné spracovanie autora na áklade údajov dostupných na <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/oecdtaxdatabase.htm#pir>

1.3 Typ daňového systému

Dostatočný výber daňových príjmov sa odvíja aj od vhodne zvoleného daňového systému. Prvotný zámer vlády vo všeobecnosti spočíva vo vyššom zdanení lepšie zarábajúcej skupiny daňovníkov, aby sa následnou redistribúciou príjmov zabezpečil určitý transfer peňazí pre nižšie príjmové skupiny (progresívny daňový systém).

Škótsky ekonóm J.A.Mirrlees dospel vo svojom modeli optimálneho zdaňovania príjmov fyzických osôb ku konštatovaniu, že progresívne zdaňovanie príjmov nie je dostatočne efektívny nástroj na zníženie nerovnosti medzi jednotlivcami, tak ako by sa mnohí nazdávali.

Dôvodom sú predovšetkým disproporcie medzi ekonomickou a vzdelanostnou úrovňou jednotlivcov (ľudia disponujúcimi vrozenými schopnosťami, ktoré získali od svojich rodinných predkov majú tendenciu dosahovať vyššie príjmy). Preto by bolo žiaduce vymyslieť také dane, ktoré by boli komplementárne k dani z príjmu, ktoré zdaňujú dosiahnutú úroveň príjmov.¹⁷²

Alternatívou by bola konštrukcia takého daňového systému, v ktorom by boli ľudia zdaňovaní na základe výšky stupňa ich inteligenčného koeficientu. V takomto prípade je však veľké riziko daňových únikov. Každopádne je potrebné zamyslieť sa nad takým spôsobom zdaňovania príjmov fyzických osôb, ktorý by kompenzoval nižšiu úroveň prirodzených daností u niektorých jednotlivcov s vyššou úrovňou vrozených vedomostí u iných jednotlivcoch.

Optimálne zdanenie príjmov sa podľa Mirrleesa približuje k systému lineárnej dane, nakoľko progresívny daňový systém sa vyznačuje vyššími administratívnymi nákladmi ako aj vyšším nadmerným daňovým bremenom. Mirrlees dáva do popredia myšlienku lineárneho daňového systému i napriek jeho prvotnému presvedčeniu dotýkajúceho sa fiškálnej úlohy vlády, ktorej prioritným záujmom je zvyšovanie daňového zaťaženie za účelom dostatočnej redistribúcie príjmov, ktoré možno dosiahnuť prostredníctvom progresívneho zdaňovania príjmov¹⁷³.

1.4 Zavedenie novej dane- daň z luxusu

Ďalšou možnosťou ako zvýšiť daňové príjmy resp. znížiť verejné výdavky je implementácia nových v podmienkach SR doposiaľ nepoznaných daní. Daňové legislatívy vyspelých krajín (severské krajiny) implementovali do svojich systémov daň z luxusu. Ide o majetkovú daň týkajúcu sa nehnuteľností. Tento druh dane je v podmienkach SR doposiaľ nepoznaný. Výnos zo zavedenia luxusnej dane do národnej legislatívy by mohol predstavovať významnú položku v štátnom rozpočte.

Najnovšou „netradičnou“ daňou, ktorú možno do istej miery považovať za luxusnú daň je tzv. registračná daň týkajúca sa nákupu „super výkonných“ motorových vozidiel. Táto daň už bola v minulosti v platnosti v niektorých členských krajinách (napr. Rakúsko). Jej celoplošné zavedenie by malo zmierniť špekulatívne zámery niektorých daňovníkov a mohlo tak priniesť potenciálne zvýšenie daňových príjmov.

1.5 Obmedzenie zneužívania výplaty sociálnych dávok

V súvislosti s narastajúcimi výdavkami štátu súvisí aj skutočnosť, že čoraz viac ľudí sa presúva do skupiny obyvateľstva v poproduktívnom veku, zatiaľ čo natalita stále klesá. Neudržateľnosť systému vyplácania sociálnych dávok je tak alarmujúcim signálom. Hoci vláda vo svojich reformách deklaruje solidaritu, ale nie vždy sa jedná o účinný nástroj napomáhajúci k dosiahnutiu spravodlivosti. Vhodným riešením by bolo stanovenie limitov opätovného vyplácania niektorých dávok, nakoľko v praxi dochádza k ich zneužívaniu. Niektoré dávky, ako napr. dávka v nezamestnanosti býva vyplácaná občanom opätovne

¹⁷² Touto problematikou optimálneho zdaňovania príjmov s využitím aj iných premenných súvisiacich so schopnosťami jednotlivca, ako je napríklad jeho výška sa zaoberal N. Gregory Mankiw a Matthew Weinzierl vo svojej publikácii *The Optimal Taxation of Height: A Case Study of Utilitarian Income Redistribution*. Podľa nich by daňová povinnosť mala korelovať s ich výškou, nakoľko čím je človek vyšší, rastie aj jeho príjem.

¹⁷³ MIRRLEES, J.A.: *Taxing Uncertain Incomes*. Oxford Economic Papers, 42, 1990, s.34-45

niekoľkokrát počas života, a to vždy po splnení podmienky vzniku nároku.¹⁷⁴ Najmä nízko príjmové skupiny ľudí veľakrát využívajú túto dávku, nielen z dôvodu pohodlnosti, ale aj z finančného hľadiska. Primárnym cieľom týchto občanov je zamestnať len za účelom opätovného vzniku nároku na poberanie dávky.

Zrušením niektorých dávok, prípadne sprísnením podmienok týkajúcich sa vzniku nároku na ich výplatu, stanovenie limitov ich opätovného vyplácania by sa výrazne ušetrili verejné príjmy. Predišlo by sa tak neustálemu náporu na verejné financie, ktoré čelia z roka na rok čoraz väčšiemu sociálnemu tlaku.

Tabuľka č.2: Výška vyplácaných štátnych sociálnych dávok za obdobie 2004-2012

RO K	Prídavok na dieťa	Rodičovský príspevok	Príspevok pri narodení dieťaťa	Príspevok na pohreb	Príspevok na bývanie	Príspevok na starostlivosť o dieťa	Príspevky náhradnej starostlivosti	Dávky pestúnskej starostlivosti	Spolu
2004	283,34	192,19	6,97	3,58	10,89	-	-	4,58	501,66
2005	287,99	216,79	7,10	3,98	-	-	-	5,18	523,04
2006	280,89	234,32	7,60	3,95	-	-	9,23	0,66	536,81
2007	273,98	244,64	7,50	4,02	-	-	10,91	-	548,16
2008	268,04	250,88	22,77	4,08	-	-	11,30	-	557,19
2009	304,59	259,21	40,79	4,06	-	1,16	12,03	-	636,08
2010	319,11	329,23	43,92	4,11	-	6,89	12,75	-	718,02
2011	315,02	349,62	44,46	4,01	-	5,27	12,98	-	733,76
2012	316,48	340,98	44,31	3,99	-	5,15	13,16	-	726,78

Zdroj: vlastné spracovanie autora na základe údajov dostupných na <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=14600>

Z tabuľky je zrejmé, že suma vyplácaných štátnych sociálnych dávok stále narastá, čo v konečnom dôsledku vedie ku každoročnému prehlbovaniu verejného deficitu. V neposlednom rade je dôležité podotknúť, že súbeh vyplácania viacerých dávok súčasne, prípadne ich opätovné bezlimitné odrádza najmä nízke príjmové skupiny od motivácie pracovať, čím prichádza častokrát k zneužívaniu celého systému sociálneho zabezpečenia a teda čiastočnému plytvaniu verejných financií.

2 ZÁVER

V dôsledku alarmujúcej potreby konsolidácie verejných financií je nevyhnutné uskutočniť viaceré opatrenia tak na strane verejných príjmov, ako aj verejných výdavkov. Prax ukazuje, že kontinuálne uskutočňované opatrenia nie sú dostatočné v snahe zabrániť neustálemu prehlbovaniu verejného deficitu. Určité kroky vedúce k možnému zvýšeniu daňových príjmov spočívajú v zvýšení daňových sadzieb pre fyzické osoby, ako aj vo zvýšení daňového zaťaženia právnických osôb, ďalej zavedenie platby preddavkov na zdravotné poistenie, zdaňovanie ľudí pracujúcich na dohodu, obmedzenie výšky paušálnych výdavkov (len do výšky 420 EUR mesačne), obmedzenie poskytovania daňového bonusu a uplatňovania NČZD (len pri dosahovaní akívnych príjmov), obmedzenie uplatňovania NČZD na manželku (len na manželku ktorá sa stará o dieťa do 3roka života), zrušenie predĺženia termínu na podanie daňového priznania a tým aj zrušenie predĺženia splatnosti daňovej povinnosti a mnohé ďalšie.

V dôsledku harmonizačných trendov sa daňové sadzby daní z príjmov fyzických, ako aj právnických osôb neustále znižujú, avšak v globálnom meradle podiel celkových daňových

¹⁷⁴ Základná podmienka nároku na dávku v nezamestnanosti je, že poistenec v posledných troch rokoch pred zaradením do evidencie uchádzačov o zamestnanie bol poistený v nezamestnanosti najmenej dva roky, t. j. 730 dní. Predpoklad nároku na dávku v nezamestnanosti je podmienený dobou účasti na poistení v nezamestnanosti.

príjmov na HDP neustále rastie. Napriek všetkým prijatým opatreniam je dôležité sa zamyslieť aj nad inými alternatívnymi možnosťami zvýšenia príjmov štátneho rozpočtu ako je prechod z proporcionálneho daňového systému na progresívny daňový systém. Z daňovej teórie vylýva, že nie vždy je takáto zmena akceptovaná spoločnosťou, ba čo viac, implementácia progresívneho daňového systému nemusí znamenať jednoznačné zvýšenia daňových príjmov. Hrozí, že snahou daňovníkov bude presúvanie základu dane, vyhýbanie sa plateniu daňovej povinnosti, či zmena domicilu. V takomto prípade by mali zavedené zmeny nepriaznivý dopad nielen na vývoj základných makroekonomických ukazovateľov, ako je zvýšenie miery nezamestnanosti, zníženie tempa ekonomického rastu, ale negatívne by pôsobili aj na sociálnu sféru v zmysle silnej polarizácie spoločnosti a narastania kriminality.

Použitá literatúra (References)

1. BLECHOVÁ, B. 2012. Progresivní nebo „rovná“ daň – ekonomické i politické dilema. In Politická ekonomie. ISSN 0032-3233, 2012, roč. 60, č. 5
2. HALL, R.E.-RABUSHKA, A.: The Flat Tax, 2.nd ed.Standford:Hoover Institution Press, 1985
3. GRUBER, J: Public Finance and Public Policy. Worth Publishers, United States of America 2011, 2007, 2005. ISBN-10:1-4292-1949-1, ISBN-13:978-1-4292-1949-5
4. MANKIW N. G., WEINZIERL, M.: The Optimal Taxation of Height: A Case Study of Utilitarian Income Redistribution, American Economic Journal:Economic Policy 2010, 2:1, str.155-176, dostupné na: [http://darp.lse.ac.uk/papersdb/Mankiw-Weinzierl_\(AEJ10\).pdf](http://darp.lse.ac.uk/papersdb/Mankiw-Weinzierl_(AEJ10).pdf)
5. MIRRLEES, J.A.: Taxing Uncertain Incomes. Oxford Economic Papers, 42, 1990, s.34-45
6. MIRRLEES, J.A.: Dimensions of Tax Design. Oxford, 2010, ISBN 978-0-19-955375-4
7. MIRRLEES, J.A.: An Exploration in the Theory of Optimal Income Taxation. In: Review of Economic Studies, Vol.38, No.2, 1971,
8. SPORINA, J.: Je možné zdaňovať obezitu, Inštitút finančnej politiky MF SR, Komentár 2012/10, dostupné na <http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=8189>
9. ZUBALOVÁ, A.: Daňové teórie a ich využitie v praxi. Bratislava: Iura Edition, 2012, ISBN 978-80-8078-487-4
10. Finančné riaditeľstvo SR, dostupné na www.drsr.sk
11. Ministerstvo financií SR, dostupné na <http://www.finance.gov.sk>
12. Sociálna poisťovňa, dostupné na <http://www.socpoist.sk>

Kontaktné údaje

Ing. Zuzana KORYTÁROVÁ
Katedra Financí
Národohospodárska Fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
SR
email: korytarova.z@hotmail.com

FÉNIXOV ZÁZRAK – PRÍPAD SLOVENSKA?¹⁷⁵

PHOENIX MIRACLE – THE CASE OF SLOVAKIA?

Jana Kotlebová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

V empirickej literatúre je možné nájsť štúdie, ktoré tvrdia, že k ekonomickému rastu môže dôjsť aj bez rastu úverov, pričom takýto proces sa označuje za Fénixov zázrak. Pre takýto proces je charakteristické, že investície zostávajú na slabej úrovni, v ekonomike však existuje popri bankových úveroch alternatívne financovanie, výrazný je zahraničný dopyt, dochádza k realokácii záujmu (subjekty sa špecializujú na odvetvia, ktoré nie sú náročné na úvery). Zámerom tohto príspevku je detailne analyzovať štruktúru HDP Slovenska v kontexte vývoja úverov od roku 2005 po súčasnosť, pričom cieľom je posúdiť, či je možné Slovensko zaradiť medzi takéto „zázračne sa oživujúce ekonomiky“.

Kľúčové slová – Fénixov zázrak, štruktúra HDP, úvery, Slovensko

Abstract

In empirical literature we can find studies, which suggests, that the economic growth is possible also without the credit growth. This process is known as Phoenix miracle. The characteristics of this process is based on weak investments, existence of alternative financing, strong foreign demand, reallocation of interest (entities specialize on areas which are not strong dependent on credits). The goal of this paper is to analyze the structure of Slovak GDP in the context of credit development from 2005 until present and to assess is it possible to include the Slovak economy among this miraculously recovering economies.

Key words – Phoenix miracle, structure of GDP, loans, Slovakia

1 ÚVOD

V čase finančnej krízy je pre ďalší vývoj tak globálnej ekonomiky ako aj národného hospodárstva kľúčovou rýchlosť, akou sa ekonomika vysporiada tak s dôsledkami, ale hlavne s príčinami krízy a dôjde k ekonomickému oživeniu. V teórii je možné nájsť viaceré štúdie, ktoré za hlavný faktor považujú úvery súkromnému sektoru, ktoré by mali naštartovať investície a tým podporiť vyššiu efektívnosť firiem ako aj celej ekonomiky. V prípade, že sila súkromného sektora je nedostačujúca, sú potrebné vládne zásahy v podobe verejných investícií do ekonomiky. Samozrejme tento scenár (rast verejných výdavkov) nie je až natoľko jednoznačný, pokiaľ finančná kríza má prívlastok dlhová. V tomto prípade sa vedie diskusia, či je vhodné v danom období zvyšovať dane, alebo zvyšovať verejné výdavky. Aj keď sa viaceré štáty prikláňajú k šetreniu na strane výdavkov, ekonómia varujú, že

¹⁷⁵ Príspevok vznikol v rámci riešeného projektu OP VaV s názvom Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizračných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku/Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ (100 %).

k šetreniu výdavkov má dochádzať v čase silného ekonomického rastu a nie v čase recesie či depresie. Na druhej strane existujú štúdie, ktorých predmetom analýzy sú ekonomiky, u ktorých došlo k oživeniu bez vyššie spomenutých faktorov. Tento proces označujú za tzv. Fénixov zázrak.

Zámerom tohto príspevku je v prvom kroku priblížiť charakteristiku takto sa oživujúcich ekonomík a v druhom kroku podrobiť analýze slovenskú ekonomiku od roku 2006 po súčasnosť a nájsť spoločné ako aj odlišné charakteristiky, ktoré by následne mohli poukázať na faktory, ktoré je potrebné podporiť v snahe nastúpiť na cestu ekonomického oživenia aj u nás.

2 TEORETICKÝ RÁMEC A PREHĽAD LITERATÚRY

Prvé zmienky o procese tzv. Fénixovho zázraku sa objavujú v prácach Calvo et al (2006a, 2006b). Za Fénixov zázrak sa považuje obdobie charakterizované:

- a) dramatickým poklesom outputu sprevádzaným kolapsom úverov, ale bez akéhokoľvek zodpovedajúceho rýchleho poklesu fyzického kapitálu alebo pracovnej sily.
- b) rýchlym ozdravením outputu na predkrízovú úroveň bez úverov, t.j. output sa vracia späť na predkrízovú úroveň bez podstatného ozdravenia domáceho alebo zahraničného úveru.

Teda, napriek tomu, že úverová kríza sa zdá byť kľúčová pre vysvetlenie kolapsu produkcie, k ekonomickému oživeniu môže dôjsť aj bez úverov. (Calvo et al 2006, s.2)

Skúmaniu procesu Fénixovho zázraku sa vo svojich prácach venovali aj Miller, Zhang (2007), Biggs et al (2010), Ayyagari et al (2011). Predmetnými ekonomikami boli krajiny rozvíjajúcich sa trhov.

Claessens et al (2008) a Eichengreen, Jung, Moch, Mody (2013) svojimi štúdiami potvrdili, že tento proces je príznačný nielen pre skupinu rozvíjajúcich sa krajín, ale aj pre niektoré vyspelé ekonomiky vrátane eurozóny.

Bigs et al (2010) vo svojej štúdii zdôraznili, že je potrebné rozlišovať medzi objemom úverov a tokom úverov v skúmaní ich vzťahu s ekonomickým oživením, nakoľko nové úvery sa vyvíjajú v tesnom vzťahu s ekonomickou aktivitou v období ekonomického oživenia. Pritom je dôležité sledovať tak dopyt po úveroch ako aj vývoj ponuky úverov.

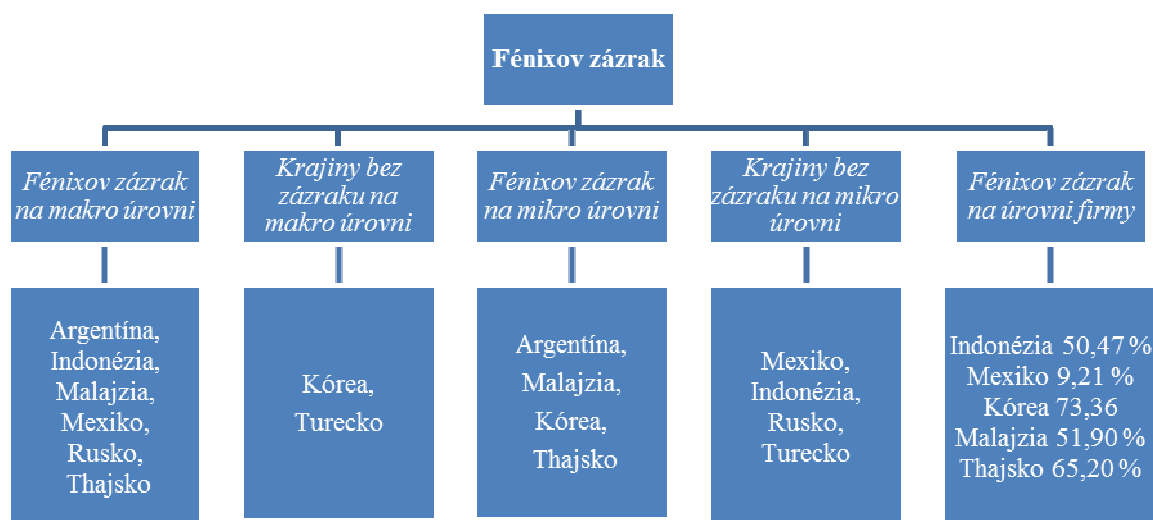
Pri skúmaní procesu Fénixovho zázraku sa ekonómovia zamerali na analýzu takých ukazovateľov ako je HDP, jeho zložiek - spotreby, tvorbe hrubého fixného kapitálu (investíciám), čistému exportu, úverov nefinančným korporáciám, inflácie, miezd, pričom boli pozorované tak v statickom ako aj dynamickom vyjadrení, v absolútnych ako aj relatívnych hodnotách.

Ayyagari et al (2011) podrobili analýze Fénixovho procesu 9 epizód finančných kríz (Argentína, Mexiko, Kórea, Malajzia, Thajsko, Indonézia, 2x Turecko, Rusko) v rámci 5-ročného obdobia (dva roky pred krízou, krízový rok a 2 roky po kríze), pričom sa zamerali na skúmanie, či sa output začal ozdravovať bez oživenia úveru do 2 rokov po vyvrcholení krízy. Na základe toho kategorizovali krajiny do viacerých skupín:

- a) *Fénixov zázrak na makro úrovni* - ak sa HDP začal ozdravovať bez simultánneho ozdravenia úverov
- b) *Krajiny bez zázraku na makro úrovni* - ak HDP a úvery sa začali oživovať simultánne,

- c) *Fénixov zázrak na mikro úrovni* – ak išlo o ozdravenie v predaji bez ozdravenia v krátkodobých úveroch
- d) *Krajiny bez zázraku na mikro úrovni* – ak agregátne predaje nepreukázali oživenie alebo predaje a krátkodobé úvery sa oživili simultánne
- e) *Fénixov zázrak na úrovni firmy* – ak došlo k ozdraveniu predaja bez ozdravenia úverov (v prípade firiem sa brali do úvahy tak krátkodobé úvery, ako aj dlhodobé úvery a emisia cenných papierov).

Schéma 1: Rozdelenie krajín podľa prítomnosti Fénixovho zázraku



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Ayyagari et al (2011)

Pozn.: pri Fénixovom zázraku na úrovni firiem údaje za Argentínu, Rusko a Turecko (2x) neboli k dispozícii, percentá uvádzajú podiel firiem, ktoré spadajú do tejto kategórie

Eichengreen et al (2013) porovnávali eurozónu počas súčasnej krízy s krajinami Latinskej Ameriky a Východnej Árie. Vo svojich záveroch uvádzajú, že v prípade eurozóny zatiaľ nedochádza k ekonomickému oživeniu, preto len z časti možno túto oblasť považovať za ekonomiku Fénixovho zázraku. Na druhej strane uvádzajú, že z pohľadu eurozóny nielen prostredie exportu, ale aj súkromná spotreba, verejná spotreba a investície sú slabšie v porovnaní s Latinskou Amerikou a Východnou Áziou. Osobitne alarmujúce sú investičné výdavky, pričom klesajú aj domáce úvery súkromnému sektoru, aj keď boli podniknuté viaceré kroky vedúce k ich ozdraveniu.

3 DÁTA A METODOLÓGIA

Pri spracovaní daného príspevku pracujeme s dátami za Slovenskú republiku v časovom horizonte 2005 po súčasnosť. Ide o kvartálne údaje Národnej banky Slovenska a Štatistického úradu SR.

Metodologicky analyzujeme vývoj úverov súkromnému sektoru (nefinančným korporáciám) vo vzťahu k HDP a súčasne podrobnejšie sledujeme štruktúru HDP podľa výdavkovej metódy.

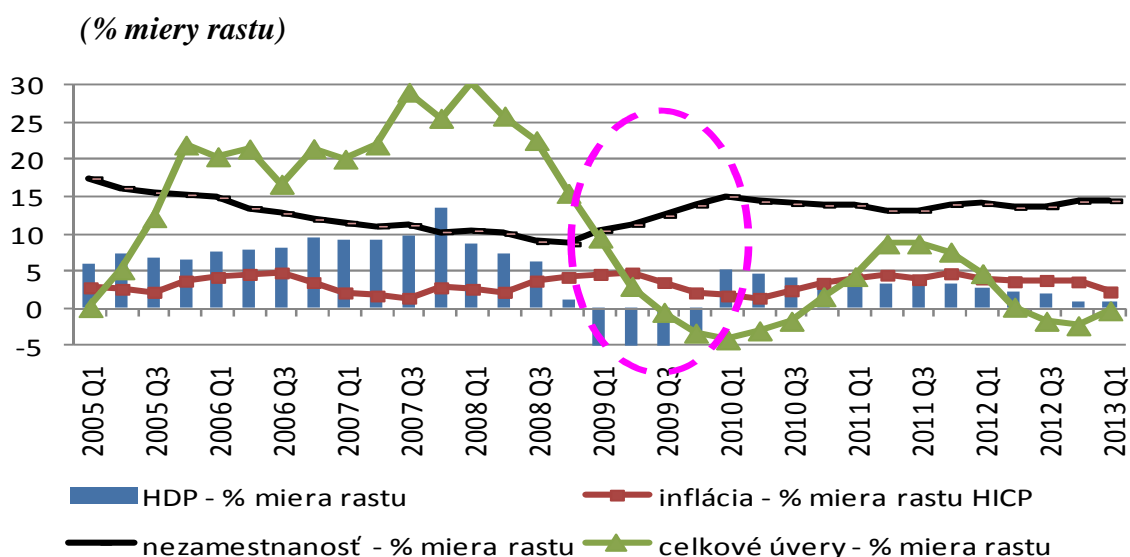
4 EMPIRICKÉ VÝSLEDKY

Z grafu 1 je možné vyčítať, že k prepadu ekonomického rastu v SR v rámci skúmaného obdobia došlo najvýraznejšie v priebehu roka 2009, hoci jeho slabnúcu dynamiku rastu možno pozorovať už od prvého kvartálu 2008. V tom istom období (od 2008 Q1) dochádza k spomaleniu dynamiky rastu celkových úverov nefinančným spoločnostiam. V danom období dochádzalo na Slovensku ešte k rastu inflácie, ktorú sprevádzal pokračujúci pokles nezamestnanosti, čo možno vysvetliť do istej miery slabšou reakciou slovenského trhu (a zároveň oneskorením) na finančnú krízu v zahraničí.

Fáza pred vypuknutím krízy prejavujúca sa poklesom HDP spolu s poklesom úverov bez negatívnych zmien v nezamestnanosti nadobúda na Slovensku charakter Fénixovho procesu.

Na základe nami skúmaných ukazovateľov sa kríza na Slovensku začala prejavovať v priebehu roka 2009. Pokles HDP sprevádzal výrazný pokles úverov, čím by sme mohli do istej miery vysvetliť aj prudko rastúcu nezamestnanosť a pokles inflácie.

Graf 1: Vývoj HDP vo vzťahu k nezamestnanosti, inflácii a celkovým úverom v SR



Zdroj: vlastné spracovanie, údaje NBS (2013)

Na druhej strane k zdanlivému (prechodnému) ekonomickému oživeniu dochádza v prvom polroku 2010, pričom pri úveroch je dynamika rastu stále záporná, aj keď sa záporné miery rastu postupne znižujú a v priebehu roka 2011 dosahujú už kladné hodnoty. Mierne oživenie týchto fundamentov sprevádza mierny rast inflácie, pričom nezamestnanosť ostáva viac menej na tej istej úrovni. Smerom k súčasnosti dynamika rastu HDP opätovne klesá, sprevádza ju výrazný pokles úverov, pokles inflácie a rast nezamestnanosti.

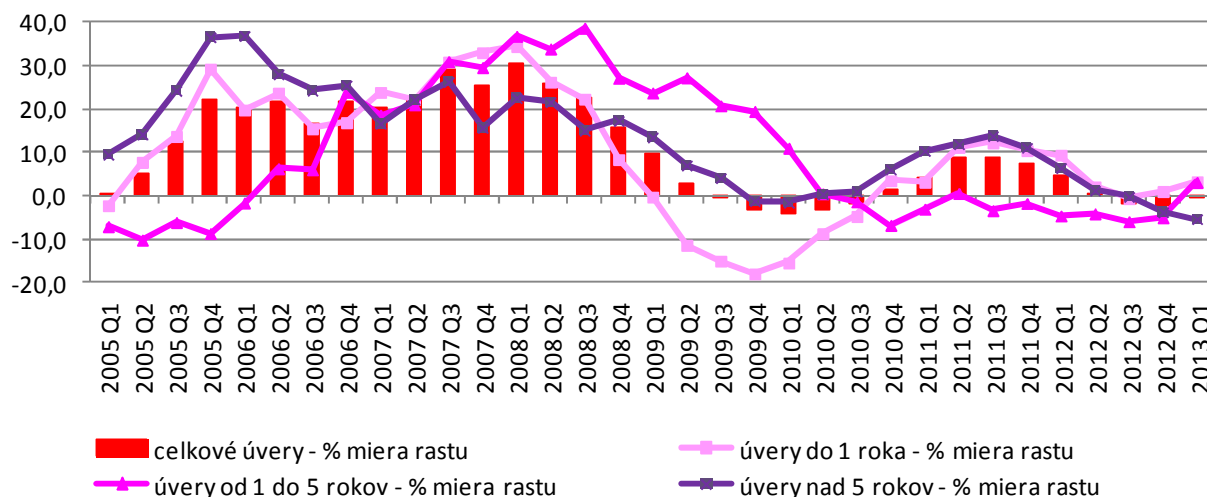
Prírastok HDP sa od vypuknutia krízy nedostal na svoju predkrízovú úroveň, podobne ani prírastok úverov. Na druhej strane je možné tvrdiť, že úvery so sebou nesú určitú stagnáciu vo vývoji, t.j. zmeny HDP sa následne prejavujú na zmenách v úveroch a nie opačne.

Podobne ako Eichengreen et al (2013) aj v našom prípade nemožno úplne hovoriť o naplnení všetkých znakov Fénixovho procesu v podmienkach SR, nakoľko druhý definičný znak (ekonomické oživenie na predkrízovú úroveň) sme zatiaľ nedosiahli. Na druhej strane je možné však porovnať tak vývoj v štruktúre úverov ako aj v štruktúre HDP, čo by nám mohlo do istej miery signalizovať budúce smerovanie ekonomiky Slovenska a teda zodpovedať na

prípadnú otázku, či Slovensko a jeho ekonomický rast (prechodný) nabera kontúry potenciálneho Fénixovho procesu.

Najväčšiu volatilitu vo vývoji preukázali krátkodobé úvery. Prepad ekonomického rastu sa na ich vývoji odrazil najvýraznejšie (v priebehu roka 2009 s dnom v 4Q 2009), na druhej strane dynamika rastu po prvej vlne krízy u nich a pri dlhodobých úveroch je najsilnejšia. O výraznejšom oživení úverov nefinančným korporáciám nie je možné hovoriť v celej šírke ich splatnosti, nakoľko v prípade strednodobých úverov tempá rastu sú záporné (aj keď vykazujú určitú mieru stabilizácie) (Graf 2).

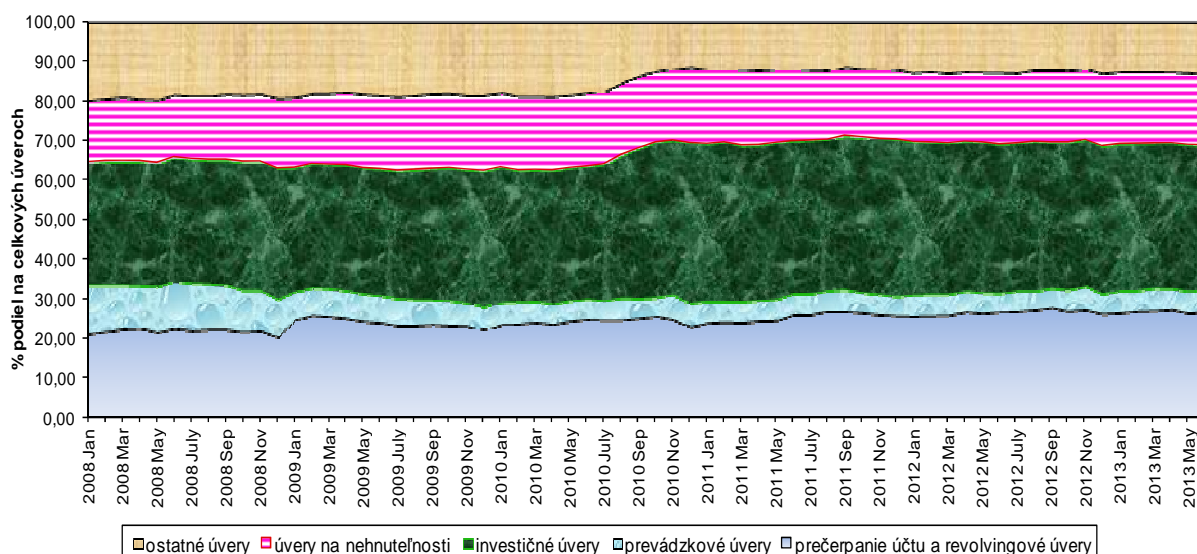
Graf 2: Vývoj úverov nefinančným korporáciám podľa splatnosti (% miery rastu)



Zdroj: vlastné spracovanie, údaje NBS (2013)

Z pohľadu účelu, najväčšia časť úverov nefinančným korporáciám má podobu investičných úverov (Graf 3), čo je logické vzhľadom na splatnosť a finančnú náročnosť projektov, ktoré sa financujú prostredníctvom tohto typu úverov. Najmenší podiel na celkových úveroch predstavujú prevádzkové úvery.

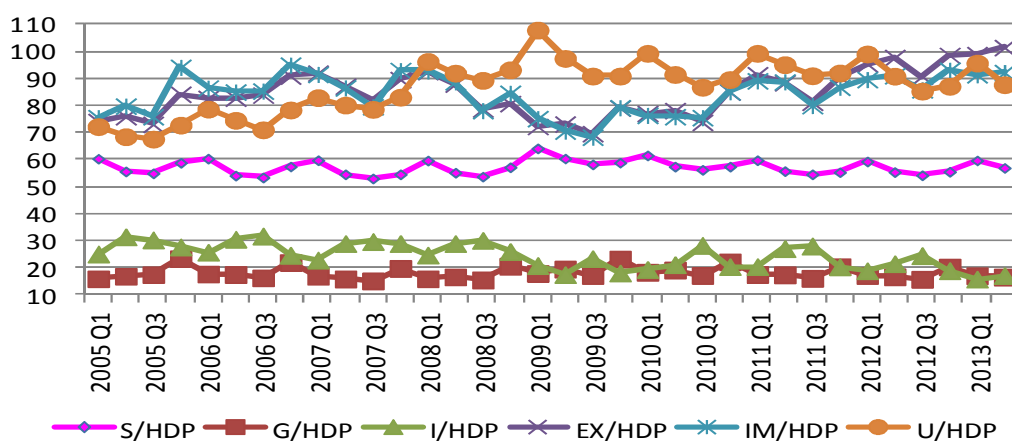
Graf 3: Skladba úverov nefinančným korporáciám podľa účelu



Zdroj: vlastné spracovanie, údaje NBS (2013)

Detailnejší pohľad na štruktúru HDP Slovenska v nami pozorovanom období potvrdzuje všeobecný poznatok, že najväčšiu časť HDP tvorí podľa výdavkovej metódy (C+G+I+NX) spotreba domácností. Na druhej strane je potrebné zdôrazniť, že Slovenská republika je výrazne otvorenou ekonomikou, v skúmanom období sa jej exportná výkonnosť pohybovala v rozmedzí 70 – 101 % HDP a importná náročnosť 68 – 93 % HDP, celková otvorenosť ekonomiky predstavovala rozpätie 144 – 194 % HDP. Ochabnutie zahraničnoobchodnej aktivity je možné sledovať na grafe 4 v priebehu roka 2009.

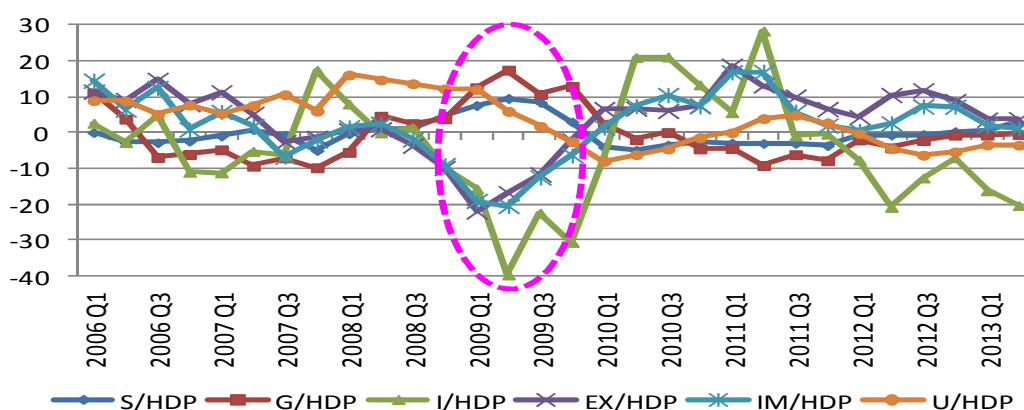
Graf 4: Podiely jednotlivých zložiek HDP a úverov na HDP (% HDP)



Zdroj: vlastné spracovanie, údaje NBS a Štatistický úrad SR (2013)

Zaujímavé je sledovať vývoj úverov aj vo vzťahu k HDP v relatívnom vyjadrení. Ako znázorňuje graf 4, napriek tomu, že v priebehu roka 2009 došlo k výraznému poklesu HDP v absolútnom vyjadrení a rovnako aj klesol objem úverov, v relatívnom vyjadrení (ako % HDP) bol podiel úverov na HDP v jednotlivých kvartáloch daného roka na porovnanie s predkrízovým obdobím vyšší (dokonca v 1Q 2009 to bolo 107,87 %, čo je aj maximum v nami pozorovanom období). Tento fakt možno vysvetliť tým, že prepád HDP bol silnejší ako prepád úverov.

Graf 5: Miera rastu podielov jednotlivých zložiek HDP a úverov na HDP (%)

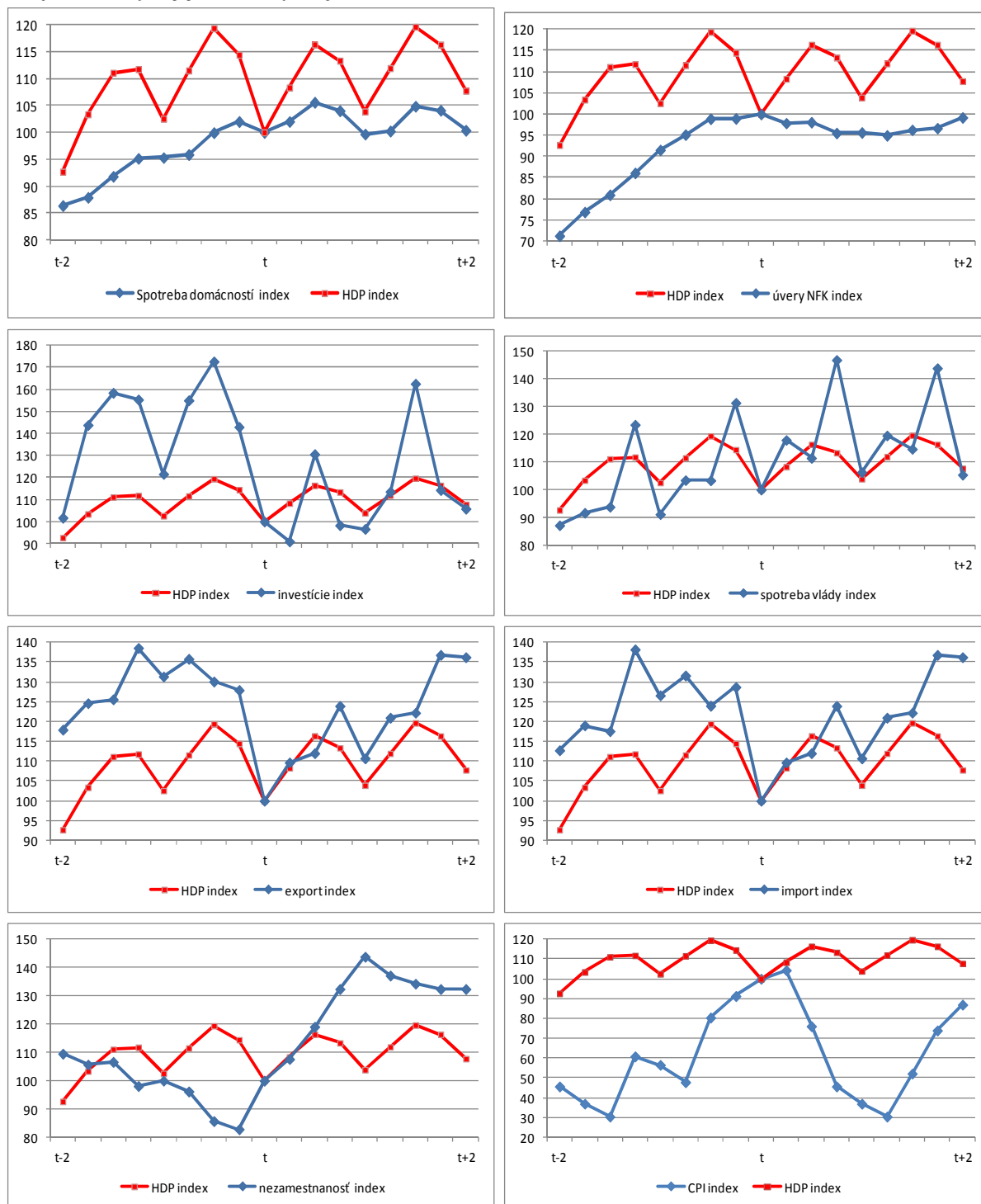


Zdroj: vlastné spracovanie, údaje NBS a Štatistický úrad SR (2013)

Zaujímavejšie výsledky nám však prináša pohľad na dynamiku zmien v podieloch jednotlivých zložiek HDP a úverov na HDP (graf 5). Pokles úverov (klesajúce tempá rastu úverov) v priebehu roka 2009 boli sprevádzané výrazným poklesom investícií (zvýšené záporné tempá rastu investícií), rovnako poklesla zahraničnoobchodná aktivita (tak záporné tempá rastu exportu ako aj importu), ako aj spotreba domácností. V danom období však

výrazne narástla spotreba vlády (vládne výdavky). Vzhľadom na vyššie uvedenú štruktúru úverov podľa účelu, tieto skutočnosti sa navzájom podporujú (prevažná časť úverov je v podobe investičných úverov).

Graf 6-13: Vývoj jednotlivých faktorov vo vzťahu k HDP (index)



Zdroj: vlastné spracovanie, údaje NBS a Štatistický úrad SR (2013)

Pre lepšiu identifikáciu vzájomných vzťahov medzi vybranými makroekonomickými ukazovateľmi sme pristúpili k ich indexovaniu. Za základné obdobie (t) sme si stanovili 1Q 2009, kedy sa kríza naplno prejavila v prepade HDP (index 100), následne sme upravili všetky ukazovatele do podoby indexu oproti tomuto obdobiu. V grafoch 6 – 13 sme pre lepšiu

orientáciu označili obdobie t-2 (1Q 2007), ktoré predstavuje obdobie 2 roky pred prepuknutím krízy a obdobie t+2 (1Q 2011), ktoré predstavuje 2 roky po prepuknutí krízy.

Naša analýza nám ukázala, že v prípade Slovenska nedošlo k takému výraznému prepadu HDP a hľadaný vzťah v podobe V-krivky, kde dno predstavuje obdobie 1Q 2009 a ramená 2 roky pred a po prepuknutí krízy nemá úplne charakteristiky zhodné s popisovaným Fénixovým procesom (V-krivka nie je až tak výrazná).

Na druhej strane, prepad HDP bol spôsobený hlavne prepadom zahraničnoobchodnej aktivity (V-krivka pri exporte a importe s rovnakým bodom dna). Ďalším výrazným faktorom, ktorý sa podpísal pod prepad HDP v rámci nami analyzovaných faktorov sú investície (tvorba hrubého fixného kapitálu) a kvôli spomaleniu finančných tokov čiastočne aj pokles spotreby domácností (mierne) a spotreby vlády. Inverzný vzťah sme očakávali v prípade nezamestnanosti a inflácie (opačne smerujúca V-krivka), čo sa nám aj potvrdilo (inflácia), s určitým časovým oneskorením (približne 1 rok) aj u nezamestnanosti. Vývoj nami kľúčového indikátora – úvery nefinančným korporáciám - nevykázali rovnakú dynamiku akú by sme očakávali pri predpoklade prítomnosti Fénixovho procesu v SR.

5 ZÁVER

Na základe nami uskutočnenej analýzy môžeme konštatovať, že Slovenská republika nevykazuje doposiaľ dostatočne silné znaky ekonomického oživenia, naopak viaceré ukazovatele prednaznačujú, že aj v ďalšom období dôjde pravdepodobne k predĺžovaniu recesie ak nie k poklesu ekonomického rastu.

V súlade s vyššie uvedeným nie je možné tvrdiť, že napriek určitým náznakom ekonomika Slovenska preukazuje atribúty prítomnosti Fénixovho procesu ekonomického oživenia, aspoň zatiaľ.

Zaujímavé je zistenie, že úvery nefinančným spoločnostiam reagujú na vývoj ekonomického rastu a nie naopak (aspoň čo sa týka meniacej sa dynamiky skúmaných indikátorov).

Segment úverov nefinančným korporáciám nevykazuje doposiaľ výrazné oživenie.

Na druhej strane musíme konštatovať, že slovenská ekonomika mohla vykazovať určitý odklon od vstupnej fázy do Fénixovho procesu, nakoľko v období krízy sme vstupovali do eurozóny.

Výrazným faktorom vplývajúcim na vývoj ekonomického rastu SR je zahraničný obchod. Jeho výkyvy (tak na strane exportu ako aj na strane importu) sa najvýraznejšie podpísali pod vývoj HDP. Obdobie od vypuknutia krízy smerom k súčasnosti je charakteristické výrazným poklesom investícií, čo pre druhú fázu (ekonomické oživenie) je značne nepriaznivé. Vzhľadom na skutočnosť, že úvery nefinančným korporáciám predstavujú prevažne investičné úvery, je tento vývoj logický, avšak v žiadnom prípade nie uspokojivý, čo zároveň vytvára potrebu zamerať sa na tento segment trhu a podporiť ho v ďalšom období zvýšením ponuky úverov. V úvode príspevku sme uviedli, že pre Fénixov proces ekonomického oživenia je prípustné, že k ekonomickému oživeniu môže dochádzať aj bez rastu úverov, v tomto prípade by potom budúci ekonomický rast mal byť stavaný opätovne na raste zahraničného obchodu.

Vzhľadom na nárast zahraničnoobchodnej aktivity (a kladnú obchodnú bilanciu SR smerom k súčasnosti), aj keď bankové úvery sú na Slovensku jednoznačne prevládajúcou formou získavania cudzích zdrojov nefinančných korporácií, ich vývoj nie je až natoľko dominantný, čo možno vysvetliť tým, že zahraniční investori prichádzajúci na Slovensko sú dostatočne kapitálovo vybavení. To však s určitosťou nemôžeme tvrdiť, nakoľko sme to v našom

príspevku neanalyzovali. Na druhej strane, pokiaľ by aj budúci ekonomický rast SR bol ťahaný hlavne zahraničným dopytom (a nie rastom investícií a úverov), potom by to bol aj v prípade Slovenska Fénixov zázrak.

Použitá literatúra (References)

1. AYYAGARI, M., DEMIRGÜÇ-KUNT, A., MAKSIMOVIC, V. (2011). Do Phoenix Miracles Exist? Firm-Level Evidence from Financial Crises. The World Bank Policy Research Working Paper 5799
2. BIGGS, M., MAYER, T., PICK, A. (2010). Credit and Economic Recovery: Demystifying Phoenix Miracles.
3. CALVO, G. A., IZQUIERDO, A., TALVI, E. (2006). Phoenix Miracles in Emerging
4. Markets: Recovering without credit from systemic financial crises. NBER Working Paper No. 12101
5. CALVO, G. A., IZQUIERDO, A., TALVI, E. (2006) Sudden Stops and Phoenix Miracles in Emerging Markets. American Economic Review, 96 (2), 405-410
6. CLAESSENS, S. M., AYHAN, K., TERRONES, M. E. et al (2008) What Happens during Recessions, Crunches and Busts? IMF Working Paper 08/274
7. EICHENGREEN, B., JUNG, N., MOCH, S., MODY, A. (2013). The Eurozone Crisis:
8. Phoenix Miracle or Lost Decade? Berkeley Economic History Laboratory BEHL
9. Working Paper 2013-08
10. MILLER, M., ZHANG, L. (2007). Crises and Recovery in Emerging Markets: „Phoenix Miracles“ or Endogenous Growth?

Kontaktné údaje

doc. Ing. Jana Kotlebová, PhD.
Katedra bankovníctva a medzinárodných financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovensko
email: jana.kotlebova@euba.sk

REENGINEERING - POJEM A PREHLAD LITERATURY¹⁷⁶

REENGINEERING - CONCEPT AND REVIEW OF LITERATURE

Jana Kubicová
University of Economics in Bratislava

Abstrakt

Jedným zo spôsobov, ako dramaticky zvýšiť výkonnosť spoločnosti je redizajn všetkých jej procesov. Tento proces sa označuje pojmom reengineering. Cieľom príspevku je vysvetliť koncept reengineeringu, uviesť prehľad literatúry a naznačiť jeho finančný aspekt. Prvá časť vysvetľuje význam, hlavné myšlienky, princípy, ciele, kritiku a prípady praktického uplatnenia reengineeringu. V druhej časti je prehľad literatúry o reengineeringu. S reengineeringom, ako redizajnom všetkých procesov podniku bez výnimky, sa simultánne spájajú hlboké zmeny vo financovaní, nákladoch, peňažných tokoch, investíciách, odmeňovaní a ďalších oblastiach podnikateľských financií. Preto tretia časť podáva stručný pohľad na pojem finančného reengineeringu a jeho potenciálne nástroje. Záver sumarizuje a predkladá návrhy na možný budúci výskum, najmä priesečník reengineeringu s niektorými oblasťami finančnej vedy, ako sú finančná reštrukturalizácia, controlling, analýza nákladov, členenie nákladov podľa činností a finančné inžinierstvo.

Kľúčové slová – reengineering, procesy, financie, náklady, podnik

Abstract

One way how to dramatically increase company's performance is redesign of all its processes. Which is known as reengineering. The paper aims to explain concept of reengineering and its financial scope. First part provides explanation of the meaning, core ideas, principles, goals, critiques and cases of a practical implementation of the reengineering concept. Second part contains review of literature on reengineering. Reengineering, being redesign of all company's processes without any exemption, implies deep changes in financing, costs, cash flow, investments, compensations and other business and corporate finance issues. Thus third part briefly reviews financial reengineering concept including its potential measures. Conclusion summarises and launches ideas about possible future research, mainly intersection between reengineering and some areas of financial science such as financial restructuring, controlling, cost analysis, activity-based costing and financial engineering.

Key words – reengineering, processes, finance, costs, company

1 POJEM REENGINEERING

Podľa Hamschera na každý podnik možno nazerať ako na súhrn procesov ktoré, ak ich zhrnieme, sú odozvou na požiadavky zákazníkov tým, že vytvárajú, vyrábajú, dodávajú

¹⁷⁶ Príspevok je 100% výstupom projektu VEGA 1/0238/13 "Dane a efektívnosť nástrojov finančného reengineeringu pri zvyšovaní výkonnosti podnikov v čase krízy".

a fakturujú tovar a služby. Tieto procesy v jednotlivých podnikoch líšia, ale vo väčšine prípadov procesy ktoré organizácie uskutočňujú nikdy neboli zmysluplne zostavené. *Business process reengineering* (BPR) je generický pojem ktorý zahŕňa rôzne názory na to, ako dosiahnuť radikálnu zmenu v organizácii (Hamscher, 1994).

Hammer a Champy, inventori konceptu reengineeringu ho definujú ako „...fundamentálne premyslenie a radikálny redizajn podnikových procesov s cieľom dosiahnuť dramatické zlepšenie v kľúčových ukazovateľoch výkonnosti, ako sú náklady, kvalita, služby a rýchlosť.“ (Hammer, a iní, 1993). Reengineering je najradikálnejšou formou zmeny, reštrukturalizácie podnikových procesov. Má viesť k celkovému ozdraveniu, oživeniu a revitalizácii podniku. Predmetom reengineeringu nie je len reštrukturalizácia podniku, ale zásadná a radikálna prestavba podnikových procesov za účelom zvýšenia výkonnosti skokom. Reengineering je označenie pre celkovú zmenu procesov v podniku, redizajn jeho procesov s cieľom zvýšiť celkovú výkonnosť podniku.

V čase, keď sa reengineering objavil, teda na začiatku 90-tych rokov 20. storočia, bol príslubom nového prístupu k zmenám v podnikoch, investori ho charakterizovali ako „fundamentálne premyslenie a radikálny redizajn procesov v podniku tak, aby sa dosiahlo dramatické zlepšenie v kľúčových ukazovateľov výkonnosti akými sú náklady, kvalita, služby a rýchlosť“ (Hammer, a iní, 1993), (Hindle, 2009). Na začiatku reengineeringu ako metódy alebo techniky fundamentálnej zmeny procesov v podniku je analýzu ústredných, centrálnych procesov v podniku, pričom tieto sa prehodnotia, zmenia a následne opätovne zložia do novej ale efektívnejšej štruktúry. Menia sa pritom dlhodobo zaužívané procesy vrátane pôvodnej neefektívnej organizačnej štruktúry, pričom organizačné jednotky sa opätovne skladajú do štruktúr s nižšou mierou vertikálnosti. BPR možno tiež charakterizovať ako riadiacu disciplínu, pri ktorej sa najskôr analyzuje a následne mení dizajn existujúcich procesov a ich komponentov v podniku a to podľa kritérií efektívnosti, hospodárnosti a ich pridanej hodnoty vo vzťahu k cieľom podniku.

Podstatou pojmu reengineering je radikálna zmena procesov, je to rozdiel v porovnaní s rozvojom podniku, pre ktorý sú príznačné len postupné zmeny. Definičným znakom reengineeringu v porovnaní s inými spôsobmi riadenia zmien v podniku je to, že ide o radikálnu zmenu nielen postupné zdokonaľovanie procesov. BPR je analýza a redizajn pracovných tokov v podniku ako i medzi podnikmi.

Podľa Michaela Portera sa v literatúre o reengineeringu hovorí o totálnej zmene podnikových procesov, pričom pojem procesy sa používa ako synonymum pojmu aktivity, činnosti, alebo súhrn činností jednotlivých organizačných útvarov. V každom prípade podľa neho podstatný je tu dôraz na úroveň aktivity.

Pôvodcovia princípov reengineeringu, Hammer a Champy, zdôrazňovali, že obsah pojmu reengineering nemožno redukovať iba na samotné procesy, pretože jeho princípy sa uplatňujú vo všetkých súčastiach organizácie a má významné zásadné ciele.

Aurand uskutočnil prieskum u 200 odborníkov na marketing o tom, ako vnímajú reengineering v ich podnikoch. Dospel k záveru, že v praxi nemožno pojem reengineeringu definovať len „čierno-bielo“ ale skôr ako šedé kontinuum (Aurand, a iní, 1996).

Podľa Buzacotta proces reengineeringu znamená radikálnu zmenu v tom, ako sú štruktúrované systémy procesov, zahŕňa sem aj opustenie takých systémov ktoré uplatňujú princípy deľby práce a deľby riadenia (Buzacott, 1996).

Podľa Mechlinga je reengineering oboje, prístup a tiež cieľ zmeny, je to fundamentálna, rýchla zmena založená na informačných technológiách (Mechling, 1994).

Blanchet a Flarey uvádzajú nasledujúce definičné znaky reengineeringu, citujeme:

1. „Radikálna zmena – zameranie na radikálnu zmenu v procesov a systémov.
2. Nepretržité prehodnocovanie – zahŕňa radikálne opustenie nefunkčných spôsobov práce a myslenia, to znamená prelomenie starých predpokladov a pravidiel.
3. Inovovanie – dôraz na kreativitu a tvorbu, znamená to ísť tam, kde ešte predtým nikto nebol.
4. Dramatické zdokonalenie – zásadným príkazom je urobiť mnoho „skokov“ v zadaných výstupoch ktorých výsledkom je dramatické, nielen postupné zlepšenie v procesoch a systémoch.
5. Efekt genézy – ide o zrod nového začiatku, čas tvorby.
6. Multifunkčnosť – ide o synergický proces ktorý viacnásobne zasahuje funkcie a hranice súčasného stavu.
7. Orientácia na budúcnosť – dôraz sa kladie na budúce operácie, nielen na tie súčasné a minulé, čo si vyžaduje vizionársky spôsob myslenia a líderstvo.
8. Proces, ktorý je poháňaný zhora dole – aby bola snaha úspešná vyžaduje si reengineering absolútnu odovzdanosť a neustálu podporu vrcholového manažmentu.
9. Zameranie pozornosti na organizáciu – do procesu reengineeringu sú vtiahnuté a pozitívne zasiahnuté všetky jednotky organizácie“. (Blancett, a iní, 1995).

Podľa Blancetta reengineering v žiadnom prípade nemožno stotožňovať s postupným zdokonaľovaním alebo reštrukturalizáciou v podniku. Podľa neho reengineeringom rozhodne nie je uskutočnenie postupných čiastkových zmien, zredukovanie zdrojov, ktoré pôvodne boli na plný úväzok len preto, aby sa znížili náklady, výmena pôvodných predajcov, vyhlásenie súťaží, sloganov a rôznych trikov na odvedenie pozornosti, podpora a odmeňovanie iniciatív na zlepšenie kvality, zmena vybavenia tovární, závodov, reštrukturalizácia organizácie, zlepšovanie procesov, vývoj nových služieb, automatizácia existujúcich procesov, zlepšenie, zdokonalenie systémov, zníženie kvality a rozsahu služieb, marketing, a ani iniciovanie zlúčení spoločných podnikov (Blancett, a iní, 1995)

Hoci by sme mohli mnohé z uvedených javov označiť za techniky alebo výsledky reengineeringu, nie sú jeho definičnými znakmi, pretože o reengineering ide len vtedy, ak ide o zmeny ktoré majú dopad na celú organizáciu, na všetky jej prvky, procesy, systémy bez výnimky. Hammers a Champy vo svojej knihe zdôrazňujú, že reengineering vyvoláva súčasne viaceré a mnohoraké zmeny, nielen zmeny samotných podnikových procesov, má dopad na dizajn jednotlivých prác, organizačnú štruktúru, manažérske systémy. Čokoľvek čo je spojené s procesmi musí byť zmenené tak aby sa to stalo integrálnou súčasťou celkovej zmeny. Podľa nich je reengineering obrovská snaha ktorá vyvoláva zmeny v mnohých oblastiach organizácie (Hammer, a iní, 1993). Charakteristickým, kľúčovým znakom úspešného reengineeringu je nepretržitá zameranosť na tie črty a prvky procesov, ktoré sú ich jadrom. Naopak, najväčšou chybou je zamerať sa na okrajové záležitosti. V takom prípade vznikne iba zmätok a frustrácia, a celkový cieľ uskutočniť radikálne zmeny sa nikdy nedosiahne (Blancett, a iní, 1995).

Cieľom reengineeringu je urobiť organizáciu oveľa flexibilnejšou, efektívnejšou, reagujúcou rýchlejšie na jej zákazníkov, zamestnancov a akcionárov. Ak má byť proces reengineeringu úspešný, priority v podniku sa musia zmeniť takto: 1. pozornosť sa musí presunúť z vedúceho na spotrebiteľa, 2. do rozhodovania sa musia vtiahnuť tí, ktorí procesy realizujú, musí sa teda zmeniť postavenie zamestnanca z objektu kontroly na subjekt ktorý má rozhodovacie právomoci, 3. práca musí byť orientovaná na výsledky, 4. musí sa prejsť z bodovania a rôzneho skórovania na vedenie a učenie sa tak, aby si každým mohol zmerať vlastný pokrok a výsledky, 5. je nutné prejsť z funkčnej (vertikálnej) organizačnej štruktúry

na horizontálnu, plochejšiu štruktúru, 6. zo sériových operácií je nutné prejsť na simultánne, 7. od zložitých procesov treba prejsť na jednoduché, 8. od budovania impérií a status quo treba prejsť na invenciu nových systémov a procesov ktoré majú zameranie na budúcnosť a je nutné uplatňovať vizionárske líderstvo (Hammer, a iní, 1993).

Podľa Lillranka výhody reengineeringu vyplývajú z kombinácie organizačných zmien a informačných a komunikačných technológií. Možno ich kategorizovať do troch oblastí tvorby hodnôt: 1. hodnota vnímaná spotrebiteľmi, 2. úspora nákladov, 3. hodnota vyplývajúca z vytvorenia ďalších podnikateľských možností podniku (Lillrank, a iní, 1998).

Zhrňme najdôležitejšie výsledky reengineeringu v organizácii. Výsledkom reengineeringu je dokázateľná radikálna zmena v procesoch, systémoch, pozitívne zmeny ktoré sú merateľné, teda transformácia. Ďalej je to zjednodušenie procesov a systémov ktoré už nemajú nič spoločné so zlozitou pôvodných procesov, teda jednoduchosť. Výsledkom je aj zníženie nákladov, pričom ide o také zníženie celkových ale aj jednotlivých nákladov ktoré je preukázateľne dôsledkom inovácie procesov. Okrem toho je výsledkom reengineeringu taká obroda podnikovej kultúry, pre ktorú je charakteristické, už nie sú žiadne obavy z inovácií alebo bariéry kladené inováciám, výsledkom je teda transformácia podnikovej kultúry. Ďalším výsledkom je výrazné zlepšenie kvality všetkých služieb ktoré daná spoločnosť poskytuje, pričom zlepšenie kvality je merateľné, výsledkom je teda podstatná zmena v kvalite. V dôsledku reengineeringu sa dosiahne výrazné zlepšenie času v akom daná spoločnosť reaguje na požiadavky zákazníka, pričom služby sú dodané v spotrebiteľsky prijateľnom čase a včas, teda výsledkom je prosperosť. Zvyšuje sa tiež celková spokojnosť všetkých zákazníkov alebo spotrebiteľov danej spoločnosti, pričom ich uspokojenie nepretržite narastá, výsledkom je teda uspokojenie. Výsledkom reengineeringu je tiež nárast podielu na trhu pretože v jeho dôsledku vznikne konkurencieschopná organizácia so zlepšenou schopnosťou získať nové kontrakty a budovať si sieť dodávateľov a odberateľov. V dôsledku reengineeringu sa daná spoločnosť celkom jasne zameriava na spotrebiteľa, dosiahne sa teda bezvýhradná odovzdanosť poskytovaniu služieb spotrebiteľom. Výsledkom je tiež životaschopnosť, teda ustanovenie takej spoločnosti, ktorá je finančne silná a zdravá a celkom jasne smeruje k dosahovaniu budúcich úspechov (Blancett, a iní, 1995: 33).

2 PREHĽAD LITERATÚRY O REENGINEERINGU

Myšlienka reengineeringu sa po prvýkrát objavila vo vedeckom časopise *Harvard Business Review* v roku 1990 v článku s názvom *Reengineering work: don't automate, obliterate*, ktorého autorom je Michael Hammer, v tom čase profesor vedy o informačných technológiách na Massachusetts Institute of Technology.

V roku 1993 myšlienku reengineeringu rozvinuli Hammer a Champy v monografii s názvom *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*. Podľa nich pre to, aby sa v podniku znížili náklady a zvýšila kvalita služieb je nevyhnutná radikálna zmena a reorganizácia podniku, pričom kľúčovým predpokladom radikálnych zmien sú informačné technológie. Vychádzajú z toho, že vtedajší dizajn toku prác v najväčších korporáciách bol založený na takých predpokladoch o technológiách, ľuďoch a cieľoch organizácie, ktoré už neboli ďalej udržateľné. Navrhli sedem princípov reengineeringu ktoré majú viesť k zmodernizovaniu a zjednodušeniu tokov prác tak, aby sa dosiahla podstatne vyššia úroveň kvality, manažmentu času a zníženie nákladov. Sú to: 1. organizácia podľa výstupov nie podľa úloh, 2. identifikácia všetkých procesov v danej organizácii a určenie priorít, 3. integrácia informačných procesov priamo do vykonávanej činnosti, 4. zaobchádzanie s geograficky rozptýlenými procesmi tak, akoby boli centralizované, 5. prepojenie paralelných činností v pracovných tokoch namiesto toho aby sa len integrovali ich výsledky,

-
6. umiestnenie rozhodovania tam, kde sa vykonáva a do zabudovanie kontroly do procesov,
 7. získavanie informácie len raz a to tam, kde je jej zdroj.

Po uverejnení týchto diel nasledovali práce ktoré zdôrazňujú, že reengineering je úzko spojený s uplatňovaním informačných technológií v podnikových procesoch (Davenport, 1993). S tým súvisí aj názor Robinsona, že oddelenia informačných systémov musia skončiť s ich tradíciou automatizovaného podniku a uplatňovať reengineering (Robinson, a iní, 1991). Podobne aj Lillrank zdôrazňuje úzke prepojenie reengineeringu s využitím potenciálu informačných a komunikačných technológií, a následné znižovanie nákladov a tvorbu nových hodnôt (Lillrank, a iní, 1998). Chan tiež uvádza, že reengineering je spojený s využitím informačných technológií (Chan, a iní, 1999).

Reengineering ako prístup sa presadil v praxi, keď viaceré spoločnosti v súkromnom sektore uplatnili jeho princípy a postupy pri ich radikálnej zmene. Reengineering ako metódu, princíp zmeny procesov v praxi uplatnili napríklad Hallmark, ktorý úplne zmenil procesy vývoja a uvádzania nových produktov na trh, ďalej Kodak, ktorý úplne zmenil výrobu filmov a skrátil čas v ktorom podnik reagoval na nové objednávky zákazníkov (Hindle, 2009). V literatúre sú popísané prípadové štúdie za podniky IBM Credit Corporation, Ford Motor Company (Blancett, a iní, 1995), Cigna Corporation (Caron, a iní, 1994). Earl charakterizuje ďalšie prípady uplatnenia princípov reengineeringu v praxi (Earl, a iní, 1995). Hall opisuje úspešné realizácie reengineeringu v Banca di America e di Italia, AT&T, Siemens Nixdorf Service (Hall, a iní, 1993). Princípy reengineeringu sa uplatnili aj v rôznych priemyselných odvetviach (Newman, a iní, 1994).

Viacero autorov uvádza, že princípy reengineeringu možno v praxi uplatniť nielen v súkromnom sektore, ale aj pri radikálnej zmene vo verejnom sektore (Hale, a iní, 1994), (Claude, 1994), (Libbey, 1994). Mechling uvádza niekoľko prípadov uskutočnenia radikálnej zmeny vo verejnom sektore v USA: U.S. Naval Shipyards, MAGIC in Merced County, New York City, Ontario Ministry of Revenue ESPRIT Project, Iowa Communications Network, Child Support in Massachusetts (Mechling, 1994). Lillrank opísal tri prípady uplatnenia reengineeringu vo Fínsku (Lillrank, a iní, 1998). Hesson popísal uplatnenie reengineeringu v prípadovej štúdii plánovania mesta (Hesson, a iní, 2007).

Reengineering sa ukázal ako úspešná metóda totálnej reformy odvetvia, konkrétne zdravotníctva, kde má podstatné dôsledky na zmenu organizačnej štruktúry, riadenie nákladov a efektívnosť poskytovania kvalitnej zdravotníckej starostlivosti. Reengineering v oblasti zdravotníctva popísali Blancett (1995), Hall (1999), Schweikhurt (1996), Waltson (1997, 1999, 2000).

Princípy, metódy, celkovú koncepciu a ideu reengineeringu možno aplikovať nielen v totálnej zmene v podnikoch súkromného sektora, v priemyselných odvetviach, v odvetviach a inštitúciách verejného sektora, ale i v určitých špecifických oblastiach. Napríklad Sagner rozpracoval princípy a postup reengineeringu cashflow (Sagner, 1997). Jenkins podrobne charakterizuje možnosť podstatným spôsobom zvýšiť efektívnosť daňového systému prostredníctvom uplatnenia princípov a metód reengineeringu (Jenkins, a iní, 2002).

Význam reengineeringu v období narastajúcej globalizácie sa prejavil v druhom kole veľkých projektov reengineeringu vo svete (Champy, a iní, 2005). Vydavateľstvo Springer reflektuje problémy globalizácie a potenciál reengineeringu, keď v roku 2012 vydalo publikáciu *Reengineering of products and processes. How to achieve global success in the changing marketplace*. Adeymi analyzoval dopad reengineeringu na výkonnosť podniku metódami ekonometrickej analýzy (Adeymi, a iní, 2008)

Samotní pôvodcovia konceptu reengineeringu však uznali, že problémom reengineeringu ako totálnej zmeny procesov v podniku, vrátane zmien v organizácii, je to, že ho manažéri s radosťou uplatňujú na iných, avšak už nie na seba samých. Podľa Hammera absencia sústavnej zaujatosti manažérov, nerealistické očakávania a rezistencia voči zmenám spôsobilá, že sa v mnohých prípadoch dostavili neúspechy v implementácii reengineeringu vo viacerých podnikoch. Vo vedeckej literatúre sa preto objavili pokusy identifikovať pripravenosť na reengineering tak aby sa minimalizovalo riziko neúspešnosti pri implementácii jeho princípov (Abdolvand, a iní, 2008). Hall analyzoval príčiny častého neúspechu reengineeringu a identifikoval faktory ktoré sú nevyhnutné k tomu aby sa krátkodobý proces zdokonaľovania podniku transformoval na dlhodobý zisk. Podľa neho reengineering musí byť založený na nákladoch alebo hodnote pre zákazníka, a predpokladom úspešnosti je tiež to, že doň výkonní riadiaci pracovníci investujú svoj čas a energiu (Hall, a iní, 1993). Clemons potvrdil význam behaviorálnych faktorov pre úspech reengineeringu v podniku (Clemons, a iní). Burke dotazníkovou metódou skúmal názory 2514 zamestnancov rôznych podnikov poskytujúcich finančné služby. Zistil, že zamestnanci na vyšších pozíciách, tí, ktorí pracujú v podniku dlhšiu dobu a muži mali pozitívny vzťah k uskutočneniu reengineeringu v ich organizáciách (Burke, 2004).

Kritici reengineeringu uvádzajú, že reengineering nie je nič iné, ako len o mechanický návrat k názorom Fredricka Winslowa Taylora, a iní tvrdia, že za vznešeným pojmom sa skrýva len intelektuálne označenie pre organizačné zmeny v podniku spojené s prepúšťaním. Novosť reengineeringu popiera napríklad Davenport keď dokazuje, že všetky znaky, ktoré sa u neho označujú za prelomovú novotu už v teórii a praxi riadenia boli (Davenport, a iní, 1994).

Štyridsaťštyri článkov na tému reengineeringu vydalo knižne vydavateľstvo Prentice Hall pod názvom *Organizational transformation through business process reengineering: applying the lessons learned* (Sethi, a iní, 1998).

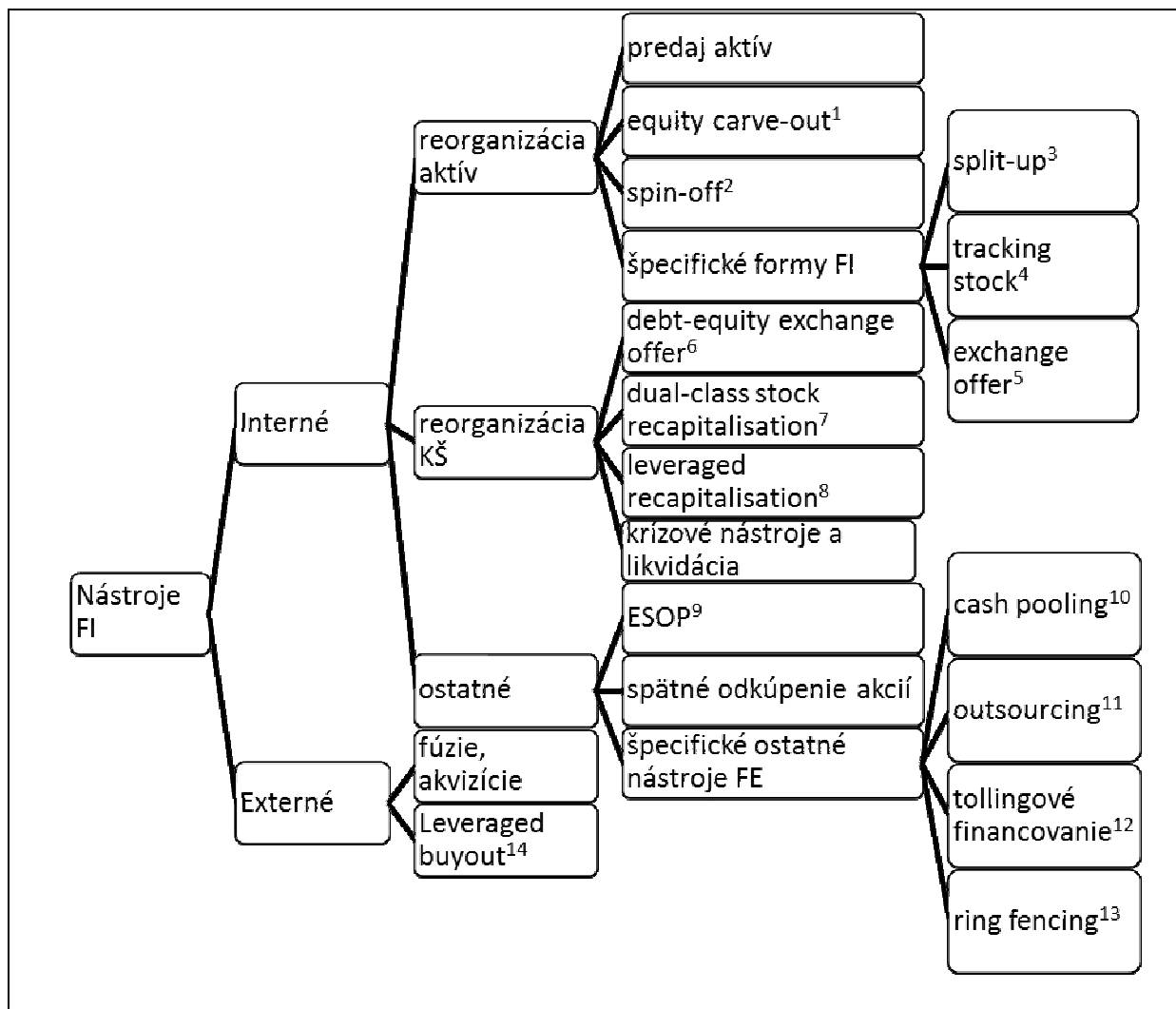
3 FINANČNÝ REENGINEERING AJ JEHO NÁSTROJE

Reengineering je radikálna zmena v podniku a týka sa všetkých procesov v podniku, pričom jeho výsledkom je dramatické zvýšenie výkonnosti podniku, vrátane zníženia nákladov podniku, a tiež životaschopnosť podniku v zmysle jeho finančného zdravia.

Už sme uviedli, že reengineering nie je žiadne čiastkové postupné zlepšenie, reštrukturalizácia čiastkovej, jednej oblasti v podniku, ale ide o totálnu zmenu ktorá zasahuje *všetky* časti, procesy, útvary a oblasti riadenia v podniku, i jeho vzťahy s okolím. Reengineering sa preto nevyhnutne dotýka aj financií a financovania podniku, pričom zmena v tejto oblasti by mala byť tiež radikálna. Pre svoju radikálnosť a priame spojenie s ostatnými radikálnymi zmenami v podniku by sa tieto radikálne zmeny vo financiách a financovaní podniku mali označovať pojmom finančný reengineering.

Podľa Duvalu „pod pojmom finančný reengineering rozumieme súhrn zásadných a radikálnych zmien v procese finančného riadenia podniku s cieľom dosiahnuť výrazné zdokonalenie v prístupe k zdrojom financovania podniku, v nákladoch na finančné zdroje, v efektívnosti finančného riadenia podniku a efektívnej reštrukturalizácii všetkých jeho zdrojov v dobe životnosti podniku“ (Duvala, 2009). Obrázok 1 prezentuje prehľad nástrojov finančného reengineeringu ako ich vymenúva Duvala.

Obrázok 1 Prehľad nástrojov finančného reengineeringu



Vysvetlivky:

¹ predaj podielu v dcérskej spoločnosti vonkajším investorom;

² oddelenie dcérskej spoločnosti od materskej spoločnosti;

³ rozdelenie podniku na dve alebo viac častí;

⁴ vytvorenie zvláštnej skupiny akcií založenej na cash flow určitej konkrétnej organizačnej jednotky podniku;

⁵ ponuka na výmenu vlastníctva v materskej spoločnosti za vlastníctvo podielu v dcérskej spoločnosti;

⁶ kapitalizácia dlhu;

⁷ vytvorenie dvoch skupín kmeňových akcií s rôznymi hlasovacími právami;

⁸ rekapitalizácia;

⁹ employee stock ownership plans, vlastnícke podiely zamestnancov;

¹⁰ konsolidácia zostatkov na účtoch v bankách;

¹¹ zabezpečovanie vedľajších činností podniku tretími osobami;

¹² spôsob financovania surovín využitím SPV (special purpose vehicles);

¹³ spôsob zabezpečenia nového prevádzkového kapitálu podniku pred rizikom konkurzu;

¹⁴ LBO, zadĺžený výkup

Zdroj: spracovala autorka podľa Duvalu (2010)

Podľa nášho názoru by ciele finančného reengineeringu mali byť simultánne s cieľmi reengineeringu daného podniku, mali by byť podriadené cieľom, princípom a postupom reengineeringu daného podniku. V tomto názore vychádzame z analógie pri porovnávaní reengineeringu a štruktúrnych zmien ako sme ho uviedli vyššie. Finančný reengineering by sme mohli charakterizovať ako radikálnu zmenu financií, financovania, finančných tokov, cash flow, investovania, odmeňovania, analýzy a riadenia nákladov, rozpočtovania, celkového finančného riadenia podniku, ktorá je simultánna a podriadená procesom reengineeringu

podniku, je kompatibilná s cieľmi, princípmi a postupmi reengineeringu daného podniku, prispieva k dosiahnutiu jeho cieľov, najmä k dramatickému zvýšeniu jeho výkonnosti, a je integrálnou súčasťou celkových totálnych zmien daného podniku, prispôsobuje sa im, je ich reflexiou, prostriedkom i dôsledkom. Súčasne svojimi nástrojmi účinne napomáha dosahovaniu celkovej totálnej zmeny v podniku a podnikových procesov.

4 ZÁVER

V príspevku sme venovali pozornosť dôslednému vymedzeniu pojmu reengineering, jeho definičným znakom, princípom, postupom, cieľom a výsledkom. Uviedli sme historické míľniky jeho vzniku a vývoja, prípady jeho aplikácie v praxi, i kritické poznámky k nemu. Uviedli sme tiež autorov a prehľad vedeckej knižnej i časopiseckej literatúry venovanej teoretickým otázkam i praktickej aplikácii reengineeringu.

V ďalšej časti sme sa venovali pojmu finančný reengineering, ktorý sme zadefinovali ako radikálnu zmenu financií, financovania, finančných tokov a finančného riadenia podniku, ktorá je podriadená procesom reengineeringu podniku, je simultánna s cieľmi, princípmi a postupmi reengineeringu daného podniku, svojimi nástrojmi prispieva k dosiahnutiu jeho cieľov, a je integrálnou súčasťou celkových totálnych zmien daného podniku, prispôsobuje sa im, je ich reflexiou, prostriedkom, nástrojom ale i dôsledkom. Svojimi nástrojmi účinne napomáha dosahovaniu celkovej totálnej zmeny v podniku a procesov vo vnútri i vo vzťahu k jeho okoliu.

Podľa nášho názoru v ďalšom výskume bude potrebné porovnať pojem, koncepciu, nástroje, princípy, postupy, ciele a metódy finančného reengineeringu s koncepciou, nástrojmi, princípmi, postupmi, cieľmi a metódami ďalších čiastkových disciplín finančnej vedy, v tom najmä s teóriou a praxou finančnej reštrukturalizácie. Bude potrebné uviesť spoločné a rozdielne znaky, princípy, metódy a ciele oboch.

Ďalšou disciplínou, ktorá by mohla mať blízko k finančnému reengineeringu je kontroling a activity-based costing.

Pre samotný reengineering je typické počiatočná analýza všetkých procesov v podniku, ich prehodnotenie, redizajn a to aj s využitím inžinierstva a informačných technológií. Tu sa preto otvára priestor pre porovnanie finančného reengineeringu a ďalšej oblasti finančnej vedy – finančného inžinierstva.

Použitá literatúra (References)

1. ABDOLVAND, N., ALBADVI, A. a FERDOWSI, Z. 2008. Assessing readiness for business process reengineering. *Business Process Management Journal*. 2008, Zv. 14, 4, s. 497-511.
2. ADEYMI, S. a AREMU, M. A. 2008. Impact assessment of business process reengineering on organisational performance. *European Journal of Social Sciences*. 2008, Zv. 7, 1.
3. Aurand, T. W. a Schoenbachler, D. D. 1996. Reengineering and the marketing function: integration of theory and practice. *Journal of Product and Brand Management*. 1996, Zv. 5, 3, s. 6-23.
4. BLANCETT, S. S. a FLAREY, D. L. 1995. *Reengineering Nursing and Health Care. The Handbook for Organizational Transformation*. s.l. : Aspen Publishers, Inc., 1995. ISBN 0-8342-0660-9.

-
5. Burke, R. J. 2004. Process reengineering: who embraces it and why? *The TQM Magazine*. 2004, Zv. 16, 2, s. 114-119.
 6. BUZACOTT, J. 1996. Commonalities in Reengineered business processes: models and issues. *Management Science*. May 1996, Zv. 42, 5, s. 768-782.
 7. CARON, R. J., JAVENPAA, S. L. a STODDARD, D. B. 1994. Business reengineering at CIGNA Corporation: experiences and lessons learned form the first five years. *Management Information Systems Quarterly*. September 1994, Zv. 18, 3, s. 233-250.
 8. CARR, D. 1993. *Business proces redesign: Break point*. s.l. : Coopers and Lybrand, 1993.
 9. CHAMPY, J. a WEGER, J. 2005. Reengineering: the second time around. *Strategy and Leadership*. 2005, Zv. 33, 5, s. 53-56.
 10. CHAN, P. S. a LAND, C. 1999. Implementing reengineering using information technology. *Business Process Management Journal*. 1999, Zv. 5, 4, s. 311-324.
 11. CLAUDE, S. L. 1994. Reengineering strategies and issues. *Public Productivity and Management Review*. Winter 1994, Zv. 18, 2, s. 149-162.
 12. CLEMONS, E. K., ROW, M. C. a THATCHER, M. E. Identifying sources of reengineering failures: a study of the behavioral factors contributing to reengineering risks. *Journal of Management Information Systems*. Zv. 12, s. 9-36.
 13. DAVENPORT, T. 1993. *Process innovation: reengineering work through information technology*. Boston : Harvard Business School Press, 1993.
 14. DAVENPORT, T. H. a SHORT, J. E. 1990. The new industrial engineering: information technology and business process redesign. *Sloan Management Review*. Summer 1990, s. 11-27.
 15. DAVENPORT, T. H. a STODDARD, D. B. 1994. Reengineering: business change of mythic proportions? *MIS Quarterly*. June 1994, Zv. 18, 2, s. 121-127.
 16. Duvala, V. 2010. Význam finanční restrukturalizace podniku. UTB. [Online] 2010. www.fame.utb.cz.
 17. EARL, M. J., SAMPLER, J. L. a SHORT, J. E. 1995. Strategies for business process reengineering: evidence from field studies. *Journal of Management Information Systems*. Summer 1995, Zv. 12, 1, s. 31-56.
 18. GUHA, S. a KETTINGER, W.J. & TENG, T.C. 1993. *Business Process Reengineering: Building a Comprehensive Methodology* Information Systems. *Information Systems Management*. 1993, Summer.
 19. HALE, S. a HYDE, A.C. 1994. Reengineering in the public sector: Introduction. *Public Productivity and Management Review*. Winter 1994, Zv. 18, 2, s. 127-131.
 20. Hall, E. A, Rosental, James a Wade, J. 1993. How to make reengineering really work. *Harvard Business Review*. 1993, s. 119-131. Hte *Mc Kinsey Quarterly* 1994, No 2 (reprint).
 21. HALL, J. C. 1999. Reengineering the Elective Surgical Service of a Tertiary Hospital: a Historical Controlled Tria. *Medical Journal of Australia*. 1999, 170, s. 141.
 22. HAMMER, M. a CHAMPY, J. 1993. *Reengineering the corporation: a manifesto for business revolution*. New York : HarperBusiness, 1993. Revised edn HarpersCollins, 2004. ISBN 0-88730-640-3.
 23. HAMMER, M. 1996. *Beyond reengineering: how the process-centered organization is changing our work and our lives*. New York : Harpers Business, 1996.
 24. —. 1990. Reengineering work: don't automate, obliterate. *Harvard Business Review*. July-August 1990, July-August, s. 104-112.

-
25. HAMSCHER, W. 1994. AI in business-process reengineering. *AI Magazine*. Winter 1994, Zv. 15, 4.
 26. HESSON, M., AL-AMEED, H. a SAMAKA, M. 2007. Business process reengineering in UAE public sector: a town planning case study. *Business Process Management Journal*. 2007, Zv. 13, 3, s. 348-378.
 27. HINDLE, T. 2009. Idea. Business process reengineering. *The Economist*. 2009, Feb 16th.
 28. JENKINS, G. P. a KHADKA, R. 2002. Reengineering Tax Systems in Low-Income Countries. An Application to Nepal. The Hague/London/New York : Kluwer Law International, 2002. ISBN.
 29. JOHANSSON, H. J., MCHUGH, P. a Pendlebury, J. A. 1993. Business process reengineering, breakpoint strategies for market dominance. s.l. : Wiley, 1993.
 30. KEEN, P. 1991. Shaping the Future: Business Design through Information Technology. s.l. : Harvard Business School Press, 1991.
 31. KINNI, T. 1994. A reengineering primer. *Quality Digest*. 1994, January, s. 260.
 32. LAND, C. A CHAN, P. S. Implementing reengineering using information technology. *Business Process Management Journal*. Zv. 5, 4, s. 311-324.
 33. LIBBEY, M. G. 1994. Reengineering public innovation. *Public Productivity and Management Review*. Winter 1994, Zv. 18, 2, s. 163-175.
 34. LILLRANK, P. A HOLOPAINEN, S. 1998. Reengineering for business option value. *Journal of Organizational Change Management*. 1998, Zv. 11, 3, s. 246-259.
 35. MANGANELLI, R. L. A KLEIN, M. M. 1994. The reengineering handbook: a step-by-step guide to business transformation. s.l. : Amacom, 1994.
 36. MANGANELLI, R. L. 1993. Define 're-engineer' . *Computerworld*. 19. July 1993, Zv. 27, 29, s. 86-87.
 37. MECHLING, J. 1994. Reengineering government: is "there" a there? *Public Productivity and Management Review*. Winter 1994, Zv. 18, 2, s. 189-197.
 38. MOAD, J. 1993. Does reengineering really work? . *Datamation (DAT)*. 01. August 1993, Zv. 39, 15, s. 22-28.
 39. MORRIS, D. A BRANDON, J. 1993. Reengineer your business. s.l. : McGraw-Hill, 1993.
 40. NEWMAN, J. a KOZAR, K. A. 1994. A multimedia solution to productivity gridlock: a reengineered jewellery appraisal system at Zale Corporation. *Management Information Systems Quarterly*. March 1994, Zv. 18, 1, s. 21-30.
 41. OECD. 2013. Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard. Final Report. Paris : s.n., 2013. 17-April-2013. CFE/SME(2012)12/Final.
 42. PITRA, Z. 1999. Finanční restrukturalizace a reengineering procesu. *Odlíšné přístupy ke změně firmy.*, 7/1999. str. 29-33. *Moderní řízení*. 7 1999, s. 29-33.
 43. PRYOR, M. G. A PRYOR, D. W. 1994. Process reengineering as a quality strategy. *Israel Society for Quality Proceedings*. 1994, November.
 44. ROBINSON, D. G. , GULDEN, G. K. a MACKINTOSH, R. W. 1991. The end of business as usual: business reengineering. *Inside DPMA*. March 1991, s. 7-11.
 45. ROTINI, F., BORGIANNI, Y. a CASCINI, G. 2012. Reengineering of products and processes. How to achieve global success in the changing marketplace. s.l. : Springer, 2012. s. 163.
 46. SAGNER, J. 1997. Cashflow reengineering. 1997.
 47. —. 2003. Cashflow reengineering: how to optimize the cashflow timeline and improve financial efficiency . s.l. : Amacom, 2003. s. 285. ISBN-13: 978-0814403617.

-
48. SCHWEIKHURT, S. a SMITH-DANIELS, V. 1996. Reengineering the work of caregivers: role redefinition, team structures, and organizational redesign. Hospital and Health Services Administration. 1996, Zv. 41, s. 19-35.
 49. SENN, J.A. 1991. Reshaping Business Processes Through Reengineering . SIM Network. 1991, March/April.
 50. SETHI , V. a KING, W. R. 1998. Organizational transformation through business process reengineering: applying the lessons learned. s.l. : Prentice Hall, 1998. s. 575. ISBN 0138978778.
 51. SMOLEK, P. 1999. Poznámka k reengineeringu. Bežný hráč hraje v první poloze, virtuos ve všech. Moderní řízení. 1999, 10, s. 50-51.
 52. TAYLOR, F. 1911. The Principles of Scientific Management . New York : s.n., 1911.
 53. TENG, J. T. C., JEONG, S. R. a GROVER, V. 1999. Profiling succesful reengineering projects. Communications of ACM. 1999, Zv. 41, 6.
 54. WALTSON, S. L. a KIMBERLEY, J. R. 2000. Does reengineering really work? An examination of the context and outcomes of hospital reengineering initiatives. Health Services Research. 2000, Zv. 34, s. 1363-88.
 55. —. 1997. Reengineering hospitals: experience and analysis form the field. Hospital and Health Services Administration. 1997, Zv. 42, s. 143-63.
 56. WALTSON, S. L. 1999. The effects of reengineering: fad or competitive factor? Journal of Healthcare management. 1999, Zv. 44, s. 456-74.

Kontaktné údaje

doc. Ing. Jana KUBICOVÁ, PhD. MBA
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: jana.kubicova@euba.sk

JE SLOVENSKO RAJOM ZNEČISTENIA? ¹⁷⁷

IS SLOVAKIA A POLLUTION HAVEN?

Jana Kubicová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Skleníkové plyny sú plyny, ktoré zadržiavajú v atmosfére teplo, v dôsledku čoho dochádza ku globálnemu otepľovaniu a následným negatívnym dôsledkom. V príspevku analyzujeme možný kauzálny vzťah medzi objemom emisií vybraných druhov skleníkových plynov a čistým prílevom zahraničných investícií do Slovenskej republiky. Testovaním Grangerovej kauzality medzi prílevom priamych zahraničných investícií a vybranými emisiami skleníkových plynov sme dospeli k záveru, že Slovenskú republiku nemožno označiť ako raj znečistenia.

Kľúčové slová – Grangerova kauzalita, životné prostredie, znečistenie, zahraničné investície

Abstract

Greenhouse gases held warmth in an atmosphere with global warming effect. In this paper we analyze a possible causal relationship between the net inflow of foreign investment and emissions of selected greenhouse gases in the Slovak Republic. Testing Granger causality between foreign direct investment inflows and greenhouse gases emissions suggest that Slovak republic does not meet assumptions of pollution haven hypothesis.

Key words – Granger causality, environment, pollution, foreign investments

1. ÚVOD

Skleníkové plyny sú plyny, ktoré zadržiavajú v atmosfére teplo, v dôsledku čoho dochádza ku globálnemu otepľovaniu a následným negatívnym dôsledkom. Uvedme najvýznamnejšie zdroje znečistenia ovzdušia jednotlivými druhmi skleníkových plynov. Kysličník uhličitý sa dostáva do atmosféry ako produkt spaľovania fosílnych palív, v tom uhlia, zemného plynu a ropy, ďalej pevného odpadu, stromov a výrobkov z dreva a tiež ako výsledok niektorých chemických reakcií, napríklad pri výrobe cementu. K významným zdrojom kysličníka uhličitého patrí aj výroba ocele. Podľa údajov Medzinárodnej agentúry pre energiu (International Energy Agency) na jednu tonu ocele sa v priemere vyprodukuje 1,8 tony kysličníka uhličitého. V roku 2010 sa priemyselná výroba železa a ocele podieľala na emisiách kysličníka uhličitého vo svete celkom približne 6,7 percentami (WorldSteel, 2013). Z atmosféry sa kysličník uhličitý dostáva v procese biologického cyklu uhlíka keď je absorbovaný rastlinami.

¹⁷⁷ Príspevok je 100% výstupom projektu VEGA 1/0848/11 Environmentálna regulácia s využitím dane z energií.

Emisie metánu sa do ovzdušia dostávajú z výroby a prepravy uhlia, zemného plynu a ropy. Okrem toho, ďalším zdrojom emisií metánu sú procesy v poľnohospodárstve, v tom najmä chov hospodárskych zvierat. Jeho zdrojom je tiež rozklad organického odpadu z komunálnych skládok pevného odpadu.

Zdrojom emisií kysličníka dusného do ovzdušia sú činnosti v poľnohospodárstve a priemysle, a rovnako aj pri spaľovaní fosílnych palív a pevných odpadov.

Fluórové plyny, v tom hydrofluórkarbón, prefluórkarbón a fluorid sírový sú syntetické skleníkové plyny, ktoré sú emitované do ovzdušia pri rôznorodých procesoch v priemysle. Tieto plyny sa do ovzdušia emitujú v malých množstvách, ale pretože sú významnými skleníkovými plynmi, označujú sa aj ako plyny s vysokým potenciálom globálneho otepľovania.

V príspevku analyzujeme možný kauzálny vzťah medzi čistým prílevom zahraničných investícií a objemom emisií vybraných druhov skleníkových plynov v Slovenskej republike. Ak by sa v prípade emisií skleníkových plynov v Slovenskej republike potvrdila kauzálna väzba s objemom prílevu priamych zahraničných investícií, mohli by sme v tomto prípade konštatovať, že Slovensko je rajom znečistenia. Ak by sa nepotvrdila hypotéza o raji znečistenia v Slovenskej republike, mohli by sme konštatovať, že s ekonomickým rastom a rozvojom sa kvalita životného prostredia v Slovenskej republike zlepšuje a environmentálna politika nie je nástrojom lákania zahraničných investícií.

2. TESTOVANIE GRANGEROVEJ KAUZALITY

V tejto časti skúmame či sa v prípade Slovenskej republiky potvrdí hypotéza raja znečistenia ak ide o emisie jednotlivých druhov skleníkových plynov. Konkrétne sa zaujímate o to, či je kauzálna súvislosť medzi prílevom priamych zahraničných investícií a objemom emisií jednotlivých druhov skleníkových plynov v Slovenskej republike a aký má smer. Priame zahraničné investície meriame percentuálnym podielom čistého prílevu priamych zahraničných investícií na hrubom domácom produkte. Používame tieto premenné: *fdi* je čistý prílev priamych zahraničných investícií v percentuálnom pomere k hrubému domácomu produktu, *ghg* je objem emisií skleníkových plynov per capita; *cox* je objem emisií kysličníka uhličitého per capita; *nox* je objem emisií kysličníka dusného per capita.

Na analýzu kauzálneho vzťahu medzi skúmanými premennými sme uplatnili metódu testovania Grangerovej kauzality. Predpokladom testovania Grangerovej kauzality je stacionarita časových radov. V prvom kroku sme preto testovali časové rady na prítomnosť jednotkového koreňa. Grangerova kauzalita medzi premennými je významne ovplyvnená počtom oneskorení v modeli. Preto sme v druhom kroku uskutočnili výber správneho oneskorenia. V treťom kroku sme metódou vektorovej autoregresnej analýzy odhadli parametre autoregresných modelov a ich významnosť. V poslednom kroku sme testovali existenciu a smer kauzálnej závislosti medzi priamymi zahraničnými investíciami a jednotlivými druhmi emisií skleníkových plynov.

Predpokladom pre uplatnenie testu Grangerovej kauzality je stacionarita časových radov. Časový rad je stacionárny vtedy ak nemá jednotkový koreň. Prítomnosť jednotkového koreňa v časových radoch premenných sme testovali prostredníctvom testovacej štatistiky prispôbeného Dickey–Fuller testu, ADF testu. Jednotlivé premenné, ktorými sú čistý prílev priamych zahraničných investícií a emisie jednotlivých druhov skleníkových plynov, testujeme na prítomnosť jednotkového koreňa najskôr v nulte úrovni a vo vybraných prípadoch v prvej diferencii.

Testovanie stacionarity pre *fdi* – testujeme prostredníctvom ADF testu. Nulová hypotéza ADF testu znie: testovaná premenná (časový rad) má jednotkový koreň, čo znamená, že časový rad nie je stacionárny. Rozhodovacie pravidlo je: ak je hodnota vypočítanej ADF štatistiky väčšia ako ponúkané tabuľkové kritické hodnoty na hladine významnosti 1%, 5% alebo 10%, potom zamietame nulovú hypotézu. Hodnota ADF štatistiky pre *fdi* v nulovej úrovni je väčšia než tabuľkové kritické hodnoty. Preto zamietame nulovú hypotézu o tom, že časový rad má jednotkový koreň, prijímame alternatívnu hypotézu, že časový rad nemá jednotkový koreň, čo znamená, že časový rad je stacionárny. Táto premenná tak spĺňa predpoklad pre uplatnenie metódy Grangerovho testu kauzality.

Na základe testovania prítomnosti jednotkového koreňa v časových radoch v nultej úrovni sme zistili, že stacionárne sú len časové rady pre premenné označené *ghg*, *cox*, *nox*, a *fdi*. Pre testovanie Grangerovej kauzality sme vybrali len tie premenné, ktoré majú v nultej úrovni charakter stacionárneho časového radu, teda časové rady percentuálneho podielu priamych zahraničných investícií na hrubom domácom produkte, skleníkových plynov celkom, kyslíčnika uhličitého a kyslíčnika dusného. Analýzu sme uskutočnili za obdobie 1993 až 2011.

Tabuľka 1

Výsledky vektorovej autoregresnej analýzy

fdi vs ghg		fdintinfpr vs cox		fdintinfpr vs nox	
	Koeficient ($P > t $)		Koeficient ($P > t $)		Koeficient ($P > t $)
fdi		fdi		fdi	
<i>fdi</i>		<i>fdi</i>		<i>fdi</i>	
L1	.2037449 (0.625)	L1	.6456568 (0.432)	L1	.2009571 (0.892)
L2	2.576976 (0.090)	L2	2.466356 (0.189)	L2	1.168047 (0.607)
L3	-2.477824 (0.092)	L3	-3.029108 (0.148)	L3	-1.189962 (0.368)
L4	-.8153787 (0.126)	L4	-1.007756 (0.211)	L4	-.4386607 (0.630)
<i>ghg</i>		<i>cox</i>		<i>nox</i>	
L1	-834.1487 (0.567)	L1	-1816.687 (0.652)	L1	-7231.53 (0.938)
L2	-9157.679 (0.080)	L2	-9738.154 (0.151)	L2	-33853.12 (0.733)
L3	3962.219 (0.338)	L3	3464.076 (0.670)	L3	-4691.96 (0.962)
L4	4579.037	L4	3251.41 3251.41 (0.489)	L4	348.2635

	(0.253)				(0.997)
R ²	0.9946	R ²	0.9812	R ²	0.8606
ghg		cox		nox	
<i>fdi</i>		<i>fdi</i>		<i>fdi</i>	
L1	.000134 (0.724)	L1	8.45e-06 (0.984)	L1	-8.17e-06 (0.645)
L2	.0000627 (0.886)	L2	.0000624 (0.920)	L2	.0000503 (0.224)
L3	-.000391 (0.458)	L3	-.000237 (0.702)	L3	-.0000382 (0.143)
L4	-.0001276 (0.561)	L4	-.0000796 (0.785)	L4	-.0000181 (0.250)
ghg		cox		nox	
<i>ghg</i>		<i>cox</i>		<i>nox</i>	
L1	.922826 (0.518)	L1	.9610325 (0.708)	L1	-.0686834 (0.947)
L2	.8994493 (0.564)	L2	.7234374 (0.720)	L2	-.1036935 (0.923)
L3	-2.671175 (0.440)	L3	-2.007527 (0.701)	L3	.240946 (0.828)
L4	-1.365472 (0.590)	L4	-.5907317 (0.821)	L4	-1.645212 (0.307)
R ²	0.9297	R ²	0.8732	R ²	0.9813

Zdroj: vlastné výpočty autorky

Výsledok Grangerovho testu kauzality medzi premennými je podstatným spôsobom ovplyvnený počtom oneskorení, ktoré sa uplatnia pri vektorovej autoregresnej analýze (VAR). Preto sme najskôr uskutočnili predbežnú vektorovú autoregresnú analýzu so zvolenými premennými, ktorých Grangerovu kauzalitu overujeme. Následne sme s použitím štatistických kritérií uskutočnili výber optimálnej dĺžky oneskorenia. Pre Grangerov test kauzality vyberáme ten počet oneskorení, pri ktorých je vypočítaná hodnota testovacej štatistiky najnižšia. Hodnoty kritérií AIC, HQIC a SBIC poukazujú na vhodnosť štyroch oneskorení, hodnota FPE poukazuje na vhodnosť dvoch oneskorení. Vypočítané hodnoty u väčšiny kritérií nasvedčujú tomu, že najlepšie je pre testovanie Grangerovej kauzality vybrať štyri oneskorenia.

V ďalšom kroku sme uskutočnili vektorovú regresnú analýzu vybraných premenných, pričom v súlade s výsledkami kritérií AIC, HQIC, SBIC sme vybrali štyri oneskorenia. Výsledky vektorovej regresnej analýzy sú v tabuľke 1.

Následne overujeme Grangerovu kauzalitu medzi čistým prílevom priamych zahraničných investícií v percentuálnom pomere k hrubému domácomu produktu a objemom emisií vybraných druhov skleníkových plynov per capita v Slovenskej republike.

Grangerov test kauzality má nulovú hypotézu, že oneskorená premenná nezapríčiňuje zmeny v druhej premennej. Ak je p-hodnota väčšia ako 5%, nemôžeme odmietnuť nulovú hypotézu, teda prijme hypotézu, že oneskorená premenná nie je v Granger kauzálnom vzťahu s druhou premennou. To znamená, že na základe minulého vývoja jednej premennej nie je možné predikovať budúci vývoj druhej premennej. Výsledky overovania Grangerovej kauzality medzi prílevom priamych zahraničných investícií a vybranými skleníkovými plynmi je v tabuľke 2.

Tabuľka 2

Výsledky testovania Grangerovej kauzality

Equation	Excluded	F	df	df_r	Prob > F
fdintinfpr	ghgtpc	29.728	4	1	0.1366
ghgtpc	fdintinfpr	.57021	4	1	0.7440
fdintinfpr	coxpc	8.3173	4	1	0.2537
coxpc	fdintinfpr	.22694	4	1	0.8962
fdintinfpr	noxpc	.90777	4	1	0.6469
noxpc	fdintinfpr	5.4066	4	1	0.3107

Záver

Preskúmali sme možnú kauzálnu závislosť medzi čistým prílevom priamych zahraničných investícií a emisiami vybraných druhov skleníkových plynov. Cieľom bolo overiť či objemy emisií vybraných druhov skleníkových plynov sú významným determinantom prílevu zahraničných investícií do Slovenskej republiky.

Odhadli sme parametre rovníc vektorovej autoregresie pre vzťah kysličníka uhličitého a percentuálneho podielu čistého prílevu priamych zahraničných investícií na hrubom domácom produkte. Následne sme uplatnili Grangerov test kauzality. Nepotvrdila sa existencia kauzality medzi priamymi zahraničnými investíciami a objemom emisií kysličníka uhličitého per capita a to ani v jednom smere. Čistý prílev zahraničných investícií do Slovenskej republiky v percentuálnom pomere k hrubému domácomu produktu nie je v Grangerovej príčinnej súvislosti s množstvom emisií kysličníka uhličitého v bežnom období a ani v predchádzajúcich štyroch rokoch. Rovnakým postupom sme preskúmali potenciálnu kauzalitu medzi priamymi zahraničnými investíciami a objemom emisií skleníkových plynov per capita v bežnom a štyroch predchádzajúcich obdobiach. Odhadli sme parametre modelu vektorovou regresnou analýzou a následne sme uplatnili Grangerov test kauzality.

Parametre koeficientov troch modelov odhadnuté metódou vektorovej autoregresnej analýzy nie sú štatisticky významné. Na základe vypočítaných hodnôt Grangerovho testu kauzality konštatujeme, že objem emisií skleníkových plynov per capita v bežnom období a v ktoromkoľvek zo štyroch predchádzajúcich období nemá v Slovenskej republike vplyv na veľkosť čistého prílevu priamych zahraničných investícií v percentuálnom pomere k hrubému domácomu produktu v.

Záver empirickej analýzy ktorú sme uskutočnili nás oprávňujú konštatovať, že s ekonomickým rastom v Slovenskej republike sa zlepšuje kvalita životného prostredia a

Slovenská republika neuplatňuje zmäkčovanie environmentálnych štandardov s cieľom zvýšiť svoju konkurencieschopnosť a prilákať zahraničné investície.

Použitá literatúra

GRANGER, C. W.J. 1969. Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods. *Econometrica*. August 1969, Zv. 37, 3, s. 424-438.

NEUMAYER, E. 2001. Pollution havens: and analysis of policy options for dealing with an elusive phenomenon. *Journal of Environment and Development*. June 2001, 2, s. 147-177.

WORLDSTEEL. 2013. Steel's contribution to a low carbon future. [Online] 2013. <http://www.worldsteel.org>.

Kontaktné údaje

doc. Ing. Jana KUBICOVÁ, PhD. MBA
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: jana.kubicova@euba.sk

KOMPARÁCIA ZDAŇOVANIA FYZICKÝCH OSÔB V SLOVENSKEJ REPUBLIKE A VEĽKEJ BRITÁNII¹⁷⁸

COMPARISON OF TAXATION OF INDIVIDUALS IN THE SLOVAK REPUBLIC AND THE UNITED KINGDOM

Jana Kušnírová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

V čase hospodárskej a finančnej krízy jednotlivé ekonomiky hľadajú možnosti zvyšovania daňových príjmov verejných rozpočtov. Daňová politika ako súčasť hospodárskej politiky krajiny má zabezpečiť finančné zdroje na financovanie potrieb štátu, prostredníctvom systémových a nesystémových opatrení. Ciele daňovej politiky sa pretransformávajú do daňového systému, pričom daňový systém štátu je nevyhnutné prepájať a regulovať v nadväznosti a v úzkom prepojení s jeho verejnými výdavkami. Cieľom príspevku je načrtnúť zdaňovanie príjmov fyzickej osoby vo Veľkej Británii a v Slovenskej republike. Prostredníctvom vybraných daňových techník vzájomne komparovať zdaňovanie príjmov fyzickej osoby, ako aj prezentovať makroekonomické a mikroekonomické dopady tejto dane.

Kľúčové slová – daň z príjmov, fyzická osoba, daňové príjmy

Abstract

In times of economic and financial crisis, as economies looking for opportunities to increase tax revenue of public budgets. Tax policy as part of the economic policy of the country should provide financial resources to finance the needs of the state, through systemic and non-systemic action. The objectives of fiscal policy implement to the tax system, the tax system of law is essential to connect and control the following in close connection with its public spending. The aim of this paper is to outline the personal income tax in the UK and the Slovak Republic. Through the selection of techniques each fiscal compares the taxation of personal income and the present macroeconomic and microeconomic effects of this tax.

Key words – income tax, individual, tax revenue

1 ÚVOD

Základnou funkciou daňovej politiky je zabezpečiť dostatočný objem finančných zdrojov na financovanie základných úloh štátu. Daňová politika bola a aj ostáva vždy symbolom národnej suverenity ekonomiky. Súčasný stav daňovej politiky EÚ by sme mohli charakterizovať ako veľmi zložitý a komplikovaný systém. Je snahou jednotlivých ekonomík zachovať si národné tradície, daňové špecifiká, ako aj zachovať konkurenčné daňové výhody

¹⁷⁸ Príspevok vznikol v rámci riešeného projektu OPVaV s názvom Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku/ projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ.

členských (hlavne nových) krajín. Osobné dôchodkové dane aj naďalej ostávajú v kompetencii národných vlád.

V súčasnosti je pre väčšinu štátov náročné súbežne riešiť požiadavky v oblasti verejných výdavkov a daňových rozhodnutí. „Môžu však existovať rôzne názory na to, ako dosiahnuť vo fiškálnom procese vyrovnanosť, ako opraviť väzbu „most“ medzi daňami a výdavkami. Väčšia racionalita vo voľbe pomeru medzi verejnými a súkromnými statkami na strane jedného občana, tak ako ju odráža zákonodarný proces, však v kritickej miere závisí na určitých korekciách vžitých omylov, ako intelektuálnych, tak aj inštitucionálnych.“¹⁷⁹ Súčasne je potrebné uvedomiť si. „Zásadné zmeny daňovej politiky si vyžadujú dlhší čas na prípravu a zavedenie, v dôsledku čoho sa očakávaný účinok dosahuje oneskorene. Prijaté daňové opatrenia zastihnú ekonomiku v úplne inej situácii, než pre ktorú boli prijaté.“¹⁸⁰

2 ZDAŇOVANIE FYZICKÝCH OSÔB V DAŇOVÝCH TEÓRIÁCH

V období rozvoja medzinárodnej spolupráce, prestávajú platiť základné faktory, ktoré sa podieľali na vzniku tradičných daňových systémov, a preto je veľmi ťažko predikovať a kvantifikovať výšku daňových výnosov jednotlivých krajín, a tiež frekvencie dopadu daní jednotlivých daňových systémov. Každá pozitívna zmena daňového zákona zvyšuje medzinárodnú konkurencie schopnosť krajiny a pre krajinu znamená výraznejšie postavenie v európskom priestore, tvrdí V. Tanzi. V súčasných daňových teóriách sa často vyskytujú názory zamerané na úpravu daňového systému jednotlivých krajín. Spoločnou ideou teoretikov a ekonómov je vytvorenie takého daňového systému, ktorý by mal širokú daňovú základňu, minimálny počet daňových výnimiek a úľav, pri zohľadnení demografických a ekonomických možností daného štátu.¹⁸¹

V oblasti priameho zdanenia príjmov je štruktúra dane jednotná a všetky členské štáty EÚ uplatňujú samostatne daň z príjmov korporácií a daň z osobných príjmov. Štruktúrna jednotnosť však skrýva veľké rozdiely vyplývajúce prevažne z konštrukcie daňových základní či už pre firmy, ako aj pre jednotlivcov. J. Mitchell upozorňuje, že bez daňovej súťaže (pri daňovej harmonizácii) sa vlády môžu chovať podobne ako monopol – uvažovať nadmerné dane, a preto pravá daňová harmonizácia prináša vyššie daňové sadzby. Ak vlády môžu používať nadmerné dane, nie sú nútené k efektívnosti v oblasti verejných výdavkov. Znižovanie daňových sadzieb v rámci daňovej konkurencie nemusí vždy viesť k poklesu výberu dane. Práve oblasť priameho zdanenia je charakteristická presne opačným vývojom.

Proces harmonizácie však nie je možné chápať ako unifikáciu daňových systémov. „Cieľom daňovej harmonizácie je utvoriť z pohľadu daní priaznivé podmienky pre rozvoj všestrannej spolupráce. Dane by nemali vytvárať konkurenčné výhody, ale nemôžu byť ani prekážkou pri utváraní podmienok pre voľný pohyb tovarov, služieb, kapitálu a pracovných síl.“¹⁸² Ak si daňovníci môžu znížiť daňové zaťaženie presunom podnikania, kapitálu a práce z krajiny s vysokým daňovým zaťažením do krajiny s nižším daňovým zaťažením hovoríme o daňovej konkurencii. Tento presun pozitívne ovplyvňuje krajiny, ktoré realizáciou daňových reforiem znižujú daňové zaťaženie, naopak znevýhodňuje ekonomiky s vysokými rozpočtovými výdavkami a vysokými daňovými sadzbami. Tieto krajiny sa snažia zabrániť odlivu

¹⁷⁹ Viac Buchanan, J. M.: Veřejné finance v demokratickém systému, Praha, Computer Press, 1998, str. 100.

¹⁸⁰ Lisý, J.: Štát verus trh Keynes versus Friedman?, Elita, Bratislava, 1991.

¹⁸¹ Podobné názory sú obsiahnuté aj v dielach ekonómov ako G von Schanz, R.M. Haig, M von Rose atď.

¹⁸² Rosenberg, M.: Vývojové tendencie svetového hospodárstva, Vydavateľstvo Bratislava, 2001 str. 73.

finančných prostriedkov a odmietajú daňovú konkurenciu. Prostredníctvom Európskej únie tlačia na preferovanie daňovej harmonizácie pri existujúcich vysokých daňových sadzbách.

Ekonomický analytik, J. Mitchell, prezentuje svoj názor, že daňovníci by mali mať možnosť profitovať z nižších daní. Žiadne ekonomické zoskupenie by nemalo obmedzovať možnosti pohybu kapitálu a práce tvorbou opatrení zameraných na vytvorenie kartelu v prospech štátov s vysokým daňovým zaťažením. Mitchell tvrdí: „daňová harmonizácia existuje tam, kde daňoví platitelia čelia podobným alebo rovnakým daňovým sadzbám, pričom k nej dochádza buď explicitnou alebo implicitnou harmonizáciou.“

Ďalšie argumenty za daňovú konkurenciu vychádzajú z prác ekonomickej školy verejnej voľby. Nositeľ Nobelovej ceny James Buchanan uvádza daňovú konkurenciu ako cenný kontrolný mechanizmus voči schopnosti záujmových skupín poškodzovať ekonomiku vytváraním koalícií, ktoré často likvidačným daňovým zaťažením presadzujú svoje záujmy na úkor trhovej efektívnosti.¹⁸³ Prínos daňovej konkurencie je zrejmý už pri pohľade na zmenu daňovej politiky uplatňovanej vo svete za posledných 25 rokov. Daňová konkurencia nebola a nie je jediný faktor pozitívnych zmien v oblasti dane z príjmu. Jednoznačne však podporila posun k daňovej politike orientovanej na ekonomický rast a zamestnanosť.

Samotné vlády a daňovníci odlišne reagujú na uskutočňovanú daňovú konkurenciu a harmonizáciu. Daňová konkurencia pre daňovníkov znamená možnosť presúvať svoje zdaniteľné príjmy do krajín s nižšími daňovými sadzbami. Naopak vlády krajín sa snažia udržať si svoje daňové príjmy a neohrozovať vývoj verejných financií.¹⁸⁴ Vo všeobecnosti platí, že daňová harmonizácia je určená na ochranu daňových legislatív s vysokými sadzbami a rozsiahlym dvojitém zdaňovaním, zatiaľ čo daňová konkurencia tlačí zákonodarcov do rozhodnutí, ktoré znižujú daňové sadzby a zamedzujú dvojitému zdaneniu.

Na skutočnosť, že daňová konkurencia môže viesť k znižovaniu daňových základov iných krajín a k deformácii alokácie kapitálu a služieb upozorňujú tiež Christian Prescott Edwards a V. Rugsy. Znižovanie daní má pozitívny efekt v krajine, v ktorej sa uskutočňuje, dochádza k prílivu kapitálu a rastu daňových základov. U ostatných štátov má však daňová súťaž negatívny efekt, pretože dochádza k odlivu kapitálu a daňových základov a celkovo tak k poklesu ekonomického rastu.

V rámci zdaňovania osobných príjmov je možné európske krajiny rozdeliť do troch skupín v závislosti od počtu daňových sadzieb uplatňovaných pri zdaňovaní príjmov. Najväčšiu skupinu tvoria krajiny s progresívnym zdaňovaním, kde príjmy sú zdaňované v daňových pásmach, pričom počet daňových pásiem sa pohybuje v rozpätí od 2 do 17.¹⁸⁵ Hlavne transformujúce sa krajiny strednej a východnej Európy uplatňujú pri zdaňovaní osobných príjmov jednotnú daň, podobne ako to bolo aj v prípade Slovenskej republiky do roku 2013.

Väčšina súčasných daňových systémov Európy prešla, alebo prechádza reformou priamych daní. Zmeny sú zamerané na znižovanie počtu daňových sadzieb, úpravy daňových pásiem, na znižovanie daňových výnimiek a na rozšírenie daňového základu. Pri podpore rôznych

¹⁸³ Ako príklad možno uviesť daň z príjmu právnickej osoby (PO) v EÚ. Už v rokoch 1962 a 1970 boli správy vyzývajúce k harmonizácii sústav zdaňovania príjmov PO. V roku 1975 sa EK snažila o minimálnu daň z príjmu PO na úrovni 45 %. Zlyhalo to rovnako ako snaha zo začiatku deväťdesiatych rokov minulého storočia o jej zavedenie na minimálnej úrovni 30 %. Dnes je priemerná sadzba tejto dane v EÚ nižšia ako 30 %.

¹⁸⁴ Kubátová, K.: Daňe – konkurence nebo harmonizace? Praha 13. 1. 2004. In: Loužek, Marek (ed.) Daňová konkurence. Praha: Centrum pro ekonomiku a politiku, 2004, s. 51-60. ISBN 80-86547-29-9.

¹⁸⁵ Údaje sú z roku 2010. Je potrebné zdôrazniť, že v niektorých prípadoch aj systém jednotnej sadzby dane, je vo svojej podstate systémom progresívnym. Ide o situáciu kedy takýto daňový systém obsahuje daňové úľavy, nezdaniteľné časti základu dane alebo rôzne podoby odpočítateľných položiek.

typov daňovníkov, presadzovaní individuálneho¹⁸⁶ alebo spoločného zdanenia¹⁸⁷ je aplikácia princípu subsidiarity v oblasti zdaňovania príjmov fyzických osôb výrazne obmedzená.

Prebiehajúce zmeny daňových systémov, sú ovplyvnené aj názormi súčasných ekonómov.¹⁸⁸ Genser B. a Haufler A.,¹⁸⁹ vo svojom diele Tax Competition, Tax Coordination and Tax Harmonization: The Effects of EMU vyjadrujú názory na existenciu jednotnej monetárnej únie. Práve rozdiely v národných daňových systémoch a intenzita daňovej konkurencie predstavujú dva základné prvky, ktoré rezonujú v ich diele a výrazne tento proces ovplyvňujú.

3 MAKROEKONOMICKÝ ASPEKT ZDAŇOVANIA FYZICKÝCH OSÔB

Vydané a uplatňované smernice EÚ dokazujú, že legislatívne úpravy zamerané na zdaňovanie príjmov fyzických osôb sú obsahovo veľmi stručné a hovoriť o daňovej harmonizácii respektíve spolupráci v tejto oblasti nie je možné. V súčasnosti sa nielen EÚ, ale aj jednotlivé členské krajiny opierajú o analýzu daňovej politiky na úrovni OECD. Oblasť zdaňovania príjmov fyzických osôb vychádza z koordinácie daňových politík krajín OECD a je založená na princípoch vzájomnej informovanosti.

Súčasná metodika OECD definujú 5 základných typov daňových systémov so zameraním na daň z príjmov. Všetky systémy sú charakteristické určitými pozitívami, negatívami, a tiež veľkým množstvom rozdielnych detailov. Všeobecne platí, že jednotná daňová sadzba je jednoduchšia ako systémy s progresívnymi daňovými sadzbami. Kládne však menší dôraz na redistribúciu a spravodlivosť tohto typu zdanenia.

Metodika OECD prezentuje tieto podoby daňových systémov: všeobecný systém zdaňovania príjmov (zdaňuje všetky alebo väčšinu peňažných príjmov bez dodatočných zliav), duálny systém zdaňovania (čisté príjmy sú zdaňované proporcionálnou daňovou sadzbou, práca je však zdaňovaná progresívne), semi – duálny systém zdaňovania príjmov pracuje s rozdielnymi nominálnymi daňovými sadzbami pre rôzne typy príjmov (napríklad pri zdaňovaní kapitálu existujú rozdiely pre kapitál súkromný a kapitál firemný), rovnaká daňová sadzba (ide o proporcionálne zdanenie všetkých čistých príjmov).

3.1 Vývoj daňových príjmov vo Veľkej Británii

Zdanenie osôb vo Veľkej Británii zahŕňa zdanenie na dvoch rôznych úrovniach verejnej správy. Ide o dane aplikované na centrálnej vládnej úrovni a zdanenie na úrovni miestnej samosprávy. Centrálne vládne príjmy pochádzajú predovšetkým z príjmov z národného poistenia, dane z pridanej hodnoty, z príjmov právnických osôb a spotrebných daní. Vo fiškálnom roku 2007 - 2008, celkové vládne príjmy dosiahli 39,2 % HDP, daňové príjmy a príspevky na národné poistenie tvorili 36,9 % HDP. V roku 2012 to bolo 39 % HDP.

Prvé podoby dane z príjmu dokumentujeme vo Veľkej Británii v 18. storočí, pričom dôvodom ich vzniku bolo financovanie rozpočtového deficitu. Súčasná členenie dane z príjmov na daň z príjmu fyzickej a právnickej osoby bolo zavedené od roku 1970. Najvyššie sadzby dane z príjmu boli aplikované v období druhej svetovej vojny vo výške 99,25 % pre najvyššie príjmové skupiny. Sadzby dane z príjmu postupne klesali, v roku 1970 dosahovali 75 %,

¹⁸⁶ Rodinný stav ekonomického subjektu neovplyvňuje jeho daňové zaťaženie.

¹⁸⁷ Daňové zaťaženie je ovplyvnené výškou spoločného príjmu manželov a počtom detí.

¹⁸⁸ Viac Genser, B, Haufler, A. (1996).

¹⁸⁹ Univerzita Konstanz, Nemecko.

pričom na uvedené sadzby bol aplikovaný 15 % príplatok za podmienky, že daňovník súčasne dosahoval aj príjmy z kapitálového majetku.

Najvýznamnejší pokles sadzieb dane z príjmu FO bol zaznamenaný v roku 1980, za vlády Margarét Thatcherovej, ktorá preferovala presun daňového zaťaženia z priamych na nepriame dane. Maximálna sadzba s príplatkom bola znížená na úroveň 60 %, základná sadzba dosahovala 30 a 33 % a postupne klesala na 20 %. V roku 2010 bola znížená horná sadzba na 50 % pri príjme presahujúcom 187 500 €. V rozpočte na rok 2012 bola sadzba znížená na 45 %. Podiel daňových príjmov FO na HDP Veľkej Británie od roku 1995 do roku 2012 je uvedený v tabuľke 1.

Tabuľka 1: Podiel dane z príjmov na HDP v %

Daňové príjmy / obdobie	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012
Daň z príjmov	34,0	34,5	34,9	35,4	36,3	35,8	35,8	34,2	35,3	35,5
Daň z príjmov fyzických osôb	10,2	10,8	9,9	10,0	10,5	10,8	10,8	10,4	10,0	10,1

Prameň: Vlastné spracovanie podľa www.oecd-ilibrary.org.

Trendy v zdaňovaní príjmov fyzickej osoby vo Veľkej Británii naznačujú, že úroveň zdanenia prekračuje hodnotu priemeru krajín OECD.¹⁹⁰ Štruktúra daní vykazuje pomerne vysokú váhu priamych daní, čo do značnej miery odráža výraznú závislosť rozpočtu na výnosoch z osobných daní.

3.2 Vývoj daňových príjmov v Slovenskej republike

Vývoj slovenského hospodárstva po rozdelení Československa bol výrazne ovplyvnený transformáciou z centrálne plánovaného na trhové hospodárstvo. Slovenská ekonomika sa tak nevyhla výraznému poklesu výkonnosti ekonomiky takmer až o jednu štvrtinu a dosahovala záporné tempá ekonomického rastu. Daňový systém platný od roku 1995 mal za cieľ zdaníť všetky druhy príjmov rovnako a docieľať maximálnu možnú mieru spravodlivosti. Priame zdanenie bolo neutrálne, jednoduché a plnilo výlučne fiškálnu úlohu. Základom rozloženia daňového bremena v tejto daňovej reforme bolo presunutie daňového zaťaženia z priamych daní na dane nepriame. Výšku daňových príjmov v sledovanom období zobrazuje tabuľka 2.

Tabuľka 2: Podiel dane z príjmov na HDP v %

Daňové príjmy / obdobie	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012
Daňové príjmy	40,3	35,4	31,7	31,5	29,4	29,5	29,5	29,1	28,03	28,8
Daň z príjmov fyzických osôb	3,6	3,4	2,7	2,6	2,5	2,5	2,8	2,6	2,5	2,6

Prameň: Vlastné spracovanie podľa www.oecd-ilibrary.org.

Daň z príjmov fyzických osôb (FO) tvorila stabilný prvok príjmov verejných rozpočtov, zvlášť u daní z príjmov zo závislej činnosti. V oblasti priamych daní došlo k výraznejším zmenám v roku 2000. Zaviedla sa paušálna daň pre živnostníkov, zmenili sa sadzby progresívneho zdanenia a upravili sa výšky odpočítateľných položiek. Tieto úpravy vyústili k

¹⁹⁰ Priemerná hodnota ukazovateľa v sledovanom období dosahovala 8,9 %.

tomu, že daň z príjmu FO prvýkrát poklesla za sledované obdobie. V období 2002 až 2003 pokles celkových aj daňových príjmov pokračoval.

Rok 2004 bol prvým rokom daňovej reformy, ktorej zámerom bolo presunúť daňové zaťaženie od zdaňovania výroby smerom k zdaňovaniu spotreby. Podiel príjmov z priamych daní na celkových príjmoch štátneho rozpočtu v roku 2003 bol 35 % a príjem z nepriamych daní 62 %, v roku 2004 sa priame dane na celkových príjmoch podieľali 29 % a nepriame dane 69 %. Daňová reforma mala dopad aj na výnosy z jednotlivých daní. Od roku 2004 môžeme sledovať posilnenie rastovej dynamiky a udržiavanie makroekonomickej stability nad jej priemernou úrovňou.

Ekonomický rast Slovenska bol v rokoch 2004 – 2008 jeden z najvyšších v krajinách EÚ. Dôležitú úlohu v tomto raste zohralo najmä prijatie daňovej reformy. Rok 2009 je špecifický vstupom Slovenska do eurozóny a prejavom dopadov hospodárskej a finančnej krízy. Kríza bola aj hlavným dôvodom, že sa dlhodobý trend medziročného rastu výkonnosti slovenskej ekonomiky v roku 2009 prerušil a HDP zaznamenalo výrazný prepád.

V roku 2010 daň z príjmov FO zaznamenala pokles oproti roku 2009 o 17,5 %, pričom pokles bol spôsobený najmä vyplácaním zamestnaneckej prémie, daňovým bonusom a zvýšením nezdaniteľnej časti základu dane.¹⁹¹ Vývoj ekonomiky SR v období 2009 až 2012 bol priaznivo ovplyvňovaný najmä reformami daňového systému, trhu práce a verejných financií, ktoré boli zrealizované už v predchádzajúcom období.

4 VYBRANÉ DAŇOVÉ TECHNIKY DANE Z PRÍJMOV FYZICKÝCH OSÔB

Analýza súčasného daňového systému uplatňovaného pri zdaňovaní príjmov fyzickej osoby, a tiež kvantifikácia vybraných daňových techník sú faktorom formovania významných zásahov do súčasnej podoby daňovej legislatívy oboch skúmaných krajín. Pod pojmom daňové techniky chápeme vybrané okruhy daňovej legislatívy, ktoré môžu spôsobovať zmeny v správaní ekonomických subjektov, prípadne preferenčné zaobchádzanie s vybranými skupinami daňovníkov. Komparácia vybraných základných a špecifických daňových techník slovenskej a britskej ekonomiky sú obsahom nasledujúcej kapitoly príspevku.

4.1 Zdaňovanie príjmov fyzickej osoby vo Veľkej Británii

Predmetom dane z príjmov fyzickej osoby vo Veľkej Británii sú:

- príjmy zo zamestnania, (aj sociálne výhody, náklady na dopravu, náklady na centrálnu opateru detí, ocenenie súvisiace s postupom v zamestnaní, náklady na sťahovanie súvisiace s prácou, originálne personálne darčeky),
- príjmy z podnikania,
- nájomné plynúce z prenájmu majetku,
- príjmy z investícií, v podobe úrokov, dividend a rozdelenia zisku,
- dôchodky (plynúce od štátu, aj z predchádzajúceho zamestnania), platby zo sociálneho zabezpečenia, materská plynúca prvých 28 týždňov,
- príležitostné príjmy (príjmy z upisovania akcií, príjmy dosiahnuté pri skončení podnikania, zisky z cenných papierov).

¹⁹¹ Daňové príjmy štátneho rozpočtu sa v roku 2009 naplnili na 102% [online] [cit. 11.11.2012] Dostupné na internete:http://www.finance.gov.sk/Components/CategoryDocuments/s_LoadDocument.aspx?categoryId=7462&documentId=4052.

Dani z príjmov nepodliehajú príjmy z pôžičiek, darov, lotérií, výhry v kasínach, výťažok z predaja majetku, ak bol využívaný na bývanie, príjmy od ex-partnera pri vyrovnaní a príjmy nadobudnuté dedením. Medzi oslobodené príjmy patria napríklad príjmy zo zdravotného poistenia a príjmy z úspor držaných na individuálnych sporiacich účtoch.

Výpočet daňovej povinnosti fyzickej osoby vo Veľkej Británii ovplyvňuje viacero daňových výnimiek. Všeobecný výpočet dane z príjmu fyzickej osoby je podobný ako v SR. Celkové príjmy fyzickej osoby sa znížia o povinne platené poistenie. Základ dane sa následne upraví o nárokovateľné úľavy daňovníka. Následne sa vypočíta výška dane z príjmu aplikáciou progresívnej sadzby dane z príjmu uvedenej v tabuľke 3. Sadzby dane sú rozdelené do 4 skupín v závislosti od výšky príjmu daňovníka, pričom výška sadzieb sa schvaľuje na ročnej báze spolu s verejným rozpočtom krajiny.

Tabuľka 3: Sadzby dane z príjmu fyzickej osoby vo Veľkej Británii

Príjmové pásmo	Sadzba dane 2012 – 2013	Sadzba dane 2013 - 2014
Základná sadzba	20 % do 34 370	20 % do 32 010
Vyššia sadzba	40 % od 34 371 do 150 000	40 % od 32 011 do 150 000
Nová sadzba od 6.4. 2013	45 % nad 150 000	45 % nad 150 000
Doplnková sadzba	50 % nad 150 000	-

Prameň: Vlastné spracovanie podľa <http://www.hmrc.gov.uk>

Od roku 2003 je možné uplatniť dve daňové úľavy: daňový odpočet na dieťa a daňový pracovný kredit určený pre nízko príjmové skupiny so zhoršenými majetkovými pomermi. Výška daňovej úľavy, ktorá znižuje základ dane daňovníka závisí od výšky príjmu a veku daňovníka. Daňová úľava pre daňovníka je podmienená maximálnou výškou príjmu, čo pre obdobie 2013 – 2014 je 125 000 €. Ak daňovník prekročí uvedenú hranicu príjmu následne si znižuje výšku úľavy o 1,25 € za každé 2,5 € príjmu. Pre osoby narodené po 5.4.1948 aktuálna výška daňovej úľavy dosahuje 11 800 €. Daňovníci narodení v rozpätí rokov 1938 a 1948 si uplatňujú úľavu vo výške 13 125 €, osoby narodené pred rokom 1938 vo výške 13 325 €. Špecifické daňové úľavy okrem základných poskytuje daňová legislatíva napríklad nevidiacim, vo výške 2 700 € pre zdaňovacie obdobie 2013 - 2014.

Daňová úľava na dieťa závisí od niekoľkých podmienok, ako napríklad: výšky ročného príjmu daňovníka, veku dieťaťa (deti do jedného roka majú vyššiu úľavu), od počtu odpracovaných hodín rodiča týždenne (hranica 30 hodín), od skutočnosti či je daňovník invalidný, od výšky dôchodku a od výšky oprávnených nákladov na starostlivosť o dieťa. Úľava v 2013 bola 3 400 € na dieťa v prvom roku, v ďalšom roku 1 360 €. Vyššie daňové úľavy sú poskytované deťom invalidným alebo zdravotne postihnutým.

Vzhľadom na zložitosť britského daňového systému, nie je vždy jednoduché vypočítať si daňovú povinnosť bez odbornej pomoci. Legislatíva umožňuje zaslať daňové priznanie s predbežnými údajmi, a následne zaslať jeho konečnú podobu. Ak v uvedenom období bola daň splatná a uhradíte ju neskôr zaplatíte úrok z omeškania, ale nebudete pokutovaný inak. Daňovník má právo opraviť výšku príjmov v daňovom priznaní počas nasledujúcich 12 mesiacov. Stačí ak v priebehu roka telefonicky alebo písomne túto skutočnosť oznámi správcovi dane. Na uvedený postup sa nevzťahujú žiadne sankcie. Dodatočné daňové priznanie sa posiela do 5 rokov po zistení chyby. Nezaslanie daňového priznania v termíne je pokutované sumou 125 €, alebo nižšou vzhľadom na výšku dane. Ak daňovník nezašle daňové priznanie ani ďalší rok výška pokuty je 75 €.

Daňový kontrolór má kompetencie na znižovanie sankcií, ak daňovník spolupracuje. V roku 2009 bol systém penalizácii a pokút prepracovaný a od uvedeného obdobia systém obsahuje 4 úrovne penalizácie daňovníkov:

- vo výške 0 eur, ak ide o základnú chybu,
- miernu, ak daňovník nevenoval primeranú starostlivosť výške príjmov,
- vyššiu, ak daňovník zámerne podhodnotil svoju daň,
- najvyššiu, ak daňovník zámerne nezaplatil and pokúšal sa zatajiť daň.

Súčasne platí, že pokuty sú nižšie, ak sa daňovník dobrovoľne prizná, pripustí chybu pri kontrole a spolupracuje so správcom dane. Pokuty môžu byť aj odpustené, ak vznikli ako chyby z nepozornosti, a ak to pomôže lepšie dodržiavať zákon do budúcnosti. Pokuta za neschopnosť viesť účtovné a daňové záznamy počas stanoveného obdobia je 3 750 €. Pokuta za nepredloženie dokumentov v termíne 62,50 €, za každý ďalší deň omeškania od doručenia výzvy je pokuta 37,50 € denne. Ak je daň po splatnosti viac ako 28 dní pokuta je 5 % z nezaplatennej dane. V roku 2001 bol prvýkrát zavedený trestný čin v oblasti daní - vedomé obchádzanie daní. Cieľom zavedenia bolo predchádzanie daňovým únikom, pričom daňovníkovi hrozí väzenie na 5 až 7 rokov.

Kapitálové príjmy fyzickej osoby sú zdaňované 20 %, pričom väčšina takýchto príjmov je zdaňovaná pri zdroji pred výplatou. Ak sú kapitálové príjmy nižšie ako 10 000 € je aplikovaná nižšia sadzba dane 10 %. Pri príjme získaného dedením je každoročne stanovená hranica, od ktorej sa uvedený príjem nezdaňuje, pre rok 2011 to bolo 437 500 €.

4.2 Vybrané daňové techniky v Slovenskej republike

Daňovníkmi dane z príjmov fyzických osôb v SR sú fyzické osoby, ktoré majú na území Slovenskej republiky bydlisko alebo sa tu obvykle zdržiavajú. Predmetom dane z príjmov fyzickej osoby sú: príjmy zo závislej činnosti a funkčné požitky, príjmy z podnikania a z inej samostatnej zárobkovej činnosti, príjmy z kapitálového majetku, príjmy z prenájmu a ostatné príjmy. Predmetom dane nie sú napríklad: príjmy získané nadobudnutím akcií podľa osobitného zákona, zdedením, úvery a pôžičky. Základom dane je suma, o ktorú príjmy plynúce daňovníkovi v kalendárnom roku presahujú výdavky preukázateľne vynaložené na ich dosiahnutie, zabezpečenie a udržanie, pri jednotlivých druhoch príjmov.

Aktuálne daňová legislatíva v umožňuje uplatnenie 3 nezdaniteľných častí základu dane (NČZD). Ide o NČZD na daňovníka, na manželku a dobrovoľné dôchodkové sporenie. Pre zdaňovacie obdobie 2013 je maximálna výška NČZD na daňovníka a na manželku vo výške 3 735,94 €. Nezdaniteľná časť základu dane na vyživované dieťa bola nahradená v roku 2000 systémom daňového bonusu na každé vyživované dieťa. Daňový bonus je suma, o ktorú si daňovník zníži daň. Novinkou od januára 2013 v daňovom systéme je nezdaniteľná časť základu dane vo forme preukázateľne zaplatených dobrovoľných príspevkov na starobné dôchodkové sporenie, a to najviac do výšky 2 % zo základu dane zisteného z aktívnych príjmov. Maximálna výška odpočítateľnej položky nesmie presiahnuť výšku 2 % zo 60 - násobku priemernej mesačnej mzdy v hospodárstve.

Od januára 2013 bola po 9 rokoch jednotnej sadzby dane zavedená progresívne kľzavá daňová sadzba. Základ dane daňovníka do výšky 34 401,74 € je zdaňovaný 19 %, a každé ďalšie euro základu dane podlieha 25 % sadzbe dane z príjmu.

Dodatočné daňové priznanie sa posielajú do 5 rokov po zistení chyby. Nezaslanie daňového priznania fyzickej osoby je pokutované sumou 33,19 €. Súčasne platí, že pokuty sú nižšie, ak sa daňovník dobrovoľne prizná, pripustí chybu pri kontrole a spolupracuje so správcom dane.

Hlavným cieľom daňovej politiky v súčasnosti je efektívnejší výber daňových príjmov zameraný na zníženie daňových podvodov a prevenciu vzniku nových daňových únikov. S cieľom bojovať proti daňovým únikom od januára 2013 boli zavedené do praxe dva nové trestné činy v oblasti daní: marenie výkonu daňovej správy a daňový podvod. O trestný čin daňového podvodu ide, ak daňový subjekt neoprávnenie požiada o vrátenie DPH alebo spotrebnej dane s cieľom obohatiť sa a to v rozsahu viac ako 2 660 €. Daňový subjekt, ktorý spáchal trestný čin daňového podvodu môže dostať trest odňatia slobody na 1 až 5 rokov, v prípade spáchania činu väčšieho rozsahu až 12 rokov.

5 ZÁVER

Oblasť zdaňovania osobných príjmov EÚ, v procese harmonizácie daňovej politiky, výrazne zaostáva z dôvodu existencie rôznych predstáv jednotlivých členských štátov o zdaňovaní osobných príjmov. Domnievam sa, že daň z príjmov nebude predstavovať reálny finančný zdroj rozpočtu Európskej únie v horizonte najbližších rokov. Zastávam tiež názor, že zdaňovanie osobných dôchodkových príjmov a otázka ich daňovej harmonizácie alebo daňovej konkurencie, bude ešte dlhší čas otvorenou problematikou. Nejednotnosť a rozdielnosť názorov spočíva tiež v skutočnosti, že existuje potreba zohľadnenia nielen samotnej štruktúry daňového systému, ale aj jej úzke prepojenie so sociálnou politikou, politikou zdravotného poistenia a dôchodkovou politikou. V EÚ 27 dochádza k celkovému poklesu sadzieb osobných dôchodkových daní z príjmov za posledných desať rokov. Aj napriek relatívne vysokému daňovému zaťaženiu v EÚ, trend naznačuje postupný pokles daňového zaťaženia dôchodkovými daňami. Pokles daňového zaťaženia je charakteristický najmä pre krajiny strednej a východnej Európy. Priemerná výška osobnej dôchodkovej dane sa v Európe pohybuje na 37,5 %.

Britský daňový systém zaobchádza pri zdaňovaní osobnými daňami s daňovníkmi individuálne. Existujú špecifické výnimky, ktoré majú pomôcť daňovníkom, manželským párom, rodičom s deťmi alebo nízkopríjmovým skupinám. Spoločné zdaňovanie manželov súčasný daňový zákon nepovoľuje, môžu ho uplatniť len manželské páry, kde obaja manželia sa narodili pred 6. aprílom 1935. Nárok na daňové úľavy má daňovník automaticky a nemusí si ich žiadať prostredníctvom daňového priznania. Daňový systém Veľkej Británie podporuje fyzické osoby živnostníkov, ktorí majú daňové úľavy prvý rok podnikania a majú možnosť uplatnenia dodatočných nákladov na environmentálne projekty. Ich daňové zaťaženie závisí od toho, či ide o malý alebo stredný podnik, kde sa prihliada na počet zamestnancov, aktíva a obrat.

Slovenská republika dosiahla od polovice deväťdesiatych rokov najrýchlejší pokles miery prerozdeľovania a miery daňovo - odvodového zaťaženia z krajín Európskej únie. Ekonomika Slovenska v roku 2008 prudko pribrzdila vplyvom globálnej hospodárskej a finančnej krízy. Výpadok daňových príjmov sa vláda snaží riešiť nesystémovými jednorázovými opatreniami aj v oblasti zdanenia fyzických osôb. Od januára 2013 došlo k sprísneniu podmienok na uplatňovania NČZD na manželku a uplatňuje sa progresívna daňová sadzba. Daňové opatrenia v oblasti fyzických osôb by podľa Ministerstva financií SR mali v roku 2013 priniesť do rozpočtu takmer 728 miliónov eur.

V závere môžeme konštatovať, že komparácia vybraných daňových systémov je takmer nemožná. Aj napriek identickému výpočtu daňovej povinnosti nie je možné porovnať daňové zaťaženia daňovníkov. Zdaňovanie fyzických osôb vo Veľkej Británii je charakteristické najmä vysokým počtom daňových úľav, pričom uplatnenie úľav je podmienené splnením viacerých požiadaviek. Preto zastávam názor, že britský daňový systém je v porovnaní so slovenským výrazne zložitejší. Uvedenú skutočnosť môže kompenzovať fakt, že daňové

priznanie je možné posielat' na základe prebežných údajov a následne ho bez sankcií opravovať. Súčasne vyplnenie daňového priznania na interne je daňovníkovi ponúkané formou otázok a odpovedí, kde program daňovníka usmerňuje a pomáha pri výpočte daňovej povinnosti. Pozitívom slovenského daňového systému je jednoduchosť, ale postup správcu dane pri daňovej kontrole a udeľovaní sankcií a pokiaľ môžeme Veľkej Británii len závidieť.

Použitá literatúra (References)

1. EDWARDS, Ch., RUGY, V.: International Tax competition A 21 st - Century Restraint on Government. Cato Institute, Policy Analysis No. 431, 12.4.2002.
2. BUCHANAN, J. M.: Veřejné finance v demokratickém systému, Praha, Computer Press, 1998, str. 100. ISBN 807-72261169.
3. JAMES, S, C NOBES 2006, The Economics of Taxation Principles, Policy and Practise. New York : Financial Times Prentice Hall 2006 s.42, 336 s. ISBN 978-0273646303.
4. Genser B. a Haufler A., vo svojom diele Tax Competition, Tax Coordination and Tax Harmonization: The Effects of EMU ISSN 1573-6911.
5. LISÝ, J.: Štát verzus trh Keynes versus Friedman?, Elita, Bratislava, 1991. ISBN 80-85323-08-7.
6. HAMEAKERS H.: Fiscal Sovereignty and Tax Harmonization in the EC, European Taxation, 1993, Vol. 33, No. 1, p. 25-27, ISSN 0014-3138 .
7. HALL R. E., RABUSHKA A.: The Flat Tax (second edition), 2007, Hoover Institution Press publication 423, ISBN: 978-0-8179-9311-5 .
8. MURRAY N. R.: Ekonomie státních zásahů, Praha, Liberální institut, 2005 ISBN 80-86389-10-3.
9. HOCMAN, F.: Priebeh procesu rizika s cieľom aktívnej redukcie pri identifikácii v historickom kontexte, In Nová ekonomika: vedecký časopis Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave - Bratislava : Národohospodárska fakulta EU, 2013. - ISSN 1336-1732. - Roč. 6, č. 3, s. 82-91.
10. RABATINOVÁ, M.: Vývoj efektívnej miery zdanenia pracovných príjmov v EÚ v nadväznosti na daňovú optimalizáciu. In Finančná politika a optimálny systém zdaňovania vo väzbe na efektívnosť fungovania ekonomiky. Bratislava : Národohospodárska fakulta EU, [2004]. - ISBN 80-225-2019-5.
11. Rosenberg, M.: Vývojové tendencie svetového hospodárstva, Vydavateľstvo Bratislava, 2001 str. 73. ISBN 80-225-1515-9.
12. TANZI, V. 1996. Globalization, Tax Competition and the Future of Tax Systems. IMF Working Paper, WP/96/141, december 1996.
13. European Commission, Eurostat, Directorate-General for Taxation and Custom Union. 2010. Taxation Trends in the European Union. [online]. 436 pp. ISBN 978-92-79-15801-8.
14. Taxation trend in the European Union Luxemburg: Office for Official Publication of the European Communities, 2008, ISBN 978-92-79-08400-3.
15. Taxation Trends in the European Union. 2011 Edition. Luxemburg: European Communities and EUROSTAT, 2011 ISBN 978-90-79-19644-7.
16. Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov.
17. <http://www.hmrc.gov.uk/>
18. www.oecd.ilibrary.org

Kontaktné údaje

Ing. Jana KUŠNÍROVÁ, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: jkusnirova1@gmail.com

LONG-TERM CONTRACTS IN THE LIGHT OF TAX LAW IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN POLAND – SELECTED PROBLEMS

Tomasz Lis, Piotr Tworek

University of Economics in Katowice

Abstract

Taxation of construction and assembly services in Poland is a fairly broad and complex issue. Participants of investment and construction processes in Poland can choose what kind of agreement they are willing to enter into in order to carry out long-term contracts in the construction industry. Every long-term contract may be looked upon in terms of its legal, economic and technical aspects. The paper aims to outline the related economic and legal issues, i.e. it deals with taxation of long-term contracts conducted in Poland. The paper is largely practical in its character and the theoretical deliberations are supported by numerous examples of interpretations of tax regulations issued by appropriate authorities, which result from the tax law that is currently in force and effect in Poland.

Key words – long-term contracts, tax law, construction industry, investment and construction process, Poland

1 INTRODUCTION

In the construction industry, the entire scope of rights and obligations of parties participating in an investment and construction process is determined by the contents of contracts concluded between contractual parties „(...) In Poland, there is a free choice in terms of the final wording of a contract to be concluded by participants of an investment and construction process. (...) It cannot be in compliance with the provisions of the Construction law or any other legal normative acts applicable to the construction industry, but ultimately it is the parties to the contract who decide which type of a contract to sign and who negotiate the final details of their agreement. (...) As a consequence, in the construction sector there may be an infinite number of intermediate forms of a so-called traditional construction works contract, which is governed in Poland by the civil law. (...) Its definition is commonly known and its legal construction contains all the elements which may be found in any standard contract used in business dealings”¹⁹². Therefore, a contract is a basic element of every investment process which is conducted in the construction sector. It is also the subject of analyses for lawyers, and such analyses cannot ignore tax issues related to execution of long-term contracts in the construction industry in Poland. A vital thing here is the knowledge of any regulations and interpretations issued by appropriate tax authorities, which are decision-makers in such matters. As tax issues in Poland are a very wide area this paper aims to outline such issues exclusively from the viewpoint of long-term contracts carried out in the Polish construction sector. In particular, the authors focus on the discussion of tax issues related to the performance and settlement of contracts executed in the construction industry, in the light of currently effective legal regulations in Poland. The paper is primarily practical in its character and presents, in a synthetic way, the key problems in the area concerned,

¹⁹² TWOREK, P.: *Reakcja na ryzyko w działalności przedsiębiorstwa budowlano-montażowego*. Warszawa: Difin, 2013, p. 116

supported by examples of interpretations issued by appropriate authorities in Poland. In the paper the authors outline the selected problems from this area only, taking into account the contracts concluded between the investor and the contractor, as well as sub-contractors, as key actors in an investment and construction process. The main author is T. Lis (sections 2.1-2.5). P. Tworek suggested the idea for the paper and wrote the introduction and the conclusion. In the paper the authors draw on their theoretical knowledge, acquired through many years of research into the economics of the construction industry, as well as their practical business experience.

2 TAX ISSUES RELATED TO LONG-TERM CONTRACTS EXECUTED IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN POLAND

2.1 Due revenues from a construction works contract

Article 12 par. 3 of the Corporate Income Tax Act dated 15 February 1992 (consolidated text: 2011 Journal of Laws No. 74, pos. 397 as amended) states that revenues from commercial activities, generated in the tax year, shall also be the amounts due, even though not actually received, having excluded the value of goods returned, rebates and discounts granted. The detailed principles for recognition of revenue, as set forth in art. 12 par. 3 of the Act, are regulated in art. 12 par. 3a–3e of this Act. Under art. 12 par. 3a the date on which revenues were generated, shall be – subject to par. 3c–3e – the date on which the thing was delivered, the property right was sold or the service was performed, including partially performed service, though not later than the date when the invoice was issued or the payment was made. The cited provisions of par. 3c–3e art. 12 introduce the following rules: 1) if the parties have agreed that the service shall be accounted for in settlement periods, the date when the revenues were generated shall be the last date of the settlement period specified in an agreement or on an issued invoice, not less often, however, than once a year (art. 12 par. 3c); 2) art. 12 par. 3c applies respective to the supply of electricity, heat or pipe gas (art. 12 par. 3d); 3) and in case of the revenues mentioned in art. 12 par. 3, which are not governed by art. 12 par. 3a, 3c and 3d, the date when the revenues were generated is the date when the payment was received.

In the tax law, it is important to recognise disclosures based on interpretations. An example can be the following interpretation, i.e. in interpretation of provisions of tax law issued in an individual case dated 10 August 2009, IBPBI/2/423-578/09/CzP, Head of Tax Chamber in Katowice replied to the question about the time when revenues from performed construction works were generated. The contractor completed the road construction work in December 2008. The acceptance protocol was issued on 2 January 2009 and at the same time a VAT sales invoice was issued. On 9 January 2009, a work acceptance report was issued. The company recognised both costs and revenues for balance-sheet purposes, under the Accounting Act and the Corporate Income Tax Act, in December 2008. The taxable person has assumed that the time when the revenues were generated was the month in which the works were actually completed, i.e. December 2008. The tax authority, however, decided differently i.e. that the due revenues under art. 12 par. 3a. were generated by the work completion deadline, i.e. when the work acceptance report was signed. The Head of the Tax Chamber in Katowice decided that 9 January 2009 was the date when the investor accepted the service performed by the company and should be regarded as the date when the due revenues were generated.

The regulations do not define the notion of ‘service performance’ or an acceptance protocol. The manner in which construction works are confirmed, the form and type of an appropriate document, are often determined in an agreement between the contractor performing the construction work and the investor. However, art. 3 item 13 of the Act dated 7 July 1994 – Construction Law (consolidated text: 2012 Journal of Laws, pos. 1376 as amended) defines term of ‘construction documents’ as covering ‘a building permit including an attached construction design, a construction site logbook, protocols of partial and final acceptance, and as required, drawings and descriptions designed for the construction of a facility, survey statements and a quantity survey report, and in case of facilities which are assembled– also an assembly logbook’¹⁹³. In the interpretation of provisions of tax law issued in an individual case dated 14 July 2011, IPTPP1/443-49/11-2/IG, the Head of Tax Chamber in Łódź stated that in practice, an acceptance protocol is a document which is supposed to express the confirmation and approval of performed services, including their scope. The protocol indicates which services have been performed, by whom and when. The protocol also confirms that the services were accepted by the investor on a given day. According to the tax authorities the technical acceptance of works, to be confirmed by an appropriate – partial or final - acceptance protocol, should be understood as the performance of a service. The failure to issue a protocol does not release from an obligation to determine due revenues.

2.2 Revenues from partial performance of a service

Article 654 of the Civil Code states that in the absence of a provision in the contract to the contrary, at the contractor’s demand, the investor is obliged to accept works performed partially as completed, against payment of an appropriate part of the remuneration. Therefore, under the civil code regulations, an investment may be accounted for in stages. This complies with the general provisions of the civil law (e.g. art. 379 § 2 of the Code states that a performance is divisible if it can be performed partially without a significant change in its object or value). Consequently, a facility, which is the result of the construction works contract, may be regarded as a certain economically indivisible whole. This does not mean, however, that the remuneration for the building of the facility is also indivisible and may only be paid out in its entire amount after the construction works are finished. Based on verdict dated 19 March 2004, IV CK 172/03, of the Supreme Court, a thesis may be established that a performance under the construction works contract may be carried out partially, without any significant change in its object. The construction of a sophisticated object often requires a number of separate services (construction, installation or finishing) to be performed, and these may only be performed by specialised operators. Each of them carries out their work for the same object but they have the scope of their services, which relate to a part of the facility or a certain component of the whole, clearly specified. Consequently, it has to be assumed that a contractor’s performance under the construction works contract is divisible, as in principle it may be carried out without any significant change in the object of this performance. Here a comparison may be made between a contract for specific work and a construction works contract. In both cases what is important for the payment obligation to arise is the acceptance of works. As a rule, acceptance is confirmed in writing and documented by an acceptance report, an effective way may also be the actual carrying out of acceptance without issuing any formal protocol (see a verdict of the Court of Appeal in Szczecin of 14 September 2005, I ACa 222/05).

In the interpretation of provisions of tax law issued in an individual case dated 17 August 2009, IPPB3/423-351/09-2/JG, the Head of Tax Chamber in Warsaw confirmed the

¹⁹³ *Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane.*

correctness of tax qualification made by a taxable person in the following situation. A limited liability company, having completed a specific scope of construction work, issues partial invoices to its contracting parties. The interpretation concerns three types of situations. The first one is the completion of part of work in December, while an acceptance protocol for this work and a partial invoice are issued in January. The second situation is when an acceptance protocol is signed in February while the related services were performed in December. An invoice is to be issued in the month when the acceptance is signed. The taxable person also used this way to confirm the acceptance of work and issue an invoice in case when construction works were completed at the turn of a month (e.g. from 15 December to 15 January). The works are accepted and the invoice is issued in the month when a certain stage of works is completed or e.g. in the following month, depending on the date of protocol signature.

When will the company earn the revenues from partial completion of performed construction services in the situations described above? The taxable person assumes that they generate the revenues from the partial completion of the construction works every time on a date when the acceptance protocol is signed for the specific stage of works (provided that an invoice has not been issued before and a payment has not been made before). An acceptance protocol is a clear and final acknowledgement that the specific scope of works has been completed. Before such a protocol is signed, the contractor can supplement or modify their services even if they have actually been performed before (e.g. in a previous month). The taxable person has decided that the fact that in some cases the services (stages) were completed over the period of a few months does not matter. The tax authority confirmed that the taxable person's approach was correct.

2.3 Revenues generated before the commencement of construction works

We should remember that under art. 12 par. 3a of the Corporate Income Tax Act the date on which revenues were generated shall be, subject to paragraphs 3c–3e, the date on which the thing was delivered, the property right was sold or the service was performed, including partially performed service, though not later than the date when the invoice was issued or the payment was made. Even if the thing has not been delivered, the property right has not been sold or the service, or part of it, has not been performed yet, but the invoice has already been issued or the payment has already been made, the taxable person should recognize the revenues on this date. An example of how this principle should be followed can be found in the interpretation of provisions of tax law issued in an individual case by the Head of Tax Chamber in Warsaw, dated 2 December 2010, IPPB5/423-595/10-2/DG. The interpretation was issued for a taxable person that had created a consortium by establishing a partnership for the construction of the underground service. The consortium entered into an agreement for the design and construction of the second underground line in Warsaw. The agreement provides the basis for the receipt of payment by the Consortium before the works have even begun. The payment is related to such types of services as organisation and maintenance of office and construction site back-up facilities, organisation of an information point. The customer provided the Consortium with the funds for initial, reparatory or accompanying services. How should the amounts received by the consortium from the customer before the commencement of the construction works be classified if they are not the payment for performed construction works but are designed for financing of the preparatory activities to enable the performance of services in the future? Should they be regarded as the payment on account of the entire contract and, consequently, be subject to income tax based on art.12 par. 4 item 1 on a pro rata basis? The taxable person that had applied for the interpretation came to the conclusion that these funds should be recognized as taxable income for the taxation purposes, in

proportion to the progress in the performance of the agreement in the entire period of its execution. This would mean that the date when the revenues are generated would need to be shifted. The Head of Tax Chamber in Warsaw did not agree with such a qualification, despite the fact that the organisation and maintenance of the office and the construction site back-up facilities or the information point were related to the generation of revenues over the period of several years during which the agreement for the underground construction was going to be carried out. The Head of Tax Chamber in Warsaw notices that the legislator excludes received payments from revenues if they refer to the services which have not been performed yet. Although the payments received by the taxable person for the general tasks performed are used to finance the preparation of the construction site, they are not advances on account of the execution of the contract. The payment for performance of such general tasks should be included in one of many stages of partial performance of the underground construction service. The payment for partial performance of the service requires the taxable revenues to be recognized. In this case, the payment received becomes revenues on the date of its receipt, as the service is partially performed in a given reporting period.

2.4 Direct and indirect costs in a construction works contract

Article 15 par. 1 of the Corporate Income Tax Act states that the deductible costs shall be all costs incurred in order to derive revenues or keep or secure the source of revenues, with the exception of costs referred to in art. 16 par. 1. This is a general definition. Every expense incurred by the taxable person should be analysed on a case-by-case basis, in order to decide about its legal qualification and compliance with the requirements set forth in this definition. An expense incurred by the taxable person may be a deductible cost provided all of the following conditions are met: 1) it has been incurred by the taxable person; 2) is final i.e. non-repayable; 3) is connected with the taxable person's commercial activities; 4) has been incurred in order to generate revenues or keep or secure the source of revenues; 5) has not been listed in art. 16 par. 1; 6) has been properly documented.

In order to determine the date when an expense may be included in deductible costs the taxable person should identify the link between the expense and the revenues. If the expense is directly linked, it is regarded as a direct cost. In this case there is a connection, i.e. the expense incurred can be directly translated into the generation of specific revenues. It is possible to identify in which period and in what amount the related revenues were generated. An example of a direct connection between costs and revenues is an expense for the purchase of goods and the revenues from the sale of goods. In case of construction works contracts, direct costs are expenses related to a given construction investment project such as the purchase of construction raw materials, costs of construction works. Other expenses which are not direct costs are classified as indirect costs. These are expenses which cannot be directly linked with any specific revenues but are reasonable as leading to the revenue generation. These are such expenses which are not in any visible connection with any specific gains of the taxable person. It is not possible to find out in which period and in what amount the related revenues were generated. The examples of such expenses include so-called overheads, administrative expenses, facility maintenance expenses, legal services and insurance.

2.5 A construction works contract - the subcontractor

Article 647 of the Civil Code introduces the following rules: 1) in the construction works contract executed between the investor and the contractor (general contractor), the parties set forth the scope of the works which the contractor will perform personally or through subcontractors (art. 647 § 1 of the Civil Code); 2) the execution of the contract by the

subcontractor requires the consent of the investor 647¹⁹⁴. If, within 14 days of receiving from the contractor a contract with a subcontractor or a draft contract, together with part of the documentation concerning performance of the works set forth in the contract or in the draft, the investor does not submit objections or stipulations in writing, he is deemed to have consented to the execution of the contract (art. 647 § 2 of the Civil Code); 3) the execution of the contract by the subcontractor with a further subcontractor requires the consent of both the investor and the contractor¹⁹⁵. The provision of Article 647 § 2 sentence two of the Civil Code applies accordingly (art. 647 § 3 of the Civil Code); 4) the contracts referred to above should be executed in writing, otherwise they will be invalid (art. 647 § 4 of the Civil Code); 5) the person executing the contract with the subcontractor and the investor and the contractor bear joint and several liability for payment of remuneration for the construction works performed by the subcontractor (art. 647 § 5 of the Civil Code); 6) any provisions of the contracts referred to in art. 647 of the Civil Code are invalid (art. 647 § 6 of the Civil Code)¹⁹⁶. For tax settlements it is important that the failure to meet the requirements set forth in art. 647 of the Civil Code may, according to the taxman, lead to the exclusion of incurred expenses from deductible costs¹⁹⁷. A vital thing here is the investor's consent to the conclusion of the agreement with the subcontractor. This problem was addressed by the Supreme Court. In their verdict of 4 February 2011, III CSK 152/10, the Supreme Court rules that under art. 647 § 2 of the Civil Code the investor's liability is not conditioned by the submission of appropriate documents, if they have given their active approval to the subcontractor's participation in the investment project¹⁹⁸. The investor may find out about the contract between the contractor and the subcontractor from any source, before or after the contract is concluded. The verdict concerned an action brought by the contractor (a limited liability company) against the investor for the payment of a specific amount. The contractor concluded with the subcontractor the contract for construction of traffic lights at the intersection, reconstruction of the lighting system and the ICT network. Electric and telephone works were accepted by a supervision inspector, and the contractor asked the investor to give their consent to the payment of funds resulting from the performance of the electric works directly into the subcontractor's account. The investor did not agree to the transfer of due payments directly to the subcontractors, as the construction works contract did not cover these subcontractors and they were not able to issue invoices to the investor. According to the investor, the remuneration for the construction works could be paid to the subcontractor only on condition that the contractor issued the invoices and these receivables were assigned to the subcontractors. On one hand, the investor did not agree to the subcontractor's participation in the performance of the project, on the other hand, the investor supervision inspector accepted the submission by the subcontractor of a list of electric materials and their producers and conducted talks with them. The investor supervision inspector is the investor's representative at a construction site but their role is limited to the activities set forth in the construction law and related to the correct course of the investment process. The inspector was not authorized to make any declarations of will which were not connected with technical activities and went beyond the construction law regulations. The Supreme Court ruled that the investor's consent to the conclusion by the contractor of the construction works contract with the subcontractor may be expressed in two ways – passively and actively. The passive consent involves the failure to submit objection or stipulations in writing within 14 days of their receiving from the contractor a contract with the subcontractor or a draft contract, together with part of the

¹⁹⁴ *Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny* (Dz. U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.)

¹⁹⁵ *Ibidem*

¹⁹⁶ *Ibidem*

¹⁹⁷ *Ibidem*

¹⁹⁸ *Ibidem*

documentation concerning performance of the works set forth in the contract or in the draft. In this alternative, the legal fiction is assumed i.e. that the investor has given their consent. Article 647 of the Civil Code provides for rigorous liability of the investor for somebody else's debt. Therefore, the investor's interest is secured by the obligation to be presented appropriate documentation¹⁹⁹. When introducing the fiction of the investor's giving their passive consent, the legislators assumed that the investor got acquainted with, or could have got acquainted with, the documentation and should possess the knowledge about the scope of works and the remuneration agreed upon in the contract with the subcontractor. With reference to the latter way of giving consent, the Supreme Court draws the attention to the fact that active consent is not subject to any restrictions as for the form of such consent. The investor may express their consent explicitly, in writing or verbally, or through any other behaviour which sufficiently reveals their intent. This complies with art. 60 of the Civil Code, which introduces a regulatory definition of a declaration of intent. This provision states that subject to the exceptions provided for in the law, the intention of a person performing a legal act may be expressed by any behaviour of that person which manifests his intentions sufficiently, including the intent being expressed in electronic form. The investor's active consent is expressed by actual activities. This may also be implied by: 1) tolerating the subcontractor's presence at a construction site; 2) making entries in its construction site logbook; 3) accepting performed works and carrying out similar activities.

If the investor actively expresses his consent to the subcontractor's participation in the execution of the investment project, the Civil Code does not make the investor's liability conditional on his receipt of the documentation. The Supreme Court ruled that the investor may learn about the contract between the contractor and the subcontractor from any source, both prior to and after the conclusion of the contract. According to the Supreme Court, the legislator assumes that if the investor gives their active consent, they know what they are doing and do not need any other defence mechanism to protect their interests. The presented interpretation of art. 647 of the Civil Code²⁰⁰ was confirmed by the Supreme Court in a number of rulings (see a resolution by seven judges of the Supreme Court of 29 April 2008, III CZP 6/08; Supreme Court verdict of 26 June 2008, I CSK 80/08; Supreme Court verdict of 11 December 2008, IV CSK 323/08; Supreme Court verdict of 20 January 2009, II CSK 417/08; Supreme Court verdict of 2 July 2009, V CSK 24/09).

The investor's consent to the conclusion of the contract between the contractor and the subcontractor may be important for cost accounting. In the absence of such consent, the tax authorities sometimes do not agree to the inclusion of the expenses incurred under a contract between a contractor and a subcontractor in tax costs. An example may be given in interpretation of provisions of tax law in an individual case dated 17 March 2008, IBPB3/423-386/07/MO/KAN-3058/12/07, issued by the Head of Tax Chamber in Katowice. The tax authorities were asked the following question: „In case when an investor does not give their consent to the performance of part of works by subcontractors indicated by a taxable person, is it possible to include the costs related to contracts concluded by the taxable person with the subcontractors in deductible costs?“²⁰¹. In the taxable person's opinion the fact that there was no investor's consent to the conclusion of a contract with a subcontractor could pose a serious obstacle to the inclusion of incurred expenses in tax costs provided that such a missing consent resulted in the invalidity of the contract concluded between the company and their subcontractor. If the concluded contract turned out to be invalid, the taxable person would

¹⁹⁹ Ibidem

²⁰⁰ Ibidem

²⁰¹ *Interpretacja indywidualna z dnia 10 sierpnia 2009 r.*, IBPBI/2/423-578/09/CzP, Dyrektor Izby Skarbowej w Katowicach.

accept the fact that there were no grounds for the inclusion of their expenses in tax costs as the legal act would not produce any legal effects. According to the taxable person, there were no legal obstacles to the subcontractor's provision of specific services to the contractor, as set forth in the subcontracting agreement, no matter whether the general contractor had obtained the investor's consent or not. The taxable person quoted the resolution of the Supreme Court of 28 June 2006, III CZP 36/06, which contains the following statement: „In case when a contract or a draft contract and part of the documentation are not complied with, when requesting the investor's consent, the effects resulting from its conclusion, also with regard to the payment of remuneration to the subcontractor, are only *inter partes* whereas there is no joint and several liability of the investor, under art. 647 § 5 of the Civil Code.“²⁰². According to the taxable person, the Supreme Court confirmed thereby that the contract remained valid. The taxable person accepted the interpretation that in case of the contract concluded between the contractor and the subcontractor, although there had been no investor's consent (or there was a clear objection expressed by the investor), the contract was only binding on the parties which had entered into it. The failure to obtain the investor's consent leads to the investor's bearing no joint and several liability for the general contractor's obligations towards the subcontractor, but does not make the legal act invalid. As a consequence, the contract concluded between the general contractor and the subcontractor remains in force and effect but only the parties which entered into that contract are bound by it. The acceptance of such interpretation leads to the taxable person's belief that expenses related to the contracts concluded between the taxable person and the subcontractors may be included in tax costs, even if the investor clearly did not give their consent to the performance of the works by the subcontractors indicated by the taxable person. The Head of Tax Chamber in Katowice found that in case when the investor clearly had not given their consent to the contract concluded with the subcontractor, there were no legal grounds for the contractor to incur any expenses related to the performance of the contract for the subcontractors and they could not be included in deductible costs. A similar position can be found in a decision dated 10 April 2006, PBB1/4218-0009/06/2, issued by the Tax Chamber in Katowice, local division in Bielsko-Biała, on interpretation of tax law. The taxable person asked if in case when the investor had not given their consent to the performance of works set forth in a construction works contract by the subcontractors indicated by the contractor, the expenses incurred by the contractor for the subcontractors would constitute their deductible costs. The tax authorities accepted the interpretation of art. 647 § 2 of the Civil Code, under which the investor's consent was required for the conclusion of a construction works contract between the contractor and a subcontractor²⁰³. The tax authorities pointed out that they were two cases when interpreting and using art. 647 § 2 of the Civil Code²⁰⁴. In the first case, the investor's consent to the subcontractor indicated by the contractor is delayed over time. Until the investor gives their consent, the contract concluded between the general contractor and the subcontractor does not produce any legal effects as it is subject to suspended ineffectiveness. This contract is a so-called incomplete legal act (*negotium claudicans*). In the second case, the investor clearly and explicitly refused to give their consent to the subcontractor indicated by the contractor. According to the tax authorities, this leads to absolute invalidity of the contract concluded with the subcontractor. As a result, the tax authorities found that in a situation when the investor did not give their clear consent to the conclusion of a contract with the subcontractor, the contract would be absolutely invalid. If such a contract does not even exist in legal transactions, there is no ground for the contractor's incurring any expenses for the

²⁰² Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.)

²⁰³ Ibidem

²⁰⁴ Ibidem

subcontractors for the performance of this contract. If there are no legal grounds to incur expenses for the subcontractors, such expenses cannot be regarded as deductible costs. In the interpretation of tax law provisions issued in an individual case, dated 18 July 2008, IBPB3/423-604/08/NG/(KAN-4012/08), the Head of Tax Chamber in Katowice found that the investor had the influence on who should perform construction works as their direct business partner but also as a subcontractor not related to the investor by any legal relationship. In case when the investor does not give their consent to a contract concluded with a subcontractor (this concerns construction works contracts and contracts in which personal obligation to perform activities results from the contents of a legal transaction, the law or the nature of performance), there are no legal grounds for the contractor to incur any expenses for the subcontractors involved in the performance of such a contract, which means that these expenses cannot be regarded as deductible costs.

3 CONCLUSION

In the period of 2004-2012, a big number of investment projects were carried out in Poland, mainly due to the Poland's EU accession and, consequently, gaining full access to EU funds, the most of which were allocated for infrastructural projects, as well as the organisation by Poland (and Ukraine) of EURO 2012 Football Championship, which also resulted in the execution of infrastructural projects in Poland on an unprecedented scale. However, despite the execution of many profitable contracts, many Polish entrepreneurs went bankrupt. „(...) In particular in Q2 and Q3 of 2012, there were a number of corporate failures in Poland and many contractors participating in infrastructural projects were declared bankrupt. (...) These tended to be contractors responsible for the execution of construction projects (roads, motorways, football stadiums etc.) related to the hosting of EURO 2012 Football Championship. (...) It was not only the general contractors which faced collapses and bankruptcies, but also the contractor companies engaged as the subcontractors for the construction of the sports facilities including e.g. the National Stadium in Warsaw”²⁰⁵. The main reasons behind this include the incorrect legal construction of contracts used in the construction industry. This also concerns tax risks. The tax law in Poland is highly complex and many issues are often difficult to interpret. Therefore, in business practice in the construction sector, special emphasis should be placed on this problem. The paper presents these issues in a synthetic way, against the background of the effective tax law regulations in Poland which directly refer to the construction industry. The authors' main intention was to draw special attention to the tax dimension of long-term contracts carried out in the construction industry in the light of the effective legal regulations, with the focus on current decisions in this respect issued in Poland.

References

1. Krajowe Standardy Rachunkowości: KSR 3.
2. Interpretacja indywidualna z dnia 10 sierpnia 2009 r., IBPBI/2/423-578/09/CzP, Dyrektor Izby Skarbowej w Katowicach
3. Interpretacja indywidualna z dnia 17 sierpnia 2009 r., IPPB3/423-351/09-2/JG, Dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie

²⁰⁵ TWOREK, P.: *Reakcja na ryzyko...*, op. cit., pp.7-8.

-
4. Interpretacja indywidualna z dnia 30 czerwca 2011 r., ILPB4/423-120/11-2/MC, wydana przez Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu.
 5. Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z dnia 25 lutego 2011 r.
 6. Krajowe Standardy Rachunkowości: KSR 3.
 7. 5 lipca 2011 r., ITPB3/423-183/11/MK, Dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy
 8. Międzynarodowe Standardy Rachunkowości: MSR 11, MSR 18
 9. TWOREK, P.: Reakcja na ryzyko w działalności przedsiębiorstwa budowlano-montażowego. Warszawa: Difin, 2013. 116 p., 7-8 pp. ISBN 978-83-7641-866-7
 10. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.)
 11. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2011 r. Nr 74, poz. 397 z późn. zm.)
 12. Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane.
 13. Wyrok Sądu Apelacyjnego w Szczecinie z dnia 14 września 2005 r., I ACa 222/05
 14. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 4 lutego 2011 r., III CSK 152/10

Contact Data

Tomasz Lis, *Ph.D.*

Department of International Accounting

Faculty of Finance and Insurance

University of Economics in Katowice

1 Maja 50 Street, 40-287 Katowice, POLAND

email: tomasz.lis@ue.katowice.pl

Piotr Tworek, *Ph.D.*

Department of Investments and Real-Estate

Faculty of Finance and Insurance

University of Economics in Katowice

1 Maja 50 Street, 40-287 Katowice, POLAND

email: piotr.tworek@ue.katowice.pl

THE USE OF INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN POLAND

Tomasz Lis, Piotr Tworek

University of Economics in Katowice

Abstract

Accounting for long-term contracts carried out in the construction industry in Poland is a fairly broad issue. In Poland there is a large number of intermediate forms of traditional construction works contracts, from which parties entering into a contractual relationship are free to choose. Irrespective of the form of contract, however, participants of investment and construction processes in Poland are always bound by current Polish legislation, including the regulations of the Polish Accounting Act and the International Accounting Standards. The paper aims to present these problems and it focuses mainly on the issues related to accounting for and recording of long-term contracts carried out in the Polish construction industry, in the light of the principles and legal regulations resulting from the Polish balance-sheet law and the International Accounting Standards.

Key words – International Accounting Standards, long-term contracts, construction industry, investment and construction process, Poland

1 INTRODUCTION

A common component of every construction project is a contract. Long-term contracts carried out in the construction industry specify the scope of mutual rights and obligations of parties participating in an investment and construction process. In particular, this concerns the basic contractual parties i.e. the investor (the ordering party) and the contractor. In business practice, conclusion of an agreement „(...) may not be incompliant with the regulations of the Construction Law and other normative acts used in the construction sector” in Poland²⁰⁶. A vital thing here are the provisions of the civil law as they govern the legal structure of a so-called traditional construction works contract. „(...) Its definition is widely known, and its legal structure comprises all the elements which can be found in any typical contract entered into in business”²⁰⁷. The conclusion of a long-term contract between project participants in the construction sector should also be analysed in terms of the currently effective Polish balance-sheet law. Also, the principles and regulations given in the International Accounting Standards should not be ignored here. They underlie the rules applying to the accounting for and recording of long-term contracts carried out in the construction industry in Poland, in which, from the practical point of view, special importance is attached to the cost accounting side of projects performed in the construction industry. In the construction sector there are some risk categories related to the contractual price and the costs of construction project execution. At present, these are the main risk categories in Poland and almost every contractor needs to face the risks. It should be noted, however, that in practical terms the calculation of construction costs is far from straightforward, „(...) at least due to the structure and amount of costs that need to be borne

²⁰⁶ TWOREK, P.: *Reakcja na ryzyko w działalności przedsiębiorstwa budowlano-montażowego*. Warszawa: Difin, 2013, p. 116.

²⁰⁷ *Ibidem*, p. 116.

when carrying out large construction projects, in which deviations in construction execution costs are inevitable. (...) Therefore, in business practice, risks always have to be taken into consideration in cost budgeting processes and cost budget execution of almost every single investment project”²⁰⁸.

Therefore, the aim of the paper is to present the issues related to the principles of recording of and accounting for long-term contracts in the construction sector in Poland, in the light of the legal regulations which are currently in force and effect and which mainly result from the Accounting Act and the principles set forth in the International Accounting Standards. In the paper the authors present the key issues in this area in a synthetic way, using e.g. a comparative analysis, with special attention drawn to the methodology used in this respect. The main author of the paper is T. Lis (sections 2-4), who also wrote the conclusion. P. Tworek stays behind the idea for the paper and is the author of the introduction. In the paper the authors draw on their knowledge and the experience gained throughout the years of research into the economics of investment and construction processes carried out in Poland and abroad.

2 A CONSTRUCTION WORKS CONTRACT IN THE LIGHT OF INTERNATIONAL AND POLISH ACCOUNTING STANDARDS

Neither a long-term contract nor a construction works contract is defined in the Polish Accounting Act. Only the contract execution duration is specified therein. Under art. 34a par. 1 of the Act, services, including constructions services, with a performance period longer than 6 months, are regarded as long-term contracts. Therefore, contracts with a performance period shorter than 6 months are not subject to recording and their effects are presented in the financial statements under the general rules. The new rules for accounting for long-term contracts in progress, as set forth in the Accounting Act, are based on the following assumptions:

1. Service contracts which commence in one reporting period and are due to be completed in the following or further period(s), generate revenues and costs throughout the entire period of their performance and, consequently, should affect the bottom line figures in specific periods in which related services were carried out.
2. Construction works contracts (as well as other long-term contracts) specify the scope of work to be performed, e.g. in the technical documentation, and the contractor’s remuneration, which may be agreed upon as a flat rate or governed by the following principle: reasonable (acceptable for the ordering party) costs + a mark-up.
3. Most long-term contracts provide for advance payments. Advances paid out during the performance of the contract should not be regarded as the basis for the determination of the contractor’s remuneration in course of the contract performance period as there does not need to be a connection between the inflow of funds and a progress in work. There are also some contracts in which contractual parties exclude the right to complete a partial sale of works or to demand advances.
4. The determination of revenues affecting the bottom-line figures in specific years (reporting periods), prior to the contract completion, should be based on the progress in work, specified as of the balance-sheet date, and an effective price for the entire service, provided that the advancement in contract performance can be determined in a reliable manner.
5. The bottom-line figures in specific reporting periods should take into account the costs

²⁰⁸ Ibidem, p. 116.

proportionate to the generated revenues, and an expected loss on a construction contract should be recognised as an expense as soon as such loss is probable.

6. The revenues and costs of a specific accounting year should be determined on an accruals basis, having deducted the revenues and costs presented in the profit and loss accounts for the previous years²⁰⁹, which should result in their reliable measurement.

The provisions of the Accounting Act which govern the settlement of long-term contracts in progress are based on the assumption that it is possible to estimate the progress in contract performance in a reliable manner. Such a possibility has its practical dimension as entities which have drawn up appropriate documentation and comply with the Act will have the right to report realized profits, resulting from part of their revenues, established in proportion to the 'total' remuneration and the progress in contract performance, minus deductible costs for the given year (reporting period). The National Accounting Standard No.3 'Unfinished construction services', however, which is attached to Resolution No. 9/09 of the Accounting Standards Committee dated 26 October 2009 on the acceptance of the National Accounting Standard No. 3 'Unfinished construction services' (Official Journal of the Ministry of Finance No. 16, item 88) addresses primarily such issues as: 1) the nature of construction services; 2) the principle for combining and splitting of construction contracts; 3) the principles for determination of progress in performance of a construction works contract; 4) determination of revenues from construction works contracts; 5) determination of costs of construction works contracts; 6) determination of revenues and related costs of construction works contracts as of a balance-sheet date; 7) the principles for presentation of information about construction works contracts in financial statements; 8) the principles for determination of deferred income tax on construction works contracts; 9) technical and organisational solutions which determine the application of the standard. The standard is supplemented by a comprehensive example, which certainly makes it easier to understand how construction works contracts should be recorded in account books and presented in financial statements.

In accordance with the definition given in IAS 11 a construction contract is a contract specifically negotiated for the construction of an asset or a group of assets, which are interrelated or mutually-dependent in terms of projects, technology or due to their utility value, intended use or the method of use. For the purposes of IAS 11 construction works contracts are classed as: 1) fixed price contracts - under which the contractor agrees to perform the subject of the contract in exchange for a fixed price or a fixed contractual rate. In some cases such a contract can include a clause which provides for a price review; 2) cost plus contracts – under which the contractor receives the reimbursement of specific costs of contract performance plus an agreed percentage or a fixed fee. At the same time, IAS 11 clearly specifies that, for the purposes of the standard, construction service contracts also include contracts for services which are directly related to the construction of a given asset e.g. services related to the maintenance of and supervision over the construction site or architectonic services, contracts for disassembly or reconstruction of assets and for land reclamation after the disassembly of assets.

3 BOTTOM-LINE IMPLICATIONS OF LONG-TERM CONTRACTS

Under IAS 11, the presentation of revenues and costs of a construction works contract depends on whether or not it is possible to reliably estimate its outcome. In the latter case: 1) the contract revenue should be recognised only to the extent that contract costs incurred are expected to be recoverable; 2) contract costs should be expensed as incurred; 3) an anticipated

²⁰⁹ WAŚLICKI, T.: *Kontrakty długoterminowe*. „Rzeczpospolita” 2002, No. 096/207 (6284).

loss is recognised immediately as a cost. Such provisions correspond to the stipulations of art. 34a par. 4 of the Accounting Act dated 29 September 1994 (consolidated text: 2013 Journal of Laws, item 330). However, if it's possible to reliably estimate the outcome of the contract, the revenue and costs are recorded and presented according to the so-called percentage of completion method, under which contract revenue and contract costs are recognised in proportion to the degree of advancement in the contract as of the end of the reporting period. However, reliable estimation of the contract outcome is possible when a business entity is likely to generate economic benefits out of the contract as well as in case when:

1) fixed price contracts:

- the total amount of contact revenue may be estimated reliably,
- both the contract costs and the stage of completion as of the end of the reporting period may be reliably estimated,
- the contract costs may be specified in detail and reliably estimated, which will enable the comparison between the actual costs of investment project performance and the prior estimates;

2) cost plus contracts:

- the contract costs may be specified in detail and reliably estimated, whether or not recoverable.

It has to be pointed out that all the above-listed requirements need to be fulfilled in order to be able to use the percentage of completion method. The method is illustrated in Table 1.

Table 1. Percentage of completion method according to IAS 11 and the Accounting Act

Percentage of completion method		
	IAS 11	Accounting Act
I. Conditions to be met in order to justify the use of the method	Reliable estimation of the outcome of a construction service contract	Reliable estimation of: - the degree of advancement of the service and - anticipated total costs of service performance for its entire period
comments: IAS 11 limits the conditions which need to be met in order to justify the use of the method in question		
II. Methods for determination of the stage of completion	1. the proportion that contract costs incurred for work performed to date bear to the estimated total contract costs, 2. surveys of work performed, 3. completion of a physical proportion of the contract work (open catalogue)	1. the percentage that costs incurred in the period from contract conclusion date to revenue determination date bear in total costs of service performance, 2. number of worked hours directly related to the service performance, based on a quantity survey of the work performed, by using another method

		- if they reflect reliably the degree of service advancement
<p>comments:</p> <p>Under IAS 11, the determination of the proportion that contract costs incurred for work performed to date bear to the estimated total contract costs is carried out with the exclusion of:</p> <ul style="list-style-type: none"> - advances paid out to subcontractors for the work performed under the contract - contract costs which refer to future contract work e.g. costs of raw materials delivered to the construction site, which have not been installed or consumed yet. However, materials produced specifically for the needs of the contract are not subject to such exclusion. <p>Attention should be drawn to the fact that the Accounting Act, when it literally refers to the costs <u>incurred</u>, does not exclude the above-mentioned costs when determining the degree of advancement.</p>		
III. Principles for presentation of revenue in profits and losses	as per the stage of completion	in proportion to the degree of advancement in service performance
<p>comments: equivalent provisions</p>		
IV. Principles for presentation of costs in profits and losses, if they are expected to be recoverable	<ul style="list-style-type: none"> - as costs of the same period in which work was performed or, in case of determination of the stage of completion as per points II.2; II.3 of the table - in proportion to the stage of completion 	<ul style="list-style-type: none"> - costs of manufacture which may be directly linked to the revenue generated by an entity affect the entity's financial result for the given reporting period, in which the revenue occurs - costs of manufacture which may only indirectly be linked to the revenue or any other benefits earned by the entity affect the financial result of the entity in their part which refers to the given reporting period, ensuring that they match the revenue or any other economic benefits or, in case when the degree of advancement is determined – as per points II.2; II.3. II.4 of the table - in proportion to the degree of advancement in contract performance
<p>comments: equivalent provisions</p>		
V. Principles for presentation of costs of future activities related to the contract performance	as assets provided that they are expected to be recoverable	as assets provided that they are expected to be covered in the future with the revenue earned from the ordering party

comments: the Accounting Act states that this provision applies only to the costs related to <u>the performance of the subject of the contract</u> , which have been incurred prior to the contract conclusion		
VI. Principles for presentation of costs incurred on contract conclusion	alternatively as: - costs of the period in which they were incurred or - contract costs in the period when the contract was concluded	no provision
VII. Presentation of anticipated losses	immediately as costs	in the entity's financial result
comments: equivalent provisions Furthermore, IAS 11 gives examples of the situations which justify the recognition of costs in the result. This is an open catalogue. It covers e.g. the situations in which: - the contract is not fully possible to enforce, - the contract completion depends on the outcome of litigation or a legislative process, - the ordering party or the contractor are not able to meet their obligations		

Source: based on: *Kontrakty długoterminowe. Przychody – koszty – wyniki*. Edited by SOBAŃSKA, I. Warszawa: Difin, 2004. 147 p.

The method which involves the evaluation of the percentage of the costs incurred in the total costs of service performance requires a template in form of a budget of costs required for the contract performance²¹⁰. The construction of the cost budget, available for every balance-sheet date, should provide information needed to estimate the costs of manufacture required for the performance of the entire service. The method using the number of man-hours directly related to the service offers a possibility to account for some mismanagement, such as poor work organisation or low efficiency. The method should be used for design services, supervision, advisory services, as well as such construction services in which the equipment is used to a very limited extent and no subcontractors are engaged. The calculation of man-hours is unreliable when subcontractors take part in service provision²¹¹. Therefore, a more advisable solution could be to estimate based on materials consumed in order to perform the entire contract. The measurement which takes into account the costs of manufacture (man-hours or materials consumed) involves:

- the determination of the relation between the costs of manufacture which have actually been incurred for the services (work) already performed and the anticipated costs of manufacture needed to perform the entire contract. These costs comprise the costs of manufacture already incurred (actual costs) and the costs which need to be incurred until

²¹⁰ HRYNIUK, J.: *Kontrakty długoterminowe*. [in:] *Komentarz do znowelizowanej ustawy o rachunkowości*. Edited by LISIECKA-ZAJĄC, B., WALIŃSKA, E., HRYNIUK, J., Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, 2002, p. 328.

²¹¹ FEDAK, Z.: *Niezakończone długotrwałe umowy o usługi, w tym budowlane*. [in:] *Zamknięcie roku 2004*. Warszawa: „Rachunkowość”, 2005, p. 171.

the complete performance (execution) of the contract. In order to estimate the anticipated costs of manufacture, the budget needs to take into account the possibility to review and adjust costs due to the anticipated changes,

- the assumption that the costs already incurred (in relations to the costs of the entire service under the contract) correspond to the revenue from the performed services, in relation to the price of the entire service,
- the deduction from the accrued revenue of the part which affected the financial result of the previous reporting periods²¹².

The advantage of the discussed solution is the fact that costs are costs of manufacture which have actually been incurred in relation to the generated revenue, and its disadvantage – withdrawal from an obligation to conduct the inventory of the progress in work. Another way which can be used to determine the percentage of work completion is the physical *quantity survey of work performed* and the determination of the costs of manufacture of the service in an amount corresponding to the revenue, by estimating the percentage of work completion for the adjusted budget. The estimation of the stage of completion of long-term contracts in progress as of the balance-sheet date, depending on the method, may be reliably estimated (fixed price contract) or not (zero profit method). The zero profit method – completed contract method – involves the determination of the revenue up to the amount of costs of the service incurred up to the balance-sheet date, if they can be invoiced in the future, i.e. if there is a certainty that they are going to be paid by the ordering party. The revenue is documented by posting orders, instead of invoices, and does not include input VAT. The revenue from partial performance of the service is determined in a posting order, compared with its amount in partial invoices, and posted on the account of ‘Revenue from sale of products’.

The revenue and cost matching principle, broken down into revenue determination methods, is presented in Table 2.

²¹² *Rachunkowość zaawansowana*. Edited by WINIARSKA, K., Kraków: Oficyna Ekonomiczna Oddział Polskich Wydawnictw Profesjonalnych Sp. z o.o., 2006, p. 199.

Table 2. Matching of revenue and costs according to their methods of measurement

Pricing method	Determination of revenue	Cost of revenue earned
Fixed (flat) price	Revenue is determined as part of fixed (flat) price for a complete service, in proportion to the progress in work: - the progress in work for partially completed services is calculated in relation to the number of man-hours (materials consumed) - the progress in work for partially completed services is calculated in relation to the quantity survey.	Actual costs incurred Costs entered into books The difference between the costs entered into books and the actual costs is shown in the balance-sheet as prepaid expenses or a provision for costs.
Costs plus mark-up	Revenue is determined by adding a profit-margin to the actual costs incurred or in form of a product of services performed and an agreed unit price of the service.	Actual costs incurred
Zero profit	Revenue is determined in the amount of this part of costs which are likely to be covered by the ordering party.	Actual costs incurred

Source: *Rachunkowość zaawansowana*. Edited by WINIARSKA, K., Kraków: Oficyna Ekonomiczna Oddział Polskich Wydawnictw Profesjonalnych Sp. z o.o., 2006, 202 p.

4 SCOPE OF DISCLOSURES IN FINANCIAL REPORTING

Under the provisions of IAS 11, a business entity is obliged to disclose the following information in its financial statements:

- revenue under a contract, presented as revenue for a given period;
- total costs incurred and profits booked (minus losses booked) as of the end of the reporting period;
- advances received;
- amounts of retentions;
- gross amount receivable from the ordering parties (presented in the financial statements as the entity's assets);
- gross amount payable to the ordering parties (presented in the financial statements as the entity's liabilities);
- method used to determine the revenue under the contract presented for a given period;
- method used to determine the stage of completion of services under the contracts.

Whereas IAS 11 defines:

- advances - as amounts received by the contractor before the performance of work;

- amounts of retentions – as amounts receivable which are dependent on the performance of the contracts and which are not paid until the specific contractual terms are fulfilled e.g. until any faults are removed;
- amounts receivable which are dependent on the performance of the contract – as amounts charged for work performed under the contract, no matter whether they have been paid by the ordering party or not;
- a gross amount receivable from the contracting parties – as the result of the following equation:

<p>total costs incurred adjusted by profits and losses booked</p> <p style="text-align: center;">–</p> <p>total amounts receivable which are dependent on the performance of the contract</p>

if:

total costs incurred adjusted by profits and losses entered into books are higher than the amounts receivable which are dependent on the performance of the contract;

-the gross amount due to the ordering parties – as the result of the equation:

<p>total costs incurred adjusted by profits and losses booked</p> <p style="text-align: center;">–</p> <p>total amounts receivable which are dependent on the performance of the contract</p>

if:

total costs incurred adjusted by profits and losses entered into books are lower than the amounts receivable which are dependent on the performance of the contract.

The methods for the calculation of amounts which have to be disclosed under the regulations of IAS 11 are presented in Table 3.

Methods for calculation of amounts which have to be disclosed under the provisions of IAS 11 on long-term contracts

Table 3.

item	content	A	B	C	Total	Comments
1	Revenue booked in relation to the stage of completion	380	200	55	635	Subject to disclosure item 1
2	Costs booked in relation to the stage of completion	350	250	55	655	
3	Anticipated losses		40	30	70	
4	Booked profits minus booked losses (item 1 - 2 - 3)	30	(90)	(30)	(90)	
5	Incurred contract costs	450	250	100	800	
6	Incurred contract costs adjusted by booked profits and losses (item 5 + 4)	480	160	70	710	Subject to disclosure item 2
7	Amounts receivable dependent on contract performance (partial invoices)	380	180	55	615	
8	Gross amount receivable from ordering parties (item 6 - 7 if item 6 > item 7)	100		15	115	Subject to disclosure item 5
9	Gross amount due to ordering parties (item 6 - 7 if item 6 < item 7)		(20)		(20)	Subject to disclosure item 6

Source: based on: *Kontrakty...*, op. cit., 147 p.

5 CONCLUSION

The overriding accounting principle is the principle of the ‘true and fair view’²¹³. The substance over form principle was not introduced in the Polish balance-sheet law before 2002 and it largely determines the currently used methods for accounting for long-term contracts. It obliges business entities to show the true and fair view of their property and financial situation as well as the financial result. The application of this principle is the condition for the existence of a set of general principles of correct accounting in a company. From the point of view of long-term contracts, the key principles are: the principle of prudence, the accruals principle and the matching principle. One of the characteristics of long-term contracts is the fact that the moments when activities related to the contract performance are commenced, continued and completed hardly ever occur in the same accounting period. Therefore, it is necessary to assign costs and revenues of a given contract to specific accounting periods in a correct way i.e. in compliance with the principles mentioned above. Long-term contracts for services, therefore, may be perceived, due to long time of performance and distribution of their outcome over time, as a tool used to affect one’s bottom-line figures. Therefore, it seems necessary to have a closer look at the regulations governing long-term contracts, in order to find out where the legal border of this issue ends and so-called ‘creative accounting’ starts. The presentation of revenue and costs of long-term contracts requires the accounting principles which are appropriate for proper valuation of profit and loss account items that are subject to a vast array of regulations and standards. These issues are addressed in the International Accounting Standards: No. 11 (‘Construction contracts’), No. 18 (‘Revenue’), No. 12 (‘Income tax’), comments to art. 40 IV of EU Directive, the UK’s Statement of Standard Accounting Practice (SSAP) No. 9 (‘Stocks and Long-Term Contracts’), US Accounting Research Bulletins (ARB) No. 45 ‘Long Term Construction-Type Contracts’ and the Polish balance-sheet law in form of the Accounting Act.

References

1. FEDAK, Z.: Niezakończone długotrwałe umowy o usługi, w tym budowlane. [w:] Zamknięcie roku 2004. Warszawa: „Rachunkowość”, 2005. 171 p. ISBN 83-920546-1-X
2. HRYNIUK, J.: Kontrakty długoterminowe. [w:] Komentarz do znowelizowanej ustawy o rachunkowości. Edited by LISIECKA-ZAJĄC, B., WALIŃSKA, E., HRYNIUK, J., Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, 2002. 328 p. ISBN 83-86543-44-2
3. Kontrakty długoterminowe. Przychody – koszty – wyniki. Edited by SOBAŃSKA, I. Warszawa: Difin, 2004. 147 p. ISBN 83-7251-453-4
4. Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 2004. London: International Accounting Standards Committee Foundation, 2004. 196-212 pp. ISBN 83-7228-156-4
5. Rachunkowość zaawansowana. Edited by WINIARSKA, K., Kraków: Oficyna Ekonomiczna Oddział Polskich Wydawnictw Profesjonalnych Sp. z o.o., 2006. 199 p. ISBN 83-89355-90-6
6. Rozwiązania ewidencyjne oraz numeracja kont podane zostały na podstawie Zakładowego planu kont dla spółek prawa handlowego - Stanisław Koc i Tadeusz Waślicki.

²¹³ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości art. 4 ust. 1. Dz. U. z 2002 r. Nr 76, poz. 694

-
7. TWOREK, P.: Reakcja na ryzyko w działalności przedsiębiorstwa budowlano-montażowego. Warszawa: Difin, 2013. 116 p, 7-8 pp. ISBN 978-83-7641-866-7
 8. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości. Tekst jednolity. Dz. U. z 2002 r. Nr 76, poz. 694.
 9. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości art. 4 ust. 1. Dz. U. z 2002 r. Nr 76, poz. 694.
 10. WAŚLICKI, T.: Kontrakty długoterminowe. „Rzeczpospolita” 2002, No. 096/207 (6284).

Contact Data

Tomasz Lis, *Ph.D.*
Department of International Accounting
Faculty of Finance and Insurance
University of Economics in Katowice
1 Maja 50 Street
40-287 Katowice, POLAND
email: tomasz.lis@ue.katowice.pl

Piotr Tworek, *Ph.D.*
Department of Investments and Real-Estate
Faculty of Finance and Insurance
University of Economics in Katowice
1 Maja 50 Street
40-287 Katowice, POLAND

CO-OPERATION WITH NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS AS PART OF A CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY STRATEGY

Renata Maćkowska
University of Economics in Katowice

Abstract

The effective promotion of CSR initiatives in the economic environment involves social dialogue with the business surroundings playing an important role in this process. It is of crucial significance that business communities become more active in social dialogue and develop understanding for socially responsible actions. This concept of a new role of businesses in the society is promoted by the business environment, where non-profit organizations play a prominent role.

Key words – corporate social responsibility, non-profit organizations

1 INTRODUCTION

Contemporary surroundings of business actively support and promote socially responsible actions. In spite of the interest in the idea of social responsibility, business treats it superficially, solely as an element of its PR rather than strategy.

Supporting the activities of NGOs is an important issue. Often companies regard financing prestigious sports or cultural events as socially responsible actions, but it is often just a marketing tool. The essential issue is that a company must adopt an integrated approach towards social responsibility within the framework of which the enterprise runs its business in order to create value for its stakeholders, positively affecting social environment and minimising the environmental impact.

Today enterprises are expected to inhibit “a feeling of greater responsibility towards society – a certain degree of integration with expectations, behaviour and attitudes”.²¹⁴ It is assumed that an enterprise has specific obligations towards the community in which it operates. Businesses should undertake actions together with their stakeholders, and NGOs are regarded important stakeholders from the point of view of social responsibility. Cooperation with NGOs is of extreme significance for forming a civic society, for treating a business as an active citizen, taking part in that process.

2 NGOS AND THEIR TASKS IN SHAPING SOCIAL RESPONSIBILITY

In the years 1997-2000 the notion of corporate social responsibility in Poland was at the stage that could be described as a phase of silence and total lack of interest. At the second stage (years 2000-2002) CSR caused dislike, even objection and aggression from most business

²¹⁴ J. Olędzki, *Public relations w komunikacji społecznej*, /in: / *Public relations. Znaczenie społeczne i kierunki rozwoju*. /ed./ J. Olędzki, D. Tworzydło, PWN, Warszawa 2006, p. 22

leaders or economic publicists believing that the free market is the cure for all problems. The third stage (2002-2004) showed beginnings of interest in the CSR objectives, and even public declarations of acknowledging the role of the principles of social ethics and responsibility as the grounds for operation of each self-respecting business. The fourth stage (2004-2005) is the development of specific though fragmentary projects, covering selected operating areas of businesses. The current, fifth stage is an attempt to connect corporate social responsibility with other strategies adopted in the company – communication, HR, marketing or corporate governance. It is still a phase full of chaos and confusion, resulting from numerous differences between individual departments in businesses, differences in organizational culture or between sectors.²¹⁵

The social responsibility concept is based on an assumption that CSR is to contribute to the increased goodwill by means of creating common value. Multiple times the business environment in Poland was appealed to by NGOs and territorial self-governments as well as by the academics to cooperate for the benefit of shaping ethical attitudes in economy.

The Association of Responsible Business Forum plays an important role in promoting CSR. It is an NGO which was the first in Poland to deal with all aspects of the responsible business concept. The Association was established in 2000 under the initiative of economic, academic and nongovernmental communities, mainly international corporations operating in Poland as well as other partners. The mission of the Forum is to spread the idea of responsible business as a common standard in Poland. Under realization of these goals the Forum supports companies in developing social responsibility; builds a coalition of companies around solving social problems; creates a community of socially committed businesses; creates a space for exchanging experiences between managers, state administration and nongovernmental organizations; actively seeks solutions in social responsibility, adequate to the needs and possibilities of the businesses operating in Poland; cooperates with nongovernmental organizations and state administration for building up social and political climate that is advantageous for the development of the concept of corporate social responsibility. It also organizes annual Good Business Practice Fairs, monitors the market issuing an annual Report *Odpowiedzialny Biznes* (Responsible Business Report), conducts research projects, organizes many meetings with business representatives.²¹⁶

Due to their nature, public institutions do not focus on actually undertaking socially responsible initiatives, but rather aim to promote socially responsible behaviour. “State administration institutions, whether nationally, or on a European or worldwide level, can significantly contribute to the shaping of the social responsibility policy.”²¹⁷

Corporate social responsibility is present in the public discourse in Poland. Although it emerged at the time when the market reforms were unfinished, Poland’s integration with the European Union was quickly progressing. This determined the specific context of the concept in Poland and the significance of the need to change the attitude of managers.

The policy of the European Union draws attention to the important and active role of public institutions in promoting the idea of corporate social responsibility. The UE policy supports social responsibility and “opposes the ideology of competitiveness that disregards human and ecological aspects.”²¹⁸ The social responsibility strategy is part of the Lisbon Strategy whose

²¹⁵ „Społeczna odpowiedzialność biznesu w Polsce, wstępna analiza”, Program Narodów Zjednoczonych ds. rozwoju, Warszawa 2007

²¹⁶ Ibid.

²¹⁷ A. Paliwoda-Matiolańska: *Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*. Wydawnictwo C.H. Beck Warszawa 2009, p. 161

²¹⁸ Ibid., p. 161

aim is to increase the competitiveness of Europe, increase the social integrity providing a larger number of jobs. In July 2001 the European Commission released the *Green Paper on CSR* defining the notion of social responsibility and determining the framework of activity of businesses within the scope of social responsibility. According to the document, the European Commission marks out two tasks to the public institutions, in the process of implementing the social responsibility:

- Using by institutions the principles of social responsibility in order to give example and to promote standards.
- Creating favourable conditions for implementing the idea of social responsibility.

Promoting CSR is also a task that the European Union has set out for itself. During the 2nd Silesian Round Table on CSR, Sue Bird of the European Commission, DG Employment, Social Affairs and Inclusion stated that CSR is an answer for the period of crisis, new possibilities for businesses whose goal should be competitiveness, predictability and credibility, also actions that will provide societies with appropriate public services, employment as well as consideration for ethics and values. Therefore we endeavour to promote a multilateral partnership, clearly define expectations from businesses, their empowerment in management, transparency as well as present the market benefits from the fact that businesses take the responsibility for their impact on the community".²¹⁹

The role of the public institutions is mainly based on educating by example. The policy of social responsibility in public institutions defines the requirements of equal opportunities for employees, balancing personal life with career and preventing corruption. Creating departments of social responsibility and inter-organizational programs as well as financing the best socially responsible programmes provide a good example to follow by the public institutions environment.

Increasing social awareness of the idea of social responsibility takes place by means of supporting and promoting businesses who are leaders in the field of social responsibility, creating campaigns for Good Practices and the promotion itself of the social responsibility actions.

Increasing social awareness can also include publishing social responsibility reports, promoting ecological standards, development of market instruments that favour socially responsible businesses, promoting socially responsible management systems as well as supporting research programmes of the academics and business.

The Ministry of Labour and Social Policy has undertaken an initiative of developing a publication *CSR Implementation Guide. Non-legislative Options for the Polish Government*²²⁰, supporting the government administration in preparing the basis for the CSR-based public policy. It has been developed with the participation of the World Bank as well as in cooperation with the Office of Competition and Consumer Protection.

Nowadays businesses, industry bodies, employers organizations as well as NGOs, research institutions, government organisations contribute in various ways to the development of CSR in Poland. Moreover, since 2004 representatives of the government administration have actively participated in the work of various EU bodies – also with regard to CSR-related tasks. The administration has already undertaken actions concerning raising awareness among the participants in the process of implementing the CSR concept – not only because of the EU

²¹⁹ <http://csr.slaskie.pl/pl/aktualnosc/0/1370509498/0/0> accessed: 12.08.2013

²²⁰ <http://siteresources.worldbank.org/EXTDEVCOMSUSDEVT/Resources/CSRImplementationGuideNovember2006.pdf>

membership, but mainly due to the necessity of urgent and efficient remodelling of social structures.

NGOs are the institutions of the third sector of economy (social sector)²²¹ and offer such services that public institutions do not want or are not able to provide and commercial companies are not interested in them as they do not generate sufficient or profitable financial benefits.

3 NATURE OF SUPPORT OF THE NGOS – FORMS OF COMMITMENT TO WORK AND COOPERATION OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS – RESEARCH RESULTS

Social commitment of an organization may be the demonstration of adopting a comprehensive strategy of social responsibility or relate to various activities undertaken by the business in the social environment, whose purpose is to create a friendly environment and building capital of social trust. Such a demonstration of commitment can be the involvement of a company's employees in NGOs (Table 1).

Table 1. Employee involvement in non-government organizations

	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
1 does not cooperate	15	18.8	19.0	19.0
2 rarely	33	41.3	41.8	60.8
3 average	20	25.0	25.3	86.1
4 often	11	13.8	13.9	100.0
Total	79	98.8	100.0	
No answer	1	1.2		
Total	80	100.0		

Source: Statutory research of the Faculty of Public Management and Social Sciences of the Economic University in Katowice

As research shows, very few corporate employees cooperate and get involved in non-profit organizations, alternatively it can be assumed that this involvement is of no significance to the company, that the activity of the employees outside the company is not known and/or recorded in an area in which the business does not find its interests.

²²¹ Hammack D.C., Young D.R. : *Nonprofit Organizations in a Market Economy*. San Francisco 1993, p. 23

Table 2. Realization of actions supporting non-profit organizations

	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Yes	26	32.5	32.5	32.5
No	23	28.8	28.8	61.2
I don't know	31	38.8	38.8	100.0
Total	80	100.0	100.0	

Source: Statutory research of the Faculty of Public Management and Social Sciences of the Economic University in Katowice

When asked if the organization realizes non-business activities supporting non-profit organizations, 38.8% of the respondents did not know the answer, the answer of 32.5% was positive and 28.8% said no. This presents a surprising lack of awareness of non-business activities of the company. Thus, if such actions are undertaken, knowledge about them is negligibly low, which can be also explained by the fact that a non-profit organization is perceived as a marginal part of the business surroundings. Therefore, supporting it is of little relevance to the achievement of the company's goals. The company's activities identified by the respondents are very dispersed, which indicates supporting NGOs located in the nearest neighbourhood.

Table 3. Regular cooperation with non-profit organizations

	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
not at all	25	31.2	31.2	31.2
a little	21	26.2	26.2	57.5
average	19	23.8	23.8	81.2
strongly	13	16.2	16.2	97.5
v. strongly	2	2.5	2.5	100.0
Total	80	100.0	100.0	

Source: Statutory research of the Faculty of Public Management and Social Sciences of the Economic University in Katowice

When asked whether their company regularly cooperates with non-profit organizations, most respondents answered "not at all" (31.2%), and the smallest group said "very strongly" (2.5%).

Table 4. Financial support of non-profit organizations (Question IV.8. Does your company finance actions of non-profit organizations?)

	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
not at all	22	27.5	27.5	27.5
a little	31	38.8	38.8	66.2
average	16	20.0	20.0	86.2
a lot	9	11.2	11.2	97.5
v. strongly	2	2.5	2.5	100.0
Total	80	100.0	100.0	

Source: Statutory research of the Faculty of Public Management and Social Sciences of the Economic University in Katowice

When asked whether their company finances activities of non-profit organizations, most respondents answered “a little” (31.2%) and the smallest group said “very strongly” (2.5%).

4 CONCLUSION

The effective promotion of CSR initiatives in the economic environment involves social dialogue and the business surroundings play an important role in this process. The concept of corporate social responsibility should be promoted not only by enterprises and business organizations, but also by government, state, academic institutions, non-governmental organizations and mass media. It becomes important to aim at including the issues of social responsibility in the programmes of various trainings conducted by organizations acting for the benefit of entrepreneurs. The role of mass media is extremely important in stimulating positive actions.

It is of crucial significance that business communities become more active in social dialogue and develop understanding for socially responsible actions. This concept of a new role of businesses in the society is promoted by the business environment, where non-profit organizations play a prominent role.

Použitá literatura (References)

1. Olędzki J. Public relations w komunikacji społecznej, /in: / Public relations. Znaczenie społeczne i kierunki rozwoju. /ed/. J. Olędzki, D. Tworzydło, PWN, Warszawa 2006
2. Społeczna odpowiedzialność biznesu w Polsce, wstępna analiza , Program Narodów Zjednoczonych ds. rozwoju, Warszawa 2007
3. Paliwoda-Matiolańska A.: Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem . Wydawnictwo C.H. Beck Warszawa 2009
4. Rybak: Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. PWN Warszawa 2004

-
5. Hammack D.C., Young D.R. : Nonprofit Organizations in a Market Economy. San Francisco 1993
 6. Przybylski H. /ed./, Public relations. Sztuka skutecznej komunikacji w teorii i praktyce, Katowice 2004
 7. Adamczyk: Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009
 8. http://www.asbiznesu.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=63&Itemid=68 accessed: April 2010
 9. <http://csr.slaskie.pl/pl/aktualnosc/0/1370509498/0/0> accessed: 12 August 2013

Contact Data

Renata MAĆKOWSKA, PhD
Department of Public Management and Social Sciences
Faculty of Economics
University of Economics
1 Maja 50
40-287 Katowice
Poland
email: renata.mackowska@ae.katowice.pl.

ANALÝZA ZÁVAZKU VSTUPU ČR DO EUROZONY - STIMUL NEBO HROZBA PRO ČESKOU EKONOMIKU²²²

ANALYSIS OF THE ENTRY COMMITMENT OF THE CZECH REPUBLIC TO EUROZONE - AN INCENTIVE OR THREAT FOR CZECH ECONOMY

Ing. Roman Mentlík

Vysoká škola finanční a správní, Praha

Abstrakt

Příspěvek zkoumá závazek vstupu ČR do eurozóny z pohledu dopadů na českou ekonomiku. Je aplikováno pojetí tohoto závazku jako základního atributu pro další vývoj české ekonomiky. Zkoumány jsou dopady ve vazbě na aktuální vývoj v evropské unii a eurozóně. Formou několika otázek se příspěvek snaží o sumarizaci hlavních dopadů na českou ekonomiku. Zkoumání dochází k závěru, že lze identifikovat čtyři hlavní okruhy problémů, jejichž vyřešení bude rozhodovat o tom, zda zavedení eura je stimulem nebo hrozbou.

Klíčová slova: závazek vstupu, měnová integrace, konvergence ekonomik, pakt stability, inflace, Lisabonská smlouva, eurozóna, Evropská centrální banka, Evropská unie, měnový kurz

Abstract

The paper examines the commitment of the Czech Republic to join the eurozone from the perspective of the impact on the Czech economy. The concept of this commitment is applied as a basic attribute for the further development of the Czech economy. Examined are the impacts in relation to current developments in the European Union and the euro area. In the form of several questions the paper is trying to summarize the main impact on the Czech economy. Study concludes that can identify four main issues whose resolution will be to decide whether the introduction of the euro is a stimulus or threat.

Key words: commitment entry, monetary integration, the convergence of economies, the stability pact, the Lisbon Treaty, inflation, eurozone, European Central Bank, European Union, exchange rate

1 ÚVOD

Pro účely svého příspěvku " Analýza závazku vstupu ČR do eurozóny - stimul nebo hrozba pro českou ekonomiku" vycházím ze zdůvodnění zavedení jednotné měny, použitého Evropskou komisí.²²³

²²² Příspěvek je jedním z výstupů výzkumného projektu „Analýza závazku vstupu ČR do eurozóny – stimul nebo hrozba pro českou ekonomiku?“, podporovaného z prostředků na Specifický vysokoškolský výzkum, přidělených Vysoké škole finanční a správní (č. 7427, 2013-2014).

²²³ Evropská komise, Hospodářské a fin. věci, http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/index_cs.htm

"Jednotná měna má velký hospodářský a politický význam. Kromě toho pro populaci evropské unie je nejhmatatelnějším dopadem usnadnění cestování. Rámec, v němž je euro řízeno, zajišťuje, že je euro stabilní měnou s nízkou inflací a nízkými úrokovými sazbami, a podporuje zdravé veřejné finance. Jednotná měna je rovněž logickým doplňkem jednotného trhu, který zajišťuje jeho větší efektivnost. Používání jednotné měny zvyšuje průhlednost cen, odstraňuje poplatky za směnu, zefektivňuje fungování evropského hospodářství, usnadňuje mezinárodní obchod a posiluje hlas EU ve světě. Díky své velikosti a síle je eurozóna rovněž lépe chráněna před vnějšími ekonomickými otřesy, např. neočekávaným růstem cen ropy či neklidem na měnových trzích. V neposlední řadě je euro pro občany EU hmatatelným symbolem evropské identity, na nějž mohou být stále více pyšní, zatímco se eurozóna rozšiřuje a znásobuje tyto výhody pro své stávající i budoucí členy."

Z uvedeného lze odvodit, že obdobné zdůvodnění by mohlo být použito i z pohledu české ekonomiky. S uvedenými atributy lze jen těžko polemizovat. Proto se nabízí otázka, proč česká republika ještě euro nezavedla a ani nemá schválen přesný harmonogram jeho zavedení.

2 HLAVNÍ DŮVODY VZNIKU EVROPSKÉ UNIE A SPOLEČNÉ EVROPSKÉ MĚNY

Pro odpověď na danou otázku je potřeba se podívat do historie a objasnit si některé klíčové momenty, které ovlivňují naše rozhodování v současné době.

Faktem je, že zavedení eura bylo především politickým rozhodnutím reagujícím na obavy z hegemonie německé marky po znovu sjednocení Německa. Plány na měnovou integraci Evropy existovaly již delší dobu. Byly výrazem jak politických ambicí evropských elit, tak i víry v užitečnost pevných kurzů měn. Tato víra považuje devalvaci či depreciaci měny za zákeřný útok na obchodní partnery, nikoli za přirozený nástroj přizpůsobení ekonomiky tržním podmínkám. Teprve sjednocení Německa ale poskytlo pro měnovou integraci nový, rozhodující politický impuls.

Pod jeho vlivem byla do eurozóny spojena velice heterogenní skupina zemí. Politický tlak vedl k ignorování nepříjemných faktů, jako příklad lze uvést faktum, že řada nastávajících členů eurozóny se před vstupem vyznačovala velkými problémy ve veřejných financích a bojovala s vyšší mírou inflace.

Až těsně před vstupem se jim podařilo /v řadě případů účelově/ stlačit deficity rozpočtů, snížit vládní dluh (u některých zemí stačilo „nastoupit cestu“ k jeho snižování) a snížit inflaci tak, aby splnili maastrichtská kritéria. Někde v tom zafungovalo i podvodné „kreativní účetnictví“. Tvrdilo se, že chybějící ekonomické předpoklady měnové unie se samočinně vytvoří následně, pouhou její existencí.

Společná měna měla urychlit vzájemnou konvergenci ekonomik, tak aby z nich vznikla tzv. optimální měnová oblast – homogenní útvar, pro který by společná měnová politika představovala výhodu a nikoli riziko. Slibovalo se, že euro přinese nejen úspory nákladů pro soukromý sektor, ale že také výrazně urychlí růst na makroekonomické úrovni. Euro mělo svou silou také své členy lépe chránit před finančními a měnovými turbulencemi.

Jak ukazuje vývoj posledních měsíců, řada těchto očekávání se nenaplnila, s výjimkou poklesu transakčních nákladů ve vzájemném obchodě. Makroekonomická cena za to zaplacená však výrazně převýšila mikroekonomický přínos. Ekonomický růst se po zavedení společné měny neustále zpomaloval. Od svého založení rostla eurozóna pomaleji než např.

Spojené státy, ale i pomaleji než celá Evropská unie. Podle Evropské centrální banky činí dlouhodobé potenciální tempo růstu eurozóny něco málo přes 2 %²²⁴.

3 PROBLÉMY APLIKOVANÉHO PŘÍSTUPU K ZAVEDENÍ JEDNOTNÉ MĚNY

Jednostranný důraz na projekt společné měny nadlouho odvrátil pozornost od řešení liberalizace trhů, flexibility trhů práce a příliš velkých sociálních polštářů. Zároveň přílišná heterogenita uměle vytvořené měnové unie otevřela dveře tzv. free-rider problému.

Proto lze tvrdit, že některým zemím se dostalo možnosti vézt se s ostatními, bez vynaložení vlastního úsilí na řešení strukturálních problémů, na zvyšování konkurenceschopnosti podniků a na udržitelnost soukromých a veřejných financí.

To se stalo zárodkem velkých budoucích problémů. Společná měna nesplnila očekávání v oblasti vzájemné konvergence zúčastněných ekonomik. Země eurozóny sice dokázaly splnit maastrichtská konvergenční kritéria v okamžiku spuštění měnové unie, ale brzy potom je plnit přestaly. Část zemí rychle přestala dodržovat kritéria pro stabilitu veřejných financí, tak jak byla přetavena do tzv. Paktu stability a růstu. Potíže s nadměrnými deficity měly Německo, Francie, Itálie, z malých zemí Portugalsko a Řecko. Z iniciativy Francie a Německa došlo dokonce k rozvolnění původních pravidel Paktu stability. Fiskální nezodpovědnost je však velmi nebezpečná pro celkovou stabilitu eura.

Jedním z důkazů tvrzení, že v případě zavedení eura se jedná spíše o politické, než ekonomické rozhodnutí je rok 2002, kdy bylo zavedeno euro v 12 z 15 členských zemí EU, přičemž až na malé Lucembursko žádná z nich maastrichtské podmínky nespĺňovala. Politická vůle vůdčích politiků EU zavést euro byla silnější, než dodržení dříve vymezených podmínek. Na druhé straně, v roce 2003 rozhodli voliči ve Švédsku v referendu, že se k euru zatím připojit nechtějí, ačkoliv i pro Švédsko tato povinnost plyne z jeho Smlouvy o přistoupení. Toto švédské rozhodnutí nebylo ze strany EU nijak zpochybňováno²²⁵.

Z pohledu dnešních znalostí a schopností kriticky zhodnotit minulý vývoj je možné konstatovat, že krize, která přišla deset let po plném spuštění eurozóny, byla zakódována do její genetické výbavy už při jejím vzniku. Politickým rozhodnutím byla společnou měnou spojena heterogenní skupina zemí, které neměly pro fungování v měnové unii ekonomické předpoklady. Zároveň byly k budoucímu přijetí eura zavázány všechny ostatní země EU (výjimku si vyjednaly Británie a Dánsko a de facto ji praktikuje i Švédsko). Závazek vstupu byl aplikován i na země, které teprve o členství v EU usilovaly. Maastrichtská kritéria, stanovená pro vstup ovšem původně vůbec nepočítala se specifickou situací dohánějících ekonomik, vyznačujících se výrazně nižší ekonomickou úrovní i cenovou hladinou.

4 ZAVEDENÍ EURA Z POHLEDU ČESKÉ REPUBLIKY

Pro Českou republiku byl souhlas s budoucím vstupem do eurozóny podmínkou přijetí do Evropské unie. V roce 2004 kdy jsme do EU vstupovali, byla naše ekonomická úroveň na 65 % průměru eurozóny a cenová hladina na 54 % její průměrné cenové úrovně (podle tehdejších

²²⁴ Eurostat 2012

²²⁵ Parlamentní listy, <http://euportal.parlamentnilisty.cz/Articles/1300-proc-neprijmout-euro.aspx>

odhadů OECD²²⁶). Již na základě těchto faktů bylo jasné, že postupujícím doháněním bude i naše cenová hladina stoupat – buď vyšší inflací, nebo posilováním kurzu koruny²²⁷.

Z uvedené lze dovodit, že závazek zafixovat kurz a zároveň dodržet maastrichtské kritérium pro inflaci tak byl v rozporu s naší potřebou úspěšně zvyšovat svou ekonomickou úroveň.

4.1 Klíčové otázky související se zavedením eura z pohledu českého prostředí

Na základě dosavadních znalostí a zkušeností si můžeme položit několik základních otázek, které se prolínají touto prací:

- je euro úspěšné v tom smyslu, že prospívá členským zemím eurozóny?
- existuje dostatečná konvergence české ekonomiky s ekonomickou eurozónou, tak aby ekonomice neškodilo odstranění kurzu jako vyrovnávací veličiny?
- přejeme si, abychom skrze přijetí přijímali další integrační prvky, které s sebou členství v eurozóně nese?

Odpovědi na tyto otázky nejsou jednoduché, ale v následujících odstavcích se na ně pokusím odpovědět.

k otázce č. 1

Ze současného pohledu mnoho ekonomů v čele s exprezidentem Klausem tvrdí, že euro členům eurozóny neprospělo. Svou argumentaci opírají o původní slib politiků západních zemích, že zavedení eura pomůže urychlit hospodářský růst, přičemž opak se stal pravdou. Země EU, které si ponechaly vlastní měny (Velká Británie, Dánsko, Švédsko) rostly zřetelně rychleji než země, které se svých národních měn zbavily a zavedly euro. Přitom do zavedení eura bylo průměrné tempo růstu obou skupin zemí stejné. Rozdíl dělá v průměru jeden procentní bod růstu za rok, a to je hodně²²⁸. Svědčí to o tom, že výhody (úspora transakčních nákladů) nepřevážily nad nevýhodami (ztráta měnového kurzu a tudíž možnosti pružného vyrovnávání kapitálových toků).

k otázce č. 2

Česká ekonomika roste úplně jiným tempem než ekonomiky eurozóny. Zatímco z Německa kapitál odchází, k nám přichází. Pro takové dvě ekonomiky není společná měna vhodná. Z tohoto hlediska se vyplatí přijmout euro až se srovnají toky kapitálu a tempa hospodářského růstu.

k otázce č. 3

Ukazuje se, že jedním z největších problémů eura je legislativa, která se společnou měnou nespojuje přímo, ale je na ni navázána. Např. podle Lisabonské smlouvy²²⁹ může EU určovat pomocí směrnic hospodářskou politiku zemí a speciálně zemí eurozóny. Dosud EU může zemím eurozóny stanovovat jen podmínky pro deficit veřejných financí.

²²⁶ OECD bulletin 2011

²²⁷ Stabilizace a budoucnost - www.vlada.cz/assets/evropske-zalezitosti/dokumenty/III

²²⁸ Parlamentní listy, <http://euportal.parlamentnilisty.cz/Articles/2874-euro-neni-vyhodne.aspx>

²²⁹ Úřední věstník Evropské unie , C 306/42, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2007:306:0042:0133:CS:PDF>

4.2 Základní problém v úvaze při zavedení eura

Jak uvádím na jiném místě svého příspěvku, byla eurozóna především projektem politickým, myslelo se, že to nevádí a věřilo se, že se její nezbytné ekonomické předpoklady vytvoří dodatečně. Že v Evropě postupně vznikne natolik homogenní ekonomický útvar, tzv. optimální měnová oblast, pro kterou společná měna nebude přítěží, nýbrž výhodou. Tyto naděje se dosud nenaplnily. Evropští politici si od eura slibovali urychlení hospodářského růstu v Evropě, zaostávajícího za „zbytkem světa“, ale od momentu jeho zavedení došlo oproti předchozím třem desetiletím k dalšímu zpomalení.

Eurozóna navíc vykazuje pomalejší růst než Evropská unie jako celek, a i než Spojené státy. Zpomalil se také růst produktivity práce a růst celkové produktivity faktorů. Ten oproti dvacetiletí „před eurem“ klesl na pouhou polovinu.

Při pohledu na inflaci je zřejmé, že se místo „sjednocení“ inflace vyprofilovaly dvě skupiny zemí. Jedna má inflaci trvale vysokou, druhá nízkou. V období 2000-2006 inflace v šesti z původních dvanácti zemí eurozóny navíc přesahovala povinné, tzv. maastrichtské kritérium. Není tajemstvím, že země s nadprůměrnou inflací při jednotném měnovém kurzu postupně ztrácejí konkurenceschopnost, a naopak. Např. Německo bylo společnou měnovou politikou tlačeno k situaci deflační, což brzdilo jeho růst.

Proto lze tvrdit, že společná měnová politika zde vedla k trvale nadprůměrné inflaci, s níž produktivita neudržela krok. Výsledkem byly narůstající deficity obchodní bilance a běžného účtu, financované růstem dluhů vůči zahraničí.

K zadlužování přispívaly také příliš štědré sociální systémy, přebujelé státní aparáty, nezvládnuté realitní bubliny a další nešvary. Také zde euro sehrálo velkou roli – propůjčovalo „jih“ eurozóny uměle zvýšenou kredibilitu a nižší úrokové sazby, tedy levné peníze.

Zadlužování se tak nemohly postavit do cesty přirozené tržní korekce, sloužící jako částečná brzda.

Za normálních okolností by narůstající deficity obchodu, spolu s růstem vládních dluhů, tlačily na kurz domácích měn. Země by tak dostávaly včas varovný signál – a depreciace nebo devalvace by jim umožnila obnovit konkurenceschopnost, snáze se vyrovnat s dluhy a obnovit zdravý růst ekonomiky. Tento korekční kurzový mechanismus však euro vyřadilo z provozu.

4.3 Zásadní změna postojů klíčových zemí EU

Pohled na vývoj eurozóny se až do krize zdál vcelku optimistický, krize jí však přinesla první vážnou zátěžovou zkoušku. A ukázalo se, že hned v první vážné zkoušce není eurozóna schopna obstát bez krizových opatření, záchranných balíčků, a zejména bez zásadních změn pravidel jejího fungování. Byla opuštěna další dvě z jejích stěžejních pravidel:

- za první pravidlo, že každá země sama ručí za své dluhy (a žádná země tedy nebude nucena platit za dluhy ostatních členů).
- za druhé, že Evropská centrální banka nenakupuje dluhopisy vlád členských zemí a nepomáhá tak financovat jejich dluhy.

Ostatní pravidla, daná Paktem stability a růstu či maastrichtskými kritérii pro inflaci, byla v eurozóně opuštěna již dávno.

5 ZÁVĚR

Lze tvrdit, že můžeme identifikovat čtyři hlavní okruhy problémů, které považuji za nejpodstatnější při odpovědi na klíčovou otázku mého příspěvku - zavedení eura je stimul nebo hrozba pro českou ekonomiku.

V první řadě jsou to příčiny dlouhodobého charakteru vyplývající z uspořádání měnové unie mezi ekonomicky značně rozdílnými státy svázanými jednotnou měnou a měnovou politikou Evropské centrální banky (ECB), avšak zachovávající relativní svobodu týkající se jejich národních hospodářských a fiskálních politik.

Další neméně významný, dlouhodobý problém spočívá v nedostatečné, či dokonce klesající konkurenceschopnosti řady členských zemí eurozóny, k níž jednotná monetární politika do jisté míry přispívá.

Třetí skupinu problémů tvoří deficity státních rozpočtů a hromadící se veřejné zadlužení, jehož míra dosáhla v některých případech kritické hranice ohrožující solventnost těchto států.

Konečně svou rolí významnou rolí k současné krizi značně přispěly i subjekty působící na finančních trzích. Finanční kapitál svou vysokou mobilitou nesrovnatelnou s pohybem pracovních sil, jakož i vytvářením stále nových komplexních finančních instrumentů předběhl možnosti právní regulace a značně ztížil investorům správné posuzování míry rizika. Zároveň velikost finančních institucí a finančních sektorů přesáhla reálné finanční možnosti menších států, které nicméně zůstávají zodpovědné za stabilitu národních finančních trhů, zvláště pak za vklady stádatelů.

Na základě provedené analýzy a získaných poznatků se jako jediným skutečně účinným řešením jeví fiskální unie s ekonomickou vládou, dohlížející na udržitelnost veřejných financí a oprávněnou v případě potřeby provádět transfery ve prospěch fiskálně nejslabších zemí.

Ale z hlediska reálného světa a to především s ohledem na vnitropolitickou situaci jednotlivých členských zemí, a to zejména jejich voličů ještě čas na tak zásadní krok nepřišel – a otázka je, zda vůbec někdy přijde. Proto se hledají dočasná, méně radikální řešení. A hlavně taková, která by mohla být přijata za zády voličů a bez změny smluv. Takže nikoli otevřená, ale zastřená fiskální unie.

Uskutečněná analýza potvrzuje, že v těch oblastech, ve kterých převážily politické zájmy nad ekonomickými pravidly a teoriemi, například v nedodržování nastavených ekonomických kritériích, nedostatečnou reakcí na vznikající problémy a přehlížení varovných ekonomických signálů, se následně dané problémy mnohonásobily a vedly ke spirálovému efektu propadu jak ekonomiky EU, tak i samotného eura. Proto není překvapivé, že v současné době převažují u řady ekonomů názory o hrozbě spočívající v zavedení eura. Na druhou stranu je neoddiskutovatelným faktem, že samotné mechanismy a principy, na kterých byla postavena Evropská unie a jednotná měna představuje z dlouhodobého hlediska pozitivní stimul pro českou ekonomiku. To ovšem platí za předpokladu, že se tyto mechanismy a principy budou důsledně uplatňovat v praxi.

Použitá literatura (References)

1. Evropská komise, Hospodářské a finanční věci, http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/index_cs.htm
2. Eurostat 2012
3. OECD bulletin 2011
4. Parlamentní listy, <http://euportal.parlamentnilisty.cz/Articles/2874-euro-neni-vyhodne.aspx>
5. Parlamentní listy, <http://euportal.parlamentnilisty.cz/Articles/1300-proc-neprijmout-euro.aspx>
6. Stabilizace a budoucnost - www.vlada.cz/assets/evropske-zalezitosti/dokumenty/III
7. Úřední věstník Evropské unie , C 306/42, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2007:306:0042:0133:CS:PDF>

Contact Data

Ing. Roman Mentlík
Katedra Financí
Fakulta ekonomických studií
Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.
Estonská 500
101 00 Praha 10
Czech republic
email: 26198@mail.vsfs.cz

ENVIRONMENTÁLNE DANE A ICH DOPAD NA EKONOMICKÉ SUBJEKTY²³⁰

ENVIRONMENTAL TAXES AND THEIR IMPACT ON ECONOMIC SUBJECTS

Jana Mikócziová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Príspevok je zameraný na environmentálne platby ako nepriamy nástroj environmentálnej politiky. Špeciálna pozornosť je venovaná environmentálnym daniam - ich významu, funkciám a mechanizmu pôsobenia. Analyzovaný je aj dopad environmentálnych daní na ekonomické subjekty, ktorých aktivity majú negatívny dopad na životné prostredie. Z analýzy je zrejmé, že správne nastavená a aplikovaná environmentálna daň zvyšuje náklady znečisťovateľa, zároveň ho však stimuluje k zníženiu rozsahu emisií a k zavádzaniu environmentálnych technológií. Environmentálne dane majú aj svoje nevýhody a obmedzenia, preto je v určitých situáciách potrebné zvážiť uplatnenie iných priamych, resp. nepriamych nástrojov environmentálnej politiky.

Kľúčové slová – environmentálna politika, environmentálne platby, environmentálne dane, externality, ochrana životného prostredia, znečistenie životného prostredia

Abstract

The paper is focused on environmental payments as an indirect instrument of environmental policy. Special attention is paid to environmental taxes - their importance, functions and mechanism. The impact of environmental taxes on economic subjects whose activities have a negative impact on the environment is also analyzed. The analysis shows that properly designed and applied environmental tax increases the polluter's costs, but it also stimulates him/her to reduce emissions and to introduce environmental technologies. Environmental taxes also have their drawbacks and limitations, therefore, in certain situations, the implementation of other direct or indirect instruments of environmental policy should be considered.

Key words – environmental policy, environmental payments, environmental taxes, externalities, environmental protection, environmental pollution

1 ÚVOD

Ochrana životného prostredia je v mnohých štátoch zaradená medzi prioritné ciele hospodárskej politiky. Znečisťovanie životného prostredia a nadmerné využívanie jeho zdrojov vedie k environmentálnej zaťaženosti s následnými negatívnymi sociálno-

²³⁰ Príspevok bol spracovaný v rámci výskumného projektu VEGA č. 1/0848/11 „Environmentálna regulácia s využitím daní z energií“.

ekonomickými dopadmi, čím vznikajú dodatočné náklady a v konečnom dôsledku sa znižuje aj tempo rastu ekonomiky. Vzhľadom k tomu, že prírodné zdroje sú vyčerpatelným statkom, ktorý má slúžiť na uspokojovanie potrieb celej spoločnosti, treba v rámci hospodárskej politiky brať do úvahy aj **väzby medzi životným prostredím a ekonomickým systémom**.

Environmentálna politika je súčasťou hospodárskej politiky štátu. V rámci environmentálnej politiky štát využíva rôzne ekonomické opatrenia a nástroje zamerané na zníženie environmentálnej zaťaženia a na elimináciu zdrojov znečisťovania životného prostredia. Zámerom týchto opatrení a nástrojov je ovplyvniť rozhodnutia a správanie podnikateľských subjektov a spotrebiteľov tak, aby sa znížil, resp. eliminoval ich negatívny vplyv na životné prostredie. Nástroje environmentálnej politiky musia byť koncipované tak, aby ekonomické subjekty stimulovali k uvedomovaniu si a zvažovaniu dopadov svojho správania na životné prostredie. Úlohou nástrojov environmentálnej politiky je pôsobiť na ekonomické subjekty poškodzujúce životné prostredie tak, aby boli dosiahnuté stanovené ciele v oblasti ochrany životného prostredia.

Medzi **priame nástroje environmentálnej politiky** patria rôzne „predpisy“ na ochranu životného prostredia vo forme príkazov, obmedzení, zákazov a noriem, ktoré sú zamerané na priame ovplyvňovanie správania ekonomických subjektov vo vzťahu k životnému prostrediu.

Nepriame nástroje environmentálnej politiky sú na rozdiel od priamych nástrojov zamerané na stimuláciu znečisťovateľov, aby prijímali rozhodnutia a opatrenia vedúce k zníženiu zaťaženia životného prostredia. „*Ide o ekonomické nástroje, ktoré na ovplyvňovanie znečisťovateľov využívajú funkcie trhu, aby sa motívom k znižovaniu znečisťovania stal ich vlastný finančný záujem.*“ [2]

Cieľom príspevku je vymedziť význam, funkcie a mechanizmus pôsobenia environmentálnych daní ako jedného z nástrojov environmentálnej politiky, a na základe toho analyzovať dopad environmentálnych daní na ekonomické subjekty, ktorých aktivity majú negatívny dopad na životné prostredie.

Prvá časť príspevku je venovaná environmentálnym platbám a ich základným funkciám. V druhej časti príspevku je vysvetlená problematika tzv. negatívnych externalít vo vzťahu k životnému prostrediu, ako aj spôsob ich premietnutia do environmentálnych platieb s dopadom na znečisťovateľa. V tretej časti príspevku sú podrobne rozobrané environmentálne dane – ich význam, funkcie, mechanizmus pôsobenia a dopady na ekonomické subjekty, ako aj ich nevýhody a obmedzenia.

2 ENVIRONMENTÁLNE PLATBY A ICH FUNKCIE

Environmentálne platby predstavujú nepriame nástroje environmentálnej politiky. Môžu byť vo forme daní, poplatkov, odplát, emisných povolení, environmentálneho poistenia, depozitných refundačných systémov a pod. Možno sem zaradiť aj granty, dotácie a subvencie.

Environmentálne platby majú vo vzťahu k ekonomickým subjektom **stimulačnú funkciu**, t.j. ich zámerom je stimulovať ekonomické subjekty k správaniu nezaťažujúcemu životné prostredie. Táto funkcia environmentálnych platieb sa prejaví vtedy, keď v dôsledku ich uplatnenia ekonomický subjekt za účelom zníženia nákladov zmení svoje správanie, s pozitívnym dopadom na životné prostredie. V prípade, že ekonomický subjekt je finančne postihovaný v dôsledku poškodzovania životného prostredia (napr. prostredníctvom emisií), k zmene jeho správania a zníženiu nákladov dôjde za predpokladu, že environmentálna platba na jednotku emisií je vyššia ako náklady, ktoré by ekonomický subjekt musel vynaložiť na

zníženie jednotky emisií. Naopak, stimulácia ekonomických subjektov môže byť aj pozitívna, kedy je subjekt pri ohľaduplnom správaní voči životnému prostrediu finančne zvýhodňovaný.

Dôležitá je aj **fiškálna a redistribučná funkcia** environmentálnych platieb. Prostriedky získané od ekonomických subjektov za poškodzovanie životného prostredia plynú do verejných rozpočtov a sú prerozdeľované v prospech ekonomických subjektov, ktoré svojim správaním pozitívne ovplyvňujú životné prostredie, resp. sú tieto prostriedky vynaložené na financovanie opatrení zameraných na zlepšovanie a ochranu životného prostredia. V tejto súvislosti je však dôležité sledovať aj ciele spravodlivosti a efektívnosti. S tým súvisí aj **alokačná funkcia** environmentálnych platieb, keď štát prostriedky získané ich výberom použije na financovanie určitých statkov a služieb vrátane primeranej kvality životného prostredia, ktoré nie je možné zabezpečiť prostredníctvom trhového mechanizmu.

3 NEGATÍVNE EXTERNALITY

Problémom spojeným so znečisťovaním životného prostredia ekonomickým subjektom sú vedľajšie nežiaduce účinky na životné prostredie, tzv. **negatívne externality**. V dôsledku existencie negatívnych externalít náklady kalkulované ekonomickým subjektom nezodpovedajú skutočnosti, pretože v nich nie sú nezapočítané náklady súvisiace s poškodením životného prostredia. Táto skutočnosť vedie k nešetrnému zaobchádzaniu so zdrojmi životného prostredia a k ich nadmernému využívaniu.

Náklady súvisiace s poškodením životného prostredia sú v konečnom dôsledku hradené z verejných zdrojov (náklady, ktoré musia byť vynaložené na zabezpečenie environmentálnej rovnováhy), resp. sú v rôznej podobe znášané inými ekonomickými subjektmi, ktoré toto poškodenie životného prostredia nespôsobili (napríklad v podobe zvýšených výrobných nákladov v dôsledku poškodeného životného prostredia).

V rámci environmentálnej politiky Európskej únie sa dôraz kladie na uplatňovanie **princípu „znečisťovateľ platí“**, čo znamená, že znečisťovateľ životného prostredia by mal uhradiť náklady, ktoré svojou činnosťou spôsobil. Aplikovaním tohto princípu do praxe možno dosiahnuť, aby v cenách produktov boli zohľadnené aj náklady súvisiace s poškodením životného prostredia. Problematika identifikácie a ocenenia negatívnych externalít z poškodenia životného prostredia je však mimoriadne zložitý proces, ktorý si vyžaduje poznanie súvislostí medzi emisiami, imisiami a vzniknutým poškodením.

Oceňovanie zdrojov životného prostredia a ich následné premietnutie do environmentálnych platieb za ich užívanie zároveň vytvára stimul na znižovanie znečistenia zo strany užívateľa. Užívatelia prírodných zdrojov tak budú kalkulovať nielen vlastné výrobné náklady, ale aj náklady spojené s užívaním prírodných zdrojov. Tým by sa mala zvýšiť predajná cena produktov a znížiť efektívna úroveň produkcie, čo by malo pozitívny dopad na životné prostredie v podobe zníženia rozsahu vyvolaných negatívnych externalít.

4 ENVIRONMENTÁLNE DANE

Environmentálne dane patria medzi nepriame nástroje environmentálnej politiky. Sú nástrojom na sprísnenie podmienok a usmernenie správania ekonomických subjektov, ktoré svojou činnosťou poškodzujú životné prostredie. Medzi environmentálne dane sa zaraďujú rôzne spotrebné dane, vrátane dane z energie, ako aj dane na environmentálne nevhodné produkty. Pri ich využívaní sa uplatňuje princíp „znečisťovateľ platí“. EÚ rozlišuje nasledujúce 4 základné skupiny environmentálnych daní: (i) energetické dane, vrátane daní na energetické produkty, (ii) dopravné dane, vzťahujúce sa k vlastníctvu a používaniu

motorových vozidiel, (iii) dane za znečistenie, zahŕňajúce dane za emisie vypúšťané do ovzdušia a vody, ako aj dane za nakladanie s odpadmi a daň z hluku, (iv) dane za využívanie prírodných zdrojov.

Za autora základných myšlienok využitia environmentálnej dane v súvislosti s ochranou životného prostredia je považovaný anglický ekonóm **A. C. Pigou**, ktorý rozvinul teóriu ekonómie blahobytu. Vychádzal z predpokladu, že dôvodom neefektívnej alokácie zdrojov je existencia negatívnych externalít, ktorých vznik súvisí so skutočnosťou, že životné prostredie je verejný statok, voľne dostupný všetkým ekonomickým subjektom. Skutočnosť, že negatívne externality v podobe externých nákladov, ktoré znášajú iné ekonomické subjekty, nie sú zohľadnené v cenách produktov, považoval za trhovú neefektívnosť, ktorej riešenie videl v zavedení dane z externalít, známej aj ako Pigouova emisná daň. „*Jej výšku odvodil od hraničných škôd, ktoré zapríčini znečisťovateľ životného prostredia a hraničných nákladov na ochranu pred znečistením životného prostredia.*“ [5]. Ak by bola emisná daň stanovená na úrovni externých nákladov, potom by sa náklady výrobcov zvýšili na úroveň spoločenských nákladov výroby a emisná daň by tak bola nástrojom internalizácie negatívnych externalít a efektívnej alokácie zdrojov.

Emisná daň bola najmä v období 80. rokov 20. storočia analyzovaná a posudzovaná z hľadiska environmentálnej účinnosti a ekonomickej efektívnosti, ako aj z hľadiska fiškálnych dopadov. Zároveň sa v tomto období začal používať pojem **environmentálna daň**.

Stimulačné environmentálne dane sú prioritne zamerané na stimulovanie ekonomického subjektu k zmene správania v smere nezaťažovania životného prostredia, a to bez väzby na výnosnosť, ktorá z nich plynie do verejných rozpočtov. Pri stanovení výšky sadzby dane je potrebné zohľadniť výšku odhadovaných hraničných nákladov na zníženie zaťaženia životného prostredia, výšku odhadovaných hraničných škôd, ktoré by vznikli zaťažením životného prostredia, ako aj náklady ekonomického subjektu na zníženie emisií. Ekonomický subjekt bude stimulovaný k znižovaniu zaťaženia životného prostredia do takej miery, aby minimalizoval svoje náklady. Celkové zníženie nákladov možno vyčíslit' ako rozdiel medzi výškou environmentálnej dane, ktorú by ekonomický subjekt musel zaplatiť v prípade nerealizovania žiadnych opatrení na zníženie zaťaženia životného prostredia, a nákladmi vynaloženými na zníženie zaťaženia životného prostredia. Stimulačnú environmentálnu daň možno za účinnú považovať vtedy, keď v dôsledku jej uplatnenia budú ekonomické subjekty prijímať opatrenia na zníženie zaťaženia životného prostredia, čím sa zníži výnosnosť tejto dane. **Fiškálne environmentálne dane** sú primárne zamerané na tvorbu finančných zdrojov plynúcich do verejných rozpočtov. Stimulovanie ekonomických subjektov k zmene správania v prospech životného prostredia je druhoradé. Výnos z výberu týchto daní možno použiť na poskytovanie grantov, dotácií a subvencií na realizáciu opatrení zameraných na zníženie zaťaženia životného prostredia, kompenzácie súvisiace so znečistením životného prostredia, zníženie daňového zaťaženia z práce (zníženie dane z príjmov, odvodov do sociálnych fondov), zníženie zdanenia kapitálu, zníženie rozpočtových deficitov a pod.

Medzi environmentálne dane sa zaraďujú **dane so zakomponovaným environmentálnym regulátorom**, ktoré obmedzujú výrobu, resp. spotrebu s nežiaducimi environmentálnymi dopadmi, a svojím charakterom zodpovedajú spotrebným daniam. [6] Ďalšou skupinou environmentálnych daní, s odlišnou konštrukciou a odlišným mechanizmom pôsobenia, sú **emisné dane**, ktorými sú zdaňované emisie ako vedľajší produkt výrobného procesu, negatívne ovplyvňujúci životné prostredie a prírodné zdroje.

Environmentálne dane možno uplatniť v dvoch základných oblastiach: **1. zdanenie výrobných vstupov**, založené na princípe redukcie škodlivých výrobných vstupov podniku, resp. ich substitúcie inými výrobnými vstupmi, čo v konečnom dôsledku vedie podniky

k hľadaniu nákladovo výhodných riešení, ako aj k obmedzeniu výroby a spotreby s neželanými environmentálnymi dopadmi; **2. zdanenie výrobných výstupov**, ktoré nadmerne zaťažujú životné prostredie, resp. ktorých výroba vedie k produkcii škodlivých látok ako vedľajšieho produktu.

Aby bola environmentálna daň účinná, musí byť jej sadzba nastavená tak, aby **stimulovala znečisťovateľa** v takej miere, aby bol nútený hľadať spôsoby eliminácie negatívnych environmentálnych dopadov, a zároveň minimalizovať svoje náklady. Dôležitým predpokladom účinnosti environmentálnej dane je aj racionálne správanie výrobcu, ktorý pozná nielen výšku daňovej sadzby, ale aj svoje hraničné náklady na zníženie znečistenia životného prostredia. Racionálny výrobca bude stimulovaný minimalizovať svoje náklady spojené s produkciou emisií tak, že bude znižovať objem emisií dovtedy, kým jeho hraničné náklady na zníženie znečistenia životného prostredia jednou jednotkou emisie budú nižšie ako výška uplatňovanej environmentálnej dane z jednotky emisie.

Z hore uvedeného je zrejmé, že od nastavenej **sadzby environmentálnej dane** závisí, do akej miery bude tento nástroj environmentálnej politiky stimulovať znečisťovateľov, aby znížili rozsah znečistenia životného prostredia.

Vhodným spôsobom stanovená a aplikovaná environmentálna daň na jednej strane zvyšuje náklady znečisťovateľa, ktorý ju musí zohľadniť pri kalkulovaní celkových výrobných nákladov, na druhej strane je výrobca stimulovaný k nastaveniu takeého rozsahu emisií, pri ktorom budú jeho náklady spojené so znečisťovaním životného prostredia minimálne.

Správne nastavená environmentálna daň zároveň vyvoláva stimuly v oblasti inovačných procesov.

4.1 Environmentálna daň ako nástroj stanovenia environmentálne prijateľného rozsahu emisií

Ako už bolo uvedené vyššie, racionálne uvažujúci znečisťovateľ bude znižovať rozsah produkcie a objem produkovaných emisií do výšky svojich hraničných nákladov na zníženie znečistenia životného prostredia jednou jednotkou emisie, ktoré sa rovnajú výške uplatňovanej environmentálnej dane z jednotky emisie. Týmto spôsobom minimalizuje svoje náklady spojené s produkciou emisií. To znamená, že od nastavenej sadzby environmentálnej dane závisí rozsah produkcie. Zároveň to pre tvorcov environmentálnej politiky znamená, že sadzbu environmentálnej dane možno nastaviť tak, aby bol rozsah emisií prijateľný aj z hľadiska ich škodlivých dopadov na životné prostredie. Potrebné je však pritom zohľadniť aj rozdielnosť hraničných nákladov na zníženie znečistenia životného prostredia u rôznych znečisťovateľov, ktorá môže vyplývať napríklad z rozdielnych používaných výrobných technológií, rozdielnych výrobných vstupov a pod. Pokiaľ by na všetkých znečisťovateľov bola uplatňovaná **rovnaká sadzba environmentálnej dane**, znečisťovatelia s vysokým objemom emisií a teda aj nízkymi nákladmi na ich redukciu by znižovali svoje emisie vo väčšej miere, ako znečisťovatelia s menším objemom emisií a vyššími nákladmi na ich redukciu. V konečnom dôsledku by sa hraničné náklady na zníženie znečistenia životného prostredia u všetkých znečisťovateľov vyrovnali.

Za nevýhodu jednotnej sadzby environmentálnej dane možno považovať abstrahovanie od lokalizácie zdrojov znečistenia, čo môže ovplyvniť rozsah spôsobených environmentálnych škôd. Napríklad zdroj znečistenia lokalizovaný v chránenej oblasti (napr. v národnom parku) spôsobí väčší rozsah environmentálnych škôd ako zdroj znečistenia, ktorý je viac vzdialený od tejto oblasti. **Diferencované sadzby environmentálnej dane** umožňujú odlíšiť jednotlivých znečisťovateľov. Ich uplatnenie predpokladá rozdelenie jednotlivých zdrojov

znečistenia podľa rozsahu negatívnych externalít a následne priradenie adekvátnej sadzby environmentálnej dane. [6] Takýmto spôsobom možno determinovať environmentálne prijateľného rozsahu emisií diferencovane pre jednotlivých znečisťovateľov.

4.2 Environmentálna daň ako nástroj na stimuláciu inovačných procesov

Pozitívny vplyv environmentálnej dane na znižovanie znečistenia životného prostredia sa prejaví v prípade, ak sa znečisťovateľ rozhodne inovovať svoje výrobné postupy a procesy a uplatňovať kvalitné technológie, čím sa zníži množstvo produkovaných emisií a tým aj daňový základ.

S inovačnými procesmi je zároveň spojená racionalizácia spotreby prírodných zdrojov (napríklad vody, pôdy, fosílnych palív), ktoré sú tiež zaťažované environmentálnymi daňami.

4.3 Nevýhody a obmedzenia environmentálnych daní

Environmentálne dane majú okrem svojich výhod a potenciálnych prínosov aj niektoré nevýhody a obmedzenia, v dôsledku ktorých je v určitých situáciách potrebné zväziť uplatnenie iných nástrojov environmentálnej politiky. [3]

- V prípade potreby stanovenia diferencovaných sadzieb environmentálnej dane môže dôjsť k lobistickým tlakom zo strany jednotlivých znečisťovateľov.
- V prípade potreby diferencovaného zdanenia výrobných vstupov s negatívnym dopadom na životné prostredie môže byť problematické zabrániť ďalšiemu predaju zdanených vstupov znečisťovateľom s vyššou sadzbou dane.
- Znečisťovatelia s decentralizovanou internou organizačnou štruktúrou nemusia byť v dôsledku decentralizovaného rozhodovania schopní komplexne zväziť všetky dôležité aspekty súvisiace s environmentálnymi daňami (napríklad výber výrobných technológií, zníženie objemu emisií), najmä pokiaľ ide o menšie čiastky týchto daní.
- Znečisťovateľ môže na environmentálnu daň reagovať spôsobom, ktorý je viac škodlivý pre životné prostredie ako emisie, na ktoré sa zdanenie vzťahuje. Napríklad daň z toxického odpadu môže stimulovať k zníženiu tohto odpadu, ale môže vyvolať aj protizákonný dumping alebo pálenie takéhoto odpadu. Aj v prípade malého objemu môže byť toxický odpad značne nebezpečný a škodlivý.
- Z hľadiska plnenia redistribučnej funkcie je nevýhodou regresívny charakter niektorých environmentálnych daní. Vysoký podiel rozpočtov domácností s nízkymi príjmami sa vynakladá na elektrinu, vykurovanie a dopravu. Navyše z ochrany životného prostredia profitujú prevažne domácnosti s vysokými príjmami, ktoré sú najviac ochotné platiť za čisté životné prostredie.
- V prípade zdanenia výrobných vstupov a s tým súvisiaceho zvýšenia výrobných nákladov sa môže znížiť konkurencieschopnosť domácich výrobcov vo vzťahu k výrobcovi v zahraničí, ktorí podobnú daň platiť nemusia.
- Uplatňovanie environmentálnych daní, rovnako ako aj využívanie iných nástrojov environmentálnej politiky si vyžaduje mechanizmy na správu, kontrolu plnenia a vynútiteľnosť. Preto je potrebné počítat aj s administratívnymi nákladmi a nákladmi na kontrolu. V niektorých prípadoch môže byť náročné stanoviť daňový základ (napr. určitý množstvo emisií), v iných prípadoch je potrebné zabrániť nelegálnej činnosti (napr. skládky odpadu, výrub stromov, nevykazovanie emisií).
- Environmentálne dane môžu ovplyvniť postoje a vnímanie ekonomických subjektov, buď s pozitívnym, alebo s negatívnym dopadom na životné prostredie. Environmentálna daň môže na jednej strane stimulovať "zelené" správanie, na druhej strane však môže byť jej

účinnok na životné prostredie aj negatívny, pokiaľ sa daňoví poplatníci domnievajú, že zaplatená daň legitimizuje ich environmentálne nevhodné správanie.

5 ZÁVER

V kontexte znečisťovania životného prostredia a nadmerného využívania jeho zdrojov sa v ekonomicky vyspelých krajinách uplatňuje široké spektrum nástrojov environmentálnej politiky, zameraných na zabezpečovanie ochrany životného prostredia a udržanie jeho žiaduceho stavu. Medzi týmito nástrojmi majú dominantné postavenie environmentálne dane. Cieľom tohto nástroja environmentálnej politiky je pôsobiť stimulujuco na ekonomické subjekty, ktoré by svoje správanie mali preorientovať tak, aby sa znížil negatívny dopad ich činnosti na životné prostredie. Zároveň prostriedky získané z týchto platieb možno vynaložiť na financovanie opatrení zameraných na zlepšovanie a ochranu životného prostredia, resp. inými alternatívnymi spôsobmi.

Stimulačný účinok environmentálnych daní bude závisieť nielen od predmetu zdanenia, ale aj od nastavenej sadzby environmentálnej dane. Vhodným spôsobom stanovená a aplikovaná environmentálna daň na jednej strane v zmysle princípu spravodlivosti zvyšuje náklady znečisťovateľa, na druhej strane je znečisťovateľ stimulovaný k zníženiu rozsahu emisií tak, aby jeho náklady spojené so znečisťovaním životného prostredia boli minimálne. Správne nastavená environmentálna daň zároveň vyvoláva stimuly v oblasti inovačných procesov a urýchl'uje zavádzanie environmentálnych technológií.

Environmentálne dane majú okrem svojich výhod a potenciálnych prínosov aj niektoré nevýhody a obmedzenia. Preto je v určitých situáciách potrebné zväžiť uplatnenie iných priamych, resp. nepriamych nástrojov environmentálnej politiky.

Použitá literatúra

1. BELANOVÁ, K.: Od riadenia k spravovaniu v environmentálnej politike. In *Financie a riziko: elektronický zborník príspevkov z XIII. ročníka medzinárodnej vedeckej konferencie*. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, vydavateľstvo EKONÓM, 2011. ISBN 978-80-225-3278-5, s. 225-230.
2. FARKAŠOVÁ, E. a kol.: *Ochrana životného prostredia z pohľadu ekonomickej teórie*. Košice: Technická univerzita Košice, Ekonomická fakulta, 2010. 267 s. ISBN 978-80-553-0585-1.
3. FULLERTON, D. - LEICESTER, A. - SMITH, S.: *Environmental Taxes* [on line]. Institute for Financial Studies, 2008. 65 s. [cit. 2013-11-11]. Dostupné na internete: <<http://www.ifs.org.uk/mirrleesreview/reports/environment.pdf>>.
4. MIŠÚNOVÁ, E., ROMANČÍKOVÁ, E., FÜZYOVÁ, L.: *Vybrané kapitoly ekonomiky životného prostredia*. 2. vyd. Bratislava: vydavateľstvo EKONÓM, 1998. 161 s. ISBN 80-225-0990-6.
5. ROMANČÍKOVÁ, E.: *Ekonomía a životné prostredie*. Bratislava: Iura Edition, 2011. 224 s. ISBN 978-80-8078-426-3.
6. SCHULTZOVÁ, A., RABATINOVÁ, M., REPKOVÁ, D.: *Daňovníctvo, daňová teória a politika I*. Bratislava: Iura Edition, 2011. 260 s. ISBN 978-80-8078-407-2.

Kontaktné údaje

doc. Ing. Jana MIKÓCZIOVÁ, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: jana.mikocziova@euba.sk

FINANČNÍ NÁKLADY NA SPORTOVNÍ PŘÍPRAVU MLADŠÍCH ŽÁKŮ VE FOTBALE A TENISU V ČESKÉ REPUBLICCE

FINANCIAL RESOURCES FOR YOUNGER PUPILS' SPORTS PREPARATION IN FOOTBALL AND TENNIS IN THE CZECH REPUBLIC

Stanislav Mrvík

Abstrakt

Náklady lze sledovat v různých oblastech života. Výchova sportovců vyžaduje podobné vyhodnocení finanční kalkulace. Pro výchovu a sportovní přípravu mladších žáků je nutné zajistit materiální pomůcky, kvalifikované trenéry, prostory (haly) pro trénink, výzbroj a výstroj apod., to vše představuje ekonomickou náročnost. Cílem příspěvku je zjištění skutečných nákladů na realizaci sportovního tréninku mladších žáků ve fotbale a v tenisu. K dosažení cíle jsem použil metodu rozboru struktury výročních zpráv sportovních klubů a dotazníkovou metodu zaměřenou na vyhodnocení nákladů na přípravu při aktivním tréninku sportovce z rodinného rozpočtu.

Klíčová slova

Náklady, finanční kalkulace, ekonomická náročnost, skutečné náklady, rodinný rozpočet, fotbal, tenis

Abstract

Costs can be observed in various living areas. Sportsmen's education requires similar evaluation of financial calculation. For younger pupils' education and sports preparation it is necessary to ensure material aids, qualified coaches, space (sports centres) for training, gear and equipment, etc. It all represents economic demands. The aim of the paper is to find out real costs for realization of younger pupils' sports training in football and tennis. To find out the aim I have used the method of analysis of sports clubs' annual reports and the questionnaire method focused on finding out the costs of family budget for preparation during a sportsman's active training.

Key words

Financial costs, financial calculation, economic demands, real costs, family budget, football, tennis

JEL Classification: G30, P43

1. SPORTOVNÍ PŘÍPRAVA MLADŠÍCH ŽÁKŮ

Sportovní příprava mladších žáků vyžaduje finanční podporu jak sportovních klubů, tak i finanční podporu z rodinných rozpočtů. Zabezpečení sportovní přípravy žáků je možné

například formou jejich zařazení do sportovních tříd včetně odpoledních tréninků ve sportovních klubech. U mladších žáků, tj. věkové kategorie od 10 do 12 let dochází k formování pohybových dovedností i mentálních vlastností. V této věkové kategorii je nutná finanční podpora rodičů i tělovýchovných organizací. Tělovýchovné organizace řeší podporu svých svěřenců různými slevami svých prostor. Rodiče zajišťují logistiku svých svěřenců, investují nemalé finanční prostředky. Cílem příspěvku je zjištění skutečných nákladů na realizaci sportovního tréninku mladších žáků ve fotbalu a v tenisu. Jedním ze způsobů sledování nákladů na realizaci sportovního tréninku mladších žáků je rozbor výročních zpráv sportovních klubů. Dále taky výdaje z rodinných rozpočtů mají hlavní roli ve financování této věkové kategorie. Jsou to právě rodiče, kteří udávají do budoucna, na jakou sportovní disciplínu se jejich svěřenec zaměří. Z důvodu dotazníkového šetření byla nejprve provedena pilotáž a předvýzkum.

Bylo použito 10 otázek. U metody na určení nákladů se vycházelo z účetních dokladů sportovních klubů. Rodiče zvažují, kterou sportovní disciplínu doporučí svým svěřencům dle svých možností. Kolik finančních prostředků budou schopni odvést ze svého rodinného rozpočtu na danou sportovní disciplínu, kterou bude vykonávat jejich potomek. V případě chybějících finančních prostředků by mohlo dojít ke zhoršení kvality sportovní přípravy.

U míčových her, konkrétně tenisu věkové kategorie mladších žáků jsou z rodinných rozpočtů čerpány téměř veškeré náklady. V případě kolektivních her, konkrétně fotbalu kategorie mladších žáků, dochází k financování výbroje a výstroje ze strany rodičů, co se týče prostorů haly, travnatého hřiště a kvalifikovaných trenérů, tyto zajišťuje většinou sportovní klub. Sportovní kluby, které jsou v nejvyšší soutěži v České republice mají možnost sehnat finančně silné sponzory, z toho vyplývá, že je zde předpoklad dobrého zázemí pro mládež. Menší sportovní kluby se potýkají s většími problémy zajištění dostatečně velkého sponzora, který by byl schopen finančně zajistit sportovní přípravu a výchovu mladších žáků v příslušném sportovním odvětví. Tyto rozdíly musí potom suplovat rodinné rozpočty. To znamená, že kluby s nedostatečným sponzoringem mohou mít problém sehnat kvalifikované trenéry, materiální zabezpečení, či zajištění prostorů pro sportovní trénink.

1.1. Výdaje z rodinných rozpočtů na tenisovou přípravu a jejich porovnání s výdaji na fotbalovou přípravu mladších žáků

Tenis je chápán jako individuální sport, ale poslední úspěchy tohoto sportu v zahraničí v Davis cupu a Fed Cupu dosáhla Česká republika hlavně v týmových soutěžích. Tenisová příprava je ekonomicky velmi náročná pro rodinný rozpočet. Ve čtyřech tenisových klubech Moravskoslezského kraje se uskutečnilo dotazníkové šetření mezi rodiči. Dotazy byly zaměřeny na finanční zatížení jejich rodinného rozpočtu. Stejně tak byli osloveni rodiče svěřenců fotbalových klubů kraje.

1.1.1 Porovnání výdajů na přípravu mladších žáků z rodinného rozpočtu v oblasti tenisu a fotbalu

Tabulka 1.1 uvádí příklad průměrných výdajů rodiny na výchovu mladšího žáka v oblasti tenisové přípravy. Jsou zde uvedeny reálné ceny kurtu za letní období a haly za zimní období tenisové přípravy, včetně ceny trenéra za hodinu výuky tenisu. Veškeré náklady - výdaje rodiny jsou dále uvedeny ve sloupečku v Kč/rok, kde je výčet jednotlivých výdajů a na závěr sumární částka, kterou představují celkové výdaje rodiny na svého svěřence v oblasti tenisové přípravy.

Tab.1.1

Výdaje z rodinného rozpočtu na tenisovou přípravu mladšího žactva-sezona 2012/2013		
	v Kč/h	v Kč/rok
cena kurtu	160,00	13 440,00
cena haly	300,00	21 600,00
členské		150,00
trenér/1h	350,00	54 600,00
cena rakety		2 000,00
výplet rakety		3 600,00
výstroj		6 000,00
Celkem v Kč		101 390,00

Tab.1.2 Tabulka s výdaji na fotbalovou přípravu znázorňuje výdaje rodiny na svého svěřence mladšího žáka. S ohledem na fakt, že dnes je běžnou záležitostí fotbalových klubů pokrývat náklady jak na sportovní hřiště, haly, tak na trenéry z vlastních zdrojů, je možné konstatovat, že výdaje rodiny na výchovu fotbalisty - mladšího žáka jsou pro rodinný rozpočet vcelku akceptovatelné. Přispívá k tomu nemalý zájem klubů vychovat si vlastní hráče již od raného věku, kdy je pravděpodobnost úspěšnosti daleko vyšší. Spousta dětí dnes začíná s fotbalovou přípravou již v předškolním věku, což způsobuje později u kategorie mladšího žactva hodně patrné rozdíly mezi svěřenci s přípravou již v předškolním věku a svěřenci s počínající přípravou až ve školním věku.

Tab.1.2.

Výdaje z rodinného rozpočtu na fotbalovou přípravu mladšího žactva-sezona 2012/2013		
	v Kč/h	v Kč/rok
cena hřiště/haly		0,00
trenér		0,00
členské		150,00
startovné na turnajích		1 650,00
výstroj		6 000,00
Celkem v Kč		7 800,00

Závěr:

Při porovnání výdajů z rodinného rozpočtu svěřence v oblasti tenisové přípravy a v oblasti fotbalové přípravy lze konstatovat, že příprava v oblasti tenisu je hodně nákladnou záležitostí, a to především pro samotnou rodinu svěřence. Kromě finančních nákladů je potřeba vést v patrnosti i nemalé výdaje spojené s transportem svěřence, jak na samotné tréninky, tak na zápasy, které jsou individuální záležitostí.

Naopak výhodou fotbalové přípravy nejen kategorie mladšího žactva je kolektivní příprava, kdy samotné kluby mají zájem o jednotnou přípravu svých svěřenců a tuto zajišťují zrovna například cestou tréninku ve stejných podmínkách (společná hřiště, trenéři) a navíc z vlastních zdrojů, potažmo ze zdrojů svých sponzorů.

Literatura

- [1] HOBZA, Vladimír. REKTOŘÍK, Jaroslav a kolektiv. *Základy ekonomie sportu*, Praha: Ekopress s.r.o., 2006. 192 s. ISBN 80-86929-04-3.
- [2] NOVOTNÝ, Jiří a kolektiv, *Sport v ekonomice*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2011. 512 s. ISBN 978-80-7357-66-0.
- [3] NOVOTNÝ, Jiří. *Ekonomika sportu – vybrané kapitoly II*. 1. vyd. Praha: Oeconomica, 2006. 122 s. ISBN 80-245-11444-4.

Contact Data

Ing. Mgr. Stanislav Mrvík, Ph.D.
OSVČ
Ulica 29 augusta 9
811 09 Bratislava 1
email: stanislav.mrvik@seznam.cz

RIZIKÁ DECENTRALIZÁCIE VEREJNEJ SPRÁVY V OBDOBÍ KRÍZY²³¹

THE RISKS OF DECENTRALIZATION OF PUBLIC ADMINISTRATION DURING THE CRISIS

Erika Neubauerová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Príspevok sa zaoberá teoretickými východiskami a vývojom decentralizácie, ako aj možnosťami jej merania v praxi. Zachytáva aktuálny stav decentralizácie v podmienkach krajín Európskej únie s osobitným zameraním na fiškálnu decentralizáciu. Identifikuje riziká decentralizačného procesu v období krízy a navrhuje možné kroky na ich zmiernenie.

Kľúčové slová – decentralizácia verejnej správy, fiškálna decentralizácia, meranie decentralizácie, riziká decentralizácie

Abstract

The paper deals with theoretical basis and development of decentralization, as well as possibilities of its measurement in practice. It captures the current status of decentralization in terms of European Union countries, with particular focus on fiscal decentralization. Identifies risks of decentralization process during the crisis and suggest possible steps to reduce them.

Key words – decentralization of public administration, fiscal decentralization, measurement of decentralization, risks of decentralization

ÚVOD

Kvalitatívny posun v chápaní úloh verejného sektora v súčasnom ekonomickom myslení sa do značnej miery podpísal na formovaní nových, resp. modifikácii existujúcich teoretických škôl. Potreba nájsť spoločnú niť dvoch protichodných procesov – globalizácie, ktorá predurčuje orientáciu štátov na medzinárodný ekonomický priestor na jednej strane a decentralizácie, ktorou sa posilňujú pozície nižších vládnych úrovní vo vnútri národných ekonomík s cieľom rešpektovať priority občanov (voličov) na strane druhej – otvára celý rad otázok, na ktoré je potrebné nie len teoreticky, ale aj prakticky nájsť odpovede zhmotnené do podoby konkrétnych opatrení vo verejnej politike. Obzvlášť výrazne rezonuje problém optimálneho rozdelenia verejných úloh a zdrojov ich financovania medzi jednotlivé vládne úrovne práve v období krízy, kedy mnohé krajiny v dôsledku nepriaznivého ekonomického

²³¹ Príspevok bol spracovaný v kontexte riešeného projektu OP V a V s názvom Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). (Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku / Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ).

vývoja vo svete prehodnocujú rokmi overené postupy a mechanizmy. Zámerom príspevku je poukázať na možné riziká narušenia decentralizačných tendencií v krízovom prostredí.

1. DECENTRALIZAČNÉ TRENDY V HISTORICKOM KONTEXTE

Prvé významnejšie centralizačné a decentralizačné teórie sa objavili už v 17.-18 storočí (napr. Rousseau, de Tocqueville), moderné práce komplexne sa zaoberajúce centralizačnými a decentralizačnými teóriami sa však v praxi začali rozširovať až v polovici 20. storočia. Do konca storočia sa k nim postupne pridávali štúdie o pozitívach a negatívach decentralizovaného systému (napr. Oates a Tanzi), praktické skúsenosti rozvinutých i rozvíjajúcich sa krajín z celého sveta, ako aj odporúčania a nevyhnutné podmienky pre úspešnú implementáciu decentralizačných reforiem (napr. štúdie Svetovej banky a Medzinárodného fondu a ich odporúčania pre krajiny strednej a východnej Európy, Latinskej Ameriky, Afriky a Ázie a pod.).

Kým v prvej polovici 20. storočia sa vo väčšine priemyselných krajín posilnila úloha centrálnej vlády, v druhej polovici sa tento trend postupne obrátil a začala narastať úloha nižších vládnych úrovní²³². Ešte v 50-tych a 60-tych rokoch prevládali vo svete skôr centralizačné sily. Krajiny sa zameriavali na sociálnu a ekonomickú rekonštrukciu po druhej svetovej vojne. Pre viaceré africké a ázijské krajiny sa skončila koloniálna éra, nové vlády sa začali centralizovať z obavy pred vznikom novej opozície v miestnych jurisdikciách. Dominantné rozvojové teórie volali po silnej centrálnej vláde ovládajúcej priemysel, poľnohospodárstvo, verejné statky a infraštruktúru za účelom podpory ekonomického rastu. Krajiny s unitárnym fiškálnym systémom kontrolovali príjmy a výdavky, ktoré realokovali smerom k lokálnym administratívnym jednotkám. Centralistický systém sa dotkol aj celej strednej a východnej Európy.

V 70-tych rokoch začal narastať záujem o decentralizáciu. Dôvodom bola rastúca pozornosť týkajúca sa neefektívneho vynakladania verejných výdavkov. Väčšina vlád sa zameriavala na plnenie makroekonomických cieľov s menším zreteľom na zabezpečovanie služieb infraštruktúry na miestnej úrovni. Ďalším problémom bol narastajúci pocit, že verejné služby sú zadarmo, s čím rástla neochota za ne platiť. Rôzne poplatky a platby boli nepopulárne a ťažko vymožiteľné. Z tohto dôvodu museli byť dotované z centrálnej vlády²³³. Počas 70-tych rokov došlo k pomerne veľkému zadlžovaniu zo strany centrálnej vlády, čo sa prejavilo v nedostatku zdrojov na zabezpečenie lokálnych potrieb. Kríza v hospodárstve spôsobila ďalší pokles realizácie miestnej infraštruktúry a rozširovanie verejných statkov. Pravicové strany začali zdôrazňovať potrebu konkurencie medzi miestnymi samosprávami a dôveru v trhové sily. Ľavicové strany sa opierali o potrebu väčšej participácie²³⁴.

Uvedené dôvody viedli k postupnému presunu kompetencií a zdrojov od centrálnej vlády smerom k nižším vládnych úrovniam. Decentralizácii pomohla najmä administratíva prezidenta Reagana v USA a Thatcherovej vláda vo Veľkej Británii, ktoré sa usilovali

²³² RONDINELLI, D. A. Government Decentralization and Economic Development: The Evolution of Concepts and Practices. In.: OTENYO, E. E. - LIND, N. S. : Comparative Administration: The Essential Readings (Research in Public Policy Analysis and Management, Volume 15). Amsterdam : JAI Press, 2006.

²³³ RONDINELLI, D. A. Government Decentralization and Economic Development: The Evolution of Concepts and Practices. In.: OTENYO, E. E. - LIND, N. S. : Comparative Administration: The Essential Readings (Research in Public Policy Analysis and Management, Volume 15). Amsterdam : JAI Press, 2006.

²³⁴ PIROŠÍK, V. - SIČÁKOVÁ-BEBLAVÁ, E. - PAVLOVIČ, B. Decentralizácia a korupcia. Bratislava: ADIN, s.r.o., 2004.

o zmenšenie byrokratického aparátu, zameranie sa na trh, privatizáciu a prenesenie moci a zodpovednosti na miestne vlády, čím podnietili aj ostatné vlády na realizáciu podobných krokov²³⁵.

Na konci 80-tych rokov a začiatkom 90-rokov sa začala transformácia viacerých krajín v Latinskej Amerike, strednej a východnej Európe a Ázii. Bolo to obdobie prechodu na trhové hospodárstvo, privatizácie, transformácie, prípadne likvidácie štátnych podnikov, znižovania byrokratických aparátov vlád na decentralizácie. Po etnickej, náboženskej, politickej autonómii začali volať skupiny v Belgicku, Kanade, Veľkej Británii, Juhoslávii a v ďalších štátoch. Na základe odporúčaní medzinárodných inštitúcií, napr. Svetovej banky a Medzinárodného menového fondu sa v mnohých krajinách decentralizácia stala súčasťou štrukturálnych reforiem a posilnenia demokracie. Na prelome storočí sa do popredia dostala ekonomická globalizácia založená na medzinárodnom obchode a investíciách, ktorá dala mestám a regiónom novú úlohu, čím sa stali viac nezávislé.

Hnacím motorom decentralizácie je rýchlo sa meniace konkurenčné prostredie a skutočnosť, že v konkurenčnom prostredí sa začínajú pohybovať aj vlády. Globalizácia prostredníctvom voľného pohybu informácií a obyvateľov vystavuje konkurenčnú tlaku aj centrálnu vládu. Úspešnosť ich fungovania je stále viac konfrontovaná s výsledkami fungovania iných centrálnych vlád, obyvatelia môžu dávať svoju nespokojnosť najavo presťahovaním sa do iného štátu. V súvislosti s posilňovaním samosprávnych funkcií rastie aj vnútroštátna konkurencia pre regionálne a miestne vlády. Ak je ich samostatnosť na nízkej úrovni, rozdiely vo fungovaní môžu byť iba veľmi obmedzené a tým je obmedzená aj možnosť voľby územných vlád²³⁶.

3. PODSTATA FÍŠKÁLNEJ DECENTRALIZÁCIE

Vo všeobecnosti je možné decentralizáciu chápať ako „*protipól centralizácie, odstraňovanie, resp. minimalizáciu negatívnych dôsledkov centralizácie riadenia. V medzinárodných vzťahoch sa pod týmto pojmom rozumie transfer pôsobnosti, resp. rozhodovacích procesov medzinárodných alebo regionálnych na národné inštitúcie, v národných a štátnych dimenziách ide o rozčlenenie a presun právomocí z centrálnych a vyšších územných, resp. spoločenských (napr. edukačných, vedeckovýskumných, výrobných, vládnych, politických a iných) celkov na nižšie stupne či oblasti riadenia.*“²³⁷

Táto všeobecná definícia je do značnej miery aplikovateľná predovšetkým vo verejnom sektore. Napr. podľa Jílka je decentralizácia vymedzená ako „*reštrukturalizácia alebo reorganizácia verejnej moci takým spôsobom, aby na princípe subsidiarity vznikol systém spoluzodpovednosti medzi inštitúciami na centrálnej, regionálnej a miestnej úrovni vlády.*“²³⁸

Kľúčovou súčasťou decentralizácie je decentralizácia fiškálna. V teoretickej rovine je základným východiskom skúmania tejto problematiky fiškálny federalizmus.

²³⁵ RONDINELLI, D. A. Government Decentralization and Economic Development: The Evolution of Concepts and Practices. In.: OTENYO, E. E. - LIND, N. S. : Comparative Administration: The Essential Readings (Research in Public Policy Analysis and Management, Volume 15). Amsterdam : JAI Press, 2006.

²³⁶ MATOUŠKOVÁ, Z. Vybrané kapitoly z fiškální decentralizace. Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, 2002.

²³⁷ SIVÁK, R. a kol.: Slovník znalostnej ekonomiky. Bratislava: Sprint dva, 2011.

²³⁸ JÍLEK, M. Fiskální decentralizace, teorie a empirie. Praha : ASPI - Wolters Kluwer, 2008.

Rozvrstvené alebo decentralizované systémy verejnej správy sú príčinou výskytu zaujímavých oblastí fiškálnych problémov, o ktorých sa často hovorí ako o fiškálnom federalizme alebo vzťahoch medzi ústrednou vládou a miestnou samosprávou. Teória fiškálneho federalizmu napríklad rieši, akými úlohami majú byť poverené jednotlivé úrovne vlády, prečo vôbec existuje miestna samospráva, aký má byť charakter finančných vzťahov medzi centrom a podriadenými úrovňami vlády a pod.²³⁹

Teória fiškálneho federalizmu *skúma vertikálnu a horizontálnu štruktúru rozpočtovej sústavy a finančné vzťahy vo vnútri tohto systému*²⁴⁰. Ide o: spôsob tvorby, rozdelenia a použitia jednotlivých verejných rozpočtov a účelových fondov, spôsob optimálneho priradenia verejných príjmov (najmä daňových) do jednotlivých verejných rozpočtov a verejných výdavkov na základe zákonom stanovených kompetencií vo verejnom sektore jednotlivým verejným rozpočtom a účelovým fondom na jednotlivých úrovniach vlády a verejnej správy, finančné vzťahy v rozpočtovej sústave, to znamená medzi jednotlivými rozpočtami, mimorozpočtovými fondmi a medzi rozpočtami a mimorozpočtovými fondmi navzájom.

Predmetom skúmania teórie fiškálneho federalizmu je najmä fiškálna decentralizácia, t.j. decentralizácia časti verejných príjmov do rozpočtu nižších vládnych úrovní. Teória tiež skúma zvyšovanie účinnosti tejto decentralizácie, najmä vo väzbe na efektívnejšie využívanie finančných prostriedkov na financovanie potrieb verejného sektora, tzn. vstupov do verejného sektora, ktorý zaisťuje rôzne verejné statky pre občanov, zvýšenie efektívnosti verejného sektora. S tým súvisí i optimálne rozdelenie kompetencií, právomocí a zodpovedností v rozhodovaní o zabezpečovaní verejných statkov a spôsobe financovania potrieb verejného sektora medzi jednotlivé vládne úrovne, vrátane územnej samosprávy, t.j. i stanovenie daňovej právomoci na jednotlivých vládnych úrovniach²⁴¹.

Podobne chápe fiškálnu decentralizáciu aj Kee, podľa ktorého to je „*prenesenie špecifických funkcií centrálnej vlády na miestne vlády (štáty, regióny, municipality) spolu so správnou mocou a fiškálnymi príjmami na zabezpečenie týchto funkcií*“²⁴².

Fiškálnu decentralizáciu možno charakterizovať ako prenos určitých fiškálnych funkcií centrálnej vlády na vlády nižších územných celkov a posilňovanie úloh hierarchicky nižších stupňov územnej samosprávy. Zväčša je podporovaná tak politickými, ako aj ekonomickými argumentmi. Argumentuje sa najmä zvýšením ekonomickej efektívnosti a posilnením demokracie.

4. FIŠKÁLNA DECENTRALIZÁCIA V KRAJINÁCH EÚ

Základný problém, ktorý riešia všetky krajiny, uberajúce sa cestou decentralizácie verejnej správy, spočíva vo vytvorení optimálneho modelu, ktorý by zodpovedal ich konkrétnym východiskovým podmienkam. Najdôležitejšou požiadavkou je zabezpečenie maximálnej nožnej efektívnosti a hospodárnosti.

²³⁹ JACKSON, P. M. - BROWN, C. V. *Ekonomie veřejného sektoru*. Praha : Eurolex Bohemia, s. r. o., 2000.

²⁴⁰ PEKOVÁ, J. - PILNÝ, J. - JETMAR, M. *Veřejná správa a finance veřejného sektoru*. Praha : ASPI, a.s., 2005.

²⁴¹ PEKOVÁ, J. *Hospodaření a finance územní samosprávy*. Praha : Management Press, 2004.

²⁴² KEE, J. E. *Fiscal Decentralization: Theory as Reform*. The George Washington University, Washington, D.C. - webová lokalita. [Online] 6. august 2003. http://www.gwu.edu/~clai/working_papers/James%20Kee%20Fiscal%20Decentralization%20paper%202003.pdf

Fiškálnu decentralizáciu je možné uskutočniť nasledovnými spôsobmi:²⁴³

- prenosom kompetencií v oblasti daňových príjmov a v oblasti verejných výdavkov. Miera decentralizácie sa posudzuje podľa podielu nižších vládnych úrovní na celkových rozpočtových príjmoch a výdavkoch,
- prenosom kompetencií iba v oblasti verejných výdavkov. Rozdiel medzi skutočnými a požadovanými príjmami sa vykryje dotáciami z centrálnej vládnej úrovne,
- väčšou participáciou nižších vládnych úrovní na rozhodovaní o niektorých verejných statkoch. Nenastáva pritom žiadny prenos kompetencií v oblasti daňových príjmov alebo v oblasti verejných výdavkov.

V praxi vyspelých trhových ekonomík sa využíva celý rad spôsobov merania fiškálnej decentralizácie. S konštruovaním „decentralizačných indexov“ sa spájajú mená ako Lessman, Ch., Price, V.C., Garello, J., Vo, D.H. a ďalší.²⁴⁴ Základom týchto spôsobov merania fiškálnej decentralizácie sú predovšetkým:

1. výdavky nižších vládnych úrovní ako percento z celkových výdavkov,
2. príjmy nižších vládnych úrovní ako percento z celkových príjmov,
3. výdavky nižších vládnych úrovní ako percento z HDP,
4. príjmy nižších vládnych úrovní ako percento z HDP
5. a iné ukazovatele / indikátory (rozdelenie daňových príjmov medzi centrálnou a miestnou úrovňou vlády, úroveň a rozsah daňových právomocí, finančná autonómnosť samospráv, podiel výdavkov na vybrané odvetvie verejného sektora z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní (napr. vzdelanie, zdravie, sociálne zabezpečenie a mnohé ďalšie ako percento z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní).

Vzhľadom k tomu, že podrobná analýza by si vyžiadala priestor, ktorý presahuje rámec tohto príspevku, v tabuľke 1 uvádzame najčastejšie využívané ukazovatele, ktoré tvoria základ pre tvorbu indexov fiškálnej decentralizácie v štátoch EÚ (indikátory založené na verejných príjmoch a výdavkoch). Tento pohľad nám umožňuje vytvoriť si predstavu o tom, do akej miery bol v jednotlivých krajinách vytvorený priestor pre samosprávnosť nižších vládnych úrovní, do akej miery sa uplatňuje princíp subsidiarity, akú váhu majú miestne vlády pri rozhodovaní o alokácii verejných zdrojov apod.

Tabuľka bola spracovaná na základe výpočtu jednoduchých pomerových ukazovateľov v predmetných krajinách podľa metodiky ESA 95 z údajov za rok 2012.

²⁴³ PROVAZNÍKOVÁ, R. 2009. Financování měst, obcí, regionu. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2009.

²⁴⁴ Bližšie pozri: Horváthová, L.: Meranie fiškálnej decentralizácie. Košice: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie EF TUKE, 2008. Príspevok spracovaný v rámci projektu VEGA 1/0253/08. [Online] [cit. 8.11. 2013]. Dostupné na internete: <http://www3.ekf.tuke.sk/konfera2008/zbornik/files/prispevky/horvathova.pdf>

Tab. 1 Vybrané pomerové ukazovatele fiškálnej decentralizácie
(spracované na základe údajov za rok 2012)

Krajina	Podiel verejných výdavkov a verejných príjmov miestnej vlády (local government) na celkových verejných výdavkoch a príjmoch (general government)		Verejné výdavky a verejné príjmy miestnej vlády (local government) ako % HDP	
	VV 1	VP 1	VV 2	VP 2
EÚ 28	23.9	25.9	11.8	11.8
<i>Belgicko</i>	13.3	13.53	7.3	6.9
<i>Bulharsko</i>	18.9	20.10	6.8	7.1
<i>ČR</i>	23.0	25.4	10.3	10.2
<i>Dánsko</i>	63.3	68.07	37.7	37.6
<i>Nemecko</i>	17.0	17.4	7.6	7.8
<i>Estónsko</i>	25.1	24.8	9.9	9.8
<i>Írsko</i>	12.16	14.8	5.2	5.1
<i>Grécko</i>	0.06	0.08	3.2	3.6
<i>Španielsko</i>	12.5	16.7	6.0	6.2
<i>Francúzsko</i>	21.6	22.7	11.9	11.8
<i>Chorvátsko</i>	25.9	29.2	11.8	11.8
<i>Taliano</i>	29.79	31.9	15.1	15.3
<i>Cyprus</i>	0.04	0.05	2.0	2.0
<i>Lotyšsko</i>	27.2	27.3	9.9	9.6
<i>Litva</i>	26.17	28.8	9.4	9.2
<i>Luxembursko</i>	12.3	12.67	5.5	5.5
<i>Maďarsko</i>	19.7	21.4	9.3	9.8
<i>Malta</i>	0.02	0.02	0.8	0.8
<i>Holandsko</i>	32.38	34.27	16.3	15.9
<i>Rakúsko</i>	15.2	16.2	7.9	7.9
<i>Poľsko</i>	31.4	33.9	13.3	13.0
<i>Portugalsko</i>	12.6	15.8	6.0	6.5
<i>Rumunsko</i>	26.3	27.3	9.7	9.2
<i>Slovinsko</i>	19.9	22.13	9.6	9.8
<i>SR</i>	16.7	19.45	6.3	6.5
<i>Fínsko</i>	41.13	40.7	23.3	22.2
<i>Švédsko</i>	49.14	49.44	25.5	25.5
<i>UK</i>	28.3	31.37	13.4	13.1

Legenda: VV1 – podiel verejných výdavkov miestnej vlády na celkových verejných výdavkoch v %
 VP1 – podiel verejných príjmov miestnej vlády na celkových verejných príjmoch v %
 VV2 – verejné výdavky miestnej vlády ako percento HDP
 VP2 – verejné príjmy miestnej vlády ako percento HDP

Zdroj: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database. [Online. cit. 8.11.2013]
 Vlastné prepočty a spracovanie.

5. MOŽNÉ VPLYVY KRÍZY NA DECENTRALIZÁCIU VEREJNEJ SPRÁVY

História potvrdzuje fakt, že ekonomický vývoj v celosvetovom meradle do značnej miery ovplyvňuje nie len charakter a úlohy národných vlád, ale aj pozíciu nižších vládnych úrovní. Centralizačné tendencie sa striedajú s decentralizačnými, reformné procesy vo verejnej správe, príznačné pre väčšinu demokratických krajín, vo väčšej alebo menšej miere prispievajú k napĺňaniu predstáv jednotlivých štátov o rozdelení verejnej moci medzi jej jednotlivých reprezentantov. V neposlednom rade je potrebné pripomenúť skutočnosť, že významnú úlohu v týchto procesoch zohrávajú globalizácia a medzinárodná ekonomická integrácia.

Verejná správa, ktorá je nositeľom zodpovednosti za napĺňanie „verejného záujmu“ však nie je len jednoduchým súčtom orgánov verejnej moci, ktorým je zo strany občanov – voličov delegovaná právomoc rozhodovať o verejných záležitostiach. Je to taká sústava orgánov, ktorej efektívna činnosť tvorí základ prosperity krajiny v prípadoch, kedy zlyhávajú základné funkcie trhového mechanizmu. Aj preto je dôležité, aby vláda na všetkých úrovniach disponovala takými nástrojmi, ktoré v prípade potreby môže použiť na korekciu trhových zlyhaní. Dôležitou sa stáva dostatočnosť finančných zdrojov, ktorá úzko súvisí s fiškálnou decentralizáciou.

Vychádzajúc zo skutočnosti, že jedným z členení decentralizácie je jej členenie na decentralizáciu politickú, kompetenčnú a finančnú²⁴⁵, možno v priestore samosprávy (a teda aj celej verejnej správy) identifikovať tieto riziká:

1. V oblasti politickej decentralizácie – riziko nevhodnej voľby veľkosti územných celkov. Príliš veľké územné celky nedostatočne reflektujú potreby obyvateľov, možným rizikom je tiež zanedbávanie problémov okrajových (hraničných) území. Na druhej strane, príliš malé územné celky môžu mať problém so samotným výkonom samosprávnych funkcií, ktoré sa prehlbujú práve v období krízy. Tento problém je zvlášť viditeľný v krajinách, ktoré sa dlhodobo potýkajú s problémom veľkého počtu malých obcí. Vplyvom potreby riešiť akútne makroekonomické problémy (nezamestnanosť, verejný dlh ...) sa v niektorých štátoch „odsúvajú na neurčito“ problémy spojené s decentralizáciou (napr. v SR problém komunálnej reformy).
2. V oblasti decentralizácie kompetencií sa ako najzávažnejší problém javí presun kompetencií na nižšie vládne úrovne. Odhliadnuc od samotného nastavenia mechanizmu rozdelenia právomoci a zodpovednosti za poskytovanie verejných statkov medzi nižšie stupne riadenia, ktoré sú často predmetom politických diskusií (ale aj sporov), práve krízové podmienky vystavujú zvolené štruktúry zaťažujúcej skúške a potrebe prehodnocovania vhodnosti zvoleného systému. V neposlednom rade je tu potrebné vidieť previazanosť so systémom financovania týchto kompetencií
3. V oblasti finančnej decentralizácie je kľúčovým rizikom nevhodne nastavený daňovo – transferový mechanizmus. Práve systém daní – predovšetkým daňové určenie a daňová právomoc nižších vládnych úrovní, mechanizmus podielových daní a nastavenie kritérií ich prerozdelenia, obzvlášť citlivo reaguje na nepriaznivý

²⁴⁵ Bližšie pozri: NEUBAUEROVÁ, E.: Finančné aspekty decentralizácie verejnej správy. Bratislava: Ekonóm, 2003.

ekonomický vývoj. Pôvodne „dobré myslené“ opatrenie, vychádzajúce zo zaužívaných prístupov, môže spomaliť tempo decentralizácie, resp. sa stať dokonca jej brzdou. *Ako príklad možno uviesť Slovenskú republiku, kde sa fiškálna decentralizácia opiera o jedinú podielovú daň, a to daň z príjmov fyzických osôb. Keďže je túto daň možné považovať za najvýnosnejšiu „miestnu daň“, pokles jej výnosu v dôsledku rastúcej nezamestnanosti spôsobuje problémy v súvislosti s dostatočným finančným pokrytím kompetencií nižších vládnych úrovní (školsťvo, sociálne služby, doprava...).* Podobne je krízou determinovaná aj funkčnosť transferového mechanizmu, založeného na dotáciách a grantoch z ústredného rozpočtu, Kohézneho či štrukturálnych fondov. Vznikajúca makroekonomická nestabilita má dosah na fiškálnu disciplínu, ktorej odrazom je sprísnenie kritérií poskytovania týchto prostriedkov, vytváranie rôznych podporných mechanizmov celoštátneho alebo nadnárodného charakteru (v SR napr. zákon o dlhovej brzde).

Z uvedených dôvodov je preto potrebné, aby vznikajúce problémy, ktoré sa vplyvom krízy ešte prehľbujú, boli riešené prehodnotením adekvátnosti počtu a veľkosti územných celkov, prehodnotením zverených úloh (kompetencií) územným celkom a zavedením transparentných mechanizmov financovania. V neposlednom rade je potrebné vo verejnej správe dôsledne pristupovať k sfunkčneniu mechanizmu kontroly.

ZÁVER

Decentralizácia verejnej správy sama o sebe nie je zárukou jej efektívneho výkonu. Na jednej strane napomáha rozloženiu právomocí ale aj zodpovednosti na všetky úrovne verejnej správy pri rešpektovaní princípu subsidiarity, posilňovaniu samosprávnych princíпов v zmysle európskych dohôrov, zvýšeniu efektívnosti výkonu samotnej verejnej správy, väčšej transparentnosti s dopadom na znižovanie miery klientelizmu a korupcie, spomaleniu rastu regionálnych a miestnych disparít, pružnejšiemu a efektívnejšiemu uspokojovaniu špecifických potrieb v jednotlivých regiónoch, miestnej koordinácii služieb a investícií pri riešení spoločných problémov medzi verejným, súkromným a mimovládnyim sektorom atď. Na druhej strane prílišná decentralizácia zvyšuje riziko vzniku rozdielov v poskytovaní verejných služieb, ako aj riziko presadzovania skupinových záujmov v rámci spravovaného územia. To vytvára tlak na zodpovednosť volených predstaviteľov, ale tiež na vyššiu náročnosť kontrolných mechanizmov. Obzvlášť výrazne sú tieto riziká vnímané v čase krízy, kedy dochádza k prehodnocovaniu správnosti nastavenia zvolených mechanizmov riadenia činnosti a financovania potrieb nižších územných samosprávnych celkov.

Použitá literatúra (References)

- [1] HORVÁTHOVÁ, L.: *Meranie fiškálnej decentralizácie*. Košice: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie EF TUKE, 2008. Príspevok spracovaný v rámci projektu VEGA 1/0253/08. [Online] [cit. 8.11. 2013]. Dostupné na internete: <http://www3.ekf.tuke.sk/konfera2008/zbornik/files/prispevky/horvathova.pdf>
- [2] JACKSON, P. M. - BROWN, C. V.: *Ekonomie veřejného sektoru*. Praha : Eurolex Bohemia, s. r. o., 2000. ISBN 80-902752-1-4.
- [3] JÍLEK, M.: *Fiskální decentralizace, teorie a empirie*. Praha : ASPI - Wolters Kluwer, 2008. ISBN 978-80-7357-355-3.

-
- [4] KEE, J. E.: *Fiscal Decentralization: Theory as Reform*. The George Washington University, Washington, D.C. - webová lokalita. [Online] 6. august 2003. http://www.gwu.edu/~clai/working_papers/James%20Kee%20Fiscal%20Decentralization%20paper%202003.pdf
- [5] MATOUŠKOVÁ, Z.: *Vybrané kapitoly z fiskální decentralizace*. Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, 2002. ISBN 80-245-0281-X.
- [6] NEUBAUEROVÁ, E.: *Finančné aspekty decentralizácie verejnej správy*. Bratislava: Ekonóm, 2003. ISBN 80-225-1711-9
- [7] PEKOVÁ, J. - PILNÝ, J. - JETMAR, M.: *Veřejná správa a finance veřejného sektoru*. Praha : ASPI, a.s., 2005. ISBN: 80-7357-052-1.
- [8] PEKOVÁ, J.: *Hospodaření a finance územní samosprávy*. Praha : Management Press, 2004. ISBN: 80-7261-086-4.
- [9] PIROŠÍK, V. - SIČÁKOVÁ-BEBLAVÁ, E. - PAVLOVIČ, B. *Decentralizácia a korupcia*. Bratislava: ADIN, s.r.o., 2004. ISBN 80-89041-77-9.
- [10] RONDINELLI, D. A.: *Government Decentralization and Economic Development: The Evolution of Concepts and Practices*. In.: OTENYO, E. E. - LIND, N. S. : *Comparative Administration: The Essential Readings (Research in Public Policy Analysis and Management, Volume 15)*. Amsterdam : JAI Press, 2006. ISBN-13: 978-0-7623-1359-4, ISBN-10: 0-7623-1359-5, ISSN: 0732-1317 (Series).
- [11] SIVÁK, R. a kol.: *Slovník znalostnej ekonomiky*. Bratislava: Sprint dva, 2011. ISBN 978-80-98393-45-9.
- [12] SIVÁK, R. a kol: *Verejné financie*. IURA Edition, Bratislava 2007. 303 s. ISBN 978-80-8078-094-4.

Kontaktné údaje

doc. Ing. Erika NEUBAUEROVÁ, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: erika.neubauerova@euba.sk

ZAHRANIČNÉ SKÚSENOSTI VYPLÝVAJÚCE Z APLIKÁCIE PARTICIPATÍVNEHO ROZPOČTOVANIA²⁴⁶

INTERNATIONAL EXPERIENCE RESULTING FROM THE APPLICATION OF PARTICIPATORY BUDGETING

ZUZANA NEUPAUEROVÁ²⁴⁷
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstract

The paper deals with foreign experience applying modern trend budgeting - participatory budgeting. The author decided for the participatory budgeting, because of the fact that the investment priorities of citizens often do not correspond with the investment interests of individual representatives at regional level and with the interests of financial groups on these policy decisions indirectly participate. Participatory budgeting is a mechanism how to use available resources more efficiently and city targeted for priority projects of the region's inhabitants.

Keywords – participatory budgeting, the public budgets, State budget, the revenue of the State budget, tax, tax evasion

ÚVOD

Participatívny rozpočtovanie už dnes nie je výlučne fenoménom Latinskej Ameriky, s prvkami tohto nástroja modernej verejnej správy sa môžeme stretnúť takmer vo všetkých častiach sveta. K jeho rozšíreniu významne prispelo najmä Svetové sociálne fórum, ktoré sa v roku 2001 konalo v Porto Alegre, a prostredníctvom ktorého sa o praktikách participatívneho rozpočtovania dozvedá širšia odborná verejnosť.²⁴⁸

V súčasnej dobe existuje nepreberné množstvo najrôznejších programov a experimentov zohľadňujúcich participatívne rozpočtovanie - vykonať výpočet všetkých projektov vo všetkých krajinách a mestách je tak prakticky nemožné. Práve preto predstavíme len niektoré najznámejšie zdokumentované prípady participatívneho rozpočtovania z Ameriky, Afriky a Ázie. Austrália je vynechaná zámerne, dostupná literatúra tu totiž žiadny prípad participatívneho rozpočtovania neuvádza.

²⁴⁶ Príspevok je výstupom projektu mladých vedeckých pracovníkov Ekonomickej univerzity v Bratislave; PMVP č. I-13-103-00: *Moderné formy rozpočtového hospodárenia v podmienkach Slovenskej republiky v kontexte rozpočtovej politiky Európskej únie.*

²⁴⁷ Ing. Zuzana NEUPAUEROVÁ, PhD. Katedra financií Národohospodárska fakulta Ekonomická univerzita Dolnozemska 1, 852 35 Bratislava, email: neupauerova.euba@gmail.com

²⁴⁸ SINTOMER, Y., HERZBERG C., RÖCKE, A. *Participatory Budgets in Europe: Between Civic Participation and Modernisation of Public Administration.* [online]. c2006 [cit. 2013-10-25]. Dostupné z WWW: <www.buergerhaushalt-europa.de>

1. PARTICIPATÍVNE ROZPOČTOVANIE V AMERIKA

Latinská Amerika je považovaná za kolísku participatívneho rozpočtovania. Ani tu však nemožno príliš generalizovať, pretože latinsko - americké participatívne programy nie sú uniformné a často sa od seba odlišujú. Zrejme najznámejšími krajinami Latinskej Ameriky implementujúcimi participatívne rozpočtovanie sú Brazília, Bolívia, Guatemala, Nikaragua a Peru. Medzi ďalšie zdokumentované prípady je možné zaradiť aj municipality v Argentíne, Čile, Dominikánskej republike, Kolumbii, Ekvádore, Mexiku a Venezuele.²⁴⁹ Programy participatívneho rozpočtovania, ako demonštruje Goldfrank, sa v Latinskej Amerike líši z dôvodu odlišného územného a politického usporiadania. Ich konečnú podobu podstatne ovplyvňuje aj právne zakotvenie participatívneho rozpočtovania, nadväznosť na dlhodobé či krátkodobé plánovanie a v neposlednom rade aj množstvo zdrojov rozdeľovaných prostredníctvom tohto nástroja modernej verejnej správy.²⁵⁰

V Brazílii napríklad participatívne rozpočtovanie nie je právne zakotvené, zatiaľ čo v Peru existuje od roku 2003 zákon²⁵¹ zaväzujúce územno - samosprávne celky (regióny, provincie a obce) na presadzovanie občianskej participácie v oblasti rozvojového plánovania a formulácie a schvaľovanie rozpočtu. K tomuto účelu sú zriaďované koordinačné rady. Zákon o participatívnom rozpočtovaní v Peru okrem iného stanovuje, že 60 % miest v koordinačnej rade pripadne predstaviteľom miestnych územných celkov, čím dochádza k významnému posunu od pôvodného modelu participatívneho rozpočtovania z Porto Alegre, kde sú demokratickejší - rozpočtovací orgány tvorené takmer výlučne volenými zástupcami z radov obyčajných občanov.

Peru, Nicaragua, Guatemala a Bolívia všeobecne spájajú participatívne rozpočtovanie skôr s dlhodobým plánovaním, brazílske municipality sa naopak sústreďujú na krátkodobý, ročný horizont. Ďalším faktorom podieľajúcim sa na forme participatívneho rozpočtovania je vyššie zdroje určených pre participatívne rozpočtovanie a zapojenie mimovládnych neziskových organizácií. Goldfrank v tejto súvislosti cituje Cabanna, ktorý udáva, že väčšina brazílskych miest operuje s 240 - 400 dolárov na osobu.²⁵² V iných oblastiach Latinskej Ameriky je to potom o poznanie menej, v nicaragujskom Nandaimé napríklad len 11 dolárov na osobu. Podľa Goldfranka „brazílske municipality tiež spolupracujú s neziskovými organizáciami viac než treba Peru, Guatemala a Nikaragua, kde vplyvom nedávnych občianskych vojen došlo k silnej polarizácii obyvateľstva.“²⁵³ Ako je vidieť, projekty participatívneho rozpočtovania teda ani nemôžu byť úplne totožné. Programy participatívneho rozpočtovania však nevykazujú neinformovanosť ani v rámci jednej krajiny, ako by sa dalo usudzovať, konečná podoba týchto programov závisí od rozhodnutia daných municipalít. Dôkazom tohto tvrdenia môže byť prehľad rozdielov v koordinácii a administrácii participatívneho rozpočtovania v troch brazílskych mestách: Porto Alegre, Recife, São Paulo. Rozdiely ilustruje nasledujúca tabuľka 1.

²⁴⁹ BAIOCCHI, G. A *Resource and Forum on participatory budgeting and other forms of participatory democracy* [online]. c2006 [cit. 2013-10-25], preklad autorky. Dostupné z WWW: <<http://www.participatorybudgeting.org/examples.htm>>.

²⁵⁰ GOLDFRANK, B. *Lessons from Latin American Experience with Participatory Budgeting*. In SHAH, A. *Participatory Budgeting*. 1. vyd. Washington, D.C.: The World Bank, 2007. s. 91 - 126.

²⁵¹ Ley marco del presupuesto participativo n°27680. Le budget participatif, un réel outil de développement rural au Pérou? [online]. c2007 [cit. 2013-10-25], preklad autorky. Dostupné z WWW: <<http://www.oodoc.com/29870-budget-participatif-perou-developpement-rural.php>>.

²⁵² GOLDFRANK, B. *Lessons from Latin American Experience with Participatory Budgeting*. In SHAH, A. *Participatory Budgeting*. 1. vyd. Washington, D.C.: The World Bank, 2007. s. 91 - 126.

²⁵³ Tamtiež, s. 91 - 126.

Tabuľka 1: Rozdiely v projektoch participatívneho rozpočtovania v Brazílii

	Porto Alegre	Recife	São Paulo
Počet mestských častí	16	6	20
Voľby do participatívne rozpočtových orgánov	počet volených zástupcov je odvodený na základe účasti na schôdzach	fixný počet volených zástupcov	neexistuje špecifická metóda pre výber volených zástupcov
Kritérium základných potrieb je relevantné	Áno	Áno	Áno
Kritérium základných potrieb určuje finálne rozdelenie zdrojov	Áno	Nie	Nie
Diskusia na úrovni mestských častí	Áno	Áno	Áno
Diskusia na celomestskej úrovni	Áno	Nie	Nie
Implementácia projektov navrhovaných miestnou vládou musia byť občanmi schválená	Áno	Nie	Nie
Koherentný účtovný systém	Áno	Nie	Nie
Jasné a dostupné informácie	Áno	Nie	Nie
Právne zakotvenie PR	Nie	Nie	Nie

Zdroj: vlastné spracovanie podľa: WAMPLER B. *Private executives, legislative brokers and participatory publics: building local democracy in Brazil* [online]. c2000 [cit.2013-10-25]. Dostupne z WWW: <<http://www.democraciaparticipativa.org/files/BrianWampler.pdf>>.

Z tabuľky 1 jasne vyplýva, že samotné vykonanie participatívneho rozpočtovania je rôznorodé nielen v porovnaní medzi krajinami, ale aj v rámci jednej krajiny. Inými slovami, pôvodný program participatívneho rozpočtovania z Porto Alegre je prispôsobovaný konkrétnym podmienkam a potrebám danej municipality. Spoločný zostáva iba základný princíp konceptu - posilniť úlohu občanov v miestnej verejnej správe a dať im príležitosť rozhodnúť o využití časti verejného rozpočtu. Pre lepšiu orientáciu v spleťosti latinsko-amerických municipalít implementujúcich participatívne rozpočtovanie poslúži základný prehľad najznámejších zdokumentovaných prípadov, ktoré v tejto oblasti predkladá Cabannes.²⁵⁴

²⁵⁴ CABANNES, Y. *Participatory budgeting: a significant contribution to participatory democracy* [online]. c2004 [cit.2013-10-25]. Dostupne z WWW: <<http://eau.sagepub.com/cgi/reprint/16/1/27?ck=nck>>.

Tabuľka 2: Latinsko-americké municipality implementujúce participatívne rozpočtovanie

Krajina	Mesto	Počet obyvateľov	Informácie
Brazília	Porto Alegre	1 360 590	Je historicky prvým mestom, ktoré v Brazílii zavádza participatívne rozpočtovanie, je považované za medzinárodný referenčný bod.
Brazília	Recife	1 422 905	Od roku 1997 implementuje participatívne rozpočtovanie s dôrazom na rodovú problematiku a účasti detí a mládeže do rozhodovacieho procesu.
Brazília	Belem	1 280 614	Zavádza koncept participatívneho rozpočtovania dôrazom na tradične vyradené skupiny obyvateľstva.
Brazília	Belo Horizonte	2 238 526	Zavádza participatívne rozpočtovanie v oblasti bývania a bytovej výstavby s cieľom uspokojiť dopyt ľudí bez strechy nad hlavou.
Brazília	Santo Andre	649 331	Spája participatívne rozpočtovanie so strategickým plánovaním. Participatívna rozpočtovacia rada je tu zložená z menovaných zástupcov mesta i z volených zástupcov z radov miestnych občanov.
Brazília	Campinas	969 396	Prostredníctvom participatívneho rozpočtovania sa tu rozhodovalo o 100% investičného rozpočtu.
Brazília	Alvorada	183 968	V tomto meste malo participatívne rozpočtovanie pozitívny vplyv na platenie daní.
Brazília	Juiz de Fora	456 796	Implementuje pôvodnú, klasickú, formu participatívneho rozpočtovania.
Brazília	Caxias do Sul	360 419	Spája participatívne rozpočtovanie s rozvojovým plánom mesta. Caxias do Sul do procesu participatívneho rozpočtovania zapája susedské asociácie.
Brazília	Icapui	16 555	Mesto sa stalo inšpiráciou pre menšie municipality. Predstavilo aj participatívne rozpočtovanie pre deti a mládež.
Brazília	Mundo Novo	15 669	Toto mesto je ojedinelým prípadom. Prostredníctvom participatívneho rozpočtu sa rozhodovalo o 100% bežných aj investičných výdavkov.
Mexiko	Městská část Cuauhtemoc, Mexico City	550 000	Priekopníkom participatívneho rozpočtovania v Mexiku, zaoberá sa pridelenými zdrojmi z Mexico City.
Argentína	Buenos Aires	3 000 000	Top-down proces participatívneho rozpočtovania.
Uruguaj	Montevideo	1 382 778	Predstavuje jeden z najkonsolidovanejších prípadov participatívneho rozpočtovania mimo Brazílie. Participatívne rozpočtovanie je tu založené na susedských radách (<i>neighbourhood councils</i>), ktoré sú volené v každej z 18 mestských častí.
Argentína	Rosario	908 399	Participatívne rozpočtovanie čiastočne zohľadňuje strategický plán mesta a proces decentralizácie.
Peru	Villa el Salvador	350 000	Mestská časť peruánskeho hlavného mesta Limy. Participatívne rozpočtovanie bolo vo svojich začiatkoch považované za súčasť rozvojového plánu schváleného referendumom.
Peru	Ilo	63 744	Funguje tu relatívne autonómny model participatívneho rozpočtovania.
Ekvádor	Cuenca	417 632	Zaviedlo participatívne rozpočtovanie v 21 vidieckych okrskoch. Snahou bolo najmä spojiť participatívne rozpočtovanie miestnym ekonomickým rozvojom a solidaritou.
Kolumbia	Puerto Asis	66 385	Participatívne rozpočtovanie, ktoré je podporované predovšetkým starostom, je známkou potenciálneho mierového dialógu.
Ekvádor	Cotacachi	37 254	Je multi-etnickou municipalitou, kde participatívne rozpočtovanie vzniklo na základe politickej vôle starostu a uznesení kantónového zhromaždenia.

Zdroj: vlastné spracovanie podľa: CABANNES, Y. *Participatory budgeting: a significant contribution to participatory democracy [online]*. c2004 [cit.2013-10-25]. Dostupné z WWW: <<http://eau.sagepub.com/cgi/reprint/16/1/27?ck=nck>>.

Socio - kultúrny a ekonomický kontext **severnej Ameriky** je v mnohom úplne odlišný od toho latinsko - amerického. Z pohľadu participatívneho rozpočtovania je najmarkantnejším

rozdielom medzi Latinskou Amerikou na jednej strane a Spojenými štátmi a Kanadou na strane druhej, lingvistická, kultúrna a etnická rôznorodosť, relatívny blahobyť a rozvinutá infraštruktúra severoamerických municipalít . Vzhľadom k týmto odlišnostiam sú podnety pre zavedenie participatívneho rozpočtovania taktiež rozdielne - cieľom participatívneho rozpočtovania už nie je primárne uspokojiť základné potreby miestnych obyvateľov (ako prístup k pitnej vode či vybudovanie zdravotníckeho zariadenia), ale uspokojiť rôznorodný dopyt kultúrno nesúrodých skupín lokálneho obyvateľstva po verejných službách.²⁵⁵ Je však zaujímavé, že zdokumentované príklady participatívneho rozpočtovania pochádzajú viacmenej z Kanady, v Spojených štátoch zatiaľ nie je možné dohľadať žiadny konkrétny prípad, participatívne rozpočtovanie je tu vo fáze štúdií, experimentov a plánovania (New Orleans, San Francisco, Chicago, Seattle). Pokusom o akési participatívne rozpočtovanie je projekt mesta Twin Oaks vo Virgínii pod hlavičkou *Fair - Share Spending*. Tu ale nejde priamo o participatívne rozpočtovanie ako také .

Participatívne rozpočtovanie v **Kanade** umožňuje zapojiť sa komukoľvek bez ohľadu na jeho občianstvo alebo imigračný status; jedinou podmienkou je trvalé bydlisko v mieste, kde sa program participatívneho rozpočtovania poriada.²⁵⁶ Najznámejšími príkladmi participatívneho rozpočtovania v Kanade sú projekty mesta Guelph, Vancouver a Toronto. V súčasnej dobe sa k nim pridáva v meste Montreal ešte mestská časť Le - Plateau - Mont - Royal. Dôležité je tiež poznamenať, že v porovnaní s latinsko - americkými municipalitami majú kanadskej mestskej vlády relatívne malú právnu autonómiu.²⁵⁷

Participatívne rozpočtovanie v kanadskom meste Guelph začalo ako bottom - up proces v roku 1997. Jeho iniciátorom bola nezisková organizácia Neighborhood Support Coalition (*d'alej „NSC“*) orientovaná na poskytovanie služieb sociálne slabším vrstvám obyvateľstva. Participatívne rozpočtovanie teda na začiatku nespravovala miestna vláda, čo je prvý výrazný rozdiel medzi klasickým participatívnym rozpočtovaním brazílskeho charakteru a participatívneho rozpočtovania v Guelph. Predstavitelia mesta boli k projektu prizvaní až s rastúcim záujmom o participatívne rozpočtovanie a úloha miestnej vlády zostáva skôr poradná (aj keď v súčasnosti mesto výrazne finančne prispieva do balíka rozdeľovaného prostredníctvom participatívneho rozpočtovania). Cieľom NSC bolo umožniť susedským skupinám, mestu a partnerským organizáciám spoločne rozhodnúť o financovaní rozvojových projektov a tým zlepšiť kvalitu života. Participatívne rozpočtovanie v Guelph sa orientuje na jednotlivé mestskej časti, nezohľadňuje mesto ako celok. Implementácia dohodnutých projektov potom najčastejšie zaberie jeden rok. V roku 2007 sa prostredníctvom participatívneho rozpočtovania rozdelilo 320 000 dolárov. Participatívne rozpočtovanie v Guelph vykazuje ešte ďalšie odlišnosti v porovnaní s modelom Porto Alegre. Občianske skupiny nemonitorujú činnosť úradníkov v súvislosti s plnením projektov, ale s pridelenými zdrojmi disponujú sami. Väčšina finančných prostriedkov navyše nie je vydávaná na investície do infraštruktúry, ale skôr na školské a rodičovskej programy, protidrogovej kampane a budovanie občianskych vzťahov formou piknikov.²⁵⁸

²⁵⁵ PINNINGTON, E., LERNER, J. AND SCHUGURENSKY, D. (2009) '*Participatory budgeting in North America: The Case of Guelph, Canada*', Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management, Vol.21 (3) s. 455 – 484.

²⁵⁶ Tamtiež, s. 455-484.

²⁵⁷ LERNER, J., WAGNER, E. W. *Participatory Budgeting in Canada: Democratic Innovations in Strategic Spaces* [online]. c2006 [cit.2013-10-26], Dostupne z WWW: <http://www.tni.org/detail_page.phtml?page=newpol-docs_pbcanada>.

²⁵⁸ PINNINGTON, E., LERNER, J. AND SCHUGURENSKY, D. (2009) '*Participatory budgeting in North America: The Case of Guelph, Canada*', Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management, Vol.21 (3) s. 455 – 484.

V **Toronte** je participatívne rozpočtovanie spájané s občianskou výstavbou a spoločnosťou Toronto Community Housing Corporation - TCHC. Spoločnosť, ktorého vlastníkom je mesto Toronto, je najväčší dodávateľ sociálnych domov a bytov v Kanade. Poskytuje bývanie asi 164 000 nájomníkom s nižšími príjmami, seniorom, rodinám, utečencom, osobám bez partnera, imigrantom a osobám so špeciálnymi potrebami.²⁵⁹ Participatívne rozpočtovanie TCHC zaviedlo v roku 2001 ako odozvu na požiadavky občanov a na znížený rozpočet. Spoločnosť zároveň začala pracovať s nižšími dotáciami, a preto sa rozhodla do rozhodovania o kapitálových investíciách nakoniec zapojiť občanov. Nájomníci prostredníctvom participatívneho rozpočtovania určujú priority ako nové sporáky, ihriská, opravy striech, atď. Opäť sú tu volení zástupcovia do participatívneho rozpočtovacích rád. Proces participatívneho rozpočtovania je v prípade Toronta trojročný.²⁶⁰

2. PARTICIPATÍVNE ROZPOČTOVANIE V AFRIKE

Koncept participatívneho rozpočtovania získava v Afrike stále väčšiu obľubu a význam. Pre jeho úspešnú implementáciu a pochopenie jeho dôležitosti zo strany občanov aj politikov, boli v roku 2007 pod záštitou Svetovej banky rádiovou stanicou Radio New Waves dokonca vysielané odborné vzdelávacie semináre. Africké samosprávne celky z rôznych krajín organizujú tiež workshopy a konferencie so zameraním na teoretickú i praktickú stránku tohto nástroja participatívnej demokracie.

Hlavným cieľom participatívneho rozpočtovania vo väčšine afrických krajín je uspokojiť základné potreby miestnych obyvateľov (ide tu najmä o zabezpečenie pitnej vody, vzdelanie a zdravotníckej starostlivosti). Medzi africké krajiny a mestá praktizujúce participatívne rozpočtovanie sa zaraďuje Senegal (Matan, Ndiagianiao, Fissel), Gambia (Banjul), Burkina Faso (Ouagadougou), Benin, Kamerun (Yaounde), Keňa (Nairobi), Etiópia (Addis Ababa), Tanzánia (Ilala, Sinoida), Mozambik (Cuamba; Dondo), Zambia (Kabwe), Zimbabwe (Mutoko, Gweru, Bulawayo), Juhoafrická republika (Johannesburg, Stellenbosch, Midrand, Durban) a Uganda (Entebbe, Soroti, Njeru).²⁶¹ Uvádza sa, že v Mozambiku, Juhoafrickej republike a Ugande má participatívne rozpočtovanie formálny charakter, je zakotvené zákonom a zohľadnené v miestnych politikách.²⁶² Podľa autorky A. Shall „*má každá krajina vlastný mechanizmus občianskej participácie, miestna verejná správa je však všade rozdelená do jednotlivých okrskov (wards). Každý okrskok je spravovaný komisiou, ktorá je zložená z volených komunitných zástupcov.*“²⁶³

Participatívne rozpočtovanie v **kenskom Entebbe** má trochu inú formu než klasické participatívne rozpočtovanie v Porto Alegre. Participatívne rozpočtovanie tu bolo iniciované starostom s cieľom dozvedieť sa o potrebách miestneho obyvateľstva, informovať ich o ich právach a povinnostiach a vytvoriť styčný bod medzi občanmi a miestnymi politiky.

²⁵⁹ Internetové stránky Toronto Community Housing. [cit.2013-10-26]. Dostupne z WWW: <<http://www.torontohousing.ca/about>>.

²⁶⁰ LERNER, J., WAGNER, E. W. *Participatory Budgeting in Canada: Democratic Innovations in Strategic Spaces* [on-line]. c2006 [cit.2013-10-26]. Dostupne z WWW: <http://www.tni.org/detail_page.phtml?page=newpol-docs_pbcCanada>.

²⁶¹ World Bank Institute, Municipal Finance Programme, Part II, *Participatory Budgeting* [online]. c2007 [cit.2013-10-26]. Dostupne z WWW: <<http://siteresources.worldbank.org/CMUDLP/Resources/workbook2.pdf>>.

²⁶² UN-HABITAT. *Participatory Budgeting in Africa: Training companion, Volume II* [online]. c2008 [cit.2013-10-26]. Dostupne z WWW: <<http://www.unhabitat.org/pmss/getPage.asp?page=bookView&book=2460>>.

²⁶³ SHALL, A. *Sub-Saharan Africa's Experience with Participatory Budgeting*. In SHAH, A. *Participatory Budgeting*. 1. vyd. Washington, D.C.: The World Bank, 2007. s. 191 - 222.

Participatívne rozpočtovanie je v **Johannesburgu** stanovené zákonom, zastrešuje ho starosta.²⁶⁴ Týka sa celomestskej perspektívy i menších projektov v jednotlivých mestských častiach. V každej mestskej časti sú volené špeciálne demokratické rozpočtovacie komisie. Medzi spomínané problémy je zaradené, podobne ako v Entebbe, prehnané očakávania občanov, ale aj relatívne malá účasť bieleho obyvateľstva.²⁶⁵

3. PARTICIPATÍVNE ROZPOČTOVANIE V ÁZIÍ

Zdokumentované prípady rôznych druhov participatívneho rozpočtovania v Ázii sa objavujú v Bangladéši, Indii, Indonézii, na Filipínach a v Thajsku.²⁶⁶ O priamej participácii občanov sa však viac-menej hovorí predovšetkým v Bangladéši²⁶⁷ (Sirajganj, Aliapur, Mirpur), Thajsku (Suan Mon TAO, Huai - Kapi TAO, Rayong City, Khon - Kan City)²⁶⁸, a v Indii, kde sa medzi municipality praktizujúce participatívne rozpočtovanie zaraďuje Karnataka, Kerala, Bangalore, Chudli - Dharwad a najnovšie Pune.²⁶⁹

V **Pune**, druhom najväčšom meste štátu Maharashtra na západe Indie, bolo participatívne rozpočtovanie zavedené v roku 2005 na základe iniciatívy neziskových organizácií. Proces participatívneho rozpočtovania sa tu dotýka jednotlivých okrskov či mestských častí (*Wards*), nie mesta ako celku. Cieľom participatívneho rozpočtovania je identifikovať lokálne investičné projekty na úrovni jednotlivých *Wards* a predložiť projektové návrhy v požadovanej forme. Po odovzdaní návrhov sa potom občania zúčastňujú schôdzí (*prioritization meetings*), kde spoločne za účasti miestnej vlády rokujú o finálnej podobe zoznamu investičných projektov pre danú mestskú časť.²⁷⁰

Bangladéšske nižšie územné jednotky nemajú veľké právomoci, no ich činnosť je stále viac-menej závislá na centrálnej vláde. Nemožno tu teda v žiadnom prípade hovoriť o decentralizácii či dekoncentracii moci na lokálnej úrovni v pravom slova zmysle. Táto skutočnosť je v súčasnej dobe nevyhovujúca, a tak vznikajú rôzne iniciatívy, ktorých cieľom je vniesť do miestnej správy princípy „good governance“. V súvislosti s týmito snahami boli v Bangladéši zavedené pilotné programy participatívneho rozpočtovania. Participatívne rozpočtovanie v roku 2000 v bangladéšskom dištriktu Sirajganj odštartoval projekt Spojených národov Sirajganj *Project of the United Nations Development Programme (UNDP) a United Nations Capital Development Fund (UNCDF)* v spolupráci s bangladéšskou vládou. Projekt Sirajganj kombinuje prvky participatívneho plánovania a participatívneho rozpočtovania a dáva možnosť všetkým občanom podieľať sa na identifikácii rozvojových priorít nižších územno - správnych jednotiek v Bangladéši. Participatívne rozpočtovanie je tu organizované na niekoľkých hierarchicky odlišných úrovniach, ktoré sú zastupované rôznymi

²⁶⁴ World Bank Institute, Municipal Finance Programme, Part II, Participatory Budgeting [online]. c2007 [cit.2013-10-26]. Dostupne z WWW: <<http://siteresources.worldbank.org/CMUDLP/Resources/workbook2.pdf>>.

²⁶⁵ Tamtiež, s. 90-96.

²⁶⁶ FOLSCHER, A. *Participatory Budgeting in Asia*. In SHAH, A. Participatory Budgeting. 1. vyd. Washington, D.C.: The World Bank, 2007. s. 157 – 188.

²⁶⁷ UNITED NATIONS. *Participatory Planning and Budgeting at the Subnational Level* [online]. c2005 [cit.2013-10-27]. Dostupne z WWW: <<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UN/UNPAN023755.pdf>>.

²⁶⁸ FOLSCHER, A. *Participatory Budgeting in Asia*. In SHAH, A. Participatory Budgeting. 1. vyd. Washington, D.C.: The World Bank, 2007. s. 157 – 188.

²⁶⁹ MENON, S. *Participatory Budgeting* [on-line]. c2007 [cit.2013-10-27]. Dostupne z WWW: <<http://www.desd.org/efc/Participatory%20Budgeting.html>>.

²⁷⁰ MENON, S. *Participatory Budgeting* [on-line]. c2007 [cit.2013-10-27]. Dostupne z WWW: <<http://www.desd.org/efc/Participatory%20Budgeting.html>>.

rozpočtovacími komisiami: Ward Development Committees, WDC, Union Development Committees, UDC, a Scheme Development Committees, SSC. Ustanovením týchto komisií začína celý proces občianskej participácie. Následne sú na úrovni "Wards" WDC organizované schôdze so zameraním na participatívne plánovanie. Každéj schôdzi predsedá predstaviteľ *Union Parishad*, čo je najnižšia jednotka miestnej rurálnej samosprávy majúci administratívnu a politickú moc. Proces participatívneho plánovania na úrovni "Wards" spravidla trvá dva až tri dni a zúčastňuje sa ho 200 až 500 miestnych obyvateľov rozdelených do niekoľkých pracovných skupín. Je zaujímavé, že ženy tvoria osobitnú skupinu - a to preto, aby neboli manipulované mužmi. Jednotlivé skupiny potom navrhujú možné projekty. Členovia WDC sa potom v teréne osobne zoznamujú s projektovými návrhmi a hodnotia ich. Súčasne sú vykonávané tiež cenové odhady navrhnutých projektov. Všetky takto získané materiály sú odovzdané UDC. Finálnu selekciu projektov totiž kvôli obmedzeným zdrojom vykonáva až UDC, ktorá zohľadňuje dopady projektu na zmiernenie chudoby, životné prostredia a postavenie žien. Konečný zoznam vybraných projektov je potom odovzdaný na schválenie oficiálnym orgánom „Union Parishad“.²⁷¹

Thajsko je konštitučnou monarchiou spravované voleným parlamentom. Decentralizačné tendencie sa tu postupne objavujú až v rokoch 1997 - 1999, keď zákon o verejnej správe (Public Administration Act) stanovuje tri základné úrovne: centrálna, regionálna a lokálna. Regionálne a lokálne celky však majú napriek tomuto zákonu iba obmedzené právomoci a moc zostáva v rukách centrálnej vlády.²⁷² V súvislosti s prijatými zákonmi však niektoré lokálne vlády experimentujú s participatívnym rozpočtovaním.²⁷³ Takým prípadom je na príklad Khon - Khan City na severovýchode krajiny so 130 000 obyvateľmi. Khon - Khan City hrá dôležitú úlohu v zabezpečovaní rozvoja infraštruktúry, spravuje základné školstvo, zabezpečuje zdravotnú a sociálnu starostlivosť a podporuje zamestnanosť v oblasti. Prvé pokusy o participatívne rozpočtovanie v Khon - Khan City začínajú v roku 1997 a majú podobu skupinových schôdzí (*focus group meeting*). Ide o politickú diskusiu medzi predstaviteľmi mesta a miestnymi obyvateľmi. Miestni obyvatelia komentujú problémy spojené s mestskými rozhodnutiami, vyjadrujú sa k územnému a rozvojovému plánovaniu. Celý proces začína na susedskej úrovni (v Khon - Khan City ich je tridsať), kde je menovaný zástupca do skupinových schôdzí. Títo zástupcovia potom diskutujú priamo s predstaviteľmi mesta o možných riešeniach identifikovaných problémov. Tu ešte ale nejde o úplné participatívne rozpočtovanie, proces je totiž poriadaný ad hoc. O participatívnom rozpočtovaní je v **Khon - Khan City** možné hovoriť až od roku 1998, kedy sú schôdze už presunuté na radnicu a konajú sa každé tri alebo štyri mesiace. Hlavným cieľom týchto stretnutí je prediskutovať a odsúhlasiť predovšetkým tie mestské projekty, ktoré môžu mať vplyv na širokú verejnosť. Tí, ktorých by sa implementovaný projekt mohol nepriaznivo dotknúť, by mali byť informovaní a pozvaní na príslušnú schôdzu. Zámerom je spoločne s občanmi dospieť ku kolektívnemu konsenzu.²⁷⁴ Nejedná sa teda o typický prípad participatívneho rozpočtovania v Khon - Khan City, neexistuje sústava participatívnych rozpočtovacích orgánov, občania explicitne nenavrhujú konkrétne rozvojové projekty a

²⁷¹ RAHMAN, A., KABIR, M., RAZZAQUE. M. *Bangladesh: Civic Participation in Subnational Budgeting*. In SHAH, A. *Participatory Budgeting*. 1. vyd. Washington, D.C.: The World Bank, 2007.

²⁷² SUWANMALA, Ch. *Civic Participation in Subnational Budgeting*. In SHAH, A. *Participatory Budgeting*. 1. vyd. Washington, D.C.: The World Bank, 2007.

²⁷³ KRUEATHEP, W. *Local Government Initiatives in Thailand: Cases and Lessons Learned* [online]. c2004 [cit.2013-10-27], Dostupne z WWW:

<<http://www.research.rmutp.ac.th/paper/cu/Local%20Government%20initiativesDec2004APJPA.pdf>>.

²⁷⁴ KRUEATHEP, W. *Local Government Initiatives in Thailand: Cases and Lessons Learned* [online]. c2004 [cit.2013-10-27], Dostupne z WWW:

<<http://www.research.rmutp.ac.th/paper/cu/Local%20Government%20initiativesDec2004APJPA.pdf>>.

nezostavuje ich poradovník, nie je vymedzená žiadna suma, o ktorej sa rozhoduje. Inými slovami, ide skôr o kontrolu rozhodnutí miestnej verejnej správy občanmi a o možnosť diskusie medzi oboma stranami.

ZÁVER

Participatívne rozpočtovanie je moderným nástrojom verejnej správy doplnujúci na úrovni decentralizovaných samosprávnych celkov tradičnú reprezentatívnu demokraciu. S jeho implementáciou sa v súčasnosti čoraz častejšie stretávame v regiónoch, provinciách, obciach a municipalitách v mnohých krajinách po celom svete, Európu nevynímajúc. V Slovenskej republike je dnes participatívne rozpočtovanie problematikou dosiaľ skôr neznámou. Cieľom príspevku bolo všeobecne predstaviť koncept participatívneho rozpočtovania, bližšie analyzovať jeho fungovanie vo vybraných krajinách Ameriky, Afriky a Ázie a rámcovo načrtnúť možnosti jeho potenciálneho budúceho využitia v slovenských podmienkach. Domnievame sa, že cieľ príspevku bol napriek širokému záberu téme aj absencii zodpovedajúcej koherentnej literatúry naplnený. Prekvapivým zistením bolo, že programy participatívneho rozpočtovania sa výrazne líšia nielen medzi jednotlivými krajinami, ale aj v rámci nich. Dôvodom je často historické, kultúrne, sociálne či politické pozadie tej ktorej municipality. Je však zaujímavé, že stimuly k implementácii demokratickejšieho rozpočtovacieho programov sú vo väčšine krajín veľmi podobné. Ide mnohokrát buď o snahu reformovať súčasný nevyhovujúci stav verejnej správy (v Brazílii), dosiahnuť väčšiu sociálnu spravodlivosť (v niektorých afrických krajinách), alebo snahu aktívne zapojiť občana do verejného života (v Európe). Tieto ciele od seba nie sú nijako striktné oddelené, vzájomne sa prelínajú. Pre niektoré municipality teda môže byť podnetom k zavedeniu participatívneho rozpočtovania iba jeden z uvedených bodov, pre iné všetky tri.

Použitá literatúra (References)

- [1] ALLEGRETTI, G. *Participatory Budget: People's Decision at the Core of Power* [online]. Dostupne z WWW: <<http://www.re-public.gr/en/?p=45>>.
- [2] ALLEGRETTI, G. HERZBERG, C. *Participatory Budgets in Europe: Between efficiency and growing local democracy* [online]. c2005. Dostupne z WWW: <<http://www.tni.org/reports/newpol/participatory.pdf>>.
- [3] BAIOCCHI, G. *A Resource and Forum on participatory budgeting and other forms of participatory democracy* [online]. c2006. Dostupne z WWW: <<http://www.participatorybudgeting.org/examples.htm>>.
- [4] BELANOVÁ, K.: *Znižovanie rizík investičných projektov*. Spôsob prístupu: http://www.derivat.sk/files/2013%20casopis/2013_Jul_Belanova.pdf. Názov z titulnej obrazovky. In Finančné trhy [elektronický zdroj] : odborný mesačník pre teóriu a prax finančných trhov. - Bratislava : Derivát, 2013. - ISSN 1336-5711. - Č. Júl (2013), s. 1-8 online.
- [5] CABANNES, Y. *Frequently Asked Questions about Participatory Budgeting*, Quito: AH Editorial, 2004. 86 s. ISBN: 92-1-131699-5.
- [6] CABANNES, Y. *Participatory Budgeting: Conceptual Framework and Analysis of its Contribution to Urban Governance and the Millenium Development Goals* [online]. c2004. Dostupne z WWW: <www.cigu.org/cgi-bin/cigu/GET?ACTION=VIEWDOC_C&DATA=doc_c9>.
- [7] CABANNES, Y. *Participatory budgeting: a significant contribution to participatory democracy* [online]. c2004. Dostupne z WWW: <<http://eau.sagepub.com/cgi/reprint/16/1/27?ck=nck>>.

-
- [8] DE SOUSA SANTOS, B. *Participatory Budgeting in Porto Alegre: Toward a redistributive democracy* [online]. c1998. Dostupne z WWW: <<http://www.ssc.wisc.edu/~wright/santosweb.html>>.
- [9] FOLSCHER, A. *Participatory Budgeting in Asia*. In SHAH, A. *Participatory Budgeting*. 1. vyd. Washington, D.C.: The World Bank, 2007. s. 157 - 188.
- [10] GOLDFRANK, B. *Lessons from Latin American Experience with Participatory Budgeting*. In SHAH, A. *Participatory Budgeting*. 1. vyd. Washington, D.C.: The World Bank, 2007. s. 91 - 126.
- [11] HATCHER, R. *Participatory Democracy in Porto Alegre and Rio Grande do Sul, Brazil* [online]. c2002. Dostupne z WWW: <http://www.ecoledemocratique.org/article.php3?id_article=54>.
- [12] KORYTÁROVÁ, Z.: *Komparácia spôsobov merania daňového zaťaženia práce v krajinách EÚ = The Ways of measuring of the tax burden on labour in countries of EU*. In *Financie a riziko* [elektronický zdroj]: recenzovaný zborník príspevkov zo XIV. ročníka medzinárodnej vedeckej konferencie Katedry financií Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. - ISBN 978-80-225-3515-1.
- [13] LERNER, J. *Building a Democratic City: How Participatory Budgeting Can Work in Toronto* [online]. c2004. Dostupne z WWW: <http://www.planningaction.org/library/building_a_democratic_city.pdf>.
- [14] LERNER, J., WAGNER, E. W. *Participatory Budgeting in Canada: Democratic Innovations in Strategic Spaces* [online]. c2006. Dostupne z WWW: <http://www.tni.org/detail_page.phtml?page=newpol-docs_pbcanda>.
- [15] LIEBERHERR, F. *Participatory Budgets – A Tool for Participatory Democracy* [online]. c2003. Dostupne z WWW: <<http://www.caledonia.org.uk/budgets.htm>>.
- [16] LORENZ, J., MENINO, F. *Designing Participatory Budgeting: Mathematics of opinion dynamics and aggregation* [online]. c2005. Dostupne z WWW: <http://www.sg.ethz.ch/people/jalorenz/Documents/policypaper_lorenzmenino.pdf>.
- [17] MENON, S. *Participatory Budgeting* [online]. c2007. Dostupne z WWW: <<http://www.desd.org/efc/Participatory%20Budgeting.html>>.
- [18] MINOS, D.C. *Porto Alegre, Brazil: A new, sustainable and replicable model of participatory and democratic governance?* [online]. c2002. Dostupne z WWW: <<http://www.tni.org/archives/chavez/portoalegre.pdf>>.
- [19] NIEUWLAND, H.T. *A Participatory Budgeting Model for Canadian Cities* [online]. c2003. Dostupne z WWW: <http://fcis.oise.utoronto.ca/~daniel_schug/courses/2003_nieuwland.pdf>.
- [20] PINNINGTON, E., LERNER, J. AND SCHUGURENSKY, D. (2009) 'Participatory budgeting in North America: The Case of Guelph, Canada', *Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management*, Vol.21 (3) s. 455 – 484.
- [21] PIRES, V. *Methods of Participatory Budgeting: Brazilian Experience* [online]. Dostupne z <www.pires.pro.br/documentos/methodsofparticipatorybudgeting_brazilianexperience91463.pdf>
- [22] RAHMAN, A., KABIR, M., RAZZAQUE. M. *Bangladesh: Civic Participation in Subnational Budgeting*. In SHAH, A. *Participatory Budgeting*. 1. vyd. Washington, D.C.: The World Bank, 2007.
- [23] SERAGELDIN, M. et kol. *Assessment of Participatory Budgeting in Brazil* [online]. Dostupne z WWW: <www.iadb.org/sds/doc/ParticipatoryBudget.pdf>.
- [24] SINTOMER, Y. France. In SINTOMER, Y., HERZBERG, C., ROCKE, A. *Participatory Budgets in a European Comparative Approach: Perspectives and Chances*

-
- of the Cooperative State at the Municipal Level in Germany and Europe [online]. c2005. Dostupne z WWW: <<http://www.buergerhaushalt-europa.de/>>.
- [25] SOUZA, C. *Participatory Budgeting in Brazilian Cities: Limits and Possibilities in Building Democratic Institutions* [online]. c2001. Dostupne z WWW: <http://www.ucl.ac.uk/dpuprojects/drivers_urb_change/urb_governance/pdf_part_budg/IED_Souza_Budgeting_Brazil.pdf>.
- [26] SUWANMALA, Ch. *Civic Participation in Subnational Budgeting*. In SHAH, A. *Participatory Budgeting*. 1. vyd. Washington, D.C.: The World Bank, 2007.
- [27] SHALL, A. *Sub-Saharan Africa's Experience with Participatory Budgeting*. In SHAH, A. *Participatory Budgeting*. 1. vyd. Washington, D.C.: The World Bank, 2007. s. 191 - 222.
- [28] TALPIN, J. *Morsang-sur-Orge*. In SINTOMER, Y., HERZBERG, C., ROCKE, A. *Participatory Budgets in a European Comparative Approach: Perspectives and Chances of the Cooperative State at the Municipal Level in Germany and Europe* [online]. c2005. Dostupne z WWW: <<http://www.buergerhaushalt-europa.de/>>.
- [29] VÁLEK, J.: *Národohospodárske dopady pri uplatňovaní spotrebnej dane z vína*. In *Acta academica karviniensia : vedecký recenzovaný časopis. - Karviná : Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta, 2013. - ISSN 1212-415X. - Roč. 13, č. 2 (2013), s. 148-157.*
- [30] WAMPLER, B. *A Guide to Participatory Budgeting*. In SHAH, A. *Participatory Budgeting*. 1. vyd. Washington, D.C.: The World Bank, 2007. s. 21-54.
- [31] WAMPLER B. *Private executives, legislative brokers and participatory publics: building local democracy in Brazil* [online]. c2000. Dostupne z WWW: <<http://www.democraciaparticipativa.org/files/BrianWampler.pdf> >.
- [32] WOOD, T. *Participatory Democracy in Porto Alegre and Belo Horizonte* [online]. c2004. Dostupne z WWW: <http://www.democraciaparticipativa.org/files/bibl_Terence_Wood.pdf>.
- [33] ZAMBONI, Y. *Participatory Budgeting and Local Governance: An Evidence Based Evaluation of Participatory Budgeting Experiences in Brazil* [online]. c2007. Dostupne z WWW: <http://bvc.cgu.gov.br/bitstream/123456789/1823/1/Yves_Participatory+Budgeting+and+Local+Governanc.pdf>.
- [34] UN-HABITAT. *Participatory Budgeting in Africa: A Training companion with Cases from Eastern and Southern Africa, Volume I: Concepts and Principles*. [online]. c2008. Dostupne z WWW: <<http://www.unhabitat.org/pmss/getPage.asp?page=bookView&book=2460>>.
- [35] UN-HABITAT. *Participatory Budgeting in Africa: Training companion, Volume II* [online]. c2008. Dostupne z WWW: <<http://www.unhabitat.org/pmss/getPage.asp?page=bookView&book=2460>>.
- [36] UNITED NATIONS. *Participatory Planning and Budgeting at the Subnational Level* [online]. c2005. Dostupne z: <<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UN/UNPAN023755.pdf>>.

ANTICYKLICKÉ A STABILIZAČNÉ EFEKTY ŠTRUKTURÁLNYCH FONDŮ²⁷⁵

AN ANTICYCLICAL AND STABILIZING EFFECTS OF THE STRUCTURAL FUNDS

Pavol Ochotnický
Matej Boór
Valéria Sztásiová

Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Príspevok je zameraný na problematiku zabudovaných fiškálnych stabilizátorov. Definuje vzťah medzi jednotlivými nástrojmi fiškálnej politiky a cyklickými fluktuáciami ekonomiky. Členstvo v nadnárodných spoločenstvách, akým je aj Európska únia a možnosť aktívneho čerpania prostriedkov zo Štrukturálnych fondov môže prinášať so sebou okrem iných výhod a za určitých podmienok aj stabilizačné efekty na členské štáty resp. ich regióny. Aj preto sa príspevok zameriava na problematiku vzťahu medzi hospodárskym cyklom a čerpaním štrukturálnych fondov, ako aj na pôsobenie súvisiacich efektov „veľkosti“ národnej, alebo regionálnej vlády na zjemňovanie fluktuácií HDP. Prezentuje metodológiu pre kvantifikáciu vyššie uvedených efektov, a to s využitím ekonometrie a korelačnej analýzy, ktorú autori spracovali za účelom ich ďalšieho empirického overenia.

Kľúčové slová – zabudované stabilizátory, veľkosť vlády, štrukturálne fondy

Abstract

The article is focused on the issue of built-in fiscal stabilizers. It defines the relationship between the various instruments of fiscal policy and cyclical fluctuations in the economy. The membership in multinational partnerships, such as European Union and the possibility of active drawing of Structural funds can also bring among other advantages, unless the certain conditions are met, also stabilizing effects on membership countries, respectively their regions. Therefore this article also focuses on the issue of relationship between the business cycle and drawing of Structural funds, as well as the action of the related effects of the government „size“ on national or regional level to smooth the fluctuations in GDP. This article shows the methodology for quantifying the above mentioned effects using of econometrics and correlation analysis, developed by authors for the purpose of further empirical investigations.

Key words – built-in stabilizers, government size, Structural funds

²⁷⁵ Príspevok bol spracovaný ako súčasť projektu VEGA 1/0375/12 „Fiškálne stabilizátory a ich cyklické efekty v ekonomike SR a v jej regiónoch“

1. ZABUDOVANÉ A INÉ FIŠKÁLNE STABILIZÁTORY

Fiškálne stabilizátory definuje napr. Fatas (2009) ako „zmeny vo vládnych príjmoch a výdavkoch, vyvolané cyklickým vývojom ekonomiky“, resp. ako nástroje fiškálnej politiky, ktoré „pomáhajú stabilizovať hospodársky cyklus“. Ich spoločným znakom je, že sú „automaticky dané daňovými a odvodovými zákonmi alebo výdavkovými pravidlami (t. j. nie sú súčasťou zámerných opatrení vlády)“.

V súlade s autormi Gali, Perotti (2003) je možné a potrebné hospodárenie vlády²⁷⁶, resp. celkovú „fiškálnu pozíciu vlády dekomponovať“ do troch hlavných zložiek:

- *automatická fiškálna odozva (stabilizácia) na súbor existujúcich fiškálnych pravidiel a inštitúcií, napr. časť fiškálnej politiky vyvolaná silami, ktoré sú viac-menej mimo kontroly fiškálnych autorít (najmä krátkodobo);*
- *fiškálna politika ako odozva od hospodárskeho cyklu (cyklická fiškálna politika);*
- *fiškálna politika nezávislá na hospodárskom cykle (ako výsledok časti zámerných opatrení vo fiškálnej politike)“.*

Fiškálne pravidlá viacerých krajín sú preto konštruované tak, aby zohľadňovali najmä pravidlo „nechajme hrať zabudované stabilizátory“. Či už pri zjemňovaní cyklov, resp. „vice versa“ pri dosahovaní fiškálne udržateľného vývoja. Inými slovami, v prípade dobre nastavených fiškálnych pravidiel a pri vysokej miere automatickej fiškálnej stabilizácie je potrebné korigovať vývoj ekonomiky zámernými proticyklicky orientovanými vládnymi zásahmi len v minimálnej miere, resp. len pri cyklických výkyvoch enormného rozsahu.

Aj keď nie je možné úplne separovať cyklickú fiškálnu politiku od zámerných opatrení fiškálnej politiky v širokom zmysle, väčšina autorov chápe zámerné opatrenia vlády ako časť fiškálnej politiky nezávislej od hospodárskeho cyklu. Uvedené definície a členenie umožňuje jasnejšie empiricky separovať a kvantifikovať jednotlivé vplyvy.

Fiškálnymi stabilizátormi sa všeobecne v teórii chápu všetky zákonné ustanovenia, ktoré vedú k automatickému zmierňovaniu cyklických výkyvov, a to prostredníctvom cyklických zmien vo vládnych výdavkoch, resp. príjmoch (daniach či poistných odvodoch). „Tieto automatické zmeny vládnych výdavkov a výberu daní pomáhajú vzostupu agregátneho dopytu v priebehu recesie a zmierňujú ju v období expanzie bez oneskorenia spôsobených legislatívnym procesom.“²⁷⁷ V jeho dôsledku dochádza k zmierňovaniu fluktuácií v hladine outputu počas jednotlivých fáz hospodárskeho cyklu.

Po vstupe Slovenskej republiky (SR) do *Hospodárskej a menovej únie* (EMU) 1.1. 2009 sa SR vzdala tvorby nezávislej monetárnej politiky a kompetencie jej tvorby prešli na *Európsku centrálnu banku* (ECB). Tvorba monetárnej politiky zo strany ECB nie vždy odráža potreby a ciele SR, nakoľko hlavným cieľom ECB je udržanie cenovej stability v monetárnej únii. Tvorcovia hospodárskej politiky v SR sa už nemôžu viac spoľahnúť na ovplyvňovanie ekonomického vývoja a jeho stabilizáciu prostredníctvom kurzovej politiky. EMU v súčasnej dobe ani nepredstavuje výrazný stabilizačný mechanizmus, ktorý by plne nahradil stabilizáciu ekonomiky prostredníctvom pružných menových kurzov. Príčinou daného faktu sú predovšetkým nepružné mzdy, nízka mobilita pracovnej sily a nízka miera fiškálnej integrácie v rámci *Európskej únie* (EU).

²⁷⁶ Tak ex post, ako aj ex ante.

²⁷⁷ FRANK, R. H. – BERNANKE, B. S.: *Ekonomie*. Praha : Grada Publishing, edice profesional , 2003, s. 641.

Pozornosť sa v otázke stabilizácie ekonomiky presunula väčšou váhou na fiškálnu politiku, pričom, existujú štyri hlavné kanály, ktorými je možné zmierňovať cyklické výkyvy ekonomiky:

- *zabudované stabilizátory,*
- *diskrétna opatrenia,*
- *veľkosť vlády,*
- *čerpanie štrukturálnych fondov z prostriedkov Európskej únie a štátneho rozpočtu.*

1.1 Zabudované stabilizátory

Za hlavné zabudované stabilizujúce fiškálne faktory sú všeobecne považované progresivita, či *štruktúra daní*. Čím vyššie je zdanenie cyklicky senzitivných daňových báz, resp. daňových základov (najmä spotreby, príjmov fyzických a právnických osôb), tým viac sa budú daňové príjmy líšiť v priebehu rôznych fáz ekonomického cyklu. Ďalej pri *progresivite daňových sadzieb* platí priama úmera medzi mierou progresivity zdanenia dôchodkov a mierou pôsobenia automatickej stabilizácie.

„*Štedrosť*“ systému sociálneho zabezpečenia je takisto významným determinantom cyklickej senzitivity fiškálnej pozície (a teda aj miery automatickej stabilizácie). Je to najmä „*štedrosť*“ vyplácaných dávok v nezamestnanosti. *Variabilita miery nezamestnanosti v priebehu ekonomického cyklu* je ďalším faktorom stabilizujúcim/destabilizujúcim hospodársky cyklus.

V krajinách OECD²⁷⁸ sa odhaduje, že súhrnný vplyv automatických stabilizátorov prispieva k znižovaniu fluktuácií agregátneho outputu v priemere až o 20 – 30 %.

Brunila et al. (2003) uvádza aj ďalšie faktory cyklickej senzibility fiškálnej pozície, ako sú *otvorenosť ekonomiky*, pričom Barrel et al. (2002) na s. 13 dopĺňajú toto tvrdenie takto: „*Automatické stabilizátory sú menej efektívne v malých otvorených ekonomikách*“. Podľa uvedených prác je to najmä preto, že značná časť fluktuácií agregátneho outputu je spôsobená výkyvmi dopytu na zahraničných trhoch, ktoré sú mimo pôsobnosti domácej fiškálnej politiky. Domáce fiškálne autority tak nemôžu prostredníctvom zdanenia príjmov a spotreby zahraničných subjektov vplývať na ich správanie.

Rozsah automatickej stabilizácie ďalej môžu v jednotlivých krajinách ďalej ovplyvňovať *flexibilita pracovnej sily, flexibilita finančného trhu a typ šoku, ktorému je ekonomika vystavená*. Aj keď v ekonomickej realite je rozlíšenie ponukových a dopytových šokov často nejasné, v literatúre sa problematike rôznych účinkov automatickej stabilizácie v prípade ponukových, resp. dopytových šokov, venuje značná pozornosť. Viacerí autori sa zhodujú²⁷⁹, že možnosti (resp. schopnosti) absorpcie ponukových šokov prostredníctvom automatických stabilizátorov je oveľa nižšia ako v prípade dopytových šokov, ktoré majú zväčša krátkodobý charakter.

1.2 Diskrétna opatrenia

Diskrétna opatrenia sú v teórii definované ako výdavkové politiky vlády, ktorými vláda reaguje na cyklický vývoj ekonomiky, na nepriaznivý vývoj verejných financií, akým je

²⁷⁸ Pozri napr. van den Noord (2000) alebo Brunila et al. (2003).

²⁷⁹ Pozri napr. Hoeller et al. (2002) alebo Barrel et al. (2002), alebo Brunila et al. (2003). Spomínaní autori svoje tvrdenia dokladajú výsledkami empirických výskumov.

vysoký rozpočtový deficit, resp. verejný dlh, a to formou rôznych opatrení v rámci fiškálnej politiky (napr. zmenou daní a zmenou výdavkových politík).²⁸⁰

Význam kvantifikácie efektov týchto opatrení má kľúčovú informačnú hodnotu pre tvorcov hospodárskej politiky najmä preto, že krátkodobé procyklické alebo anticyklické efekty zámerných opatrení môžu mať významný vplyv na dlhodobý rast ekonomiky a následne aj na vývoj príjmov vlády v budúcnosti.²⁸¹

Od zabudovaných stabilizátorov sa líšia tým, že sú prijímané jednorázovo, nepôsobia automaticky v ekonomike a predstavujú skôr korekčné reakcie vlády spravidla na nepriaznivý vývoj hospodárskeho cyklu. Nebyť týchto rozdielov a časového oneskorenia reakcií na zmeny v cyklickom vývoji ekonomiky, by sme mohli diskrétna opatrenia takisto považovať za zabudované stabilizátory.²⁸² Ich význam a intenzita uplatňovania vo fiškálnej politike narastá najmä v období hlbších a dlhších recesií, spojených s potrebou fiškálnej konsolidácie ako reakciou na rast verejného dlhu.

1.3 Veľkosť vlády

Veľkosť vlády, resp. veľkosť verejného sektora predstavuje mieru prerozdelenia zdrojov v ekonomike, pričom na jej výpočet sa najčastejšie používa ukazovateľ podielu verejných výdavkov na hrubom domácom produkte (výdavkový prístup). Ďalším spôsobom výpočtu veľkosti vlády predstavuje pomer verejných príjmov, resp. daňových príjmov na hrubom domácom produkte (príjmový prístup).

V tomto prípade sa jedná o tzv. *nepriamu stabilizáciu*, pretože existuje pozitívny korelačný vzťah medzi veľkosťou vlády a účinnosťou zabudovaných stabilizátorov. Tento vzťah avšak platí iba do určitej miery veľkosti vlády (pri veľkosti podielu verejných výdavkov na HDP vyššom ako 38%, vedie ďalšie zvyšovanie veľkosti vlády k nárastu cyklických výkyvov v ekonomike).²⁸³ Vzťahom medzi veľkosťou vlády a účinnosťou zabudovaných stabilizátorov sa taktiež zaberali aj *Baunsgaard T.* a *Symansky S.*, ktorí skúmali zvyšovanie účinnosti automatických stabilizátorov bez dodatočného zvyšovania veľkosti vlády.²⁸⁴

Medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou HDP existuje podľa väčšiny relevantných výskumov negatívna korelácia, pričom práve veľkosť vlády zmierňuje cyklické výkyvy ekonomiky a tým napomáha k jej stabilizácii. Za prelomovú štúdiu zaoberajúcou sa predmetnou problematikou možno považovať výskum *J. Galího* (1994)²⁸⁵, ktorí daný negatívny vzťah pozoroval na 22 krajinách OECD počas obdobia 1960 – 1990 s využitím *Real business cycle* (RBC) modelu, pričom tento vzťah empiricky potvrdil.

²⁸⁰ OCHOTNICKÝ, P. et al: *Analýza a prognóza vo financiách*. 1. vyd. Bratislava : Iura Edition, 2012. 190 s. ISBN 978-80-8078-484-3.

²⁸¹ tamže.

²⁸² BAUNSGAARD, T. – SYMANSKY, A. S. 2009. Automatic Fiscal Stabilizers. In *IMF Staff Position Note*. 2009

²⁸³ bližšie pozri SILGONER, M. A. – CRESPO-CUARESMA, J. – REITSHULER, G. 2003. The fiscal smile: The effectiveness and limits of fiscal stabilizers. In *IMF Working Papers*. No 03/182. 2003

²⁸⁴ bližšie pozri BAUNSGAARD, T. – SYMANSKY, A. S. 2009. Automatic Fiscal Stabilizers. In *IMF Staff Position Note*. 2009

²⁸⁵ GALÍ, J. Government size and macroeconomic stability. In *European Economic Review*. 1994. Vol. 38. pp. 117-132.

Na *J. Galího* nadviazali *Fatás A.* a *Mihov I.* (1999)²⁸⁶, ktorí rozšírili tento vzťah aj na regionálny aspekt (štáty USA), pričom dospeli k obdobným záverom ako *J. Galí*. Predmetnú negatívnu koreláciu medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou HDP vysvetlili prostredníctvom tzv. *kompenzačného efektu verejných výdavkov*. V štruktúre celkových výdavkov v ekonomike v čase recesie sú znížené súkromné výdavky kompenzované verejnými výdavkami, ktoré podliehajú nižšej fluktuácii počas striedania fáz ekonomického cyklu než je tomu pri súkromných výdavkoch.

1.4 Čerpanie prostriedkov zo štrukturálnych fondov EÚ

Hospodársky cyklus väčšiny ekonomík EÚ je synchronizovaný (po vstupe do eurozóny ešte viac) s hospodárskym cyklom krajín EMU (predovšetkým s Nemeckom). Avšak cyklické výkyvy niektorých – najmä malých otvorených ekonomík (predovšetkým SR) sú oveľa hlbšie. Po vzdaní sa tvorby nezávislej monetárnej politiky, sa hlavným stabilizačným mechanizmom stali zabudované stabilizátory. Využívanie expanzívnej fiškálnej politiky v čase recesie je do určitej miery obmedzené, nakoľko členské štáty EMU sú viazané dodržiavaním *Paktu Stability a Rastu*.

Členstvo krajiny v nadnárodnej organizácii alebo v zoskupení (napr. v Európskej únii) však môže – najmä v prípade vyššieho objemu zdrojov EÚ pre tzv. „čistých príjemcov“ viesť za určitých podmienok k stabilizácii ekonomického cyklu prostredníctvom aktívneho čerpania peňažných prostriedkov z rôznych fondov v rámci daného programovacieho obdobia, ktoré sú vyčlenené na jednotlivé operačné programy a priority.²⁸⁷

Štrukturálne fondy predstavujú nadnárodné verejné financie, pričom hlavnou myšlienkou stabilizačných efektov čerpania štrukturálnych fondov je, že verejný sektor je vo svojej podstate menej vystavený vplyvom hospodárskeho cyklu než súkromný sektor. V prípade ak sa zvýši podiel verejných výdavkov v kraji v dôsledku čerpania štrukturálnych fondov, zníži sa podiel volatilných súkromných výdavkov, čím sa dosiahne väčšia stabilita ekonomiky v kraji.

V závislosti od synchronizácie programových období s cyklickou pozíciou EÚ a jej jednotlivých členských krajín, môže mať aktívne čerpanie prostriedkov zo štrukturálnych fondov pritom procyklický alebo anticyklický charakter. Práve možnosť a aktivita čerpania prostriedkov môže predstavovať určitý typ exogénneho stabilizátora, ktorý má charakteristické vlastnosti zámerných opatrení. Pritom tieto opatrenia môžu byť prijímané na základe rozhodnutí predstaviteľov EÚ ohľadne smerovania a budúcnosti tohto spoločenstva, vrátane riešenia krízových, recesných, či post krízových stavov ekonomiky.

2. METODOLÓGIA ODHADU EFEKTOV AUTOMATICKEJ STABILIZÁCIE

Nasledujúca časť príspevku je venovaná spracovaniu jednak metodológie, ako základu pre odhad a identifikáciu stabilizačných, resp. destabilizačných efektov čerpania štrukturálnych fondov EÚ v jednotlivých ekonomikách, resp. regiónoch členských štátov EÚ. Následne

²⁸⁶ FATÁS A. MIHOV, I. Government size and automatic stabilizers: international and intranational evidence. 1999. Príspevok bol pripravený na konferenciu „Lessons from Intranational Economics for International Economics“.

²⁸⁷ OCHOTNICKÝ, P.: *Fiškálna udržateľnosť*. 1. vyd. Bratislava : IURA Edition, 2012. 133 s. ISBN 978-80-8078-538-3.

obsahuje základnú konštrukciu metodológie, pre odhad vplyvu tzv. „veľkosti vlády“ – národnej či regionálnej - na volatilitu outputu²⁸⁸.

Základným východiskom pre odhad vzťahu medzi fluktuáciami HDP a fluktuáciami štrukturálnych fondov EÚ predstavuje výpočet predmetných fluktuácií. Na tento účel je možné využiť *Hodrick-Prescottov filter*²⁸⁹, ktorý umožňuje ľubovoľný časový rad (y_t) rozdeliť na trendovú (g_t) a cyklickú zložku (e_t).

Odhad trendovej, poprípade cyklickej zložky môžeme zapísať v tvare

$$\min_{(y_t^*)} \{ \sum_{t=1}^T (y_t - y_t^*)^2 + \lambda \sum_{t=1}^T [(y_{t+1}^* - y_t^*) - (y_t^* - y_{t-1}^*)]^2 \} \quad (1)$$

Neodmysliteľnou súčasťou *Hodrick-Prescottovho filtra* je parameter λ , ktorý vyjadruje blízkosť trendovej zložky k skutočným hodnotám, pričom pre tento parameter bola určená hodnota 100, nakoľko boli využité údaje založené na ročnej báze.²⁹⁰ Následne veľkosť fluktuácie premennej v danom roku predstavuje podiel cyklickej zložky na skutočnej hodnote v danom roku.

Na určenie (de)stabilizačných efektov štrukturálnych fondov EÚ na vývoji HDP je vhodné využiť *panelovú kointegráciu*, ktorá určuje vzájomný vývoj oboch premenných v čase. Pred stanovením miery kointegrácie medzi oboma premennými je potrebné overenie *stacionarity* pri daných časových radoch (fluktuácie HDP a fluktuácie čerpania ŠF). Na overenie stacionarity môže slúžiť *Im-Pesaran-Shinov test* na určenie jednotkového koreňa²⁹¹, pričom tento test predpokladá, že pozorované časové obdobie a počet skúmaných jednotiek (v našom prípade krajiny, resp. regióny EÚ) sú fixné a nemenné. Východiskom pre overenie stacionarity časových radov v prípade tohto testu je konštrukcia *Dickey-Fullerových regresných rovníc* v tvare

$$\Delta y_{it} = \phi_i y_{it-1} + z_{it}' \gamma_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Nulovou hypotézou predstavuje fakt, že všetky panely obsahujú jednotkový koreň, pričom $\phi = 0$ pre všetky i . Alternatívnu hypotézu môžeme formulovať prostredníctvom skutočnosti, že určité panely sú stacionárne ($\phi \neq 0$).

²⁸⁸ Metodológie pre odhad efektov ďalších fiškálnych stabilizátorov obsahujú príspevky autorov tohto príspevku, resp. aj ďalšie publikácie v zozname literatúry.

²⁸⁹ bližšie pozri HODRICK, R. – PRESCOTT, E. C. 1997: Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation. In *Journal of Money, Credit and Banking*. 1997, Vol. 29, No. 1, pp. 1-16

²⁹⁰ pre parameter λ nie je presne stanovená hodnota, pretože viacerí ekonómovia sa rozchádzajú v názoroch ohľadom tejto problematiky

²⁹¹ bližšie pozri IM, K. S. – PESARAN M. H – SHIN Y. 2003. Testing for unit roots in heterogeneous panels. In *Journal of Econometrics*. 2003, Vol. 115, No. 1, pp. 53-74.

Pri samotnej panelovej kointegrácii možno využiť postup vychádzajúci z prístupu *Westerlund* (2007)²⁹², ktorý je založený na prijatí alebo odmietnutí nulovej hypotézy o neexistencii kointegrácie medzi premennými na základe modelu korekcie chyby. Základnú rovnicu na určenie existencie kointegrácie medzi premennými môžeme zapísať ako

$$\Delta y_{it} = \delta_i' d_t + \alpha_i y_{i,t-1} + \lambda_i' x_{i,t-1} + \sum_{j=0}^{p_i} \alpha_{ij} \Delta y_{i,t-j} + \sum_{j=-q_i}^{p_i} \gamma_{ij} \Delta x_{i,t-j} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Parameter α_i predstavuje rýchlosť, s akou systém opäť dosiahne rovnováhu, kde platí $y_{i,t-1} - \beta_i' x_{i,t-1}$ po určitom vplyve. V prípade ak $\alpha_i < 0$ medzi premennými y_{it} (v našom prípade fluktuácie HDP) a x_{it} (fluktuácie ŠF) existuje kointegračný vzťah²⁹³. Ak $\alpha_i = 0$, tak medzi danými premennými neexistuje kointegračný vzťah²⁹⁴ (nulová hypotéza).

*Panelový regresný model s náhodnými efektmi*²⁹⁵, ktorý predpokladá špecifickú náhodnú zložku pre každú prierezovú jednotku, v tvare

$$y_{it} = \alpha + \beta_1 x_{it1} + \beta_2 x_{it2} + \dots + \beta_k x_{itk} + v_{it} \quad (4)$$

môžeme aplikovať na kvantifikáciu stabilizačných efektov štrukturálnych fondov na fluktuáciách regionálnych HDP, pričom v_{it} predstavuje zloženú náhodnú zložku, ktorá vznikla zlúčením náhodnej zložky konkrétneho pozorovania v prierezovej jednotke u_{it} a náhodnej zložky špecifickej pre prierezovú jednotku ε_i . Tento vzťah môžeme zjednodušene zapísať ako

$$fluc_GDP = \alpha + \beta_1 ratio_SF_GE_{i1} + \dots + \beta_8 ratio_SF_GE_{i8} + u_{it} \quad \text{pre } i = 1, 2 \dots 8 \quad (5)$$

Obdobne postupujeme aj pri prešetrení vzťahu medzi veľkosťou regionálnej vlády a fluktuáciami HDP.

$$fluc_GDP = \alpha + \beta_1 gov_size_{i1} + \dots + \beta_8 gov_size_{i8} + u_{it} \quad \text{pre } i = 1, 2 \dots 8 \quad (6)$$

pričom i reprezentuje opäť krajinu, resp. regióny EÚ. V prípade stabilizačných efektov regionálnej vlády v ekonomike, by parameter *gov_size* (veľkosť vlády) nadobúdal negatívne

²⁹² bližšie pozri WESTERLUND, J. 2007. Testing for error correction in panel data. In *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 2007, Vol. 69, pp. 709-748. a PERSYN, D. – WESTERLUND, J. 2008. Error-correction-based cointegration tests for panel data. In *The Stata Journal*. 2008, Vol. 8, No. 2, pp. 232-241.

²⁹³ štrukturálne fondy by sa v tomto prípade pôsobili procyklicky

²⁹⁴ v tomto prípade by sa potvrdil anticyklický a stabilizačný efekt čerpania štrukturálnych fondov

²⁹⁵ bližšie pozri NOVÁK, P. Analýza panelových dat. In *Acta Oeconomica Pragensia*. 2007, Vol. 15, No.1, pp. 71-78. a LUKÁČIK, M. - LUKÁČIKOVÁ, A. - SZOMOLÁNYI, K. 2011. Panelové dáta v programe Gretl. Bratislava, 2011.

hodnoty. V opačnom prípade by mala veľkosť vlády procyklické účinky na ekonomiku krajov.

Na prepojenosť hospodárskych cyklov navzájom je možné využiť jednoduchú korelačnú analýzu, ktorý vyjadruje mieru závislosti medzi úrovňou HDP. Mieru závislosti môžeme zapísať vo forme

$$r = \frac{\sum x_{1t} - n\bar{x}_1}{\sqrt{(\sum x_{1t}^2 - n\bar{x}_1^2)(\sum y_{1t}^2 - n\bar{y}_1^2)}} \quad (7)$$

Záver

Predkladaný príspevok sa zaoberal východiskami a prístupmi k fiškálnej stabilizácii prostredníctvom alternatívnych nástrojov fiškálnej politiky. Členstvo v nadnárodných spoločenstvách, akým je aj Európska únia a možnosť aktívneho čerpania prostriedkov zo štrukturálnych fondov môže prinášať so sebou okrem iných výhod a za určitých podmienok aj stabilizačné efekty na členské štáty resp. ich regióny. stabilizačných efektov čerpania štrukturálnych fondov je, že verejný sektor je vo svojej podstate menej vystavený vplyvom hospodárskeho cyklu než súkromný sektor.

V prípade ak sa zvýši podiel verejných výdavkov v kraji v dôsledku čerpania štrukturálnych fondov, zníži sa podiel volatilných súkromných výdavkov, čím sa dosiahne väčšia stabilita ekonomiky. V závislosti od synchronizácie programových období s cyklickou pozíciou EÚ a jej jednotlivých členských krajín, môže mať aktívne čerpanie prostriedkov zo štrukturálnych fondov pritom procyklický alebo anticyklický charakter. Súčasne má aktívne čerpanie štrukturálnych fondov priamy a nepriamy vplyv na objem verejných výdavkov a ich prorastové efekty.

Prezentovaná metodológia pre kvantifikáciu vyššie uvedených efektov, a to s využitím ekonometrie a korelačnej analýzy, bola spracovaná za účelom ich ďalšieho empirického overenia, či už na vybraných krajinách EÚ, resp. v regiónoch SR.

Príspevok bol spracovaný ako súčasť projektu VEGA 1/0375/12 „Fiškálne stabilizátory a ich cyklické efekty v ekonomike SR a v jej regiónoch“

Použitá literatúra

- [1] BARREL et al. Fiscal Targets, Automatic Stabilisers and their Effects on Output. 2002. Dostupné na: <http://www.iseg.utl.pt/departamentos/economia/wp/wp052002.pdf>
- [2] BRUNILA et al. Fiscal Policy in Europe: How Effective Are Automatic Stabilisers? 2003. *Empirica*, No. 30. pp. 1-24. Kluwer Academic Publishers.
- [3] FATÁS A. MIHOV, I. Government size and automatic stabilizers: international and intranational evidence. 1999. Príspevok bol pripravený na konferenciu „Lessons from Intranational Economics for International Economics“.
- [4] FATÁS A. MIHOV, I. The Euro and Fiscal Policy. 2009. NBER Working Papers 14722, National Bureau of Economic Research, Inc.
- [5] FRANK, R. H. – BERNANKE, B. S. *Ekonomie*. Grada Publishing, Edice Profesional, 2003, Praha, s. 803. ISBN 80-247-0471-4.
- [6] GALÍ, J. Government size and macroeconomic stability. In *European Economic Review*. 1994. Vol. 38. pp. 117-132

-
- [7] GALÍ, J. – PEROTTI, R. Fiscal policy and monetary integration in Europe. 2003. Economic policy, Vol. 18, issue 37, p. 533-572.
- [8] HODRICK, R. – PRESCOTT, E. C. 1997: Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation. In *Journal of Money, Credit and Banking*. 1997, Vol. 29, No. 1, pp. 1-16
- [9] HOELLER et al. Overheating in Small Euro Area Economies: Should Fiscal Policy React? 2002. OECD Economics Department Working Paper No. 323.
- [10] IM, K. S. – PESARAN M. H – SHIN Y. 2003. Testing for unit roots in heterogeneous panels. In *Journal of Econometrics*. 2003, Vol. 115, No. 1, pp. 53-74
- [11] LUKÁČIK, M. - LUKÁČIKOVÁ, A. - SZOMOLÁNYI, K. 2011. Panelové dáta v programe Gretl. Bratislava, 2011.
- [12] NOVÁK, P. Analýza panelových dat. In *Acta Oeconomica Pragensia*. 2007, Vol. 15, No.1, pp. 71-78.
- [13] OCHOTNICKÝ, P. et al: *Analýza a prognóza vo financiách*. 1. vyd. Bratislava : Iura Edition, 2012. 190 s. ISBN 978-80-8078-484-3.
- [14] OCHOTNICKÝ, P. Daňový stabilizátor a hospodársky cyklus. In *Mena, bankovníctvo a finančné trhy*. 2009– Bratislava. ISBN 978-80-225-2863-4.
- [15] OCHOTNICKÝ, P. - ČAMBALOVÁ, A. - KÁČER, M.. Fiscal stabilizers in the Slovak Republic. In *Proceedings of Bratislava Economic Meeting 2010 International Scientific Conference*. Bratislava: EKONÓM, 2010. ISBN 978-80-225-2987-7.
- [16] OCHOTNICKÝ, P.: *Fiškálna udržateľnosť*. 1. vyd. Bratislava : IURA Edition, 2012. 133 s. ISBN 978-80-8078-538-3.
- [17] OCHOTNICKÝ, P. - ČAMBALOVÁ, A. - KÁČER, M.. Vplyv zabudovaných stabilizátorov na cyklické výkyvy ekonomiky SR. In *Management challenges in the 21st century : how to tackle the crisis: theory and practical experience = ako zvládnuť krízu: teória a praktické skúsenosti*. Trenčín : School of Management / Vysoká škola manažmentu v Trenčíne, 2010. ISBN 978-80-89306-08-4, s. 38-47.
- [18] PERSYN, D. – WESTERLUND, J. 2008. Error-correction-based cointegration tests for panel data. In *The Stata Journal*. 2008, Vol. 8, No. 2, pp. 232-241
- [19] SILGONER, M. A. – CRESPO-CUARESMA, J. – REITSHULER, G. 2003. The fiscal smile: The effectiveness and limits of fiscal stabilizers. In *IMF Working Papers*. No 03/182. 2003
- [20] van den NOORD. The Size and Role of Automatic Fiscal Stabilizers in the 1990s and Beyond. 2000. OECD Economics Department Working Papers, No. 230. OECD Publishing. Web: doi: 10.1787/816628410134
- [21] WESTERLUND, J. 2007. Testing for error correction in panel data. In *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 2007, Vol. 69, pp. 709-748

Contact Data

prof. Ing. Pavol OCHOTNICKÝ, CSc.
Department of Finance
Faculty of National Economy
University of Economics in Bratislava
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovak republic
email: pavol.ochotnicky@euba.sk

Contact Data

Ing. Matej BOÓR
Department of Finance
Faculty of National Economy
University of Economics in Bratislava
Dolnozemská cesta 1
852 35 Bratislava
Slovak republic
email: matej.boor@gmail.com

Contact Data

Ing. Valéria SZITÁSIOVÁ
Department of Public Administration and Regional Development
Faculty of National Economy
University of Economics in Bratislava
Dolnozemská cesta 1
852 35 Bratislava
Slovak republic
email: valeria.szitasiova@euba.sk

ANOMÁLIE V SPRÁVANÍ SA SPOTREBITEĽOV V OTÁZKACH POISTENIA ANOMALIES IN CONSUMERS' BEHAVIOR IN INSURANCE MATTERS

Tomáš Ondruška – Zuzana Brokešová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Takmer každé zo spotrebiteľských rozhodnutí je realizované v podmienkach rizika a neistoty. Medzi takéto rozhodnutia patria aj tie, ktoré sa týkajú kúpy poistenia, teda poistnej ochrany. Navyše v otázkach voľby poistného krytia sú prítomné rôzne vplyvy, ktoré významne ovplyvnia ich voľbu. Medzi tieto vplyvy možno zaradiť jednak biasy, ale aj emócie, či pohnutky, ktoré spôsobia nielen odklon od racionality, ale aj to, že spotrebiteľ sa správa inak, ako by sa od neho očakávalo. V príspevku sa snažíme poukázať na rôzne anomálie, ktoré spôsobujú zmeny v správaní sa spotrebiteľov, ako aj príčiny takéhoto správania. Tento empirický rámec zároveň predstavuje podklad pre realizáciu následného experimentálneho testovania.

Kľúčové slová – anomálie, dopyt po poistení, spotrebiteľ, poistenie

Abstract

Almost every consumer decision is made in conditions of risk and uncertainty. Such decisions include also those relating to the purchase of insurance protection. Moreover, there are more influences that significantly affect the choice of insurance cover. These impacts include biases, but also emotions and incentives that cause not only a deviation from rationality, but also that the consumer behaves differently than would be expected from him. In this paper we outline the various anomalies that cause changes in consumer behavior, as well as the causes of such behavior. The empirical framework is also the basis for the implementation of subsequent experimental testing.

Key words – anomalies, consumer, insurance, insurance demand

ÚVOD

Riziko a neistota sú prítomné pri takmer každom zo spotrebiteľských rozhodnutí. Či už sa jedná o kúpu tovarov bežnej spotreby alebo zložitejšie rozhodnutia týkajúce sa napríklad finančných produktov, vrátane poistenia. Rozhodovanie sa v otázkach potreby poistenia je navyše o to zložitejšie, že ide o abstraktnú službu, ktorej realizácia môže nastať aj v ďalekej budúcnosti. Spotrebiteľia si navyše nie sú plne vedomí svojho dopytu po poistení a poistný trh je predovšetkým trhom predávajúcich. Vzhľadom na špecifický charakter dopytu po poistení sú v správaní spotrebiteľov voľbe poistného krytia prítomné rôzne vplyvy, ktoré významne ovplyvnia ich voľbu. Medzi tieto vplyvy možno zaradiť jednak biasy ale aj emócie, či pohnutky, ktoré spôsobia nielen odklon od racionality, ale aj to, že spotrebiteľ sa správa inak, ako by sa od neho očakávalo. Navyše aj pre poisťovateľov, ktorí prognózujú správanie sa

spotrebiteľov s využitím klasických ekonomických prístupov je následne správanie sa klientov často záhadou. Tieto odchýlky od racionálneho správania sa označujú ako anomálie. Ich vysvetľovaním sa zaoberá oblasť ekonomickej vedy označovaná ako behaviorálna ekonómia, ktorá reflektuje okrem ekonomickej stránky veci aj pohľad psychológie v dôsledku čoho dokáže poskytnúť vysvetlenia mnohých neštandardných spôsobov správania sa spotrebiteľov.

V príspevku sa snažíme poukázať, tak na anomálie, ktoré spôsobujú zmeny v správaní sa spotrebiteľov, ako aj príčiny takéhoto správania. Tento empirický rámec zároveň predstavuje podklad pre realizáciu neskoršieho experimentálneho testovania.

Príspevok je výstupom riešenia grantovej úlohy VEGA MŠVVaŠ SR číslo 1/1122/11 s názvom *Perspektívy poistného trhu v Slovenskej republike v siločiarach civilizačných výziev*.

1. ANOMÁLIE NA STRANE DOPYTU PO POISTENÍ

Dopyt po poistení je v klasickej ekonomickej teórii chápaný najmä ako výsledok prítomnosti averzie voči riziku. Základným predpokladom tohto prístupu je fakt, že jednotlivci sa pri svojich rozhodnutiach o kúpe poistenia rozhodujú racionálne s ohľadom na maximalizáciu svojej užitočnosti. A hoci tento prístup vo všeobecnosti vysvetľuje správanie sa spotrebiteľov poistenia. V bežnom živote boli pozorované viaceré odchýlky – anomálie.

Ich výskumu je však aj v súčasnosti venovaná len okrajová pozornosť. Medzi najčastejšie skúmané otázky patria racionálnej voľbe spotrebiteľa v otázkach poistenia²⁹⁶, optimálnej voľbe poistného krytia²⁹⁷, úlohám vplyve rôznych faktorov, ktoré ovplyvňujú jednotlivcov, ako napríklad emócie²⁹⁸, úzkosť²⁹⁹, strach³⁰⁰, tendencia prisudzovať väčšie hodnoty stratám ako ziskom³⁰¹, či sklonu jednotlivcov zachovať si status quo pri rozhodovaní³⁰².

Komplexný pohľad na problematiku prítomností anomálií na strane dopytu a ponuky sa venovali predovšetkým autori Kunreuther, Schoemaker, Pauly a neskôr aj McMorro³⁰³. Svoj

²⁹⁶ Pozri napríklad: WATT, R. - VÁZQUEZ, F. J. - MORENO, I. 2001. An Experiment on Rational Insurance Decisions. In *Theory and Decision*, 2001, 51 (2): 247-96.

²⁹⁷ Pozri: SUNG, K.C.J. - YAM, S.C.P. - YUNG, S.P. - ZHOU, J.H. 2011. Behavioral Optimal Insurance. In *Insurance: Mathematics and Economics*, 2011, 49, issue 3, s. 418-428.

²⁹⁸ Napríklad výskumy: SLOVIC, P. - FINUCANE, E. - PETERS, D. - MACGREGOR, R. 2002. The Affect Heuristic. In: Gilovich, T., Griffin, D. & Kahneman, D. (eds.), *Intuitive Judgment: Heuristics and Biases*. Boston: Cambridge University Press, s. 397-420; LOEWENSTEIN, G. - WEBER, E. - HSEE, C. - WELCH, E. 2001. Risk as Feelings. In *Psychological Bulletin*, 127(2), s. 267-286.

²⁹⁹ Pozri tiež: VÄSTFJÄLL, D. - PETERS, E. - SLOVIC, P. 2008. Affect, Risk Perception And Future Optimism After The Tsunami Disaster. In *Judgment and Decision Making*, 2008, 3(1), s. 64-72.

³⁰⁰ LERNER, J. S. - GONZALEZ, R. M. - SMALL, D. A. - FISCHHOFF, B. 2003. Effects Of Fear And Anger On Perceived Risks Of Terrorism: A National Field Experiment. In *Psychological Science*, 2003, 14(2), s. 144-150.

³⁰¹ Ako základný poznatok s ktorým prišla prospektová teória. Pozri viac: KAHNEMAN, D. - TVERSKY, A. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk. In *Econometrica*, Vol. 47.

³⁰² KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M.V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: improving decisions in the most misunderstood industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. xii, 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

³⁰³ Ide napríklad o štúdie ako: SCHOEMAKER, P. J. H. - KUNREUTHER, H. C. An Experimental Study of Insurance Decisions. In: *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 46, No. 4 (Dec., 1979), pp. 603-618; KUNREUTHER, H. - PAULY, M. Insurance Decision-Making and Market Behavior. In *Foundations and Trends in Microeconomics*, Vol. 1, No 2 (2005) 63-127; a ucelenú publikáciu KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M.V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: improving decisions in the most misunderstood industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. xii, 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

výskum orientovali na jednoznačné vymedzenie najčastejších anomálií v správaní sa spotrebiteľov, ako aj na identifikáciu možných príčiny takéhoto správania. Anomáliám na strane dopytu sa venoval aj Schwarcz³⁰⁴, ktorý rovnako ako predchádzajúci autori poukázal na príčiny vzniku anomálií v podmienkach liberálneho paternalizmu.

Na základe predchádzajúceho je vo všeobecnosti možné klasifikovať tri základné kategórie anomálií v dopyte po poistení, a to:

- neprimeraný dopyt pri primeranom poistnom (nedostatočný dopyt);
- vysoký dopyt pri neprimeranom poistnom (nadmerný dopyt);
- uzatvorenie poistenia so zlou poistnou sumou, či zlým poistným krytím.³⁰⁵

V ďalšej časti príspevku vysvetlíme osem najčastejšie sledovaných anomálií, ktoré vznikajú pri uzatváraní poistenia na strane dopytu.

1.1 Podcenenie ochrany pred udalosťami s nízkou pravdepodobnosťou vzniku a vysokými škodami

Kúpa poistenia, ktoré chráni pred finančnými následkami vzniku relatívne zriedkavých udalostí, pri ktorých však môžu nastať vysoké straty patrí medzi najviac podceňované rozhodnutia väčšiny populácie. Množstvo ľudí teda zanedbá kúpu poistenia, ktoré chráni pred relatívne zriedkavými udalosťami s vysokými stratami za trhové poistné, kým nie sú k tomu donútení.³⁰⁶ Môže sa napríklad jednať o povinnosť uzatvoriť zmluvu o životnom poistení pri hypotekárnych úveroch. Hoci je pravdepodobnosť vzniku takejto udalosti pre jednotlivca veľmi malá, fond zinkasovaného poistného za skupinou jednotlivcov pre takýto typ udalostí je veľký. Obete podobných udalostí sa tak vďaka poisteniu môžu jednoducho vrátiť k svojmu životnému štandardu ale môžu tiež odvrátiť ďalšie súvisiace problémy. Riziko môže byť vďaka veľkému počtu jednotlivcov na konkrétnu škodovú udalosť dobre rozložené.³⁰⁷ Práve nízka pravdepodobnosť znamená, že poistné, ktoré je platené za krytie takýchto rizík nie je pre jednotlivca vysoké s ohľadom na potenciálne vysoké škody, ktoré môžu nastať.

Tento typ anomálie možno zaradiť do prvej skupiny, ktoré sme si vymedzili, teda dopyt je v tomto prípade nedostatočný. Dôvodom takéhoto konania môže byť aj skutočnosť, že jednotlivci sa spoliehajú na pomoc okolia, predovšetkým štátu. Očakávajú, že v prípade vzniku mimoriadnej udalosti im bude vyplatená určitá náhrada zo štátneho rozpočtu (napr. v prípade povodní). Nie vždy sa ale takého náhrady vyplácajú z verejných zdrojov a keď sa aj vyplácajú, tak v nedostatočnej výške. V tomto prípade je teda veľmi vhodné uzavrieť poistenie.

³⁰⁴ SCHWARCZ, D. 2010. Insurance Demand Anomalies and Regulation. In *Journal Of Consumer Affairs*, 2010, 44, 3, s. 557-577.

³⁰⁵ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M.V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: improving decisions in the most misunderstood industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. xii, 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

³⁰⁶ SLOVIC, P. - FISCHHOFF, B. - LICHTENSTEIN, S. - CORRIGAN, B. - COMBS, B. Preference for Insuring against Probable Small Losses: Insurance Implications. In *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 44, No. 2 (Jun., 1977), pp. 237-258.

³⁰⁷ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M.V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: improving decisions in the most misunderstood industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. xii, 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

1.2 Uzatvorenie poistenia po vzniku katastrofy

Jednotlivci často premýšľajú o uzavretí poistenia až po tom, čo v ich okolí vznikne katastrofická udalosť a to aj napriek tomu, že sa poistné po vzniku nejakej katastrofy zvyčajne zvýši.³⁰⁸ Takýto typ správania je vedecky dokázaný.³⁰⁹ Táto anomália dopytu je ukážkou nadmerného dopytu.

Opäť sú dva možné scenáre takéhoto iracionálneho konania jednotlivcov. Jednak katastrofická udalosť môže poznačiť myslenie jednotlivcov vzhľadom na možné biasy, vďaka čomu majú pocit, že pravdepodobnosť, že sa niečo podobné udeje v budúcnosti je vysoká, hoci napríklad seizmológovia zistili, že pravdepodobnosť vzniku zemetrasenia na rovnakom mieste je nižšia, ako v prvom prípade.³¹⁰ Na druhej strane sa jednotlivci zameriavajú aj na upokojenie svojich vypätých emócií vyplývajúcich z obáv pred následkami budúcej katastrofy.

1.3 Zrušenie poistenia v prípade, že nedôjde k poistnej udalosti

Po tom, ako jednotlivci platia za poistné niekoľko rokov a v priebehu tohto obdobia nedošlo k poistnej udalosti, sa množstvo z nich sa rozhodne pre ukončenie poistného krytia. Tento jav je typický napríklad pre poistenie pred povodňami, hoci v našich podmienkach je častým javom aj odkup životných poistení.

Jednou z možných príčin takéhoto konania môže byť aj skreslená predstava spotrebiteľov, ktorí poistenie berú aj ako krátkodobú investíciu.³¹¹ V prípade, že im nie je vyplatené poistné plnenie berú takúto investíciu ako „nevýhodnú“, či dokonca ako stratu peňazí a radšej sa rozhodnú poistenie zrušiť. Dôvodom konania môže byť aj klamlivé presvedčenie, že nakoľko nedošlo niekoľko rokov k poistnému plneniu, pravdepodobnosť vzniku nepriaznivej udalosti, ktorá je krytá poistením sa znížila.

1.4 Voľba poistení s možnosťou vrátenia peňazí

Táto anomália nie je v podmienkach slovenského poistného trhu až tak rozšírená ako v zahraničí. Zmysel poistenia s možnosťou vrátenia peňazí spočíva vo vrátení určitej časti zaplatenej vo forme poistného v prípade, že nevznikne poistná udalosť.³¹² Realizované

³⁰⁸ Napríklad štúdia ukázala, že v období po zemetrasení v kalifornskej oblasti sa zvýšil záujem o uzatvorenie poistenia. A to nehovoríme o bezprostrednom náraste. Prieskum ukázal, že 4 roky po zemetrasení predstavoval nárast počtu poistení až o 72% v porovnaní s obdobím pred zemetrasením. Podľa: PALM, R. 1995. *Earthquake Insurance: A Longitudinal Study of California Homeowners*. Boulder: Westview Press. 1995. ISBN 0-8133-8898-8.

³⁰⁹ Napríklad štúdia ukázala, že v období po zemetrasení v kalifornskej oblasti sa zvýšil záujem o uzatvorenie poistenia. A to nehovoríme o bezprostrednom náraste. Prieskum ukázal, že 4 roky po zemetrasení predstavoval nárast počtu poistení až o 72% v porovnaní s obdobím pred zemetrasením. Podľa: PALM, R. 1995. *Earthquake Insurance: A Longitudinal Study of California Homeowners*. Boulder: Westview Press. 1995. ISBN 0-8133-8898-8.

³¹⁰ KUNREUTHER, H. – PAULY, M. Insurance Decision-Making and Market Behavior. In *Foundations and Trends in Microeconomics*, Vol. 1, No 2 (2005) 63–127.

³¹¹ KUNREUTHER, H. et al. 1978. *Disaster Insurance Protection: Public Policy Lessons*. New York: John Wiley & Sons. 1978. ISBN 978-0-471-03259-5.

³¹² KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M.V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: improving decisions in the most misunderstood industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. xii, 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

experimenty³¹³ ukázali, že jednotlivci vo väčšej miere uprednostnili poistenie, ktoré malo takúto klauzulu, hoci v porovnaní s rovnakým typom poistenia bez tejto vymoženosti bolo menej výhodné. Jednotlivci si neuvedomili, že v prípade, že budúca hodnota čiastky, ktorú mohli získať späť zodpovedala jej súčasnej hodnote, prišli o úrok, ktorý by im na trhu patrilo. Túto iracionalitu je možné dokázať pomocou teoretických východísk, ktoré sme spomenuli v predchádzajúcich častiach.

1.5 Preferencia nízkych spoluúčastí

Poistenie je možné v niektorých prípadoch uzavrieť aj so spoluúčasťou poisteného. Niektoré poistné krytia sú ponúkané s možnosťou voľby vyššej spoluúčasti pri nižšom poistnom. Škody do výšky spoluúčasti sú vylúčené z poistného plnenia a tak ich znáša jednotlivec sám. Osoby, ktoré si volia nižšie hodnoty spoluúčasti pri poistení tým preplácajú na poistnom za škody, ktoré sú malé a dokážu ich vykryť z vlastných zdrojov.³¹⁴ To je príkladom tretieho typu anomálie – uzavretie poistenia s neadekvátnym krytím.

Aj napriek tomu sú nízke hodnoty spoluúčasti populárne, keďže o najnižšie hodnoty spoluúčasti je najväčší záujem. Hoci nemusí byť nízka spoluúčasť ekonomicky výhodná, či v súlade s maximalizáciou úžitku, spotrebiteľia však často do úvahy berú, že v prípade vzniku škodovej udalosti neutrpia len finančné ujmy, či škodu na majetku.³¹⁵ Ujmy môžu byť aj iného charakteru, ako napríklad emočné vypätie, či strata času pri vybavovaní nevyhnutných záležitostí. Spotrebiteľia tak radšej prenesú celé finančné bremeno na poisťovňu, keďže sami budú znášať škody nefinančného charakteru. V prenesenom význame tieto ujmy môžeme označiť ako určitú nefinančnú nepoistiteľnú „spoluúčasť“, ktorú znáša poistený výhradne sám. Na základe toho nemajú spotrebiteľia záujem o vyššiu spoluúčasť pri poistení, keďže majú možnosť voľby širšieho krytia zo strany poisťovne (t.j. bez spoluúčasti alebo s minimálnou spoluúčasťou).

1.6 Vplyv emócií pri uzatváraní poistenia a rozhodnutí o hlásení poistnej udalosti

Emócie zohrávajú dôležitú úlohu v každodennom živote jednotlivcov. Poistenie nie je výnimka. V prípade vzniku poistnej udalosti jednotlivci venujú ďaleko viac času vybavovaniu poistnej udalosti v prípade krádeže, či zničenia drahocenného predmetu v porovnaní s predmetom, ktorý pre nich nie je až taký dôležitý, ale jeho hodnota je rovnaká.³¹⁶ Ide tak o určitý predmet ku ktorému majú určitý citový vzťah (napríklad nejaký umelecký predmet, spomienka, či výnimočná vec).

Rovnako ide z pohľadu jednotlivcov aj o zvýšený záujem o poistné krytie, a to najmä z dôvodu zabezpečenia „pokoja na duši“, keď poistenie vystupuje ako „forma útechy“ v prípade straty. S rastom významu a náklonnosti k určitému predmetu, či majetku rastie aj

³¹³ Napríklad: JOHNSON, E. - HERSHEY, J. - MESZAROS, J. – KUNREUTHE, H. 1993. Framing, Probability Distortions, and Insurance Decisions. In: *Journal of Risk and Uncertainty*, 1993, Vol. 7, pp. 35–51.

³¹⁴ KUNREUTHER, H. – PAULY, M. Insurance Decision-Making and Market Behavior. In *Foundations and Trends in Microeconomics*, Vol. 1, No 2 (2005) 63–127.

³¹⁵ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M.V. - MCMORROW, S. 2013. Insurance and Behavioral Economics: improving decisions in the most misunderstood industry. New York: Cambridge University Press, 2013. xii, 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

³¹⁶ KUNREUTHER, H. – PAULY, M. Insurance Decision-Making and Market Behavior. In *Foundations and Trends in Microeconomics*, Vol. 1, No 2 (2005) 63–127.

úžitok, ktorý plynie jednotlivcom z uzavretia poistenia.³¹⁷ Jednotlivci, tak poistenie neuprednostňujú z dôvodu finančného zabezpečenia sa, ale práve z dôvodu zmiernenia svojho pocitu úzkosti v prípade straty danej veci.

1.7 Neochota hlásiť malé poistné udalosti nad hranicou spoluúčasti

Aj napriek uzavretému poisteniu sú ľudia v niektorých prípadoch neochotní nahlásiť poisťovní poistné udalosti a to v prípade, že sú škody malého rozsahu, tesne nad hranicou spoluúčasti.³¹⁸ Dôvodom tejto vyššej „pseudo spoluúčasti“ je strach, či už odôvodnený alebo nie, že v budúcnosti vzrastie poistné, ak klient nahlási poisťovní udalosť. Jednotlivci berú pri takomto konaní do úvahy aj ďalšie skutočnosti. Posudzujú, či im stojí prípadná suma, ktorú by dostali z poistného plnenia za vynaloženú námahu, čas a starosti. A v konečnom dôsledku, či budú riskovať to, že by v budúcnosti mohlo vzrásť poistné o vyššiu hodnotu, ako by bolo prípadné plnenie. Samozrejme, takéto správanie nie je úplne štandardné, nakoľko poistení zbytočne platia za poistnú ochranu, ktorú nevyužívajú v plnej miere, t.j. takej, ktorá odráža reálne platené poistné. Za zváženie stojí možnosť zvýšenia výšky spoluúčasti, čím by sa dosiahol rovnaký efekt (teda klient sa podieľa vyššou mierou na škode) a navyše poistné, ktoré by pri takejto spoluúčasti platil by bolo nižšie.

1.8 Status Quo biasy

Tento druh anomálie súvisí viac-menej s ľudskou pohodlnosťou. O tomto druhu anomálie môžeme hovoriť vtedy, keď dôjde k zmene poistných podmienok tak, že spotrebiteľ má namiesto niektorej pôvodnej klauzuly určitého produktu na výber viac možností (aj vrátane pôvodnej). Status quo biasy sú príčinou toho, že jednotlivci uprednostnia pôvodný variant produktu v porovnaní s novým, aj keď by bol pre nich výhodnejší.³¹⁹ Spotrebiteľia často volia východiskovú možnosť, prípadne takú, ktorá od nich nevyžaduje dodatočnú námahu na rozhodnutie. Poukázal na to vo svojich experimentoch aj Dan Ariely.³²⁰ Jednoducho neuvažujú o novej možnosti a volia tú, ktorá je pre nich východisková. Napríklad z dôvodu zmeny v legislatíve boli v dvoch rôznych štátoch aplikované rozšírené možnosti žaloby za ujmu v poistení motorových vozidiel. V jednom prípade spočívala alternatíva v poistnom krytí vo voľbe limitovanej možnosti na žalobu pri nižšom poistnom, v druhom naopak. Výsledkom bolo, že drvivá väčšina klientov si ponechala poistenie s pôvodnou alternatívou krytia.³²¹

³¹⁷ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M.V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: improving decisions in the most misunderstood industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. xii, 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

³¹⁸ BRAUN, M. – MUERMANN, A. The Impact of Regret on The Demand For Insurance. In *Journal of Risk and Insurance*, 2004, Vol. 71, p. 737–767.

³¹⁹ KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M.V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: improving decisions in the most misunderstood industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. xii, 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.

³²⁰ ARIELY, D. 2010. *The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home*. London: HarperCollins. 2010. ISBN: 978-0-00-735478-8.

³²¹ JOHNSON, E. J. et al. 1993. Framing, Probability Distortions and Insurance Decisions. In: *Journal of Risk and Uncertainty*. 1993, 7, pp. 35-51.

ZÁVER

V príspevku sme poukázali na rôzne anomálie respektíve formy odklonu od racionality v správaní sa spotrebiteľov na poistnom trhu. Na viaceré zo spomínaných anomálií na strane dopytu je možné sa pozrieť z dvoch strán. Jednak zo strany spotrebiteľa, ktorý uzatvára poistenie a je mu poskytovaná poistná ochrana, ako aj zo strany poisťovateľa, ktorý túto ochranu poskytuje. Otázkou však ostáva, do akej miery z týchto anomálií profituje samotný poisťovateľ. Totiž, v prípade, že je poistenie vplyvom niektorej z anomálií pre jednotlivca nevýhodné, pre poisťovateľa tým vzniká priestor na zvýhodnenie na úkor spotrebiteľa. Poisťovatelia by sa však nemali obmedziť len na záujem o dosiahnutie výhody na úkor spotrebiteľa. Práve odvetvie poisťovníctva je citlivým odvetvím a vo všeobecnosti panuje medzi spotrebiteľmi nedôvera voči poisťovacím spoločnostiam. Je možné, že určitú úlohu v tomto „naštrbenom vzťahu“ zohrávajú aj anomálie v správaní. Práve výskum oblastí, ktorým spotrebiteľia nie úplne dobre rozumejú (čoho dôkazom sú aj prítomné anomálie na strane dopytu) a ich následné vzdelávanie môže túto dôveru zvýšiť. Lepšie pochopenie pohnútok a potrieb spotrebiteľov je tak v záujme všetkých subjektov ponúkajúcich poistnú ochranu. I keď množstvo emočných biasov, či anomálií, ktoré ovplyvňujú stranu dopytu nie je možné úplne eliminovať, ich lepšie poznanie môže pomôcť k rovnováhe na poistnom trhu. V konečnom dôsledku nie je sledovanie dopytu len v záujme poisťovateľov, ale aj samotných spotrebiteľov, ktorí tak môžu dostať nielen produkt, ktorý je pre nich výhodný a plne zodpovedá ich požiadavkám, ale aj informácie o produktoch, ktorým úplne rozumejú.

Dopyt na poistnom trhu, ktorý je reprezentovaný spotrebiteľmi predstavuje potenciál na ďalší výskum. Tento empirický rámec bude následne podkladom na experimentálne testovanie, ktoré sa chystáme zrealizovať v budúcnosti. Bude teda zaujímavé zistiť, ako sa s rôznym typom anomálií vysporadúvajú spotrebiteľia v podmienkach slovenského poistného trhu.

Použitá literatúra

- [1] ARIELY, D. 2010. *The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home*. London: HarperCollins. 2010. ISBN: 978-0-00-735478-8.
- [2] BRAUN, M. – MUERMANN, A. The Impact of Regret on The Demand For Insurance. In *Journal of Risk and Insurance*, 2004, Vol. 71, p. 737–767.
- [3] JOHNSON, E. - HERSHEY, J. - MESZAROS, J. – KUNREUTHE, H. 1993. Framing, Probability Distortions, and Insurance Decisions. In: *Journal of Risk and Uncertainty*, 1993, Vol. 7, pp. 35–51.
- [4] KAHNEMAN, D. - TVERSKY, A. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk. In *Econometrica*, 1979, Vol. 47.
- [5] KUNREUTHER, H. – PAULY, M. Insurance Decision-Making and Market Behavior. In *Foundations and Trends in Microeconomics*, Vol. 1, No 2 (2005) 63–127.
- [6] KUNREUTHER, H. C. - PAULY, M.V. - MCMORROW, S. 2013. *Insurance and Behavioral Economics: improving decisions in the most misunderstood industry*. New York: Cambridge University Press, 2013. xii, 329 s. ISBN 978-0-521-60826-8.
- [7] KUNREUTHER, H. - GINSBERG, R. - MILLER, L. - SAGI, P. - SLOVIC, P. - BORKAN, B. - KATZ, N. 1978. *Disaster Insurance Protection: Public Policy Lessons*. New York: John Wiley & Sons. 1978. ISBN 978-0-471-03259-5.
- [8] LERNER, J. S. - GONZALEZ, R. M. - SMALL, D. A. - FISCHHOFF, B. 2003. Effects Of Fear And Anger On Perceived Risks Of Terrorism: A National Field Experiment. In *Psychological Science*, 2003, 14(2), s. 144–150.

-
- [9] LOEWENSTEIN, G. - WEBER, E. - HSEE, C. - WELCH, E. 2001. Risk as Feelings, In *Psychological Bulletin*, 127(2), s. 267–286.
- [10] PALM, R. 1995. *Earthquake Insurance: A Longitudinal Study of California Homeowners*. Boulder: Westview Press. 1995. ISBN 0-8133-8898-8.
- [11] SCHWARCZ, D. 2010. Insurance Demand Anomalies and Regulation. In *Journal of Consumer Affairs*, 2010, 44, 3, s. 557-577.
- [12] SCHOEMAKER, P. J. H. – KUNREUTHER, H. C. An Experimental Study of Insurance Decisions. In: *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 46, No. 4 (Dec., 1979), pp. 603-618.
- [13] SLOVIC, P. - FINUCANE, E. - PETERS, D. - MACGREGOR, R. 2002. The Affect Heuristic. In: Gilovich, T., Griffin, D. & Kahneman, D. (eds.), *Intuitive Judgment: Heuristics and Biases*. Boston: Cambridge University Press, s. 397–420.
- [14] SLOVIC, P. - FISCHHOFF, B. - LICHTENSTEIN, S. – CORRIGAN, B. – COMBS, B. Preference for Insuring against Probable Small Losses: Insurance Implications. In *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 44, No. 2 (Jun., 1977), pp. 237-258.
- [15] SUNG, K.C.J. - YAM, S.C.P. - YUNG, S.P. - ZHOU, J.H. 2011. Behavioral Optimal Insurance. In *Insurance: Mathematics and Economics*, 2011, 49, issue 3, s. 418-428.
- [16] VÄSTFJÄLL, D. - PETERS, E. - SLOVIC, P. 2008. Affect, Risk Perception And Future Optimism After The Tsunami Disaster. In *Judgment and Decision Making*, 2008, 3(1), s. 64–72.
- [17] WATT, R. - VÁZQUEZ, F. J. – MORENO, I. 2001. An Experiment on Rational Insurance Decisions. In *Theory and Decision*, 2001, 51 (2): 247-96.

Kontaktné údaje

Ing. Tomáš ONDRUŠKA
Katedra poisťovníctva
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovensko
email: tomas.ondruska@euba.sk

Ing. Zuzana BROKEŠOVÁ, PhD.
Katedra poisťovníctva
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovensko
email: zuzana.brokesova@euba.sk

RIZIKO V POISTENÍ – TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ

RISK IN INSURANCE – THEORETICAL BACKGROUND³²²

Erika Pastoráková
Ekonomická univerzita v Bratislave

Zuzana Brokešová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

V bežnej terminológii sa pod pojmom riziko spravidla rozumie možnosť vzniku odchýlky medzi skutočným a očakávaným vývojom. Táto odchýlka môže byť tak pozitívna ako aj negatívna (napríklad vo forme straty alebo výhry). Z hľadiska poistenia sa však k pojmu riziko pristupuje najmä v „negatívnom“ zmysle a takto chápané riziko obnáša preto iba možnosť vzniku nepriaznivých udalostí. Napriek tomu, že riziko je jedným z kľúčových elementov poistenia, doteraz nedošlo k pojmovej zhode v definovaní rizika pre potreby poistenia. Treba však súčasne priznať, že spoločnými prvkami všetkých definícií je prítomnosť pojmov neurčitosť a strata. Cieľom príspevku je teoretické vymedzenie pojmu riziko, a to vždy z hľadiska rôznorodých prístupov k tomuto pojmu, jeho klasifikácia súvisiaca s oblasťou poistenia a opis vývoja rizík s akcentom na ich postavenie v poistení.

Kľúčové slová – riziko, neistota, poistenie, klasifikácia rizík

Abstract

The uncertainty of the future and various risks threaten life, property and liability assets are a constant part of every individual's life. As a loss aversion is the dominant type of individuals behaviour, the result of this situation is the emergence and existence of insurance as a way to reduce the financial consequences of the risk occurrence. Risk is, therefore, an essential trade element of insurance industry and it represents a key category in insurance praxis and theory. However, the concept of risk is not clearly defined. The paper is a theoretical definition of risk in terms of approaches to this concept, the classification and development with emphasis on its role in insurance.

Key words – risk, uncertainty, insurance, risk classification

ÚVOD

Neistota z budúcnosti a rôznorodé riziká ohrozujúce život, majetok a zodpovednosť, sú neustálou súčasťou života každého človeka. A keďže averzia voči strate je dominujúcim

³²² Príspevok je výstupom výskumného projektu VEGA číslo 1/1122/11 s názvom Perspektívy poistného trhu v Slovenskej republike v siločiarach civilizačných výziev, riešeného na Katedre poisťovníctva na Národohospodárskej fakulte Ekonomickej univerzity v Bratislave.

typom správania sa jednotlivcov³²³, výsledkom tohto stavu je vznik a existencia poistenia ako spôsobu na znižovanie finančných následkov prejavov rizika. Riziko predstavuje základný obchodný artikel poisťovní a z hľadiska poisťovníctva sa jedná o kľúčovú kategóriu. Pojem riziko však nie je tak jednoznačnou kategóriou. Využívanie ako aj prístupy a klasifikácia tohto pojmu sa v teórii líšia „od autora k autorovi“. Významný vplyv na to má aj dynamický charakter samotného pojmu. V prvopočiatkoch bolo riziko vnímané ako prírodná udalosť, ako napríklad búrka a povodeň alebo ako niečo, čoho pôvodcom je „príroda“, napríklad smrť, choroba (aj vo forme epidémie), či postihnutie. Koncom osemnásteho storočia sa vnímanie rizika rozšírilo, najmä v dôsledku novej vedeckej paradigmy vedenej rozvojom matematickej vedy vo forme matematických pravdepodobností. Riziko ako pojem už nebol ďalej exkluzívne využívaný iba pre prírodné javy, pretože sa mu priradili aj dôsledky správania sa ľudí v spoločnosti.³²⁴

Cieľom príspevku je teoretické vymedzenie pojmu riziko, a to vždy z hľadiska rôznorodých prístupov k tomuto pojmu, jeho klasifikácia súvisiaca s oblasťou poistenia a opis vývoja rizík s akcentom na ich postavenie v poistení.

1. VYMEDZENIE POJMU RIZIKO V POISTENÍ

V bežnej terminológii sa pod pojmom riziko spravidla rozumie možnosť vzniku odchýlky medzi skutočným a očakávaným vývojom. Táto odchýlka môže byť tak pozitívna ako aj negatívna (napríklad vo forme straty alebo výhry). Z hľadiska poistenia sa však k pojmu riziko pristupuje najmä v negatívnom zmysle a takto chápané riziko obnáša preto iba možnosť vzniku nepriaznivých udalostí.

Hoci doteraz nedošlo k pojmovej zhode v definovaní rizika pre potreby poistenia, spoločnými prvkami všetkých definícií je prítomnosť pojmov neurčitost' a strata. Element neurčitého výsledku je implicitnou súčasťou všetkých definícií rizika. Ak teda povieme, že existuje riziko, potom musia byť reálne aspoň dva možné situácie, ktoré by mohli nastať. Pričom ak o nejakej situácii vieme, že s určitosťou nastane, a aj v prípade, že prinesie negatívnu udalosť, či stratu, nemožno ju považovať za riziko. Druhou súčasťou definícií rizika je, že aspoň jeden z možných výsledkov je nežiaduci a prinesie stratu. V tomto kontexte rozumieme pod pojmom strata všeobecne chápaný význam, tzn., možnosť stratiť niečo čo vlastnime, alebo možnosť získať menej, ako by bolo možné (napr. stratiť časť úrody). Pre potreby nášho príspevku budeme definovať riziko s využitím oboch elementov.

Riziko predstavuje súhrn okolností, v ktorých existuje možnosť vzniku negatívnej odchýlky od očakávaného alebo želaného stavu. Všimnime si, že v definícii rezonuje podmienka reálneho sveta, tzn. že ide o situácie vznikajúce ako kombinácia niekoľkých okolností prostredia. Dôležitý je aj fakt, že v tejto kombinácii podmienok vzniká možnosť straty, resp. negatívneho vývoja. Pritom, ak hovoríme že udalosť je možná, máme na mysli, že má pravdepodobnosť vzniku medzi nulou a jedna. A podstatná je aj časť definície rizika hovoriaca o negatívnej odchýlke, či strate, vznikajúcej ako výsledok reálneho vývoja v porovnaní s očakávaným alebo želaným predpokladom. Ak napríklad vlastnime byt alebo dom a dúfame, že nevyhorí. Rovnako aj má poľnohospodár očakávania týkajúce sa množstva úrody v závislosti od rozlohy a druhu pestovanej plodiny, ktoré sa však vzhľadom na krupobitie, sucho alebo iné okolnosti nemusia naplniť.

³²³ Podľa BROOKS, P. – ZANK, H.: Loss Averse Behavior. In The Journal of Risk and Uncertainty. ISSN 0895-5646, 2005, roč. 31, č. 3, s. 301–325.

³²⁴ POWELL, J. L: Ageing in the 'Risk Society'. In International Journal of Sociology and Social Policy, roč. 25, č. 8, 2005, str. 75-76.

2. VZŤAH POJMOV RIZIKO A NEISTOTA

Vzhľadom na to, že neistota ako pojem je často používaný v súvislosti s pojmom riziko (dokonca sa tieto pojmy niekedy až nesprávne zamieňajú), považujeme pri rozprave o definovaní rizika z pohľadu poisťovníctva za vhodné či priam nevyhnuté vysvetliť ich vzájomný vzťah a podstatu.

Najširšie chápanie pojmu neistota sa odvíja od vnímania situácie ako javu obsahujúceho pochybnosti do tej miery, že v dôsledku nedostatku poznatkov a vedomostí nedokážeme vyjadriť naše očakávania do budúcnosti. Neistota je opakom istoty, ktorú reprezentuje presvedčenie o súčasnom resp. budúcom vývoji. Neistotu preto možno považovať za reakciu na nedostatok vedomostí o budúcom vývoji.

Oba pojmy, riziko aj neistota teda odkazujú na neistú budúcnosť, činia tak ale odlišným spôsobom. Pri riziku sme schopní opísať súčasný stav a na jeho základe určiť pravdepodobnosti vzniku určitých budúcich udalostí. Pri neistote nám nedostatok informácií bráni opísať súčasný stav, a tým kvantifikovať možnú budúcnosť. Porovnanie pojmov riziko a neistota z hľadiska troch základných dimenzií – merateľnosť, metódy a dáta uvádzame v tabuľke 1.

Tabuľka 1: Porovnanie pojmov riziko a neistota

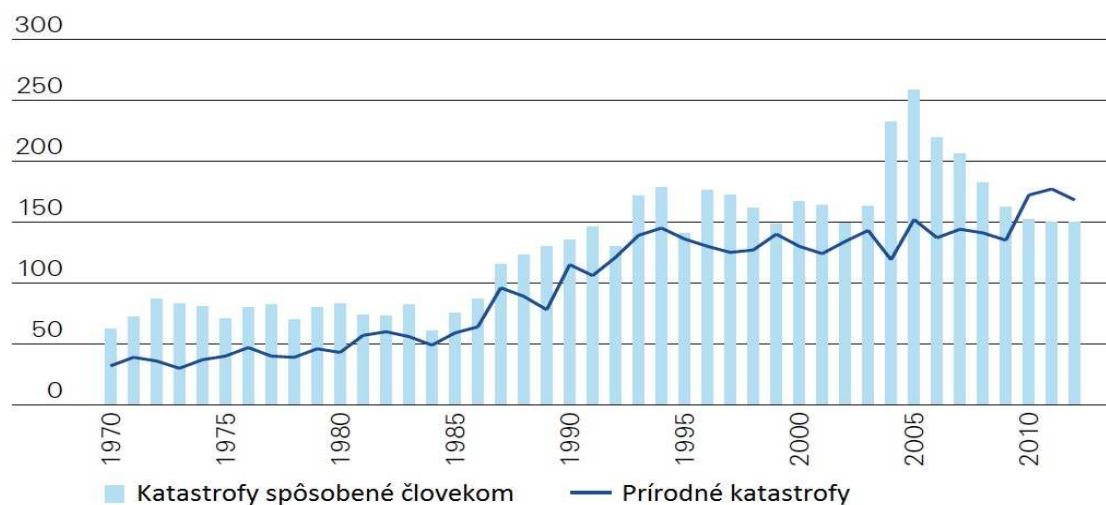
Dimenzia	Riziko	Neistota
Merateľnosť	merateľné	nemerateľné
Metódy	štatistika a pravdepodobnosť	subjektívny odhad
Dáta	kvantitatívne dáta	kvalitatívne dáta

Zdroj: spracované podľa Merna Tony, Faisal F. Al - Thani: *Corporate Risk Management*. Vydavateľstvo: Computer Press, 2007. ISBN: 8025115473

Treba súčasne uviesť, že individuálne presvedčenie alebo jeho nedostatok (istota alebo neistota) o konkrétnej skutočnosti alebo situácii sa môže ale aj nemusí zhodovať s reálnou situáciou alebo vývojom. Študent si napríklad, vzhľadom na úspešný priebeh semestra a záujem o predmet, môže povedať: „Som si istý, že z predmetu Financie sa mi podarí výsledok A“. Reálne sa však môže stať, že pred skúškou dostane virózu a v deň skúšky sa nebude cítiť zdravotne dobre, čo sa odrazí aj na jeho výsledku (napr. B alebo C). Obdobné situácie vznikajú bežne. Môže sa dokonca stať aj to, že jednotlivec nebude pociťovať žiadnu neistotu a ani žiadne riziko. Na skutočný priebeh udalostí však toto presvedčenie (istota) nebude mať žiadny vplyv. Platí preto, že bez ohľadu na to, či riziko vnímame alebo nie, sa jeho prítomnosť nemení. Ak existuje možnosť straty, existuje aj riziko, a to bez ohľadu na to, či ho jednotlivec vníma alebo nie.

Pri riziku sme teda schopní opísať súčasný stav a na jeho základe určiť pravdepodobnosti vzniku určitých budúcich udalostí. Deje sa tak prostredníctvom merania stupňa rizika. Stupeň rizika sa týka pravdepodobnosti výskytu rizika. A keďže sme riziko definovali v súvislosti s možnosťou vzniku negatívnej odchýlky, meria sa práve pravdepodobnosť jej nastatia. Pri meraní stupňa rizika sa využívajú aj údaje z minulého vývoja, preto sa stupeň rizika v čase mení. Príkladom môže byť vývoj počtu katastrofických udalostí. Na základe dostupných dát je evidentné (Graf 1), že stupeň rizika nastatia katastrofickej udalosti sa v čase mení. Nejde preto o statickú premennú. Údaje v grafe poukazujú na postupný rast počtu katastrof v sledovaných rokoch, čo bolo spôsobené jednak prírodnými vplyvmi (blesk, povodne, zemetrasenia, oheň, mráz, ľadovec), ale aj pôsobením človeka (terorizmus a námorné katastrofy).

Graf 1: Počet škôd - udalostí v rokoch 1970-2012



Zdroj: Swiss re: World insurance in 2012: Progressing on the long and winding road to recovery. In Sigma [online], 2013, č. 3. [cit. 2013-10-11]. Dostupné na internete: <http://media.swissre.com/documents/sigma3_2013_en.pdf>.

Na základe uvedených príkladov možno formulovať záver, podľa ktorého: čím vyššia je pravdepodobnosť nastatia udalosti, tým je väčšia odchýlka od očakávaného výsledku (že škodu neutrpíme), čo znamená vyššie riziko. Ak bude pravdepodobnosť nastatia (straty) v hodnote 1, potom nie je šanca (nádej) na priaznivý výsledok (že ku škode nedôjde). Analogicky, ak je pravdepodobnosť nastatia v hodnote 0, neexistuje možnosť straty (nepriaznivej odchýlky), čo znamená, že riziko neexistuje.

3. KLASIFIKÁCIA RIZÍK

Multidimenzionálny charakter pojmu riziko je zárukou širokých možností jeho klasifikácie a v súčasnosti poznáme niekoľko druhov klasifikácie rizík, a to v závislosti od zvoleného kritéria. Jedným z najpoužívanejších klasifikácií je z pohľadu pôsobenia rizík na čisté a špekulatívne riziká. Ich základnou odlišnosťou je, že kým pri špekulatívnom riziku existuje možnosť straty aj zisku, v čistom riziku je iba možnosť straty resp. negatívnej odchýlky. Príkladom špekulatívneho rizika sú hazardné hry. Špekulatívne riziká sa nepoistujú. Čisté riziká sa vyznačujú tým, že výsledkom ich realizácie je vždy nepriaznivá udalosť alebo strata. Jedným z najlepších príkladov čistého rizika je možnosť straty majetku (napr. osoba ktorá si kúpi auto je ohrozovaná možnosťou poškodenia alebo zničenia, prípadne krádeže auta). Čisté riziká ohrozujúce jednotlivcov alebo firmy možno zaradiť do niektorej z nasledujúcich štyroch skupín:

- osobné riziká (angl. *Personal risk*) zahŕňajú možnosť straty príjmu alebo majetku v dôsledku straty schopnosti vykonávať zárobkovú činnosť. Ide spravidla o štyri typy ohrození: predčasnej smrti (a), závislosti v starobe (b), choroba alebo zdravotné postihnutie (c) a nezamestnanosť (d);
- majetkové riziká (angl. *Property risk*), ktorým je vystavený každý vlastník, nakoľko jeho majetok môže byť kedykoľvek poškodený, zničený alebo odcudzený. Majetok je týmto rizikom ohrozovaný v dôsledku vzniku priamych alebo následných strát. Príkladom priamej straty, resp. škody je, keď v dôsledku požiaru zhorí dom a majiteľ stráca majetok v celkovej hodnote domu. Okrem tejto straty však majiteľ utrpí aj ďalšie straty, ako napr. strata „strechy nad hlavou“ a počas času potrebného k obnove domu mu vznikajú

dodatočné náklady na bývanie. Ide o príklady následných strát. V prípade firmy bývajú tieto následné straty ešte markantnejšie ako u fyzických osôb, kde v dôsledku zničenia zariadenia na výrobu tovarov stráca podnik hodnotu tohto zariadenia (priama strata = strata majetku), pričom táto strata vedie aj k strate výnosov z podnikania a nutnosti vynaložiť dodatočné náklady na obnovu prevádzky (nepriame straty);

- zodpovednostné riziká (angl. *Liability risk*) sú tvorené nebezpečenstvom úmyselného alebo neúmyselného poranenia iných osôb, poškodenia cudzieho majetku z dôvodu nedbanlivosti alebo nepozornosti. Zodpovednostné riziká teda zahŕňajú možnosť straty súčasných aktív alebo budúcich výnosov jednotlivca v dôsledku posudzovanej škody alebo právnej zodpovednosti, ktoré tento jednotlivec (ako posudzovaná osoba) spôsobil svojím konaním inej osobe alebo firme;
- riziká vyplývajúce zo zlyhania protistrany (angl. *Risk arising from failure of others*) vznikajú pri vzťahoch, keď sa druhá strana právneho vzťahu (či už právnická alebo fyzická osoba) zaviazala dodať určitú službu alebo tovar a napriek tomu svoj príslub nedodrží, čím spôsobí protistrane finančnú stratu. Hoci sa môže zdať, že riziká tohto druhu, nie sú v súčasnosti veľmi rozšírené, no narastajúci význam elektronického nakupovania nasvedčuje tomu, že v budúcnosti dôležitosť týchto rizík vzrastie.

Pre potreby nášho príspevku by sme nemali opomenúť ani členenie rizík z pohľadu ich stálosti na:

- dynamické riziká, ktoré súvisia so zmenami v ekonomike. Tieto zmeny sú spojené s cenovou hladinou, spotrebiteľskými preferenciami, príjmami, výstupmi, či technológiami a môžu spôsobiť finančné straty účastníkom hospodárstva. Z dlhodobého hľadiska prinášajú dynamické riziká pre spoločnosť benefity, nakoľko sú výsledkom prispôsobovania sa neefektívnej alokácie zdrojov. Hoci tieto riziká môžu postihnúť veľký počet jednotlivcov, vo všeobecnosti sú považované za menej predvídateľné ako druhá kategória - statické riziká, nakoľko nevznikajú s určitou pravidelnosťou;
- statické riziká, ktoré zahŕňajú také straty, ktoré by nastali aj v prípade, kedy nedošlo k žiadnym zmenám v ekonomike. Aj keby sme dokázali udržať preferencie spotrebiteľov, príjmy, výstupy a úroveň technologických štandardov, aj v tom prípade utrpia niektorí jednotlivci straty. Tieto straty totiž vznikajú z iných príčin ako zmeny v ekonomike. Ide predovšetkým o prírodné katastrofy alebo nečestnosť ďalších osôb. Na rozdiel od dynamických rizík nie sú statické riziká pre spoločnosť prínosné. Statické straty sa zvyčajne vyskytujú pravidelne a ich výsledok je všeobecne predvídateľný. Vzhľadom na túto predvídateľnosť možno statické riziká lepšie spravovať prostredníctvom poistenia ako dynamické riziká.

Z pohľadu odlišností vo vzniku a dôsledkoch strát je možné riziká s akcentom na ich postavenie v poisťovníctve rozdeliť na:

- elementárne riziká (angl. *Fundamental risk*) zahŕňajúce straty, ktorých pôvod a dôsledky sú neosobného charakteru. Ide o skupinovú riziká, ktoré sú spôsobené ekonomickými, sociálnymi a politickými javmi, hoci môžu vznikať aj z fyzikálnych zákonitostí. Majú vplyv na veľké segmenty a niekedy vplývajú na celú populáciu. Ide napríklad o nezamestnanosť, vojny, infláciu, ale aj zemetrasenie a povodne.
- konkrétne riziká (angl. *Particular risk*), ktoré sa týkajú strát postihujúcich skôr jednotlivcov ako skupiny. Tieto môžu byť tak statické ako aj dynamické. Ako príklad takýchto rizík možno uviesť poškodenie domu v dôsledku požiaru alebo vylúpenie banky.

Elementárne riziká sú viac-menej spôsobované okolnosťami, ktoré jednotlivci nemôžu ovplyvniť, pričom im ale spôsobujú škody. Avšak tieto škody nie sú zavinené chybou konkrétnej osoby a tak sú ich dôsledky spravované spoločnosťou, namiesto toho aby sa s nimi pasoval jednotlivec sám. Hoci sú niektoré z týchto rizík riešené prostredníctvom súkromného poistenia, spravidla sa na ich elimináciu využíva nejaká forma sociálneho poistenia. Nezamestnanosť, invalidita, práceneschopnosť a pracovné úrazy patria medzi tie elementárne riziká, ktoré sú spravované prostredníctvom sociálneho poistenia. Pomocou verejných prostriedkov (napr. rezerva vlády) sú riešené aj škody po povodniach alebo následky zemetrasení. V konečnom dôsledku, rozhodnutie, či bude riziko považované za elementárne alebo konkrétne, závisí od aktuálneho stanoviska týkajúceho sa zodpovednosti za príčiny a dôsledky rizika. Tak tomu bolo aj v prípade riešenia strát v dôsledku teroristického útoku na World Trade Center 11. septembra 2001. Vláda a poisťovne diskutovali o tom, či tieto škody zaradiť medzi elementárne alebo konkrétne dôsledky rizika. V reakcii na tento vývoj vytvoril Kongres USA v novembri 2002 program na krytie rizík terorizmu.

Konkrétne riziká patria do vlastnej zodpovednosti jednotlivca a preto nie sú vhodné na riešenie na celospoločenskej úrovni. Jednotlivec ich môže riešiť podľa vlastného uváženia prostredníctvom súkromného poistenia, prevenciou alebo iných technikami.

4. VÝVOJ RIZÍK V ČASE

Ľudstvo čelí rizikám vo všetkých obdobiach svojho vývoja. Kým spočiatku čelili naši predkovia riziku pochádzajúcemu z prírody (sucho, hlad, zima, blesk) alebo ohrozeniu predátormi (divé zvieratá), dnešný človek je ohrozovaný rizikami s inými prejavmi možných strát. Prostredníctvom pokroku v ľudskom vývoji sa „prvú ľudia“ vysporiadali s rizikami tak, že sa ich naučili predvídať. Postavili si prístrešia, vyrobili zbrane a začali tvoriť zásoby jedla. A hoci im tieto opatrenia pomohli eliminovať vnímané riziká, súčasne sa vytvárali nové riziká (zničenie obydľí, krádeže a vraždy v dôsledku hromadenia bohatstva). S rozvojom spoločnosti, a to najmä v dôsledku vedecko-technického pokroku, sa menila nielen podstata rizík, ale aj ich rozsah a závažnosť.³²⁵

Priemyselná revolúcia priniesla množstvo nových vynálezov, ktoré na jednej strane „zjednodušovali život“, na druhej strane však súčasne vytvárali rôzne nové hrozby. V období industriálnej spoločnosti (označovanej aj ako kapitalistická spoločnosť) nastupuje viac rizík, ktorých pôvodcom je práve ľudská činnosť. Každá technológia totiž vytvára aj určitú nepredvídanú udalosť. Napríklad skonštruovanie prvej zaoceánskej lode bolo zároveň vznikom možnosti (rizika) stroskotať. Rovnako aj priemyselné využívanie pary, zavedenie elektrickej energie, vyvinutie spaľovacieho motora a aj jadrovej energie priniesli so sebou pokrok, ale aj nové riziká. Riziká rannej industrializácie boli zachytiteľné pre zmysly³²⁶, a tak ich bolo možné cítiť, dotknúť sa ich, ochutnať alebo pozorovať ich voľným okom. Mnohé z nich boli osobnými rizikami, napríklad moreplavci, ktorí sa vydali na cestu, aby objavil nové krajiny a kontinenty, na seba preberali „riziká“ z takejto cesty.³²⁷ V tom čase znamenalo riziko existenciu objektívneho nebezpečenstva, boží zásah v podobe víchrice alebo inej

³²⁵ POWELL, J. L.: Ageing in the 'Risk Society'. In *International Journal of Sociology and Social Policy*, roč. 25, č. 8, 2005, str. 77-78.

³²⁶ BECK, U.: *Riziková spoločnosť: Na ceste k jinej moderně*. Praha: Sociologické nakladatelství, 2004. ISBN 80-86429-32-6, str. 21.

³²⁷ BECK, U.: *Riziková spoločnosť: Na ceste k jinej moderně*. Praha: Sociologické nakladatelství, 2004. ISBN 80-86429-32-6, str. 27

hrozby mora, ktorá nemohla byť pripisovaná nesprávnemu správaniu.³²⁸ Nešlo o situácie globálneho ohrozenia, aké vznikajú dnes. Predmoderný koncept rizika teda nebral do úvahy ľudské chyby a zodpovednosť. Dnes však možno zachytiť prevahu rizík spôsobujúcich človekom. Charakteristiku rizík z časového hľadiska prináša tabuľka 2.

Tabuľka 2: Riziká v predindustriálnej, klasickej a industriálnej rizikovej spoločnosti

	Predindustriálna spoločnosť	Klasická industriálna spoločnosť	Industriálna riziková spoločnosť
Najbežnejšie druhy rizík a ich príklady	Nebezpečenstvá (prírodné katastrofy, predátori, mor, lavíny)	Riziká, nehody (pracovné, dopravné)	Samooohrozenie ľudstva (katastrofy spôsobené ľudskou činnosťou)
Boli tieto riziká dôsledkom ľudskej činnosti?	Nie, boli skôr dôsledkom ľudskej predstavivosti (bohovia, démoni)	Áno, vznikali v dôsledku priemyselného vývoja (ekonómia, technológia, organizácia)	Áno, vznikali v dôsledku rozvoja nukleárneho, chemického a genetického priemyslu a bezpečnostných záruk vlády
Vznikli tieto riziká úmyselne a dá sa im vyhnúť?	Nie, sú určené, predchádzajúcim zvonku určeným osudom	Áno, vznikli ako dôsledok vlastného správania (napríklad fajčenie, šoférovanie, lyžovanie, zamestnanie). Vyhnúť sa im je možné pri riadení sa pravidlami	Vznikajú ako dôsledok nezodpovedného správania ale nedá sa im vyhnúť pretože ide o kolektívne rozhodnutie a jednotlivu neodstrániteľné nebezpečenstvá
Rozsah pôsobenia rizika	Krajiny, ľudia, kultúry	Regionálne, časovo , sociálne ohraničené udalosti a škody	Nelimitovateľné „nehody“
Vyčísliteľnosť rizika	Neustále prítomná neistota, pretože za všetko môže osud	Kalkulovateľná pravdepodobnosť nastatia a vyčísliteľný rozsah kompenzácie	Riziká, u ktorých len s veľkými ťažkosťami platia pravidlá kalkulatelnosti a opatrnosti

Zdroj: spracované podľa BECK, U.: *Ecological Politics in an Age of Risk*. Cambridge : Polity, 1995. s. 78. ISBN 0 7456 07632.

Pre dnešnú spoločnosť je charakteristické, že sa stále viac zaoberá hodnotením, prevenciou a riadením rizík, ktoré sama vytvára.³²⁹ Napríklad zavedenie právneho systému, v snahe riešiť dôsledky rôznych rizík s cieľom ochraňovať práva jednotlivcov a firiem prinieslo nový zdroj rizika, a to vytvorením systému v ktorom tí, ktorí sa cítia poškodení, môžu požiadať o odškodnenie. Ide napríklad o žaloby v súvislosti s poškodzovaním životného prostredia

³²⁸ EWALD, F.: Two infinities of risk. In B. Massumi (Ed.) *The politics of Everyday Fear*. Minneapolis, Minnesota: University of Minnesota Press, 1993, str. 226.

³²⁹ BECK, U.: Living in the world risk society. In *Economy and Society*. ISSN 0308-5147, 2006, roč. 35, č. 3, str. 332.

a v dôsledku toho vznikajúcich ochorení, diskriminácia v zamestnaní, ale aj sexuálne obťažovanie a násilie na pracovisku.

S rastom bohatstva, investícií, či kapitálovo náročných druhov podnikaní, sa riziko strát zvyšuje. Našu spoločnosť aktuálne ohrozujú riziká pochádzajúce z ekonomickej, environmentálnej, geopolitickej, spoločenskej a technologickej oblasti, ktoré sú navyše charakteristické veľmi veľkou prepojenosťou. V dôsledku týchto javov existuje v súčasnosti komplexná štruktúra rizík doteraz nevídaného rozsahu. Jeden z posledných druhov rizík ktorým čelíme, sa viaže na pokrok v technológiách. Informačný vek síce umožňuje okamžitý prenos informácií a dát, tieto sú však zhromažďované, triedené a presúvané elektronicky. Ich ochrana je o to náročnejšia. Krádež vo fyzickej podobe bola vystriedaná elektronickou krádežou, vrátane krádeže identity ako prejavu hospodárskej kriminality.

Každý pokrok teda prináša nové riziká. A keďže sa pôvodné riziká zachovávajú relatívne dlhú dobu a k nim pribúdajú nové riziká geometrickým radom, dnešná spoločnosť hľadá riešenie obrovského množstva rizík. Jednou z ciest je aj poistenie, risk management však ponúka viacero alternatív.

ZÁVER

V bežnej terminológii sa pod pojmom riziko spravidla rozumie možnosť vzniku odchýlky medzi skutočným a očakávaným vývojom. Z hľadiska poistenia sa však k pojmu riziko pristupuje najmä v negatívnom zmysle a takto chápané riziko obnáša preto iba možnosť vzniku nepriaznivých udalostí. Pričom pri jeho definovaní sú obzvlášť dôležitými pojmami a zároveň spoločnými prvkami všetkých definícií pojmy neurčitost' a strata. Cieľom príspevku bolo teoreticky vymedziť pojem riziko, a to vždy z hľadiska rôznorodých prístupov k tomuto pojmu, jeho klasifikácia súvisiaca s oblasťou poistenia a opis vývoja rizík s akcentom na ich postavenie v poistení. Pri definovaní pojmu riziko v poistení často dochádza k jeho spájaniu, či dokonca až zamieňaniu s pojmom neistota. Rozdiel medzi týmito pojmami je najjednoduchšie možné vymedziť na základe kvantifikovateľnosti pravdepodobnosti nastatia daného javu. Pri riziku sme schopní opísať súčasný stav a na jeho základe určiť pravdepodobnosti vzniku určitých budúcich udalostí. Deje sa tak prostredníctvom merania stupňa rizika. Stupeň rizika sa týka pravdepodobnosti výskytu rizika.

Multidimenzionálny charakter pojmu riziko je zároveň zárukou širokých možností jeho klasifikácie a v súčasnosti poznáme niekoľko druhov klasifikácie rizík, a to v závislosti od zvoleného kritéria. Medzi najpoužívanejšie kritéria v poistení patria pôsobenie rizík (čisté a špekulatívne riziká), stálosť rizík (statické a dynamické riziká) a odlišnosti vo vzniku a dôsledkoch strát (elementárne a konkrétne riziká).

Bez ohľadu na problémy s vymedzením tohto pojmu však riziká v spoločnosti vždy boli a pravdepodobne vždy budú prítomné. Riziká navyše nie je nemennou kategóriou a ľudstvo čelilo rizikám vo všetkých obdobiach svojho vývoja. Kým spočiatku naši predkovia museli „kalkulovať“ s možnosťami nastatia rizík pochádzajúcich predovšetkým z prírody (sucho, hlad, zima, blesk) alebo ohrozenia predátormi (divé zvieratá), dnešný človek je ohrozovaný rizikami s inými prejavmi možných strát.

Použitá literatúra (References)

- [1] BECK, U.: *Ecological Politics in an Age of Risk*. Cambridge : Polity, 1995. ISBN 0 7456 07632.
- [2] BECK, U.: Living in the world risk society. In *Economy and Society*. ISSN 0308-5147, 2006, roč. 35, č. 3, s. 329 – 345.
- [3] BECK, U.: *Riziková spoločnosť: Na ceste k jiné moderně*. Praha: Sociologické nakladatelství, 2004. ISBN 80-86429-32-6.
- [4] BROOKS, P. – ZANK, H. 2005. Loss Averse Behavior. In *The Journal of Risk and Uncertainty*. ISSN 0895-5646, 2005, roč. 31, č. 3, s. 301–325.
- [5] EWALD, F.: Two infinities of risk. In B. Massumi (Ed.) *The politics of Everyday Fear*. Minneapolis, Minnesota: University of Minnesota Press, 1993.
- [6] MERNA T., FAISAL F. Al - THANI: *Corporate Risk Management*. Vydavateľstvo: Computer Press, 2007. ISBN: 8025115473
- [7] POWELL, J. L: Ageing in the ‘Risk Society’. In *International Journal of Sociology and Social Policy*, roč. 25, č. 8, 2005, str. 70-83.
- [8] Swiss re: World insurance in 2012: Progressing on the long and winding road to recovery. In *Sigma* [online], 2013, č. 3. [cit. 2013-10-11]. Dostupné na internete: <http://media.swissre.com/documents/sigma3_2013_en.pdf>.

Kontaktné údaje

doc. Ing. Erika PASTORÁKOVÁ, PhD.

Katedra poisťovníctva

Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

email: erika.pastorakova@euba.sk

Ing. Zuzana BROKEŠOVÁ, PhD.

Katedra poisťovníctva

Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava 5

Slovenská republika

email: zuzana.brokesova@euba.sk

THE CZECH REPUBLIC AND SLOVAKIA AS POLAND'S TRADE PARTNERS AT THE TIME OF GLOBAL INSTABILITY

Iwona Pawlas
University of Economics in Katowice

Abstract

Poland's trade relations with abroad become more and more intense. Observing the geographical pattern of Poland's foreign trade one can note strong gravitation of the European Union, much stronger on the exports side. Although the Czech Republic and Slovakia are located so close to Poland, their significance as Poland's trade partners is not enormous. The evolution of Poland's trade relations with the Czech Republic and Slovakia at the time of global instability was presented. The analysis embraced value, dynamics and commodity pattern of Poland's trade with the two partner-countries. Competitiveness of the Polish goods on the Czech and Slovak markets was studied with the implementation of B.Balassa's revealed comparative advantage indicator (RCA) and H.G.Grubel-P.J.Lloyd's intra-industry trade indicator (IIT).

1. POLAND'S FOREIGN TRADE AT THE TIME OF GLOBAL INSTABILITY

The process of Poland's economy opening results in more and more intense foreign trade relations. The development of Poland's foreign trade from 2007 to 2012 is presented in table 1. Poland's exports rose from EUR 101.8 billion in 2007 to EUR 116.2 billion in 2008. In 2009 a reduction in Poland's exports to EUR 98.2 billion was noted (due to a global crisis). Since 2010 positive changes in exports activity have been observed. In 2012 Poland's exports amounted to EUR 143.4 billion. At the same time Poland's imports increased from EUR 120.4 billion to EUR 154.0 billion (with the fall in imports in 2009, connected with the crisis). A significant trade deficit was observed in the analysed period of time. The biggest trade deficit of as much as EUR 26.2 billion was noted in 2008. In 2012 it amounted to EUR 10.6 billion.

Table 1. Poland's foreign trade from 2007 to 2012 (million EUR)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exports	101838.7	116243.8	98218.0	120373.1	136693.9	143456.1
Imports	120389.5	142447.9	107528.9	134188.4	152568.4	154040.2
Balance	-18550.8	-26204.1	-9310.9	-13815.3	-15874.5	-10584.1

Compiled from *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2012*, Central Statistical Office, Warsaw 2012 and *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów w 2012r. Wyniki ostateczne*, Central Statistical Office, Warsaw 2013.

Indices of exports and imports for Poland and the world are shown in table 2. Exports dynamics for Poland is higher than for the world (the year 2010 is the only exception here), e.g in 2007 exports dynamics for Poland was 9% and exports dynamics for the world equalled 7%; in 2009 world exports shrank by 14% while Poland's exports decreased by 8%, in 2012 Poland's exports rose by 4.9% while the world's exports did not change. A similar tendency can be observed on the imports side. In 2007 world imports rose by 5% while the Polish imports noted a 15% rise; in 2009 imports indices for Poland and the world were the same –

minus 14%, in 2012 world imports did not change and Poland's imports rose by 1%. Imports dynamics in Poland was lower than in the world in 2010 only.

Table 2. Indices of exports and imports from 2007 to 2012 (previous year=100)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exports						
World	107.0	104.0	86.0	117.0	108.0	100.0
Poland	109.0	107.0	92.0	113.0	108.0	104.9
Imports						
World	105.0	102.0	86.0	118.0	104.0	100.0
Poland	115.0	109.0	86.0	114.0	106.0	101.0

Source: Compiled from *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2012*, Central Statistical Office, Warsaw 2012 and *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów w 2012r. Wyniki ostateczne*, Central Statistical Office, Warsaw 2013; *International Trade Statistics 2011*, WTO, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2011_e/its2011_e.pdf, viewed 12th September 2013; *International Trade Statistics 2013*, WTO, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its2013_e.pdf, viewed 12th September 2013.

2. THE CZECH REPUBLIC AND SLOVAKIA AS POLAND'S TRADE PARTNERS

Poland's trade with the Czech Republic and Slovakia from 2007 to 2012 is presented in tables 3 and 4. Poland's exports to the Czech market amounted to EUR 5.6 billion in 2007. In 2012 Poland exported goods worth EUR 9.1 billion to the Czech Republic. In the analyzed period of time the Polish imports from the Czech Republic rose from EUR 4.2 billion to EUR 5.6 billion. In 2009 a considerable reduction in Poland's trade with the Czech Republic was observed. Another important feature of Polish-Czech trade relations is a rising surplus (from EUR 1.4 billion in 2007 to EUR 3.4 billion in 2012).

Table 3. Poland's trade with the Czech Republic from 2007 to 2012 (thousand EUR)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exports	5641860	6630657	5745426	7202347	8533830	9066767
Imports	4165371	5073551	3882259	5074220	5681820	5656335
Balance	+1476489	+1557106	+1863167	+2128127	+2852010	+3410432

Source: Compiled from *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2008*, Central Statistical Office, Warsaw 2008; *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2009*, Central Statistical Office, Warsaw 2009, *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2010*, Central Statistical Office, Warsaw 2010, *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2011*, Central Statistical Office, Warsaw 2011, *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2012*, Central Statistical Office, Warsaw 2012, *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2013*, Central Statistical Office, Warsaw 2013.

Table 4. Poland's trade with Slovakia from 2007 to 2012 (thousand EUR)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exports	2219905	2851622	2244495	3255170	3356659	3725144
Imports	2190308	2700454	2190942	2768434	3151426	3229645
Balance	+29597	+151168	+53553	+486736	+205233	+495499

Source: Compiled from *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2008*, Central Statistical Office, Warsaw 2008; *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2009*, Central Statistical Office, Warsaw 2009, *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2010*, Central Statistical Office, Warsaw 2010, *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2011*, Central Statistical Office, Warsaw 2011, *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2012*, Central Statistical Office, Warsaw 2012, *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2013*, Central Statistical Office, Warsaw 2013.

In 2007 Poland exported goods worth EUR 2.21 billion to Slovakia and imported goods worth EUR 2.19 billion from Slovakia. In 2012 the value of Poland's exports to Slovakia amounted to EUR 3.72 billion and the value of imports from Slovakia equalled EUR 3.22 billion. One should stress rising trade surplus in Poland's relations with Slovakia in the analyzed period of time (EUR 29 million in 2007 and EUR 495 million in 2012).

Table 5. The share of the Czech Republic and Slovakia in Poland's foreign trade from 2007 to 2012 (%)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
The Czech Republic						
Exports	5.540	5.704	5.850	5.983	6.243	6.337
Imports	3.460	3.562	3.610	3.781	3.724	3.671
Slovakia						
Exports	2.180	2.453	2.285	2.704	2.456	2.597
Imports	2.151	2.323	2.231	2.300	2.305	2.096

Source: Own calculations.

Table 6. Commodity pattern of Poland's exports to the Czech Republic by CN sections from 2007 to 2012 (%)

CN section	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	3.59	3.65	4.81	4.15	4.02	3.71
II	1.80	1.58	1.73	1.46	1.33	1.63
III	0.34	0.99	0.95	0.58	1.03	1.28
IV	5.78	5.35	6.10	5.60	5.61	5.69
V	13.52	12.42	12.16	11.58	12.87	11.52
VI	6.74	7.23	6.51	7.03	7.40	7.25
VII	6.88	6.64	6.70	6.97	6.92	6.32
VIII	0.14	0.18	0.18	0.24	0.29	0.32
IX	1.10	1.08	1.16	1.36	1.26	1.42
X	2.89	2.97	2.94	3.18	3.02	2.36
XI	2.82	2.99	2.90	2.59	2.09	1.89
XII	0.36	0.42	0.43	0.40	0.32	0.46
XIII	2.22	2.09	2.11	2.07	2.07	1.91
XIV	0.08	0.13	0.14	0.11	0.16	0.42
XV	19.94	18.84	14.21	19.81	21.27	21.55
XVI	16.19	17.43	20.38	18.77	16.77	18.76
XVII	9.17	9.30	9.59	8.22	7.92	7.81
XVIII	0.29	0.27	0.29	0.42	0.51	0.35
XIX	0.00	0.00	0.01	0.02	0.02	0.02
XX	6.15	6.42	6.70	5.45	5.11	5.34
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.00

I – Live animals, animal products

II – Vegetable products

III – fats and oils

IV – Prepared foodstuffs

V – Mineral products

VI – Products of the chemical industry

VII – Plastics and rubber and articles thereof

VIII – Raw hides and skins, articles thereof

IX – Wood and articles of wood

X – Pulp of wood, paper, paperboard and articles thereof

XI – Textiles and textile articles

XII – Footwear, headwear and articles thereof

XIII – Articles of stone, ceramic products, glass

XIV – Pearls, precious stones and metals, articles thereof

XV – Base metals and articles thereof

XVI – Machinery and mechanical appliances, elect. engines & equipment

XVII – Transport equipment

XVIII – Optical, photographic, measuring, checking instruments

XIX – Arms and ammunition

XX – Miscellaneous manufactured articles (furniture, toys)

XXI – works of art., collectors pieces and antiques

Source: Own calculations based on data from Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2008, Central Statistical Office, Warsaw 2008; Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2009, Central Statistical Office, Warsaw 2009, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2010, Central Statistical Office, Warsaw 2010, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2011, Central Statistical Office, Warsaw 2011, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2012, Central Statistical Office, Warsaw 2012, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2013, Central Statistical Office, Warsaw 2013.

Table 5 presents shares of the Czech Republic and Slovakia in Poland's exports and imports. The share of the Czech Republic in Poland's exports rose from 5.5% in 2007 to 6.3% in 2012. At the same time the share of the Czech Republic in Poland's imports remained quite stable: 3.5% - 3.7%. Slovakia's share in Poland's exports ranged from 2.2% to 2.7% and its share in imports amounted to 2.2% - 2.3% till 2011 but was reduced to 2.1% in 2012.

Table 7. Commodity pattern of Poland's imports from the Czech Republic by CN sections from 2007 to 2012 (%)

CN section	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	1.50	1.10	1.05	1.16	1.20	1,18
II	3.26	3.76	4.17	2.69	2.93	3,12
III	0.10	0.27	0.29	0.41	0.55	1,08
IV	3.63	3.21	3.95	3.11	3.32	3,33
V	7.31	10.69	7.03	9.49	9.63	6,55
VI	7.86	8.99	9.18	9.68	8.91	8,92
VII	9.47	8.13	8.80	9.11	9.15	9,26
VIII	0.20	0.21	0.21	0.21	0.42	0,42
IX	1.05	0.97	1.06	1.06	1.12	1,10
X	3.65	3.64	4.13	3.33	3.69	3,61
XI	2.46	2.07	2.04	1.97	2.20	2,36
XII	0.12	0.11	0.11	0.07	0.07	0,08
XIII	4.21	3.78	3.21	2.67	2.51	2,93
XIV	0.05	0.07	0.03	0.04	0.08	0,11
XV	19.12	18.22	17.00	18.87	17.89	18,10
XVI	16.38	16.25	16.83	19.23	18.53	17,19
XVII	16.00	14.42	17.72	14.08	15.25	14,44
XVIII	0.56	0.52	0.47	0.48	0.62	0,54
XIX	0.09	0.10	0.09	0.08	0.09	0,09
XX	3.00	3.48	2.62	2.25	1.86	2,58
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100,00

Source: Own calculations based on data from Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2008, Central Statistical Office, Warsaw 2008; Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2009, Central Statistical Office, Warsaw 2009, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2010, Central Statistical Office, Warsaw 2010, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2011, Central Statistical Office, Warsaw 2011, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2012, Central Statistical Office, Warsaw 2012, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2013, Central Statistical Office, Warsaw 2013.

Commodity pattern of Poland's trade with the Czech Republic is presented in tables 6 and 7. Three commodity sections are crucial in the Polish exports to the Czech market: V – Mineral products, XV – Base metals and articles thereof and XVI – Machinery and mechanical appliances, electrical engines and equipment. They accounted for 50% of Poland's exports to the Czech Republic in 2007 and 51.7% in 2012. In addition to that sections IV - prepared foodstuffs, VI – Products of the chemical industry, VII – Plastics and rubber and articles thereof, XX – Miscellaneous manufactured articles (furniture, toys) and I – Live animals, animal products are quite important. Altogether the above mentioned sections represented 88% of Poland's exports to the Czech market. With respect to Poland's imports from the Czech Republic the following sections are prevailing: XV – Base metals and articles thereof and XVI – Machinery and mechanical appliances, electrical engines and equipment and XVII – Transport equipment. Three more are also quite important: V – Mineral products, VI – Products of the chemical industry, VII – Plastics and rubber and articles thereof. The six above listed sections accounted for 75%-76% of the Polish imports from the Czech Republic in the analyzed period of time.

Tables 8 and 9 present data concerning commodity pattern of Poland's trade with Slovakia. Four leading sections on the exports side embrace: XV – Base metals and articles thereof, XVI – Machinery and mechanical appliances, electrical engines and equipment, XVII – Transport equipmen and V – Mineral products. Five more are quite important: IV – Prepared foodstuffs, VI – Products of the chemical industry, VII – Plastics and rubber and articles thereof, XX – Miscellaneous manufactured articles and I – Live animals, animal products.

Table 8. Commodity pattern of Poland's exports to Slovakia by CN sections from 2007 to 2012 (%)

CN section	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	3.29	3.28	4.92	4.79	5.28	5.55
II	1.33	1.87	1.80	1.09	1.04	1.32
III	0.39	0.76	0.75	0.53	0.69	1.13
IV	6.33	6.07	6.98	6.41	6.46	7.71
V	13.34	10.27	10.81	10.69	13.99	8.51
VI	6.73	6.00	5.71	4.83	6.13	5.54
VII	8.84	8.49	8.97	7.71	8.78	8.99
VIII	0.65	0.48	0.43	0.43	0.48	0.39
IX	2.52	2.35	2.05	1.90	1.88	2.58
X	2.69	2.18	2.85	2.04	2.71	2.06
XI	3.16	2.98	2.79	2.36	2.71	2.60
XII	0.46	0.47	0.51	0.41	0.44	0.57
XIII	3.92	3.90	3.38	2.61	3.03	3.07
XIV	0.03	0.03	0.04	0.00	0.00	0.95
XV	17.49	20.19	19.74	22.71	17.21	17.00
XVI	12.86	15.59	12.67	19.09	13.50	14.37
XVII	8.21	8.50	9.21	7.69	10.04	11.21
XVIII	0.32	0.39	0.41	0.37	0.78	1.16
XIX	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
XX	7.43	6.20	5.96	4.33	4.80	5.27
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.00

Source: Own calculations based on data from Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2008, Central Statistical Office, Warsaw 2008; Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2009, Central Statistical Office, Warsaw 2009, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2010, Central Statistical Office, Warsaw 2010, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2011, Central Statistical Office, Warsaw 2011, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2012, Central Statistical Office, Warsaw 2012, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2013, Central Statistical Office, Warsaw 2013.

Table 9. Commodity pattern of Poland's imports from Slovakia by CN sections from 2007 to 2012 (%)

CN section	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	0.58	0.64	0.93	1.07	1.00	0.99
II	2.94	3.28	3.85	3.51	3.77	3.87
III	0.11	0.03	0.10	0.11	0.15	0.16
IV	2.51	1.99	3.13	3.18	3.48	4.60
V	14.57	14.55	11.29	11.65	15.32	13.19
VI	4.86	4.96	4.25	4.52	5.64	4.45
VII	8.66	7.25	7.89	8.21	8.58	7.69
VIII	0.46	0.25	0.09	0.14	0.38	0.46
IX	3.53	3.62	2.45	2.05	2.25	2.28
X	2.97	2.77	3.54	2.97	2.89	2.74
XI	0.98	0.72	0.62	0.56	0.55	0.57
XII	0.28	0.25	0.21	0.40	0.63	1.08
XIII	0.67	0.60	0.67	0.64	0.88	0.67
XIV	0.20	0.42	0.07	0.00	0.00	0.75
XV	29.54	29.30	25.19	25.73	25.97	25.59
XVI	16.79	18.87	24.92	24.58	17.78	19.58
XVII	8.02	7.91	7.87	8.66	8.67	9.09
XVIII	0.59	0.57	0.76	0.50	0.48	0.68
XIX	0.05	0.09	0.00	0.00	0.00	0.00
XX	1.68	1.95	2.17	1.50	1.56	1.56
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.00

Source: Own calculations based on data from Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2008, Central Statistical Office, Warsaw 2008; Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2009, Central Statistical Office, Warsaw 2009, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2010, Central Statistical Office, Warsaw 2010, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2011, Central Statistical Office, Warsaw 2011, Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2012, Central

Altogether they represented around 85% of the Polish exports to Slovakia both in 2007 and 2012.

On the imports side the leading sections include: V – Mineral products, XV – Base metals and articles thereof and XVI – Machinery and mechanical appliances, electrical engines and equipment (just like in trade with the Czech Republic). Three more should be mentioned: VI – Products of the chemical industry, VII – Plastics and rubber and articles thereof and XVII – Transport equipment. They accounted for 80-82% of Poland's imports from Slovakia in the analyzed period of time.

3. COMPETITIVENESS OF THE POLISH GOODS ON THE CZECH AND SLOVAK MARKETS

In order to analyse the competitiveness of the Polish goods on the markets of the Czech Republic and Slovakia B.Balassa's revealed comparative advantage (RCA) was implemented. B.Balassa formulated RCA indicator as follows:³³⁰

$$RCA_{iy} = \frac{\frac{Ex_{iy}}{\sum Ex_{iy}}}{\frac{Im_{iy}}{\sum Im_{iy}}}$$

where: i – commodity section, y – trade partner, Ex – exports, Im – imports.

If the RCA indicator is bigger than one, one may assume that a country enjoys a favourable position in trade (i.e. gains comparative advantage). The results of the analysis with the application of B.Balassa's RCA indicator are presented in tables 10 and 11.

In the analysed period of time (from 2007 to 2012) Poland achieved comparative advantage in trade with the Czech Republic in the following commodity sections: I – Live animals, animal products, III – Fats and oils, IV – Prepared foodstuffs, V – Mineral products, IX – Wood and articles of wood, XII – Footwear, headwear and articles thereof, XIV – Pearls, precious stones and metals, articles thereof, XV – Base metals and articles thereof, XX – Miscellaneous manufactured articles (furniture, toys). In case of section XI – textiles and textile articles Poland achieved revealed comparative advantage in trade with the Czech Republic from 2007 to 2010 only.

With respect to Poland's relations with Slovakia revealed comparative advantage was noted in case of sections: I - Live animals, animal products, III – Fats and oils, IV – Prepared foodstuffs, VI – Products of chemical industry, VII – Plastics and rubber and articles thereof, VIII – Raw hides and skins, articles thereof, XI – Textiles and textile articles, XIII – Articles of stone, ceramic products, glass, XVII – Transport equipment, XX – Miscellaneous manufactured articles (furniture, toys).

Additionally the intensity of intra-industry trade in Polish-Czech and Polish-Slovak relations was evaluated. Grubel-Lloyd's IIT indicator was used for the analysis. The following formula of IIT indicator was adopted:³³¹

³³⁰ *Handel zagraniczny: metody, problemy, tendencje*, ed. K.Budzowski, S.Wydymus, Academy of Economics in Cracow, Cracow 1999, part I, p.10.

³³¹ A.Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2003, pp.105-106.

$$IIT_i = \frac{(Ex_i + Im_i) - |Ex_i - Im_i|}{(Ex_i + Im_i)} = 1 - \frac{|Ex_i - Im_i|}{(Ex_i + Im_i)}$$

where: Ex_i – exports of i commodity section, Im_i – imports of i commodity section. IIT ranges from 0 to 1. If it is close to 0 – inter-industry trade is observed. On the other hand IIT close to 1 proves high intensity of intra-industry trade.

Table 10. Revealed comparative advantage (RCA) in Poland's trade with the Czech Republic from from 2007 to 2012

CN section	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	2.40	3.32	4.58	3.58	3.35	3.15
II	0.55	0.42	0.42	0.54	0.45	0.52
III	3.44	3.61	3.25	1.41	1.88	1.19
IV	1.59	1.67	1.54	1.80	1.69	1.71
V	1.85	1.16	1.73	1.22	1.34	1.76
VI	0.86	0.80	0.71	0.73	0.83	0.81
VII	0.73	0.82	0.76	0.76	0.76	0.68
VIII	0.70	0.89	0.84	1.15	0.69	0.75
IX	1.05	1.12	1.10	1.29	1.13	1.29
X	0.79	0.82	0.71	0.95	0.82	0.65
XI	1.15	1.44	1.42	1.32	0.95	0.80
XII	3.03	3.89	4.07	5.78	4.93	5.99
XIII	0.53	0.55	0.66	0.77	0.83	0.65
XIV	1.74	1.73	4.76	2.92	2.11	3.68
XV	1.04	1.03	0.84	1.05	1.19	1.19
XVI	0.99	1.07	1.21	0.98	0.91	1.09
XVII	0.57	0.65	0.54	0.58	0.52	0.54
XVIII	0.51	0.52	0.63	0.89	0.84	0.64
XIX	0.00	0.01	0.11	0.27	0.21	0.17
XX	2.05	1.85	2.55	2.42	2.75	2.07

Source: Own calculations.

Table 11. Revealed comparative advantage (RCA) in Poland's trade with Slovakia from from 2007 to 2012

CN section	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	5.65	5.09	5.31	4.47	5.29	5.63
II	0.45	0.57	0.47	0.31	0.28	0.34
III	3.41	25.05	7.87	4.94	4.62	7.05
IV	2.52	3.04	2.23	2.02	1.86	1.68
V	0.92	0.71	0.96	0.92	0.91	0.65
VI	1.38	1.21	1.34	1.07	1.09	1.24
VII	1.02	1.17	1.14	0.94	1.02	1.17
VIII	1.42	1.93	4.82	3.01	1.25	0.84
IX	0.71	0.65	0.84	0.93	0.84	1.13
X	0.91	0.79	0.80	0.69	0.94	0.75
XI	3.23	4.12	4.50	4.18	4.92	4.56
XII	1.67	1.90	2.42	1.01	0.70	0.52
XIII	5.84	6.51	5.02	4.06	3.45	4.59
XIV	0.14	0.06	0.53	-	-	1.27
XV	0.59	0.69	0.78	0.88	0.66	0.66
XVI	0.77	0.83	0.51	0.78	0.76	0.73
XVII	1.02	1.08	1.17	0.89	1.16	1.23
XVIII	0.54	0.69	0.54	0.74	1.62	1.70
XIX	0.01	0.02	-	-	-	-
XX	4.41	3.17	2.75	2.88	3.07	3.38

Source: Own calculations.

Table 12. Intensity of intra-industry trade (IIT) in Poland's relations with the Czech Republic from from 2007 to 2012

CN section	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	0.47	0.37	0.26	0.33	0.33	0.33
II	0.86	0.71	0.76	0.87	0.81	0.91
III	0.35	0.35	0.34	0.67	0.52	0.69
IV	0.63	0.63	0.61	0.56	0.57	0.53
V	0.57	0.79	0.56	0.73	0.67	0.52
VI	0.92	0.97	0.98	0.98	0.89	0.87
VII	0.99	0.97	0.94	0.96	0.94	0.96
VIII	0.97	0.92	0.89	0.76	0.99	0.91
IX	0.83	0.81	0.76	0.71	0.74	0.65
X	0.96	0.97	0.98	0.85	0.90	0.98
XI	0.78	0.69	0.64	0.70	0.83	0.88
XII	0.39	0.33	0.28	0.22	0.24	0.19
XIII	0.83	0.84	0.98	0.95	0.89	0.98
XIV	0.60	0.61	0.25	0.39	0.48	0.29
XV	0.83	0.85	0.89	0.80	0.72	0.69
XVI	0.86	0.83	0.72	0.84	0.85	0.73
XVII	0.87	0.91	0.89	0.91	0.88	0.93
XVIII	0.82	0.81	0.96	0.88	0.89	0.98
XIX	0.00	0.04	0.28	0.55	0.48	0.43
XX	0.53	0.59	0.42	0.45	0.39	0.46

Source: Own calculations.

Table 13. Intensity of intra-industry trade (IIT) in Poland's relations with Slovakia from from 2007 to 2012

CN section	2007	2008	2009	2010	2011	2012
I	0.30	0.31	0.31	0.32	0.30	0.27
II	0.63	0.75	0.65	0.53	0.46	0.57
III	0.45	0.07	0.22	0.29	0.34	0.22
IV	0.56	0.47	0.61	0.59	0.67	0.68
V	0.96	0.85	0.99	0.96	0.99	0.85
VI	0.83	0.88	0.84	0.89	0.93	0.82
VII	0.98	0.89	0.92	0.95	0.96	0.85
VIII	0.82	0.66	0.34	0.44	0.86	0.98
IX	0.84	0.81	0.92	0.96	0.94	0.87
X	0.96	0.91	0.90	0.89	1.00	0.93
XI	0.47	0.37	0.36	0.34	0.32	0.32
XII	0.74	0.67	0.57	0.92	0.86	0.75
XIII	0.29	0.25	0.33	0.35	0.43	0.32
XIV	0.25	0.13	0.71	-	-	0.81
XV	0.75	0.84	0.89	0.98	0.83	0.87
XVI	0.87	0.93	0.68	0.95	0.89	0.92
XVII	0.98	0.94	0.91	0.98	0.90	0.83
XVIII	0.71	0.84	0.71	0.93	0.73	0.68
XIX	0.02	0.03	-	-	-	-
XX	0.37	0.46	0.52	0.46	0.47	0.27

Source: Own calculations.

The results of research are presented in tables 12 and 13. In the majority of sections Polish-Czech relations can be described as intra-industry trade. An extremely high intensity of

intra-industry trade was observed in sections: II, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XIII, XV, XVI, XVII, XVIII (though in case of sections IX and XV with a downward tendency). In case of Poland's cooperation with Slovakia an intense intra-industry trade was noted in sections: V, VI, VII, IX, X, XV, XVI, XVII and XVIII.

CONCLUSION

Poland, the Czech Republic and Slovakia form the core of Central Europe. Poland does cooperate with the Czech Republic and Slovakia in many areas, merchandise trade being one of the most important fields of cooperation. From 2007 to 2012 the share of the Czech Republic in Poland's exports rose from 5.5% to 6.3% and in imports from 3.5% to 3.8%. In the analyzed period of time Slovakia's share in Poland's exports increased from 2.2% to 2.7% and its share in Poland's imports was around 2.1-2.3%. A significant surplus in Poland's trade with both the Czech Republic and Slovakia was observed. Mineral products, base metals and articles thereof, machinery and mechanical appliances, electrical engines and equipment were prevailing in Poland's exports to both the Czech Republic and Slovakia. Poland achieved revealed comparative advantage on the Czech market in the following sections: I, III, IV, V, IX, XII, XIV, XV, XX and (till 2010) XI. Comparative advantage on the Slovak market was observed with respect to CN sections: I, III, IV, VI, VII, VIII, XI, XIII, XVII, XX. A high intensity of intra-industry trade was characteristic for both Polish-Czech and Polish-Slovak relations.

References

- [1] BUDNIKOWSKI, A.: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warsaw 2003
- [2] *Handel zagraniczny: metody, problemy, tendencje*, ed. K.BUDZOWSKI, S.WYDYMUS, Academy of Economics in Cracow, Cracow 1999, part I.
- [3] *International Trade Statistics 2011*. WTO
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2011_e/its2011_e.pdf
- [4] *International Trade Statistics 2013*. WTO
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its2013_e.pdf
- [5] *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów w 2012r. Wyniki ostateczne*. Central Statistical Office, Warsaw 2013;
- [6] *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2008*. Central Statistical Office, Warsaw 2008;
- [7] *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2009*. Central Statistical Office, Warsaw 2009,
- [8] *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2010*. Central Statistical Office, Warsaw 2010,
- [9] *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2011*. Central Statistical Office, Warsaw 2011,
- [10] *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2012*. Central Statistical Office, Warsaw 2012.
- [11] *Yearbook of Foreign Trade Statistics of Poland 2013*. Central Statistical Office, Warsaw 2013.

Contact Data

Iwona PAWLAS, PhD.
Department of International Economic Relations
Faculty of Economics
University of Economics in Katowice
Pulaskiego 25
40-276 Katowice
Poland
email: iwona.pawlas@ue.katowice.pl

ROZHODOVANIE SA SUBJEKTOV ZA RIZIKA

DECISION MAKING UNDER RISK

Jana Péliová³³²

Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Cieľom príspevku je otestovanie citlivosti vnímania pravdepodobnosti a výšky možnej straty na rozhodnutia ekonomických subjektov za rizika. Výsledky ekonomického experimentu ukazujú, že zavedenie bezrizikovej možnosti investície na jednej strane zvyšuje atraktivnosť možnosti s nižšou pravdepodobnosťou vysokej straty ale na druhej strane časť rizikovo averzných subjektov k voľbe bezrizikovej alternatívy.

Kľúčové slová – riziko, strata, experiment

Abstract

Article aims to test the sensitivity of the perception of the probability and absolute amount of potential loss on the decisions of economic subjects at risk. Results of an economic experiment show that the introduction of risk-free investment opportunities on one hand increases the attractiveness of an asset with lower probability of high losses but on the other hand it causes that risk-averse subjects move to a risk-free alternatives.

Key words – risk, loss, experiment

1. ÚVOD

Hľadanie odpovedí na otázky, na základe čoho uskutočňujú ekonomické subjekty svoje rozhodnutia nájdeme už v Smithovej *Teórii morálnych pohnútok*. Uvedomil si, že ľudia pociťujú viac keď sa ich bohatstvo znižuje, ako keď sa ich bohatstvo zvyšuje.³³³ Týmto spektrom otázok sa zaoberá časť ekonomického výskumu, ktorú označujeme behaviorálna ekonómia, a ktorá vychádza z predpokladu, že ekonomické subjekty sa nesprávajú racionálne a ich rozhodnutia sú často ovplyvňované inými faktormi ako je maximalizácia úžitku [LEONARD a HSU, 2001; WILKINSON a KLAES, 2012]. Dva základné prístupy k rozhodovaniu sú postavené na Teórii očakávaného úžitku a na Prospektovej teórii.

Základnom Teóriie očakávaného úžitku (*Expected utility theory* - EUT) je analýza rozhodovania a preferencií ekonomických subjektov pri udalostiach, ktoré majú neistý výsledok. Takéto udalosti sa v teórii očakávaného úžitku nazývajú stávky alebo lotérie. Bernoulli povedal, že ľudia sa pri výpočte možnej výhry neriadia súčtom očakávaných výhier,

³³² Príspevok je výstupom riešeného projektu OP VaV s názvom „Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí“ (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku / projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EU a projektu VEGA: Vplyv regulácie trhov na rizikové rozhodnutia ekonomických subjektov.

³³³ CAMERER, F., LOEWENSTEIN, C., G. RASIN, M. *Advances in Behavioral Economics*. 2. vyd. Princeton University Press, 2003. s. 160-173. ISBN 13-978-0-691-11682-2.

ale *očakávaným úžitkom peňazí (Expected utility, EU)*.³³⁴ Bernoulli vysvetľuje vôbec po prvýkrát *hraničnú užitočnosť (Marginal Utility, MU)*, ktorá má klesajúci trend.

Bernoulli ako prvý zaviedol pojem "*morálna hodnota peňazí*", ktorý hovorí o tom, že „rôzne sumy peňazí môžu mať pre ľudí rôzne úrovne užitočnosti“³³⁵. Túto myšlienku neskôr skúmali predstavitelia utilitaristov, ktorí používali pojem marginálny úžitok, resp. hraničný úžitok. Dospeli k záveru, že marginálny úžitok klesá, pretože rôzne množstvá toho istého statku môžu mať pre človeka rozdielnu hodnotu. Potešenie alebo užitočnosť sa viaže na fyziologické a psychologické potreby.

John von Neumann a Oskar von Morgenstern v *Hry a ekonomické správanie* poukázali na fakt, že ekonomické subjekty sa rozhodujú na základe dvoch faktorov. Prvým je veľkosť očakávaného úžitku, ktorý daná voľba prinesie a druhým je pravdepodobnosť s akou sa táto voľba zrealizuje.

Pripomíname, že existuje rozdiel medzi očakávaným úžitkom (EU – expected utility) a očakávanou hodnotou (EV – expected value). Ak by sa ekonomickí agenti mali rozhodovať na základe očakávanej hodnoty (V) a pravdepodobnosti (p) s akou sa táto hodnota vyskytne, ich rozhodovanie by bolo pomerne jednoduché:

$$EV = p \cdot V$$

Pre ekonomické subjekty neplatí lineárna závislosť medzi hodnotou a úžitkom (U). Preto je oveľa dôležitejšia a zároveň zložitejšia rovnica očakávaného úžitku:

$$EU = p \cdot U$$

Zásadným rozdielom je stanovenie a určenie výšky úžitku, ktorý poskytne daný statok. Úžitok je individuálne a subjektívne kritérium.

Daniel Kahneman a Amos Tversky v roku 1979 publikovali *Prospect theory: An Analysis of Decision under Risk* – článok, ktorý bol prelomový pre behaviorálnu ekonómiu, a dodnes tvorí základ prospektovej ekonómie.

Prospektová teória nadväzuje na princípy Teórie očakávaných úžitkov a pridáva ďalšie dôležité faktory rozhodovania, ktoré v nej neboli zahrnuté. Kahneman a Tversky využívajú očakávané úžitky, ktoré nazývajú prospekty, určujú ich ako násobok pravdepodobnosti a hodnoty prospektu. Prospektová teória tak ako Teória očakávaných úžitkov tvrdí, že výška úžitku nerastie lineárne, ale jej funkcia je klesajúca.

Hlavné rozdiely medzi Prospektovou teóriou a Teóriou očakávaných úžitkov sú tieto³³⁶:

1. Prospektová teória tvrdí, že ľudia prikladajú strate väčšiu váhu ako zisku. To znamená, že ak človek prehrá 100 € túto stratu bude psychologicky vnímať ako vyššiu stratu ako len stratu 100 €. Kahneman a Tversky vypočítali túto psychologickú váhu straty na 2,25 násobok skutočnej straty. To znamená, že ak človek prehrá 100 € bude počítvať stratu vo výške 225 €. Na druhej strane výhru vo výške 100 € bude vnímať rovnako. Tento efekt autori zapísali do tvare rovnice, ktorú nazvali hodnotová rovnica. Hodnotová funkcia sa stala jedným z najvýznamnejších častí Prospektovej teórie. Teória očakávaných úžitkov neberie do úvahy psychologické faktory a teda ani

³³⁴ BERNOULLI, D. 1954. Exposition of a New Theory on the measurement of Risk. In *Econometrica*. 1954. vol. 22, no.1, p.23-26.

³³⁵ BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota*. 1. vyd. Bratislava: SAV, 2009. s. 233. ISBN 978-80-224-1082-3.

³³⁶ BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota*, 1. vyd. Bratislava: SAV, 2009. s. 356. ISBN 978-80-224-1082-3.

nezohľadňuje subjektívne vnímanie straty. Takéto vnímanie je veľmi dôležité pretože rozhodnutia ľudí sú do veľkej miery ovplyvňované emóciami a psychikou.

2. Ďalší hlavný rozdiel medzi týmito dvoma teóriami je subjektívne vnímanie pravdepodobností. Prospektová teória tvrdí, že ľudia nadhodnocujú nízke pravdepodobnosti a naopak podhodnocujú vysoké pravdepodobnosti. Autori Prospektivej teórie na základe uskutočneného výskumu tvrdia, že ľudia vnímajú pravdepodobnosť 0,01 % ako 0,055 % . Teória očakávaných úžitkov sa riadi podľa matematických pravidiel, a preto takéto nadhodnocovanie resp. podhodnocovanie nepripúšťa.

2 METODOLÓGIA

Prospektová teória zohľadňuje viacero premenných a faktorov, ktoré vplyvajú na rozhodovanie a tým sa stáva všeobecnejším nástrojom na posudzovanie správania sa ekonomických subjektov. Teória očakávaných úžitkov je jedna z častí Prospektivej teórie.

Pri skúmaní predstavenej problematiky sme využili nástroj ekonomického experimentu. V rámci predmetu Experimentálna ekonómia sa 67 subjektov zapojilo do vyplnenia dotazníku, ktorý bol súčasťou zberu údajov pre diplomovú prácu Ing. Michala Hájovského. Študenti (ekonomické subjekty) sa vyjadrili k hypotetickým otázkam anonymne. Skúmané otázky sú uvedené v boxe č.1.

Box č. 1

1. Predstavte si, že máte na účte 1 000 € a musíte si vybrať jednu z nasledujúcich možností použitia týchto peňazí:

- a) 30% pravdepodobnosť straty 300 € a 70% pravdepodobnosť zisku 500 €
- b) 10% pravdepodobnosť straty 900 € a 90% pravdepodobnosť zisku 389 €
- c) Náhodný výber z možnosti a) alebo b) - nemám preferenciu

Po označení odpovede otočte papier nepopísanou stranou nahor a položte ho na opačnú stranu stola.

2. Predstavte si, že máte na účte 1 000 € a musíte si vybrať jednu z nasledujúcich možností použitia týchto peňazí:

- a) 30% pravdepodobnosť straty 300 € a 70% pravdepodobnosť zisku 500 €
- b) 10% pravdepodobnosť straty 900 € a 90% pravdepodobnosť zisku 389 €
- c) 100% pravdepodobnosť zisku 30 €

Po označení odpovede otočte papier nepopísanou stranou nahor a položte ho na opačnú stranu stola.

3 VÝSLEDKY A DISKUSIA EXPERIMENTU

Experimentu sa zúčastnilo 67 subjektov (z toho 49 žien a 18 mužov). Výsledky rozhodnutí ekonomických subjektov medzi jednotlivými možnosťami sú zhrnuté v tabuľke č. 1. Na každú otázku subjekty odpovedali samostatne.

Tabuľka č.1

Možnosť	1. Otázka		2. Otázka	
	1	54	80,6	39
2	13	19,4	18	26,87
3	0	0	10	14,93
Spolu	67	100 %	67	100 %

Vlastné spracovanie výsledkov experimentu

Očakávaná hodnota možností *a)* aj *b)* v prvej otázke je rovnaká. V zmysle teórie očakávanej hodnoty, potom:

$$EV_{a)} = 0.3 * (-300) + 0.7 * (500) = 260$$

$$EV_{b)} = 0.1 * (-900) + 0.9 * (389) = 260$$

Každý ekonomický subjekt by mal byť pri rozhodovaní medzi nimi indiferentný. Prospektová teória dokázala, že do rozhodovania vstupujú taktiež psychologické faktory. Pri formulovaní tejto otázky sme preto predpokladali, že subjekty si budú vyberať možnosti A alebo B podľa toho, či je ich averzia k riziku viac ovplyvňovaná pravdepodobnosťou uskutočnenia stavu (zisk alebo strata), alebo absolútnej výšky výsledku. Pre subjekty, ktoré nemajú preferenciu sme zaviedli možnosť C, aby sme obmedzili nútený výber subjektov a spresnili vypovedaciu hodnotu výsledkov. Výsledky uvedené v tabuľke č. 1 ukazujú, že pre možnosť C sa v našej vzorke nevyšloviť žiadne zo subjektov.

V otázke č.2 sme nahradili možnosť C, garantovanou výhrou 30 €. Táto možnosť poskytuje výrazne nižšiu očakávanú hodnotu ako v prípade možností A a B, avšak neobsahuje žiadne riziko straty. Táto otázka zároveň približuje rozhodnutia, ktoré ľudia robia v bežnom živote (často si môžu vybrať medzi finančnými produktmi, ktoré sú viac rizikové a zároveň majú vyššiu očakávanú hodnotu a medzi možnosťami, ktoré sú garantované s oveľa nižšou očakávanou hodnotou. Hodnota na úrovni 30 € bola stanovená tak, aby bola nižšia ako očakávané hodnoty v negarantovaných možnostiach a rozdiel medzi týmito možnosťami bol dostatočne veľký na to, aby kompenzoval garanciu zisku.

Tabuľka č. 2

Možnosť	1. otázka				2. otázka			
	Muži		Ženy		Muži		Ženy	
1	14	77,78	40	81,63	9	50	30	61,22
2	4	22,22	9	18,37	8	44,44	10	20,41
3	0	0	0	0	1	5,56	9	18,37
Spolu	18	100%	49	100 %	18	100 %	49	100 %

Vlastné spracovanie výsledkov experimentu

Všetci zúčastnení študenti mali jasné preferencie a možnosť A si zvolilo v tejto otázke až 54 študentov, teda viac ako 80 % účastníkov experimentu preferovalo možnosť, ktorá má vyššiu

pravdepodobnosť straty a nižšiu možnú výšku straty. Z výsledkov prezentovaných v tabuľke č. 2 vyplýva, že pre možnosť A sa rozhodlo viac žien (81,63 %) ako mužov zo sledovanej vzorky (77,78 %).

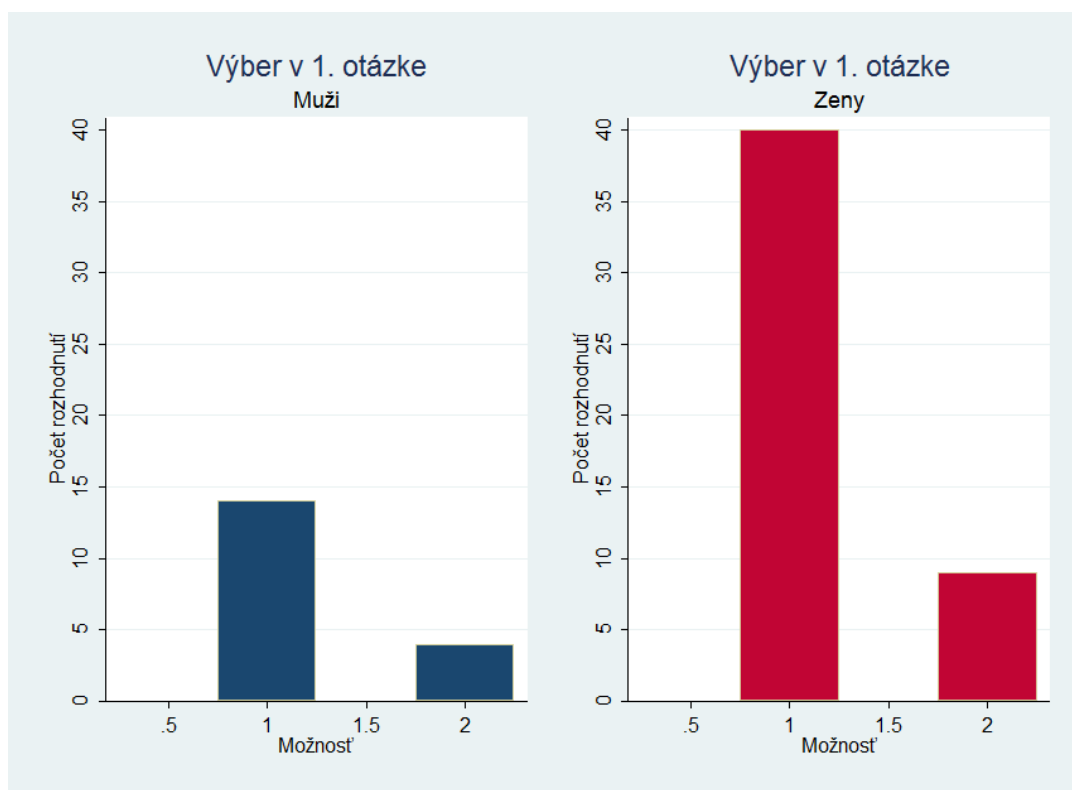
V otázke č. 2 bola možnosť C nahradená garantovanou výhrou vo výške 30 €, čo je však rádovo nižší zisk ako pri negarantovaných možnostiach A a B, 500 € a 389 €. V otázke č. 2 naďalej volila najväčšia časť subjektov možnosť A bolo to však už len 58,21 % všetkých študentov. Možnosť C si zvolilo 10 účastníkov. Zaradenie istej výhry paradoxne zvýšilo podiel študentov, ktorí si zvolili možnosť B (možnosť s nižšou pravdepodobnosťou prehry, ale s jej vyššou absolútnou hodnotou). Tento trend bol viac citel'ný u mužov, kedy došlo k zdvojnásobeniu počtu vybraných možností (z 22,22 % v otázke č. 1 na 44,44 % v otázke č. 2)

Z 10 účastníkov, ktorí si zvolili možnosť C v otázke č. 2, osem z nich preferovalo v otázke č. 1 možnosť A a dvaja možnosť B. Takže väčšina zo subjektov, ktorí si zvolili možnosť C v otázke č. 2 sa rozhodli pre možnosť A v otázke č. 1. Predpokladáme, že títo sa rozhodovali podľa pravdepodobnosti nastania straty a z tohto hľadiska považovali možnosť A v otázke č. 1 považovať za najmenej rizikóvu.

Možnosť A, teda 30% pravdepodobnosť straty 300 € a 70 % pravdepodobnosť zisku 500 €, je vnímaná ako menej rizikóva oproti možnosti B, aj keď očakávanú hodnotu majú obe možnosti rovnakú. **Na základe uvedeného môžeme zhrnúť, že subjekty sú v tomto prípade viac citlivé na výšku možnej straty ako na pravdepodobnosť jej nastania.**

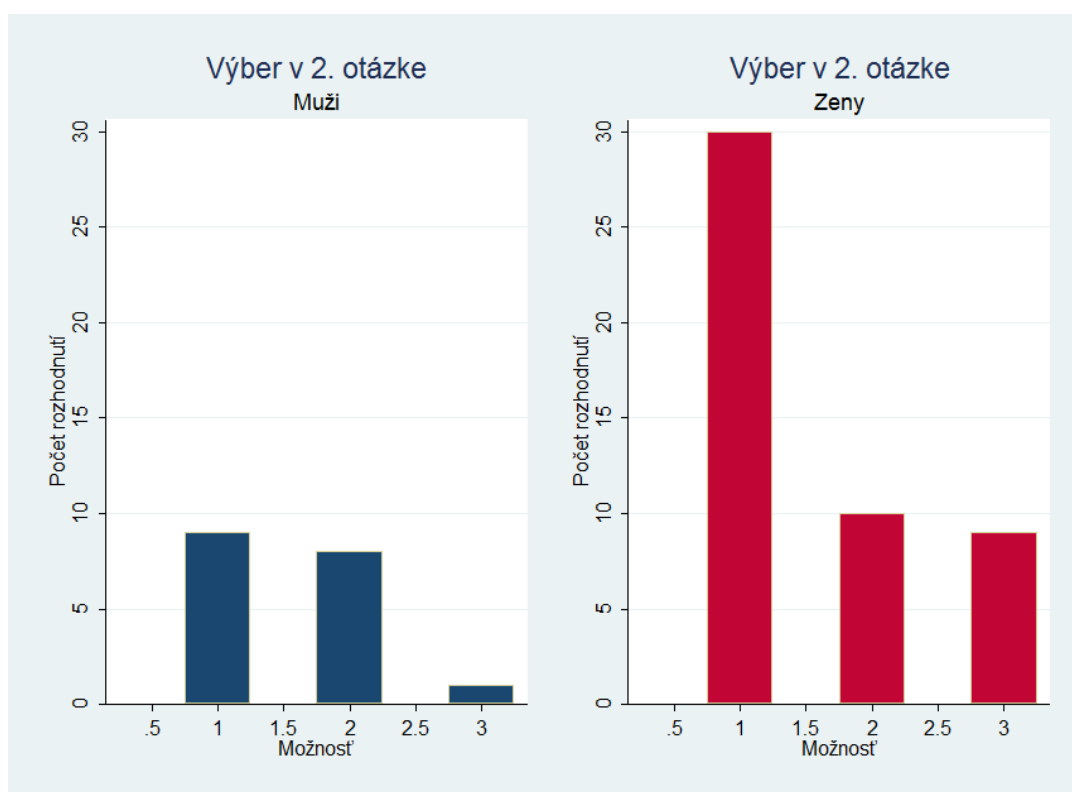
Porovnaním grafov č. 1 a 2 pridáme k zaujímavému zisteniu, že kým z 9 žien, ktoré si zvolili v druhej otázke možnosť C, bolo až 7 takých, ktoré si v prvej otázke vybrali možnosť A a 2, ktoré si zvolili možnosť B. U mužov došlo k zmene rozhodnutia medzi možnosťami vo väčšej miere k presunu od A do B (4 muži) ako z A do C (1 muž).

Graf č. 1: Histogram výberu možností v otázke číslo 1



Vlastné spracovanie výsledkov experimentu

Graf č. 2: Histogram výberu možností v otázke číslo 2



Vlastné spracovanie výsledkov experimentu

4 ZÁVER

Zavedením bezrizikovej možnosti pri rozhodovaní o investovaní za rizika došlo k zmene prerozdelenia početností výberu medzi možnosťami. V absolútnom porovnaní došlo k presunu z najmenej rizikovej alternatívy v 1. otázke k bezrizikovej možnosti v 2. otázke. Zavedením tejto možnosti s výrazne nižšou očakávanou hodnotou 5 mužov a 12 žien zmenilo svoje rozhodnutie v 2. otázke.

Uskutočnený experiment dokázal, že ekonomické subjekty sa okrem očakávanej hodnoty podľa EUT berú do úvahy aj iné faktory.

Použitá literatúra

- [1] BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota*, 1. vyd. Bratislava: SAV, 2009. ISBN 978-80-224-1082-3.
- [2] LEONARD, T., S. J. HSU, J. 2001. *Bayesian Methods: An Analysis for Statisticians and Interdisciplinary Researchers*. United Kingdom: R. Gill, Cambridge University Press, 2001. s. 165-180. ISBN 13-978-0-521-00414-5.
- [3] PÉLIOVÁ, J. 2012. *Využívanie ekonomických experimentov na mechanizmus dobrovoľného prispievania* In: *Nová ekonomika : vedecký časopis Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave*, Bratislava : Národohospodárska fakulta EU, roč. 5, č. 3, 2012.- ISSN 1336-1732.
- [4] SMITH, A. 2002. *The Theory of Moral Sentiments*, Cambridge University Press, 2002. ISBN 0-521-59847-8.

[5] WILKINSON, N., KLAES, M. 2012. *An Introduction to Behavioral Economics*. 2. vyd. Palgrave Macmillan, 2012. ISBN 978-0-230-29146-1.

Kontaktné údaje

Ing. Jana PÉLIOVÁ, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
85235 Bratislava
Slovensko
email: jana.peliova@euba.sk

OPATRENIA NA ÚSEKU DPH V BOJI PROTI DAŇOVÝM ÚNIKOM A PODVODOM V SR

MEASURES IN THE FIELD OF VAT TO COMBAT AGAINST TAX EVASION AND FRAUD IN SLOVAKIA

Marcela Rabatinová³³⁷

Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Najväčšie daňové úniky sa spájajú s daňou z pridanej hodnoty. Odhadované straty príjmov na DPH sa v EÚ pohybovali na úrovni 1,5 % HDP, pričom v SR dosiahli v roku 2011 výšku až 4 % HDP. Je nevyhnutné, aby boj proti daňovým únikom a podvodom bol koordinovaný. V príspevku uvádzame opatrenia prijaté na úrovni EÚ a vybrané opatrenia prijaté v SR, ktoré by mohli prispieť k obmedzeniu daňových únikov v oblasti DPH.

Kľúčové slová – DPH, strata príjmov na DPH, boj proti daňovým únikom

Abstract

The largest tax evasion is associated with the value added tax. In the EU, estimated VAT revenue losses reached 1.5% of GDP, while in Slovakia they reached 4% of GDP in 2011. It is essential that the fight against tax evasion and fraud should be coordinated. The paper describes the measures taken by the EU and selected measures adopted in the Slovakia, which should help to reduce tax evasion relating to VAT.

Key words – value added tax (VAT), VAT revenue loss, fight against tax evasion

Úvod

Vytvorenie vnútorného trhu EÚ v podobe voľného pohybu tovarov, služieb, osôb a kapitálu prináša so sebou aj negatívnu stránku, ktorá sa prejavuje v náraste daňových únikov. Členské štáty bojujú s nepriaznivým stavom verejných financií. Bez prehodnotenia efektívnosti existujúcich daňových systémov a obmedzenia daňových podvodov a únikov nebudú môcť zvýšiť daňové príjmy a zabezpečiť dlhodobú udržateľnosť verejných financií.

Podľa empirickej štúdie (Murphy, 2012), EÚ v dôsledku daňových únikov a vyhýbania sa daňovej povinnosti prichádza približne o jeden bilión eur ročne.³³⁸

Nakoľko daňové úniky sú spojené najmä s cezhraničnými transakciami, boj proti daňovým únikom si vyžaduje koordinovaný prístup a opatrenia nielen na vnútroštátnej úrovni.

EÚ vypracovala komplexný súbor nástrojov na zlepšenie schopnosti členských štátov bojovať proti daňovým podvodom a únikom. Zahŕňa jednak právne predpisy EÚ (napr. o

³³⁷ Príspevok je čiastkovým výsledkom prác v rámci riešenia vedeckého projektu VEGA č. 1/0008/11 „Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov“.

³³⁸ Daňové úniky spojené s existenciou tieňovej ekonomiky v EÚ generujú až 86 % z celkovej daňovej straty, zvyšok pripadá na straty spojené s vyhýbaním sa daňovej povinnosti.

výmene informácií a administratívnej spolupráci), koordinované opatrenia odporúčané členskými štátmi (napríklad postupy proti agresívnemu daňovému plánovaniu a daňovým rajom) a tiež odporúčania pre jednotlivé štáty týkajúce sa zintenzívnenia boja proti daňovým podvodom ako súčasť európskeho semestra správy ekonomických záležitostí.

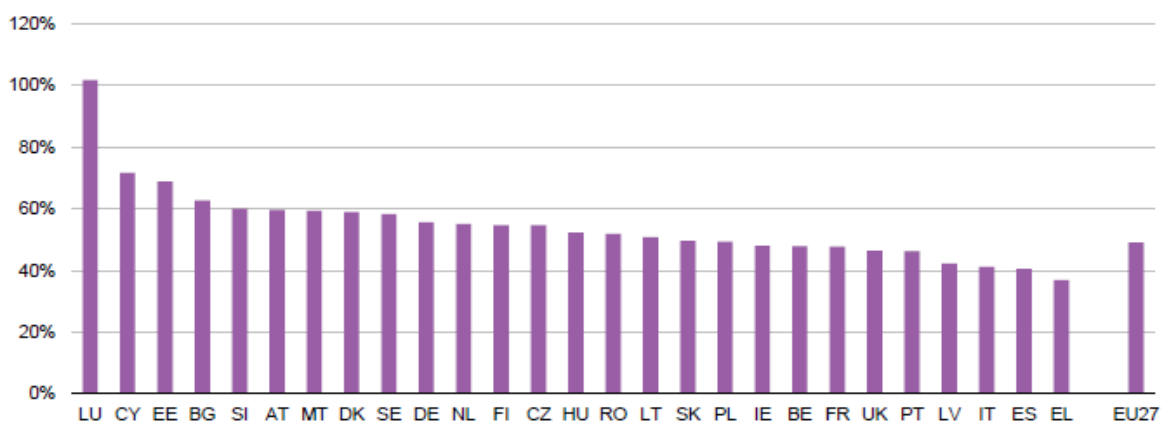
V decembri 2012 Európska komisia predstavila osobitný „Akčný plán na ďalšie posilnenie boja proti daňovým podvodom a daňovým únikom,³³⁹“ v ktorom stanovila kľúčové opatrenia v boji proti daňovým podvodom a únikom v oblasti priameho a nepriameho zdaňovania. V ňom okrem iného zdôrazňuje potrebu presadzovať automatickú výmenu informácií ako európsky a medzinárodný štandard transparentnosti a výmeny informácií v daňových veciach.

1. ODHAD STRÁT NA DPH V EÚ

Najväčšie daňové úniky v EÚ sú spojené s daňou z pridanej hodnoty. Uplatňovanie systému DPH podlieha spoločným pravidlám prijatých na úrovni EÚ, ktoré vo svojej podstate fungujú viac ako štyridsať rokov. Tieto pravidlá neodrážajú potreby súčasného európskeho hospodárstva, založeného na službách a technológiách a tým vytvárajú priestor na vznik daňových únikov. Otázka revízie „spoločného systému DPH“ a jej realizácia môže byť kľúčovou v súvislosti s konsolidáciou verejných financií v EÚ³⁴⁰.

Podľa údajov Európskej komisie, členské štáty vyberajú približne 50 % príjmov z DPH, ktoré by mohli teoreticky vybrať, ak by sa celá konečná spotreba zdaňovala štandardnou sadzbou DPH (tzv. výnosový ukazovateľ DPH – VAT Revenue Ratio).

Graf č.1: Podiel skutočne vybraných príjmov z DPH k potenciálnym príjmom pri aplikácii štandardnej sadzby DPH v roku 2011 v %



Zdroj: European Commission (2013), s.31.

V roku 2009 konzultačná spoločnosť Reckon LLP vypracovala pre Európsku komisiu štúdiu [9], v ktorej pre všetky členské krajiny EÚ vypočítala tzv. DPH medzeru (straty príjmov na DPH) za obdobie 2000-2006. V roku 2006 jej výšku odhadla na 106,7 mld. eur, čo

³³⁹ COM(2012) 722 final

³⁴⁰ Pri revízii systému DPH je potrebné brať do úvahy globalizáciu hospodárstva, rastúci význam služieb a nárast využívania informačných technológií, ktoré umožňujú využiť aj alternatívnych spôsobov výberu DPH s cieľom zníženia administratívneho zaťaženia daňových subjektov a obmedzenia daňových únikov.

predstavovalo v priemere 12 % z teoretickej DPH. V prípade niektorých štátov však DPH medzera prekročila úroveň 20 % z teoretickej DPH.

V roku 2013 bola zverejnená nová štúdia [9]³⁴¹, ktorá odhaduje vývoj DPH medzery v jednotlivých členských štátoch za obdobie 2000-2011. Podľa uvedenej štúdie, celková DPH medzera³⁴² v EÚ v roku 2011 dosiahla výšku 193 mld. eur, t.j. 1,5 % HDP, čo predstavovalo v priemere 18 % z teoretickej DPH.

Zároveň sa potvrdilo, že vo väčšine členských štátov EÚ dochádzalo postupne od roku 2008 k nárastu strát príjmov na DPH (najväčší nárast zaznamenali Španielsko, Grécko, Írsko, Portugalsko a SR). Tento vývoj je možné pripísať čiastočne aj kríze, kedy sa zhoršovala platobná schopnosť daňových subjektov a narastal počet bankrotov.

Slovenská republika mala v roku 2011 piaty najvyšší podiel strát príjmov na DPH v pomere k HDP (cca 4 %). Vyššie straty na DPH vykázali iba Rumunsko (7,9 % z HDP), Grécko (4,7 % z HDP), Lotyšsko (4,7 % z HDP) a Litva (4,4 % z HDP).

2. OPATRENIA NA ÚSEKU DPH V BOJI PROTI DAŇOVÝM ÚNIKOM A PODVODOM V EÚ

Je dôležité, aby opatrenia na boj proti daňovým únikom a podvodom boli koordinované aj z pohľadu EÚ. Opatrenia zrealizované na úrovni EÚ smerujúce k zvýšeniu efektívnosti systému DPH a minimalizácie daňových únikov sa týkajú nasledujúcich oblastí:

▪ **Zelená kniha o budúcnosti DPH**

Európska komisia v decembri 2010 zverejnila materiál „*Zelená kniha o budúcnosti DPH - pre jednoduchší, stabilnejší a účinnejší systém DPH*“, v ktorej načrtla niektoré oblasti zlepšenia fungovania systému dane z pridanej hodnoty v EÚ a vyzvala verejnosť na diskusiu.

▪ **Biela kniha o budúcnosti DPH**

V decembri 2011 vydala Európska komisia oznámenie, tzv. *Bielu knihu o budúcnosti DPH*, v ktorej na základe návrhov a pripomienok verejnosti navrhla základné črty nového režimu DPH, ako aj prioritné opatrenia potrebné na vytvorenie jednoduchšieho, efektívnejšieho a spoľahlivejšieho systému DPH v EÚ³⁴³. Zároveň potvrdila, že nový systém DPH by mal byť založený na zdaňovaní podľa princípu určenia (pôvodne sa uvažovalo so systémom DPH založeným na zdaňovaní podľa princípu pôvodu).

▪ **Rozšírenie administratívnej spolupráce ČŠ v boji proti DPH podvodom v EÚ**

Systém EÚ je založený na zásade automatickej výmeny informácií. Rozsiahlejšia administratívna spolupráca medzi členskými štátmi EÚ v oblasti DPH bola zavedená v roku 1993, v súvislosti so vznikom vnútorného trhu. Cieľom bolo zaviesť kontrolný mechanizmus, ktorý by zamedzil prípadným podvodom, a tým výpadkom príjmov členských krajín na DPH pri zmene systému zdaňovania intrakomunitárnych transakcií. Napriek tomu počet podvodov v oblasti DPH narastá najmä pri cezhraničných transakciách. To si vyžiadalo legislatívne

³⁴¹ *Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States* (2013). Štúdiu financovala Európska komisia v rámci prác zameraných na reformu systému DPH v Európe, ako aj širšej kampane boja proti daňovým únikom. Štúdia obsahuje údaje o rozdieloch medzi sumou DPH, ktorá sa mala odvieť (teoretická daňová povinnosť), a sumou, ktorá bola v skutočnosti vybratá v období rokov 2000 – 2011.

³⁴² Straty príjmov z DPH nevznikajú len v dôsledku podvodov, ale aj v dôsledku legálneho vyhýbania sa daňovej povinnosti a platobnej neschopnosti

³⁴³ Zámerom je zjednodušiť DPH pre podniky (napr. rozšírenie jednotného kontaktného miesta pre podniky, štandardizácia daňového priznania k DPH), rozšírenie základu dane a obmedzenie uplatňovania znížených sadzieb dane, zintenzívnenie boja proti daňovým únikom a podvodom.

rozšírenie rozsahu administratívnej spolupráce členských štátov čo do množstva, aj rýchlosti vymieňaných informácií.

Administratívnu spoluprácu členských štátov EÚ v oblasti DPH upravujú v súčasnosti najmä tieto právne normy:

- Smernica Rady 2006/112/ES z 28. novembra 2006 o spoločnom systéme dane z pridanej hodnoty a jej doplnenie smernica Rady 2008/117/ES (s cieľom bojovať proti daňovým podvodom spojených s transakciami v rámci Spoločenstva),
 - nariadenie Rady (EÚ) č. 904/2010 zo 7. októbra 2010 o administratívnej spolupráci a boji proti podvodom v oblasti dane z pridanej hodnoty,
 - vykonávacie nariadenie Rady (EÚ) č. 282/2011 z 15. marca 2011, ktorým sa ustanovujú vykonávacie opatrenia smernice 2006/112/ES o spoločnom systéme dane z pridanej hodnoty,
 - vykonávacie nariadenie komisie (EÚ) č. 79/2012 z 31. januára 2012, ktorým sa stanovujú podrobné pravidlá vykonávania niektorých ustanovení nariadenia Rady (EÚ) č. 904/2010 o administratívnej spolupráci a boji proti podvodom v oblasti dane z pridanej hodnoty.
- **Zavedenie dočasných opatrení v boji proti daňovým únikom a podvodom na úseku DPH v roku 2013 (do 31.12.2018)**
- Smernica Rady 2013/42/EÚ z 22. júla 2013, ktorou sa mení smernica 2006/112/ES o spoločnom systéme dane z pridanej hodnoty, pokiaľ ide o mechanizmus rýchlej reakcie proti podvodom v oblasti DPH - umožňuje členským štátom EÚ prijať okamžité opatrenia v prípade náhleho a masívneho podvodu na DPH, t.j. do jedného mesiaca po odsúhlasení Európskou komisiou môže ČŠ zaviesť prenesenie povinnosti zaplatiť daň na kupujúceho pri podvodných transakciách.
 - Smernica Rady EÚ 2013/43/EÚ z 22. júla 2013, ktorou sa mení smernica 2006/112/ES o spoločnom systéme dane z pridanej hodnoty, pokiaľ ide o voliteľné a dočasné uplatňovanie mechanizmu prenesenia daňovej povinnosti v súvislosti s dodaním určitého tovaru a poskytovaním určitých služieb, ktoré sú náchylné na podvod - ak členský štát odhalil podvody pri tovaroch alebo službách uvedených v článku 199a smernice o DPH - napr. pri dodaní mobilných telefónov, herných konzol, obilnín, surových kovov, mikroprocesorov, môže mechanizmus prenosu daňovej povinnosti transponovať do národnej legislatívy bez súhlasu Komisie.

3. ODHAD STRÁT NA DPH V SR

Daň z pridanej hodnoty patrí v SR medzi najvýznamnejšie daňové príjmy. Zabezpečuje viac ako 40 % z celkových daňových príjmov verejnej správy. Súčasne sa z hľadiska vzniku daňových únikov považuje za najrizikovejšiu daň a spájajú sa s ňou objemovo najväčšie daňové úniky.

Nesúlad medzi rastom výnosu DPH a rastom jej makroekonomickej základne môžeme pripísať jednak nárastu daňových únikov a čiastočne aj predpísanej, ale nevyhľaditeľnej DPH najmä z dôvodu nesolventnosti platiteľov dane.³⁴⁴ Problémom je najmä nedostatočná platobná

³⁴⁴ Zatiaľ čo spotreba domácností v rokoch 2006 – 2010 vzrástla v priemere o 6,4 %, výnos DPH sa za rovnaké obdobie zvýšil v priemere len o 1,7 %.

disciplína platiteľov dane a nedostatočná schopnosť daňovej správy vymôcť od daňových dlžníkov daňové nedoplatky.

Úspešnosť konsolidácie verejných financií v SR a ich následná udržateľnosť je preto vo významnej miere spojená so zvýšením efektívnosti systému DPH a znížením odhadovaných strát z tejto dane.

Podľa Inštitútu finančnej politiky MF SR sa celkové straty na DPH³⁴⁵ pohybovali v rokoch 2005-2010 od 1,7 % HDP do 3,5 % HDP. V roku 2010 medziročný výpadok daňových príjmov na DPH predstavoval 2,3 mld. eur (IFP, 2012). Kým v roku 2005 celková strata príjmov na DPH predstavovala 18,2 % z teoretickej DPH, roku 2010 už dosiahla 35,9 % z teoretickej DPH (tab.č.1).

Podľa štúdie vypracovanej pre Európsku komisiu³⁴⁶ dosiahla v SR celková strata príjmov na DPH v roku 2011 výšku 2,77 mld. eur (cca 4 % z HDP), resp. 37 % z teoretickej DPH.

T a b u ľ k a 1

Vývoj odhadovanej straty na DPH v SR a kontrolná činnosť finančnej správy

v mil. eur	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Celková strata príjmov na DPH (B) *	1 381	1 738	1 927	2 313	2 338	2 773	n/a
- v % z HDP	2,5	2,8	2,9	3,7	3,5	4,0	n/a
- v % z teoretickej DPH	25,2	29,5	29,4	35,4	35,9	37	n/a
Počet daňových kontrol na DPH	15 871	15 031	12 926	10 873	11 442	15 326	12 548
Nález DPH z daňových kontrol - dorubenie dane (A)	160,1	200,7	242,9	304,6	424,4	519,8	305,21
- nález na DPH/celkový nález z daňových kontrol (v %)	55,3	72	63,8	69,9	76,3	73,5	58,12
Identifikovanie daňových únikov daňovou správou (A/B v %)	11,6	11,5	12,6	13,2	18,2	18,7	n/a

* IFP (2012). Údaj za rok 2011 je podľa štúdie „Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States (2013)“. N/a - nedostupný údaj.

Zdroj: IFP (2012); DR SR (2012); FR (2013) a vlastné výpočty

Z výsledkov kontrolnej činnosti finančnej správy vyplýva, že objem dorubenej dane sa oproti roku 2006 strojnásobil, a to z úrovne 160,1 mil. eur v roku 2006 na úroveň 519,8 mil. eur v roku 2011. Tieto ukazovatele boli dosiahnuté aj napriek tomu, že:

- počet kontrol zameraných na DPH v rokoch 2006-2010 klesol takmer o tretinu,
- a daňová správa skontrolovala v roku 2010 iba 5,7 % registrovaných platiteľov dane a v roku 2011 približne 7,5 % platiteľov dane (tab.č.2).

T a b u ľ k a 2

Počet registrovaných subjektov k DPH, u ktorých bola vykonaná daňová kontrola

k 31.12.	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Počet registrovaných subjektov	130 232	147 490	159 411	171 458	182 246	194 142	200 437	205 180	209 269
Počet daňových kontrol na DPH	18 267	19 352	15 781	15 031	12 926	10 873	11 442	15 326	12 548
% skontrolovaných subjektov	14,03	13,1	9,9	8,8	7,1	5,6	5,7	7,5	6,0

Zdroj DR SR (2012); FR (2013) a vlastné výpočty

³⁴⁵ Celková strata príjmov zahŕňa okrem nepriznanej dane (daňová medzera) aj nezaplatenú daň (t.j. nevymožiteľnú daň), ktorá bola priznaná samotnými daňovníkmi alebo vyrubená daňových úradom. Vypočíta sa ako rozdiel medzi teoretickou DPH a DPH skutočne zaplatenou.

³⁴⁶ Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States (2013).

V roku 2012 došlo k poklesu objemu dorubenej DPH až o 41 % v porovnaní s rokom 2011. Príčinu môžeme nájsť najmä v zlyhaní informačného systému finančnej správy. Je vysoko pravdepodobné, že daňové subjekty, ktoré vo všeobecnosti majú sklony k finančným podvodom, mohli mať v tomto období väčšiu motiváciu neplatiť dane.

Objem dorubenej dane je potrebné interpretovať v kontexte odhadovaných daňových únikov (tab.č.1). Na základe výšky odhadovanej straty na DPH (IFP, 2012) a výsledkov kontrolnej činnosti daňovej správy môžeme konštatovať, že daňová správa v rokoch 2010-2011 identifikovala približne 18 % daňových únikov v oblasti DPH (bližšie tab. č.1). Z toho vyplýva, že existuje viac ako 80 % pravdepodobnosť neodhalenia daňového úniku (z každých 100 nepriznaných eur sa kontrolou zistilo len 18 eur).

Závažný problém pre verejné financie predstavuje tiež efektívnosť, resp. skôr neefektívnosť dodatočne vyrubenej dane. Dodatočne vyrubená daň je väčšinou nevyožiteľná a efektívnosť jej výberu sa v SR pohybuje na úrovni 5 %.

4. BOJ PROTI DAŇOVÝM ÚNIKOM V OBLASTI DPH V SR – VYBRANÉ OPATRENIA

Boj proti daňovým únikom a podvodom stal jednou z priorít vlády SR. Od októbra 2012 sa realizujú opatrenia prijaté v rámci „**Akčného plánu boja proti daňovým podvodom na roky 2012 až 2016**“³⁴⁷, ktoré by mali prispieť k efektívnejšiemu výberu DPH a k eliminovaniu strát z tejto dane. Za kľúčové považujeme:

- zavedenie prísnejších podmienok uplatnenia inštitútu ručenia za daň,
- sprísnenie podmienok registrácie za platiteľa dane pre rizikové subjekty - zavedenie povinnosti zloženia zábezpeky na daň v prípade registrácie tzv. rizikových subjektov, ktoré je v súlade s článkom 273 smernice Rady 2006/112/ES o spoločnom systéme dane z pridanej hodnoty a takisto v prípade subjektov, ktoré požiadajú o dobrovoľnú registráciu pre DPH,
- sprísnenie podmienok zakladania s.r.o.³⁴⁸,
- obmedzenie platieb v hotovosti v obchodnom styku³⁴⁹,
- zverejňovanie zoznamu potenciálne rizikových subjektov Finančným riaditeľstvom, u ktorých nastali dôvody na zrušenie registrácie ako platiteľov DPH³⁵⁰.

Od 1.1.2014 sa v SR zavádzajú ďalšie opatrenia na boj proti daňovým únikom a podvodom v oblasti DPH. Z nich spomenieme dve najvýznamnejšie, a to:

- **zavedenie tzv. kontrolného výkazu,**

³⁴⁷ „Akčný plán boja proti daňovým podvodom na roky 2012 až 2016“ obsahuje približne 50 opatrení primárne zameraných na boj proti daňovým únikom na úseku DPH a zlepšenie výberu tejto dane. Z časového hľadiska je rozdelený na tri etapy - k 1.10.2012, 1.1.2013 a 1.1.2014.

³⁴⁸ Ku koncu roku 2011 evidovala daňová správa celkové daňové nedoplatky v úhrnej výške 1,83 mld. eur, z toho na DPH pripadá až 64 % (1,16 mld. eur). Až dve tretiny celkových daňových nedoplatkov generujú s.r.o., pričom väčšina týchto nedoplatkov je nevyožiteľných.

³⁴⁹ Od roku 2013 sú platby v hotovosti medzi podnikateľmi obmedzené na 5 000 EUR a platby medzi FO - nepodnikateľmi na 15 000 EUR, čím sa má zabrániť fiktívnemu vystavovaniu príjmových a výdavkových dokladov bez reálneho toku finančných prostriedkov na konci zdaňovacieho obdobia.

³⁵⁰ Finančné riaditeľstvo SR vo februári 2013 prvýkrát zverejnilo zoznam potenciálne rizikových subjektov, u ktorých nastali dôvody na zrušenie ich registrácie ako platiteľov dane z pridanej hodnoty. Na zozname sa nachádzalo 1402 subjektov (väčšinou s.r.o.) s celkovou hodnotou daňových nedoplatkov vo výške viac ako 143 mil. eur. V apríli 2013 sa počet subjektov zvýšil na 1970. Ku koncu júna 2013 register obsahoval až 4 000 subjektov.

- a **rozšírenie tuzemského prenosu daňovej povinnosti na príjemcu** pri vybraných komoditách.

Platitelia dane sú povinní od roku 2014 predkladať elektronicky správcovi dane daňové priznanie k DPH a tzv. **kontrolný výkaz** (zjednodušene podrobný zoznam vystavených a prijatých faktúr), ktorý by mal umožniť spárovanie vzájomných operácií medzi platiteľmi dane a obmedziť daňové podvody spôsobené nezahrnutím daňovej povinnosti u dodávateľov pri súčasnom uplatnení nároku na odpočet dane u odberateľov. Od kontrolného výkazu sa očakáva efektívnejší výber dane, ale pre podnikateľov znamená ďalšie zvýšenie administratívnej záťaž.

Zavedenie prenosu daňovej povinnosti z dodávateľa na príjemcu u vybraných transakcií môžeme považovať za jedno z najefektívnejších opatrení v boji proti daňovým podvodom³⁵¹. Od 1.1.2014 sa v nadväznosti na novelizovaný článok 199a smernice Rady 2006/112/ES o spoločnom systéme dane z pridanej hodnoty **rozširuje tuzemský prenos daňovej povinnosti na príjemcu** v prípade dodania (ide o dočasné opatrenie, ktoré SR môže uplatňovať do konca r. 2018)³⁵²:

- vybraných druhov poľnohospodárskych produktov (obilniny – pšenica, raž, jačmeň, kukurica, ryža, pohánka a iné, olejnaté semená a olejnaté plodiny, priemyselné alebo liečivé rastliny, slama a krmoviny), ktoré nie sú bežne určené v nezmenenom stave na konečnú spotrebu,
- surových kovov a kovových polotovarov (železa a ocele a vybraných predmetov zo železa a ocele),
- mobilných telefónov, ktoré sú vyrobené alebo prispôbené na použitie v spojení s licencovanou sieťou,
- a integrovaných obvodov, ako sú mikroprocesory a centrálné spracovateľské jednotky, v stave pred zabudovaním do výrobkov pre konečného spotrebiteľa.

Vzhľadom na krátke obdobie pôsobenia opatrení zameraných na elimináciu daňových únikov je zatiaľ predčasné hodnotiť ich účinnosť. Uvedené opatrenia by mohli pomôcť zlepšiť výber dane z pridanej hodnoty v SR a tak prispieť k stabilizácii verejných financií v pokrízovom období, no zároveň prinášajú ďalšie „povinnosti“ a administratívnu záťaž aj pre poctivých podnikateľov.

Záver

Daňové úniky nie sú problémom iba Slovenska, ale aj celej Európskej únie. Je preto dôležité, aby boj proti daňovým únikom bol koordinovaný aj na nadnárodnej úrovni, inak budú daňové subjekty, ktoré sú náchylné k podvodným aktivitám vždy využívať výhodnejšie daňové jurisdikcie. Najväčšie daňové úniky sú spojené s daňou z pridanej hodnoty. Príčinou môže byť „zastaralá smernica“, ktorá funguje na princípoch prijatých pred viac ako štyridsiatimi rokmi a ktorá dostatočne pružne nereaguje na potreby hospodárstva založeného na službách a technológiách. V blízkej budúcnosti sa preto pripravuje revízia spoločného systému DPH. Zároveň sa ukazuje, že jedným z účinných nástrojov v boji proti daňovým podvodom v oblasti dane z pridanej hodnoty môže byť rozšírenie mechanizmu prenosu daňovej povinnosti na príjemcu a intenzívnejšie využívanie elektronických transakcií.

³⁵¹ Do konca roku 2013 sa v SR uplatňoval tuzemský prenos daňovej povinnosti na príjemcu napr. pri dodaní kovového šrotu a odpadu, pri prevode emisných kvót skleníkových plynov, pri dodaní nehnuteľností, ktorú sa platiteľ rozhodol zdaniť.

³⁵² Podmienkou je, že ide o dodanie tovarov medzi platiteľmi dane s miestom dodania SR, pri ktorých je základ dane vo faktúre za dodanie týchto tovarov je 5 000 eur a viac.

Použitá literatúra

- [1] BELANOVÁ, A. 2011. *Financial GAP in small and medium-sized enterprise finance*. In Ekonomické rozhľady. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2011. Roč. 40, č. 3, s. 324-333. ISSN 0323-262X.
- [2] CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2013. *Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States*. Final Report. TAXUD/2012/DE/316. Warsaw, July 2013. Available at web page:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/publications/studies/vat-gap.pdf
- [3] DR SR, 2012. Výročné správy o činnosti daňových orgánov za roky 2001 až 2011. Daňové riaditeľstvo, 2012. Dostupné na: <http://www.drsrcr.sk>
- [4] EUROPEAN COMMISSION (2013). *Taxation trends in the European Union - Data for the EU Member States, Iceland and Norway*. 2013. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013. 316 s. ISBN 978-92-79-28852-4.
- [5] FR SR (2013). Výročná správa o činnosti finančnej správy za rok 2012. Finančné riaditeľstvo, apríl 2013. Dostupné na:
http://www.financnasprava.sk/uploads/rozne/VS_FS_2012.pdf
- [6] IFP, 2012. *Odhad straty príjmov z dane z pridanej hodnoty* [online]. Inštitút finančnej politiky MF SR, Marec 2012. Dostupné na internete:
http://www.finance.gov.sk/Components/CategoryDocuments/s_LoadDocument.aspx?categoryId=8181&documentId=7171
- [7] KUŠNÍROVÁ, Jana. 2009. *Hospodárska kríza a daňová politika SR*. In Hospodárska politika SR po vstupe Slovenska do EMÚ [elektronický zdroj]: medzinárodná vedecká konferencia, Bratislava 22. mája 2009. Bratislava: Katedra hospodárskej politiky NHF EU, 2009. ISBN 978-80-225-2742-2. s. 1-5.
- [8] MURPHY, R., 2012. *Closing the European Tax Gap*. A report for Group of the Progressive Alliance of Socialists & Democrats in the European Parliament. UK: Tax Research LLP. Available at web page:
http://europeansforfinancialreform.org/en/system/files/3842_en_richard_murphy_eu_tax_gap_en_120229.pdf
- [9] Reckon, 2009. *Study to quantify and analyse the VAT gap in the EU-25 Member States* [online]. DG Taxation and Customs Union Report. Available at web page:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/tax_cooperation/combating_tax_fraud/reckon_report_sep2009.pdf

Kontaktné údaje

Ing. Marcela RABATINOVÁ, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 19 Bratislava 5
email: marcela.rabatinova@euba.sk

PRÍSTUPY SR A EÚ V BOJI PROTI DAŇOVÝM ÚNIKOM³⁵³

APPROACHES OF SR AND THE EU IN THE FIGHT AGAINST TAX EVASION

Anna Schultzová
NHF EU v Bratislave

Abstrakt

Určenie hranice medzi legálnym a nelegálnym konaním daňového subjektu je vo väčšine štátov problémom. V legislatíve niektorých štátov je porušením zákona každý čin, ktorý smeruje proti zámeru zákona, na druhej strane legislatíva iných štátov považuje využitie medzier zákona za legálne. Štáty EÚ spája však spoločný cieľ – boj proti daňovým podvodom. Boj proti podvodom už nie je len vnútroštátnou záležitosťou. Keďže podvody sú často dielom nadnárodných organizovaných skupín, sú potrebné koordinované opatrenia všetkých krajín EÚ. Dôležitú úlohu pri odhaľovaní daňových podvodov zohráva Európsky úrad boja proti podvodom. K eliminácii daňových únikov a zlepšeniu platobnej disciplíny by mali prispieť niektoré opatrenia štátu, ktoré sú už v praxi účinné ako aj pripravovaný rating podnikateľských subjektov.

Kľúčové slová – daňový únik, daňový podvod, daňový rating podnikateľských subjektov

Abstract

The specification of a border between legal and illegal conduct of the taxpayer is a problem in most countries. In the legislation of some countries the violation of the law is any act, which is directed against the intention of the law, on the other hand, the legislation of other countries consider the use of law loopholes legally. However, a common goal unites the EU countries - the fight against tax frauds. The fight against fraud is not only a national issue. Because the frauds are often the work of transnational organized groups, coordinated measures of all EU countries are necessary. The European Anti-Fraud Office plays an important role in detecting the tax frauds. Some of the state measures should contribute to the elimination of tax evasion and to the improvement of payment discipline, which are already effective in practice as well as the upcoming rating of business entities.

Key words – tax evasion, tax fraud, tax rating of business entities

³⁵³ Príspevok/výstup vznikol v rámci projektu VEGA č. 1/0008/11 s názvom „Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov.“

1. PROBLÉMOVÝ PRÍSTUP K DAŇOVÝM ÚNIKOM V TEÓRII A PRAXI

Napriek skutočnosti, že v ekonomických ani v právnych teóriách nenájde jednodú definíciu daňového úniku, možno vo všeobecnosti konštatovať, že daňový únik je výsledkom vedomého alebo nevedomého správania sa daňových subjektov, ktoré vedie k eliminácii alebo vyhýbaniu sa ich daňových povinností.

Hranica posúdenia legálnej minimalizácie dane a samotným daňovým únikom je často latentná a v ekonomicko - právnych systémoch štátov nejednotná. Nejasnosť interpretácie daňových únikov je dôvodom sporov, v ktorých dochádza k ich rôznym postojom a vysvetľovaniu skutočností, ktoré sa dajú využiť v prospech, resp. v neprospech strán. Je však potrebné brať do úvahy aj skutočnosť, že môže dochádzať k nevedomému, resp. vedomému zneužívaniu posudzovania skutočností a interpretácií daňovo-právnych predpisov.

V daňovej praxi sa v súvislosti s informovanosťou daňových subjektov a snahou o výklad situácií stretávame s pojmom „racionálnej nezalosti“. Je aktuálny najmä v podmienkach nejednoznačnosti výkladu zákona, nejednotného postupu finančných orgánov ako aj v prípade prílišnej komplikovanosti systému noriem daňového práva. V danej situácii môže daňový subjekt usúdiť, že je pre neho získanie potrebných informácií natoľko nákladné, resp. zložité, že dá vedome prednosť nezalosti.³⁵⁴ Možno však dodať, že takéto jeho konanie môže byť podnietené ešte ďalšími pohnútkami, na ktoré poukážeme ďalej.

Len minimum daňových únikov spadá pod trestné činy, za ktoré hrozí daňovému subjektu odňatie slobody. V prevažnej väčšine daňové úniky rieši a postihuje príslušný správca dane formou peňažnej sankcie. Postihnutelnosť daňového subjektu je vlastne kombinácia rizika odhalenia daňového úniku (podvodu) a sankcie, ktorá za podvod hrozí. Daňový subjekt často zvažuje práve tieto aspekty, ak uvažuje o daňovom úniku.

Jean – Claude Martinez³⁵⁵ konštatuje, že možné príčiny vzniku daňových únikov sú v súčasnosti predovšetkým v ekonomickom a právnom prostredí daného štátu. Je zrejmé, že ekonomický rast robí daňové bremeno ľahším, a tým aj klesá počet daňových únikov. V takomto období sa dane vyberajú a platia ľahšie. Naproti tomu v období hospodárskej recesie a inflácie sú dane veľkou záťažou, a to tým skôr, že daňový základ je často nafukovaný infláciou. Daňové úniky sú dôsledkom natoľko sa zvyšujúcich odvodov a daní, že sa daňový subjekt takmer cíti oprávnený im odporovať.

Porovnaním dnešnej podoby daňových zákonov s daňovými zákonmi platnými a účinnými napríklad v 19. storočí J. C. Martinez do určitej miery charakterizuje problémy v koncepcii a interpretácii súčasných daňovo-právnych predpisov. Daňové zákony v 19. storočí boli určované zhora a mali pomerne stabilnú legislatívu – tieto skutočnosti minimalizovali riziko daňového úniku. Naproti tomu súčasná daňovo právna legislatíva je postavená na koncepcii zasahovania do súkromia daňových subjektov.

Meritum daní sa presunulo z vecných na osobné, ktoré z dôvodu vyrovnávania sociálnych rozdielov prihliada na majetkovú situáciu subjektu. Uvedené tvorí „dôvody jeho

³⁵⁴ Spracované podľa ŠIROKÝ, J. a kol. 2008. *Daňové teórie s praktickou aplikáciou*. Vyd. Praha: C.H. Beck, 2008, s. 243. ISBN 978-80-7400-005-8.

³⁵⁵ MARTINEZ, J. – C. 1995. *Daňový únik*. Vyd. Praha: H. Z. Systém, 1995, s. 31. ISBN 978-80-9019-183-9.

podráždenosti, či prinajlepšom treciu plochu. Daň, ktorá po celé jedno storočie bola stanovená automaticky z úradnej moci, sa príchodom 20. storočia stáva výsledkom daňového priznania a kontroly.³⁵⁶

V horeuvedených skutočnostiach J. C. Martinez dedukuje základný problém vzniku daňového úniku: „Spoliehať sa pri zisťovaní rozsahu predmetu zdanenia na úprimnosť daňového subjektu je to isté ako ho vyzývať k podvodu. A ešte dúfajúc, že podvody odhalíme pomocou daňovej kontroly, ktorej hranice daňový subjekt dobre pozná, týmto len dodávame istotu daňovým podvodníkom.“³⁵⁷

Uvedené konštatovanie je v zhode s uvažovaním, resp. rozhodnutím daňového subjektu za určitého rizika smerujúceho k daňovému úniku (za daných spoločenských a ekonomicko-právnych podmienok štátu). V prípade neutrálneho alebo averzného postoja k riziku abstrahuje od pojmov morálka, zložitost' daňového systému alebo možnosť nadmerného daňového bremena.

Ak daňový subjekt zastáva neutrálny postoj k riziku (je mu jedno aké riziko postupuje, pokiaľ je kompenzované adekvátnym ziskom vo forme neodvedenej dane), potom zrejme kalkuluje:

- s pravdepodobnosťou odhalenia daňového úniku v nadväznosti na historicky zistený počet a systém daňových kontrol na určitý typ dane (zrejme pri často vykazovanom nadmernom odpočte pri DPH, najmä nad určitú výšku, môže očakávať systematickú daňovú kontrolu),
- s výškou daňovej sadzby – čím je sadzba vyššia, tým subjekt očakáva vyšší zisk z krátenia alebo neodvedenia dane,
- s možnou výškou postihu, najčastejšie formou peňažnej pokuty alebo penále.

Pri averznom postoji subjektu k riziku dochádza k znižovaniu počtu daňových únikov.

2. FORMÁLNE PREDPOKLADY A PRÍSTUPY SUBJEKTOV K DAŇOVÝMI ÚNIKOM

Hlavnú príčinu daňových podvodov podľa J. C. Martineza treba hľadať v samotnom daňovom systéme, ktorého mechanizmus a koncepcia vystavujú daňové subjekty k pokušeniu, ktoré ich často vedie k podvodom takmer automaticky.

Často zakódovaný postup správcov daní ako aj spôsob vykazovania daňového základu, jeho úprava ako aj vyčísľovanie samotnej daňovej povinnosti dáva určité predpoklady k tomu, aby mohlo dôjsť k daňovému úniku, resp. aby o ňom daňový subjekt začal uvažovať.

V súčasnosti sa priame ako aj nepriame dane vyrubujú na základe podania príslušného daňového priznania, ktoré už svojou formou môže do určitej miery nabádať k zatajovaniu informácií o výške vyčísleného základu dane (uznanie, neuznanie, resp. čiastočné uznanie výdavkov/nákladov z daňového hľadiska). Na základe subjektom poskytnutého daňového priznania a predpokladu prezumpcie správnosti a dobrej viery daňového subjektu, správca dane považuje podané daňové priznanie za správne. Ak má správca dane podozrenie

³⁵⁶ MARTINEZ, J. – C. 1995. *Daňový únik*. Vyd. Praha: H. Z. Systém, 1995, s. 32. ISBN 978-80-9019-183-9.

³⁵⁷ MARTINEZ, J. – C. 1995. *Daňový únik*. Vyd. Praha: H. Z. Systém, 1995, s. 31. ISBN 978-80-9019-183-9.

o správnosti podaného daňového priznania, musí zhromaždiť relevantné dôkazy, ktoré by subjektu preukazovali opak.

V oblasti priamych daní, resp. dane z príjmov dochádza k umelému navyšovaniu nákladov, k vystavovaniu falošných dokladov a vykazovaniu fiktívnych nákladov/výdavkov, k nepravdivým údajom o výške mzdy zamestnancov, k neoprávnenému nároku na daňový bonus, nepriznaniu príjmu (zatajenie tržieb, výnosov nelegálnej činnosti, tzv. „práca načierno“), neoficiálnemu vyplateniu dividend spoločníkom mimo účtovníctva spoločnosti a pod.

Vážne daňové úniky s premysleným zámerom sa týkajú využívania tzv. transfer pricing (transferového oceňovania), keď dochádza k zneužívaniu prepojenia spoločností založených v rôznych štátoch s rôznou výškou korporátnej dane. Využívaním výhodnejších podmienok predaja alebo poskytovania služieb oproti bežným podmienkam dosahujú subjekty daňové zvýhodnenia a štáty týmto cieľovým špekulačným správaním sa niektorých subjektov prichádzajú o nemalé finančné prostriedky.

K využitiu možnosti daňového úniku prispieva aj mechanizmus odpočítateľných položiek daňovníka (často zložitý a zohľadňujúci rôzne sociálne aspekty), ktorý vytvára reálne podmienky zníženia základu dane a v konečnom dôsledku aj samotnej daňovej povinnosti.

Takisto mechanizmus pôsobenia DPH vytvára predpoklady vzniku daňových únikov, ktoré v súčasnosti predstavujú najväčšiu hrozbu a neúmerne zaťažujú štátny rozpočet. Ide najmä fiktívne obchody s následným využitím nadmerného odpočtu; fiktívne dodávky tovarov medzi dvoma členskými štátmi EÚ, ktoré sú oslobodené od DPH a v skutočnosti je tento predaj realizovaný v tuzemsku bez DPH, fiktívne vývozy tovaru s následným uplatnením nadmerného odpočtu, nelegálny dovoz tovaru z tretích krajín s následným predajom tohto tovaru v tuzemsku bez uplatnenia DPH.

Najväčší výpadok daňových príjmov v SR vyplýva z nedokonalého výberu DPH. Efektívnosť výberu DPH za posledné roky klesla až o 13 %. Po zohľadnení skutočnosti, že výnos tejto dane tvorí viac ako polovicu celkových daňových príjmov, je tento údaj pre SR veľmi nepriaznivý.³⁵⁸

Dodanie, resp. nadobudnutie tovaru v rámci EÚ umožňuje krátenie DPH, resp. jej neodvedenie a naopak ešte vykazovanie nároku na odpočítanie dane. Osobitne nebezpečné s výrazným dopadom na rozpočet štátu z dôvodu vyplatenia nadmerného odpočtu sú tzv. karuselové (kruhové) podvody realizované v EÚ.³⁵⁹ Princíp tohto podvodu paradoxne vyplýva z princípu fungovania samotnej DPH. Reálne zistenie karuselového podvodu je komplikované najmä z dôvodu, že sa dodávky realizujú na území viacerých členských štátov. Dochádza k reťazovitému dodaniu tovaru, pričom jeden článok reťazca DPH neodvedie a navyše prestane na trhu existovať (ide o tzv. „zmiznutého obchodníka“). Často niektoré subjekty netušia, že sú súčasťou tohto podvodu.

Požiadavka ochrany príjmov štátneho rozpočtu členského štátu a minimalizácia daňových únikov vyžaduje intenzívnu a efektívnu spoluprácu daňových správ v oblasti výmeny

³⁵⁸ Podľa Inštitútu finančnej politiky, ak by SR vyberala DPH rovnako efektívne ako je priemer v štátoch EÚ, jej základná sadzba by mohla klesnúť až na cca 14 % pri zachovaní konštantného výnosu.

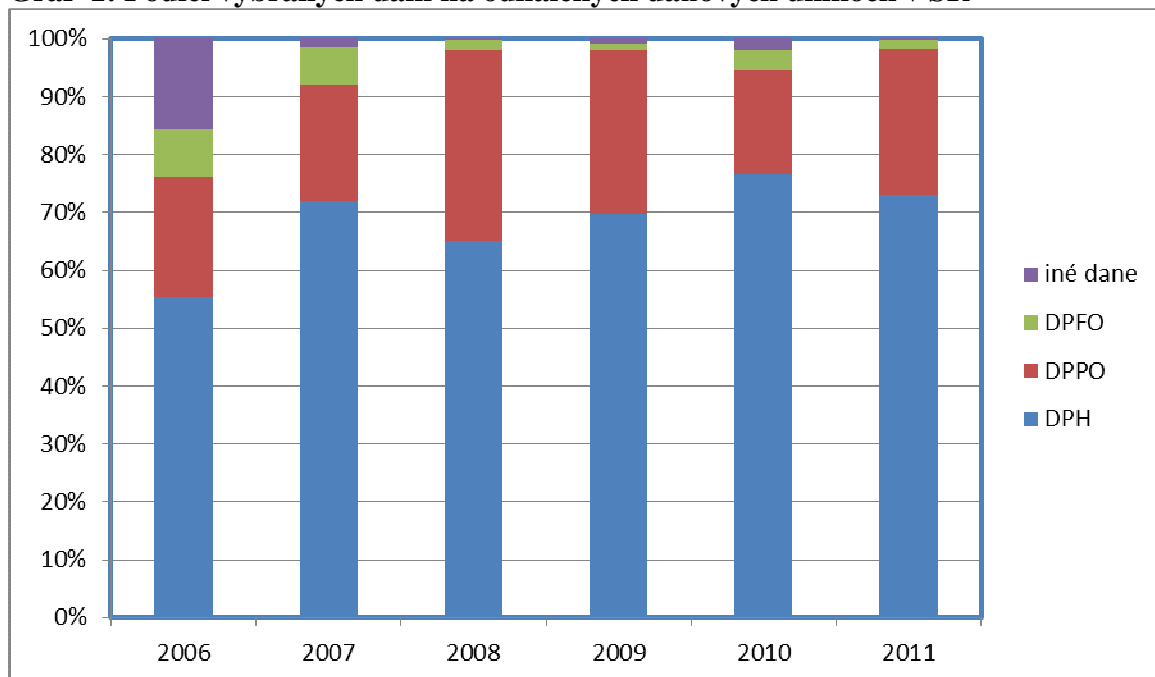
³⁵⁹ Bližšie pozri SCHULTZOVÁ, A.: Spolupráca členských štátov Európskej únie pri odhaľovaní daňových podvodov. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 53, 2005, č. 3. ISSN 0013-3035.

daňových informácií.³⁶⁰ Uvoľnením režimov kapitálových pohybov a pracovnej sily medzi štátmi EÚ dochádza k čoraz väčšiemu riziku daňových únikov a obchádzaniu daňovej povinnosti zo strany niektorých ekonomických subjektov.

Medzinárodná výmena daňových informácií realizovaná v rôznych formách, ktorá sa uskutočňuje v súlade s právom EÚ (*acquis communautaires*), významnou mierou eliminuje daňové úniky. Realizuje sa v rôznych formách. Môže ísť o podávanie hlásení a evidencií prostredníctvom databáz (napríklad formou súhrnných výkazov, ktoré podávajú subjekty v rámci intrakomunitárneho dodania tovaru do iného členského štátu cez databázu VIES).

Nezastupiteľný význam pri eliminovaní daňových podvodov má výmena daňových informácií realizovaná medzi správcami daní v štátoch EÚ na základe požiadania jednej zo strán. Očakávané výsledky v smere odhaľovania daňových únikov v najvyššej miere zohľadňuje spontánna výmena daňových informácií. Je založená na tom, že aktivita vychádza zo strany správcu dane v členskom štáte, ktorý na základe vlastných skutočností a indícií zistil relevantné informácie o daňovom subjekte. O nekalých praktikách subjektu tak informuje príslušného správcu dane v inom členskom štáte z vlastného podnetu, bez jeho predchádzajúcej žiadosti.

Graf 1: Podiel vybraných daní na odhalených daňových únikoch v SR



Zdroj: www.drsrc.sk

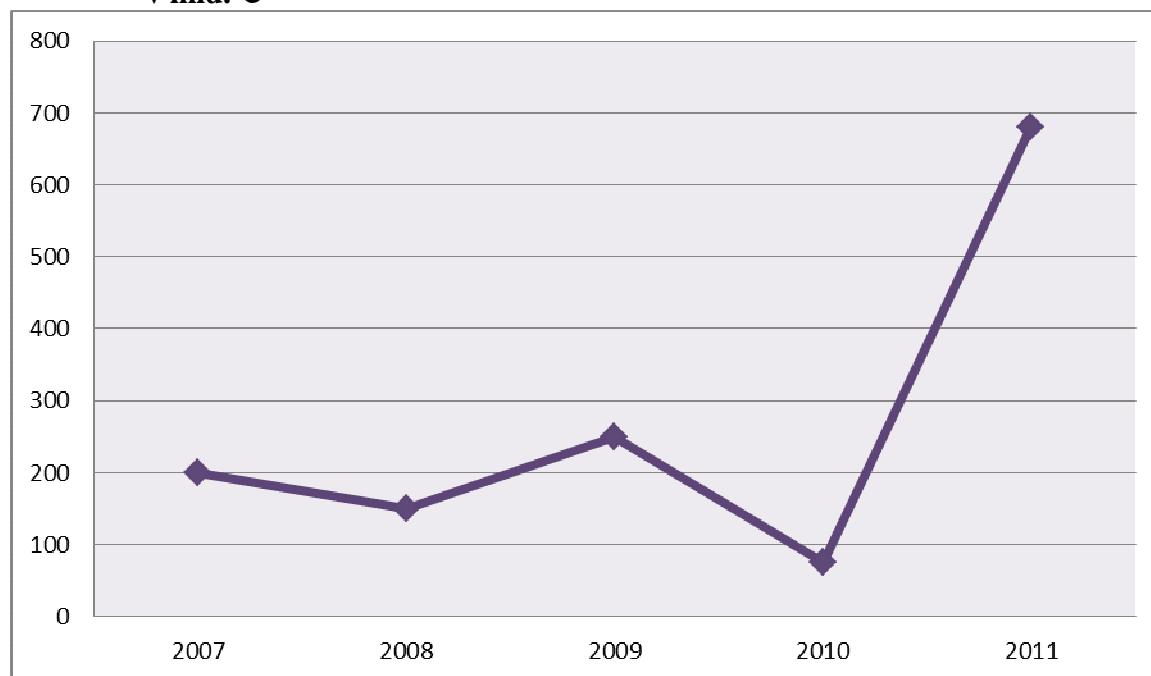
Ochrana finančných záujmov Európskeho spoločenstva a boj proti daňovým podvodom najmä v oblasti nadnárodne organizovaných zločinov viedla ku vzniku Európskeho úradu boja proti podvodom (OLAF), ktorého pôsobnosť spadá pod európskeho komisára pre rozpočet EÚ.³⁶¹

³⁶⁰ SCHULTZOVÁ, A.: Spolupráca členských štátov Európskej únie pri odhaľovaní daňových podvodov. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 53, 2005, č. 3. ISSN 0013-3035.

³⁶¹ OLAF má sídlo v Bruseli a je vybavený vyšetrovacími právomocami v oblasti správneho práva. Disponuje vlastným rozpočtom. Jeho zámerom je ochrana záujmov EÚ, bojovať s podvodmi, korupciou a s akoukoľvek neštandardnou činnosťou, vrátane zlého riadenia a kontroly vo vnútri európskych štátov.

Pracovníci OLAFU úzko spolupracujú s príslušnými orgánmi členských štátov EÚ pri odhaľovaní podvodných konaní.

Graf 2: Získané finančné prostriedky činnosťou OLAF-u za obdobie rokov 2007-2011 v mld. €



Zdroj: http://ec.europa.eu/anti_fraud/about-us/reports/olaf-report/inter_eu.htm.

3. AKTIVITY VLÁDY SR A EÚ V BOJI PROTI DAŇOVÝM PODVODOM A ÚNIKOM

Ochrana ekonomík štátov EÚ pred nekalým podnikaním a praktikami je dôležitou prioritou. Aj SR sa zapojila do Akčného plánu EÚ na posilnenie boja proti daňovým podvodom a daňovým únikom³⁶² (ďalej len „Akčný plán“). Vláda SR už 31. 5. 2012 schválila niektoré opatrenia daňového, trestného a obchodného práva, ktoré majú eliminovať daňové podvody. Účinnosť opatrení Akčného plánu do rôznych oblastí je rozdelená na roky 2012 – 2016.

Spomenieme niektoré opatrenia obmedzujúce daňové úniky a daňové podvody, ktoré už boli zapracované do daňovo-právnej legislatívy SR v súlade s Akčným plánom:

- zrušenie registrácie DPH tým osobám, ktoré nekomunikovali/nekomunikujú so správcom dane alebo neplnia zákonné povinnosti daňového subjektu,
- zloženie finančnej zábezpeky pri registrácii za platiteľ'a DPH rizikovými subjektmi,
- povinné mesačné zdaniteľné obdobie pre nových platiteľ'ov DPH po dobu 12 mesiacov od ich registrácie,
- povinnosť preukazovania intrakomunitárnych dodávok tovarov a služieb,

³⁶² Pod záštitou vlády SR a organizačného pripravenia Finančným riaditeľstvom SR a Európskou komisiou na Slovensku prerokovával Akčný plán Frank Van Driessche z generálneho riaditeľstva Európskej komisie pre dane, colnú úniu, štatistiku, audit a boj proti daňovým podvodom. Medzinárodná konferencia sa konala 17. 5. 2013 v Bratislave pod názvom: „Podpora dobrovoľného platenia daňových povinností ako spoločná priorita Slovenska a EÚ.“

-
- súhlas správcu dane so založením spoločnosti alebo s prevodom väčšinového obchodného podielu len v prípade, keď subjekt nemá daňové alebo iné nedoplatky,
 - obmedzenie hotovostných platieb,
 - spolupráca správcu dane, polície a prokurátora – podpora činnosti tzv. daňovej kobry a i.

Činnosti Akčného plánu sú zamerané na oblasť vytvárania daňovej spoľahlivosti subjektu. Subjekt je považovaný za daňovo spoľahlivý vtedy, keď dobrovoľne a v stanovených lehotách plní zákonom stanovené povinnosti, spolupracuje so správcom dane, ekonomickú aktivitu vykonáva reálne a zodpovedne, korektne sa správa nielen voči obchodným partnerom, ale aj zamestnancom a jeho aktivity nie sú spájané s obchodovaním s podozrivými daňovými subjektmi.³⁶³

Pravidelné a efektívne plnenie daňových povinností ako aj zlepšenie postavenia subjektov možno podporiť zavedením systému hodnotenia daňových subjektov – stanovením jeho ratingu. Uvedená činnosť je súčasťou Akčného plánu, ktorý by sa mal začať realizovať už v najbližšom období.

Ukazovatele ratingu daňového subjektu by mali poskytovať celkový obraz o jeho vzťahoch k plneniu povinností v najširšom zmysle slova. Výsledkom ratingu by mala byť komplexná informácia o miere dôveryhodnosti subjektu voči obchodným partnerom, zvýšenie jeho konkurencieschopnosti, získanie vizitky spoľahlivého subjektu, poskytnutie výhod takémuto daňovému subjektu zo strany finančnej správy a pod.³⁶⁴

K objektívnemu stanoveniu ratingu prispieje veľkou mierou správca dane, ktorý poskytne informácie týkajúce sa histórie správania sa a platenia daňových povinností subjektu, zhodnotí jeho platobnú disciplínu, poskytne charakteristiku subjektu vo vzťahu k dobe jeho pôsobenia na trhu, počtu zamestnancov, dosiahnutého obratu, oblasti podnikania, čerpania bankových úverov a pod.

Rating by sa mal dotýkať tých daňových subjektov, ktoré dosiahnu príjem z podnikateľskej činnosti, sú zapísané v obchodnom registri, vedú podvojnú účtovníctvo, ale nevedú účtovníctvo podľa medzinárodných štandardov finančného výkazníctva (IFRS).

V rámci daňovej spravodlivosti sa hodnotiaci rating daňových subjektov bude vzťahovať aj na širšie pôsobenie subjektu. Napríklad plnenie povinností sociálneho poistenia, vzťah k sivej ekonomike (podpora/odmietnutie práce načierno), donorstvo (podpora verejnoprospešných aktivít z vlastných zdrojov) a pod.

Výsledkom hodnotenia subjektu bude dosiahnutý stupeň ratingu:

- A – spoľahlivý subjekt
- B – stredne spoľahlivý subjekt
- C – nespoľahlivý subjekt
- D – rizikový nespoľahlivý subjekt
- X – nehodnotený subjekt

³⁶³ Spracované podľa Miškanin, M.: Daňová spoľahlivosť. Vystúpenie na medzinárodnej konferencii 17.5.2013 v Bratislave „Podpora dobrovoľného platenia daňových povinností ako spoločná priorita Slovenska a EÚ“.

³⁶⁴ Spracované podľa Csanyi, G.: Systém hodnotenia daňových subjektov – rating. Vystúpenie na medzinárodnej konferencii 17.5.2013 v Bratislave „Podpora dobrovoľného platenia daňových povinností ako spoločná priorita Slovenska a EÚ“.

Rating daňových subjektov bude zostavovaný raz do roka do 90 dní od podania daňového priznania k dani z príjmov a bude platiť jeden rok. Všetky hodnotené kritériá budú softvérovo spracované, verejne prístupné a daňové subjekty budú svoj rating povinne uvádzať na firemných dokladoch.

ZÁVER

Sledovanie správania sa väčšiny daňových subjektov v štátoch EÚ naznačuje, že dobrovoľné a spontánne prijatie daňových povinností zo strany daňových subjektov je efektívnejšie, ako získavanie predpokladaných príjmov do rozpočtu prostredníctvom represívnej činnosti príslušných daňových orgánov.

Kľúčové výzvy zamerané na elimináciu daňových únikov sú v jednotlivých štátoch zamerané nielen na rating daňových subjektov, ktorý výrazne sprehládni ich daňovú spoľahlivosť, ale aj na ďalšie opatrenia, ktoré budú vykonávať v súčinnosti s EÚ. K sprehládnaniu podnikateľského prostredia ako aj k výraznému obmedzeniu špekulatívnych praktík niektorých daňových subjektov prispeje zriadenie centrálnego registra bežných účtov podnikateľov, zriadenie registra diskvalifikovaných osôb, zriadenie insolvenčného registra subjektov, zavedenie povinnosti správcu vkladu vložiť peňažné vklady spoločníkov s.r.o. do komerčnej banky, riešenie a postih výmazu spoločnosti v prípade daňových nedoplatkov ako aj ďalšie medzinárodne koordinované aktivity.

Dôležitým predpokladom boja proti daňovým podvodom a daňovým únikom je vytvorenie dátovej základne - dostatok spoľahlivých informácií o daňovom subjekte. Informácie je potrebné utriediť a vedieť správne využívať tak, aby bolo možné včas monitorovať rizikové správanie subjektov a identifikovať formy a možnosti daňových podvodov a únikov.

Použitá literatúra

1. MARTINEZ, J. – C. *Daňový únik*. Vyd. Praha: H. Z. Systém, 1995. ISBN 978-80-9019-183-9.
2. SCHULTZOVÁ, A.: Spolupráca členských štátov Európskej únie pri odhaľovaní daňových podvodov. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 53, 2005, č. 3. ISSN 0013-3035.
3. SCHULTZOVÁ, A. Tieňová ekonomika a daňové úniky. *Dane a právo v praxi*. Bratislava: ADORE Slovakia, s.r.o., 1998. ISSN 1335-2539, roč. 3, č. 11, s. 1 a 23.
4. SCHULTZOVÁ, A. Daňové informácie v štátoch Európskej únie. *Medzinárodné vzťahy : vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, kultúrne a právne vzťahy*. Bratislava: Fakulta medzinárodných vzťahov EU, 2004. ISSN 1336-1562, 2004, roč. 2, č. 2, s. 54-59.
5. ŠIROKÝ, J. a kol. *Daňové teórie s praktickou aplikáciou*. Vyd. Praha: C.H. Beck, 2008. ISBN 978-80-7400-005-8.

Iné zdroje

6. TAX JUSTICE NETWORK. The Creeping Futility of the Global Forums Peer Reviews. In Tax Justice Briefing – March 2012. Dostupné na internete: <http://www.taxjustice.net/cms/upload/Globalforum2012-TJN-Briefing.pdf>.
7. http://ec.europa.eu/anti_fraud/about-us/reports/olaf-report/inter_eu.htm.
8. www.drsr.sk
9. <http://asocfin.sk>

Kontaktné údaje

prof. Ing. Anna SCHULTZOVÁ, PhD.
Katedra financií
NHF EU v Bratislave
Ekonomická univerzita v Bratislava
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: anna.schultzova@ euba.sk

AKTUÁLNE OTÁZKY REALITNÉHO TRHU V KRAJINÁCH V4 CURRENT ISSUES OF REAL ESTATE MARKET IN V4 COUNTRIES³⁶⁵

Mária Širaňová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Hlavným cieľom príspevku je analýza vybraných charakteristík trhu nehnuteľností krajín V4 z pohľadu rozhodovania sa investora zvažujúceho investíciu na realitnom trhu. Na základe výsledkov danej analýzy poukazujeme na aktuálne výzvy a možný potenciál ďalšieho rozvoja vybraných trhov nehnuteľností (rezidenčné vs. komerčné nehnuteľnosti). Na základe získaných výsledkov je možné skonštatovať, že v súčasnosti sa realitné trhy krajín V4 nachádzajú v období cenovej stagnácie. V prípade príchodu tak dlho očakávaného ekonomického oživenia môžu Slovensko a Maďarsko benefitovať z relatívne vysokého výnosu investícií do nehnuteľností, zatiaľ čo český a poľský trh predstavujú výhodnú alternatívu z pohľadu lepších podmienok pre investovanie, ale na úkor nižšej potenciálnej ziskovosti.

Kľúčové slová – trh nehnuteľností, krajiny V4, nájomné a cena nehnuteľnosti

Abstract

The main objective of this paper is to analyze selected characteristics of the real estate market of V4 countries from real estate market investor point of view. Results of our analysis are used to pinpoint current challenges and possible potential for further development of two key sectors of real estate market (residential versus commercial real estate market). We can conclude that real estate markets of V4 countries show signs of stagnation. In case of the long awaited overall economic recovery Slovakia and Hungary may benefit from relatively high returns on investment in real estate, while Czech and Polish real estate markets represent a favourable alternative in terms of better conditions for investment, but at the expense of a lower possible profitability.

Key words – real estate market, V4 countries, real property price and rent

1. ÚVOD A TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ

V nasledujúcom texte najprv opíšeme základné indikátory, ktoré nám budú slúžiť pre potreby bližšej analýzy trhu nehnuteľností jednotlivých krajín V4. Na tomto mieste je potrebné vyšpecifikovať, že z dôvodu obmedzenia rozsahu príspevku sa nebudeme venovať bližšej analýze základných fundamentálnych faktorov vplývajúcich na dopyt a ponuku na trhu

³⁶⁵ Tento príspevok vznikol v rámci riešenia projektu mladých vedeckých pracovníkov PMVP I-13-104-00: „Determinanty realitného trhu so zreteľom na nesúlad medzi potrebami a možnosťami rozvoja bývania na Slovensku“ (50%) a projektu VEGA 1/0613/12 „Intenzita vzťahov medzi finančným sektorom a reálnou ekonomikou ako zdroj ekonomického rastu SR v postkrízovom období“ (50%).

nehnuteľností. Bližšiu špecifikáciu týchto faktorov je uvedená napríklad v dielach Cár (2009) alebo Ďurech (2013). V tomto príspevku sa tak budeme zameriavať skôr na vybrané charakteristiky trhu nehnuteľností, a to z pohľadu rozhodovania investora (domáceho aj zahraničného) o investovaní na realitnom trhu niektoej z krajín V4.

Pre potreby tohto článku budeme používať definíciu trhu nehnuteľností (realitného trhu) podľa Zatrochovej (2006, s. 61), ktorá definuje trh nehnuteľností ako: „priestor, kde rozvíjajú svoje aktivity rôzne subjekty so záujmom nadobudnúť alebo ponúkať objekty typické pre toto prostredie.“ Medzi objekty trhu nehnuteľností budeme zaradiť pozemky, stavby, byty a nebytové priestory v zmysle členenia používaného v opatrení MF SR 23 054/2002-92 v zmysle neskorších predpisov.

Pre naše potreby budeme bytové priestory a stavby určené pre bývanie (rodinné domy, ostatné budovy na bývanie) označovať ako rezidenčné nehnuteľnosti a stavby používané na podnikateľskú činnosť (nebytové priestory, stavby, nedokončené stavby) ako komerčné nehnuteľnosti. Pozemky, lesné porasty a vodné plochy a iné budú pre naše potreby predstavovať nehnuteľnosti špecifickej povahy.³⁶⁶

Pri hodnotení celkovej atraktívnosti realitného trhu krajín V4 budeme brať do úvahy výsledky tzv. **globálneho indexu transparentnosti realitného trhu** zostavovanom spoločnosťou Jones Lang LaSalle na báze dvojročnej periodicity. Tento index sa určuje pomocou výsledkov dosiahnutých v 83 čiastkových ukazovateľoch, merajúcich niektorý zo základných faktorov ovplyvňujúcich ponuku a dopyt na trhu nehnuteľností. Z dôvodu nemožnosti prístúpenia k hodnoteniu potenciálu vývoj realitných trhov na základe fundamentálnych faktorov tak tento index bude zároveň slúžiť ako agregovaný ukazovateľ aktuálneho potenciálu rozvoja trhu nehnuteľností bez možnosti ich hlbšej analýzy.

Pre výpočet indexu sú jednotlivé čiastkové ukazovatele združené do piatich tematicky súvisiacich okruhov: (1) investičná výkonnosť, (2) trhové fundamenty, (3) správa registrovaných spoločností, (4) regulácia a legislatíva, (5) transakčný proces. Výsledný indikátor je určený ako priemerná hodnota dosiahnutá v týchto piatich oblastiach. Krajiny sú na základe dosiahnutého kompozitného skóre charakterizované ako krajiny s realitným trhom vysoko transparentným, transparentným, semi-transparentným, nízko transparentným a nepriehľadným.

1.1 Vybrané finančné indikátory realitného trhu krajín V4 pre rezidenčné nehnuteľnosti

V nasledujúcom texte stručne popíšeme základné indikátory, ktoré budú použité pri určení vybraných charakteristík realitného trhu krajín V4 predovšetkým pre zahraničných investorov. Tieto indikátory však majú vypovedaciu schopnosť aj pre domáce subjekty uvažujúce o investovaní na trhu nehnuteľností, keďže pri viacerých z nich je ich vypovedacia schopnosť nenarušená domicilom investora (hrubý výnos z prenájmu, nákupná cena, daň z kapitálových príjmov).³⁶⁷ Nižšie uvedené definície zodpovedajú definíciám používaným v

³⁶⁶ Pozemky vo svojej povahe môžu slúžiť aj pre potreby podnikateľskej činnosti (napr. vinice, sady a iné), ale zároveň môžu slúžiť ako priestor pre výstavbu inej nehnuteľnosti určenej pre bývanie alebo podnikateľskú činnosť. Z tohto dôvodu sú označené ako nehnuteľnosti špecifickej povahy.

³⁶⁷ Vzhľadom na to, že databáza Global Property Guide neposkytuje podkladové dáta použité pre určenie predmetných indikátorov, nie je možné vykonať prepočet indikátorov pre domáceho investora, ale musíme používať definíciu, ktorá je platná pre hodnoty indikátorov vypočítaných podľa Global Property Guide. Jedná sa o indikátor daň z prenájmu nehnuteľností a náklady spätného predaja, kedy sú oba indikátory počítané pre osobu nákupcu (vlastníka) - nerezidenta.

Global Property Guide databáze vzhľadom na to, že údaje pre našu analýzu budeme získavať práve z tejto databázy.

Hrubý výnos z prenájmu (%) - hrubý ročný príjem z nájomného je vyjadrený ako percento z nákupnej ceny nehnuteľnosti. Tento príjem určuje, čo môže vlastník nehnuteľnosti očakávať ako výnos zo svojej investície pred odrátaním dane, udržiavacích nákladov a iných nákladov. Výpočet je určený z reprezentatívneho bytu o rozlohy 120 m² umiestnenom v centre zastupiteľského mesta.³⁶⁸

Nákupná cena (m² v EUR) - tento ukazovateľ určuje priemernú cenu na 1 m² v EUR bytov nachádzajúcich sa v centre najdôležitejšieho mesta v danej krajine, ktoré môže byť charakterizované ako: (1) administratívne centrum a/alebo (2) finančné centrum a/alebo (3) centrum trhu nehnuteľností. Ceny použité pri určení nákupnej ceny za m² sú získavané z informácií z internetových ponúk týkajúcich sa predaja, prenájmu a spätného predaja bytov a domov.³⁶⁹

Daň z prenájmu nehnuteľnosti (%)³⁷⁰ – hodnota indikátora sa odvíja od dane vzťahujúcej sa na priemerný ročný príjem z prenájmu bytu/nehnuteľnosti v danej krajine. Pre určenie dane z nájomného sa pracuje s nasledujúcimi predpokladmi: (1) hrubý príjem z nájomného je 1500 USD za mesiac, (2) nehnuteľnosť je v priamom spoločnom osobnom vlastníctve manžela a manželky, (3) obaja vlastníci sú zahraničné osoby a nerezidenti, (4) nemajú žiaden iný lokálny príjem, (5) na nákup nehnuteľností nebola použitá hypotéka ani iný úver.³⁷¹

Náklady spätného predaja (%) - tento indikátor určuje celkové náklady nákupu a následného spätného predaja rezidenčnej nehnuteľnosti, okrem samotnej predajnej ceny, a je vyjadrený ako percento hodnoty nehnuteľnosti.³⁷²

³⁶⁸ Do výpočtu vstupujú iba predaje bytov a domov na sekundárnom trhu, výnosnosť novo postavených nehnuteľností do výpočtu nie je zarátaná. Výnosnosť novostavieb by sa mala štandardne pohybovať pod hrubým výnosom z nájomného vypočítaného pre nehnuteľnosti na sekundárnom trhu. Nehnuteľnosti, ktoré boli zaradené do výpočtu sú v excelentnom stave, s dobrou vybavenosťou a boli renovované v priebehu posledných piatich rokov.

³⁶⁹ Nehnuteľnosti, ktoré boli zaradené do výpočtu sú v excelentnom stave, s dobrou vybavenosťou a boli renovované v priebehu posledných piatich rokov. Výnosnosť novostavieb by sa mala štandardne pohybovať pod hrubým výnosom z nájomného vypočítaného pre nehnuteľnosti na sekundárnom trhu.

³⁷⁰ V záujme zachovania kompatibility s indikátormi uvádzanými v Global Property Guide ponechávame doslovný preklad daň z prenájmu nehnuteľnosti. V slovenskom legislatívnom prostredí sú príjmy z prenájmu nehnuteľností zdaňované v rámci dane z príjmu fyzických osôb (predpokladajúc, že majiteľ nehnuteľnosti neprenajíma túto nehnuteľnosť v rámci svojej podnikateľskej činnosti).

³⁷¹ Pre určenie príjmu pred zdanením boli od hrubého príjmu odpočítaná deprecia a kapitálové odpočítateľné položky. Predpokladáme, že hodnota nehnuteľností bola určená na základe priemernej ceny nehnuteľností z databázy Global Property Guide a deprecia bola určená z tejto základne. Všetky ostatné náklady, ktoré vlastník bytu platí (poistenie bytu, poplatky realitnej kancelárii a iné), sú z hrubého príjmu odpočítané. Buď sú tieto poplatky určené percentuálnou sadzbou (pokiaľ aplikovateľné) alebo sú určené skutočnou sumou vynaložených finančných prostriedkov. Pokiaľ je daň z nehnuteľností platená vlastníkom bytu, táto daň sa tiež odčítava z hrubého príjmu.

³⁷² Výpočet pre určenie nákladov spätného predaja ráta s nasledujúcimi predpokladmi: (1) nehnuteľnosť je kúpená nerezidentom, cudzincom v krajine, v ktorej ona/on nakupuje, (2) nehnuteľnosť je v hodnote 250 000 USD pri nákupe, (3) za nehnuteľnosť je zaplatené v hotovosti, (4) nehnuteľnosť je kondomínium umiestnené vo významnom meste danej krajiny, (5) nehnuteľnosť nie je novostavba, (6) nehnuteľnosť je kúpená od fyzickej osoby a nie od developera alebo právnickej osoby. Transakčné náklady je možné rozdeliť do štyroch nasledujúcich skupín nákladov: registračné náklady, poplatky realitnému maklérovi/realitnej kancelárii, správne poplatky, daň z prevodu a prechodu nehnuteľnosti. Iné vzniknuté náklady (poplatky za vykonanie prieskumu, poplatky za povolenie na pobyt, poplatky pri založení spoločnosti), nie sú zarátané do kalkulácie. Vo väčšine prípadov daň z pridanej hodnoty nie je zahrnutá do výpočtu, keďže tento ukazovateľ sa zameriava na nákup nehnuteľnosti na sekundárnom trhu a nie na nákup novostavieb.

Daň z kapitálových príjmov (%)³⁷³ - Pre určenie dane z kapitálových príjmov sa pracuje s nasledujúcimi predpokladmi: (1) nehnuteľnosť je priamo a spoločne vlastnená manželom a manželkou; (2) manželia vlastnili nehnuteľnosť po dobu 10 rokov; (3) príjem z predaja nehnuteľnosti je ich jediný zdroj kapitálových príjmov v danej krajine, (4) hodnota nehnuteľnosti narástla o 100% počas desiatich rokov vlastníctva, (5) hodnota nehnuteľnosti bola vo výške 250 000 USD, (6) predávaná nehnuteľnosť nie je ich primárnou nehnuteľnosťou, resp. jedinou nehnuteľnosťou v ich vlastníctve. Vyššie uvedené predpoklady sú kľúčové pri stanovení výšky dane z kapitálových príjmov z predaja nehnuteľnosti.³⁷⁴

1.2 Vybrané finančné indikátory realitného trhu krajín V4 pre komerčné nehnuteľnosti

V nasledujúcom texte uvedieme stručnú definíciu dvoch kľúčových finančných indikátorov, ktoré používa firma Jones Lang LaSalle (2012) pre zhodnotenie finančných charakteristík vybraných trhov nehnuteľností.

Primárna renta – tento indikátor určuje najvyššiu možnú dosiahnuteľnú rentu, ktorá je dohadovaná na verejnom trhu a ktorú je možné očakávať pre nehnuteľnosť najvyššej kvality umiestnenú v najlepšej dostupnej lokácii v danej krajine (meste, trhu nehnuteľností) v okamihu vykonania prieskumu. Do určenia primárnej renty sa nezapočítavajú miestne dane, rôzne poplatky za výkon služieb a možné ovplyvnenie výšky renty zo strany nájomcu. Veľkosť primárnej renty reflektuje nájomné, ktoré je štandardom pre daný realitný trh.

Primárny výnos – určuje najlepší výnos, ktorý je možné dosiahnuť pre nehnuteľnosť najvyššej kvality umiestnenú v najlepšej dostupnej lokácii v danej krajine (meste, trhu nehnuteľností) v okamihu vykonania prieskumu. Predpokladá sa, že nehnuteľnosť je prenajatá na existujúcom trhu nájomcovi s prvotriednymi charakteristikami. Primárny výnos je určený ako percentuálny podiel čistého prvotného výnosu na celkovej nákupnej cene, vrátane nákladov nadobudnutia a transferových daní, vzťahujúceho sa ku dňu nákupu nehnuteľnosti.³⁷⁵

Uvedené indikátory sú aplikované na nákup a predaj komerčných nehnuteľností, ktoré sú podľa členení do troch skupín: (1) kancelárske priestory, (2) retail (nákupné centrá) a (3) skladové priestory.

2. OPIS POUŽITÝCH DÁT

Pri analýze vybraných indikátorov realitných trhov V4 a ich možného budúceho vývoja sme použili nasledujúce zdroje údajov.

Náklady platené nákupcom a predajcom sa líšia vo veľkej miere. Náklady realitných agentov a právnikov sú často predmetom vyjednávania. Zájemcovia o kúpu drahých nehnuteľností často platia proporčne nižšie poplatky za sprostredkovanie kúpy realitnému agentovi/realitnej kancelárii. Samotný list možných transakčných nákladov je možné nájsť na stránke Global Property Guide.

³⁷³ V záujme zachovania kompatibility s indikátormi uvádzanými v Global Property Guide ponechávame doslovný preklad daň z kapitálových príjmov. V slovenskom legislatívnom prostredí sú príjmy z predaja nehnuteľností zdaňované v rámci dane z príjmu fyzických osôb (vzhľadom na definíciu predpokladov, z ktorých vychádza Global Property Guide pri určení výšky predmetného indikátora).

³⁷⁴ Vo viacerých krajinách totiž predaj nehnuteľnosti, ktorá bola vo vlastníctve menej ako 5 rokov, je predmetom zdanenia. Často krát tak predaj nehnuteľnosti, ktorá je vo vlastníctve dlhšom ako určitý počet rokov, nie je predmetom zdanenia.

³⁷⁵ V špecifikácii primárneho výnosu podľa Jones Lang LaSalle sa priamo uvádzajú tzv. transferové dane (transfer taxes). V našom legislatívnom prostredí sa jedná o daň z prevodu a prechodu nehnuteľnosti.

Dáta týkajúce sa trhu rezidenčných nehnuteľností boli získané z databázy Global Property Guide. Dáta boli zbierané a vykazované k rozličným dátumom, pričom zoznam aktualizácie pre krajiny V4 je nasledovný: Poľsko k 30.4.2013, Česko 6.5.2013, Slovensko 25.7.2013, Maďarsko 12.7.2013.

Dáta týkajúce sa trhu komerčných nehnuteľností boli získané z databázy Jones Lang LaSalle za druhý polrok 2012. Globálny index transparentnosti realitného trhu bol vypočítaný za rok 2012.

Pre určenie medziročnej zmeny ceny nehnuteľností sme použili index cien hnutelnosti vykazovaný Eurostatom podľa údajov jednotlivých členských štátov na kvartálnej báze. Dostupnosť údajov je značne obmedzená a líši sa od krajiny ku krajine. Najstaršie dostupné údaje sú pre Českú republiku a začínajú prvým kvartálom roku 2004. Rok 2004 sme považovali za hraničný rok, keďže v tomto roku všetky štyri krajiny zoskupenia V4 vstúpili do Európskej únie. V prípade, že časové rady niektorej zo sledovaných krajín sa začínali až po roku 2004, v našom datasete tieto chýbajúce údaje predstavovali nedostupné dáta.

Z dôvodu chýbajúcich údajov indexu cien nehnuteľností sme našu analýzu rozšírili pomocou údajov vykazovaných Bankou pre medzinárodné zúčtovanie (BIS) pochádzajúcej z databázy Štatistiky cien nehnuteľností (Property Price Statistics). Z dôvodu rozličných spôsobov vykazovania pre jednotlivé krajiny (index, cena v domácej mene) sme pre lepšiu porovnateľnosť určili medziročné tempá rastu. Pre jednotlivé krajiny boli použité nasledujúce kategórie indikátorov: Česká republika (priemerná cena bytov na m² na sekundárnom trhu pre celú krajinu), Maďarsko (priemerná cena na m² všetkých typov nehnuteľností na primárnom aj sekundárnom trhu pre celú krajinu), Slovensko (priemerná cena na m² všetkých typov nehnuteľností na primárnom aj sekundárnom trhu pre celú krajinu), Poľsko (priemerná cena bytov na m² na sekundárnom trhu pre hlavné veľké a stredné mestá). Dvojice Česko-Poľsko a Maďarsko-Slovensko tak tvoria 2 skupiny s porovnateľnými indikátormi určenými pre výpočet priemernej ceny na m².

Pre určenie medziročnej zmeny ceny nájomného sme použili jednu podpoložku indexu spotrebiteľských cien zodpovedajúcej vývoju aktuálneho nájomného za bývanie (COICOP/HICP Actual Rentals for Housing).³⁷⁶ Dáta pre určenie medziročnej zmeny sú vykazované na mesačnej báze a v rámci zachovania kontinuity časové rady začínali k prvému mesiacu roku 2004.

3. VÝVOJ NA REALITNOM TRHU KRAJÍN V4

Hodnotenie možných smerov vývoja jednotlivých trhov nehnuteľností krajín V4, ako aj zhodnotenie ich atraktívnosti z pohľadu vybraných finančných indikátorov pre zahraničných a domácich investorov začneme stručným zhodnotením doterajšieho vývoja na daných trhoch. Konkrétne sa budeme zaoberať analýzou vývoja cien nehnuteľností a analýzou vývoja priemerného nájomného na daných trhoch.

3.1. Cenový vývoj na realitnom trhu krajín V4

Vývoj ceny nehnuteľností je úzko spätý s vývojom ceny nájomného, ktoré tvorí hlavný peňažný príjem plynúci vlastníčkovi nehnuteľností z vlastníctva danej nehnuteľnosti. Nájomné

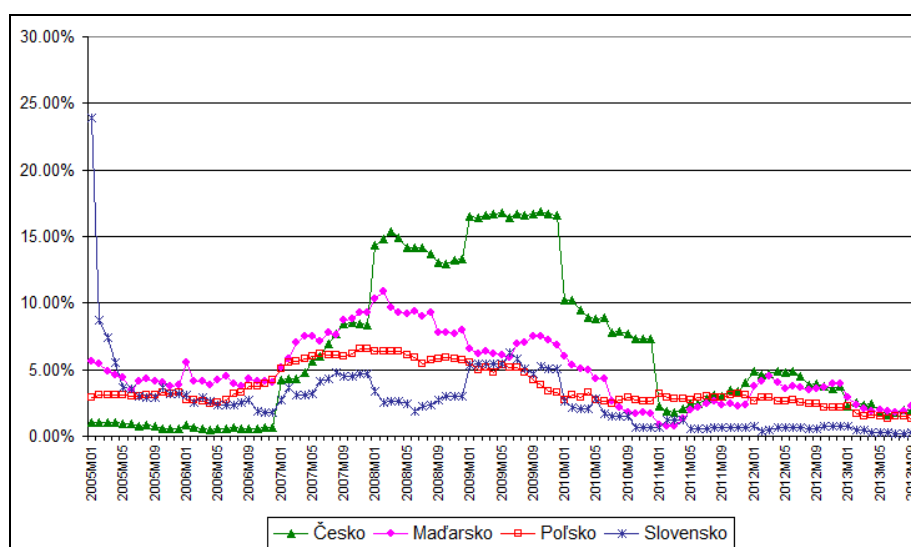
³⁷⁶ Podľa definície Eurostatu (2013, s. 41) položka Aktuálne nájomné za bývanie zahŕňa všetko nájomné platené nájomcom, t.j. všetko nájomné platené nájomcom vlastníčkovi nehnuteľnosti bez ohľadu na hocijaké sociálne benefity, ktoré nájomca získa od oficiálnych autorít. Bližšia špecifikácia jednotlivých platieb, ktoré spadajú pod definíciu nájomného pre účely vykazovania v rámci položky HICP sú uvedené v Eurostate (2013, s. 41).

ako také vstupuje do viacerých indikátorov realitného trhu, a to tak rezidenčného ako aj komerčného. Nájomné sa zároveň stáva hlavným faktorom určenia ceny nehnuteľnosti podľa teoretického konceptu modelu súčasnej hodnoty použitého pre stanovenie fundamentálnej hodnoty nehnuteľnosti (Zemčík, 2001, Laurin a kol., 2010 a iné).

Ako je možné vidieť na Grafe 1, obdobie od januára 2007 je možné charakterizovať ako obdobie nárastu zmien v tempe rastu nájomného, a to na všetkých štyroch trhoch nehnuteľností. Najvyššie hodnoty ročného tempa rastu zaznamenala Česká republika, pričom v období absolútneho maxima sa hodnota zmien pohybovala až v dvojciferných hodnotách (maximum 15.36% v marci 2008).

Od januára roku 2008 pritom dochádza k rozdielnemu vývoju na trhoch jednotlivých krajín V4. Zatiaľ čo český trh pokračoval v akcelerácii svojho rastu (cena nájomného), Maďarský trh dosiahol svoje maximum a od februára 2008 sa rýchlosť pozitívnej zmeny nájomného znižovala až do minima dosiahnutého vo februári roku 2011. Trh v Slovenskej republike vykazoval rovnaký priebeh vývoja ako tomu bolo aj v Českej republike, keď od začiatku roka 2007 sa vývoj zmeny nájomného prebiehal v dvoch etapách. Prvá konsolidácia (zastavenie tempa rastu) sa odohralo v prvom kvartáli roku 2008, v roku 2009 došlo k opätovnej akcelerácii tempa rastu a následný pokles bol obnovený začiatkom roka 2010, pričom dno (t.j. nulový rast ceny nájomného) bolo dosiahnuté začiatkom roka 2011.³⁷⁷

Graf 1 Medziročné tempo rastu nájomného v krajinách V4 podľa položky HICP Aktuálne nájomné za bývanie



Zdroj: Eurostat

Vývoj tempa rastu ceny nájomného v Poľskej republike vykazuje odlišné trendy správania sa. Akcelerácia tempa rastu nájomného v tejto krajine prebehla vývoj v ostatných krajinách o pol roka, keď rýchlosť rast sa zvýšila už v polovici roka 2006. Po dosiahnutí svojich maxim začiatkom roka 2008 sa vývoj vrátil do ustálených kolají a cena nájomného konštantne rástla v priemere o 2.5% ročne. V súčasnosti t.j. od začiatku roka 2013 je vývoj na Poľskom trhu rovnaký s vývojom na ostatných dvoch trhoch (Česko a Maďarsko) – veľmi mierne tempá rastu, výnimkou je iba Slovensko kde sa tempo rastu nájomného prakticky zastavilo.

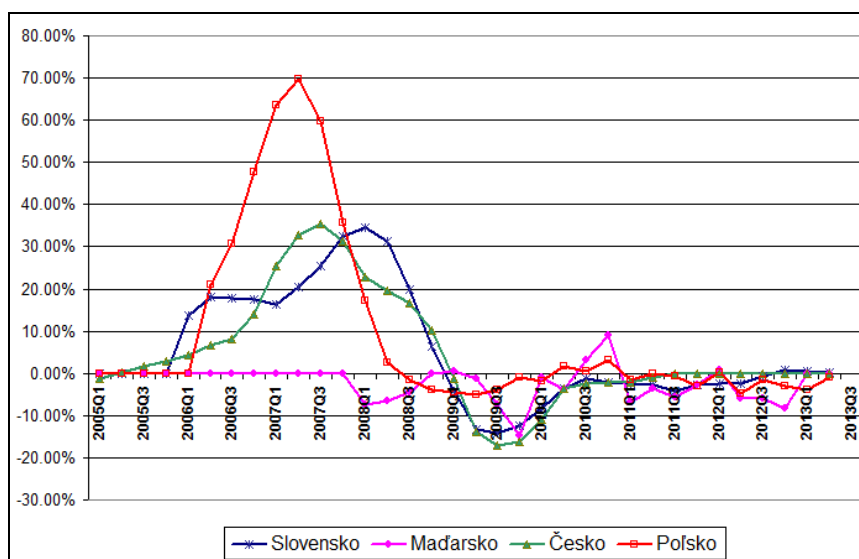
³⁷⁷ Najväčšie skoky v cene nájomného v Slovenskej a Českej republike prebiehajú vždy k začiatku nového roka. Táto skutočnosť môže úzko súvisieť s úpravou ceny nájomného, ktorá nastáva väčšinou k začiatku nového kalendárneho roka.

Od začiatku roka 2011 je tak vývoj na realitnom trhu (nájomné) krajín V4 takmer totožný, iba v Maďarsku a Česku nastalo prechodné zlepšenie začiatkom roku 2012, ktoré ale v roku 2013 opäť vymizlo.

Cena nájomného poukazuje na možný výskyt bubliny na trhu nehnuteľností, a to predovšetkým v Českej republike (roky 2008 a 2009) a v Maďarsku. Zatiaľ čo vývoj v Maďarsku dosiahol svoje maximum pred vypuknutím ekonomickej a finančnej krízy, v Českej republike bol vývoj ceny nájomného neštandardný, keďže najvyššie tempa rastu boli dosahované, keď sa svetové a európske finančné trhy nachádzali v období najväčšej neistoty.

Ako už bolo uvedené v predchádzajúcej kapitole tohto príspevku, hodnotenie vývoja cien nehnuteľností v jednotlivých krajinách skupiny V4 je značne obmedzené v dôsledku chýbajúcich a nekompatibilných údajov. V prípade Maďarska je index cien nehnuteľností, či už podľa databázy BIS alebo Eurostatu, prvýkrát dostupný až od roku 2007. Napriek týmto problémom je ale možné skonštatovať, extrémna akcelerácia tempa rastu je v troch sledovaných krajinách pozorovateľná už od začiatku sledovaného obdobia (2006) a svoj vrchol postupne dosahuje v Poľsku (2007Q2), Česku (2007Q3) a Slovensku (2008Q1). Vývoj cien nehnuteľností naproti tomu v Maďarsku v danom období vykazuje prepád, z ktorého sa až na výnimku v 2010Q4 maďarský realitný trh nedokázal dostať. Najväčší prepád v tempe rastu (negatívne hodnoty, t.j. pokles ceny) bol dosiahnutý v 2009Q3, a teda presne rok od rozšírenia ekonomickej a finančnej krízy v USA do celého sveta. Od tohto okamihu ceny nehnuteľností vo všetkých štyroch ekonomikách buď stagnujú alebo dokonca vykazujú mierne až stredne silné poklesy (Maďarsko, prepád v 2012Q4 o 8.42%).

Graf 2: Medziročné tempo rastu cien nehnuteľností v krajinách V4 podľa indexu cien nehnuteľností



Zdroj: BIS, Štatistiky cien nehnuteľností

Zaujímavé výsledky poskytuje porovnanie vývoja tempa rastu nájomného a tempa rastu cien nehnuteľností. V prvom rade je možné vidieť, že samotné ceny nehnuteľností sú v čase cenovej bubliny³⁷⁸ oveľa volatilnejšie, ako je tomu pri vývoji nájomného. Ceny nehnuteľností tak teda reagujú skôr a vo zvýšenej miere na zmeny v základných fundamentálnych faktoroch, ako je tomu pri nájomnom.

³⁷⁸ Ak prijme predpoklad, že vývoj v období rokov 2007 a 2008 bol dôsledkom cenovej bubliny na trhu nehnuteľností krajín V4.

Najstrmší nárast tempa rastu cien nehnuteľností v Poľskej republike je možné datovať do obdobia od začiatku roka 2006 do polovice roka 2007, t.j. 2007Q2. Najvyššie tempá rastu ceny nájomného pritom boli pritom dosahované v novembri roku 2007. Podobný vzorec je možné vysledovať aj pri vývoji v Česku, kde maximum tempa rastu nehnuteľností bolo dosiahnuté v 2007Q3 a maximálne tempo rastu nájomného bolo dosiahnuté v marci 2008 (pre prvú vlnu akcelerácie tempa rastu). Na Slovensku vývoj ceny nájomného krátko predbieha vývoja tempa rastu cien nehnuteľností, keď maximum tempa rastu ceny nehnuteľností bolo dosiahnuté v 2008Q1 maximálne tempo rastu nájomného bolo dosiahnuté v ku koncu roka 2007. Zdá sa teda, že výška nájomného sa odvíja od tempa rastu cien nehnuteľností, ceteris paribus, a nie naopak. Zároveň zmeny vo výške nájomného reagujú na zmenu ceny nehnuteľnosti s oneskorením a v dlhšom časovom období.

Tieto pozorovania majú, okrem iného, zaujímavé implikácie pre modely založené na súčasnej hodnote nehnuteľnosti, ktoré odvídzajú fundamentálnu cenu nehnuteľnosti od očakávaní o budúcom vývoji nájomného. Ak subjekty očakávajú nárast nájomného v budúcich obdobiach, zvýšia cenu nehnuteľnosti už teraz, v práve prebiehajúcim časovom okamihu. Cena nehnuteľností by teda mala predbiehať skutočný vývoj nehnuteľností.

Súčasnú obdobie stagnácie trhu nehnuteľností (t.j. malé tempá rastu nájomného ako aj cien nehnuteľností), ktoré je viditeľné od začiatku roka 2011, je pritom charakteristické pre všetky trhy krajín V4. Až na pozitívne výkyvy pri náraste nájomného v Česku sa Maďarsku sú trhy nehnuteľností všetkých štyroch krajín čakajú na iné externé faktory, ktoré by naštartovali opätovný rast realitných trhov.

3.2. Transparentnosť trhu nehnuteľností krajín V4

Globálny index transparentnosti realitného trhu umožní ohodnotenie celkovej investičnej klímy v jednotlivých krajinách V4. Ako už bolo bližšie definované v teoretickej kapitole tohto článku, index je určený na základe výsledkov v 83 čiastkových indikátorov združených do piatich tematických oblastí.

Jedinou krajinou, ktorá sa vymyká všeobecnej charakteristike realitného trhu krajín V4 je Slovensko, ktorého realitný trh je možné definovať ako semi-transparentný. Hlavnými oblasťami, v ktorých slovenský realitný trh výrazne zaostáva za svojimi susedmi, je index investičnej výkonnosti a index merajúci mieru a efektivitu regulácie a legislatívy. Zatiaľ čo nízke skóre v prvom ukazovateli je možné pripísať čiastočne na vrub takmer nefungujúceho kapitálového trhu (predovšetkým akciového),³⁷⁹ nízke skóre v oblasti indexu regulácie a legislatívy môže byť dôsledkom viacerých faktorov (nízka vymožitelnosť práva, všeobecná nedôvera v súdnictvo, daňová politika a iné). Hodnotenie na základe trhových fundamentov pre prvý polrok roku 2012 zároveň posúva Slovensko iba o niečo vyššie ako druhú najhoršiu krajinu medzi krajinami V4 – Maďarsko.

³⁷⁹ V rámci tohto indexu sú napríklad brané do úvahy faktory týkajúce sa indexov cenných papierov realitného trhu.

Tabuľka 1: Index transparentnosti realitného trhu za rok 2012 pre krajiny V4

	Inv estičná výkonnosť	Trhové fundamenty	Správa registrovaných spoločností	Regulácia a legislatíva	Transakčný proces	Kompozitné skóre	# Svet	# Európa	Výsledné hodnotenie trhu
Česko	3.55	1.92	2.50	1.68	2.09	2.34	24	16	Transparentný
Poľsko	3.01	1.65	2.38	1.71	1.87	2.11	19	13	Transparentný
Slovensko	4.27	2.82	3.00	2.21	2.00	2.90	36	22	Semi-transparentný
Maďarsko	3.10	2.92	3.25	1.93	1.80	2.53	26	17	Transparentný
Priemer - Svet	3.50	3.70	2.80	2.70	2.70	3.10	97		
Priemer - Európa	3.10	3.10	2.30	2.10	2.10	2.60		33	

Zdroj: Jones Lang LaSalle - Global Real Estate Transparency Index

Poznámka: Vyššie skóre v jednotlivých indikátoroch predstavuje horší výsledok. Červenou zvýraznené hodnoty predstavujú vyššie ako priemerné hodnoty v danom ukazovateli v porovnaní s priemerom krajín Európy.

Krajina s najviac transparentným realitným trhom je Poľsko, ktoré dosahuje najlepšie hodnoty v troch z piatich indikátorov (investičná výkonnosť, trhové fundamenty, správa registrovaných spoločností) a druhé najlepšie skóre v indexe transakčného procesu a indexe regulácie a legislatívy.

Dve krajiny z nami sledovaných krajín V4 pritom vykazujú nižšie ako priemerné hodnoty tohto indexu pre oblasť Európy, a to Česko a Slovensko, pričom sa jedná o krajiny s takmer nefungujúcim (Slovensko) alebo relatívne malým (Česko) kapitálovým trhom v porovnaní s ostatnými dvoma sledovanými krajinami (Maďarsko a Poľsko). Všetky štyri krajiny pritom dosahujú nižšie ako priemerné skóre v indexe správy registrovaných spoločností, pričom v rámci tohto indexu sa merajú také veličiny, akými sú oblasť zverejňovania informácií finančnej zaangažovanosti (financial disclosure)³⁸⁰ a systém riadenia spoločnosti (corporate governance).

Napriek týmto negatívnym faktorom sa tri zo štyroch krajín (okrem Slovenska) nachádzajú v prvej tretine rebríčka pre 97 krajín sveta a v hornej polovici rebríčka krajín patriacich do Európy.

3.3. Analýza vybraných indikátorov realitného trhu rezidenčných nehnuteľností krajín V4

Aby bolo možné vykonať analýzu atraktívnosti realitného trhu z pohľadu vybraných finančných indikátorov rezidenčných nehnuteľností krajín V4, budeme sa opierať o dáta poskytované databázou Global Property Guide. V Tabuľke 2 je poskytnutý prehľad dosiahnutých výsledkov pre jednotlivé indikátory a jednotlivé krajiny patriace do skupiny krajín V4.

Český trh rezidenčných nehnuteľností je možné charakterizovať ako najdrahší v rámci krajín V4, čo negatívne pôsobí na hodnotu hrubého výnosu z prenájmu, ako aj na celkovú úroveň nákladov spätného predaja. Naopak, ako pozitívne je možné hodnotiť vhodné daňové prostredie, vďaka výhodným daniam z prenájmu nehnuteľností a relatívne dobrému výsledku pri dani z kapitálových príjmov. Český trh však dosahuje najnižšie skóre spomedzi V4 krajín pre ukazovateľ príjmu plynúceho z dlhodobého prenájmu (buy-to-let príjem). Výsledky finálneho ratingu ho zaradzujú medzi priemerné krajiny.

Ceny na **poľskom trhu** rezidenčných nehnuteľností ho radia ku krajinám s relatívne vyššou nákupnou cenou, avšak pomer hrubého výnosu z prenájmu na celkovej nákupnej cene spolu

³⁸⁰ Podľa definície Svetovej banky sa ako zverejňovanie finančných informácií (financial disclosure) chápe systém, kedy verejne činné osoby musia zo zákona zverejňovať informácie o svojich aktívach a podnikateľských aktivitách. V širšom zmysle je možné chápať požiadavku zverejňovania finančných informácií týkajúcu sa zverejnenia potenciálneho konfliktu záujmov medzi zainteresovanými osobami.

s pomerne vhodnými nákladmi spätného prenájmu vyvažujú tento nedostatok. Na rozdiel od českého trhu, situácia pri dani z prenájmu je pomerne negatívna v dôsledku vysokého daňového zaťaženia. Na základe výsledkov pre ukazovateľ príjmu plynúceho z dlhodobého prenájmu a celkové skóre sa Poľsko radí ku krajinám na hranici priemerného a nadpriemerného výsledku podľa vybraných finančných charakteristík domáceho realitného trhu.

Slovenský trh rezidenčných nehnuteľností benefituje z relatívne nižšej nákupnej ceny a nízkym nákladom spätného predaja. Zaťaženie pri dani z kapitálových príjmov je vyvažované nižšou daňou z prenájmu nehnuteľnosti. Hrubý výnos z prenájmu ho radí medzi krajiny s priemerným hrubým výnosom z prenájmu. Ako jediná krajina v rámci pozorovanej skupiny však vďaka dosiahnutým výsledkom patrí do skupiny nadpriemerného výsledku.

Tabuľka 2: Vybrané indikátory realitného trhu rezidenčných nehnuteľností krajín V4 (stav k polovici roka 2013)

	Nákupná cena (m ² v EUR)		Hrubý výnos z prenájmu		Daň z prenájmu nehnuteľnosti	
		Ranking*		Ranking*		Ranking*
Česko	3 758	26	3.38%	29	3.75%	3
Poľsko	3 108	19	5.51%	8	17.44%	21
Slovensko	2 244	11	4.88%	15	9.30%	7
Maďarsko	1 831	5	5.83%	5	18.72%	24

	Náklady spätného predaja		Daň z kapitálových príjmov		Buy-to-let príjem	Celkové skóre**	Finálny rating***
		Ranking*		Ranking*			
Česko	9.20%	19	15.00%	13	2/5	90	3 STARS
Poľsko	6.61%	13	NA	NA	3/5	61	3 STARS****
Slovensko	3.10%	3	19.00%	21	3/5	57	4 STARS
Maďarsko	10.58%	24	16.00%	18	4/5	76	3 STARS

Zdroj: Global Property Guide

* Ranking bol určený ako poradie krajiny v rámci daného ukazovateľa podľa údajov Global Property Guide pre krajiny patriace do regiónu Európa. Krajine s najlepšou hodnotou indikátora je priradená jednotka. Za najlepšie výsledky v rámci daných indikátorov sú považované nasledujúce charakteristiky: Nákupná cena – najnižšia cena v danej skupine je najlepšia hodnota, Hrubý výnos z prenájmu – najvyššie percento je najlepšia hodnota, Daň z prenájmu nehnuteľnosti – najnižšie percento je najlepšia hodnota, Náklady spätného predaja – najnižšie percento je najlepšia hodnota, Daň z kapitálových príjmov – najnižšie percento je najlepšia hodnota.

** Celkové skóre je určené ako suma dosiahnutého rankingu v piatich čiastkových ukazovateľoch.

*** Finálny rating je určený podľa dosiahnutého celkového skóre. Možné hodnoty získaného skóre sú proporcionálne rozdelené do šiestich skupín, kde 5 STARS je najvyššia kategória a 0 STARS je najnižšia kategória.

**** Finálny rating bol pre Poľsko prepočítaný a určený na základe dosiahnutého skóre v štyroch ukazovateľoch.

Najlepšia kombinácia hrubého výnosu z prenájmu spojeného s nízkou cenou nehnuteľností radí **maďarský realitný trh** rezidenčných nehnuteľností ku krajinám s pozitívnymi vyhlídkami pre investovanie na trhu nehnuteľností. Vyššie náklady spojené so spätným predajom a hlavne nepriaznivé daňové zaťaženie sa podpisuje pod priemerný výsledok v celkovom skóre. Avšak pozitívne charakteristiky týkajúce sa výnosu a ceny sa odrážajú v tom, že ako jediná krajina dosiahla nadpriemernú hodnotu v ukazovateli príjmu plynúceho z dlhodobého prenájmu.

3.4. Analýza vybraných charakteristík realitného trhu komerčných nehnuteľností krajín V4

Pri analýze základných finančných indikátorov trhu komerčných nehnuteľností krajín V4 sa budeme sa opierať o dáta poskytované spoločnosťou Jones Lang LaSalle. V Tabuľke 3 je poskytnutý prehľad dosiahnutých výsledkov pre jednotlivé indikátory a jednotlivé krajiny patriace do skupiny krajín V4.

V rámci sektora komerčných nehnuteľností sa český trh javí ako trh s druhým najnižším priemerným primárnym výnosom, pričom v oblasti kancelárskych priestorov, ako aj nákupných centier je situácia iba o niečo lepšia ako v hlavnom meste Poľska – Varšave. Poľský realitný trh komerčných nehnuteľností poskytuje najnižšie primárne výnosy v rámci krajín V4. Naopak, najvyšší primárny výnos vo všetkých troch sektoroch poskytuje hlavné mesto Maďarska – Budapešť. Slovenský realitný trh komerčných nehnuteľností poskytuje o pol až trištvrte percenta nižší primárny výnos ako je tomu v porovnaní s Maďarskom.

Tabuľka 3: Vybrané indikátory realitného trhu komerčných nehnuteľností krajín V4 (stav za druhý polrok 2012)

		Kancelárske priestory		Nákupné centrá		Skladové priestory	
		Primárna renta*	Primárny výnos	Primárna renta*	Primárny výnos	Primárna renta*	Primárny výnos
Česko	Praha	252	6.50%	1 140	6.25%	54	8.00%
Poľsko	Varšava	300	6.25%	1 140	5.75%	43	8.00%
Slovensko	Bratislava	180	7.00%	840	6.75%	44	8.50%
Maďarsko	Budapešť	240	7.50%	720	7.25%	54	9.25%

Zdroj: Jones Lang LaSalle

* Primárna renta určená v EUR per annum na m2. V prípade, že domáca mena nie je EUR, primárna renta bola konvertovaná z domácej meny na EUR podľa kurzu špecifikovanom v Jones Lang LaSalle publikácií (2012).

Porovnávajúc absolútne hodnoty primárnej renty vyjadrené v EUR, samotná renta je najvyššia v poľskom hlavnom meste Varšave (okrem sektora skladov), ktorá je nasledovaná českou Prahou. Zatiaľ čo v Budapešti je vyššia primárna renta v sektore kancelárskych a skladových priestorov, v porovnaní s Bratislavou je maďarské hlavné mesto lacnejšie v sektore nákupných centier.

Porovnanie s vybranými finančnými indikátormi realitného trhu rezidenčných nehnuteľností tak opäť poukazuje na podobný trend – výnosnosť investícií na realitných trhoch Maďarska a Slovenska je relatívne vyššia, ako je tomu v prípade Česka a Poľska, a to predovšetkým vďaka komparatívne nižším cenám a s tým spojeným nákladmi kúpy a spätného predaja.

4. DISKUSIA A ZÁVER

Hlavným cieľom príspevku je analýza vybraných charakteristík trhu nehnuteľností krajín V4 z pohľadu rozhodovania investora týkajúceho sa investovania na predmetných trhoch. Na základe výsledkov danej analýzy poukazujeme na aktuálne výzvy a možný potenciál ďalšieho rozvoja vybraných sektorov trhu nehnuteľností (rezidenčné vs. komerčné nehnuteľnosti).

Na základe získaných výsledkov je možné skonštatovať, že v súčasnosti sa realitné trhy jednotlivých krajín V4 nachádzajú v období cenovej stagnácie, pričom sa čaká na naštartovanie ich rastu buď v podobe domáceho alebo zahraničného pozitívneho šoku. Z pohľadu hodnotenia výsledkov analýzy globálneho indexu transparentnosti realitného trhu sa ako hlavné oblasti možného zvýšenia atraktívnosti realitného trhu, a teda prílevu investorov, ukazuje predovšetkým oblasť systému riadenia spoločností, ako aj podpora rozvoja investičných možností (napríklad prostredníctvom fungujúceho kapitálového trhu). Trhové fundamenty vo všetkých štyroch krajinách vykazujú lepšie ako priemerné skóre v rámci sveta, ako aj Európy, čo naznačuje, že v prípade postupného celkového

ekonomického oživenia budú krajiny V4 opäť komparatívne výhodným priestorom pre potenciálne investície v oblasti realitného trhu.

Vďaka relatívne nízkej cene a vysokému výnosu z investícií do nehnuteľností sa ako najviac perspektívne trhy pre budúci rast javia Slovensko a Maďarsko, ktoré však zatiaľ strácajú v dôsledku vyšších nákladov spojených s investovaním do nehnuteľností (daňová politika, legislatívne prostredie a regulácia, nižšia transparentnosť realitného trhu). Naopak, poľský (komerčné nehnuteľnosti) a predovšetkým český realitný trh (rezidenčné nehnuteľnosti) dosahujú nižšiu mieru výnosnosti investícií na realitnom trhu, čo je však vykompenzované pozitívnym vývojom fundamentov a celkovo vhodnejšou klímou pre investovanie v oblasti legislatívy a regulácie.

Použitá literatúra

- [1] CÁR, M.: Výber faktorov ovplyvňujúcich ceny nehnuteľností na bývanie na Slovensku. In Biatic, 3/2009, ročník 17, 2009, s. 2 – 8.
- [2] ĎURECH, R.: *Teoretické vymedzenie realitného trhu*. In Globálna hospodárska a finančná kríza - quo vadis? Elektronický recenzovaný zborník: vedecký seminár Katedry bankovníctva a medzinárodných financií, Bratislava: Fin Star, 2013, s. 1-11.
- [3] EUROSTAT: *Compendium of HICP reference documents*. Eurostat Methodologies and Working Papers, 2013 edition, European Commission.
- [4] GLOBAL PROPERTY GUIDE. Dostupné na: <http://www.globalpropertyguide.com/>
- [5] JONES LANG LASALLE: *Real Estate Transparency: Back on Track*, Global Real Estate Transparency Index, 2012, Dostupné na: http://www.lasalle.com/Research/ResearchPublications/TransparencyIndex_2012.pdf
- [6] JONES LANG LASALLE: *CEE Investment Market Overview H2 2012*, 2012, Dostupné na: http://warehousefinder.sk/static/cms_page_media/2000339/CEE_Capital_Markets_Bullet_in_H2_2012_1.pdf
- [7] LAURIN, F. a kol.: *The real estate conundrum in the CEE office markets: Thinking too big?* Working Paper No 11/07E, Economic Education and Research Consortium, Jún 2010.
- [8] ZATROCHOVÁ, M: *Vývoj realitného trhu a predpoklady jeho rozvoja v SR*. V Nehnuteľnosti a bývanie, 2006/01, s. 61-69.
- [9] ZEMČÍK, P.: *Is There a Real Estate Bubble in the Czech Republic?* In Finance a Úvěr – Czech Journal of Economics and Finance, 61, 2011, No. 1, s. 49-66.
- [10] Opatrenie MF SR 23 054/2002-92 zo 16. decembra, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o postupoch účtovania rámcovej účtovej osnove pre podnikateľov účtujúcich v sústave podvojného účtovníctva.

Kontaktné údaje

Ing. Mária ŠIRANOVÁ, M. A., PhD
Katedra bankovníctva a medzinárodných financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1 852 35 Bratislava Slovensko
email: maria.siranova@euba.sk

KREATÍVNE ÚČTOVNÍCTVO A FORENZNÝ AUDIT – MOŽNOSTI SKRESĽOVANIA ÚČTOVNÝCH ÚDAJOV

CREATIVE ACCOUNTING AND FORENSIC AUDITING – POSSIBILITY OF DISTORTION OF ACCOUNTING DATA

Zuzana Staríčková, Peter Baláži
Ekonomická univerzita

Abstrakt

Hlavnou úlohou účtovníctva je poskytovať pravdivý obraz o výnosovej a finančnej situácii spoločnosti. Na dosiahnutie tejto pravdivosti slúžia výstupy účtovníctva vo forme účtovných závierok, na základe ktorých v praxi užívatelia robia ekonomické rozhodnutia. Manažment mnohých organizácií v snahe vykázat' a prezentovať lepšie výsledky nezákonne pristupuje k umelému zlepšovaniu dosiahnutých výsledkov. Ďalšou príčinou manipulácie s výstupmi údajmi účtovníctva je, že na základe umelo zlepšených výsledkov chce manažment prilákať viac investorov a snaží sa o zníženie základu dane nadhodnocovaním nákladov alebo podhodnocovaním výnosov. V príspevku poukážeme na možnosti skresľovania účtovníctva a uvedieme niektoré techniky účelovej manipulácie s účtovnými informáciami. Naznačíme aj možnosti, ako zabrániť kreatívnemu účtovníctvu (skresľovaniu účtovných informácií) a ako využívať forenzné účtovníctvo či forenzný audit.

Kľúčové slová – ekonomická kriminalita, kreatívne účtovníctvo, forenzný audit

Abstract

The main task of accounting is to provide a true picture of income and financial situation . To achieve this accuracy are the outputs of accounts in the form of financial statements , according to which , in practice, users make economic decisions. Management of many organizations in order to better recognize and present the results of illegally accessing artificially improving the results achieved. Another reason for handling data output accounts is that by artificially improved results management wants to attract more investors and seeks to reduce the tax base of an overvaluation or undervaluation of cost benefit . In this paper point out the possibility of distortion of accounting and mention some of the special purpose vehicles handling accounting information . Also suggests ways to prevent creative accounting (accounting information distortion) and how to use forensic accounting and forensic audit.

Key words – economic criminality, creative accounting, forensic auditing

1. MOŽNOSTI SKRESĽOVANIA ÚČTOVNÝCH ÚDAJOV

Zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v § 7 definuje verné a poctivé zobrazenie predmetu účtovníctva takto: „Zobrazenie je verné, ak obsah položiek účtovnej závierky odpovedá skutočnému stavu, ktorý je pritom zobrazený v súlade s účtovnými metódami, ktorých použitie je účtovnej jednotke uložené na základe tohto zákona. Zobrazenie je poctivé, keď sú

pri ňom použité účtovné metódy spôsobom, ktorý vedie k dosiahnutiu vernosti. Tam, kde účtovná jednotka môže voliť medzi viacerými možnosťami danej účtovnej metódy a zvolená možnosť by zastierala skutočný stav, je účtovná jednotka povinná zvoliť inú možnosť, ktorá skutočnému stavu zodpovedá.“ Konkrétne podoba a obsah účtovných informácií závisí však od toho, komu sa tieto informácie poskytujú, čo sa od nich požaduje a aké rozhodovacie úlohy riešia.

Z pohľadu trestného práva ekonomická kriminalita predstavuje súhrn trestných činov a nezákonných postupov páchaných v organizáciách, na organizáciách alebo prostredníctvom organizácií. Použitie pojmu organizácia poukazuje na skutočnosť, že ekonomická kriminalita nemusí nevyhnutne postihovať iba podnikateľské subjekty, ale aj neziskové organizácie a inštitúcie verejnej správy. Ekonomická kriminalita prispieva k zhoršeniu finančnej situácie organizácií a strate dôvery podnikateľských partnerov. Najčastejšími typmi ekonomickej kriminality boli v posledných rokoch počítačová kriminalita, korupcia, úplatky a sprenevera majetku.³⁸¹

Úmyselné zakrývanie, respektíve nastavenie účtovných metód postupov za účelom zakrytia skutočností nazývame **kreatívnym účtovníctvom**. Poznáme rôzne definície kreatívneho účtovníctva, spoločným je však fakt, že kreatívne účtovníctvo definujeme ako prístup, ktorý umožňuje účelové skreslenie ekonomického stavu podniku zobrazeného v účtovníctve.

Kreatívne účtovníctvo charakterizujeme aj ako proces manipulácie s účtovnými údajmi s cieľom transformovať výkazy finančného účtovníctva do takej podoby, ktorú by mali mať pri vernom zobrazení skutočnosti a ktorú by si priali tí, ktorí sú za ňu zodpovední. Ku kreatívnemu účtovníctvu patrí uskutočňovanie napríklad takých transakcií, ktorých zámerom je vykázat' žiaducu finančnú pozíciu, výkonnosť a peňažné toky podniku.

V praxi praktiky kreatívneho účtovníctva považujeme za nečestné, pretože ide o zámerné skresľovanie výstupných informácií. Možnosti, ako dosiahnuť takýto stav je veľké množstvo, uvedieme aspoň niektoré z nich.

1.1 Možnosti účelovej manipulácie s účtovnými údajmi

Techniky účelového skresľovania účtovných údajov majú s kreatívnym účtovníctvom spoločné to, že ide o manipuláciu s účtovnými informáciami. Jednotlivé techniky manipulácie navzájom odlišujeme podľa toho, či konkrétne technika skresľovania údajov je viac či menej zreteľná (window dressing) alebo či je na jej odhalenie potrebná vysoká odborná kvalifikácia audítorov.

Jednou z foriem kreatívneho účtovníctva je window dressing, ktorú definoval Inštitút certifikovaných účtovníkov Anglicka a Walesu (ICAEW). Účelom tejto formy kreatívneho účtovníctva je manipulácia s účtovnými údajmi tak, aby výkazy nadobudli podobu, aká vyhovuje manažérom. Teda techniku window dressing možno považovať za uskutočňovanie transakcií, pri ktorých finančné výkazy podávajú zavádzajúce údaje alebo nereprezentatívny obraz o finančnej situácii organizácie.³⁸²

Medzi hlavné techniky techniky window dressing patrí napríklad.³⁸³

³⁸¹ KOPRLOVÁ, J.: *Ekonomické a právne aspekty súčasnej hospodárskej kriminality*. In: Dny práva 2008:

2. ročník mezinárodnej konferencie pořádané Právnickou fakultou Masarykovy univerzity: sborník z konference. [online]. Brno: Masarykova univerzita, 2008. s. 150-176. [cit. 28.3.2012]. Dostupné na: <<http://www.law.muni.cz/sborniky/dp08/files/pdf/SBORNIK.pdf>>. ISBN 978-80-210-4733-4.

³⁸² KOVANICOVÁ, D. Finanční účetnictví. Světový koncept. 5. aktualizované vydání. Praha. Nakladatelství Polygon, 2005. s. 494. ISBN 80-7273-129-7.

³⁸³ KOVANICOVÁ, D. Finanční účetnictví. Světový koncept. 5. aktualizované vydání. Praha. Nakladatelství

1. záměna modernizácie majetku za opravu a naopak;
2. skreslenie ocenenia majetku v súvahe už v momente obstarania;
3. výber metódy odpisovania – zlý odhad doby životnosti majetku;
4. zámerné vykazovanie krátkodobého majetku a dlhov medzi dlhodobými a naopak;
5. skreslenie vykazovania výnosov, ktoré nevyhovujú ich definícii;
6. nedodržanie zásady opatrnosti v účtovníctve a podobne.

ICAEW mimosúvahové financovanie definuje ako financovanie alebo refinancovanie podnikových činností, ktoré sa pri dodržaní zákonných požiadaviek existujúcich účtovných zásad nemusí objaviť v súvahe daného podniku. Zjednodušene môžeme povedať, že mimosúvahové financovanie je spôsob financovania, pri ktorom nie sú záväzky a relevantný majetok v súvahe danej spoločnosti, ale objavujú sa v súvahách iných spoločností.

V rámci mimosúvahového financovania sa využívajú tieto hlavné techniky:³⁸⁴

- a) nevykazovanie záväzkov vyplývajúcich z nezaplatenia pohľadávky;
- b) vykazovanie záväzkov (dlhov);
- c) nesprávne vykazovanie lízingu (záměna finančného a operatívneho lízingu);
- d) zaručené pôžičky považované za tržby;
- e) pôžičky klasifikované ako vlastný kapitál a pod.

Pojem kreatívne účtovníctvo sa dostal do povedomia širokej verejnosti v roku 2001 hlavne v súvislosti s krachom veľkej energetickej spoločnosti Enron. Pád tejto firmy odštartoval sériu bankrotov ďalších firiem nielen v Amerike, ale aj na celom svete a mnohí dnes považujú firmu Enron za symbol kreatívneho účtovníctva. Tento fenomén sa stal každodennou súčasťou nielen nadnárodných spoločností, ale aj menších firiem bez ohľadu na ich podnikateľskú činnosť či územie ich pôsobenia. Takéto podniky využívajú výhodu slabšej kontroly a preto manipuláciu s účtovnými výkazmi zakryjú celkom jednoducho. Na druhej strane treba spomenúť, že kreatívne účtovníctvo môže mať aj pozitívne dopady na firmu, ktorú môže zachrániť pred krachom. Kreatívne účtovníctvo je vlastne prispôsobovanie účtovných výkazov podľa želaní vedenia podniku. Toto účtovníctvo je v praxi bežným javom, aj keď sa v súčasnosti o ňom pomerne málo na verejnosti hovorí.

1.2 Spôsoby odhaľovania kreatívneho účtovníctva

V súčasnosti už existuje viacero spôsobov, ktorými možno zabrániť úmyselnému skresľovaniu účtovných informácií. Jedným z možných spôsobov je vyššia prevencia vo vnútri organizácie, ktorá sa týka právomoci a zodpovednosti manažérov alebo vlastníkov, ktorí sa najčastejšie snažia zmanipulovať výsledky spoločnosti. Interný kontrolný systém by mal včas odhaľovať a poukazovať na zámerné chyby, ktoré vedú k skresleným výsledkom.

Za ďalšiu možnosť ako zabrániť zámernému skresľovaniu účtovných údajov považujeme sprísnenie štandardov alebo ďalších požiadaviek na vedenie účtovníctva. Niektoré štandardy dokonca vznikli aj ako ochrana pred kreatívnym účtovníctvom.

V rámci medzinárodných štandardov možno týmto problémom zabrániť napríklad aj zvýšenými požiadavkami na zverejňovanie výstupov; prijímaním podrobnejších predpisov pre účtovníctvo; uprednostňovaním obsahu pred formou; zavádzaním prísnejších štandardov prípadne viac štandardov zamerať na problémové oblasti.

Ekonomické výsledky organizácie sú dôležité pre štát, investorov, vlastníkov, manažérov, bankové inštitúcie či konkurenciu. Najčastejším využitím kreatívneho účtovníctva je manipulácia s finančným účtovníctvom na pokrytie požiadaviek štátu – hlavne daňových úradov. Firmy majú snahu podhodnocovať výsledok hospodárenia, aby sa odvieďa čo možno

³⁸⁴ TUMPACH, M. Manažérske účtovníctvo – oficiálna terminológia (preklad do slovenského jazyka).

Revidované Autorizovaným inštitútom manažérskych účtovníkov. Bratislava. Iura edition, 2004. s. 39, 43, 44
ISBN 80-89047-59-9.

najnižšia daňová povinnosť. K tomu možno využiť rôzne metódy a postupy. Vzniká otázka - kde sú hranice kreatívneho účtovníctva? Kreatívne účtovníctvo tvorí hranicu medzi alternatívnymi prístupmi, ktoré umožňujú legislatíva a podvodným finančným výkazníctvom.

2. FORENZNÝ AUDIT A EKONOMICKÁ KRIMINALITA

Forenzné účtovníctvo nie je právne definované a aj v odbornej praxi má viacero ekvivalentov, či významov. Forenzné účtovníctvo a forenzný audit je v porovnaní s auditom viac kriminalistická disciplína. Pojem forenzný znamená súdny, týkajúci sa práva alebo súvisiaci so súdom. **Forenzný audit**, resp. v širšom ponímaní forenzné služby, definujeme ako používanie finančných, daňových, štatistických, účtovných, audítorských a iných kvantitatívnych znalostí. Jeho cieľom je účinné poradenstvo v najrôznejších odvetviach pre riešenie záležitostí, ktoré by mohli mať súdnu dohru. Forenzní experti preverujú a vysvetľujú fakty a dôkazy v právnych sporoch a poskytujú súdom alebo svojim klientom znalecké posudky o svojich zisteniach.³⁸⁵

Výstupmi forenzného auditu môže byť napríklad odhalenie mimoriadnych okolností ako aj pomoc pri zavádzaní systémov a postupov slúžiacich na prevenciu výskytu nežiaducich záležitostí. Ide najmä o:

- Vyhľadávanie, získavanie a spätné odhaľovanie odcudzených prostriedkov. V rámci tejto aktivity sa uskutočňujú podrobné rozbery peňažných tokov a zhromažďujú sa dôkazové materiály.
- Navrhnutie a zavedenie postupov zameraných na prevenciu podvodov.
- Previerky dodržiavania regulačných požiadaviek, t. j. či existujúce vzťahy a transakcie vyhovujú požiadavkám legislatívy.
- Vyšetrovanie podvodov najrozmanitejšej povahy - napríklad podvodov, ktoré zakrývajú porušovanie povinností pri správe cudzieho majetku alebo jeho odcudzenie, posudzovanie existencie kapitálových, subvenčných a v niektorých prípadoch aj poisťných podvodov.
- Vyšetrovanie skutočnosti, či v podniku nedochádza ku korupčnému správaniu sa manažmentu a jeho zamestnancov.
- Poskytovanie súčinnosti v prípade právnych sporov.

Forenzný audit sa vykonáva pri dôvodnom podozrení z používania nezákonných praktík. Ak sa preukáže podozrenie z podvodu, môže byť prípad postúpený orgánom činným v súdnom konaní. Forenzný audit však sám o sebe nie je súčasťou súdneho vyšetrovania, ale môže slúžiť ako dôkazový materiál v disciplinárnom alebo trestnom konaní. Vyšetrovanie má civilný, nie policajný charakter a môže prebehnúť nenápadným spôsobom, ktorý nenaruší morálku v spoločnosti a nespomaľuje prebiehajúce procesy.³⁸⁶

Známy je model ako „fraud triangle“ – trojuholník podvodu, na základe ktorého je spáchanie podvodu podmienené existenciou troch prvkov pôsobiacich v rovnakom čase. Vrcholmi trojuholníka sú motív, resp. tlak, príležitosť a odôvodnenie. Motívom alebo tlakom podvodného konania môžu byť osobné a finančné problémy alebo osobnostné črty páchatel'a. Príležitosť vzniká pri neefektívnych kontrolných mechanizmoch. Odôvodnenie je vnútornou racionalizáciou podvodníka a zvyčajne pramení z presvedčenia, že jeho konanie nie je trestné, alebo že je súčasťou väčšej schémy a teda zaň nenesie plnú zodpovednosť.³⁸⁷

³⁸⁵ BANAS, M. 1999. Právna, daňová a účtovná previerka firmy s cieľom odhaliť nezákonné aktivity. In: Transparentnosť v ekonomike SR II [seminárny bulletin]. Bratislava: CPHR 1999

³⁸⁶ VYLITA, J. 2006. *Hľbkový audit nerieši podozrenia: Forenzné vyšetrovanie môže iniciovať trestné konania*. [online]. 2006. [cit. 2.4.2012]. Dostupné na internete: <<http://podnikanie.etrend.sk/podnikanie-firemne-pravo/hlbkovy-audit-neriesi-podozrenia.html>>.

³⁸⁷ DOWNING, J. 2010. *Fraud Prevention and Detection*. [online]. 2010. p. 7-8. [cit. 30.3.2012]. Dostupné na:

V praxi sa pojem ekonomická kriminalita nahrádza pojmom podvod alebo podvodné, či zámerné, nezákonné praktiky. Podvod ako označenie celej ekonomickej kriminality má pôvod v anglo-americkej účtovnej a audítorskej terminológii. Medzinárodné audítorské štandardy ISA definujú podvod (fraud) ako úmyselné konanie jednej alebo viacerých osôb z radov manažmentu, zamestnancov, osôb poverených riadením alebo tretích strán, ktorého súčasťou je použitie klamstva alebo uvedenia do omylu za účelom získania neoprávnenej alebo protiprávnej výhody.

Príčiny vzniku ekonomickej kriminality možno z obsahového hľadiska rozčleniť na tieto základné skupiny kriminogénnych faktorov:³⁸⁸

- vysoká nezamestnanosť a jej sprievodné prejavy;
- ekonomická, ničím neodôvodniteľná nerovnosť, premietajúca sa v rastúcej polarizácii a
- zmena morálky a nepísaných pravidiel správania sa v spoločnosti v ich úzkom vzťahu k podceňovaniu zmeny a vytváraniu zodpovedajúcich právnych inštitútov a právnej regulácie.

Medzi základné úlohy forenzného auditu patrí:

- odhalenie neštandardných transakcií, podvodných schém a páchatel'ov podvodov;
- porozumenie odhaleným schémam a priebehu podvodných prípadov;
- zamedzenie vzniku škôd zdokonalením systémov včasného varovania a prevencie;
- minimalizácia dopadov a škôd včasným odhalením podvodných aktivít.

2.1 Prevencia ekonomickej kriminality

Pri správnom spôsobe plánovania, používania pravidiel, postupov a kontrol môžu organizácie znížiť riziko závažných podvodov, odhaliť ich včas a tým minimalizovať aj výšku škody. Podrobný program riadenia rizík môže tiež účtovným jednotkám pomôcť včas zabezpečiť nevyhnutné vyšetrovanie, prijať nápravné opatrenia a efektívne reagovať na zistený podvod. Možno konštatovať, že proaktívny prístup zameraný na prevenciu a včasnú detekciu je v porovnaní s reaktívnym prístupom určite výhodnejší a vysiela jasnú správu potenciálnym podvodníkom.

Za základ prevencie považujeme limitovať potenciál vzniku ďalších škôd. Bolo by naivné domnievať sa, že podvodom sa dá úspešne vyhnúť na 100 %, avšak v praxi sa odporúča:

- vytvoriť kontrolný systém proti vzniku príležitostí pre podvod: pokrytie tzv. „sivých zón“ v podniku - oblastí, ktoré nepokrýva kontrolný mechanizmus predovšetkým v podobe vnútroorganizačných smerníc;
- eliminovať riziko prijatia podvodníka alebo začatie obchodovania s ním: vykonávanie „background check“ – preverenia minulosti prijímaných zamestnancov a obchodných partnerov;
- zaviesť a všeobecne prijať podnikovú kultúru, čo znamená, že zrozumiteľne formulované etické zásady a princípy vydávajú jasný signál potenciálnym podvodníkom, že ich konanie bude verejne odmietnuté a v prípade odhalenia ihneď postúpené vyšším autoritám.

Napriek významu a prínosom nástrojov forenzného auditu treba však poukázať aj na prekážky stojace v ceste jeho rozvoja. Slabým miestom je neznalosť problematiky vyšetrovania a prevencie podvodov, finančná, časová a odborná náročnosť celého procesu. Najväčšími prekážkami rozvoja forenzných služieb u nás je v súčasnosti podnikateľská etika

<<http://pa-pers.org/newweb/documents/Presentation-FraudPreventionandDetection.pdf>>.
³⁸⁸ CHMELÍK, J. – HÁJEK, P. – NEČAS, S. 2005. *Úvod do hospodárskej kriminality*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2005. s. 37-40. ISBN 80-86898-13-X.

a spôsob, akým sa v Slovenskej republike vnímajú organizácie podnikateľskej, ale aj verejnej sféry. Len málo z nich je ochotných dovoliť iným subjektom, aby im kontrolovali účtovníctvo, právne dokumenty a ostatné listiny. Dôvodom je aj to, že na Slovensku ešte stále existujú spoločnosti, ktoré by takéto informácie zneužili vo svoj prospech. Štatistiky ekonomickej kriminality svedčia aj o rozvinutom trende zámerného obchádzania pravidiel. Preto môžeme konštatovať a predpokladať, že odhaľovanie nezákonných praktík nie je na Slovensku žiaduce pre všetkých rovnako.

ZÁVER

Účtovníctvo ako jedna z najdôležitejších ekonomických vedných disciplín plní veľmi dôležité úlohy, na ktoré sú kladené vysoké požiadavky. Skutočnosť, že na výstupy účtovných závierok sa spoliehajú externí a interní používatelia, vedie mnohokrát účtovné jednotky ku skresľovaniu výstupných účtovných informácií. Domnievame sa, že forenzné účtovníctvo so svojimi novými postupmi a metódami prispeje k znižovaniu a odhaľovaniu nezrovnalostí a skresľovaní účtovných závierok. Napriek tomu, že forenzný audit je súčasťou obchodnej praxe v Slovenskej republike len niekoľko rokov, je isté, že sa postupe stane jej neodmysliteľnou súčasťou a je nenahraditeľný predovšetkým pri uzatváraní významných zmlúv rôzneho charakteru. Vzhľadom na zväčšujúce sa dopady ekonomickej kriminality na účtovné jednotky rastie význam identifikácie kľúčových rizikových faktorov a hodnotenie ich dopadov. Forenzný audit preto môžeme považovať za vhodný nástroj diagnostikovania slabých miest a hrozieb. Aplikáciou vhodných stabilizačných opatrení možno vybudovať systémy včasného varovania a prevencie nezákonných aktivít spoločností.

Použitá literatúra (References)

1. BANAS, M. 1999. *Právna, daňová a účtovná previerka firmy s cieľom odhaliť nezákonné aktivity*. In: *Transparentnosť v ekonomike SR II*. Bratislava: CPHR 1999.
2. DOWNING, J.: 2010. *Fraud Prevention and Detection* [online]. 2010. p. 7-8. <<http://papers.org/newweb/documents/Presentation-FraudPreventionandDetection.pdf>>.
3. CHMELÍK, J. – HÁJEK, P. – NEČAS, S. 2005. *Úvod do hospodárskej kriminality*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2005. s. 37-40. ISBN 80-86898-13-X.
4. IAASB. 2009. *International Standard On Auditing 240: The Auditor's Responsibilities Relating To Fraud In An Audit Of Financial Statements*. [online]. 2009. p. 159. [cit. 29.3.2012]. Dostupné na: <<http://www.ifac.org/sites/default/files/downloads/a012-2010-iaasb-handbook-isa-240.pdf>>.
5. KOPRLOVÁ, J.: *Ekonomické a právne aspekty súčasnej hospodárskej kriminality*. In: *Dny práva 2008: 2. ročník mezinárodnej konferencie* pořádané Právnickou fakultou Masarykovy univerzity: sborník z konferencie. [online]. Brno: Masarykova univerzita, 2008. s. 150-176. [cit. 28.3.2012]. Dostupné na: <<http://www.law.muni.cz/sborniky/dp08/files/pdf/SBORNIK.pdf>>. ISBN 978-80-210-4733-4.
6. KOVANICOVÁ, D.: *Finanční účetnictví*. Světový koncept. 5. aktualizované vydání. Praha. Nakladatelství Polygon, 2005. s. 544. ISBN 80-7273-129-7.
7. KRUPOVÁ, L. *Kreativní účetnictví. Zneužívání účetnictví – možnosti a meze*. Praha. Komora auditorů ČR, 2001.
8. LALKA, J. – PAULE, I. 2009. *Prieskum o výskyte podvodov v organizáciách na Slovensku za rok 2009*, [online]. 2009. s. 9. [cit. 4.4.2012]. Dostupné na: <<http://www.tpa-horwath.sk/wp-content/uploads/2011/01/Survey-trh-sprava-v06-final-draft.pdf>>.

-
9. NASER, KAMAL H. M. *Creative Financial Accounting – Its Nature and Use*. 1. vydanie. London. Prentice Hall International Limited, 1993. 250 s. ISBN 0-13-061763-6.
 10. PWC. 2011. *Celosvetový prieskum hospodárskej kriminality 2011*. [online]. 2011. s. 3. [cit. 2.4.2012]. Dostupné na internete: <http://www.pwc.com/sk/sk/forenzne-sluzby/assets/2011-Prieskum-hospodarskej_kriminality_SK.pdf>.
 11. PWC. 2012. *Vyšetrovacie a forenzne služby* [online]. 2012. [cit. 10.4.2012]. Dostupné na: <<http://www.pwc.com/sk/sk/forenzne-sluzby/index.jhtml>>.
 12. VYLITA, J. 2006. *Hľbkový audit nerieši podozrenia: Forenzne vyšetrovanie môže iniciovať trestné konania*. [online]. 2006. [cit. 2.4.2012]. Dostupné na internete: <<http://podnikanie.etrend.sk/podnikanie-firemne-pravo/hlbkovy-audit-neriesi-podozrenia.html>>.
 13. TUMPACH, M. *Manažérske účtovníctvo – oficiálna terminológia* (preklad do slovenského jazyka). Revidované Autorizovaným inštitútom manažérskych účtovníkov. Bratislava. Iura edition, 2004. 302 s. ISBN 80-89047-59-9.
 14. Zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov

Kontaktné údaje

Ing. Zuzana Staríčková, PhD., Ing. Mgr. Peter Baláži, PhD.

Katedra financií

Fakulta národospodárska

Ekonomická univerzita

Dolnozemska cesta 1/a

PSČ 852 35 Bratislava

Slovenská republika

email: 4soyza@gmail.com

peter.balazi@gmail.com

FINANČNÝ TRH V KONTEXTE PODNIKATELSKEJ SFÉRY

THE FINANCIAL MARKET IN THE CONTEXT OF BUSINESS³⁸⁹

Ingrid Šabíková
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Príspevok je súčasťou riešenia vedeckého projektu „Dane a efektívnosť nástrojov finančného reinžinieringu pri zvyšovaní výkonnosti podnikov v čase krízy“ a vedeckého projektu „Vplyv regulácie trhov na rizikové rozhodnutia ekonomických subjektov“. Článok poukazuje na finančný trh v kontexte podnikateľskej sféry. Na základe obsahovej analýzy a zhromaždených údajov sú sformulované výsledky a závery.

Kľúčové slová – finančný trh, podnikateľská sféra, regulácia trhu, globalizácia,

Abstract

Post is part of the solution of the scientific project "Taxes and the effectiveness of the instruments of the financial assessment improve the performance of enterprises in the times of crisis" and of the scientific project "The impact of regulation on risk decision of economic operators". The article points to the financial market in the context of the business community. Based on the content analysis of the collected data and the results obtained, and conclusions are formulated.

Key words – financial market, business, regulation of the market, globalization,

1. VÝSLEDKY

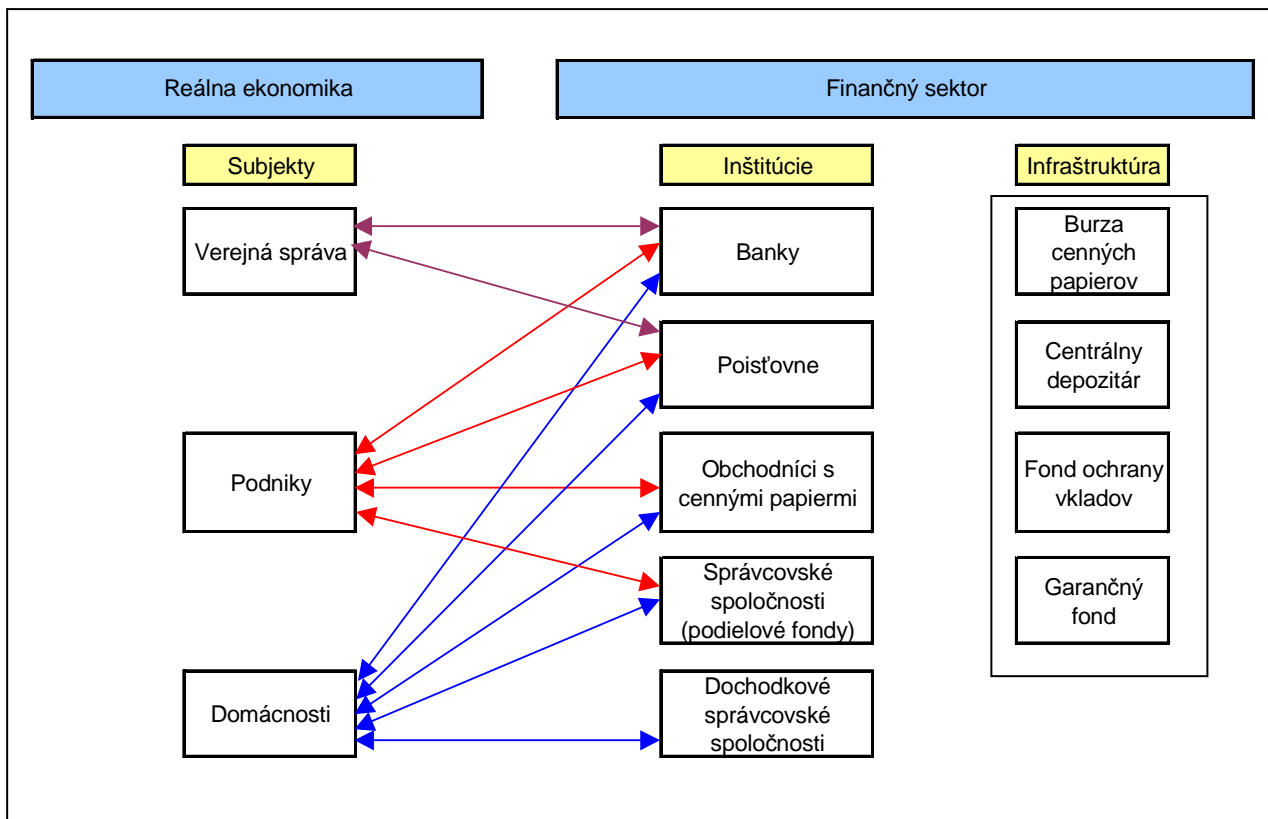
Podnikateľské prostredie je prostredie, v ktorom štát podporuje hospodársku súťaž, tzn. vytvára pre ňu zrozumiteľné pravidlá, efektívne zabezpečuje ich dodržiavanie všetkými účastníkmi trhu a zároveň minimalizuje administratívne prekážky a požiadavky smerom k podnikateľom. Zdravé podnikateľské prostredie je základným predpokladom dlhodobej konkurencieschopnosti a rastu trhovej ekonomiky. Podnikateľské prostredie v Slovenskej republike prešlo významnými zmenami. Medzi skutočne pozitívne kroky jednoznačne patrí: uľahčenie registrácie podnikateľov v zmysle prístupu do obchodného registra, ochrana investorov, či dostupnosť úverových zdrojov. Naďalej však existujú i viac či menej problematické miesta, ktorými sú: nepatrné obchody na Burze cenných papierov v Bratislave (BCP), vysoké daňové zaťaženie a problém komplikovanej a rýchlo sa meniacej legislatívy. Z makroekonomického hľadiska je neexistencia burzového trhu rizikom, pretože financovanie podnikov len dlhovým kapitálom má negatívny dopad na podnikateľskú sféru. V minulosti

³⁸⁹ Príspevok je súčasťou riešenia projektu VEGA č. 1/0238/13 Dane a efektívnosť nástrojov finančného reinžinieringu pri zvyšovaní výkonnosti podnikov v čase krízy (50% podiel) a projektu VEGA č. 1/0232/13 Vplyv regulácie trhov na rizikové rozhodnutia ekonomických subjektov (50 % podiel).

nedôveru obchodovania na slovenskej burze spôsobilo rozhodnutie o spôsobe privatizácie - kupónovou metódou. Slovenská republika po neúspešnej kupónovej privatizácii vykazovala jednoznačné prvky bankovej ekonomiky, čím sa zásadne líšila od modelov tzv. burzových ekonomík, typických pre anglosaské krajiny.

Inštitúcie a infraštruktúra finančného trhu na Slovensku³⁹⁰

Obr. 1



Infraštruktúru finančného trhu (obr.1) tvorí Burza cenných papierov a Centrálny depozitár cenných papierov, ktorí vykonávajú úlohu finančného sprostredkovateľa medzi bankami, poisťovňami, obchodníkmi s cennými papiermi, správcovskými spoločnosťami a dôchodkovými správcovskými spoločnosťami. V rámci infraštruktúry finančného trhu sú osobitnými typmi inštitúcií Fond ochrany vkladov a Garančný fond investícií. Stupeň *ochrany investora* je významným indikátorom vyspelosti finančného trhu. Finančný trh na Slovensku je regulovaný a integrovaný dohľad vykonáva Národná banka Slovenska. Slovenská republika sa tak zaradila medzi krajiny, ktoré z inštitucionálneho hľadiska usporiadania dohľadu využili možnosť vzniku integrovaného regulátora. V Národnej banke Slovenska bol zriadený útvar dohľadu nad finančným trhom, ktorý okrem dohliadacej a povoľovacej činnosti riadi a reguluje riziká, ktoré vznikajú na finančnom trhu. Odbor regulácie a metodiky riadenia rizík vyhodnocuje rizikový profil finančného sektora s cieľom rozvíjať ratingový systém pre rizikovo orientovaný výkon dohľadu. Zodpovedá za prípravu správ o stave v jednotlivých sektoroch finančného trhu. Novelou zákona o dohľade nad finančným trhom bol vytvorený odbor dohliadací, ktorý vykonáva dohľad osobitne za jednotlivé subjekty finančného trhu nasledovne: - dohľad pre bankové skupiny 1, - dohľad pre bankové skupiny 2, - dohľad pre poisťovacie skupiny, - dohľad pre subjekty kapitálového trhu, - dohľad nad sprostredkovaním poistenia a zaistenia a devízového dohľadu.

³⁹⁰ Zdroj: Dokumentácia BCP v Bratislave.

Hlavným dôvodom, prečo NBS dohliada na aktivity všetkých subjektov,³⁹¹ je vznik finančných konglomerátov.³⁹² Vznik silných finančných skupín môže prispieť k úsporám nákladov a diverzifikovať riziko finančných holdingov, pričom úloha regulátora sa stáva podstatne zložitejšou. Finančné konglomeráty predstavujú rozsiahle finančné domy, ktoré na trhu ponúkajú kombináciu širokej škály bankových, investičných a poisťných produktov. Ich veľkostný rozmer spôsobuje neprehľadné toky medzi jednotlivými dcérskymi spoločnosťami, ako aj medzi dcérskou spoločnosťou a materskou entitou. S existenciou finančných konglomerátov je spojený vznik morálneho rizika na finančných trhoch. Základnou charakteristikou je nevyužitie dostupných techník (prostriedkov) na elimináciu vzniku rizika. Finančné skupiny inklinujú k morálnemu hazardovaniu vtedy, keď sa vďaka svojej veľkosti cítia neohrozene (tzn. too big to fail). S pohľadom ochrany investora a transparentnosti finančného trhu Slovenská republika implementovala do národnej legislatívy smernice EÚ. Implementácia smerníc prebiehala na Slovensku od roku 2000 ako súčasť budovania jednotného trhu finančných služieb.³⁹³ Smernica 2003/6/ES o trhovej manipulácii (MAD) bola implementovaná (novela zákona o cenných papieroch č. 635/2004), s cieľom zabránenia manipulácií s trhom a zvýšenia dôvery investorov na finančných trhoch spoločenstva. Smernica bola prijatá v rámci Akčného plánu finančných služieb, určujúceho súbor krokov, ktoré sú potrebné na to, aby sa dokončil jednotný trh pre finančné služby. Potreba vypracovania smernice o zneužívaní trhu vznikla z dôvodu stále nových finančných a technických trendov zvyšujúcich príležitosti na zneužívanie trhu, pomocou nových technológií, zvýšených cezhraničných aktivít a internetu. I napriek implementovaným smerniciam a zriadenia regulátora na finančnom trhu vznikajú v súčasnosti na trhu nové riziká.³⁹⁴ Burzový trh by mal plniť funkciu sprostredkovania kapitálu od investorov k podnikom. Avšak pre burzový trh je nevyhnutná existencia rizikového kapitálu. Rizikový kapitál predstavuje spôsob financovania začiatkových štádií, rozvojového štádia, expanzie, reštrukturalizácie alebo akvizície spoločnosti. Je určený pre podniky, ktoré nie sú kótované na verejných trhoch. Ukončenie investície (exit) môže mať viacero podôb. Najčastejšími sú

³⁹¹ Národná banka Slovenska vykonáva dohľad nad nasledovnými subjektami:

- bankami, pobočkami zahraničných bánk, obchodníkmi s cennými papiermi, pobočkami zahraničných obchodníkov s cennými papiermi, sprostredkovateľmi investičných služieb,
- burzou cenných papierov, centrálnym depozitárom cenných papierov, správčovskými spoločnosťami, pobočkami zahraničných správčovských spoločností, podielovými fondmi, zahraničnými subjektami kolektívneho investovania,
- poisťovňami, zaist'ovňami, pobočkami zahraničných poisťovní, pobočkami zahraničných zaist'ovní, poisťovacími maklérmi, poisťovacími agentmi,
- dôchodkovými správčovskými spoločnosťami, dôchodkovými fondmi, sprostredkovateľmi starobného dôchodkového sporenia, doplnkovými dôchodkovými poisťovňami, doplnkovými dôchodkovými spoločnosťami, doplnkovými dôchodkovými fondmi,
- inštitúciami elektronických peňazí, pobočkami zahraničných inštitúcií elektronických peňazí,
- Fondom ochrany vkladov, Garančným fondom investícií,
- Slovenskou kanceláriou poisťovateľov, konsolidovanými celkami, subkonsolidovanými celkami, finančnými holdingovými inštitúciami, zmiešanými finančnými holdingovými spoločnosťami, finančnými konglomerátmi a v rozsahu ustanovenom týmto zákonom alebo osobitným zákonom aj nad inými osobami.

³⁹² Finančné konglomeráty – finančné skupiny, ktoré konsolidujú investičné (brokerské), bankové a poisťné služby pod jednu holdingovú strechu.

³⁹³ Prevzatím smerníc do národnej legislatívy sa Stredisko cenných papierov pretransformovalo na Centrálny depozitár cenných papierov, Burza cenných papierov prešla prelicencovaním podľa prísnych požiadaviek EÚ, obchodníci s cennými papiermi poskytovali investičné služby na základe moderného zákona o cenných papieroch a investičných službách, na ochranu investorov bol zriadený Garančný fond investícií, na trh vstúpili dôchodkové správčovské spoločnosti.

³⁹⁴ Špekulačným (neprehľadným) finančným tokom sa stáva virtuálna mena Bitcoin.

predaj spoločnosti inému investorovi alebo jej kótovanie na verejnom trhu (tzv. initial public offerings IPO).³⁹⁵

2. ZÁVER

V Slovenskej republike majú na finančnom trhu dominantné postavenie banky. Globalizáciou, tvorbou jednotného trhu finančných služieb a spajáním finančných produktov pod jednu strechu sa úloha regulátora na finančom trhu stáva podstatne zložitejšou. Na trhu vznikajú nové druhy finančných nástrojov, ktoré zneprehľadňujú finančné toky a spôsobujú vznik nových rizík na finančných trhoch, ktoré sa premietajú i v oslabovaní výkonnosti podnikov. S pohľadom rizík má dôležité miesto tzv. špekulačné riziko (nepredvídateľné správanie sa finančných skupín na finančných trhoch), ktoré je náročné kvantifikovať.

Použitá literatúra

1. HUERTA De SOTÓ, J.: Peníze, banky a hospodárske kríze. - Nakladatelství Wolters Kluwer 2010. - ISBN 9788-0735-7411-16.
2. KASSAY, Š.: Podnik a podnikanie : ekonomika a financie : vzájomná závislosť makroekonomických a mikroekonomických procesov v sociálnoekonomickom rozvoji spoločnosti. 2. zväzok. Bratislava : VEDA, 2008, s. 385. ISBN 978-80-224-1032-8.
3. KLVAČOVÁ, E.: Světová ekonomická kríze: Příčiny, projevy, perspektivy. Professional Publishing 2010, Praha. ISBN 9788-0743-1012-6
4. ŠABÍKOVÁ, I.: Vplyv európskych integračných procesov na finančný trh v SR. In: Generácia 2007: vedecká konferencia mladých pedagogických pracovníkov a doktorandov, organizovaná pri príležitosti Týždňa vedy 2007 na Slovensku 16. novembra 2007 - Bratislava : [Vydavateľstvo EKONÓM], 2007. - ISBN 978-80-225-2402-5.
5. Dôvody vzniku integrovaného orgánu dohľadu nad finančným trhom. [http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/9ACDEBBF310FE376C1256B8300334FE1/\\$FILE/material.rtf](http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/9ACDEBBF310FE376C1256B8300334FE1/$FILE/material.rtf)

Kontaktné údaje

Ing. Ingrid Šabíková, PhD.
Department of Finance
University of Economics in Bratislava
Faculty of National Economy
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava Slovak republic
Tel.: +421 (2) 6729 1383
sabikova@euba.sk

³⁹⁵ Americký podnikateľ William Henry Gates III známy ako Bill Gates sa stal úspešným podnikateľom aj vďaka podpore jeho inovatívnej myšlienke, ktorú zafinancoval v danom čase business angels. Ukončenie investície sa uskutočnilo verejným upísaním akcií na burze cenných papierov - IPO.

DOPAD VOLATILITY DEVÍZOVÝCH KURZOV NA MEDZINÁRODNÉ OBCHODNÉ TOKY MAĎARSKA

THE IMPACT OF EXCHANGE RATE VOLATILITY ON HUNGARY FOREIGN TRADE

Jana Šimáková
Slezská univerzita v Opavě

Abstrakt

Cieľom tohto príspevku je analyzovať vplyv volatility devízových kurzov na bilaterálne obchodné toky medzi Maďarskom a jeho hlavnými obchodnými partnermi. Pre tento účel je použitý rozšírený gravitačný model zahraničného obchodu. Gravitačný model zahŕňa premenné HDP a počet obyvateľov jednotlivých krajín, vzdialenosť medzi nimi, dummy premenné pre spoločnú hranicu, členstvo v EÚ a proxy premennú pre volatilitu devízových kurzov. Miera volatility je odhadnutá pomocou smerodajnej odchýlky. Model obsahuje štvrtročné panelové dáta za obdobie 1997:1 - 2012:2. Príspevok používa panelovú regresiu s 12 obchodnými partnermi. Výsledky naznačujú, že nominálna volatilita devízových kurzov maďarského forintu má štatisticky významný negatívny vplyv na bilaterálny obchod počas skúmaného obdobia.

Kľúčové slová – bilaterálny zahraničný obchod, volatilita devízových kurzov, gravitačný model

Abstract

The aim of the paper is to analyze the impact of exchange rate volatility on bilateral trade flows between Hungary and its major trading partners. For this purpose is employed extended trade gravity model approach. The gravity model includes variables of GDP and population of respective countries, distance between them, dummies for common border; membership in EU and proxy for exchange rate volatility. The measure of exchange rate volatility is estimated by standard deviation. The estimation is based on quarterly data over the period 1997:1 – 2012:2. In order to obtain the objective result is used the panel data regression with 11 trading partners. Based on a gravity model that controls for other factors likely to determine bilateral trade, the results suggest that nominal exchange rate volatility of Hungarian forint has a significant negative effect on bilateral trade over the sample period.

Key words – bilateral foreign trade, exchange rate volatility, gravity model

1. ÚVOD

Maďarský ekonomický vývoj je do značnej miery determinovaný vonkajšími podmienkami, ktoré ovplyvňujú ekonomiku prevažne prostredníctvom zahraničného obchodu. Štruktúra maďarského exportu sa vyznačuje dominantným podielom priemyselných výrobkov, strojov a dopravných zariadení, farmaceutických a chemických tovarov, a tak zahraničný obchod tvorí vysoký podiel maďarského hrubého domáceho produktu. Na druhej strane, domáci trh nie je

dostačujúci a je závislý na dovoze z iných krajín, aby tak uspokojil časť domácej spotreby. Maďarsko dováža hlavne stroje, pohonné hmoty a elektrickú energiu.

Tak vývoz ako aj dovoz, jednoznačne závisia na vývoji devízových kurzov. Všeobecne sa predpokladá, že vyššia volatilita devízového kurzu vedie k vyšším transakčným nákladom pre obchodníkov a je teda nasledovaná poklesom objemu zahraničného obchodu. Analýza tohto vzťahu bola vykonaná Hooperom a Kohlhagenom (1978), ktorí tvrdia, že v prípade ak sú zmeny devízových kurzov nepredvídateľné, znamená to neistotu ziskov podnikov a znižuje to teda celkový zahraničný obchod. Aj keď je možné v ekonomike zaistenie pomocou termínových operácií, existujú obmedzenia a náklady, ktoré sú obzvlášť výrazné pre malé podniky.

Dôkazy o skúmanom vzťahu medzi volatilitou devízových kurzov a obchodných tokov je charakteristický ako heterogénny, nakoľko výsledky bývajú citlivé na voľbu skúmaného obdobia, špecifikáciu modelu, proxy pre kurzovú volatilitu a výber ekonomiky. Napriek mnohým vykonaným štúdiám, závery z empirických testovaní sú stále nejednoznačné. Výsledky sa líšia okrem iného aj kvôli agregácii dát. V štúdiu MMF (2004) zameranej na vzťah medzi volatilitou devízových kurzov a obchodných tokov dospeli k záveru, že neexistuje žiadny zrejmy negatívny vzťah medzi celkovým zahraničným obchodom a kurzovou volatilitou. Ak je však pozornosť obrátená na bilaterálny obchod, je možné nájsť dôkazy, že kurzová volatilita má väčší vplyv na dvojstranný obchod než na agregátny.

Cieľom práce je preto preskúmať vplyv volatility devízových kurzov na bilaterálne obchodné toky medzi Maďarskom a jeho hlavnými obchodnými partnermi. Dáta použité v tomto príspevku pokrývajú obdobie od roku 1997 do roku 2012 a zahŕňajú 11 obchodným párov. K analýze je použitá metóda panelovej regresie.

Tento príspevok teda poskytuje ďalšie dôkazy o vplyve vývoja devízového kurzu na obchodné toky v rámci rozvojového trhu po skončení najturbulentnejšej časti jeho ekonomickej transformácie. Jeden aspekt tejto transformácie bola práve zmena kurzového režimu, čiže prechod od fixácie forintu voči košu mien na voľne plávajúcu menu. Ďalšími dôležitými krokmi trhovej reformy bola liberalizácia cien a obchodu. Okrem toho, Maďarsko je zaujímavý cieľ na skúmanie tohto vzťahu, pretože zahraničný obchod predstavuje významný kanál hospodárskej integrácie Maďarska v rámci stredoeurópskych krajín i EÚ ako celku.

2 GRAVITAČNÝ MODEL ZAHRANIČNÉHO OBCHODU

Pre účely skúmania vplyvu volatility devízového kurzu na zahraničný obchod je v tomto článku použitý gravitačný model zahraničného obchodu. Jedná sa o jednoduchý empirický model slúžiaci k analýze bilaterálnych obchodných tokov, ktorý bol síce často kritizovaný za jeho neuspokojivé teoretické základy, no v posledných rokoch bol tento nedostatok značne zredukovaný.

Pôvodná gravitačná rovnica je odvodená z Newtonovho gravitačného zákona:

$$F_{ij} = g \frac{m_i m_j}{d_{ij}^2}$$

kde F_{ij} je hodnota gravitačnej sily, $m_{i(j)}$ je hmotnosť objektu $i(j)$, d_{ij} predstavuje vzdialenosť medzi objektmi a g je gravitačná konštanta.

Vychádzajúc z tejto rovnice, gravitačný model obchodu analogicky popisuje silu príťažlivosti a vysvetľuje obchodné toky medzi párom krajín úmerne ich ekonomickej "hmotnosti"

(národný príjem) a nepriamo úmerne vzdialenosti medzi nimi. Pôvod modelu siaha až k Tinbergenovi (1962) a Pöyhönenovi (1963), ktorí nezávisle na sebe špecifikovali gravitačný model pre zahraničný obchod nasledujúcim spôsobom:

$$X_{ij} = \delta \frac{GDP_i^{\beta_1} GDP_j^{\beta_2}}{D_{ij}^{\theta}}$$

kde δ , β a θ sú parametre modifikovanej rovnice, X_{ij} je bilaterálny obchod medzi krajinami (závislá premenná), $GDP_{i(j)}$ predstavuje príjem príslušného obchodného partnera $i(j)$ (nezávislá premenná), D_{ij} je vzdialenosť medzi príslušnými dvoma krajinami (nezávislá premenná) a δ je konštanta.

Ekonomické teórie zaoberajúce sa obchodom považujú model za konzistentný s teóriami obchodu nedokonale konkurencie a s modelmi teórie Heckscher – Ohlina. Napríklad Carrere (2005) poukazuje na jeho mikroekonomické základy. Gravitačnú rovnicu je možné vysvetliť v nedokonale konkurenčnom prostredí pomocou rastúcich výnosov z rozsahu a diferenciacie produktov na podnikovej úrovni. V dokonalej konkurencii zas pomocou diferenciacie výrobkov na vnútroštátnej úrovni (Arricia, 1998). Gravitačná teória vychádza z toho, že krajiny s väčšou ekonomikou majú tendenciu obchodovať viac (v absolútnych hodnotách), pretože majú väčší dopyt a ponuku. Vyššia vzdialenosť naopak znižuje bilaterálny obchod, pretože predstavuje vyššie náklady na dopravu, dlhšiu doručovaciu dobu a vyššie náklady na vyhľadávanie obchodných príležitostí. Vzdialenosť medzi krajinami môže byť použitá aj ako proxy premenná pre kultúrne rozdiely (Batra, 2004).

Základná gravitačná rovnica zahraničného obchodu býva často rozširovaná o ďalšie faktory, ktoré ovplyvňujú bilaterálne obchodné toky. Ako ďalší determinant obchodu sa často používa veľkosť populácie v jednotlivých krajinách. Predpokladá sa, že krajiny s vyššou populáciou sú schopné obchodovať viac, pretože väčší trh v recipientskej krajine predstavuje vyšší dopyt po tovare a zároveň krajiny s vyššou populáciou môžu produkovať viac tovarov určených k exportu. Najnovšie modely tiež obsahujú mnoho dummy premenných, ktoré môžu mať vplyv na transakčné náklady. Napríklad spoločná hranica, jazyk alebo členstvo v colnej únii by mali znižovať transakčné náklady a podporovať tak obchod (Arricia, 1998). Zakomponovaním týchto premenných do modelu dostaneme:

$$X_{ij} = e^{\delta} \frac{GDP_i^{\beta_1} GDP_j^{\beta_2} Pop_i^{\beta_3} Pop_j^{\beta_4} \sum_l dum_l^{\gamma} + \varepsilon_{ij}}{D_{ij}^{\theta}}$$

kde pridaný faktor $Pop_{i(j)}$ označuje populáciu krajiny $i(j)$ a dum predstavuje dummy premenné.

3 ROZŠÍRENÝ GRAVITAČNÝ MODEL S VOLATILITOU DEVIZOVÝCH KUZOV

K analýze vplyvu kurzovej volatility na zahraničné obchodné toky Maďarska je v tomto článku použitý rozšírený gravitačný model. Bilaterálne obchodné toky sú vyjadrené ako funkcia:

$$X_{ij} = \alpha GDP_i^{\beta_1} GDP_j^{\beta_2} Pop_i^{\beta_3} Pop_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} e^{\beta_6 V(ER)_{ij}} \prod_l dum_l^{\gamma_l} u_{ij}$$

kde faktor ER_{ij} predstavuje spotový kurz, $V(ER)_{ij}$ je jeho volatilita, α , β_k , γ_l sú neznáme parametre modelu a u_{ij} je chybová zložka. Pridanie volatility výmenného kurzu do rovnice,

vychádza zo štúdií Tichého (2007) a Baldwina a kol. (2005). Spoločná hranica, členstvo v EÚ a EMU sú začlenené do premennej dum .

Transformáciou tejto funkcie do log-lineárnej formy, dostaneme rozšírenú rovnicu gravitačného modelu:

$$\ln X_{ij} = \alpha + \beta_1 \ln GDP_i + \beta_2 \ln GDP_j + \beta_3 \ln Pop_i + \beta_4 \ln Pop_j + \beta_5 \ln D_{ij} + \beta_6 \ln V(ER)_{ij} + \sum_l \gamma_l dum_l + u_{ij}$$

Logaritmickej transformácie pomáha redukovať šikmosť a heteroskedasticitu a stabilizuje variabilitu. Stabilita regresorov je potrebná pre empirické testovanie.

3.1 Charakteristika dát

K testovaniu v tomto článku sú použité kvartálne dáta za obdobie rokov 1997:1 - 2012:2. Závislou premennou v modeli je objem vzájomného obchodu medzi Maďarskom a jeho obchodným partnerom, ktorý je daný ako súčet vývozných a dovozných tokov medzi Maďarskom a príslušnou krajinou. Obchodné toky sú získané zo štatistík OECD. Použité údaje sú v bežných cenách a denominované v amerických dolároch. Výber krajín je založený na podieli na celkovom zahraničnom obchodnom obrate Maďarska a ich zoznam je možné vidieť v tabuľke 1.

Rakúsko	Nemecko	Španielsko
Česká republika	Taliansko	Švédsko
Dánsko	Holandsko	Švajčiarsko
Francúzsko		Spojené káľovstvo

Tabuľka 1: Hlavní obchodní partneri Maďarska

HDP pre každú krajinu sú tiež získané zo štatistiky OECD, počítané na základe výdajovej metódy v miliónoch amerických dolárov, v bežných cenách. Časové rady pre populácie sú získané z Eurostatu. Vzdialenosť a spoločné hranice medzi Maďarskom a jeho obchodným partnerom sú použité na základe GeoDist databázy spracovanej Mayerom a Zignagom (2012). Devízové kurzy sú získané zo štatistiky OECD a sú jediné premenné s mesačnou frekvenciou. Základný štatistický popis údajov je uvedený v tabuľke 2.

Premenná	Pozorovania	Priemer	Minimum	Maximum
$\ln X_{ij}$	682	19.39025	16.50598	22.28415
$\ln GDP_i$	682	11.96407	11.72062	12.11016
$\ln GDP_j$	682	13.36259	11.93935	14.86342
$\ln POP_i$	682	9.221804	9.204493	9.239608
$\ln POP_j$	682	9.961418	8.571113	11.32105
$\ln D_{ij}$	682	6.816541	5.373715	7.589692
$\ln V(ER)_{ij}$	682	18.86551	11.09223	25.36485
Spoločná hranica (CB)	= 1, ak obchodný partner zdieľa spoločnú hranicu; = 0, ak nie			
EÚ člen (EU)	= 1, ak je obchodný partner členom EÚ; = 0, ak nie			

Tabuľka 2: Descriptívna štatistika použitých dát

3.2 Meranie volatility devízových kurzov

Za účelom merania volatility devízového kurzu v tomto článku je použitá štandardná odchýlka prvej diferencie. Výpočty sú uskutočnené pomocou mesačných údajov za obdobie 1997:1 až 2012:6. Výpočet je uskutočnený pomocou vzorca:

$$V(ER)_{ij} = \sqrt{\frac{\sum_{m=1}^n (ER_{ij,m} - ER_{ij,t})^2}{n}}$$

V tomto článku je použitý nominálny kurz, nakoľko nominálne a reálne kurzy majú tendenciu sa pohybovať korelované a nepredpokladá sa, že ich rozdielny výber by mohol ovplyvniť ekonometrické výsledky. Ako uvádzajú Auboin a Rutha (2012), pravdepodobnosť, že variabilita nominálnych výmenných kurzov sa nepremietne do toho reálneho kurzu je malá a vyskytuje sa len v obdobiach mimoriadne vysokej domácej inflácie.

3.3 Odhad gravitačného modelu

Ako uvádza Arvas (2008), štandardné gravitačné modely zvyčajne používajú na odhad obchodných tokov prierezné dáta v danom roku. V tomto článku je však použitá panelová regresia, čo zabraňuje riziku výberu nereprezentatívne roku a sleduje aj nepozorovateľné individuálne efekty medzi obchodnými partnermi. Toto môže poskytnúť ďalší pohľad na obchodné vzťahy. Navyše odhady panelovej regresie prinášajú väčšinou štatisticky významné vzťahy medzi medzinárodným obchodom a kurzovou volatilitou.

Pred samotným odhadom modelu metódou najmenších štvorcov založenou na panelových dátach, je potrebné stanoviť, či sú efekty v skúmanom vzorku náhodné alebo fixné. V tomto prípade je použitý Breusch - Pagan Lagrange multiplikátor test a skúšobné kritériá sa vypočítané z rovnice :

$$LM = \frac{nT}{2(T-1)} \left[\frac{\sum_{i=1}^n (\sum_{t=1}^T e_{it})^2}{\sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T e_{it}^2} - 1 \right]^2$$

kde T je dĺžka časových radov, n je množstvo jednotiek v prierezných dimenziách a e_{it} je reziduum.

EMPIRICKÉ VÝSLEDKY

Odhad Breusch-Pagan Lagrange multiplikátora preukázal náhodné efekty. Gravitačný model zahraničného obchodu je teda odhadnutý metódou najmenších štvorcov pre panelové dáta s náhodnými efektami. Závislou premennou v modeli je celkový obchodný obrat medzi Maďarskom a jeho obchodnými partnermi. Do analýzy je zaradených 11 prierezov a 62 období. Celkom je teda v paneli 682 pozorovaní. Hodnota adjustovaného štvorcového R pre tento model je 88 %. Výsledky tohto odhadu je možné vidieť v tabuľke 3.

Premenná	Koeficient	St. Error	T-štatistika	Prob.
$\ln GDP_i$	1.521817	0.334719	4.546550	0.0000
$\ln GDP_j$	2.317658	0.147314	15.73277	0.0000
$\ln POP_i$	-16.73978	4.014550	-4.169777	0.0000
$\ln POP_j$	-1.239199	0.137268	-9.027588	0.0000
$\ln D_{ij}$	-1.578771	0.055294	-28.55253	0.0000
$\ln V(ER)_{ij}$	-0.023685	0.010646	2.224805	0.0264
<i>CB</i>	-0.765666	0.120045	-6.378147	0.0000
<i>EU</i>	0.496260	0.069040	7.188016	0.0000

Tabuľka 3: Výsledky regresie

Ako je možné vidieť z výsledkov panelovej regresie, všetky odhadované parametre sú štatisticky významné. Konzistentne s ekonomickou teóriou sú odhadnuté parametre faktoru HDP, vzdialenosti medzi krajinami, volatility devízových kurzov a členstvo v EÚ. Ako je uvedené v tabuľke 3, zdieľaná hranica dvoch štátov, ani veľkosť populácie nemajú pozitívny vplyv na zahraničný obchod Maďarska.

ZÁVER

Cieľom tejto práce bolo zistiť vplyv volatility maďarského forintu na bilaterálne zahraničné toky medzi Maďarskom a jeho hlavnými obchodnými partnermi. Pre tento účel bol použitý rozšírený gravitačný model zahraničného obchodu. Do panelovej analýzy bolo zaradených 11 obchodných párov a výsledky naznačujú, že volatilita nominálneho devízového kurzu maďarského forintu má štatisticky významný negatívny vplyv na medzinárodné obchodné toky Maďarska. Tento záver je konzistentný s ekonomickou teóriou. Výsledky však ukazujú, že aktívna politika zameraná na ovplyvnenie kurzového vývoja by nemala stimulovať výrazné zlepšenie medzinárodného obchodu Maďarska.

Podakovanie

Publikácia tohto článku bola uskutočnená vďaka podpore Studentské grantové súťaže na Slezské univerzite v Opave (projekt SGS/7/2013).

Použitá literatúra

- [1] Abeysinghe, T., Yeak, T.J. 1998. Exchange rate appreciation and export competitiveness. The case of Singapore. *Applied Economics* 30, 51-55.

-
- [2] Arricia, G.D.: Exchange rate Fluctuations and Trade Flows: Evidence from the European Union. IMF Working Paper WP/98/107, 1998.
- [3] Arvas, A.M.: Does Real Exchange rate Matter for Emerging Markets' International Trade? A Gravity Model Approach for Turkey. In Proceedings of First International Conference on Management and Economics, "Current Issues in Emerging Economies in Global Perspective" (2008), 77-96.
- [4] Auboin, M., and Ruta, M.: The Relationship between Exchange Rates and International Trade: A Literature Review. CESifo Working Paper Series 3868, 2012.
- [5] Baldwin, R., and Skudelny, F., and Taglioni, D.: Trade Effects of the Euro, Evidence from Sectoral Data. European Central Bank Working Paper Series 446, 2005.
- [6] Batra, A.: India's Global Trade Potential: The Gravity Model Approach. ICRIER Working Paper Series 151, 2004.
- [7] Carrere, C.: Regional Agreements and Welfare in the South: When Scale Economies in Transport Matter. CERDI Working Papers 200513, 2005.
- [8] De Grauwe, P.: Exchange Rate Variability and the Slowdown in the Growth of International Trade. IMF Staff Papers 35, 1988.
- [9] Hooper, P., and Kohlhagen, S.W.: The effect of exchange rate uncertainty on the prices and volume of international trade. Journal of International Economics 8 (1978), 483-511.
- [10] IMF: Exchange Rate Volatility and Trade Flows - Some New Evidences. IMF Occasional Paper 235, 2004.
- [11] Mayer, T., and Zignago, S.: Notes on CEPII's distance measure. MPRA Paper 36347, 2012.
- [12] Ozturk, I.: Exchange Rate Volatility and Trade: A Literature Survey. International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies 3 (2006), 85-102.
- [13] Pöyhönen, P.: A Tentative Model for the Volume of Trade Between Countries. Weltwirtschaftliches Archiv 90 (1963), 93-100.
- [14] Taglioni, D.: Exchange Rate Volatility as a Barrier to Trade: New Methodologies and Recent Evidences. Economie Internationale 1 (2002), 227-259.
- [15] Tichý F.: Impact of Accession to EMU on International Trade – Case of the Czech Republic. Prague Economic Papers 4 (2007), 336-346.
- [16] Tinbergen, J.: Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. Twentieth Century Fund, New York, 1962.

Kontakné údaje

Ing. Jana Šimáková
Katedra financí
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská univerzita v Opavě
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40 Karviná
Česká republika
email: simakova@opf.slu.cz

PŘÍSTUP K ÚVĚROVÉMU RIZIKU A VÝHLED CHOVÁNÍ FINANČNÍCH INSTITUCÍ V ČR V OBLASTI FINANCOVÁNÍ

APPROACH TO CREDIT RISK AND OUTLOOK FOR THE BEHAVIOR OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE CZECH REPUBLIC IN FINANCING

Jaroslav Tichý

Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.

Abstrakt

Situace v bankovním sektoru v ČR bude v budoucnu nejvíce ovlivňována vývojem úvěrového rizika. Předmětem příspěvku je prezentace dosavadních výstupů z projektu specifického vysokoškolského výzkumu VŠFS. Projekt je zaměřen na oblast přístupu k úvěrovému riziku, výhledu na chování finančních institucí v dalších obdobích a dle reakce vybraných představitelů těchto institucí i odhad predikce potenciálních dopadů aplikace pravidel BASEL III a dalších regulací ze strany orgánů a institucí EU. Základní informací je prezentace výsledků dotazníkového šetření a řízených pohovorů s manažery obchodních bank v ČR.

Klíčová slova - úvěrové riziko, dotazník, respondent, úroková sazba, výzkum

Abstract

The future situation in the banking sector in the Czech Republic will be most affected by development in credit risk. Subject of this paper is to present current outputs of the project of VSFS's specific university research. The project focuses on the approach to credit risk, perspective on the behavior of financial institutions in other periods, and based on reactions of selected representatives of these institutions, it also estimates prediction of potential impacts by Basel III and the application of its rules and other rules and regulations of the institutions and bodies of the EU. The basic information is the presentation of the survey results and guided interviews with managers of commercial banks in the Czech Republic.

Key words - credit risk, questionnaire, respondent, interest rate, research

1 ÚVOD

Pro budoucí vývoj finančních institucí v ČR lze jako zásadní riziko označit riziko úvěrové. Předmětem tohoto příspěvku je prezentace dosavadních výstupů z projektu specifického vysokoškolského výzkumu VŠFS³⁹⁶. Projekt je zaměřen na oblast vývoje přístupu k úvěrovému riziku, výhledu na chování finančních institucí v dalších obdobích a dle reakce

³⁹⁶ Projekt specifického výzkumu Vysoké školy finanční a správní, o.p.s. evidovaný pod číslem 7427 v oblasti práce s úvěrovým rizikem a výhledu na budoucí chování finančních institucí v ČR v oblasti financování. Projekt je realizován s podporou Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR.

vybraných představitelů těchto institucí. Projekt je zaměřen i na predikci potenciálních dopadů aplikace pravidel BASEL III, regulací ČNB a zásahů ze strany orgánů a institucí EU. Článek vychází z projektu, jehož cíle jsou následující:

- a) Identifikovat stěžejní oblasti, které pracovníci obchodních bank hodnotí jako zásadní pro vývoj rizik v bankovním sektoru ČR. V rámci projektu následně ověřit relevantnost těchto rizik.
- b) Shromáždit informace z finančních institucí v oblasti úvěrového rizika vč. identifikace podporovaných i nepodporovaných aktivit apod.
- c) Zjistit názory manažerů na výhled a trendy v bankovním ČR ve vazbě na očekávaný vývoj ekonomiky a potenciální regulace sektoru.
- d) Na základě získaných informací orientačně odhadnout chování finančních institucí v ČR v oblasti úvěrového rizika.
- e) Získané informace implementovat ve výuce VŠFS do předmětů Bankovníctví a pojišťovnictví, Bankovní úvěrové analýzy a Finanční řízení podniku.
- f) Výstupy z projektu prezentovat v rámci dalších aktivit VŠFS a získané informace poskytnout také respondentům za účelem zprostředkování zpětné vazby o názorech ostatních účastníků projektu.

2 VÝZKUMNÁ SONDA

K dosažení cílů projektu je využita aplikace výzkumné sondy. Součástí projektu je šetření u větší skupiny operačních manažerů s pravomocí v oblasti aktivních obchodů, risk manažerů a úvěrových analytiků vybraných bank. Skupina respondentů je dále doplněna o vybrané bankovní ekonomy a akademické pracovníky působící aktivně v oblasti financí. Zařazení akademických pracovníků je provedeno za účelem vedlejšího cíle z výstupů projektu – provedení konfrontace názorů z praxe s názory lektorů působících v oblasti financí.

2.1 Příprava projektu

Projekt byl zahájen provedením předběžných řízených pohovorů s cílem získání celkového náhledu na názory respondentů a okruhy problémů v sektoru. Získané informace byly z důvodu ověření zpracovány do dotazníku.

Za účelem objektivnosti následovala základní analýza získaných informací a zkušební modelování budoucích potenciálních výstupů z dotazníkového šetření. Následně se realizovaly konzultace z důvodu upřesnění znění otázek dotazníku se spolupracovníky, kteří se podílejí na projektu. Po kontrole a odsouhlasení formy dotazníku se zhotovil seznam potenciálních respondentů dle kontaktů univerzity a osobních vazeb členů řešitelského týmu.

2.2 Dotazník

Otázky uplatněné v dotazníkovém šetření jsou rozděleny do několika skupin. V rámci předběžných řízených pohovorů byly stanoveny a konzultovány dotazy, které by měly vést k identifikaci náhledu odborníků na současné úvěrové riziko a také na přístup těchto respondentů k úvěrování v krátkodobém až střednědobém horizontu. Z uvedeného důvodu je dotazník koncipován s rozdělením na dvě stěžejní části. První část mapuje náhled na úvěrový proces vč. identifikace rizikových a perspektivních parametrů poskytování úvěrů v ČR. Druhá

část je prostřednictvím aplikace otázek zaměřena na náhled respondentů na budoucnost bankovního sektoru.

Po dokončení přípravy bylo přistoupeno k oslovení respondentů. S ohledem na vazby osob zapojených do výzkumného projektu byli osloveni respondenti z Komerční banky, a.s. (tento peněžní ústav v úspěšně získaných vyplněných dotaznících dominuje), České spořitelny, a.s., Československé obchodní banky, a.s., Raiffeisenbank, UniCredit Bank, Poštovní spořitelny a Modré pyramidy stavební spořitelny.

Dosavadní šetření proběhlo od června 2013 do začátku listopadu 2013. V tomto příspěvku prezentovaná předběžná data jsou platná k datu 1.11.2013. V současné době jsou k dispozici vyplněné dotazníky od 28 respondentů.

Sběr informací nadále probíhá, protože cílem je získání názorů minimálně od 60 odborníků z praxe. Šetření je dle původního cíle nadále prováděno formou dotazníkového šetření a ve formě navazujících řízených pohovorů v rámci výzkumné sondy. Řízené pohovory probíhají v průběhu dotazníkového šetření za účelem upřesnění získaných dat a zpětných informací od spolupracujících respondentů. Sběr dotazníků probíhá formou vyplnění při osobním jednání, zasláním elektronické verze e-mailem a částečně také formou vyplnění dotazníku s využitím dotazníkové platformy SURVIO³⁹⁷.

Dotazník je vyhodnocován anonymně. Cílem je ale alespoň základní identifikace profilu respondentů. Během šetření je identifikováno, zda respondentem je muž nebo žena, věková skupina (20-29 / 30-39 / 40-49 / 50-59 / více let), vzdělání (SŠ / VŠ-Bc / VŠ-magisterské / VŠ-doktorské / vyšší akademický titul), délka působení v oboru (5-9 / 10-14 / 15-19 / 20-24 / 25-30 / více let), typ pracovní pozice (operační manažer s pravomocí v oblasti úvěrových obchodů, strategický manažer, risk manažer, úvěrový analytik, bankovní ekonom a akademický pracovník v oblasti financí).

2.3 Výstupy z dotazníkového šetření

Dosavadní výstupy z dotazníkového šetření uvádím ve formě tabulek. V tabulce 1 jsou prezentovány výsledky z oblasti úvěrového procesu vč. identifikace rizikových a perspektivních parametrů poskytování úvěrů v ČR. V tabulce 2 jsou prezentovány výsledky z oblasti náhledu respondentů na budoucnost bankovního sektoru z pohledu makroekonomie a vývoje úvěrování v následujících obdobích.

V rámci přípravy výzkumu byly identifikovány některé názory bankovních manažerů na možné budoucí problémy bankovního sektoru ČR. Tyto názory byly dotazníkovým šetřením a realizací řízených pohovorů potvrzeny u širšího počtu respondentů.

V oblasti podnikatelských úvěrů byla prezentována trvající obava z vývoje delikvence úvěrů ve vybraných segmentech podnikání. Dále byla zmíněna nejistota v oblasti makroekonomických dopadů na sektor. Konkrétně byl prezentován potenciální dopad ekonomické aktivity v ČR na banky, vývoj cen energií s vlivem na ekonomiku klientů, dotace EU s potenciálem pro další rozvoj municipalit, vývoj úrokových sazeb a dopady uplatnění případné regulace a opatření ČNB vč. kurzových intervencí.

Další rizika byla zmíněna v oblasti hypotečních úvěrů. Jednalo se o riziko změny hodnoty zástav úvěrů (skoková změna cen nemovitostí) a riziko tzv. „bublin“ na trhu nemovitostí. V této oblasti bylo prezentováno také riziko změny úrokových sazeb s dopadem do výše splátek úvěrů.

Výstupem šetření je soubor informací, na základě kterého lze orientačně odvozovat předpokládané další chování finančních institucí v ČR v následujících obdobích (v kratším

³⁹⁷ Dotazníková a prezentační platforma SURVIO.com dostupná na internetu, umožňující placené i bezplatné služby v rámci dotazníkového šetření. Znění dotazníku z prezentovaného projektu je volně k dispozici na www.survio.com/survey/d/C6A4P0A3R9E2T9J5E.

období). V rámci realizace navazujícího výzkumu byly získané informace dále zkoumány a ověřovány z dalších dostupných zdrojů.

Tabulka 1

Výstupy z dotazníku, část I. - práce s úvěrovým rizikem

1) Které oblasti podnikání v ČR hodnotíte jako rizikové pro financování (poskytnutí bankovního úvěru)?
Je uvedeno pořadí (1 nejrizikovější).
1. Velké developerské projekty, 2. Stavební činnost, 3. Aktivity spojené s profesionálním sportem, 4. Realitní činnost, 5. Obchod s pohonnými hmotami, provoz čerpacích stanic, 6. Malé developerské projekty, 7. Hotely a penziony, ubytovací služby, 8. Fotovoltaické elektrárny (FVE), 9. Lázeňské služby, 10. Větrné elektrárny, 11. Vodní elektrárny, 12. Bioplynové elektrárny, 13. Autodoprava
2) Které oblasti podnikání v ČR hodnotíte jako nejméně rizikové pro financování (poskytnutí bankovního úvěru)?
Zemědělství, veřejný sektor (municipality), školství, společenství vlastníků bytových jednotek (SVJ), zdravotnictví (menší projekty, soukromý sektor), strojírenství se zajištěným odbytem, bydlení seniorů.
3) Které oblasti podnikání v ČR hodnotíte jako prakticky neúvěrovatelné?
Větší projekty FVE, oblast cestovního ruchu, profesionální sport, aktivity spojené s hazardem vč. sázkových kanceláří, nebankovní finanční služby, začínající podnikatelé, umělecké oblasti, politické aktivity.
4) Které oblasti podnikání v ČR hodnotíte nadále jako dobře úvěrovatelné v delším časovém horizontu?
Farmacie, municipality, sociální služby – seniorparks, SVJ, zemědělství
5) Jaké způsoby zajištění úvěrů považujete za nejbezpečnější?
Je uvedeno pořadí (1 = nejrizikovější).
1. Bankovní záruka, 2. Zajištění nemovitým majetkem, 3. Ručením jiným subjektem, 4. Zajištění pohledávek, 5. Ručení fyzickou osobou, 6. Zajištění movitým majetkem, 7. Krycí blankosměnka.
V této oblasti je uvedeno několik komentářů, že tato oblast nelze zobecnit.
6) Jakou zadluženost firmy hodnotíte jako akceptovatelnou pro úvěrování?
1. do 85%, 2. do 90% , 3. do 80% , 4. do 70% .
U těchto odpovědí je často doplněk, že parametr je vyhodnocován individuálně podle sektoru a typu podnikání.
7) Jaké oblasti ve výkazech firem hodnotíte jako rizikové ve smyslu potenciálního zkresení?
Je uvedeno pořadí (1 = nejrizikovější).
1. Pokladna, 2. Pohledávky, 3. Závazky, 4. Osobní náklady, 5. Vlastní jmění.
V této otázce byla uvedena upřesnění typu: mimořádné náklady a výnosy, služby apod.
8) Považujete za rizikové financování cizinců/zahranických firem (bydliště/sídlo firmy v zahraničí)?
Výrazně převažuje odpověď ANO (94%).
9) Ověřujete si standardně informace o úvěrovaných klientech z nezávislých zdrojů (případně jakých)?
1.-2. Obchodní rejstřík, 1.-2. Centrální registr úvěrů (CRÚ), 2. Internet, 3. Bankovní registr úvěrů (BRKI), 4. Potvrzení finančního úřadu, okresní správy soc. zabezpečení, zdravotní pojištění, 5. Nebankovní registr úvěrů, 6.-7. Registr SOLUS, 6.-7. Google, 8. Reference jiných klientů z oboru.
10) Přijímá Vaše banka/instituce v ČR v oblasti úvěrového rizika strategii od mateřské firmy v zahraničí?
1.-2. Pouze částečně modifikuje (33%), 1.-2. Nevím (33%), 3. ANO (22%), 4. NE, máme vlastní strategii (12%)

Tabulka 2

Výstupy z dotazníku část II. – trendy a výhledy na úvěrování v budoucích obdobích

11) Jaké očekáváte trendy v úvěrování pro firmy v roce 2014?
1. Očekávám stagnaci (61%), 2. Očekávám růst počtu a objemu úvěrů (33%), 3. Očekávám omezení úvěrování (6%)
12) Jaké očekáváte trendy v úvěrování pro firmy v následujících 5 letech?
1. Očekávám růst počtu a objemu úvěrů (67%), 2. Očekávám stagnaci (33%).
13) Jaké očekáváte trendy v úvěrování pro občany v roce 2014?
1. Očekávám stagnaci (56%), 2. Očekávám růst počtu a objemu úvěrů (33%), 3. Očekávám omezení úvěrování (11%).
14) Jaké očekáváte trendy v úvěrování pro občany v následujících 5 letech?
1. Očekávám růst počtu a objemu úvěrů (72%), 2. Očekávám stagnaci (28%)
15) Jaký očekáváte budoucí vývoj v oblasti financování bydlení v ČR v následujících 5 letech?
1. Částečné oživení (56%), 2. Stagnace (44%)
16) Jaký očekáváte vývoj v oblasti úrokových sazeb k podnikatelským úvěrům v ČR v následujících 5 letech?
1. Nárůst úrokových sazeb u investičních/hypotečních úvěrů (83%), 2. Nárůst úrokových sazeb u provozních úvěrů (78%), 3. Pokles úrokových sazeb u provozních úvěrů (11%), 4. Pokles úrokových sazeb u investičních/podnikatelských úvěrů (6%).
17) Jaký očekáváte vývoj v oblasti úrokových sazeb k občanským úvěrům v ČR v následujících 5 letech?
1. Nárůst úrokových sazeb u hypotečních úvěrů (94%), 2. Nárůst úrokových sazeb u spotřebitelských úvěrů (72%), 3. Pokles úrokových sazeb u spotřebitelských úvěrů (22%)
18) Jaký očekáváte vývoj ekonomiky v ČR v následujících 5 letech?
1. Částečné oživení (72%), 2. Stagnace (22%), 3. Výrazné oživení (6%)
19) Předpokládáte v letošním nebo příštím roce zprůsnění úvěrových standardů Vaší banky ve vazbě na očekávání spojená s celkovou ekonomickou situací?
1. NE (78%), 2. ANO (22%)
20) Považujete současnou úroveň zadlužení firem ČR pro banky jako rizikovou ?
1. NE (89%), 2. ANO (11%)
21) Považujete současnou úroveň zadlužení domácností ČR pro banky jako rizikovou?"
1. NE (61%), 2. ANO (39%)
22) Zohledňujete ve svých rozhodováních v úvěrovém procesu teritoriální riziko (zvýšené riziko pro úvěrování v některých regionech)?
1) ANO (55%), 2.-3. NE (17%), 2.-3. JINÉ – Ostravsko/Ústecko (17%), 4. Nevím (11%)
23) Zohledňujete v úvěrovém procesu kurzové riziko?
1. ANO (89%), 2. NE (11%)
24) Zohledňujete v úvěrovém procesu tzv. politické riziko?
1. ANO (50%), 2. NE (33%), 3. JINÉ – u biopaliv a obnovitelných zdrojů (17%)
25) Jaký máte názor na budoucí vývoj ve vazbě na zavádění pravidel BASEL III a případné další regulace institucí EU?
1. Malé banky omezí financování (41%), 2. Zavedení nebude mít žádný vliv (29%), 3. JINÉ - individuálně dle stavu banky (18%), 4. Velké banky omezí financování (12%)
26) Jaký máte názor na potenciální zapojení nestandardních nástrojů do aktivit ČNB v rámci měnové politiky?
1. Souhlasím s aplikací těchto nástrojů (55%), 2. Nesouhlasím s aplikací těchto nástrojů (28%), 3. Nevím (17%)
27) Zohledňujete ve svých rozhodováních v oblasti úvěrování opatření makroekonomické prognózy ČNB?
1. ANO – částečně (67%), 2. NE (17%), 3. NE – využívám prognózy vlastní instituce (11%), 4. ANO (5%)
28) Očekáváte v příštím roce zvýšení úrokových sazeb vyhlášených ČNB?
1) ANO (50%), 2. NE (44%), 3. NEVÍM (6%)
29) Očekáváte v příštím roce negativní vliv vývoje nezaměstnanosti v ČR na úvěrové riziko?
1. NE (50%), ANO (44%), NEVÍM (6%)
30) Jaký máte názor na současný tlak na snižování poplatků v bankách a jaký očekáváte další vývoj v uvedené oblasti?
1. Poplatky budou nahrazeny zvýšením úrokových marží (71%), 2. Dojde k snižování poplatků i ve velkých bankách (36%), 3. Nedojde k žádnému zásadnímu snížení poplatků (7%)

Z dosavadních výstupů z dotazníků bylo zjištěno, že 83% odpovědí poskytli muži a 17% ženy, nejčastější věk respondentů byl v rozmezí 40-49 let, nejčastější vzdělání bylo magisterské, nejčastější doba výkonu práce v aktuální pozici byla uvedena 10-14 let a nejčastější pracovní pozice byla operační bankovní manažer s pravomocí v oblasti schvalování aktivních obchodů.

3 PŘEDBĚŽNÉ VÝSLEDKY VÝZKUMU

3.1 Delikvence úvěrů

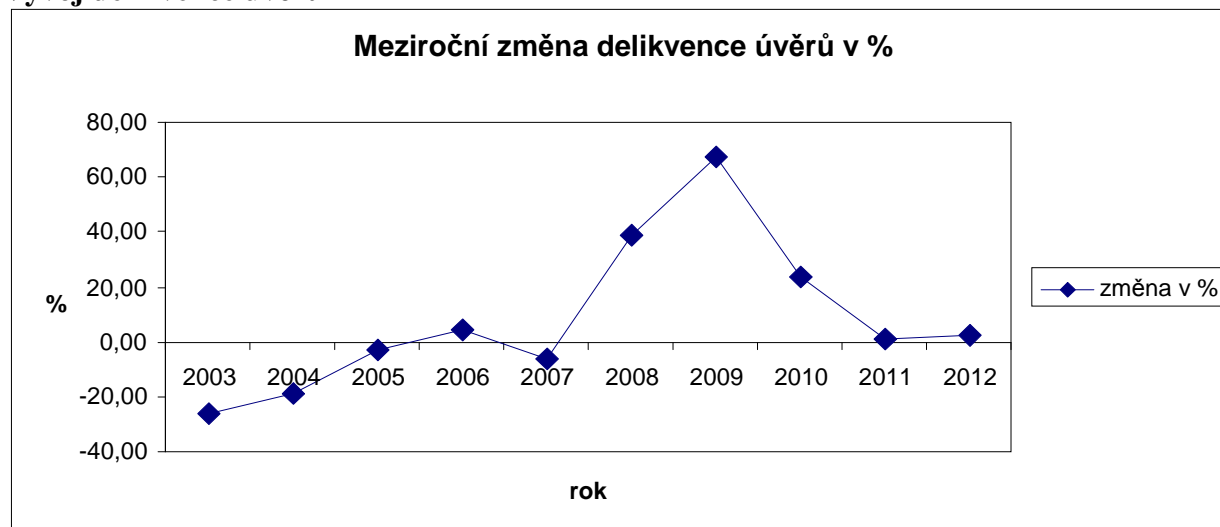
Základní prezentovanou obavou v oblasti úvěrového rizika je obava z delikvence úvěrů. Dotazníkové šetření poskytlo základní přehled oblastí, které lze hodnotit jako rizikové a problematicky úvěrovatelné. Provedený sběr informací poskytl také seznam nadále podporovaných aktivit. V tabulce 1 je uveden výčet řady ověřovaných informací, které budou využity v dalších aktivitách VŠFS v rámci přípravy studentů. Další zjištěné informace jsou uvedeny v tabulce 2. V této části jsou uvedeny informace převážně z oblasti předpokládaných trendů v úvěrování. Součástí jsou ale také informace s provázaností na prevenci delikvence. Většina oslovených respondentů přes vyjádřenou obavu z dopadů delikvence úvěrů neprezentuje informace, které by avizovaly omezení úvěrové aktivity jednotlivých bank. Většina vyjádření potvrzuje spíše optimistický náhled na budoucí chování bank. Na druhou stranu je zásadním sdělením převažující názor, že ve střednědobém horizontu dojde ke zvyšování úrokových sazeb úvěrů. Tato skutečnost může mít negativní dopad do generování úvěrového rizika ve smyslu nárůstu delikvence. Oblast úrokových sazeb byla následně ověřována také během řízených pohovorů. Prezentována byla především souvislost s historicky nejnižší úrovní úrokových sazeb hypotečních úvěrů v ČR. V případě budoucího výraznějšího nárůstu úrokových sazeb hrozí skokové zvýšení splátek např. u již poskytnutých hypotečních úvěrů v rámci nových fixací úvěrů.

V rámci projektu bylo zjištěno, že riziko je dále spatřováno ve zvýšení defaultu u úvěrů firmám. Zde jsou prezentovány pokračující dopady recese s důrazem na zkušenosti z vybraných regionů. V oblasti úvěrování byly zmiňovány oblasti, které jsou v jednotlivých bankách hodnoceny jako rizikové.

Jako nejrizikovější z pohledu bank byly zmiňovány následující oblasti podnikání – stavební činnost a realitní aktivity vč. developerských projektů (zmiňováno také jako REAL ESTATE), autodoprava, sportovní aktivity vč. profesionálních aktivit. Částečně je také evidováno zvýšené riziko v potravinářském maloobchodu. Jako zcela nefinancovatelné projekty byly zmiňovány politické aktivity, finanční služby, aktivity spojené a hazardem nebo sázením. Zmíněn byl také obchod se zbraněmi. Takto identifikované oblasti byly zmiňovány již při předběžných pohovorech a následně částečně zapracovány do dotazníků pro oslovení většího počtu respondentů. V dotazníku byly tyto oblasti uvedeny s požadavkem na označení rizikovitosti.

Aktuální stav úvěrové delikvence v ČR zatím nepotvrzuje zásadní rizika. Obrázek 1 dokládá stabilizaci meziročního vývoje delikvence úvěrů v ČR. Přestože jsou vykazovány rozdíly mezi delikvencí jednotlivých typů úvěrů pro občany a úvěrů pro firmy, lze stav hodnotit jako stabilní.

Obrázek 1
Vývoj delikvence úvěrů



Pramen: vlastní graf dle dat ČNB³⁹⁸

3.2 Ekonomická aktivita

Z dalších identifikovaných problémů v oblasti bankovních rizik lze uvést obavu ze vzájemného působení bankovního sektoru a ekonomické aktivity v ČR. Část bankovních manažerů poukazuje na dosavadní neuspokojivý vývoj HDP³⁹⁹ v ČR a interakci mezi uvedeným ukazatelem a přístupem finančních institucí. Záporný meziroční vývoj HDP v posledních obdobích potvrzoval recesi ekonomiky ČR. Omezení ekonomické aktivity firem, státních zakázek i odkládání spotřeby občanů má dopad do snížení úvěrové aktivity bank. Snížení této aktivity se projevuje v dalším poklesu ekonomického výkonu a tím i v dalším nárůstu kreditního rizika. Jeho výsledný nárůst by mohl následně vést k dalšímu snížení expozic vůči reálnému sektoru, což by vedlo k prohloubení poklesu ekonomického výkonu, jak prezentují Geršl a Jakubík (2010) ve své studii tzv. „feedback“ efektu. V oblasti vývoje ekonomiky a reakcí bankovního sektoru jsou potvrzeny interakce, které lze sledovat na příkladu již uvedeného vývoje HDP a úvěrování. Reakce bankovního sektoru lze označit jako cyklické. V souvislosti s tímto chováním jsou zvláště v posledních letech diskutovány hlavní determinanty úvěrového cyklu se vzájemnou vazbou na ekonomiku. Jak potvrzuje řada studií, prokazuje se pozitivní korelace mezi hrubým domácím produktem (dále jen HDP) a úvěrovým cyklem - např. Geršl a Jakubík (2010). Z nejznámějších prací lze uvést studie Calza, Partner a Sousa (2001), Miles, Yang, Marceggiano (2011). Např. studie Koopman, Kraussl, Lucas, Monteiro (2009) empiricky dokazuje, že bankovní úvěrování je faktorem, který nejvíce ovlivňuje vývoj HDP ve vyspělých státech (autoři porovnávají historický vývoj úvěrů ve vazbě na vývoj HDP). Dále např. Čihák a Brooks (2009) ve spolupráci s Evropskou

³⁹⁸ Měřítkem delikvence je podíl úvěrů v selhání na úvěrech celkem. Zpracovaná data: Česká národní banka. Klientské úvěry se selháním podle odvětví (CZ-NACE) - podle sekcí (Kč+cizí měna) [on line] c. 2013 [cit. 2013-08-11]

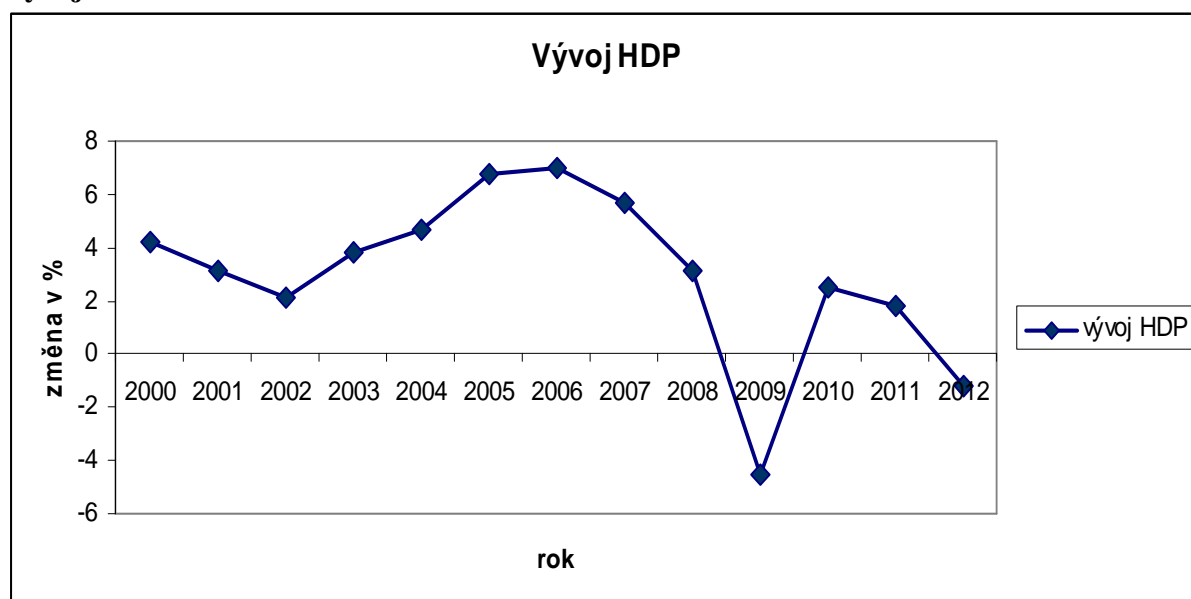
Dostupné z [www: http://www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.PARAMETRY_SESTAVY?p_sestuid=10558&p_strid=ABBAE&p_lang=CS](http://www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.PARAMETRY_SESTAVY?p_sestuid=10558&p_strid=ABBAE&p_lang=CS)

³⁹⁹ Hrubý domácí produkt (HDP) byl jako hlavní ukazatel pro sledování ekonomické aktivity uváděn v rámci řízených pohovorů nejčastěji. HDP je celkový tok peněžní hodnoty finální produkce vyrobené za určité období (nejčastěji jeden rok). Představuje tedy ukazatel makroekonomického výstupu dané ekonomiky.

centrální bankou odhadli elasticitu mezi poklesem meziročního tempa úvěrů (nad rámec poklesu způsobeného sníženou poptávkou po úvěrech) a meziročním růstem reálného HDP ve výši cca 0,1%. To znamená, že např. pokles meziročního tempa růstu úvěrů o 10 procentních bodů nad rámec poklesu z důvodu nižší poptávky se odrazí v poklesu meziročního růstu HDP v následujícím čtvrtletí o 1 procentní bod. Dále lze obecně konstatovat, že při růstu HDP roste úvěrová aktivita a naopak při růstu makroekonomické nejistoty provázené poklesem HDP lze předpokládat, že úvěrová nabídka bank bude obezřetnější - viz studie Quagliariello (2007). Zároveň lze dle řady dalších studií prezentovat, že k omezení úvěrové aktivity nemusí docházet z důvodu snahy bank o udržení ziskovosti ve smyslu kompenzace poklesu úrokových marží prostřednictvím úvěrové aktivity za účelem navyšování objemů poskytovaných úvěrů. „V dobrých časech mohou finanční instituce i klienti začít podceňovat rizika spojená se svými ekonomickými rozhodnutími nebo mohou být v prostředí zvýšené konkurence dokonce vystaveni silným podnětům a rozsah přijímaného rizika zvyšovat“ [Frait, Komárková – 2011 str. 98].

Z uvedeného vyplývá riziko, že slabý růst HDP může skutečně vést ke zpřísnění úvěrových podmínek a omezení úvěrování, což pak dále oslabí růst HDP. Obrázek 2 dokládá formou grafu vývoj v ČR od roku 2000. Aktuální výsledky potvrzují, že doposud nedošlo ke stabilizaci. V rámci výzkumného projektu byly také sledovány interakce vývoje HDP a delikvence úvěrů. Z provedených analýz vyplývá provázanost trendů obou ukazatelů. Při porovnání obou prezentovaných grafů (Obrázek 1 a Obrázek 2) lze vysledovat příslušné interakce. Pokles HDP v roce 2009 odpovídá nárůstu delikvence ve stejném období.

Obrázek 2
Vývoj HDP v ČR



Pramen: vlastní graf dle dat ČSÚ⁴⁰⁰

3.3 Ceny nemovitostí

Z provedených šetření vyplývá, že dalším zásadním potenciálním problémem, který bude ovlivňovat budoucí chování bank, je obava z vývoje cen zástav úvěrů. Zde je spatřováno riziko v možném negativním pohybu reálných cen nemovitostí, tedy posunu parametru

⁴⁰⁰ Zpracovaná data: Český statistický úřad. Makroekonomické údaje [on line] c. 2013 [cit. 2013-08-11]
Dostupné z [www: http://www.czso.cz/csu/produkty.nsf/analyzy?openform&:2013](http://www.czso.cz/csu/produkty.nsf/analyzy?openform&:2013)

LTV⁴⁰¹. V této oblasti byly zmiňovány zkušenosti ze zahraničí a také nejistota v oblasti potenciální regulace ČNB ve smyslu budoucího omezení výše úvěru dle parametru LTV nebo LTC⁴⁰².

Výsledky z provedeného šetření a analýz naznačují, že jisté pozitivní signály v oblasti předpokládaného odeznívání recese v ČR mohou opět generovat další rizika úvěrování. Dle studie provedené v oblasti dopadu tzv. bublin nemovitostí - Komárek, Kubicová (2011) se ceny nemovitostí a tedy i bankovních zástav vyvíjejí procyklicky. Růst cen nemovitostí je tažen ve fázi konjunktury ekonomického cyklu. Zároveň obvykle souběžně dochází k nadměrné úvěrové aktivitě a tím ke zvyšování úvěrového rizika. Tato angažovanost rovněž posiluje růst cen aktiv resp. tvorbu tzv. potenciálních bublin. Tato procykličnost může vycházet z příznivě se vyvíjejícího makroekonomického prostředí a nadměrného optimismu ekonomických subjektů. Tento stav může vést k omezení racionálního vyhodnocování dané situace a nadměrnému přebírání úvěrového rizika [Brunnermaier – 2012 str. 12]. Dalším vlivem může být vysoká konkurence a snaha bank podstupovat zvýšená rizika s ohledem na tlak na udržení výnosů bank. Negativní dopady pro banky a ekonomiku plynou ze splasknutí bublin na nemovitostním trhu tím, že generují vyšší potenciální ztráty výstupu a trvají v průměru déle (cca 4 roky). Rizika plynoucí z trhu nemovitostí teoreticky generují pro finanční stabilitu výraznou hrozbu. Důvodem je významná angažovanost bankovního sektoru skrze úvěry zajištěné nemovitostmi, viz např. Helbling a Terrones (2003), Bordo a Jeanne (2002).

4 ZÁVĚR

Dosavadní výzkum potvrzuje, že komerční banky v ČR s úvěrovým rizikem nadále aktivně pracují. Výzkumná sonda provedená formou dotazníkového šetření poskytla celkový orientační pohled na přístup k úvěrovému riziku. Potvrdilo se, že přístupy a zkušenosti s úvěrovým rizikem jsou ve většině bank velmi podobné. Jako zásadní byla označena rizika spojená s delikvencí úvěrů. Výzkum identifikoval nejvíce rizikové aktivity v oblasti firemního financování. Zároveň byly ověřeny oblasti, které jsou nadále podporované a z pohledu bank méně rizikové. Zjištění v obou oblastech jsou v příspěvku detailně popsány.

V rámci navazujících analýz lze jako významná zjištění výzkumu označit identifikaci rizik, která souvisí s vývojem zástav úvěrů a také s potenciální budoucí změnou výší úrokových sazeb u úvěrů. Nezanedbatelné je také přetrvávající riziko plynoucí ze vzájemného vlivu ekonomické aktivity a úvěrové aktivity komerčních bank. Slabý růst HDP může vést k omezení úvěrové aktivity v ČR.

Výstupem je dále soubor informací o náhledu manažerů bank na budoucí vývoj bankovního sektoru. Celkově lze konstatovat, že navzdory nepříznivému ekonomickému vývoji v současnosti je budoucnost vnímána převážně optimisticky.

Zároveň bylo potvrzeno, že pro přesnější výstupy z projektu je nutné pokračovat ve sběru dalších informací. Počet respondentů, kteří na projektu spolupracovali, je zatím nedostatečný. Na základě dosavadních výstupů z šetření byla zároveň identifikována některá rizika prováděného výzkumu. Jedná se především o riziko chybného výběru respondentů, problém s motivací respondentů pro účast v šetření a širší spektrum získaných odpovědí, než bylo při tvorbě dotazníku předpokládáno.

Přes skutečnost, že se jedná o prvotní výstupy z doposud nedokončeného projektu, lze konstatovat, že již byly identifikovány faktory, které pravděpodobně nejvíce ovlivní budoucí chování finančních institucí v ČR.

⁴⁰¹ Ukazatel LTV (loan-to-value) je poměr čerpaného úvěru k odhadní ceně nemovitosti

⁴⁰² Ukazatel LTC (loan-to-coast) je poměr výše úvěru ke kupní ceně nemovitosti

Použitá literatura

- [1] BORDO, M.; JEANNE, O.: *Boom-busts in Asset Prices, Economic Instability and Monetary Policy*. NBER Working Paper 2002. No. 8966.
- [2] BRUNNERMEIER, M.; OEHMKE, M.: *Bubbles, Financial Crises, and Systemic Risk*. NBER Working Paper 2012. No. 18398
- [3] CALZA, A., GARNER, CH., SOUSA, J. M.: *Modeling the Demand for Loans to the Private Sector in the Euro Area*. ECB Working Paper 2001. No. 55.
- [4] ČIHÁK, M., BROOKS, P. K.: *From Subprime Loans to Subprime Growth? Evidence for the Euro Area*. IMF Working Paper 2009. No. 09/69.
- [5] FRAIT, J., KOMÁRKOVÁ, Z.: *Finanční stabilita, systémové riziko a makrobezpečnostní politika*. Zpráva o finanční stabilitě 2010/2011. Česká národní banka, s. 98-109.
- [6] GERŠL, A., JAKUBÍK, P.: *Procykličnost finančního systému a simulace „FEEDBACK“ efektu*. Zpráva o finanční stabilitě 2009/2010. Česká národní banka, s. 105-113.
- [7] HELBING, T.; TERONES, M.: *Real and Financial Effects of Bursting Asset Price Bubbles*. In World Economic Outlook April 2003. Washington: International Monetary Fund.
- [8] KOMÁREK, L.; KUBICOVÁ, I.: *Možnosti identifikace bublin cen aktiv v České ekonomice*. Politická ekonomie, 2011. No 2, pp 164-165. ISSN 0032-3233
- [9] KOOPMAN, S. J.; KRÄUSSL, R.; LUCAS, A.: *Credit cycles and macro Fundamentals*. CFS Working Paper, 2006. No. 2006/33.
- [10] MILES, D., YANG, J.; MARCHEGGIANO, G.: *Optimal bank capital*, Bank of England External MPC Unit Discussion Paper April 2011. No. 31.
- [11] QUAGLIARIELLO, M.: *Banks' Riskiness over the Business Cycle: a Panel Analysis on Italian Intermediaries*. Bank of Italy Economic Research Paper 2007. No. 599.
- [12] ŽÁK, M. a kol.: *Velká ekonomická encyklopedie*. Linde Praha, a.s., Praha 1999. 806 s. ISBN 80-7201-172-3.

Kontaktní údaje

Ing. Jaroslav Tichý
Katedra financí
Fakulta ekonomických studií
Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.
Estonská 500
101 00 Praha
Česká republika
email: 14948@mail.vsfs.cz

VLIV OLIGOPOLNÍ STRUKTURY NA VÝKON BANKOVNÍHO SYSTÉMU Z POHLEDU TEORIE HER

THE INFLUENCE OF OLIGOPOLISTIC STRUCURE ON THE PERFORMANCE OF BANKING SYSTEM FROM THE POINT OF GAME THEORY

David Tisoň

Vysoká škola finanční a správní*

Abstrakt

Práce se snaží uchopit fenomén procyklického chování oligopolního bankovního sektoru pomocí modelů teorií her. Simulace je založena na Bayesovské hře, která modeluje prostředí konfliktní situace s nedokonalými informacemi. Výsledek implikuje, že dominantní bankovní strategie, bez ohledu na jednání ostatních hráčů, je právě agresivní strategie s nízkou averzí k riziku a tedy volba rizikovějšího a potenciálně výnosnějšího portfolia v době ekonomické prosperity. Vedle již známých příčin procykličnosti, vstupuje do hry taktéž rivalita oligopolistů. Závěr práce nabízí východisko v podobě otevřených bankovních kartelů (kooperujícího oligopolu) za účelem koordinace strategie. Cílem může být volba vhodné úvěrové expanze bankovního systému (vice versa úvěrové restrikce) s přijatelným ziskem a rizikem pro banky a únosnými podmínkami pro dlužníky vhodné pro daný ekonomický cyklus.

Klíčová slova: procyklické chování, oligopol, Baeysovská hra

ÚVOD

Cílem modelů teorie her je sledování chování inteligentního hráče (racionálního subjektu) v konfliktních situacích a hledání rovnovážného řešení, které nemusí být vždy Pareto-optimální. Nicméně banka, jako klíčový hráč rozvinutého trhu, se zdá, že nejedná racionálně ve smyslu procyklického chování, které destabilizuje ekonomiku a zpětně intoxikuje bankovní aktiva. Reálnými a optimálními podíly jednotlivých kategorií úvěrů v portfoliu českých bank se zabývala studie Podpiery a Weilla (2010), která odhalila pozoruhodné odchylky od optimální strategie, kdy bankovní sektor mohl dosahovat vyšších výnosů při zachování úrovně rizika (v období 2005-2008). Data o výnosu a riziku zmiňovaných agregovaných úvěrových portfolií se stala podkladem pro použité simulační modely teorie her prezentované v této práci.

Procyklické chování⁴⁰³ bankovního systému v době ekonomické prosperity je charakterizováno nadměrnou emisí úvěrů do reálné ekonomiky. Taková podpora spotřeby a

* Tento článek byl napsán za podpory Doc. Radima Valenčíka a Ing. Petra Jakubíka, PhD. v oblasti teorie her a fungování bankovního systému. Příspěvek je součástí projektu podporovaného z prostředků specifického vysokoškolského výzkumu na VŠFS.

⁴⁰³ Procykličnost bankovního sektoru se rozumí jeho schopnost umocňovat cyklické kolísání ekonomické aktivity prostřednictvím poskytování úvěrů a dalších aktivit finančních institucí v důsledku zpětné vazby mezi makroekonomickým vývojem a finančním systémem (Frait, Komárková 2011, s.98).

investic zdá se pozitivně prodlužuje ekonomický růst, nicméně také financuje tvorbu neefektivních investic a neadekvátní strukturu kapitálu, která je následně napravována v období ekonomické deprese, kdy je nutné mnoho výrobních kapacit zrušit (Rothbard 1975, Holman, Ševčík aj. 2005). Po hospodářském šoku zpravidla následuje zmiňovaný úvěrový šok, projevující se prudkou redukcí úvěrů reálnému sektoru, což krizi na základě dostupných studií může nezdravě prohlubovat a prodlužovat ozdravný proces (Geršl, Jakubík 2010, s.108). Účinnost tradičních transmisních kanálů měnové politiky centrální autority se jeví v těchto kritických situacích jako velice slabá (Komárek, Komárková 2012). Obdobně je hodnocen omezený vliv dosavadních makroobezřetnostních nástrojů⁴⁰⁴ na excesy v bankovních portfoliích (Frait, Komárková 2011, s. 105). Banka volí z pohledu teorie her vlastně novou dominantní strategii v době ekonomických nejistot, která spočívá v prudké redukcí úvěrového portfolia bez ohledu na jednání ostatních hráčů na trhu, což prostřednictvím makroekonomické destabilizace a růstem systémových rizik zpětně prohlubuje intoxikaci úvěrových aktiv bankovního sektoru (Geršl, Seidler 2012, s.97).

Hypotézou této práce je negativní vliv rivality bank na procyklické chování v prostředí oligopolní tržní struktury, který se projevuje neadekvátní averzí k riziku v úvěrové politice. Intuitivně lze tedy dospět k závěru, že pro úvěrový trh a zdraví finančního systému může být prospěšný kooperující bankovní oligopol, který koordinuje své strategie ve smyslu velikosti výstupu a výši úroku. Cena bankovních služeb v takovém případě může být nakonec vyšší, nicméně s kompenzací zdravého finančního systému a kratších ekonomických depresí.

Aplikační část práce se snaží simulovat úvěrovou portfoliovou strategii bankovních oligopolistů na základě modelů teorie her, specificky pomocí modelů konfliktní situace bankovního duopolu, který nejlépe ilustruje situaci na oligopolním trhu. První dva prezentované modely simulují teoretickou znalost averze rizika protihráče a z toho plynoucí optimální úvěrové portfolio. Následuje model Bayesovské hry (Harsanyi 1968), který důsledněji simuluje reálnou situaci s nedokonalými a neúplnými informacemi o strategiích konkurentů. Výsledná rovnovážná situace (Nashova rovnováha viz kap. 4.) se liší od Pareto-optimální rovnováhy preferencí agresivní úvěrové strategie s nízkou averzí k riziku. Implikuje se tímto prospěšnost bankovní kooperace na oligopolním trhu v nastavování úvěrové portfoliové strategie a škodlivost rivality, která může podporovat procykličnost bankovního sektoru.

Práce se v první části zabývá literaturou v oblasti tržních struktur bankovního systému, procyklickým chováním, úrokovými výnosy a modely teorie her. Aplikační část obsahuje prezentaci všech třech simulačních modelů a postup získání vstupních dat z bankovního sektoru v ČR.

1. SPECIFIKA TRŽNÍCH STRUKTUR A STRUKTURA BANKOVNÍHO TRHU V ČR

Ve skutečnosti dokonale konkurenční trhy existují jen teoreticky a reálné trhy naplňují spíše rysy nedokonalé konkurenčního prostředí, které mění svou tržní strukturu v závislosti na okolnostech. Bankovní trh je charakterizován snad všemi známými vlastnostmi nedokonalé konkurence s oligopolní, respektive monopolistickou strukturou, danou především bariérami vstupu na trh (základní kapitál, regulační požadavky), úsporami z rozsahu u pobočkové sítě, či diferencovaností produktu (danou např. úvěrovými standardy na základě tolerance rizika).

⁴⁰⁴ Vychází z makroobezřetnostní politiky centrální banky jejímž cílem je bránit vzniku a rozšíření systémového rizika finančního systému a snižovat tím tak pravděpodobnost vzniku finančních krizí s významnými ztrátami pro celou ekonomiku ve smyslu reálného výstupu (HDP klesá v těchto krizích v průměru zhruba po dobu dvou let a k původnímu trendu se vrací až po čtyřech letech) (Frait, Komárková 2011, s.97).

Strategické rozhodování oligopolistů je vzájemně provázáno, neboť každý ze subjektů může svým výstupem ovlivnit cenu na trhu. Oligopolisté jsou tedy tvůrci ceny na rozdíl od aktérů na dokonale konkurenčních trzích, kteří jsou příjemci ceny a nemohou svou produkcí cenu ovlivnit (Hořejší, Soukupová aj. 2010).

Klasický přístup o výhodách dokonale konkurenční struktury trhu pro spotřebitele může být na půdě úvěrového trhu nesprávný. Obecně usilování o dokonale konkurenční prostředí znamená omezování spotřebitelského výběru (diferencovaného produktu) a omezování vývoje inovací, které jsou předpokladem ekonomického růstu (Heissler, Valenčík aj. 2010). Některé studie zmiňují informační externality, tedy zvýšené náklady na monitorování bonity klientů v případě vysokého počtu operujících bank na trhu (Cotorreli, Peretto 2000), z pohledu teorie her se jedná o koncept modelu černého pasažéra⁴⁰⁵. Důsledkem může být vznik segmentu klientů vybraných na základě kvalitního monitoringu, respektive segmentu klientů, kteří neprošli monitoringem a byli vybráni náhodně. Následně dochází ke známé akumulaci rizik v důsledku růstu pravděpodobnosti selhání úvěrů s příchodem cyklické recese.

Podle studie zveřejněné ve Zprávě o finanční stabilitě ČNB (Podpiera, A. 2007) byl pro český trh charakteristický prudký pokles koncentrace trhu v 90. letech s velkým počtem operujících bank a její následný růst až do konce sledovaného období v roce 2005. Monopolistická konkurence byla výrazem nízké koncentrace trhu, která konvergovala k postupné oligopolizaci. Tento trend byl spojován se stabilizací bankovního sektoru, privatizací rozhodujících bank v zemi a zakotvením jejich tržních podílů. Nová dekáda by příchodem internetových bank a snížením bariér vstupu na trh (odpadá nutnost budovat pobočkovou síť) mohla vést opět k trendu monopolistické konkurence.

2. DŮVODY A DOPADY PROCYKlickÉHO CHOVÁNÍ BANKOVNÍHO SYSTÉMU NEJEN V ČR

Literatura identifikuje pět hlavních faktorů procykličnosti bank: stádní chování, informační asymetrie, očekávání, fluktuace v rozvahových položkách bank a finanční inovace (Geršl, Jakubík 2010, s.105). První tři vytyčené příčiny spadají do studia chování ekonomických subjektů a byly již předmětem analýzy teorie her v předešlém období (Akerlof 1970, 1985, Geenwald a Stiglitz 1990, Bickchandani a Sharma 2001).

Pokud růst tržních úrokových sazeb vede k poklesu ziskovosti bank (např. rychlejším růstem referenční sazby nebo růstem rizikové prémie vlivem regulačních opatření), banky mohou reagovat zvýšením nabídky úvěrů s cílem udržení si ziskovosti rozšířením bankovního portfolia (Geršl, Jakubík 2010 s.106). Výsledkem je zvyšování podílu cizích zdrojů finančních a nefinančních institucí vedoucí k akumulaci systémových rizik. Ve fázi hospodářského zpomalení potom dochází k prudké akceleraci míry rizika a vzájemně se podporujících dopadů na finanční a nefinanční sektor v době nedostatečných finančních rezerv (Geršl, Jakubík 2010 s.106). Banky reagují úrokovou restrikcí, což může mít negativní dopady na kvalitu úvěrového portfolia. Restrikce úvěrových standardů se projevuje především zvyšováním požadavků na vlastní zdroje projektu nebo zpřísněním požadavků na zajištění úvěru. Tím dynamicky rostou implicitní náklady investora ve formě zvyšování nákladů na „drahý“ vlastní kapitál (Kislingerová 2009). Dochází tím vlastně ke známému jevu adverzní selekce (Akerlof 1970, Geenwald a Stiglitz 1990), ve které rizikovější projekty, které svým předpokládaným výnosem jsou schopny dosáhnout na úrokovou sazbu, vytlačují stabilnější a méně rizikové projekty, které generují nižší výnosy a tedy nejsou schopny unést nastavenou

⁴⁰⁵ Menší banky využívají sdílené databáze bankovních klientů o jejich bonifikaci a odpadají jim tak náklady na screening klientů, jedná se o informační externalitu (Cotorreli, Peretto 2000).

úrokovou zátěž opět se samo posilujícími zpětnými efekty na systematická a kreditní rizika⁴⁰⁶. Tím se také oddaluje zahájení přirozeného ozdravného procesu hospodářství. Empirická data o procyklickém chování českých bank v konjunkturálním ekonomickém cyklu podává Zpráva o finanční stabilitě 2007 (ČNB, ZFS, s. 47-59). Vývoj úvěrů zaznamenal růst o 42% pro nefinanční podniky a 37,5% pro domácnosti. Celkový objem klientských úvěrů dosáhl hodnoty 1,78 mld. Kč. Meziroční tempo růstu 26,4% bylo zaznamenáno především v oblasti podnikové sféry. Úvěry v selhání byly zaznamenány u 3,1% podnikových úvěrů, tedy vyšší než u domácností a to ve výši 2,7%. Zároveň bylo konstatováno, že úvěry na bydlení se staly nejkvalitnější složkou úvěrového portfolia. Výsledky zátěžových testů pro rok 2007 naznačují, že při realizaci scénáře A - bezpečný přístup, by míra defaultu dosáhla u podniků 7,9% a u domácností 3,1%. Tedy výrazněji více u podnikové sféry, která se zdála citlivější na ekonomické fluktuace z důvodu rizikovějších projektů.

3. DETERMINANTY KLIENSKÝCH ÚROKOVÝCH VÝNOSŮ A ÚVĚROVÁ PORTFOLIA V ČR

Klientské úrokové výnosy jsou ovlivňovány vnitřními a vnějšími faktory (Černohorský, Teplý 2011, s.110). Mezi první patří především náklady banky, rizikové hodnocení klienta, doba splatnosti a zajištění úvěru apod. Vnější faktory zahrnují vedle makroekonomického prostředí země a výnosu státních dluhopisů také stupeň konkurenčního prostředí. Tedy obecně vyšší konkurenční tlak vede k nižším úrokovým sazbám úvěrů a vyšším úrokovým sazbám vkladů. Úvěrové portfolio banky slouží k diverzifikaci rizik mezi sektory podniků, domácností a státu a stává se stěžejní úvěrovou strategií banky. Publikace Podpiery a Weilla (2010) hodnotila nadměrné riziko úvěrových portfolií v relaci k výnosům celého českého bankovního odvětví za období leden 2005 - únor 2008 v sektoru podniků a domácností. Zjištěné průměrné nadměrné riziko ve výši 33% ve sledovaném období znamenalo, že jedna třetina neoptimálního rizika mohla být redukována při udržení stejného výnosu. Nadměrného rizika bylo analyzováno na základě komparace optimálního portfolia s reálným portfoliem (Tabulka č. 1). Podnikové úvěry, tedy kategorie úvěrů provozních, exportních a importních, tvořily o 1% vyšší podíl než je optimální. To znamená, že snížení by pomohlo vylepšit rizikovou pozici při zachování výnosu portfolia. Obdobně redukce úvěrů na nákup finančních instrumentů o 1,5% a spotřebitelských úvěrů o 1,8% by vedla k redukci celkového portfoliového rizika. A nakonec růst úvěrů na nemovitosti, především na bydlení o 4%, by vedl ke snížení nadměrného rizika. Zde měření prokázalo určité trendy procyklického chování bankovního sektoru a neracionální chování bank v periodě hospodářského růstu preferencí rizikovějších úvěrů. Zajímavé je, že nejvyšší rozdíly mezi optimálním a reálným podílem jednotlivých kategorií úvěrů v portfoliu byly nalezeny u úvěrů provozně-podnikových a na nákupy finančních instrumentů, a to až ve výši 23%, respektive 28% portfolia konkrétní banky. Takové případy naznačují agresivní portfoliové strategie.

⁴⁰⁶ Systematické riziko je dáno charakteristikami národní ekonomiky, které lze snížit diverzifikací portfolia v mezinárodním měřítku. Kreditní riziko představuje riziko nesplacení úvěru.

Tabulka 1 : Analýza bankovních úvěrových portfolií za sektor podniků a domácností za období 2004-08 v ČR

	Podniky		Domácnosti	
Kategorie úvěrů:	Výnosy (%)	Riziko (%)	Výnos (%)	Riziko (%)
1) Provozní, exportní a importní úvěry	4,3	0,51		
2) Realitní úvěry	5,5	0,41	5,7	0,31
3) Úvěry na nákup finan. instrumentů	5,76	0,94		
4) Spotřebitelské úvěry	5,8	1,35	6,9	0,74
Průměr:	5,3	0,80	6,3	0,52
Komponenty úvěrového portfolia	Podniky		Domácnosti	
	Podíly (reálný)	Podíly (optimální)	Podíly (reálný)	Podíly (optimální)
1) Provozní, exportní a importní úvěry	14,23	13,33		
2) Realitní úvěry	17,18	19,12	30,8	33,06
3) Úvěry na nákup finan. instrumentů	14,32	12,81		
4) Spotřebitelské úvěry	3,71	3,36	19,79	18,54
Celkem:	49,44	48,62	50,59	51,60

Poznámka: Agregované % výnosy (vážený průměr úrokové sazby za jednotlivé kategorie úvěrů) a rizikové pozice (směrodatná odchylka výnosů).

Zdroj: Data jsou sektorově agregovaná autorem na základě dat získaných ze studie (Podpiera a Weill 2010).

4. STRATEGICKÁ ROZHODOVÁNÍ BANKOVNÍCH INSTITUCÍ Z POHLEDU TEORIE HER

Realitu nejlépe simuluje herní systém nekonečně opakovaných her, který motivuje hráče k postupné kooperaci na rozdíl od schémat jednokolových nebo omezených vícekolových her (Aumann 2000). Inteligentní hráč hledá Nashovo rovnovážné řešení⁴⁰⁷, tedy takové, které mu zaručuje nejvyšší výhru bez ohledu na zvolené strategie ostatních hráčů a tedy o nalezení tzv. dominantní strategie (Nash 1951, Dlouhý a Fiala 2009). Bankovní trh je regulatorně nucen k nekooperativnímu jednání a volbě dominantních strategií bez ohledu na to, jak jsou Pareto-optimální. Kooperativní strategie na bankovním trhu je možná, jen pokud přináší vyšší zaručené zisky než nekooperace a to za cenu skrytých kartelů na základě koluzních dohod, které náklady na kooperaci výrazně zvyšují. Takové kartely jsou nestabilní a jejich členové inklinují k porušování koluzních dohod, neboť neexistuje institucionální rámec k jejich právnímu vynucení (Hořejší, Soukupová aj. 2010). Skryté kartelové (koluzní) dohody, zaměřené svou podstatou na krátkodobé zisky, přirozeně posilují neracionální jednání bank a procykličnost celého sektoru. Hra v normálním tvaru představuje situaci, kdy hráči mají úplné informace, např. znalost výplatní matice, která představuje souhrn informací o výplatách všech hráčů (užitky, preference). Přirozeně každý hráč zná svoji výplatní funkci,

⁴⁰⁷ Jedná se o takové řešení, ve kterém platí, že když se některý z hráčů nebude držet své optimální strategie, zatímco jeho soupeř ano, tak se jeho výhra sníží, v nejlepším případě zůstane stejná. Jinými slovy, ten, kdo se odchýlí od optimální strategie, si nemůže polepšit.

nicméně těžko výplatní funkce ostatních hráčů (např. firma nezná nákladové funkce konkurence, investor nezná averzi k riziku ostatních investorů apod.). Cournotův model duopolu (Cournot 1838), který je zvláštním případem oligopolu, usiloval o rovnováhu v nalezení optimálního výstupu při maximalizaci zisku a stal se vlastně prvním obecným konceptem Nashova rovnovážného řešení. Analogicky je to jako hledat optimální výstup banky ve formě optimální úvěrové expanze při maximalizaci klientské úrokové sazby očištěné o kreditní riziko. V této publikaci je modelována situace nekooperativního oligopolu rozšířená o prvek neznalosti informace averze k riziku konkurenčního subjektu. Této situaci odpovídá kategorie her s neúplnou informací, pro něž je neznalost soukromých informací zásadní vlastností. Tyto hry jsou v teorii označovány také jako Bayesovské hry (Dlouhý a Fiala 2009).

Modelování konfliktní situace s neúplnou informací rozvinul zavedením apriorního tahu fiktivního hráče (Příroda) určujícího typ každého hráče A. C Harsanyi (1967-8). Typ hráče a tudíž jeho preference jsou výsledkem náhodné proměnné vybrané Přírodou. Ta simuluje situaci, kdy hráč neví, jaký typ hráče bude vybrán. Toto nevědění je modelováno stejnou pravděpodobností pro výběr typu každého hráče.

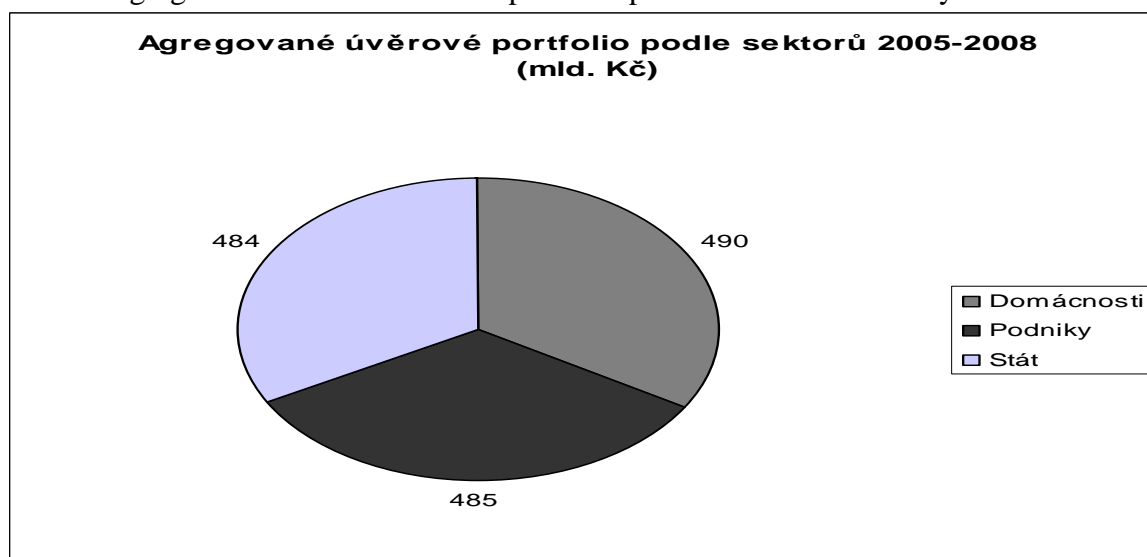
Bayesovská hra je určena:

1. Množinou hráčů: $\{1, 2, \dots, N\}$
2. Množinou prostorů strategií: $\{X_1, X_2, \dots, X_N\}$, konkrétní strategie jsou značeny (x_1, x_2, \dots, x_N) .
3. Množinou prostorů typů hráčů: $\{T_1, T_2, \dots, T_N\}$. Typ $t_i \rightarrow T_i$ odpovídá určité výplatní funkci, kterou může mít hráč i . Hráč i zná svůj typ, ale nezná typy ostatních hráčů.
4. Množinou názorů hráčů: $\{p_1, p_2, \dots, p_N\}$. Náзор p_{pi} reprezentuje názor hráče i , který má o typech ostatních hráčů. Názor hráče je modelově zachycen subjektivní pravděpodobnostní funkcí.
5. Množinou výplatních funkcí: $\{f_1(x_1, x_2, \dots, x_N, t_1, t_2, \dots, t_N), \dots, f_N(x_1, x_2, \dots, x_N, t_1, t_2, \dots, t_N)\}$. Výplatní funkce jsou definovány na kartézském součinu prostoru strategií a prostoru typu hráčů, závisí nejen na rozhodnutí hráče samotného, ale také na rozhodnutí ostatních hráčů.

5. DATOVÁ ZÁKLADNA PRO SESTAVENÍ MODELU BANKOVNÍHO OLIGOPOLU V ČR

Případová studie pracuje s verzí nekooperativního jednání bankovního oligopolu. Základem pro strategické rozhodování oligopolu je optimální rozložení portfolia s ohledem na výnosy a riziko jednotlivých kategorií úvěrů. Struktura aktiv úvěrového portfolia byla pro zjednodušení modelu z makroekonomického hlediska agregována mezi tři hlavní sektory ekonomiky a to: *domácnosti, podniky a stát*. V této práci byl prozatím vyloučen vliv sektoru zahraničí. Nákup vládních dluhopisů bankovním ústavem není klasickým peněžním úvěrem, nicméně jejich výnos je referenčním měřítkem bezrizikového výnosu pro konzervativní úvěrové strategie. V případě očištění úrokových měř pro domácnosti a podniky je možné porovnat bezrizikový výnos těchto sektorů s výnosy vládních dluhopisů (viz Tabulku 2).

Graf 1: Agregované bankovní úvěrové portfolio podle sektorů ekonomiky ČR



Zdroj: Aproximováno autorem ve sledovaném období 2005-2008 na základě dat měnové a finanční statistiky ČNB.

Překvapivě podobným dílem domácí banky přispívaly aproximovaně ve sledovaném období na financování dluhu státu. Třísektorový model úvěrového portfolio peněžních institucí v ČR je tedy symetrický (Graf 1).

Tabulka 2 obsahuje úrokové míry, které jsou východiskem pro stanovení výplatní funkce pro jednotlivé sektory portfolio banky ve hře v normálním tvaru. Úroková míra je upravena o diskont případně prémii za transakční náklady⁴⁰⁸ za kategorie úvěrů, který vyjadřuje určitou nákladovou neefektivitu na obsluhu jednotlivých sektorů. Tato úprava se netýkala sektoru státu z důvodu jeho neutrality k transakčním nákladům. Poslední úpravu úrokové míry představuje tzv. bezrizikový výnos na základě kvantitativního pravidla „dvou sigma“ pro normální pravděpodobnostní rozdělení vycházející ze statistické analýzy. Zde platí při normálním rozdělení sledované veličiny (v tomto případě výnosu z úvěru), že 95% hodnot se pohybuje v rozsahu dvojnásobku směrodatné odchylky od střední hodnoty. Tedy s 95% pravděpodobností lze říci, že výnos nebude nižší než 4,26 % u sektoru domácností a 4,7% u sektoru podniků. Avšak uvedené výnosy dosahují pořád vyšší hodnoty než výnosy státních dluhopisů ve sledovaném období a banky tedy přirozeně preferují financování projektů reálného sektoru a domácností v době cyklické prosperity.

Tabulka 2 : Analýza úrokových výnosů bankovních portfolií podle sektorů za období 2004-08 v ČR

	Podniky	Domácnosti	Stát
Aproximovaná tržní úroková míra úvěrů.	5,3%	6,3%	3,5%
Diskont / prémie za transakční náklady.	Plus 1%	Minus 1%	0 %

⁴⁰⁸ Transakční náklady představují veškeré náklady spojené se zajištěním dané transakce v tomto případě nákladů na celý proces úvěrového vztahu. Banky realizují úspory z rozsahu u podnikových úvěrů, které jsou v jednotlivých případech zpravidla ve větším objemu než u domácností.

Aprox. úroková míra po úpravě.	6,3%	5,3%	3,5%
Riziko - směrodatná odchylka.	1,6%	1,04%	0%
Bezriziková úroková míra (úrok. míra očištěná o riziko).	4,7%	4,26%	3,50%

Zdroj: Aproximovaná úroková míra a směrodatná odchylka z dat studie za období 2005-2008 (Podpiera a Weill 2010), modelový diskont, respektive prémie odhadem autora.

6. KONSTRUKCE MODELU BANKOVNÍHO DUOPOLU

Tržní úrokové míry jednotlivých sektorů ekonomiky upravené o faktor transakčních nákladů jsou východiskem herního modelu bankovního oligopolu ve sledovaném období v ČR. Větší počet firem (bank) v odvětví nemění podstatu modelu duopolu a je za daných předpokladů smysluplný také v jiných případech oligopolu (Dlouhý a Fiala 2009, Hořejší, Soukupová aj. 2010). V tomto případě je bankovní oligopol reprezentovaný modelem duopolu se dvěma bankami, kde jedna z bank představuje zbývající bankovní sektor. Předpokladem tohoto přístupu je, že chování jedné banky v oblasti úvěrové portfoliové strategie ovlivňuje celý trh a že ani jedna banka nemá informaci o zvolené strategii druhé banky.

Optimální strategii hráčů ve hře lze stanovit pomocí tzv. Nashovy rovnováhy. Nashova rovnováha je získána nalezením sedlového prvku matice⁴⁰⁹. Všeobecně známá informace je dostupná všem hráčům (např. výše úrokové klientské úrokové sazby konkurence). Hry s neúplnou informací mají mimo všeobecně známé informace ještě k dispozici soukromou informaci, která je dostupná jen některým hráčům (např. averze k riziku). Tato počáteční soukromá informace určuje ve hře tzv. typ hráče, v našem případě s agresivní, respektive konzervativní strategií (Dlouhý a Fiala 2009).

Model je sestaven za následujících podmínek. Zahrnuje dva ekonomické subjekty: Banka 1 (reprezentuje zbývající bankovní sektor) a Banka 2. Je hledána optimální portfoliová strategie Banky 2, přičemž ta nemá soukromou informaci o stupni averze k riziku (konzervativnosti či agresivity) Banky 1. Modelové východisko struktury úvěrového trhu, tedy celkového portfolia bankovního sektoru, vychází z empirických dat sledovaného období 2005-2008 a je rozděleno na třetiny s dílem úvěrů v sektorech: 1/3 podniky (P), 1/3 domácnosti (D) a 1/3 stát (S) viz Graf 1. Další determinantou modelu bankovního duopolu je pružnost úrokové sazby, respektive výplatní funkce v případě vyššího výstupu bank, tedy nabídky úvěrů v jednotlivých sektorech, než je poptávka po výstupu za daných úvěrových podmínek (úroková sazba, úvěrové standardy). Reakcí je snížení ceny výstupu, tedy úrokové sazby, respektive zvýšení úrokové sazby v případě nižší nabídky peněz než je poptávka určitého sektoru.

V následujícím případě averze k riziku Banky 1, tedy její typ, je pro Banku 2 neznámou informací, tedy Banka 2 neví, jakou portfoliovou strategii Banka 1 vybere ze své množiny strategií. Hovoříme o tom, že Banka 2 nemá soukromou informaci o typu Banky 1, pokud nebereme v úvahu např. insider-trading nebo kooperativní strategie. V praxi to znamená, že banka neví, jaká bude převažovat portfoliová strategie bankovního sektoru. Jde tedy o typickou hru s neúplnou informací, protože Banka 2 neví, zda Banka 1 preferuje agresivní nebo konzervativní bankovní portfolio, zatímco Banka 1 samozřejmě tuto soukromou informaci zná. Hru dvou hráčů s neúplnou informací převedeme na hru s nedokonalou informací s třemi hráči zahrnující Banku 2, Bankou 1 typ 1 (preferuje agresivní portfolio) a Banku 1 typ 2 (preferuje konzervativní portfolio). Pravděpodobnost rozdělení typů ($P = 0,5$)

⁴⁰⁹ Sedlový prvek matice je číslo, které je největší ve svém sloupci a zároveň nejmenší ve svém řádku.

před tahem Přírody znají obě, ale jen Banka 1 se dozví na počátku hry výsledek loterie, která určí její typ. Protože Banka 2 nezná současný typ Banky 1, musí odhadnout optimální akce obou typů Banky 1.

Strategie (PPD, PDS) bude označovat situaci, když Banka 1 typu 1 zvolí portfolio PPD a Banka 1 typu 2 zvolí portfolio PDS. Strategie (PPD, DDS) znamená, že typ 1 volí akci PPD a typ 2 zvolí akci DDS a obdobně další kombinace mezi strategiemi Banky 1 typu 1 a typu 2 z modelu 1 a 2. Takto vytvoříme výplatní matici tří hráčů, v níž první hodnota představuje výplatu Banky 2 a druhá hodnota výplatu Banky 1 typu 1 a třetí hodnota výplatu Banky 1 typu 2. Výplata Banky 2 při akci PDS proti dvojici akcí Banky 1 (PPD, PDS) vypočteme: $0,5 \times 5 + 0,5 \times 5 = 5,0$. Výplata Banky 1 typu 1 je určena kombinací akcí (PDS,PPD) z první matice, což je hodnota 5,3. Výplata Banky 1 typ 2 je určena kombinací akcí (PDS, PDS) z druhé matice, což je hodnota 5. Obdobně se určí ostatní prvky matice - viz Model 3.

Model 3: Herní matice v normálním tvaru v případě smíšené strategie Banky 1 (Banka 1 Typu 1 a Typu 2 s pravděpodobností 50%) a vybraného mixu portfoliových strategií Banky 2.

Smíšená strategie Banky 1 (pravděpodobnost uplatnění agresivní nebo konzervativní strategie je 50%)

		PPD,PDS			PPD,DDS			PDD,PDS			PDD,DDS		
Banka 2	PDS	5,03	[5,30]	[5,03]	5,03	[5,30]	4,03	5,03	4,97	[5,03]	5,03	4,97	4,03
	PPD	(5,13)	[4,97]	[5,03]	(5,30)	[4,97]	4,37	(5,13)	4,63	[5,03]	(5,30)	4,63	4,37
	PDD	4,80	[4,97]	[5,03]	4,80	[4,97]	4,03	4,80	4,63	[5,03]	4,80	4,63	4,03

Zdroj výsledných hodnot: vlastní výpočet.

Rovnovážné akce všech hráčů nalezneme tak, že Banka 2 hledá sloupcová maxima z prvních hodnot a Banka 1 typu 1 hledá řádková maxima z druhých hodnot a Banky 1 typ 2 hledá řádková maxima z třetích hodnot.

V případě, že je nalezena trojice hodnot označené závorkami, jedná se o Bayesovu-Nashovu rovnováhu v ryzích strategiích. Hra bankovního duopolu s neúplnou informací má rovnováhu v ryzích strategiích {PPD (PPD, PDS)}. Banka 2 zvolí akci PPD, tedy nejagresivnější úvěrové portfolio s důrazem na sektor podniků a vyčká, jakou akci zvolí Banka 1. V případě, že bude Banka 1 volit agresivnější strategie, získává Banka 2 méně než v případě, že bude volit Banka 1 konzervativnější portfolio. Ve všech případech ale získává Banka 2 nadprůměrné výnosy 5,13, respektive 5,3, kdežto Banka 2 podprůměrné výnosy v intervalu 4,37 – 5,03. Pokud se Banka 2 od této dominantní strategie odchýlí, získává méně (viz Nashovo rovnovážné řešení). V tomto případě však nalézáme, že toto řešení není Pareto-efektivní, to je označeno šedým pozadím. Pokud Banka 2 zvolí dominantní strategii PDS, získávají obě banky více než v Bayesově-Nashově rovnováze s dominantní strategií. Výplatní funkce Banky 2 by mohla dosáhnout hodnoty maximálně 5,19 (viz Tabulku 3), tak aby Banka 1 byla stále motivována více výnos přerozdělit. Model 3 reprezentuje Pareto-optimální řešení při kooperaci, ke které obecně opakované hry nekooperativního oligopolu konvergují. Tabulka 3 porovnává očištěný výnos v jednotlivých hrách Banky 2 s bezrizikovým výnosem ze státních dluhopisů. Nejvyššího bezrizikového výnosu dosahuje Banka 2 se strategií diverzifikovanou ve struktuře agresivního typu Banky 1. Ve smíšené strategii je rozdíl nejmenší a to právě u nekooperativní smíšené strategie dle Modelu 3. Z toho plyne, že v případě rivalit bank za účelem dosažení dominantního postavení ve výnosnějších segmentech, dochází k negativním jevům typických pro procykličnost v době ekonomického růstu, tedy snižování úrokových sazeb (respektive rizikových premií) a uvolňování úvěrových standardů s konsekvencemi akumulace kreditních rizik (viz zátěžové testy za sledované období ZFS 2007 ČNB).

Tabulka 3: Výnosy Banky 2 v jednotlivých rovnovážných situacích vyjádřených v Modelech 1-3 a následný bezrizikový výnos.

	Tržní úrok portfolia	Riziko portfolia	Bezrizikový úrok portfolia	Více výnos portfolia nad výnosem stát. dluhopisů
Banka 2 v dupolu s informací o agresivní strategii protihráče	5,03 %	0,88 %	4,15 %	0,65 %
Banka 2 v dupolu s informací o konzervativní strategii protihráče	5,3 %	1,4 %	3,9 %	0,4 %
Banka 2 v nekooperativním duopolu se smíšenou strategií	5,13 %	1,4 %	3,73 %	0,23 %
Banka 2 v kooperativním duopolu se smíšenou strategií	5,19 %	1,4 %	3,79 %	0,29 %

Zdroj výsledných hodnot: Vlastní výpočet autora na základě vstupních dat z Modelu 1-3 a z Tabulky 2.

ZÁVĚR

Studie naznačuje, že rivalita bank v době příznivého ekonomického cyklu podporuje procykličnost bankovního systému (*ceteris paribus* na základě použitých dat z období 2005-2008). V případě nesdílení soukromých informací o portfoliových strategiích bank může docházet k nepareto-optimálním řešením. To znamená, že dominantní strategie preferují agresivnější portfolia s cílem zvýšit tržní podíl v nejvýnosnějších segmentech, především v segmentu podniků a následně v segmentu domácností (*vice versa* v době recese může být dominantní strategií opustit rizikové sektory a dominovat v konzervativních sektorech, především na trhu vládních dluhopisů). Opakované nekooperativní hry inklinují ke kooperativnímu jednání, což v případě oligopolních trhů představuje koluzní dohody a vytváření skrytých kartelů, které jsou obecně nestabilní. Dostupné studie prokazují, že dominantní strategií skrytého kartelisty je manipulace s výstupem, krátkodobé zisky a dodržování dohod jen v případě jednostranné výhodnosti, což procykličnost může posilovat. Na základě modelu lze tedy vyvodit úvahu, že otevřený kooperativní oligopol na úvěrovém trhu by za cenu vyšších, ale únosných úroků a úvěrových standardů mohl přinášet Pareto-optimální řešení - tedy optimální řešení pro banky a taktéž pro trh jako celek, potažmo pro finanční systém bez zpětných efektů na kreditní a systémová rizika (akumulace rizik v době pozitivních očekávání) s kauzálním nadměrným prodlužováním cyklické recese. Kooperace mezi bankami by mohla vhodně doplnit snahu centrálních autorit o vyhlazování ekonomických cyklů vedle stále méně účinnějších transmisních kanálů a sporných nekonvenčních nástrojů měnové politiky centrálních bank.

Vyšší cena bankovních služeb jako důsledek navrhovaného omezení rivality v případě kooperace bank by se mohla stát kompenzací nákladů daňových poplatníků spojených s finančními krizemi (vládní záruky bank na bankovní pasiva, kapitálové injekce do ohrožených institucí apod.). Čerpání veřejných prostředků na sanování aktiv bankovního systému se stalo průvodním jevem poslední finanční a dnes dluhové krize v Evropě a USA. Sdílení informací a koordinace úvěrových strategií by mohlo vytvářet žádoucí samoregulaci bank v první linii s okamžitým dopadem na reálnou ekonomiku na rozdíl od vnější regulace centrální bankou prostřednictvím konvenčních a nekonvenčních nástrojů s různou dobou

počátku účinnosti a s různou efektivitou v závislosti na těžko predikovatelných změnách faktorů (Komárek, Komárková 2012).

LITERATURA

- [1] AKERLOF, G. A. (1970) The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 3, pp. 488-500.
- [2] AUMANN, R. (2000) *Collected Papers*. Cambridge: MIT Press. ISBN 9780262011556.
- [3] COTORELLI, N.; PERETTO, P. F. (2000) *Oligopoly Banking and Capital Accumulation*. Occasional Paper Fedederal Reserve Bank of Chicago, Duke University Department of Economics, November 2000.
- [4] DLOUHÝ, M.; FIALA, P. (2009) *Úvod do teorie her*. 2. vyd. Praha: VŠE. ISBN 978-80-245-1609-7.
- [5] FRAIT, J.; KOMÁRKOVÁ, Z. (2011) *Finanční stabilita, systémové riziko a makroobezřetnostní politika*. ČNB ZFS 2010/2011 pp. 96-109
- [6] GERŠL, A.; JAKUBÍK, P. (2010) *Procyclicality of the financial system and simulation of the feedback effect*. CNB FSR 2009/2010, pp. 110-119.
- [7] GERŠL, A.; SEIDLER, J. (2012) *Nadměrný růst úvěrů jako indikátor finanční (ne)stability a jeho využití v makroobezřetnostní politice.*, ČNB ZFS 2010/2011, pp. 96-110.
- [8] GREENWALD, B. C.; STIGLITZ, J.E. (1990) Asymmetric Information and the New Theory of the Firm: Financial Constraints and Risk behavior. *National Bureau of Economic Research*, w.p. 3359, Cambridge 1990.
- [9] HARSANYI, J. C. (1967-1968) Games with Incomplete Information Played by „Bayesian“ Players, Part I-III. *Management Science*, 14: pp. 159-182, pp.320-334, pp.486-502.
- [10] HEISLER, H.; VALENČÍK, R.; WAWROSZ, P. (2010) *Mikroekonomie*. 1. vyd. Praha: VŠFS. ISBN 978-80-7408-039-5.
- [11] HOLMAN, R.; ŠEVČÍK, M.; ŠÍMA, J. aj. (2005) *Dějiny ekonomického myšlení*. 3.vyd. Praha: C.H.Beck. ISBN 80-7179380-9.
- [12] HOŘEJŠÍ, B.; SOUKUPOVÁ, J.; MACÁKOVÁ, L. (2010) *Mikroekonomie*. 5. vyd. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-218-5.
- [13] KISLINGEROVÁ, E. (2009) *Podnik v časech krize*. 1. vyd. Praha: Grada.
- [14] KOMÁREK, L.; KOMÁRKOVÁ, Z. (2012) *Agresivita centrálních bank*. Přednáška na konferenci VŠFS, Praha, 5. 12. 2012.
- [15] PODPIERA, A. (2007) *Konkurence a efektivnost v Českém bankovním sektoru*. ČNB ZFS 2007, pp. 86-93.
- [16] PODPIERA, J.; WEILL, L. (2010) Measuring Excessive Risk-Taking in Banking. *Czech Journal of Economics and Finance*, Vol. 60, No. 4, pp.294-306.

Kontaktní údaje

Ing. David Tisoň
Fakulta ekonomických studií
Univerzita VŠFS
Estonská 500
101 00 Praha 10 Česká republika
E-mail: tison@vasebyty.cz

HOSPODÁRSKA SÚŤAŽ V SLOVENSKEJ REPUBLIKE A NEVYHNUTNOSŤ JEJ PRÁVNEHO RÁMCA

COMPETITION IN THE SLOVAK REPUBLIC AND THE NECESSITY OF ITS LEGAL FRAMEWORK

MÁRIA TOKÁROVÁ
EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE

Abstrakt

Významným segmentom hospodárskej politiky je súťažná politika. Pre ostatné sektorálne politiky predstavuje vitálny rozmer a podiel a sa na dosahovaní prínosov hospodárskej politiky. Jej cieľom je najmä podpora trhových princípov, ktoré uvoľňujú bariéry vstupu na trh a výstupu z trhu a garancia rovných podmienok pre účastníkov trhu. Ide o rozvoj kultúry hospodárskej súťaže, vstúpanie súťažných princípov do povedomia všetkých „hráčov“ na trhu. Proporcionalita rastu a výkonnosti ekonomiky môže byť dosiahnutá len v tom prípade, ak všetci zúčastnení „hráči“, t.j. štát, súkromný sektor, ako aj spotrebitelia budú prijímať svoje rozhodnutia v duchu princípov hospodárskej súťaže. Z tohto hľadiska má v súťažnej politike svoje opodstatnenie jej právna úprava, ktorá presne vymedzuje súťažné pravidlá. Vzhľadom na jej pomerne komplikovaný vývoj v našich podmienkach uvádzame v príspevku pohľad na vytváranie právneho rámca ochrany hospodárskej súťaže od vzniku bývalého Československa po súčasnosť.

Kľúčové slová: hospodárska súťaž, súťažné právo

Abstract

Competition policy is an important segment of economic policy. It represents a vital dimension for other sectoral policies and contributes to achieving benefits of economic policy. Its objective is mainly to enhance those market principles which reduce barriers to market entry and exit, and to guarantee equal conditions for market participants. It includes development of a competition culture and instilling of competition principles to all market "players". The balance between economic growth and performance can only be achieved if all involved "players", i.e. the state, private sector, as well as consumers, make their decisions in line with competition principles. From this perspective, competition needs a certain legal framework which precisely defines competition rules. In regard to its rather complicated evolution in our conditions, this contribution presents an overview of creating legislation for protection of competition since the beginning of former Czechoslovakia until today.

Keywords: competition, competition law

ÚVOD

Súťažnú politiku determinujú určité zásady formálneho a neformálneho charakteru. V podstate ide o formálne pravidlá, ku ktorým patrí legislatíva (monitoring, prevencia, riešenie absencie pravidiel, harmonizácia pravidiel), celkové prostredie (zákony ovplyvňujúce rovnosť šancí, vymáhateľnosť práva) a neformálne pravidlá, ku ktorým patrí informovanosť verejnosti, ovplyvňovanie verejnej mienky, pestovanie súťažnej kultúry, aktivity protimonopolnej inštitúcie, aktivity mimovládnych organizácií, asociácií spotrebiteľov a pod. Z nášho hľadiska sú dôležité pravidlá, ktoré vyplývajú zo zákona a uplatňovaním ktorých sa zabezpečuje ochrana súťaže, to znamená, že zabraňujú obmedzovaniu súťaže. V našich podmienkach však tomu nie vždy tak bolo. Cieľom príspevku je preto uviesť chronologický prehľad na vývoj právneho rámca ochrany hospodárskej súťaže, t.j. od obdobia, keď vznikol prvý zákon až po súčasnosť.

1 ZAČIATOK PRÁVNEHO RÁMCA OCHRANY HOSPODÁRSKEJ SÚŤAŽE

Právny rámec ochrany hospodárskej súťaže sa na našom území začal vytvárať až po vzniku bývalého Československa. V tejto dobe ho upravoval zákon č. 111/1927 Zb. o ochrane proti nekalej súťaži a zákon o ochrane proti obmedzovaniu hospodárskej súťaže č. 141/1933 Zb. o karteloch a súkromných monopoloch. Neskôr, v 50. rokoch, sa stali niektoré časti nepotrebné, a to kvôli hospodársko-politickým zmenám. Vzhľadom na medzinárodné záväzky vyplývajúce z medzinárodných zmlúv bola prevzatá generálna klauzula o ochrane súťaže a zahrnutá do § 352 a neskôr aj do § 509 platného Občianskeho zákonníka č. 40/1964 Zb.⁴¹⁰ V roku 1968 boli problematika a základné aspekty ochrany hospodárskej súťaže a ochrany proti nekalej súťaži zahrnuté aspoň do vládneho Nariadenia č. 100/1966 Zb.

V roku 1970 sa novelizoval Hospodársky zákonník č. 138/1970 Zb., a tým sa zrušilo spomínané vládne nariadenie, ale ustanovenia týkajúce sa súťaže boli prevzaté do ustanovení § 119a Hospodárskeho zákonníka. V konečnom dôsledku išlo iba o čiastočné usmernenie bez jednotnej koncepcie, a to preto, lebo vtedajší administratívno-direktívny systém hospodárskeho zriadenia neumožňoval ich realizáciu v praxi. Táto úprava ochrany hospodárskej súťaže však bola nevyhovujúca vzhľadom na plnenie úloh súťaže v tomto systéme. Legislatíva sa v podstate až do 90. rokov nemenila.

1.1 Zmeny v právnom rámci po roku 1990

Začiatkom 90. rokov došlo k zmene v hospodársko-politickom systéme a ČSFR prechádzala na princípy trhového usporiadania vzťahov. Do hospodárstva sa opäť vrátila požiadavka obnovy funkcií hospodárskej súťaže ako pozitívneho prvku stimulujúceho hospodársky rozvoj. S týmto prechodom na trhovo orientovaný systém ekonomiky sa začali objavovať prvé prípady, kedy mohlo dochádzať k výskytu protisúťažných praktík, ako sú zneužívanie dominantného postavenia, vylúčenie niektorých podnikateľských subjektov z trhu a účasti na súťaži a i. V tomto období sa začal vyvíjať samostatne zákon upravujúci nekalú súťaž

⁴¹⁰ ŠPIRKO, J. 2000. Vývoj právnej ochrany hospodárskej súťaže na Slovensku. In ACTA IURIDICA CASSOVIENSIA. Košice: Právnická fakulta UPJŠ v Košiciach, 2000. s. 282. ISBN 80-7097-393-5.

a samostatne zákon o ochrane hospodárskej súťaže. Takto sa osobitná úprava zachovala až dodnes.⁴¹¹

Ochrana proti nekalej súťaži upravujúca správanie sa medzi podnikateľmi je zakotvená v Obchodnom zákonníku, ochrana hospodárskej súťaže v zákone o ochrane hospodárskej súťaže.

Prvou právnou úpravou o ochrane hospodárskej súťaže bol zákon č. 63/1991 Zb. Vstúpil do platnosti v marci v roku 1991. Predstavoval snahu o vytvorenie právneho rámca schopného efektívne zabezpečiť fungovanie súťaže v bývalej ČSFR. Zákon č. 63/1991 Zb. o ochrane hospodárskej súťaže určoval pravidlá pre kontrolu kartelových dohôd, pre činnosti proti zneužívaniu monopolného a dominantného postavenia na trhu, pre obmedzenia a fúzie podnikov a pravidlá postupu orgánov štátnej správy pri privatizácii štátneho majetku.⁴¹²

Vytvoril základný právny rámec pre ochranu hospodárskej súťaže na začiatku procesu transformácie ekonomiky SR. Po ročnej pôsobnosti bol novelizovaný najmä vzhľadom na štátoprávne zmeny. Išlo o novelu č. 495/1992 Zb., ktorá bola odozvou na zmeny v kompetenciách a zrušila niektoré ustanovenia, ktoré nebolo možné aplikovať v praxi. Novela zákona zrušila Federálny úrad na ochranu hospodárskej súťaže a vytvoril sa ňou Protimonopolný úrad SR (ďalej PMÚ SR).

Vzhľadom na to, že právna úprava z roku 1991 mala viacero nedostatkov, v roku 1993 sa prijal nový zákon s účinnosťou od 1. augusta 1994, a to zákon č. 188/1994 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže. Išlo o prvú verziu *zosúladenia našej národnej úpravy práva s pravidlami hospodárskej súťaže v ES*. Bol účinný takmer sedem rokov a prešiel viacerými novelizáciami. Jeho najvýznamnejšiu novelu predstavuje novela č. 121/2000 Z. z., ktorá zrušila výnimku, keď niektoré dohody v oblasti poľnohospodárskej výroby boli vyňaté spod zákazu dohôd obmedzujúcich súťaž. V záujme ďalšieho *zosúladovania* slovenského súťažného práva s právom ES spomínaná novela zakotvila do nášho právneho poriadku inštitúty, ako je pravidlo *de minimis* (minimálna pomoc), *negatívny atest*, *individuálna výnimka* zo všeobecného zákazu dohôd obmedzujúcich súťaž a pod.

Ďalším dôležitým zákonom o hospodárskej súťaži je zákon č. 136/2001 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže a o zmene a doplnení zákona Slovenskej národnej rady č. 347/1990 Zb. o organizácii ministerstiev a ostatných ústredných orgánov štátnej správy SR v znení neskorších predpisov. Bol prijatý v roku 2001. Tvorí ústrednú právnú úpravu súťažnej politiky v našej ekonomike.⁴¹³ Prijatie zákona č. 136/2001 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže bolo podmienené takými dôvodmi, ako bola potreba *nezávislosti* PMÚ SR, *aktualizácia* jeho niektorých ustanovení, potreba *harmonizácie* slovenského súťažného práva s právom EÚ a *kontinuálna previazanosť* ustanovení zákona o ochrane hospodárskej súťaže.⁴¹⁴

Jeho hlavným cieľom a účelom bola ochrana hospodárskej súťaže na všetkých trhoch, a to tak na trhu výrobkov a služieb, ako aj na trhu výkonov a prác. Ochrana spočívala vo vytváraní podmienok pre jej rozvoj a v snahe podporiť hospodársky rozvoj ekonomiky, ktorý priniesie

⁴¹¹ ŠPIRKO, J. 2000. Vývoj právnej ochrany hospodárskej súťaže na Slovensku. In ACTA IURIDICA CASSOVIENSIA. Košice: Právnická fakulta UPJŠ v Košiciach, 2000. s. 283. ISBN 80-7097-393-5.

⁴¹² Zákon č. 63/1991 Zb. o ochrane hospodárskej súťaže.

⁴¹³ Lisabonská zmluva, ktorou sa mení a dopĺňa Zmluva o EÚ a Zmluva o založení ES (2007/C 306/01).

⁴¹⁴ TOKÁROVÁ, M. 2007. Politika hospodárskej súťaže. In Vincúr, P. a kol. 2007. Teória a prax hospodárskej politiky. Bratislava : Sprint vfra, 2007. ISBN 80-8884-99-7.

prospech aj pre spotrebiteľa. Spomínaný zákon upravil v širšom rozsahu aj právomoci a pôsobnosť PMÚ SR.⁴¹⁵

Vstup SR do EÚ v roku 2004 si vyžiadal v právnej oblasti súťaže niektoré zmeny. Dňa 9. marca 2004, ešte dva mesiace pred oficiálnym vstupom SR do EÚ, bola prijatá novela zákona č. 136/1991 Z. z., a to ako novela 204/2004 Z. z.

Jej prijatím sa zabezpečovala *kompatibilita a zosúladenie* právneho rámca hospodárskej súťaže SR s *komunitárnou* úpravou EÚ.

Dôvodmi prijatia novely boli reakcia a zmeny, ktoré sa uskutočnili v *komunitárnom* práve v oblasti *modernizácie* antitrustového zákonodarstva formou Nariadenia Rady (ES) č. 1/2003 o vykonávaní pravidiel hospodárskej súťaže ustanovených v článku č. 81 a 83 Zmluvy o ES (ďalej ZES).

Hlavné zmeny, ktoré novela zákona priniesla, boli *flexibilnejšie* posudzovanie dohôd obmedzujúcich súťaž, *decentralizácia* kompetencií súvisiacich s uplatňovaním vtedy platných článkov 81 až 89 ZES na celom jednotnom trhu EÚ. Súčasne sa vytvorila *sieť orgánov*, ktoré uplatňujú súťažné *komunitárne* pravidlá. Nariadenie Rady (ES) č. 1/2003 rozšírilo pôsobnosť a právomoci PMÚ SR (ako aj všetkých národných súťažných orgánov) a jeho zamestnancov pri plnení úloh a zabezpečilo podporu *sankčnej politiky*. Pod sankčnou politikou PMÚ SR sa rozumie uloženie pokuty alebo iného sankčného postihu aj za nesplnenie povinnosti uloženej týmto úradom.

Novelizácia sa týka aj problematiky skupinových výnimiek zo zákazu dohôd obmedzujúcich súťaž a kontroly koncentrácií.⁴¹⁶

Novela zákona č. 204/2004 Z. z. už presne zadefinovala *subjekty hospodárskej súťaže*, a to podnikateľov, orgány štátnej správy a samosprávy, ako aj *konanie* tretích krajín (t. j. krajín mimo EÚ), ktoré môže negatívne porušiť pravidlá súťaže.

Zrušila *inštitút individuálnej výnimky* a aj *negatívny aspekt*. Na základe Nariadenia Rady (ES) č. 1/2003 ďalej priniesla *nový druh rozhodnutia*, ktorým úrad namiesto sankcionovania podnikateľov za ich protisúťažné správanie sa schválil *záväzky*, ktoré predložil podnikateľ, ak tieto predstavovali riešenie na odstránenie možného obmedzenia súťaže. Ďalej zaviedla *notifikačné kritériá*, ktoré stanovovali, kedy bol podnikateľ povinný koncentráciu oznámiť úradu. Bol v nich už zapracovaný tzv. *local nexus*, ktorého cieľom bolo zabezpečiť, aby úrad neposudzoval také koncentrácie, napríklad aj veľkých podnikateľov, ktoré nemajú výraznejší ekonomický dopad na trhy SR. Zrušila sa aj povinnosť *notifikovať*, teda nahlasovať koncentráciu úradu, ak jej účastníci dosiahli určitý percentuálny podiel na trhu.

Notifikačné kritériá boli stanovené jasne, presne, boli objektívne kvantifikovateľné a rýchlo a ľahko dostupné podnikateľovi. Išlo o to, aby podnikateľ sám a bez problémov vedel posúdiť, či koncentrácia podlieha alebo nepodlieha kontrole úradu. Keďže podiel na trhu tieto kritériá nespĺňal, jediným notifikačným kritériom sa stala *výška obratu podnikateľov*.

⁴¹⁵ Zákon č. 136/2001 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže a o zmene a doplnení zákona Slovenskej národnej rady č. 147/1990 Zb. o organizácii ministerstiev a ostatných ústredných orgánov štátnej správy Slovenskej republiky v znení neskorších predpisov.

⁴¹⁶ Dôvodová správa k návrhu novely č. 204/2004 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže. Bratislava: PMÚ SR, 2003.

Ďalej priniesla zmeny v *programe zhovievavosti (leniency program)*, ktorý sa uplatňoval v prípade, ak podnikateľ nahlásil kartelovú dohodu, ktorej bol sám účastníkom a splnil niektoré ďalšie podmienky (tento program znamená možnosť získať úplné odpustenie alebo výrazné zníženie pokuty pre účastníka dohody obmedzujúcej súťaž za predpokladu splnenia stanovených podmienok).

Podľa novely sa v slovenskom právnom poriadku stal novým inštitútom *amicus curiae*, ktorého hlavným cieľom je zlepšiť komunikáciu a spoluprácu medzi súdnymi a právnymi orgánmi vo veciach ochrany hospodárskej súťaže. O. i. novela zaviedla aj možnosť uskutočňovať *inšpekcie* v súkromných priestoroch podnikateľa na základe súhlasu súdu.⁴¹⁷

Ďalšou novelou zákona o ochrane hospodárskej súťaže je novela č. 165/2009 Z. z. Účinnosť nadobudla 1. júna 2009.

Hlavným dôvodom jej prijatia bolo zavedenie jednotnej meny *euro* v SR a jedným z jej cieľov zabezpečenie *legislatívnej konformity* v nadväznosti na zákon č. 659/2007 Z. z. o zavedení meny *euro* v SR a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Z tohto dôvodu sa uskutočnili zmeny príslušných ustanovení zákona spočívajúce v úprave súm, uvádzaných v slovenských korunách na euro.⁴¹⁸ Novela sa zamerala aj na zapracovanie aplikačných poznatkov a praktických skúseností, a to najmä v oblasti *posudzovania koncentrácií* a v oblasti *sankčnej politiky*.

Zaviedla oznamovaciu povinnosť pre koncentráciu PMÚ SR, a to po *oznámení ponuky na prevzatie koncentrácie*. Novým prvkom v oblasti slovenského súťažného práva bolo aj zavedenie možnosti oznamovať *zámary* koncentrácií, t. j. oznamovať koncentrácie pred uzavretím zmluvy, alebo predtým, ako nastane iná skutočnosť zakladajúca zlúčenie, splynutie, získanie kontroly alebo vytvorenie spoločného podniku, a to za predpokladu, že zrejším výsledkom takejto aktivity bude koncentrácia.

K zmenám v *sankčnej politike* patrí zrušenie fixnej čiastky pokuty pre podnikateľov za odmietnutie spolupráce, marenie vyšetrovania, či neposkytovanie informácií a predkladanie nepravdivých alebo neúplných podkladov. Doteraz v takýchto prípadoch bola možnosť uložiť podnikateľovi pokutu maximálne 165 970 eur (5 miliónov korún). Pre podnikateľov bolo niekedy výhodnejšie dostať pokutu do 5 miliónov korún, ako umožniť úradu získať dôkazy, napríklad o kartelovej dohode, kde sa ukladané pokuty pohybujú rádovo na vyššej úrovni. Novela zákona mení koncepciu ukladania pokuty, a to do výšky 1% z celkového obratu daného podnikateľa. Tak došlo k jednoznačnému sprísneniu sankcií, aby pokuta aj v týchto prípadoch plnila funkciu *individuálnej a aj generálnej prevencie*.

Významnou zmenou bolo aj zavedenie tzv. *cielených inšpekcií* v rámci programu zhovievavosti. Zavedenie tohto inštitútu znamená približovanie sa k štandardom Európskej komisie (ďalej EK). Po prijatí novely tak úrad prijíma už žiadosti o aplikovanie programu zhovievavosti v prípadoch, kedy podnikateľ predloží informácie a dôkazy rozhodujúce pre vykonanie inšpekcie s cieľom získania rozhodujúceho dôkazu o existencii kartelovej dohody, čiže pre vykonanie cielených inšpekcií. Zavedením cielených inšpekcií môžu získať plnú imunitu pred sankciami aj podnikatelia, ktorí poskytnú rozhodujúci dôkaz pre vykonanie

⁴¹⁷ TOKÁROVÁ, M. 2007. Politika hospodárskej súťaže. In Vincúr, P. a kol. 2007. Teória a prax hospodárskej politiky. Bratislava : Sprint vfra, 2007. ISBN 80-8884-99-7.

⁴¹⁸ Dôvodová správa k návrhu novely č. 165/2009 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže. Bratislava: PMÚ SR, 2008.

inšpekcie. Pritom ako dôkaz postačí informácia podnikateľa o tom, kde úrad dôkaz o karteli nájde.

Novinkou v programe zhovievavosti je aj možnosť podania tzv. „súhrnnej žiadosti“. Žiadosť podaná na jednom súťažnom orgáne sa totiž automaticky nepovažuje aj za žiadosť podanú na inom orgáne. Preto v záujme zníženia administratívnej záťaže podávaním úplných žiadostí na viacerých súťažných orgánoch si žiadateľ môže zabezpečiť pozíciu prvého v poradí podaním stručných súhrnných žiadostí na viacerých súťažných orgánoch.⁴¹⁹

Dňa 27. apríla 2010 NR SR schválila zákon, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 300/2005 Z. z. trestný zákon v znení neskorších predpisov (ďalej trestný zákon) a zákon č. 301/2005 Z. z. trestný poriadok v znení neskorších predpisov. Novela trestného zákona sa dotkla aj ustanovení o *účinnnej ľútosti*, ktoré spôsobujú zánik trestného činu v súvislosti s *porušením pravidiel hospodárskej súťaže formou kartelových dohôd*. Trestný zákon v ustanovení § 250 zakotvuje skutkovú podstatu trestného činu zneužitia účasti na hospodárskej súťaži. Znenie tejto skutkovej podstaty zahŕňa žiadateľa o program zhovievavosti, ktorý by síce získal imunitu alebo zníženie pokuty v rámci konania pred úradom, ale následne by sa zrejme musel zodpovedať za trestný čin. Trestný zákon zaviedol v ustanoveniach o účinnnej ľútosti, že trestnosť vyššie uvedeného trestného činu zaniká, ak páchatel splnil podmienky pre neuloženie alebo zníženie pokuty v zmysle zákona o ochrane hospodárskej súťaže. Uvedená zmena, ktorú inicioval PMÚ SR, je účinná. Pre úplnosť uvádzame, že v roku 2009 nadobudla účinnosť *Lisabonská zmluva*, ktorá zmenila názvy článkov pôvodných zmlúv zakladajúcich EÚ. Hospodársku súťaž v EÚ vymedzuje Zmluva o fungovaní EÚ (ďalej ZFEÚ). ZFEÚ prečíslovala hlavy a články. Hospodárska súťaž je vymedzená v Hlave VII Spoločné pravidlá pre hospodársku súťaž, zdaňovanie a aproximáciu práva, konkrétne v článkoch 101 až 110 sú upravené pravidlá pre podniky.

2 ÚPRAVA OCHRANY HOSPODÁRSKEJ SÚŤAŽE V SÚČASNOSTI

V súčasnosti je v platnosti novela č. 387/2011 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže, ktorou sa novelizoval zákon č. 136/2001 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže. Účinnosť nadobudla 1. januára 2012.

Platná novela č. 387/2011 Z. z. sa zameriava na zmeny v oblasti koncentrácií podnikateľov, kde sa určujú kritériá, či *vlastne koncentrácia podlieha kontrole PMÚ SR*. Výrazným spôsobom to ovplyvní posudzovanie koncentrácií, kde podľa nového znenia zákona musí obrat v SR dosiahnuť *nadobúdaná spoločnosť*. Dochádza tak k *eliminácii* povinného oznamovania prípadov, v ktorých spĺňa nadobúdaná spoločnosť iba kritérium celosvetového obratu, a teda nemá významnú účasť na hospodárskej súťaži na tuzemskom trhu.⁴²⁰

Dôvodom prijatia predmetnej novely bola nevyhnutnosť zmeny legislatívy v oblasti koncentrácií, ktoré vyplynuli z uplatňovania zákona v praxi. Novela zavádza nový proces pre posudzovanie koncentrácií; ide o tzv. *dvojfázový proces*, konkrétne 25 pracovných dní pre bežné koncentrácie a 90 pracovných dní pre obzvlášť náročné koncentrácie. Taktiež sa z povinnosti koncentrácií vypúšťa aj povinnosť platiť penále za oneskorené platenie pokuty.

⁴¹⁹ Výročná správa PMÚ SR za rok 2009. Bratislava: PMÚ SR, 2010.

⁴²⁰ Dôvodová správa k návrhu novely č. 387/2011 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže. Bratislava, PMÚ SR, 2010.

Hlavným cieľom nového nastavenia týchto *notifikačných kritérií* je umožniť PMÚ SR, aby sa sústredil iba na *najzávažnejšie* ekonomické spojenia podnikateľov. Tým by sa mal znížiť počet povinne oznamovaných koncentrácií u tých podnikateľov, u ktorých nehrozí, že by viedli k narušeniu hospodárskej súťaže v SR.

Ďalšou novinkou v doterajšom systéme posudzovania koncentrácií je zmena doteraz používaného testu dominancie na *SIEC test (Significant Impediment of Effective Competition – Test významných prekážok v súťaži, používaný EK)* v zmysle nariadenia o kontrole koncentrácií medzi podnikmi.

V snahe zefektívniť súťažné právo sa stále viac využíva alternatívne riešenie súťažných prípadov, napr. *inštitút záväzkov* a *inštitút urovnania*.

Podstata *záväzkov* spočíva v tom, že úrad môže správne konanie vo veci dohôd obmedzujúcich súťaž a zneužívania dominantného postavenie ukončiť aj inak ako „klasickým“ rozhodnutím. V určitých prípadoch môže účastník konania z vlastnej iniciatívy predložiť záväzky, t.j. *návrhy riešení*, ktoré sa zaviazhe plniť a ktorými sa odstránia súťažné problémy. Ak úrad záväzky akceptuje, vydá rozhodnutie o záväzkoch, ktorými zaviazhe účastníka konania plniť tieto záväzky. V takom prípade úrad nedeklaruje porušenie zákona, a teda neuloží účastníkovi konania pokutu. Výhodou tejto cesty je zníženie administratívnych nákladov a rýchly a efektívny zásah na trhu, z čoho majú prospech najmä spotrebiteľia.

Zmyslom *urovnania* je, že podnikateľovi, ktorý poruší zákon a dobrovoľne sa prizná k porušeniu a preberie zaň zodpovednosť, môže byť v prípade horizontálnych dohôd znížená pokuta o 20% a v prípade vertikálnych dohôd až o 50%. Účelom inštitútu urovnania je na základe urýchlenia priebehu konania šetriť verejné zdroje a dosiahnuť rýchlu a účinnú nápravu na trhu. Účastník konania profituje z nižšej pokuty, ako aj z nižších nákladov spojených so správnym a prípadným súdnym.⁴²¹

Súčasná právna norma bola prijatá s cieľom chrániť a podporovať hospodársku súťaž. Preto presne definuje *rôzne formy obmedzovania hospodárskej súťaže*, určuje praktiky zákonom zakázané a povolené. (V súčasnosti PMÚ SR pripravuje zmeny v zákone, ktoré sú v štádiu pripomienkovania).

Účelom zákona je ochrana hospodárskej súťaže pred jej obmedzovaním, ako aj vytváranie podmienok pre jej ďalší rozvoj v prospech spotrebiteľov a úprava právomoci a pôsobnosti PMÚ SR pri dohľade nad dodržiavaním zákona.⁴²²

Zákon sa *vzťahuje* na podnikateľov, na orgány štátnej správy pri výkone štátnej správy, na orgány územnej samosprávy pri výkone samosprávy a pri prenesenom výkone štátnej správy a orgány záujmovej samosprávy pri prenesenom výkone štátnej správy. Rovnako sa vzťahuje na všetky činnosti a konania podnikateľov, ktoré obmedzujú alebo môžu obmedzovať súťaž, okrem prípadov obmedzovania súťaže zo strany podnikateľov, ktorí poskytujú služby vo verejnom záujme podľa osobitného predpisu, ďalej na činnosti a konania, ku ktorým došlo v cudzine, ak vedú alebo môžu viesť k obmedzovaniu súťaže na tuzemskom trhu.

⁴²¹ TOKÁROVÁ, M. 2007. Politika hospodárskej súťaže. In Vincúr, P. a kol. 2007. Teória a prax hospodárskej politiky. Bratislava : Sprint vfra, 2007. ISBN 80-8884-99-7.

⁴²² Novela zákona o ochrane hospodárskej súťaže č. 387/2011 Z. z., ktorou sa mení a dopĺňa zákon č. 136/2001 Z. z.

Obmedzovaním súťaže je každé obmedzenie voľnosti konania podnikateľa na *relevantnom trhu*, najmä vylúčovanie existujúcich alebo možných súťažných aktivít, skutočné alebo možné zníženie rozsahu konkurenčnej aktivity alebo skresľovanie konkurenčných podmienok.

Rozhodujúcim pre zistenie skutočnosti, či ide o porušovanie súťažného práva, je vymedzenie pojmu *relevantný trh*. Relevantný trh je priestorový a časový súbeh ponuky a dopytu takých tovarov, ktoré sú na uspokojenie určitých potrieb z hľadiska užívateľa vhodné alebo vzájomne zastupiteľné. Zákon vychádza tak z judikatúry ESD, ako aj z Oznamu EK o definovaní relevantného trhu č. 97/C372/03 (OJ No. C372, p. 5, 1997/12/09). Tento oznam obsahuje aj definíciu relevantného tovarového a priestorového trhu, ktoré sú prevzaté do zákona.

Tovarový relevantný trh zahŕňa vhodné alebo vzájomne zastupiteľné tovary schopné uspokojiť určitú potrebu užívateľov, kde vzájomne zastupiteľné sú tovary, ktoré sú zastupiteľné najmä z hľadiska ich fyzikálnych a technických charakteristík, ceny a účelu použitia.

Priestorový relevantný trh je vymedzený územím, na ktorom sú súťažné podmienky také homogénne, že toto územie môže byť odčlenené od ostatných území s odlišnými súťažnými podmienkami.

Oznam rozoznáva aj kritérium zastupiteľnosti zo strany ponuky, podľa ktorého môžu byť výrobky zastupiteľné zo strany ponuky, ak si presun výroby z jedného výrobku na iný nevyžiada rozsiahle výdavky, ak nebude sprevádzaný uvedením zásadne novej technológie a ak ho možno realizovať v krátkom časovom období.

Súčasná právna úprava charakterizuje najčastejšie sa vyskytujúce protikonkurenčné praktiky. Ide o dohody obmedzujúce hospodársku súťaž, zneužívanie dominantného postavenia a koncentráciu, pokiaľ vedie k obmedzovaniu hospodárskej súťaže.

ZÁVER

Vo všetkých krajinách s trhovou ekonomikou existujú zákony na ochranu hospodárskej súťaže. Platí to aj pre SR, ktorej súťažná politika sa riadi v súčasnosti platným zákonom. Ide o zákon, ktorý je výsledkom postupného vývoja našej pracovnej úpravy, zosúladiťovania s právom EÚ a reakcií na podmienky, ktoré si vyžaduje trh. Uplatňuje sa v ňom čoraz viac ekonomický prístup, ktorého základným princípom je uprednostňovanie hodnotenia dopadu konania podnikateľov na trh pred hodnotením formy konania. Iba zákonom správne nastavené pravidlá zabezpečia úlohy, ktoré má plniť súťažná politika.

Poznámka: Príspevok je súčasťou riešenia úlohy VEGA č. 1/03/12 „Trh práce vo väzbe na ekonomický rast v kontexte spoločensko-ekonomických zmien“.

Použitá literatúra

- [1] Dôvodová správa k návrhu novely č. 204/2004 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže. Bratislava: PMÚ SR, 2003.
- [2] Dôvodová správa k návrhu novely č. 165/2009 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže. Bratislava: PMÚ SR, 2008.
- [3] Dôvodová správa k návrhu novely č. 387/2011 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže. Bratislava, PMÚ SR, 2010.

-
- [4] Lisabonská zmluva, ktorou sa mení a dopĺňa Zmluva o EÚ a Zmluva o založení ES (2007/C 306/01).
- [5] Novela zákona o ochrane hospodárskej súťaže č. 165/2009 Z. z., ktorou sa mení a dopĺňa zákon č. 136/2001 Z. z.
- [6] Novela zákona o ochrane hospodárskej súťaže č. 387/2011 Z. z., ktorou sa mení a dopĺňa zákon č. 136/2001 Z. z.
- [7] PAROULKOVÁ, D. 2001. Hospodárska súťaž v SR po vstupe do EÚ. In Dialógy o ekonomike a riadení. ISSN 1335-4582, 2001, roč. 3, č. 10.
- [8] Súťažný spravodajca. 2011. Bratislava: PMÚ SR, 2011. Dostupné na internete: http://www.antimon.gov.sk/files/31/2012/Súťažný%20spravodajca%204_2011.pdf.
- [9] ŠPIRKO, J. 2000. Vývoj právnej ochrany hospodárskej súťaže na Slovensku. In ACTA IURIDICA CASSOVIENSIA. Košice: Právnická fakulta UPJŠ v Košiciach, 2000. ISBN 80-7097-393-5.
- [10] TOKÁROVÁ, M. 2008. Protimonopolná politika. 2. vydanie. Bratislava: Sprint vfra, 2008. ISBN 978-80-89085-98-9.
- [11] TOKÁROVÁ, M. 2007. Politika hospodárskej súťaže. In Vincúr, P. a kol. 2007. Teória a prax hospodárskej politiky. Bratislava : Sprint vfra, 2007. ISBN 80-8884-99-7.
- [12] Výročná správa PMÚ SR za rok 2009. Bratislava: PMÚ SR, 2010.
- [13] Výročná správa PMÚ SR za rok 2010. Bratislava: PMÚ SR, 2011.
- [14] Výročná správa PMÚ SR za rok 2011. Bratislava: PMÚ SR, 2012.
- [15] Výročná správa PMÚ SR za rok 2012. Bratislava : PMÚ SR, 2013
- [16] Zákon č. 63/1991 Zb. o ochrane hospodárskej súťaže.
- [17] Zákon č. 188/1994 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže.
- [18] Zákon č. 136/2001 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže a o zmene a doplnení zákona Slovenskej národnej rady č. 147/1990 Zb. o organizácii ministerstiev a ostatných ústredných orgánov štátnej správy Slovenskej republiky v znení neskorších predpisov.

Kontaktné údaje

doc. Ing. Mária TOKÁROVÁ, PhD.
Katedra hospodárskej politiky
Národohospodárska fakulta EU v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
E-mail: maria.tokarova@euba.sk

STRESOVÉ TESTOVANIE DOMÁCNOSTÍ

HOUSHOLD STRESS TESTING

Zuzana Töröková – František Foltán
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Už niekoľko desaťročí je možné sledovať vo viacerých krajinách sveta trend prudkého zadlžovania sa domácností. Aj relatívne malé množstvo domácností s problémami so splácaním svojich záväzkov voči finančným inštitúciám môže mať vplyv na ekonomiku, o čom nás už presvedčila hypotekárna kríza v USA. V nadväznosti na stále vyššie zadlženie domácností bolo vykonané stresové testovanie v sektore domácností mnohými krajinami. Cieľom predkladaného príspevku je priblíženie štúdií ktoré sa zaoberajú touto témou, charakteristika jednotlivých východísk stresového testovania domácností ako aj problémov, ktoré sa vyskytujú pri konštrukcii modelov záťažového testovania domácností.

Kľúčové slová – stresové testovanie domácností, záťažové testovanie domácností, zadlženosť domácností, stresové testy, záťažové testy

Abstract

For several decades a trend of heavy indebtedness of households can be observed in several countries. Even a relatively small number of households with financial problems may have significant impact on the economy, as we have seen on the U.S. mortgage crisis. In response to increasingly higher household debt stress testing was performed in the household by many countries. The aim of the present paper is to approach the studies dealing with this topic, characteristic of household stress test assumptions as well as problems encountered in the construction of household stress testing models.

Key words: household stress testing, household indebtedness, stress testing,

ÚVOD

Posledné desaťročia boli v mnohých vyspelých krajinách charakterizované prudkým zadlžovaním sa domácností a to tak v absolútnych ako aj relatívnych ukazovateľoch. Zvyšovanie zadlženosti domácností bolo zapríčinené množstvom faktorov, akými sú deregulácie na finančných trhoch v 80.-tych rokoch, ktoré mali za následok zníženie miery obmedzovania úverov, znižovanie úrokových sadzieb v nominálnej aj v reálnej hodnote. Zadlženosť domácností medzi jednotlivými krajinami ani v samotných krajinách však nie je rovnomerne rozdelená (niektoré krajiny majú domácnosti zadlžené v oveľa vyššej miere ako iné). Dôvodom sú najmä rozdiely medzi týmito krajinami.⁴²³

⁴²³ JOHANSSON, M., PERSSON, M. (2006): Swedish households' indebtedness and ability to pay – a household level study, Penning – Ochvalutapolitik 3/2006.

Podľa prvej vlny prieskumu finančnej situácie a spotreby domácností Eurosystemu (HSFC - Household Finance and Consumption Survey)⁴²⁴ má 43,5 % všetkých domácností v rámci Eurozóny určitý dlh – 23,2 % má dlh z hypotekárneho úveru a 29,1 % domácností má iný/nehypotekárny dlh (napr. kontokorentný úver, spotrebný úver a pod). Najviac sú zadlžené domácnosti v Holandsku (65,2 %), a najmenej v Taliansku (25,3 %). Zadlženosť domácností v Slovenskej republike je na úrovni 26,8 %.⁴²⁵

Podobný prieskum realizuje aj Federálny rezervný systém Spojených štátov. Ide o prieskum finančnej situácie spotrebiteľov (SCF - Survey of Consumer Finances), ktorý je realizovaný každé tri roky. Podľa tohto prieskumu má USA 74,09 %-nú zadlženosť v sektore domácností.⁴²⁶

1. ZADLŽENOSŤ DOMÁCNOSTÍ A JEJ VPLYV NA EKONOMIKU

Ekonomika je výškou zadlženosti domácností ovplyvňovaná dvoma kanálmi – a to prostredníctvom finančnej stability krajiny a prostredníctvom monetárnej politiky. Pri finančnej stabilite sa treba zamerať okrem iného aj na úvery poskytnuté domácnostiam, keďže tvoria jednu z významných položiek v súvahách bánk (podiel úverov domácnostiam na celkovom množstve poskytnutých úverov tvorí od 15% v Číne do 70% v Austrálii⁴²⁷). Na základe toho možno konštatovať, že ak domácnosti nebudú schopné splácať svoje dlhy, straty bánk z týchto úverov budú významné a zvýšia krehkosť celého finančného systému a tiež môžu naštříbiť finančnú stabilitu. V roku 2005 May a Tudela⁴²⁸ zaviedli pojem „debt-at-risk“ ako ukazovateľ úverového rizika, ktorý bol vo Fínsku využitý v analýze možnosti predvídania straty z bankových úverov alebo krízy.

Ďalším je monetárna politika. Vysoká úroveň zadlženosti domácností môže mať za následok ich väčšiu citlivosť voči hospodárskym šokom. Zároveň má veľká zadlženosť za následok obmedzenie prístupu domácností k ďalším úverom, čo môže ovplyvňovať spotrebu. Pokles agregátnej spotreby má vplyv na dopyt po tovaroch a službách, a preto znižuje ekonomický rast. Okrem toho, vysoká zadlženosť domácností vytvára tlak na menovú politiku, pretože zvýšenie úrokovej miery vytvára nárast dlhového bremena, ktorá vystavuje domácnosti zníženiu disponibilného dôchodku a aj k vyššej pravdepodobnosti nesplatenia dlhu.⁴²⁹

Hypotekárna kríza v USA poukázala na problémy, ktoré môže spôsobiť aj relatívne nízky počet zadlžených domácností v prípade, že udržateľnosť ich dlhov je otáznava. Agregované údaje sú pre analýzu udržateľnosti dlhov domácností aj ich vplyv na finančnú stabilitu nevhodné z dôvodu že nie je možné odlíšiť zadlžené domácnosti od domácností bez dlhov. Pri agregovaných údajoch tiež treba podotknúť, že nie je možné kombinovať údaje o zadlženosti domácností s údajmi o ich majetku. Z tohto dôvodu je žiaduce aby sa na analýzu a hodnotenie

⁴²⁴ Prieskum sa vykonal v 15 krajinách Eurozóny na celkovej vzorke 62 000 domácností. Vzorky v jednotlivých krajinách sa pohybovali v rozmedzí 340 – 15 000 domácností, a výskum prebiehal v období od konca roka 2008 do polovice roka 2011. Referenčný rok je pre väčšinu krajín rok 2010.

⁴²⁵ ECB (2013): The Eurosystem Household Finance And Consumption Survey Results From The First Wave. Statistics paper series NO 2 / april 2013. ISSN 2314-9248

⁴²⁶ FED (2012): Changes in U.S. Family Finances from 2007 to 2010: Evidence from the Survey of Consumer Finances. Federal Reserve Bulletin. June 2010. Vol 98. No 2.

⁴²⁷ MA, G – REMOLONA, E – SHIM, I. (2009): Introduction. In: Household debt: implications for monetary policy and financial stability (BIS Papers no 46).

⁴²⁸ MAY, O. – TUDELA, M. (2005) When is mortgage indebtedness a financial burden to British households? A dynamic probit approach (Bank of England Working Paper no. 277).

⁴²⁹ MARTINEZ, F. – MADEIRA, C. - POBLETE-CAZENAVE R. - CIFUENTES, R. (2011): Measurement of household financial risk with the survey of household finances. Central Bank of Chile. Working paper no 682

systemového rizika v sektore domácností používali mikrodáta. Tieto analýzy môžu zachytiť rozdielne dopady zhoršenia makroekonomického prostredia na jednotlivé príjmové skupiny obyvateľstva.

Vzhľadom na to, že úvery domácnostiam tvoria značnú časť aktív banky, mnoho krajín využíva stresové testovanie nielen vo finančnom sektore ale aj v sektore domácností. Prostredníctvom stresového testovania domácností sa testuje celková odolnosť tohto sektora voči nepriaznivým makroekonomickým scenárom podobne ako je tomu pri stresovom testovaní bánk. Výsledkom týchto testov je podiel domácností, ktoré majú problémy so splácaním svojich záväzkov. Výsledky testovania domácností je následne možné použiť aj v testovaní finančných inštitúcií, pre odhad priemerných pravdepodobností zlyhania domácností, ktoré slúži ako jeden zo vstupných parametrov.

2. ŠTÚDIE ZAOBERAJÚCE SA STRESOVÝM TESTOVANÍM DOMÁCNOSTÍ

Stresové testovanie domácností je témou štúdií množstva autorov, a to najmä od obdobia vypuknutia hypotekárnej krízy v USA. Pred týmto obdobím bola tejto téme venovaná len veľmi nízka pozornosť a to tak zo strany regulátorov, ako aj spoločností poskytujúcich úvery domácnostiam.

Praktická realizácia stresového testovania domácností sa v Českej republike sa začala vykonávať už pred niekoľkými rokmi. Výsledky zatiaľ posledného realizovaného testovania boli publikované v správe o finančnej stabilite 2012/2013 autormi Hlaváč, Jakubík a Galuščák⁴³⁰. Toto testovanie nadväzuje na štúdie autorov Albacete a Fessler (2010) a Johansson a Persson (2006), na základe dostupných mikroekonomických dát. Testovaný scenára vykresľuje situáciu zmeny v nezamestnanosti nielen so stratou zamestnania, ale tiež s prechodom niektorých nezamestnaných do zamestnanosti. Využitím individuálnych dát za jednotliví domácnosti je možné modelovať prechody medzi stavmi na trhu práce u všetkých dospelých osôb v domácnostiach.

V Rakúsku vykonali v roku 2007 Beer and Schürz⁴³¹ štúdiu, v ktorej je domácnosť vo finančnej tiesni zafinancovaná tie domácnosť, v ktorej je pomer dlhových služieb k príjmu vyšší ako 30%. Podľa autorov je 9% až 9,5% rakúskych domácností „zúfalých“ a majú problémy so splácaním svojich záväzkov.

Prvá štúdia venovaná praktickému získavaniu informácií o schopnosti splácania úverov domácnosťami v Rakúsku na základe mikroúdajov pochádza z roku 2010 od aturov Albacete a Fessler⁴³². Vo svojej štúdií autori využili niekoľko zdrojov individuálnych dát za rakúske domácnosti, na základe ktorých boli testované dopady makroekonomických scenárov v podobe zmien v miere nezamestnanosti, úrokových sadzbách ale aj cien aktív a menového kurzu do čistého disponibilného príjmu domácností a tým schopnosti splácať úvery. Testovanie zmien zaoberajúcich sa mierou nezamestnanosti sa realizuje modelovaním pravdepodobnosti straty zamestnania pomocou demografických a sociálno-ekonomických faktorov. Výsledky modelových situácií naznačujú, že pri scenároch so zvýšenými

⁴³⁰ HLAVÁČ, P. - JAKUBÍK, P. – GALUŠČÁK, K. (2013): Zátěžové testy domácností s využitím mikrodat. In: Česká Národní banka: Zpráva o finanční stabilitě 2012/2013. ISBN 978-80-87225-44-8

⁴³¹ BEER, C. – SCHÜRZ, M. (2007): Characteristics of Household Debt in Austria – Does Household Debt Pose a Threat to Financial Stability? Monetary Policy & the Economy Q2/07. OeNB. August. 58–79.

⁴³² ALBACETE, N., FESSLER, P. (2010): Stress Testing Austrian Households, Financial Stability Report 19, OeNB, jún 2010.

úrokovými sadzbami sa dostane do problémov viac domácností, ako je tomu pri scenároch s vyššou nezamestnanosťou. Dôvod predstavuje podľa autorov skutočnosť, že približne 2/3 rakúskych domácností splácajú úver s variabilnou úrokovou sadzbou. Autori sa v tejto štúdií zameriavajú aj otázkou potenciálnych strát bankového sektora, ktoré by mohli nastať pri uvedených šokoch a ich vplyv na finančnú stabilitu v krajine. Konštatujú, že uvedené namodelované scenáre by neznamenal riziko pre finančnú stabilitu. Problematické môže byť len splácanie úverov v cudzích menách.

V Maďarsku je problematika stresového testovania domácností analyzovaná autormi Holló a Papp⁴³³. Títo využívajú niekoľko prístupov a metód testovania. Na základe výsledkov testovania z roku 2007 autori konštatujú, že priemerný podiel ohrozených domácností v Maďarsku bol rozmedzí 2% až 7,4%. Ďalej uvádzajú, že väčšina dlhov domácností v krajine je zaistená.

Autori Herrala a Kauko⁴³⁴ popisujú model, ktorý je využívaný fínskou centrálnou bankou na prognózu problémov so splácaním úverov poskytnutých domácnostiam. Autori definujú problémy so splácaním záväzkov ako situáciu, kedy je čistý príjem domácnosti očistený o nevyhnutné výdavky a splátky dlhu príliš nízky. Ako vstupy využívajú na jednej strane makroekonomickú prognózu a individuálne údaje za jednotlivé domácnosti na strane druhej. Autori simulujú dopady šokov v podobe zvýšenia nezamestnanosti, úrokových sadzieb, zníženia cien nehnuteľností na problémy so splácaním úverov. Výsledkom simulácie v podmienkach Fínska bol najmä fakt, že vyšší dopad na nesplácanie úverov má výška úrokovej sadzby ako zmeny v nezamestnanosti alebo v cenách nehnuteľností. A to najmä z dôvodu, že domácnosti vo väčšine splácajú úvery s variabilnou úrokovou sadzbou. Pri tomto testovaní sa zistilo, že pri naplnení predpokladov uvedených šokov by bolo ohrozených 13% - 19% domácností.

V podmienkach Švédska sa problematike simulácie rizika nesplácania záväzkov domácností venujú Johansson a Persson⁴³⁵. Autori sa vo svojich štúdiách zameriavajú na vplyv nezamestnanosti, úrokových sadzieb a poklesu cien aktív na schopnosť splácania úverov. Podľa nich sú problémy so splácaním spôsobené zápornou finančnou rezervou. Túto definovali ako rozdiel čistých príjmov domácnosti, minimálnych životných nákladov (ako sú potraviny a oblečenie) a nákladov spojených s dlhom. Pri výpočtoch potenciálnych strát bankového sektora zahrnuli do výpočtov predpoklad, že domácnosti uhrádzajú zápornú finančnú rezervu speňažením ich aktív. Vzhľadom na jeden z predpokladov autorov štúdie, že 40% úverov má variabilnú úrokovú sadzbu a zvyšných 60% fixnú. Výsledkom štúdie je tvrdenie, že ak sa úrokové sadzby zvýšia o 1 percentuálny bod nemá tento nárast na úverové riziko sektora bankovníctva žiaden vplyv. Ani v prípade zvýšenia úrokových sadzieb o 3 percentuálne body nepredstavuje nesplácanie úverov domácnosťami významný problém pre sektor bankovníctva vo Švédsku. V prípade nezamestnanosti za predpokladu, že zamestnané osoby majú rovnakú pravdepodobnosť straty zamestnania, strata zamestnania znamená nižší čistý príjem domácností a následne nižšiu finančnú rezervu domácnosti. Tieto dopady autori simulovali metódou Monte Carlo. Podobne ako v iných krajinách, aj vo Švédsku predstavuje vyššia nezamestnanosť menšie riziko nesplácania úverov v porovnaní so zvyšovaním úrokových sadzieb.

⁴³³ HOLLÓ, D. - PAPP, M. (2007). Assessing Household Credit Risk: Evidence from a Household Survey. Magyar Nemzeti Bank (Maďarská národná banka). MNB Occasional Papers 70.

⁴³⁴ HERRALA, R. - KAUKO, K. (2007): Household loan loss risk in Finland – estimations and simulations with micro data, Bank of Finland Research Discussion papers 5/2007.

⁴³⁵ JOHANSSON, M., PERSSON, M. (2006): Swedish households' indebtedness and ability to pay – a household level study, Penning – Ochvalutapolitik 3/2006.

Metodiku stresového testovania domácností publikovala v roku 2007 aj Dánska centrálna banka ako súčasť správy o finančnej stabilite. Tá bola veľmi podobná metodike zo Švédska. Simulované scenáre ukazujú, že aj v extrémnych situáciách s vysokou nezamestnanosťou a vysokými úrokovými sadzbami, by úroveň zadlženosti sektora domácností neohrozovala finančnú stabilitu cez vysoké straty bánk.

3. MODELÝ STRESOVÉHO TESTOVANIA DOMÁCNOSTÍ A ICH TVORBA

Autori väčšiny spomenutých zahraničných štúdií pracuje so simuláciou scenárov na základe mikroekonomických dát domácností a skúmajú, ako sa zmení zadlženosť domácností obvykle definovaná pomocou finančnej rezervy domácnosti (čistý príjem – minimálne životné náklady – splátky dlhov) pri nepriaznivých makroekonomických scenároch. Modelujú sa najmä tieto šoky – zvýšenie nezamestnanosti, zvýšenie úrokových sadzieb, zmena menového kurzu a pod.

Najväčším problémom pri tvorbe modelov je dostupnosť mikroekonomických dát, s ktorými je možné pri štúdií pracovať. V prípade, že sú dáta dostupné môže nastať ďalší problém - ich aktuálnosť. Napr. pri štúdií z Česka, autori pracovali s dátami zo Štatistiky rodinných účtov, ktorá bola v čase vykonávania samotného testovania skoro 1,5 roka stará. Z tohto dôvodu v nej bolo potrebné zohľadniť zmeny, ktoré v danom období nastali.

Pri stresovom testovaní domácností by bolo možné použiť aj dáta získané prieskumom finančnej situácie a spotreby domácností. Tento prieskum sleduje tak aktíva ako aj pasíva domácností, ich príjem, spotrebu a úverové obmedzenia. Treba však podotknúť, že tieto dáta boli získané v prvej vlnе dotazníkovým prieskumom, ktorý bol realizovaný v 15 krajinách Eurosystemu, na vzorke 340 až 15 000 domácností v jednotlivých krajinách. Prieskum vychádza z hodnôt uvedených samotnými domácnosťami. Tento spôsob bol zvolený úmyselne vzhľadom na to, že cieľom prieskumu je skúmať správanie jednotlivých domácností, i keď údaje získané prieskumom nemusia vždy úplne zodpovedať realite (napr. v prípade majetku samohodnotenie nemusí vždy zodpovedať trhovým cenám). Taktiež je dôležité spomenúť, že na schopnosť splácania dlhu domácnosťou nevyplýva len čistý príjem domácností, resp. finančná rezerva, ale aj ich majetok vo forme nehnuteľností, hnutelých vecí (autá a pod.) alebo aj vo forme šperkov či investícií na kapitálových trhoch. A tieto faktory nie sú vždy zohľadňované.

ZÁVER

Hypotekárna kríza v USA, ktorej vznik je spojený so subprime hypotékami poukázala na problémy spojené so zadlženými domácnosťami, ktoré majú problémy splácať svoje dlhy. Vzhľadom na zvyšovanie zadlženosti domácností ako aj vzhľadom na tieto problémy sa začala pozornosť sústreďovať aj na sektor domácností a jeho stresové testovanie, ktoré môže slúžiť ako podklad makrostresového testovania bánk. Testovanie domácností bolo vykonané v mnohých krajinách prostredníctvom centrálnych bánk. Modely na základe ktorých toto testovanie prebieha sa neustále zdokonaľujú. A taktiež sa zdokonaľuje metodika pri zbere mikrodát, ktoré sú využívané.

Použitá literatúra (References)

- [1] ALBACETE, N. - FESSLER, P. (2010): *Stress Testing Austrian Households*, Financial Stability Report 19, OeNB.

-
- [2] BEER, C. – SCHÜRZ, M. (2007): *Characteristics of Household Debt in Austria – Does Household Debt Pose a Threat to Financial Stability?* Monetary Policy & the Economy Q2/07. OeNB. August. 58–79.
- [3] DANMARKS NATIONALBANK. (2007): *Macro Stress Testing of Danish Households*. In: Financial Stability 2007. 87–96.
- [4] DJOUDAD, R. (2010). *The Bank of Canada's Analytic Framework for Assessing the Vulnerability of the Household Sector*, Financial System Review, Bank of Canada, červen 2010.
- [5] EUROSISTEM HOUSEHOLD FINANCE AND CONSUMPTION NETWORK. (2009): Survey data on Household Finance and Consumption Research Summary and Policy use. Occasional paper series no 100 / January 2009
- [6] EUROSISTEM HOUSEHOLD FINANCE AND CONSUMPTION NETWORK. (2013) :*The Eurosystem Household Finance And Consumption Survey Results From The First Wave*. Statistics paper series NO 2 / April 2013. ISSN 2314-9248
- [7] FED (2010): Changes in U.S. Family Finances from 2007 to 2010: Evidence from the Survey of Consumer Finances. Federal Reserve Bulletin. June 2010. Vol 98. No 2.
- [8] HERRALA, R. - KAUKO, K. (2007): *Household loan loss risk in Finland – estimations and simulations with micro data*, Bank of Finland Research Discussion papers 5/2007.
- [9] HLAVÁČ, P. - JAKUBÍK, P. – GALUŠČÁK, K. (2013): *Zátěžové testy domácností s využitím mikrodát*. In: Česká Národní banka: Zpráva o finanční stabilitě 2012/2013. ISBN 978-80-87225-44-8
- [10] HOLLÓ, D. - PAPP, M (2007). *Assessing Household Credit Risk: Evidence from a Household Survey*. Magyar Nemzeti Bank (Maďarská národní banka). MNB Occasional Papers 70.
- [11] JAKUBÍK, P. (2010): *Household Response to the Economic Crisis: Micro-simulation for the Czech Economy*, IFC Working Papers č. 6, Irving Fischer Committee on Central Bank Statistics, Bank for International Settlements, prosinec 2010.
- [12] JOHANSSON, M., PERSSON, M. (2006): *Swedish households' indebtedness and ability to pay – a household level study*, Penning – Ochvalutapolitik 3/2006.
- [13] MA, G – REMOLONA, E – SHIM, I. (2009): *Introduction*. In: *Household debt: implications for monetary policy and financial stability* (BIS Papers no 46).
- [14] MARTINEZ, F. – MADEIRA, C. - POBLETE-CAZENAVE R. - CIFUENTES, R. (2011): *Measurement of household financial risk with the survey of household finances*. Central Bank of Chile. Working paper no 682
- [15] MAY, O. – TUDELA, M. (2005) *When is mortgage indebtedness a financial burden to British households? A dynamic probit approach* (Bank of England Working Paper no. 277).
- [16] SENAJ, M – ZAVADIL, T. (2013): *Výsledky prieskumu finančnej situácie slovenských domácností* In: Príležitostná štúdia NBS. ISSN 1337-5830
- [17] SENAJ, M – ŠILHÁR, P. – ZAVADIL, T. (2013): *Finančná situácia slovenských domácností*. In: Biatec, ISSN: 1335-0900, 2012, roč. 20, č. 4, str. 23 - 27.
- [18] SIEŤ ODBORNÍKOV PRE VÝSKUM FINANČNEJ SITUÁCIE A SPOTREBY DOMÁCNOSTÍ EUROSISTÉMU. (2013): *Prieskum finančnej situácie a spotreby domácností Eurosystemu–výsledky z prvej vlny*. In: Príležitostná štúdia NBS 1/2013. ISSN 1337-5830

Kontaktné údaje

Ing. Zuzana Töröková
Katedra bankovníctva a medzinárodných financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: zuzana.torokova@euba.sk

Ing. František Foltán
Katedra štatistiky
Fakulta hospodárskej informatiky
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: frantisek.foltan@euba.sk

VYUŽÍVANIE VYBRANÝCH DAŇOVÝCH PRÍJMOV NA OCHRANU ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA⁴³⁶

USE OF SELECTED INCOME TAX FOR ENVIRONMENTAL PROTECTION

Juraj Válek
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Predkladaný príspevok poukazuje na zavádzanie environmentálnych daní v daňových systémoch štátov Európskej únie a v Slovenskej republike. Ako ovplyvní ich implementácia výšku príjmovej stránky rozpočtu a udržateľnosť verejných financií. Jednou z hlavných prekážok implementácie environmentálnych daní do daňových sústav je obava zo straty konkurencieschopnosti, keďže environmentálne dane sú pre podniky dodatočnými daňovými platbami, ktoré generujú náklady. Zvýšením cien vyrobenej produkcie dochádza k zníženiu spotreby, zníženiu objemu výroby a rastu nezamestnanosti. Môže vzniknúť situácia, keď implementácia environmentálnych daní je dôvodom k presunu výroby do iných štátov, v ktorých sa takáto daň neuplatňuje, alebo k presunom v spotrebe výrobkov dovezených z krajín, v ktorých výrobky nie sú zaťažené takouto daňou.

Kľúčové slová – environmentálna politika, uhlíkové dane, dane a sociálne príspevky

Abstract

The article points is to introduction of environmental taxes in the tax systems of European Union and the Slovak Republic. How will it affect their level of implementation of budget revenue and sustainability of public finances. One of the major obstacles to the implementation of environmental taxes in the tax system is the fear of losing competitiveness as environmental taxes for businesses are additional tax payments that generate costs. Higher prices for manufactured production may reduce consumption, reduce output and rising unemployment. A situation may arise when implementing environmental taxes is the reason for the relocation of production to other countries, where such tax is not applicable, or shifts in consumption goods imported from countries where the products are not burdened by such a tax.

Key words – environmental policy, carbon tax, taxes and social contributions

⁴³⁶ Príspevok je spracovaný v rámci riešenia vedecko-výskumného projektu VEGA č. 1/0008/11 Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov. Doba riešenia projektu 2011- 2014.

1. NOVÉ MOŽNOSTI PRÍJMOV DO ŠTÁTNEHO ROZPOČTU

Teoretický základ environmentálnych daní položil anglický ekonóm Artur Pigou, ktorého myšlienka internalizácie externalít. Pigouove dane, sú daňami ideálnymi a v praxi ťažko použiteľnými. Aby mohli ekologické dane fungovať a naplňovať ciele politiky životného prostredia, je treba pôvodný Pigouov koncept upraviť. Najväčší problém je spojený s tým, že základom pigouových daní je negatívny externý efekt ekonomickej činnosti. V oblasti životného prostredia to môže byť napríklad emisia škodlivín, ktoré sú však veľmi ťažko merateľné. Pokiaľ je možné ich zmerať, tak často len s využitím nemalých prostriedkov. V mnohých prípadoch nie je možné uvaliť daň na vypustené škodlivé látky hlavne vďaka ich zlej merateľnosti.

Ekologickými daňami sú väčšinou zdaňované produkty ešte pred spotrebou, ktorá spôsobuje externality a týmto spôsobom je odstránený problém Pigouových daní, teda merateľnosť základu dane. Definícia Eurostatu preto uvádza ako základ dane práve fyzickou jednotku (alebo jej zástupnou jednotku) produkcie. OECD považuje za ekologické dane i niektoré poplatky. Tie sú definované Eurostatom ako „povinné nenávratné platby do verejných rozpočtov alebo mimorozpočtových fondov, ktoré môžu byť chápané ako platby za určité služby.“

Environmentálna politika v európskom kontexte existuje už viac ako tridsať rokov, avšak ani v Rímskej zmluve z roku 1957 sa neuvádza v tejto oblasti žiadna koncepcia, inštitúcia, ani rozpočet. Prvé opatrenia s environmentálnym rozmerom v právnych základoch sa objavilo v 60. rokoch, avšak prvý komplexnejší základ položil v roku 1987 až Jednotný európsky akt. V súčasnosti majú krajiny EÚ harmonizované niektoré dane z energií. Už v 90. rokoch 20. storočia boli návrhy na vytvorenie spoločnej environmentálnej politiky, doteraz sa však nepodarilo nájsť spoločnú dohodu medzi členskými krajinami EÚ. Vyžadovalo by to aj zavedenie spoločnej európskej environmentálnej dane, ktorá by mala byť nastavená tak, aby mala možnosť byť aplikovaná vo všetkých krajinách EÚ ktorej predpokladom by bola flexibilita prispôsobenia sa každej ekonomike, čo je na rozmanitosť EÚ ťažká úloha.

Environmentálne dane majú dva základné ciele, ktoré sa paradoxne vylučujú. Prvým je odradiť znečisťovateľov od činností a tovarov, ktoré negatívne vplyvajú na životné prostredie a jeho kvalitu. Druhým je zvýšiť príjmy do štátneho rozpočtu. Aj z dôvodu rozporu pozorujeme v poslednom období snahu vlád o iné, kombinované spôsoby ako ochrániť životné prostredie prostredníctvom priamej regulácie v oblasti zloženia palív, priame určenie emisných limitov.⁴³⁷ Mnoho odborníkov však konštatuje, že environmentálne dane sú dvojsečná zbraň z dôvodu zdaňovania vedľajších efektov (aktivít, vecí), ktoré v princípe ľuďom spríjemňujú život (napríklad cesta autom = znečistenie ovzdušia). Preto každá uvalená environmentálna daň má v sebe potenciál znižovania ľudského blahobytu. Výzvou ostáva, ako účinne zdaňovať znečistenie a pritom minimalizovať dosah na ľudskú činnosť. Environmentálne dane sú nespravodlivé, pretože viac ovplyvňujú chudobných ľudí ako

⁴³⁷ Príkladom takéhoto prístupu je Írsko, kde vláda v roku 2002 zaviedla daň na igelitové tašky. Ich spotreba na jedného zákazníka okamžite klesla z 328 ks na 21 ks. V priebehu roku 2006 však zase vzrástla na 31 tašiek a írsky vláda sa rozhodla zvýšiť daň a zintenzívniť osvetovú kampaň. Výnos z tejto dane používa na ekologické vzdelávanie a osvetu o škodlivosti plastových odpadov.

bohatých. Príkladom je veľké terénne auto, na ktoré je uvalená väčšia daň z CO₂ emisií. Jeho cena vzrastie, avšak bohatých ľudí to od jeho kúpy neodradí.

K výhodám uplatňovania environmentálnych daní patrí najmä minimalizácia celkových spoločenských nákladov. Emisie znižujú len tí, ktorých náklady na zníženie jednotky emisie sú nižšie, ako výška emisnej dane za jednotku znečistenia. Na znečisťovateľov pôsobí inovačným stimulom, keďže ponecháva na nich voľbu, či budú platiť dane alebo radšej zavedú novšie technológie do svojej výroby alebo spotreby. K nevýhodám patria vysoké administratívne náklady na zavedenie a kontrolu daní, nepredvídateľnosť konečného dopadu na zmenu kvality životného prostredia a neefektívnosť v prípade uplatnenia jednotnej sadzby dane v dôsledku geografických rozdielov medzi územiaми.

Jednou z najviac diskutovaných aktuálnych ekonomických tém je ozdravovanie verejných financií. Vzhľadom na časový horizont a rozsah ozdravovania nebude možné neustále znižovať deficit verejných financií len na výdavkovej strane prostredníctvom plošného škrtania výdavkov, znižovania zamestnancov štátnej správy alebo zlučovania úradov verejného sektora. Tieto opatrenia si vyžadujú dlhšiu časovú prípravu, kým sa zrealizujú do želanej podoby a nastane očakávaný efekt na rozpočet. Možnosť relatívne rýchleho a spravodlivého zvýšenia na príjmovej strane rozpočtu ponúka zavedenie environmentálnych daní, ktorých hlavnou myšlienkou je dodatočne zdaniť tú časť spotreby, ktorá spoločnosti prináša neželané dodatočné náklady. Zvyšovanie spotrebných daní na naftu a benzín, sú pre rast krajiny menej škodlivé ako iné. Uplatňovanie sadzieb a rozsahu si však každá krajina musí nastaviť podľa svojich potrieb. Dôležité je napríklad nastavenie daňového systému v krajine, stav ekonomiky ako celku, stav životného prostredia, objem potenciálu životného prostredia a rôznych zdrojov, ktoré má krajina k dispozícii, dostupné technológie a mnoho ďalších faktorov, ktoré výrazne ovplyvňujú budúci príjem do rozpočtu ako aj stimulovanie danej oblasti a obyvateľov v krajine.⁴³⁸

2. PRÍSTUPY V RÁMCI ŠTÁTOV EURÓPSKEJ ÚNIE

Európska únia považuje environmentálnu politiku v posledných rokoch za kľúčovú oblasť, ktorej venuje čoraz viac pozornosti. Od 80. rokov 20. storočia sa príjmy z environmentálnych daní zvýšili takmer o 300 %, pričom k najväčšiemu nárastu došlo v 90. rokoch v dôsledku zavedenia environmentálnych daní v severských krajinách. Od roku 1980 príjmy z týchto daní v EÚ nepresiahli priemernú hranicu 3 % HDP a 7 % celkových daňových príjmov.⁴³⁹

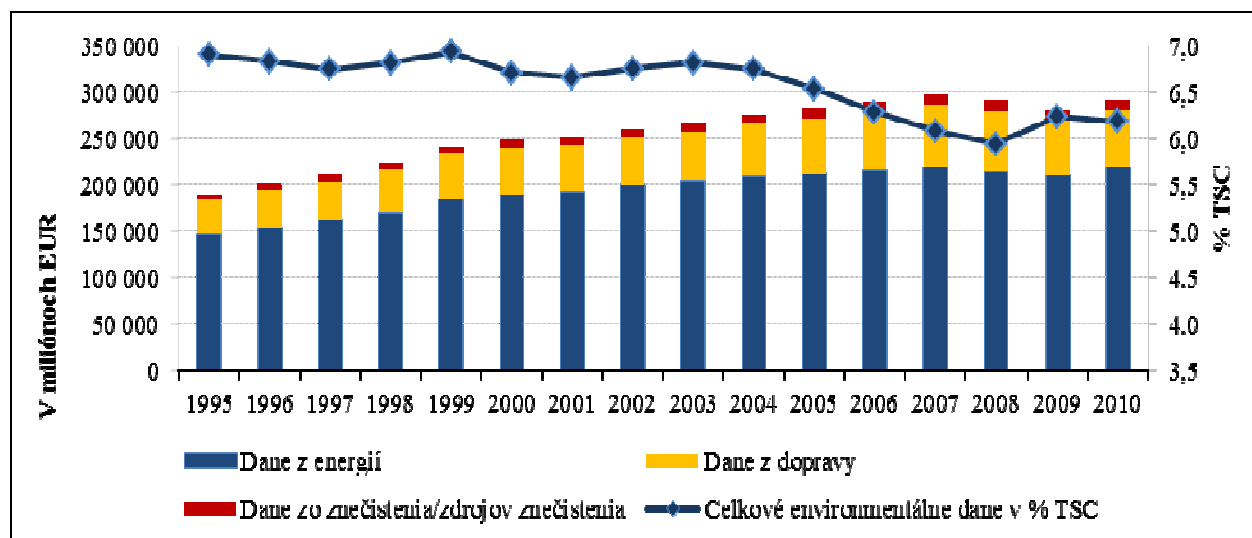
Z grafu č. 1 je zrejmé, že podľa posledných štatistík tvorili environmentálne dane v EÚ 27 v roku 2010 okolo 292 miliárd EUR čo predstavovalo 2,4 % HDP a 6,2 % TSC⁴⁴⁰. Ukazovateľ percento TSC mal prevažne klesajúcu tendenciu v období rokov 1995 až 2008, kedy klesol aj výber environmentálnych daní a úroveň TSC dosiahla 5,95 %. K rastu ukazovateľa TSC v roku 2009 na hodnotu 6,24 % došlo v dôsledku finančnej krízy, vzhľadom k poklesu príjmov verejných financií. Podiel TSC sa opäť znížil v roku 2010 na úroveň 6,19 %.

⁴³⁸ Potvrdením je prípad Holandska a Dánska v oblasti daní na odpadovú vodu. V Holandsku bola daň zavedená začiatkom 70. rokov, Dánsko ju zaviedlo oveľa neskôr. Menej čistiarní odpadových vôd bolo potrebné vybudovať v Holandsku, pretože priemysel implementoval na tento účel lepšie technológie a tým dochádzalo k redukcii odpadovej vody už pri zdroji. Týmto sa potvrdilo, že aj napriek uplatneniu rovnakej environmentálnej dane v dvoch rozličných krajinách nie sú výsledky a dopady dosiahnuté v krajinách zhodné.

⁴³⁹ Eurostat

⁴⁴⁰ dane a sociálne príspevky/taxes and social contributions

Graf č.1 Vývoj environmentálnych daní v EÚ 27 od roku 1995 až 2010



Zdroj: upravené podľa - Environmental taxes - latest developments.[online]. *Portál Európskej komisie Eurostat.*

Graf zobrazuje tri najväčšie skupiny environmentálnych daní v EÚ – dane z energií, dane z dopravy a dane zo znečistenia alebo zdrojov znečistenia. Energetické dane zahŕňajú dane z uhlia, ropných produktov, zemného plynu a elektriny, ktoré sa používajú na stacionárne účely a na účely dopravy. Predstavujú najväčší podiel environmentálnych daní od roku 1995. Dane z dopravy predstavujú dane, ktoré sa vzťahujú k vlastníctvu a používaniu motorových vozidiel. Dane zo znečistenia a zdrojov znečistenia sú dane z ťažby surovín, dane zamerané na emisie vypúšťané do ovzdušia a vody (napr. NO_x, SO₂), dane z odpadu, dane z hluku a podobne. V porovnaní s rokom 1995 príjmy z environmentálnych daní vzrástli o viac ako 100 miliárd EUR, čo predstavuje nárast o viac ako 53 %, avšak v ukazovateľoch HDP a TSC klesali. V porovnaní s HDP sa príjmy z týchto daní znížili v roku 2008 o 0,35 percentuálneho bodu. Od roku 2003 podiel environmentálnych daní na HDP klesala a dosahoval historické minimum v roku 2008 na úrovni 2,34 %.

Tabuľka č. 1 Podiel environmentálnych daní na HDP v % ,krajín EÚ v rokoch 1995 až 2010

Rok	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Podiel HDP v %	2,66	2,69	2,76	2,92	2,94	2,75	2,7	2,7
	2,79	2,83	2,76	2,66	2,63	2,53	2,59	2,59

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Taxation trends in European Union (2012 edition). [online]. *Portál Eurostat.*

Ak sa pri znižovaní emisií v sektore cestnej dopravy použijú iné nástroje než palivové dane, priemerné náklady redukcie tony CO₂ môžu byť až 8-krát vyššie. Pre porovnanie - v sektore elektriny sú pri použití kapitálových dotácií náklady na usparenú tonu CO₂ vo výške približne 176 eur; pri systémoch výkupných cien, t.j. dlhodobých kontraktov pre producentov energie, ktoré sú typicky založené na nákladoch výroby obnoviteľnej energie, sú približne vo výške 169 eur na tonu CO₂; a pri použití obchodovania s emisiami je to

v priemere 10 eur na tonu CO₂. Napriek tomu, že kapitálové dotácie a výkupné ceny sú oveľa drahšie, stále sú vo svete viac rozšírené než obchodovanie s emisiami.⁴⁴¹

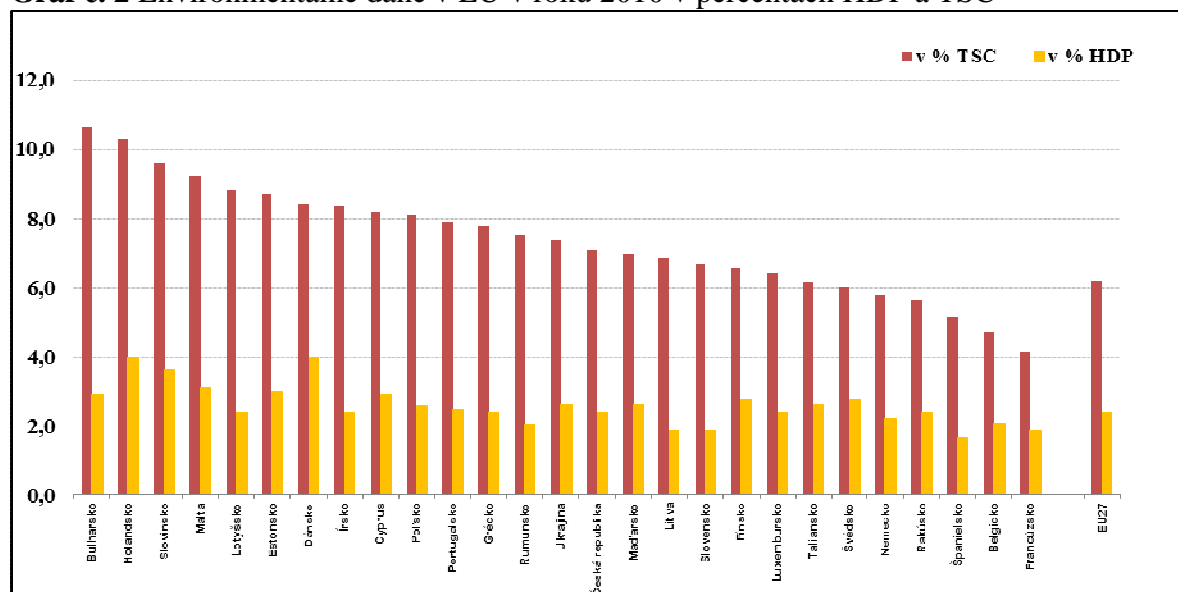
3. PRÍSTUPY V RÁMCI SLOVENSKEJ REPUBLIKY

Vstupom Slovenskej republiky do EÚ v roku 2004 sa zmenili aj prístupy v oblasti environmentálnej politiky. V súčasnosti sú u nás uplatňované niektoré druhy environmentálnych daní alebo poplatkov. Najvýznamnejšími sú tie, ktorých zavedenie súviselo s harmonizáciou našej legislatívy v súlade s európskou. Jedným z čiastkových cieľov bola snaha o diskutovanie na tému možností zefektívnenia uplatňovania environmentálnych daní na Slovensku. K harmonizácii došlo zavedeným spotrebných energetických daní z elektriny, uhlia a zemného plynu, minerálnych olejov, ktoré upravuje zákon č. 609/2007 Z. z. o spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu a o zmene a doplnení zákona č. 98/2004 Z. z. o spotrebnej dani z minerálneho oleja v znení neskorších predpisov. Dane boli zavedené 1. januára 2008, avšak subjekty začali platiť dane až 1. júla 2008. Minimálne sadzby dane Slovensko zaviedlo 1. januára 2010. Spomínaný zákon však obsahuje veľké množstvo oslobodení a výnimiek zo zdanenia, z čoho vyplýva, že je primárne zameraný skôr na zvýšenie príjmov do štátneho rozpočtu, ako na ochranu životného prostredia. Daňová sústava SR obsahuje niekoľko ďalších opatrení smerujúcich k danej problematike. Zákon č. 582/2004 Z. z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady v znení neskorších predpisov, upravuje environmentálne smerujúce druhy miestnych daní – v paragrafoch 67 až 76 Daň za jadrové zariadenie a v paragrafoch 77 až 83 Miestny poplatok za komunálne odpady a drobné stavebné odpady, ktoré ukladá obec. Daň z motorových vozidiel, ktorú môže ukladať vyšší územný celok sa týka paragrafov 84 až 96.

Grafický vývoj environmentálnych daní v EÚ na percentá HDP a TSC v roku 2010 zobrazuje nasledujúci graf č. 2 . Slovensko vykazovalo v tomto roku hodnoty 6,65 % TSC a 1,87 % HDP. Priemer EÚ bol 6,19 % TSC a 2,37 % HDP. Slovensko teda vykazovalo o 0,46 % TSC nad priemer EÚ, naproti tomu 0,5 % HDP pod priemerom EÚ. V porovnaní s ostatnými štátmi menšie % HDP vykazovalo Francúzsko, Španielsko a Litva, čím sme sa zaradili medzi štyri posledné krajiny. V percentách ukazovateľa TSC sme si však polepšili, v roku 2010 bola naša krajina na osemnástom mieste spomedzi krajín EÚ. Na základe prezentovaných údajov je zrejmé, že v porovnaní s ostatnými krajinami EÚ na Slovensku stále existuje priestor pre zvyšovanie tohto typu daní. Podľa údajov bol výber environmentálnych daní vzhľadom na veľkosť ekonomiky v roku 2009 na Slovensku tretí najnižší v rámci EÚ, nižší bol už len v Rumunsku a Španielsku.

⁴⁴¹ OECD (2013) : Effective Carbon Prices, OECD Publishing, ISBN 978-92-64-19684-1 Dostupné na : <http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/environment/effective-carbon-prices_9789264196964-en#page1>.

Graf č. 2 Environmentálne dane v EÚ v roku 2010 v percentách HDP a TSC



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Environmental taxes - latest developments.[online]. *Portál Európskej komisie Eurostat*. Dostupné na internete:

Uhlíkové dane a systémy obchodovania s emisiami sú nákladovo najefektívnejšími spôsobmi znižovania emisií CO₂, čo potvrdila aj štúdia OECD, ktorá je syntézou viacerých prípadových štúdií z vybraných krajín a sektorov, sa to potvrdzuje aj v praxi.⁴⁴² Slovenská republika by tak pri použití nástrojov, ktoré sú založené na fungovaní trhu mohla dosiahnuť vyššie úrovne zníženia emisií pri nižších nákladoch. Preto by mali byť v ekonomike uprednostňované zdaňovanie fosílnych palív a systémy obchodovania, pred inými opatreniami, ako sú výkupné ceny, dotácie či ďalšie regulačné nástroje, ktoré sa využívajú v prevažnej miere v našom systéme.

Tabuľka č. 2 Podiel ekologických daní na celkových príjmoch do štátneho rozpočtu v SR

	2008	2009	2010	2011	2012	2013 pp IX
elektrika	0,034%	0,073%	0,134%	0,133%	0,140%	0,159%
uhlie	0,003%	0,009%	0,006%	0,005%	0,008%	0,008%
zemný plyn	0,041%	0,106%	0,195%	0,187%	0,191%	0,252%
minerálny olej	10,345%	9,989%	9,472%	8,946%	8,824%	9,553%

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov MPRV SR

ZÁVER

Na základe uvedeného možno zhodnotiť, že primárnym cieľom zavedenia environmentálnych daní je zníženie zaťaženia životného prostredia, čo je uskutočniteľné len za istých podmienok. Aj keď porovnávané krajiny uplatňujú širokú škálu environmentálnych daní ich výsledný efekt je často rôzny. Skonstruovať efektívne fungujúcu daň je veľmi zložitá. Dôležitými faktormi sú správne stanovený základ dane, sadzba dane, predmet dane a čo najmenej existujúcich výnimiek z oslobodenia od environmentálnej dane alebo poplatku. Vyriešenie

⁴⁴² OECD (2013) : Effective Carbon Prices, OECD Publishing, ISBN 978-92-64-19684-1 Dostupné na : <http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/environment/effective-carbon-prices_9789264196964-en#page1>.

environmentálnych problémov si vyžaduje dobre premyslené postupy. Z tohto dôvodu by bolo vhodné správnym pomerom kombinovať priame a nepriame nástroje environmentálnej politiky, aby sa tak dosiahla požadovaná úroveň vo všetkých smeroch.

Vo väčšine krajín EÚ najväčšiu časť environmentálnych daní tvoria energetické dane. Vo výbere tohto typu daní sa Slovensko síce radí medzi krajiny s nižším výberom, za priemerom EÚ však výraznejšie nezaostáva (1,7 % z HDP na Slovensku vs. 1,8 % z HDP priemer EÚ). Ďalším typom environmentálnych daní sú dane z dopravy, prevažne cestná daň, dane v leteckej doprave, či špeciálne dane pri kúpe automobilov. Výber týchto daní je v Slovenskej republike štvrtý najnižší v rámci EÚ vzhľadom na HDP. Kým v krajinách EÚ sa v priemere vyberie na tomto type daní 0,53 % z HDP, na Slovensku je to len 0,2 % z HDP. Nižší výber ako v SR mala v roku 2009 len Česká republika (0,14 % z HDP), Estónsko a Litva (zhodne 0,04 % z HDP). Poslednými dvoma typmi environmentálnych daní, ktoré sú však zatiaľ vo väčšine krajín EÚ stále veľmi málo zastúpené, sú dane zo znečistenia ovzdušia, vody, odpadu, či nadmerného hluku a dane zo zdrojov spotreby vody, ťažby dreva a nerastných surovín. Najvyšší výber z tohto typu daní má Dánsko a Holandsko. Keďže potreba konsolidácie verejných financií je dlhodobým problémom všetkých krajín EÚ, je možné, že si vlády krajín zvolia smer zavádzania, či zvyšovania týchto daní.

V rámci EÚ výber environmentálnych daní v miliónoch EUR v priemere rastie, aj keď ich podiel na HDP klesá, čím v niektorých krajinách strácajú na význame. Táto skutočnosť je však v rozpore so záujmami EÚ a vzhľadom na vývoj rastúcich ekonomík sa očakáva skôr opačný trend. Dôvody sú rôzne:

- environmentálne dane nie sú až tak účinné na ochranu životného prostredia, ako sa pôvodne nazdávali pri ich konkrétnom zavedení,
- environmentálne dane natoľko ovplyvňujú správanie sa ľudí želaným smerom, že ich výber prirodzene klesá,
- vlády sa zaoberajú prioritne inými problémami krajiny, ochranu životného prostredia odsúvajú na ďalšie miesta.

Preto je nevyhnutné zaviesť špecifické opatrenia, ktoré by viedli k zefektívneniu výberu a zlepšeniu situácie. Mali by obsahovať:

- implementáciu relevantných politík EÚ, ktoré obsahujú trhovo založené nástroje (napr. rámcová smernica o vode, zdanenie energií, smernica o zodpovednosti)
- prístupy podporujúce koordináciu na povzbudenie pokroku v environmentálnej daňovej reforme v členských štátoch
- zavádzanie nových trhovo založených nástrojov (napr. uhlíková daň, v odpadovej politike)
- posilnenej spolupráce pre nové nástroje tam, kde je nemožné dosiahnuť jednohlasnosť

Zefektívnenie uplatňovania environmentálnych daní by v Slovenskej republike bolo možné za predpokladu, že sa im bude prikladať väčší význam. Dane ako také predstavujú vždy pre obyvateľov krajiny záťaž. Treba si však uvedomiť, že dlhodobé investície vedú perspektívne k úsporám. Zavedenie viacerých nových typov environmentálnych daní v Slovenskej republike by sa mohlo po vzore iných krajín – zaťažiť viac spotrebnú oblasť ako oblasť príjmov v podobe dôchodkových daní.

Z dlhodobého hľadiska teda možno predpokladať, že ak by sa v SR zaviedlo viac druhov takýchto daní zlepšila by sa kvalita životného prostredia a zaznamenala by sa úspora v rozpočte, pretože v súčasnosti sa následky znečistenia plne hradia zo štátneho rozpočtu ex

post. Alternatíva uprednostnenia prevencie v podobe vyššieho zaťaženia znečisťovateľov resp. stimulácia potencionálnych znečisťovateľov sa zdá byť efektívnejším spôsobom z viacerých uhlov pohľadu, ako neskoršie riešenie obrovských škôd na prírode s vysokými dodatočnými nákladmi na ich zmierňovanie alebo odstránenie. Úspory z dodatočných nákladov vynaložených na odstraňovanie škôd by štát mohol použiť napríklad na osvetu obyvateľstva, podnikateľských subjektov, vývoj a výskum nových technológií, ktoré by uľahčili proces implementácie, ozdravili alebo inak zlepšili stav životného prostredia a postoj spoločnosti k nemu. Akékoľvek zvýšenie dane sa premietne do spotreby, avšak pri správnom nastavení environmentálnych daní je pridanou hodnotou pre spoločnosť v podobe lepšieho a kvalitnejšieho životného prostredia.

Použitá literatúra

- [1] HANLEY, N. – SHOGREN, J. – WHITE, B. 2007. Environmental Economics in Theory and Practice. 2. vyd. London: Palgrave, 2007. 395 s. ISBN 978-0-333-97137-6.
- [2] GOULDER, L. H. 2002. Environmental policy making in Economies with prior tax distortions (New Horizons in Environmental Economics). 1. vyd. London: Edward Elgar Publishing, 2002. 400 p. ISBN 978-1-840-64727-3.
- [3] Economic instruments in environmental policy. [online]. Portál The Nordic Council. [cit. 2013-10-26] Dostupné na internete:
<<http://www.norden.org/en/nordmiljoe/special-issues/2009/actions-against-climate-change-needed-the-nordic-countries-are-showing-the-way/economic-instruments-in-environmental-policy>>.
- [4] Environmental taxes - latest developments.[online]. Portál Európskej komisie Eurostat [cit. 2013-10-31]. Dostupné na internete:
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Environmental_taxes_-_detailed_analysis>.
- [5] NEUPAUEROVA, Z.: 2013. Moderná forma rozpočtového hospodárenia v podmienkach Slovenskej republiky – využitie participatívneho rozpočtovania v Bratislave. In Teoretické a praktické aspekty verejných financií [elektronický zdroj] : [zborník abstraktov] : XVIII. ročník mezinárodnej odbornej konferencie, Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta financií a účtníctví. ISBN 978-80-245-1929-6. - S.
- [6] OECD (2013) : Effective Carbon Prices, OECD Publishing, ISBN 978-92-64-19684-1 Dostupné na :
<http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/environment/effective-carbon-prices_9789264196964-en#page1>.
- [7] ROMANČÍKOVÁ, E. 2011. Ekonomía a životné prostredie. Bratislava : Iura Edition, 2011. 224 s. ISBN 978-80-8078-426-3
- [8] ROMANČÍKOVÁ, E. Podnikateľská sféra - environmentálne dane a obchodovateľné povolenia. [on-line] [cit.2013-10-23]. Dostupné na internete:
<<http://www.ekf.vsb.cz/miranda2/export/sites-root/ekf/konference/cs/okruhy/frpfi/rocnik-2005/prispevky/dokumenty/Romancikova.pdf>>
- [9] ROMANČÍKOVÁ, E. Environmentálne dane a konkurencieschopnosť. [on-line] [cit.2013-10-25]. Dostupné na internete:
<<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www3.ekf.tuke.sk/konfer-a2008/zbornik/files/prispevky/romancikova.pdf>>

-
- [10] Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future. [online]. Portál Council on foreign relations [cit. 2013-11-03] Dostupné na internete: <<http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>>.
- [11] Taxation trends in European Union (2012 edition). [online]. Portál Eurostat [cit. 2013-10-31] Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2012/report.pdf>.
- [12] Zákon č. 582/2004 Z. z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady v znení neskorších predpisov.
- [13] Zákon č. 609/2007 Z. z. o spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu a o zmene a doplnení zákona č. 98/2004 Z. z. o spotrebnej dani z minerálneho oleja v znení neskorších predpisov.
- [14] Zákon č. 17/1992 Z. z. o životnom prostredí v znení neskorších predpisov.

Kontaktné údaje

Ing. Juraj VÁLEK, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: valek.euba@gmail.com

FINANČNÁ PODPORA MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV V SLOVENSKEJ REPUBLIKE A EURÓPSKEJ ÚNII⁴⁴³

FINANCIAL SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN SLOVAKIA AND THE EUROPEAN UNION

Jarmila Vidová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Malé a stredné podniky zohrávajú významnú úlohu z pohľadu zdroja nápadov, nových produktov a v neposlednom rade pracovných príležitosti. Tradične, malé a stredné podniky zakladajú svoju konkurencieschopnosť na základe viacerých faktorov, majú tendenciu zameriavať najmä na regionálnych oblastiach, čo vedie k mimoriadne vysokému stupňu špecializácie a flexibility, vyplývajúcej z ich neformálnej organizácie, pričom podnikateľ a zvyčajne predstavuje iba na jeho rozhodnutí výrobcu. V predkladanom príspevku sa zameriavame na financovanie potrieb MSP formou iniciatívy Jeremie.

Kľúčové slová – malé a stredné podniky, investície, podnikanie, úvery

Abstract

SMEs play an important role in terms of the source of ideas, new products, and not least jobs. Traditionally, small-and medium-sized enterprises base their competitiveness on the several factors, tend to focus in particular regional areas, leading to an extremely high degree of specialization and flexibility, resulting from the informal organization, the entrepreneur usually represents only his decision maker. In the present paper, we focus on the financing needs of SMEs through the JEREMIE initiative.

Key words – small and medium-sized businesses, investments, business loans

1 MALÉ A STREDNÉ PODNIKY – PODSTATA A VÝZNAM

Európsky priemysel zohráva dôležitú úlohu pri zvyšovaní európskej konkurencieschopnosti. Priemysel je vo všeobecnosti najdôležitejšie odvetvie, ktoré rozhodujúcou mierou ovplyvňuje rozvoj jednotlivých regiónov. Priemysel zahŕňa činnosti spojené s ťažbou a dobývaním, priemyselnou výrobou, dodávkou elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu a dodávkou vody; čistením a odvozom odpadových vôd, odpadov a služieb odstraňovania odpadov. V súvislosti so súčasnými problémami súvisiacimi s priemyslom v Európe bola vypracovaná

⁴⁴³ Príspevok vznikol v rámci projektu VEGA 1/0421/11 Formovanie hospodárskej politiky pre dlhodobý ekonomický rast a VEGA 1/0570/11 Spotreba a kvalita života domácností SR vo väzbe na ich spotrebiteľské rozhodovania v európskom kontexte.

Iniciatíva Priemyselná politika pre „zelený“ rast – podpora priemyselnej základne EÚ, ktorej cieľom je zaistiť jej konkurencieschopnosť v období po prekonaní krízy, podpora podnikania a rozvoj nových zručností. Pri naplnení jej cieľov, by sa vytvorili milióny nových pracovných miest. Opatrenia na posilnenie konkurencie európskeho priemyslu vyplývajúce z Uznesenia Európskeho parlamentu o priemyselnej politike vo veku globalizácie (2011), sú zamerané predovšetkým na podporu malých a stredných podnikov, ktoré by mali mať lepší prístup k úverom a dostávať podporu v snahe o cezhraničnú aktivitu.

Malé a stredné podniky zohrávajú významnú úlohu z pohľadu zdroja nápadov, nových produktov a v neposlednom rade pracovných príležitosti. Tradične, malé a stredné podniky zakladajú svoju konkurencieschopnosť na základe viacerých faktorov, majú tendenciu zameriavať najmä na regionálnych oblastiach, čo vedie k mimoriadne vysokému stupňu špecializácie a flexibility, vyplývajúcej z ich neformálnej organizácie, pričom podnikateľ a zvyčajne predstavuje iba na jeho rozhodnutí výrobcu. Napriek tomu, v posledných rokoch, kvôli internacionalizácii trhov, globálnej konkurencii, šíreniu informačných a komunikačných technológií, strácajú svoj strategický význam v prospech iných kľúčových faktorov.⁴⁴⁴

Vznik a rozvoj malých a stredných podnikov mal za následok oživenie ekonomiky hlavne tým, že tvoria nové pracovné príležitosti najmä v službách, obchode a remeselných činnostiach, formujú stanovisko občanov k trhovej ekonomike, utvárajú veľkú skupinu podnikateľov – reálnych vlastníkov a tiež ovplyvňujú vytváranie konkurenčného prostredia v ekonomike. Táto forma podnikania sa často stretáva s nedokonalosťami trhu. Malé a stredné podniky majú často problémy so získavaním kapitálu, úveru predovšetkým v počiatočných fázach svojho vývoja. Majú ťažší prístup k novým technológiám a inováciám v dôsledku obmedzených zdrojov.

V členských štátoch Európskej únie, tak aj na Slovensku bol v posledných rokoch zaznamenaný veľký hospodársky rast, ktorý podnecoval malé a stredné podniky k vyšším a dlhodobjším investíciám. V súčasnom období, keď sa zmenili podmienky na trhu, sa väčšina investícií ukazuje ako nevýnosné. Eliminácia tržieb, dopytu, či znížená miera návratnosti investícií vyvolávajú komplikácie s úhradou úverov a záväzkov. Táto platobná neschopnosť ohrozuje ďalšie podniky a ich fungovanie. Banky v súčasnosti sprísnilí úverové štandardy malým a stredným podnikom, tie však potrebujú likviditu pre svoj chod. MSP sú tým pádom pod vplyvom jednak zo strany dopytu a takisto zo strany financovania.

1.1 Teoretické vymedzenie malého a stredného podnikania v EÚ a SR

Podľa Güntera Verheugena, bývalého podpredsedu Európskej Komisie zodpovedného za podnikanie a priemysel⁴⁴⁵, ktorý bol vo funkcii v období rokov 2004 - 2009 sú mikro, malé a stredné podniky (MSP) hnacou silou európskeho hospodárstva. Sú základným zdrojom pracovných príležitostí, vytvárajú podnikateľského ducha a inováciu v EÚ, teda sú rozhodujúcou podporou konkurencieschopnosti a zamestnanosti.

MSP tvoria 99,8 % všetkých podnikov v Európskej únii (EÚ)⁴⁴⁶ a významnou mierou tak prispievajú k vzniku novovytvorených pracovných miest, čo je jeden zo základných cieľov stanovených EÚ (podpora rastu a vytváranie nových pracovných miest v európskom

⁴⁴⁴ VERHEES, J.H.M. (2004) *Market Orientation, Innovativeness, Product Innovation, and Performance in Small Firms*. Journal of Small Business Management, 42. 2004.

⁴⁴⁵ Novým komisárom pre podnikanie a priemysel je taliansky politik, Antonio Tajani, ktorý bol do funkcie menovaný 9. februára 2010.

⁴⁴⁶ Priemerný európsky podnik nezamestnáva viac ako šesť osôb. Z tohto dôvodu môžeme väčšinu podnikov považovať za MSP.

hospodárstve). V súkromnom sektore MSP vytvárajú 67,1 % pracovných miest. V priemyselných odvetviach ako stavebníctvo, nábytkárstvo a kovovýroba je to viac ako 80 %.⁴⁴⁷ MSP teda môžeme považovať za chrbtovú kosť európskeho hospodárstva a hlavného zamestnávateľa. Pozornosť európskych inštitúcií sa obracia predovšetkým na rýchlo rastúce inovatívne firmy. MSP veľmi často narážajú na nedostatky trhu, často musia súperiť s problémom získavania kapitálu alebo úverov a to najmä v počiatočnej fáze podnikania. Pre svoje limitované zdroje môžu mať obmedzený prístup k novým technológiám alebo inováciám.

Na jednotnom trhu bez vnútorných hraníc je dôležité, aby opatrenia v prospech MSP boli založené na jednotnej definícii, čím sa zlepši ich dôslednosť a účinnosť a obmedzia sa deformácie hospodárskej súťaže. Prvá jednotná definícia MSP bola prijatá v roku 1996 Európskou komisiou. V máji 2003 prijala Komisia nové odporúčanie (2003/361/ES), ktoré zohľadňovalo hospodársky vývoj od roku 1996. Toto odporúčanie nadobudlo účinnosť v januári 2005 a vzťahuje sa na všetky politiky, programy a opatrenia, ktoré Komisia uskutočňuje pre MSP. Nové odporúčanie (2003/361/ES) predpokladá, že používanie rovnakej definície v rámci Komisie, členských štátov, Európskej investičnej banky (EIB) a Európskeho investičného fondu (EIF) by viedlo k zlepšeniu konzistentnosti a účinnosti politík zameraných na MSP, a teda by zmierňovalo riziko deformovania hospodárskej súťaže.⁴⁴⁸

Nová definícia predstavuje rozhodujúci krok ku skvalitneniu podnikateľského prostredia MSP a má za cieľ podporu podnikania, investícií a rastu, aktualizuje hraničné hodnoty, podporuje mikropodniky, zlepšuje dostupnosť kapitálu, podporuje inováciu, zlepšuje prístup k výskumu a vývoju a zohľadňuje rôzne vzťahy medzi podnikmi a stanovuje tri kritéria, a to počet pracovníkov, ročný obrat a ročnú bilančnú sumu na základe ktorých si daný podnik porovná svoje údaje s hraničnými hodnotami a potom môže určiť, či je mikro, malý alebo stredný podnik.⁴⁴⁹

Tabuľka č. 1 Nové hraničné hodnoty

Kritérium	Mikropodnik	Malý podnik	Stredný podnik
Počet zamestnancov	do 10	do 50	do 250
Ročný obrat	2 mil. EUR	10 mil. EUR	50 mil. EUR
Celková ročná bilancia v EUR	2 mil. EUR	10 mil. EUR	43 mil. EUR

Zdroj: EK Generálne riaditeľstvo pre podnikanie a priemysel. 2006. *Nová definícia malých a stredných podnikov - Užívateľská príručka a modelové vyhlásenie*. [online]. Úrad pre publikácie, 2006. 6 - 8 s. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide_sk.pdf>. ISBN 92-894-7924-8.

⁴⁴⁷ EURACTIV. *Kríza a malé a stredné podniky*. [online]. Dostupné na internete: <http://www.euractiv.sk/podnikanie-v-eu/zoznam_liniek/kriza-a-male-a-stredne-podniky-000237>.

⁴⁴⁸ EK. *Odporúčanie Komisie 361/2003/ES*. [online]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_report_cs.pdf>.

⁴⁴⁹ EK Generálne riaditeľstvo pre podnikanie a priemysel. 2006. *Nová definícia malých a stredných podnikov - Užívateľská príručka a modelové vyhlásenie*. [online]. Úrad pre publikácie, 2006. 6 - 8 s. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide_sk.pdf>. ISBN 92-894-7924-8.

2 SYSTÉM PODPORY MALÉHO A STREDNÉHO PODNIKANIA V EÚ

Zdroje podpory pre MSP sa v rámci princípu subsidiarity presúvajú z celoeurópskej úrovne na úroveň národnú, odkiaľ už potom prichádza priamo ku konkrétnym príjemcom. Môžeme teda povedať, že EÚ a jej orgány predstavujú hlavný zdroj podpory pre európske MSP. V tomto smere zohráva dôležitú úlohu predovšetkým Európska komisia, ktorá tvorí legislatívu, vypracováva iniciatívy a podporné programy pre MSP. Významnú rolu taktiež zohrávajú agentúry spoločenstvá, či už je to výkonná agentúra Európskej rady pre výskum, výkonný orgán pre konkurencieschopnosť a inovácie, a ďalšie. Ďalšou inštitúciou, ktorá má významný podiel v oblasti podpory MSP je Európska investičná banka, ktorá riadi a je garantom viacerých podporných programov.

Z národnej úrovne sa podpora k MSP dostáva cez štátne orgány a agentúry, či iné podporné inštitúcie a záujmové združenia. Podpora, ktorá je poskytovaná jednotlivým MSP sa vo všeobecnosti delí na podporu finančnú a nefinančnú. V rámci *finančnej podpory* sú to štrukturálne fondy; ďalej úvery, s nízkou úrokovou sadzbou; mikropôžičkové programy, rizikový kapitál a štátne záruky na pôžičky. *Nefinančná podpora* spočíva predovšetkým v tvorbe vhodnej legislatívy, ktorá má za cieľ pomáhať MSP, predovšetkým v smere zníženia byrokracie, administratívneho zaťaženia a zvýšenia efektívnosti štátnej správy. Informačná podpora je jednou z foriem nefinančnej podpory. Zabezpečujú ju informačné centrá, systémy a siete. Ďalej sú to rôzne formy poradenstva, vzdelania, prípadne školenia, ktoré sú zamerané na zväčšovanie vedomostí a zručností pre podnikateľov. Prístup k novým technológiám, technologickým postupom, inováciám či modernejším zariadeniam je súčasťou technologickej a vedeckej podpory MSP.

Generálne riaditeľstvo pre podnikanie a priemysel vydalo v januári 2012 prehľad najdôležitejších možností financovania európskych MSP s názvom „Podpora Európskej únie na podporu MSP“. V rámci tohto prehľadu sú podporné programy rozdelené do viacerých kategórií.⁴⁵⁰

1. Možnosti tematického financovania

Toto financovanie je väčšinou tematické s osobitnými cieľmi — životné prostredie, výskum, vzdelávanie – finančné prostriedky navrhujú a implementujú jednotlivé oddelenia Európskej komisie. MSP a iné organizácie môžu o podporu v rámci programov požiadať priamo, obyčajne za predpokladu, že predložia trvalo udržateľné a nadnárodné projekty s pridanou hodnotou. V závislosti od druhu programu môžu byť žiadateľmi aj priemyselné zoskupenia, podnikateľské zväzy, poskytovatelia služieb pre podniky a (alebo) poradcovia.

Všeobecným pravidlom je spolufinancovanie: Podpora Európskej únie obyčajne spočíva v dotáciách, ktoré pokrývajú len časť nákladov na projekt.

2. Štrukturálne fondy

Štrukturálne fondy (Európsky fond regionálneho rozvoja [EFRR] a Európsky sociálny fond [ESF]) sú svojimi rôznymi tematickými programami a iniciatívami Spoločenstva implementovanými v regiónoch najvýznamnejšími nástrojmi Spoločenstva na financovanie MSP. Príjemcovia pomoci zo štrukturálnych fondov dostávajú priamy príspevok na financovanie svojich projektov.

3. Finančné nástroje

⁴⁵⁰ EK Generálne riaditeľstvo pre podnikanie a priemysel. 2012. *Podpora Európskej únie na podporu MSP : Prehľad najdôležitejších možností financovania európskych MSP*. [online]. 2012. 2 s. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=7282

Väčšina finančných nástrojov je dostupná nepriamo cez vnútroštátne finančné sprostredkovateľské orgány. Mnohé z nich riadi Európsky investičný fond.

4. Podpora internacionalizácie MSP

Vo všeobecnosti spočíva v pomoci sprostredkovateľským organizáciám a (alebo) verejným orgánom v oblasti internacionalizácie, aby sa MSP umožnil prístup na trhy mimo EÚ.

5. Poskytovanie miestnej pomoci

Informácie poskytujú Enterprise Europe Network, ktoré ponúkajú podporu podnikania v členských štátoch. Sieť Enterprise Europe Network je najväčšia európska obchodná a inovačná sieť, ktorá poskytuje integrované služby vo vysokej kvalite pre MSP.

Pre účely nášho príspevku sa budeme venovať iniciatíve JEREMIE (*Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises*).

3 INICIATÍVA JEREMIE (JOINT EUROPEAN RESOURCES FOR MICRO TO MEDIUM ENTERPRISES)

Táto iniciatíva bola vypracovaná EK v spolupráci s EIB a EIF. Jej primárnym cieľom je zlepšiť prístup MSP k financiám v jednotlivých regiónoch EÚ. JEREMIE bol oficiálne spustený v roku 2005. Iniciatíva JEREMIE bola rozdelená do dvoch fáz.⁴⁵¹ Prvá fáza prebiehala v rokoch 2006 a 2007 a jej cieľom bol oceniť potenciálne potreby a ponuku finančných produktov v členských krajinách a regiónoch EÚ. Cieľom druhej fázy bolo zapojenie sa do programovacích aktivít v programovacom období 2007 – 2013.

Iniciatíva JEREMIE ponúka členským štátom EÚ možnosť čerpať časť svojich štrukturálnych fondov Európskej únie prostredníctvom národných a regionálnych riadiacich orgánov na účely financovania MSP vo forme vlastného kapitálu, pôžičiek alebo záruk formou revolvingového holdingového fondu, ktorý pôsobí ako zastrešujúci fond.⁴⁵² Tento holdingový fond vytvárajú členské štáty, ktoré sa zapájajú do iniciatívy JEREMIE a odvádzajú do tohto fondu časť prostriedkov z ich štrukturálnych fondov. Fond je spravovaný buď EIF alebo inou finančnou inštitúciou v súlade s platnými predpismi pre štrukturálne fondy EÚ. Holdingový fond JEREMIE sa nezameriava priamo na MSP, ale prostredníctvom finančných sprostredkovateľov dokáže poskytnúť finančné nástroje pre MSP, či už sú to záruky, protizáruky, mikropôžičky, sekuritizácie, rizikový kapitál, fondy spájajúce podnikateľských anjelov a fondy na prenos technológií.

Prostriedky môžu podporovať:

- vytvorenie nových alebo rozšírenie existujúcich podnikov,
- prístup podnikov (najmä MSP) k investičnému kapitálu na modernizáciu a diverzifikáciu ich činností, vývoj nových produktov, zabezpečenie a rozšírenie prístupu na trh,
- výskum a vývoj so zameraním na potreby podnikov, prenos technológií, inovácie a podnikanie,

⁴⁵¹ ZAHRADÍK, P. 2006. *Nové iniciatívy kohezní politiky: JASPERS, JEREMIE, JESSICA*. [online]. Praha : EU Office České spořitelny, 2006. 3 s. Dostupné na internete: <www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/JaspJeremJessic.pdf>.

⁴⁵² EIF. 2009. *JEREMIE – Nový spôsob využitia štrukturálnych fondov EÚ na podporu prístupu MSP k financiám prostredníctvom holdingových fondov*. [online]. 2009. 1 s. Dostupné na internete: <http://www.eif.europa.eu/attachments/jeremie/Brochures/jeremie_leaflet_2009_sk.pdf>. ISBN 978 – 92 – 861 – 0984 – 3.

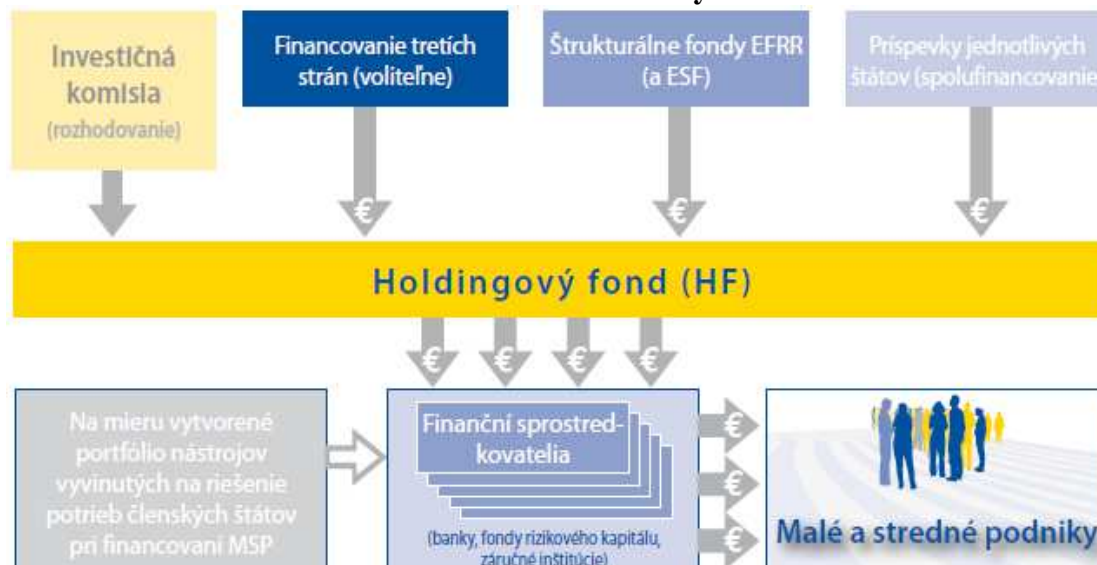
- technologickú modernizáciu výrobných štruktúr s cieľom prispieť k dosiahnutiu cieľov v oblasti nízkouhlíkového hospodárstva,
- produktívne investície, ktoré vytvárajú a chránia udržateľné pracovné miesta.

Výhody pri využívaní nástroja JEREMIE

- Udržateľnosť – nástroje finančného inžinierstva sú založené na poskytovaní návratnej pomoci zo štrukturálnych fondov na investície, ktoré majú vytvoriť výnosy, a tým zabezpečiť splatnosť investorom. Týmto spôsobom sa vytvára udržateľnejšia alternatíva pomoci obvykle poskytovanej prostredníctvom dotácií (grantov).
- Finančné prostriedky – kombinácia štrukturálnych fondov s doplňujúcimi zdrojmi investícií posilní zdroje a zabezpečí podporu väčšiemu počtu podnikov.
- Flexibilita – JEREMIE ponúka flexibilitu z hľadiska štruktúry i využitia zdrojov formou vlastného majetku, dlhu alebo garantovanej investície, vďaka čomu ju možno prispôbiť špecifickým potrebám konkrétnych krajín a regiónov.
- Odbornosť – JEREMIE umožňuje riadiacim orgánom štrukturálnych fondov využívať odborné vedomosti v bankovom i súkromnom sektore a zvyšovať tak efektívnosť ich investícií v oblasti podnikania.
- Partnerstvo – partnerstvo vytvorené medzi Komisiou, EIF a EIB v rámci nástroja JEREMIE môže slúžiť aj ako účinný katalyzátor pri spolupráci medzi krajinami, regiónmi, EIF, EIB, inými bankami a investormi na riešenie prístupu k finančným prostriedkom pre podniky, najmä MSP.

V konečnej fáze finančný sprostredkovateľ poskytuje MSP pôžičky a majetkovú účasť. Treba podotknúť, že z iniciatívy JEREMIE sa neposkytujú pre MSP granty. Proces financovania MSP z iniciatívy JEREMIE je znázornený v grafe 1.

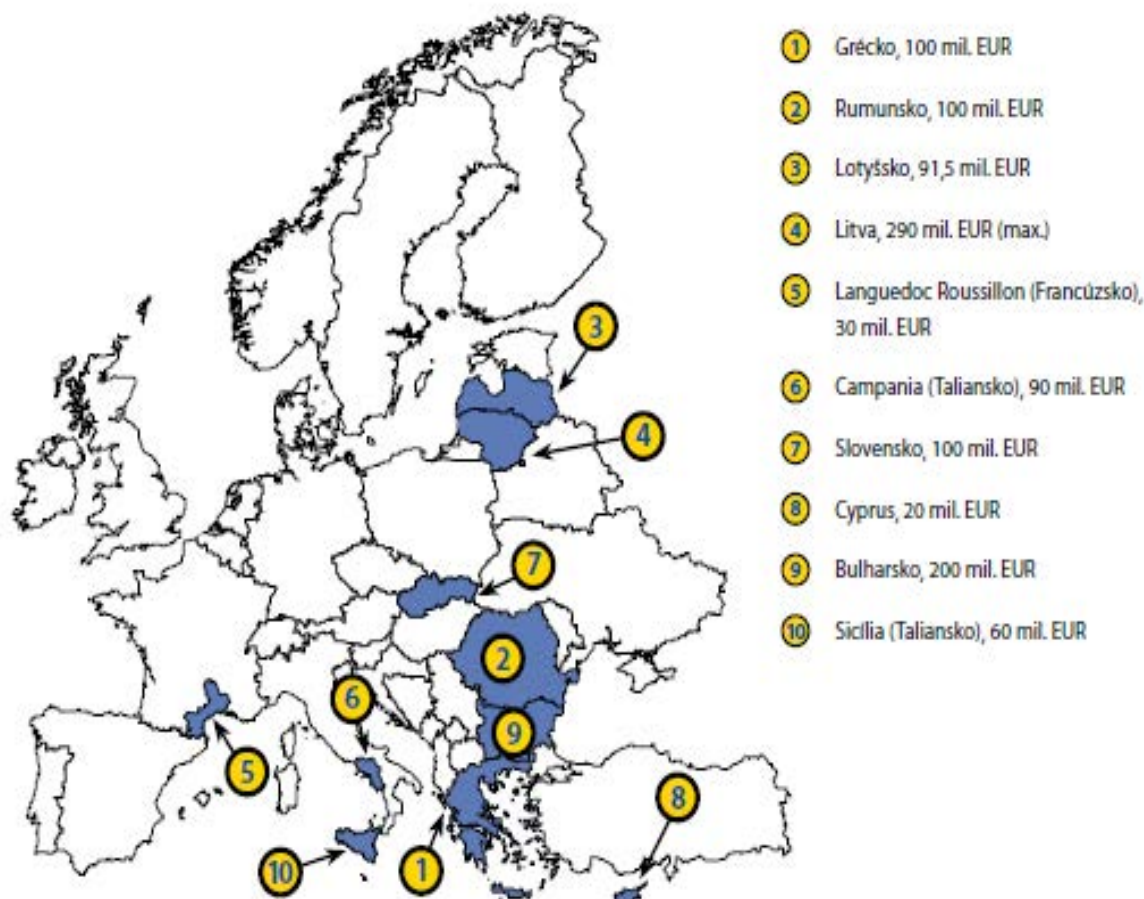
Graf 1 Proces financovania MSP z iniciatívy JEREMIE



Zdroj: EIF. 2009. *JEREMIE – Nový spôsob využitia štrukturálnych fondov EÚ na podporu prístupu MSP k financiám prostredníctvom holdingových fondov*. [online]. 2009. 1 s. Dostupné na internete: <http://www.eif.europa.eu/attachments/jeremie/Brochures/jeremie_leaflet_2009_sk.pdf>. ISBN 978 – 92 – 861 – 0984 – 3.

V rámci iniciatívy JEREMIE boli podpísané zmluvy o financovaní vo viacerých krajinách. Slovenská republika podpísala zmluvy o financovaní v rámci JEREMIE za účelom podpory a rozvoja MSP dňa 28.10.2009 v celkovej hodnote 100 mil. EUR. V roku 2009 boli podpísané tri zo štyroch zmlúv v celkovej sume 68 mil. EUR. Prehľad podpísaných zmlúv iniciatívy JEREMIE s jednotlivými krajinami máme znázornený v grafe 2.⁴⁵³

Graf 2 Podpísané zmluvy o financovaní z iniciatívy JEREMIE



Zdroj: EIF. 2009. *JEREMIE – Nový spôsob využitia štrukturálnych fondov EÚ na podporu prístupu MSP k financiam prostredníctvom holdingových fondov.* [online]. 2009. 1 s. Dostupné na internete: <http://www.eif.europa.eu/attachments/jeremie/Brochures/jeremie_leaflet_2009_sk.pdf>. ISBN 978 – 92 – 861 – 0984 – 3.

Slovenská republika sa rozhodla pre samostatný právny subjekt "SPV", možnosť na základe článku 44 nariadenia Rady č. 1083/2006. Rámcová dohoda podpísaná v decembri 2008. SPV zriadené v marci 2009, ako SZRF, s.r.o. (Holdingový fond JEREMIE). Prostriedky na financovanie iniciatívy JEREMIE boli vyčlenené z OP KaHR 1.1. a 1.3 boli. Zmluvy o financovaní podpísal EIF dňa 28. októbra 2009 MH SR – 35,3 mil. EUR, MŠVVaŠ SR – 29,4 mil. EUR a MPaRV SR – 3,5 mil. EUR. MH SR dňa 30. júna 2011 navýšilo alokáciu – 31,8 mil. EUR. Investičná stratégia bola schválená 11. marca 2011 IR SZRF.

⁴⁵³ EIF doteraz podpísal 7 národných zmlúv o holdingovom fonde, a to s Gréckom, Rumunskom, Slovenskom, Lotyšskom, Litvou, Cyprusom a Bulharskom a 2 regionálne zmluvy o holdingovom fonde, a to vo Francúzsku (Languedoc Roussillon) a v Taliansku (Campania).

Tabuľka 2 Holdingový fond JEREMIE Slovensko

Výška alokácie z OP do holdingového fondu JEREMIE SLOVAKIA (SZRF) (v mil. EUR)	Operačný program	RC Rizikový kapitál Risk Capital instrument (pre Bratislavský región) (v mil. EUR)	RC Rizikový kapitál Risk Capital instrument (mimo Bratislavský región) (v mil. EUR)	FLPG Portfóliová záruka prvej straty First Loss Portfolio Guarantee (v mil. EUR)	PRSL Portfóliový úver zdieľaného rizika Portfolio Risk Sharing Loan (v mil. EUR)	Celkom (v mil. EUR)
67	OP KaHR (MH SR)	-	-	49,7	13,3	-
29,5	OP VaV (MŠV VaŠ SR)	5,6	22,1	-	-	-
3,5	OP BK (MPaRV SR)	3,3	-	-	-	-
100	Celkom	8,9	22,1	49,7	13,3	94

Výhody JEREMIE v SR

Riadiace orgány nepridávajú prostriedky konečným beneficiantom priamo, ale prostredníctvom profesionálneho manažéra, ktorý rozdeľuje prostriedky na jednotlivé NFI, čo eliminuje korupciu a zefektívňuje podporu MSP vzhľadom na potreby trhu. JEREMIE môže zväčšiť objem prostriedkov na ciele OP cez tzv. leverage effect – vstup súkromného kapitálu. Vzhľadom na revolvingový charakter tohto nástroja je možnosť podpory MSP teoreticky objemovo a časovo neobmedzená. Umožnenie využívania revolvingových prostriedkov ERDF aj po roku 2015. Testovanie nástrojov pre nové programové obdobie 2014-2020. Ľahší prístup ku kapitálu (aj v prípade nedostatočnej kreditnej histórie), môže byť podporený aj MSP ktoré by sa nemohli uchádzať o zdroje komerčného financovania. Zvýhodnenie úverových podmienok vo forme mäkkých úverov (v prípade schválenia prvku štátnej pomoci príslušným OP).

Nevýhody JEREMIE v SR

Nevýhodou sú predovšetkým zložité pravidlá jednotlivých OP vo vzťahu k dodržiavaniu pravidiel štrukturálnych fondov EÚ, ktoré sú nastavené primárne pre nenávratnú pomoc, čo spôsobilo veľké obmedzenia pre návratnú pomoc. Množstvo obmedzení na národnej úrovni ako aj zo strany EK (napr. len časť prostriedkov je možné využiť v Bratislavskom kraji, kde je sústredená tretina MSP a polovica výskumného a vývojového potenciálu Slovenska). Okrem iného aj časovo náročné negociácie príslušných zmluvných dokumentov a schopnosť použiť zdroje ERDF do konca roku 2015, resp. zdĺhavý proces prípravy strategických dokumentov.

ZÁVER

Účelom iniciatívy je zvýšenie konkurencieschopnosti priemyslu prostredníctvom podpory inovačných aktivít a súvisiaceho aplikovaného výskumu u podnikateľov, podporou zavádzania nových inovácií pre technológie (nie ich nákup), postupy, alebo výroby. Pri zavádzaní inovácií do praxe si podnikatelia môžu žiadať finančné prostriedky i na úhradu nákladov odborníkov v príslušnej oblasti. Účelom je aj podpora implementácie najlepších postupov a výrobných metód svetovej úrovne do nových a jestvujúcich spoločností (napríklad zavádzanie systémov manažérstva kvality, prípadne ďalších systémov, ochrana priemyselného vlastníctva, priemyselného dizajnu, ktoré zvyšujú konkurencieschopnosť podnikateľov. Cieľom je umožniť podnikateľom vybudovať akreditačný a certifikačný systém zameraný na zvyšovanie kvality produkcie a možnosti zapojenia sa do medzinárodnej spolupráce. Iniciatíva JEREMIE má aj doplnkovú iniciatívu, ktorá sa nazýva JASMINE. Iniciatíva JASMINE vznikla na základe spolupráce EK, EIB a EIF. Cieľom tejto iniciatívy je rozvinúť ponuku mikroúverov v Európe a tak zjednodušiť prístup k financiám pre malé podniky a nezamestnané osoby, ktoré by sa chceli stať samostatne zárobkovo činné osoby (SZČO). Iniciatíva nie je zameraná na priamu pomoc mikropodnikom, ale na poskytovanie kapitálu nebankovým inštitúciám EÚ, ktoré poskytujú mikropôžičky. Program bol zahájený v roku 2009 s počiatočným kapitálom 50 mil. EUR.

Použitá literatúra

- [1] VERHEES, J.H.M. 2004. *Market Orientation, Innovativeness, Product Innovation, and Performance in Small Firms*. Journal of Small Business Management, 42. 2004.
- [2] VIDOVÁ, J. 2013. *Investície a inovácie v ekonomike*. Vydavateľstvo EKONÓM. Bratislava. ISBN 978-80-225-3621-9
- [3] VIDOVÁ, J. 2013. *Hospodárska politika Európskej únie*. Vydavateľstvo EKONÓM. Bratislava. ISBN 978-80-225-3451-2
- [4] ZAHRADÍK, P. 2006. *Nové iniciatívy kohezní politiky: JASPERS, JEREMIE, JESSICA*. [online]. Praha : EU Office České spořitelny, 2006. 3 s. Dostupné na internete: <www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/JaspJeremJessic.pdf>.
- [5] Dohoda o podpore malého a stredného podnikania na Slovensku v rámci iniciatívy JEREMIE v celkovom objeme 100 mil. EUR. [online]. 2011. Dostupné na internete: <<http://www.finance.sk>>
- [6] EURACTIV. *Kríza a malé a stredné podniky*. [online]. Dostupné na internete: <http://www.euractiv.sk/podnikanie-v-eu/zoznam_liniek/kriza-a-male-a-stredne-podniky-000237>.
- [7] EK. *Odporúčanie Komisie 361/2003/ES*. [online]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_report_cs.pdf>.
- [8] EK Generálne riaditeľstvo pre podnikanie a priemysel. 2012. *Podpora Európskej únie na podporu MSP : Prehľad najdôležitejších možností financovania európskych MSP*. [online]. 2012. 2 s. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=7282

Kontaktné údaje

Ing. Jarmila VIDOVÁ, PhD.
Katedra hospodárskej politiky
Fakulta národohospodárska Ekonomická univerzita
Dolnozemska cesta 1 851 04 Bratislava Slovenská republika
email: vidova@euba.sk

DAŇOVÉ SÚVISLOSTI CEZHraniČNÝCH FÚZIÍ AKO NÁSTROJA FINANČNÉHO REINŽINIERINGU⁴⁵⁴

TAX ASPECTS OF CROSS-BORDER MERGERS AS AN INSTRUMENT OF FINANCIAL REENGINEERING

Miroslava Záhumenská
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Finančný reinžiniering predstavuje proces, v rámci ktorého dochádza k zásadnému prehodnoteniu a radikálnej prestavbe finančného riadenia spoločnosti s cieľom zvýšiť výkonnosť podniku. Jedným z jeho nástrojov sú fúzie a akvizície. Predmetom príspevku je preskúmať ich význam z hľadiska vplyvu na finančnú situáciu podniku v prípade, že vo finančnom rozhodovaní sa zohľadnia ich daňové dopady. Príspevok sa zameriava i na cezhraničné situácie týkajúce sa právneho subjektu zo Slovenskej republiky.

Kľúčové slová – finančný reinžiniering, fúzie, akvizície, daň z príjmov, finančné rozhodovanie

Abstract

Financial re-engineering is a process of fundamental re-thinking and radical redesign of financial management in order to improve a business performance. One of its instruments are mergers and acquisitions. The object of this paper is to examine their impact on a financial situation of a company in case of taking into consideration their tax implications by the financial decision-making. The paper will be also focused on cross-border situations related to a legal entity from the Slovak Republic.

Key words – financial reengineering, mergers, acquisitions, income tax, financial decision-making

1. REINŽINIERING

Za autorov koncepcie reinžinieringu sú považovaní Hammer a Champy, ktorí tento pojem definovali ako zásadné prehodnotenie a radikálna prestavba podnikových procesov, pričom cieľom tejto prestavby je dosiahnutie dramatického zdokonalenia z hľadiska ukazovateľov výkonnosti.⁴⁵⁵

⁴⁵⁴ Príspevok bol spracovaný v rámci riešenia vedecko-výskumného projektu VEGA č. 1/0238/13 Dane a efektívnosť nástrojov finančného reinžinieringu pri zvyšovaní výkonnosti podnikov v čase krízy. Doba riešenia projektu 2013- 2015.

⁴⁵⁵ HAMMER, HAMMER, M., CHAMPY, J. *Reengineering – radikální proměna firmy: Manifest revoluce v podnikání*. Management Press, Praha 1995. 212 s. ISBN 80-85603-73-X.

Finančný reinžiniering je možné charakterizovať ako zásadné prehodnotenie a radikálnu prestavbu finančnej stránky jednotlivých podnikových segmentov. Hrašková uvádza, že pomocou interných a externých nástrojov finančného reinžinieringu možno zdokonaľiť finančné riadenie podniku.⁴⁵⁶

Interné nástroje finančného reinžinieringu:

- nástroje reorganizácie aktív a ich vlastníctva (predaj aktív, predaj podielu v dcérskej spoločnosti vonkajším investorom, oddelenie dcérskej spoločnosti od materskej)
- nástroje reštrukturalizácie kapitálovej štruktúry (kapitalizácia dlhu, v ytvorenie dvoch skupín kmeňových akcií s rôznymi hlasovacími právami, rekapitalizácia, krízové nástroje a likvidácia)
- ostatné nástroje (vlastnícke podiely zamestnancov, spätné odkúpenie akcií, špecifické nástroje).

Externé nástroje finančného reinžinieringu

- fúzie a akvizície,
- zadĺžený výkup.

2. FÚZIE

Fúzie predstavujú zlúčenie alebo splynutie dvoch alebo viacerých spoločností, pričom vznikne spoločnosť pokračujúca pod názvom spoločnosti, ktorá zostane (zlúčenie) alebo vznikne nová spoločnosť a pôvodné spoločnosti zaniknú (splynutie).

Akvizície možno charakterizovať ako spojenie, pri ktorom jeden podnik nadobúda alebo pohltí iný podnik, pričom dôjde k úplnému splynutiu alebo pričleneniu jedného podniku k druhému, pri čiastočnej alebo úplnej strate ekonomickej samostatnosti podniku.⁴⁵⁷

V literatúre sa možno stretnúť s klasifikáciou fúzií podľa rôznych hľadísk, napr. z hľadiska odvetví ich delíme na horizontálne a vertikálne, z teritoriálneho hľadiska ich delíme na vnútroštátne a cezhraničné.⁴⁵⁸

V prípade vymedzenia cezhraničných fúzií a akvizícií (M&As) možno konštatovať, že ide o zlúčenie, splynutie alebo akvizíciu obsahujúcu týkajúce sa spoločností z minimálne dvoch rozličných štátov.

Graf č. 1 znázorňuje vývoj objemu hodnoty všetkých M&As a zároveň uvádza počet všetkých M&As, ktoré boli zrealizované na celom svete v období 2004 – 2Q/2013. Rovnako je znázornený objem a počet cezhraničných M&As, ktoré sú obsiahnuté v celkovom objeme a počte. Na základe uvedeného možno konštatovať, že do 2Q/2007 bol zaznamenaný rastúci trend celkového počtu a celkovej hodnoty M&As, pričom v 2Q/2007 bol doposiaľ najvyšší objem M&As a to v hodnote viac ako 1 200 mld. USD a celkových počtoch operácií okolo 4 000, pričom sa cezhraničné M&As podieľali na celkovom objeme takmer 50 percentami. Následne v dôsledku finančnej krízy bol zaznamenaný výrazný pokles počtu M&As. Až od

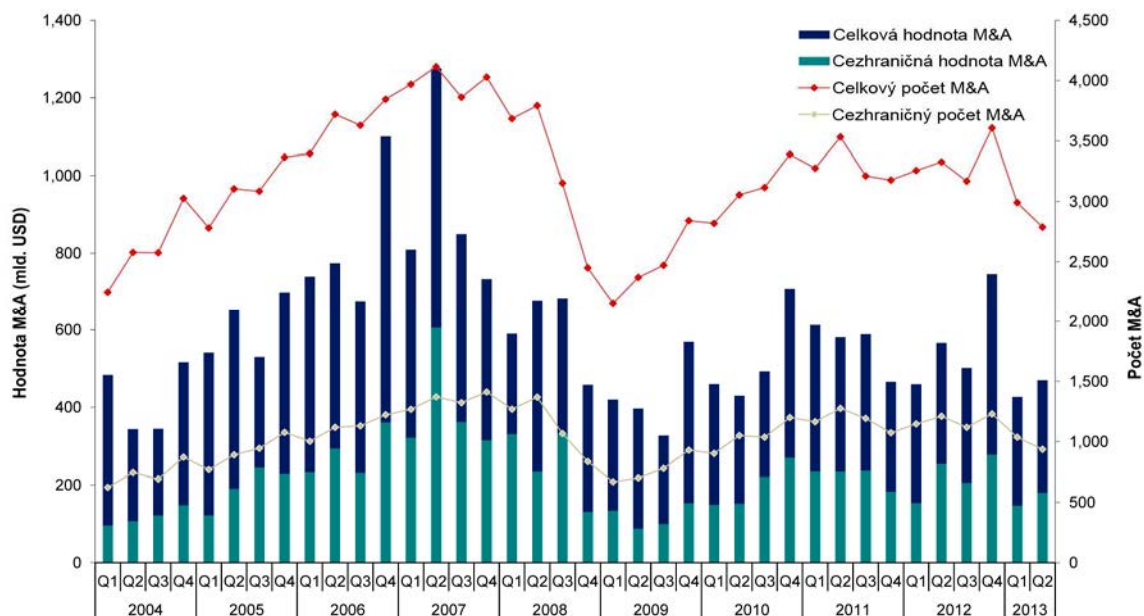
⁴⁵⁶ HRAŠKOVÁ, D. *Reinžiniering - radikálna premena podniku*. In *Práce a mzdy bez chýb, pokút a penále*. - Žilina : Poradca, 2010, č. 5, s. 62-65. ISSN 1337-060X

⁴⁵⁷ HRABOVSKÁ, Z., HEČKOVÁ, J., CHAPČÁKOVÁ, A. *Súčasný stav cezhraničných fúzií a akvizícií v krajinách západnej Európy*. 2012 . [cit. 11.11.2013]. Dostupné na internete: <www.pulib.sk%2ffelpub2%2ffim%2fkotulic17%2fpdf_doc%2f10.pdf>.

⁴⁵⁸ HEČKOVÁ, J., CHAPČÁKOVÁ, A. *Vývojové trendy v oblasti fúzií (v európskom regióne)*. BIATEC. 2009, roč. 17, č.3, s. 19-23. ISSN 1335-0900

2Q/2009 začal opäť postupne narastať ich počet a pritom sa postupne začala zvyšovať aj ich hodnota celkových operácií..

Graf č. 1 Vývoj hodnoty a počtu celosvetových M&As



Zdroj: Mergermarket H1 2013 M&A Report: July 2013. [cit. 4.11.2013]. Dostupné na internete: <<http://www.mergermarket.com/pdf/mergermarket-h12013-financialadvisorm%26atrendreport.pdf>>.

2.1 Motívy fúzií

Finančná literatúra rozlišuje viaceré motívy fúzií ako nástrojov dosiahnutia rastu spoločnosti, o ktorých sa rozhoduje v rámci finančného rozhodovania. Tabuľka č. 1 uvádza 4 skupiny motívov fúzií podľa Levyho a Sarnata.⁴⁵⁹

Tabuľka č. 1 Motívy fúzií

Efektívnosť	Efektívnosť manažmentu Prevádzková synergia Finančná stratégia Trhová sila
Manažment	Diverzifikácia manažérskeho rizika pri rozhodovaní
Podhodnotenie	Lepšie analýzy Dôverné informácie
Zdanenie	Prevod strát Dividendy

Zdroj: LEVY, H. SARNAT, M. *Kapitálové investice a finanční rozhodování*. GRADA Publishing, Praha 1999. s. 822. ISBN 80-7169-504-1

⁴⁵⁹ LEVY, H. SARNAT, M. *Kapitálové investice a finanční rozhodování*. GRADA Publishing, Praha 1999. 920 s. ISBN 80-7169-504-1

Z vyššie uvedenej tabuľky vyplýva, že i daňové dopady predstavujú jeden zo základných motívov fúzií. Daňové výhody (nízka výška sadzby dane z príjmov v danej krajine, počet uzatvorených zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia) sú častokrát rozhodujúcim prvkom, či sa spoločnosť rozhodne alebo nerozhodne pre fúziu, prípadne akvizíciu. V praxi je pre mnohé spoločnosti, ktoré vygenerovali vysoké daňové straty atraktívna možnosť fúzie so spoločnosťami vykazujúcimi dostatočne vysoké zisky, z dôvodu možnosti umorovania daňovej straty.

Pri rozhodovaní, či využiť cezhraničné fúzie ako nástroj reinžinieringu, sú posudzované ich výhody a nevýhody, kedy sú sledované a vyhodnocované i daňové dopady zamýšľanej transakcie. Dôležitosť posúdenia daňových dopadov potvrdila i štúdia spoločnosti EY⁴⁶⁰ z roku 2011, ktorej výsledkom bolo, že v súčasnosti u 57 % spoločností z celkového počtu spoločností zapojených do prieskumu kladie väčší dôraz na daňové otázky týkajúce sa M&As, než to bolo pred 3 rokmi. 56 % oslovených spoločností uviedlo, že pri plánovaní M&As berú do úvahy nielen daňové otázky týkajúce sa priamo nej, ale skúmajú daňovú efektívnosť oblastí, ktoré sú danou operáciou ovplyvňované. Zo štúdií vyplynula rastúca dôležitosť tzv. daňových riaditeľov ako odborníkov, ktorých názor je dôležitý pri rozhodovaní o fúzii.

2.2 Daňové súvislosti cezhraničných fúzií z pohľadu európskej legislatívy

S cieľom harmonizovať postup pri fúziách spoločností pochádzajúcich z rôznych členských štátov a prispieť k rozšíreniu uplatňovania slobody usadiť sa v európskom hospodárskom priestore bola prijatá Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2005/56/ES z 26. októbra 2005 o cezhraničných zlúčeníach alebo splynutiach kapitálových spoločností. Prostredníctvom tejto smernice sa vyriešili problémy a odstránili sa bariéry uskutočňovania fúzií spoločností z rôznych členských štátov EÚ.

Smernica bola implementovaná do slovenskej legislatívy prostredníctvom novely Obchodného zákonníka a touto novelou sa zaviedla definícia tzv. cezhraničných fúzií. V súčasnosti je v Obchodnom zákonníku vymedzená definícia cezhraničného zlúčenia, resp. cezhraničného splynutia spoločností ako zlúčenie alebo splynutie jednej alebo viacerých slovenských zúčastnených spoločností s jednou alebo viacerými zahraničnými zúčastnenými spoločnosťami. Avšak pri cezhraničnom zlúčení alebo cezhraničnom splynutí spoločností musia mať všetky zanikajúce zúčastnené spoločnosti a nástupnícka spoločnosť obdobnú právnu formu, ak právne predpisy členských štátov, na území ktorých majú zúčastnené spoločnosti svoje sídla, nepovoľujú zlúčenie alebo splynutie rôznych právnych foriem spoločností.

Úprava daňového režimu pri cezhraničných fúziách je obsiahnutá v Smernici Rady 2009/133/ES z 19.10.2009 o spoločnom systéme zdaňovania, uplatniteľnom pri zlučovaní, rozdeľovaní, čiastočnom rozdeľovaní, prevode aktív a výmene akcií spoločností rôznych členských štátov a pri premiestnení sídla európskej spoločnosti alebo európskeho družstva medzi členskými štátmi (kodifikované znenie). Zámerom zavedenia Smernice bolo odstrániť daňové ustanovenia jednotlivých krajín, ktoré znevýhodňovali fúzie týkajúce sa spoločností z iných členských štátov v porovnaní s obdobnými operáciami v tej istej krajine. V zmysle Smernice z roku 2009 sa pod pojmom zlúčenie (fúzia) rozumie operácia, kedy jedna alebo viac spoločností pri zrušení bez likvidácie prevedie všetky svoje aktíva a pasíva na inú

⁴⁶⁰ EY. *Global M&A tax survey and trends. The growing role of the tax director*. Dostupné na internete: <<http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/Global-M-A-tax-survey-and-trends--the-growing-role-of-the-tax-director>>.

existujúcu spoločnosť výmenou za vydanie cenných papierov svojim akcionárom, ktoré reprezentujú kapitál tejto druhej spoločnosti, a prípadne za platbu v hotovosti nepresahujúcu 10 % nominálnej hodnoty alebo pri absencii nominálnej hodnoty účtovnej hodnoty týchto cenných papierov⁴⁶¹. Uvedená Smernica umožňuje zachovanie daňovej neutrality na úrovni spoločnosti a rovnako na úrovni spoločnosti, tzn. nedochádza k zdaneniu ziskov z predaja prevádzaného majetku (za predpokladu splnenia podmienky existencie stálej prevádzkarne v štáte prevádzajúcej spoločnosti) a nedochádza ani k zdaneniu ziskov z prevodu podielov na prevádzajúcej spoločnosti, pričom sa použije ocenenie v pôvodných hodnotách. Smernica však umožňuje zdaniť uvedené operácie, a to v tom prípade, ak sa aplikuje ocenenie v reálnych hodnotách pre daňové účely.

2.3 Daňové súvislosti cezhraničných fúzií z pohľadu slovenskej legislatívy

Pri uskutočňovaní cezhraničných fúzií je potrebné zohľadniť vnútroštátnu daňovú legislatívu dotknutých štátov, uzatvorené zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia a zároveň pravidlá transferového oceňovania.

Ako bolo uvedené vyššie, jedným z motívov fúzií môže byť zdanenie. Avšak vykonaná fúzia nesmie byť vykonaná výlučne so zámerom dosiahnutia úspory daní, ale musí mať svoju ekonomickú opodstatnenosť. V opačnom prípade môže nastať situácia, že správcovia dane nebudú fúziu akceptovať a bude považovaná za agresívne daňové plánovanie.

Od 1.1.2010 umožňuje zákon o dani z príjmov pri určitých typoch nástrojov reštrukturalizácie zvoliť si z rozdielnych daňových režimov, a to uskutočniť fúziu v reálnych alebo pôvodných hodnotách pre daňové účely, pričom uskutočnenie fúzie v pôvodných hodnotách predstavuje daňovo neutrálne riešenie. Jednotlivé metódy predstavujú odlišné daňové posúdenie danej transakcie, a to predovšetkým v oblasti goodwillu alebo záporného goodwillu, oceňovacích rozdielov, uplatnenia odpisov, rezerv a opravných položiek.

Zákon o dani z príjmov upravuje nasledovné situácie cezhraničných fúzií obchodných spoločností, ktoré sú založené na obdobných princípoch ako fúzie realizované na území SR⁴⁶²:

- daňovník so sídlom mimo územia SR sa zrušuje bez likvidácie a jeho právnym nástupcom je spoločnosť so sídlom na území SR, avšak majetok zrušenej spoločnosti bez likvidácie zostáva súčasťou stálej prevádzkarne právneho nástupcu na území mimo SR,
- daňovník so sídlom na území SR sa zrušuje bez likvidácie a jeho právnym nástupcom je spoločnosť so sídlom mimo územia SR, avšak majetok zrušenej spoločnosti bez likvidácie zostáva súčasťou stálej prevádzkarne právneho nástupcu na území SR.

V prípade, keď sa právnym nástupcom stáva spoločnosť so sídlom na území SR, je možné uplatniť ustanovenie § 17e ods. 9 alebo § 17c ods. 7 zákona o dani z príjmov. V prvom prípade sa použije ocenenie v pôvodných hodnotách a súčasťou základu dane spoločnosti na území SR bude i základ dane stálej prevádzkarne v zahraničí. Právny nástupca na území SR

⁴⁶¹ Smernica Rady 2009/133/ES z 19.10.2009 o spoločnom systéme zdaňovania, uplatniteľnom pri zlučovaní, rozdeľovaní, čiastočnom rozdeľovaní, prevode aktív a výmene akcií spoločností rôznych členských štátov a pri premiestnení sídla európskej spoločnosti alebo európskeho družstva medzi členskými štátmi (kodifikované znenie)

⁴⁶² BALOGOVÁ, K. ZAŤKOVÁ, M. *Cezhraničné reorganizácie z pohľadu dane z príjmov v SR a európskeho práva*. Dane a účtovníctvo v praxi : mesačník plný informácií z oblasti daní, práva a účtovníctva. Roč. 16, č. 4, s. 57-62. - Bratislava : IURA EDITION, 2011. ISSN 1335-7034

bude v zmysle zákona pokračovať v tvorbe rezerv, opravných položiek a časového rozlíšenia, ale iba za podmienky, že sa budú vzťahovať k stálej prevádzkarni.

Právny nástupca si však môže zvoliť možnosť ocenenia v reálnych hodnotách, kde majetok stálej prevádzkarne sa ocení reálnou hodnotou a vzniknutý oceňovací rozdiel sa zdaní.

V prípade, keď sa právnym nástupcom stáva spoločnosť so sídlom mimo územia SR, kedy sa slovenská spoločnosť zrušuje bez likvidácie a na území SR zostáva stála prevádzkarneň upravujú ustanovenia § 17e ods. 8 alebo § 17c ods. 6 zákona o dani z príjmov. Ak si daňovník zvolí daňový režim pôvodných hodnôt, nevzniká mu povinnosť upraviť základ dane stálej prevádzkarne o zostatky rezerv, opravných položiek a časového rozlíšenia, rovnako pokračuje v odpisovaní majetku tejto stálej prevádzkarne a má možnosť umorovať daňovú stratu, ak sa táto strata vzťahuje k majetku a záväzkom tejto stálej prevádzkarne.

Aj v tomto prípade sa daňovník môže rozhodnúť pre ocenenie v reálnych hodnotách a právny nástupca môže od základu dane odpočítať aj daňovú stratu daňovníka zrušeného bez likvidácie vo výške a spôsobom, ak sa vzťahuje k majetku a záväzkom tejto stálej prevádzkarne.⁴⁶³

Možnosť voľby ocenenia v reálnych hodnotách sa môže zdať neatraktívne, nakoľko tu dochádza k zdaneniu oceňovacieho rozdielu. Avšak pre niektoré spoločnosti je to možnosť ako získať výhodu na nadchádzajúcich maximálne 7 rokov, túto výhodu predstavuje vznik goodwillu. Za predpokladu splnenia určitých predpokladov sa spoločnosti oplatí uskutočniť fúziu v reálnych hodnotách, vďaka čomu získa goodwill, ktorý si bude môcť odpisovať počas 7 rokov, t.j. odpis goodwillu bude znižovať zdaniteľný príjem.

2.4 Empirická štúdia

Vyššie bolo uvedené, že medzi motívy fúzií patrí aj zdanenie dividend. Huizinga a Voget⁴⁶⁴ vo svojej práci uviedli ako príklad zlúčenie spoločnosti Daimler z Nemecka so spoločnosťou Chrysler z USA v roku 1988, kde sa javí byť medzinárodný daňový systém kľúčovým. Toto zlúčenie sa uskutočnilo takým spôsobom, že materská spoločnosť sa lokalizovala do Nemecka a pobočka do USA. Nemecká legislatíva umožňovala uplatniť oslobodenie na prijaté dividendy zo zahraničia.

Na danú tému vypracovali empirickú štúdiu, kde obsahom ich práce bolo ukázať, že medzinárodný daňový systém systematicky ovplyvňuje organizačnú štruktúru cezhraničných M&As. Vo svojej práci vychádzali z predpokladu, že všetky cezhraničné M&As počas obdobia 1985-2004 sa týkajú 2 krajín zo súboru krajín: EÚ krajiny, Japonsko, USA. Zozbierali informácie o jednotlivých krajinách a ich prístupe k zdaňovaniu dividend zo zdrojov v zahraničí vyplatené rezidentovi nadnárodnej spoločnosti. Pre každú cezhraničnú operáciu vytvorili dve sadzby medzinárodného dvojitého zdanenia pre dva možné výsledky týkajúce sa dvoch firiem a voľby, ktorá z nich sa stane materskou spoločnosťou. Tieto dvojité daňové sadzby môžu byť použité na výpočet medzinárodných dvojitých daňových záväzkov vzniknutých na základe 2 alternatív určenia, ktorá zo spoločností bude materskou spoločnosťou.

Bolo zistené, že medzinárodné dvojité daňové záväzky v zrealizovanom scenári matka-dcéra sú podstatne nižšie ako v prípade porovnateľnej situácie, kde bola štruktúra obrátená. Konkrétne sa medzinárodné dvojité daňové záväzky vyčíslili vo výške 0,62 %

⁴⁶³ Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov

⁴⁶⁴ HUIZINGA, H.P., VOGET, J. *International Taxation and the Direction and Volume of Cross-Border M&As*. Wiley: The Journal of Finance, Vol. 64, No. 3, 2009, p. 1217-1249

z kombinovaných celosvetových príjmov spoločností v prípade štruktúry matka-dcéra, kým v alternatívnom prípade by to bolo 2,11 % z celosvetových príjmov. Vplyv dvojitého zdanenia na voľbu matka-dcéra sa dá odhadnúť prostredníctvom logit binary choice modelu, kde podľa Mitchella a Milherina tento model predpokladá, že fúzie odzrkadľujú synergiu z kombinácie dvoch firiem a že investori oceňujú správne hodnotu jednotlivých firiem a fúzií.

Huizinga a Voget vo svojej práci ukázali, že práve daňový systém výrazne ovplyvňuje výsledky cezhraničných zlúčení. Krajiny s vysokým stupňom medzinárodného dvojitého zdanenia sú menej atraktívne pre umiestnenie materských spoločností do ich jurisdikcií. Z tohto dôvodu prichádzajú tieto krajiny o možnosť zdaníť celosvetové príjmy spoločností.

ZÁVER

V súčasnom globalizovanom svete sa spoločnosti snažia zvýšiť svoju konkurencieschopnosť využitím nových prístupov i inovovaných prístupov. Medzi významné možno priradiť proces reinžinieringu, kde prostredníctvom jeho nástrojov je možné výrazne zvýšiť efektívnosť celej spoločnosti. Cezhraničné fúzie a akvizície predstavujú jeho významný nástroj. Na základe vymedzenia motívov vedúcich k realizácii fúzie a akvizície, možno konštatovať, že v súčasnosti rastie význam posudzovania daňovej stránky pri rozhodovaní sa spoločnosti o uskutočnení týchto operácií. Významnosť daňových motívov v rámci finančného rozhodovania v procese fúzie a akvizície potvrdzuje i empirická štúdia, ktorej výsledkom je, že správne rozhodnutie o umiestnení materskej spoločnosti môže priniesť pre spoločnosť výhody v podobe nižšieho celosvetového daňového zaťaženia. V príspevku sa zároveň zosumarizovali daňové aspekty cezhraničných fúzií z pohľadu slovenskej a európskej legislatívy. V rámci slovenskej legislatívy sa poukázalo na ustanovenia zákona, ktoré sa zaoberajú zdaňovaním fúzií a porovnali sa možné alternatívy režimov, medzi ktorými sa môže fúzujúca spoločnosť rozhodnúť, a ktoré prinášajú svoje výhody a nevýhody. Slovenský zákon poskytuje pre spoločnosti možnosť uskutočniť fúziu v pôvodných hodnotách, ktoré predstavuje daňovo neutrálne riešenie. Zároveň však ponúka možnosť uskutočniť fúziu v reálnych hodnotách, v rámci ktorého by dochádzalo k zdaneniu vzniknutého oceňovacieho rozdielu, avšak využitie tejto možnosti prináša benefit vo forme goodwillu.

Použitá literatúra

- [1] BALOGOVÁ, K. ZAŤKOVÁ, M. *Cezhraničné reorganizácie z pohľadu dane z príjmov v SR a európskeho práva*. Dane a účtovníctvo v praxi : mesačník plný informácií z oblasti daní, práva a účtovníctva. Roč. 16, č. 4, s. 57-62. - Bratislava : IURA EDITION, 2011. ISSN 1335-7034
- [2] EY. *Global M&A tax survey and trends. The growing role of the tax director*. [cit. 4.11.2013]. Dostupné na internete: <<http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/Global-M-A-tax-survey-and-trends--the-growing-role-of-the-tax-director>>.
- [3] HAMMER, M., CHAMPY, J. *Reengineering – radikální proměna firmy: Manifest revoluce v podnikání*. Management Press, Praha 1995. 212 s. ISBN 80-85603-73-X.
- [4] HEČKOVÁ, J., CHAPČÁKOVÁ, A. *Vývojové trendy v oblasti fúzií (v európskom regióne)*. BIATEC, 2009, roč. 17, č.3, s. 19-23. ISSN 1335-0900
- [5] HRABOVSKÁ, Z., HEČKOVÁ, J. CHAPČÁKOVÁ, A. *Súčasný stav cezhraničných fúzií a akvizícií v krajinách západnej Európy*. 2012 . [cit. 4.11.2013]. Dostupné na internete: <www.pulib.sk%2felpub%2ffm%2fkotulic17%2fpdf_doc%2f10.pdf>.

-
- [6] HRAŠKOVÁ, D. *Reinžiniering - radikálna premena podniku*. In *Práce a mzdy bez chýb, pokút a penále*. - Žilina : Poradca, 2010, č. 5, s. 62-65. ISSN 1337-060X
- [7] HUIZINGA, H.P., VOGET, J. *International Taxation and the Direction and Volume of Cross-Border M&As*. Wiley: The Journal of Finance, Vol. 64, No. 3, 2009, p. 1217-1249
- [8] LEVY, H. SARNAT, M. *Kapitálové investice a finanční rozhodování*. GRADA Publishing, Praha 1999. 920 s. ISBN 80-7169-504-1
- [9] Mergermarket H1 2013 M&A Report: July 2013. [cit. 4.11.2013]. Dostupné na internete: <<http://www.mergermarket.com/pdf/mergermarket-h12013-financialadvisorm%26atrendreport.pdf>>.
- [10] Smernica Rady 2009/133/ES z 19.10.2009 o spoločnom systéme zdaňovania, uplatniteľnom pri zlučovaní, rozdeľovaní, čiastočnom rozdeľovaní, prevode aktív a výmene akcií spoločností rôznych členských štátov a pri premiestnení sídla európskej spoločnosti alebo európskeho družstva medzi členskými štátmi (kodifikované znenie)
- [11] Zákon č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov
- [12] Zákon č. 513/1991 Z.z. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov

Kontaktné údaje

Ing. Miroslava ZÁHUMENSKÁ
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
e-mail: miroslava.zahumenska@euba.sk

KONSOLIDÁCIA VEREJNÝCH FINANCIÍ PROSTREDNÍCTVOM VEREJNÝCH PRÍJMOV⁴⁶⁵

CONSOLIDATION OF PUBLIC FINANCES THROUGH PUBLIC REVENUE

Alena Zubaľová, Ján Remeta

Ekonomická univerzita Bratislava

Abstrakt

Problematika konsolidácie verejných financií je stále živá. Vyplýva okrem iného zo stále vysokého verejného zadĺženia mnohých vyspelých ekonomík. Na riešenie danej situácie sa názory popredných odborníkov z teórie a praxe rôznia. Na jednej strane dominujú také, ktoré uprednostňujú „odloženie“ snahy o riešenie konsolidácie verejných financií a vychádzajú z úvah, že navýšenie verejného dlhu a fiškálny stimul by mohli viesť k očakávaným „lepším výsledkom“. Na druhej strane prevládajú tvrdenia, že akútne riešenie zníženia verejného dlhu je tou správnou cestou ako dosiahnuť spomínané „lepšie výsledky“. Tu sa otvára priestor na riešenie ako výdavkovej, tak aj príjmovej strany rozpočtu. Ide tak o znižovanie výdavkov, resp. zvýšenie efektívnosti ich vynakladania a súčasne o zvyšovanie daňových príjmov. Náš príspevok je zameraný na riešenie konsolidácie verejných financií práve prostredníctvom verejných – daňových príjmov.

Kľúčové slová – konsolidácia verejných financií, verejné príjmy, ekonomický rast

Abstract

The issue of consolidation of public finances is still alive. This is particularly apparent from the high levels of public debt in many developed economies. The views of leading experts from theory and practice on how to address this situation differ. On the one hand the dominant view of those that prefer the 'postponement' of efforts to address fiscal consolidation are based on the consideration that an increase in public debt and fiscal stimulus could lead to the expected „better results“. On the other hand the dominant argument that acute reduction of public debt is the solution and the right way to achieve the above mentioned "better results". This paves the way to deal with the expenditure and the revenue side of the budget. It is about making cuts which respectively increases the effectiveness of spending while raising tax revenue. Our contribution aims at addressing fiscal consolidation of public finances through public - tax revenues.

Keywords - consolidation of public finances, public revenues, economic growth

⁴⁶⁵ Príspevok vznikol ako čiastkový výstup z vedecko-výskumného projektu VEGA č. 1/0008/11 Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov

1. SPOLOČNÉ TRENDY V DAŇOVEJ POLITIKE KRAJÍN EÚ A OECD

Ambíciou mnohých vlád od roku 2009, kedy naplno prepukli dôsledky dlhovej krízy, bolo a v súčasnosti aj naďalej zostáva opätovné zvýšenie ekonomickej dôvery prostredníctvom znižovania schodkov verejných financií. Dlhová kríza spôsobila výrazné, v súčasnosti ešte stále pretrvávajúce, prehĺbovanie deficitov verejných rozpočtov. Z tohto dôvodu snahou každého štátu v poslednom období bolo oživenie hospodárskeho rastu v krajine a zrýchlenie procesu konsolidácie verejných financií, čo mimo iného mohlo vyplývať aj z existujúcich záväzkov jednotlivých krajín.

Kým s príchodom krízy sa jednotlivé vlády snažili podporiť ekonomickú aktivitu a udržať ekonomický rast prostredníctvom znižovania daňového zaťaženia, v pokrízovom období prišla na rad konsolidácia verejných financií a to aj **prostredníctvom zvyšovania daňových príjmov**. Dosiahnutie úspechu v oboch týchto oblastiach je vo výraznej miere podmienené zodpovedajúcim využívaním nástrojov daňovej politiky, ktoré má vláda k dispozícii. Pod zodpovedajúcim využívaním máme na mysli, že jednotlivé opatrenia musia byť volené citlivo nakoľko môžu pôsobiť protichodne pri dosahovaní oboch cieľov súčasne. Podpora hospodárskeho rastu prostredníctvom znižovania daňového zaťaženia vzhľadom na súčasnú situáciu vo verejných financiách zrejme neprichádza do úvahy. Na druhej strane prípadné zvyšovanie daňového zaťaženia môže výrazne zabrzdiť hospodársky rast. Kľúčovou úlohou súčasnej daňovej politiky je teda odpoveď na otázku, **aká štruktúra daní by zabezpečila udržateľný ekonomický rast**.

Štruktúra daňového systému je jedným z faktorov, ktoré významne ovplyvňujú ekonomický rast krajiny. Z tohto dôvodu je dôležité pozeráť sa na jednotlivé dane nielen ako na potenciálny zdroj príjmov rozpočtu, ale aj z pohľadu ich vplyvu na hospodársky rast. V prípade potreby zmeny štruktúry daňového systému, prípadne hľadania dodatočných zdrojov pre rozpočet (v časoch konsolidácie), by bolo vhodné zamerať sa najmä na zvýšenie podielu daní, ktoré majú najmenší negatívny vplyv na ekonomický rast.

Zo skúseností krajín EÚ a OECD po dlhovej kríze, ktorá spôsobila jednu z najvýraznejších recesií v histórii, možno pozorovať **spoločné trendy v daňovej politike**. Zvýšenie daňových príjmov v rokoch 2010 až 2012 bolo vo väčšine krajín sprevádzané zvyšovaním sadzieb dane z pridanej hodnoty. Naopak, najvýraznejší pokles zaznamenalo daňové zaťaženie kapitálu prostredníctvom znižovania dane z príjmu právnických osôb. Dane z práce resp. majetku sa v sledovanom období menili v priemere len minimálne.

Daňové reformy zrealizované v uvedenom období sa pokúsili zefektívniť výber daní a vytvoriť rozpočtové prostredie, ktoré podporuje úspory, investície, podnikateľskú aktivitu a motiváciu pracovať. Efektívny daňový systém minimalizuje náklady daňovníkov, administratívne náklady a obmedzuje možnosť „optimalizovať“ základ dane pri zachovaní výšky výnosu dane.

Ekonomická a tiež daňová teória hovorí, že všetky dane okrem daní z externalít sú pre ekonomický rast škodlivé. Teória, ale aj prax (odporúčania OECD a EK) však delí dane na „menej škodlivé“ a „viac škodlivé“ pre ekonomický rast. Za menej škodlivé dane z hľadiska ekonomického rastu sa všeobecne považujú dane uvalené na spotrebu (nepriame dane ako daň z pridanej hodnoty, spotrebné dane, ostatné dane z produkcie, dane na majetok a dane na

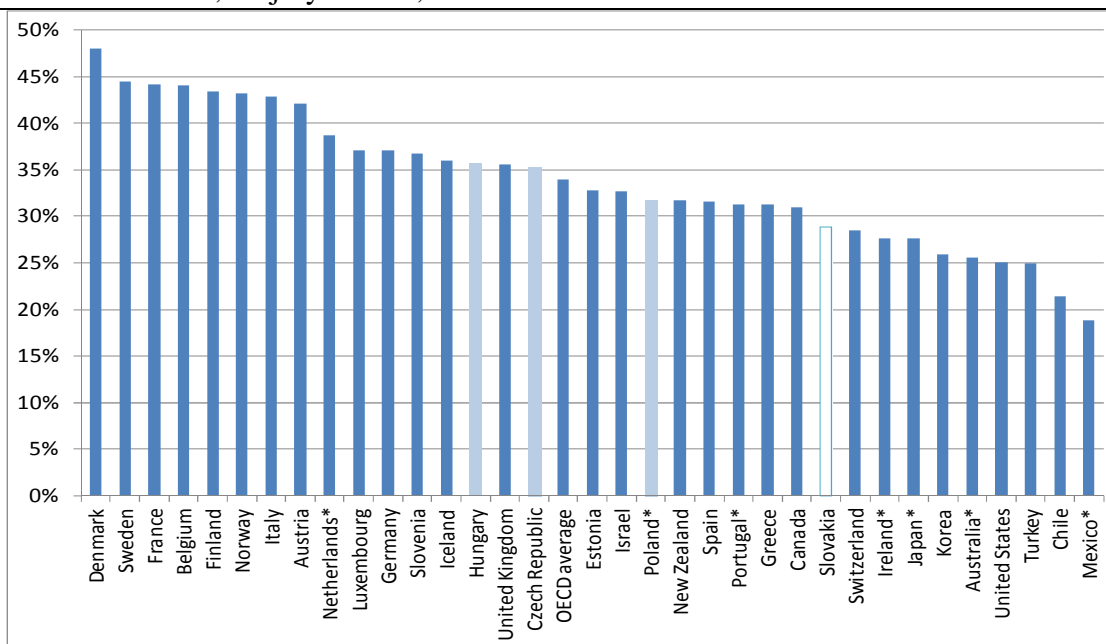
negatívne externality). Medzi viac škodlivé daňové príjmy zaraďujeme dane uvalené na aktivitu, pod ktorými rozumieme priame dane (daň z príjmu fyzických osôb, odvody, daň z príjmu právnických osôb, ostatné priame dane). Pre rozdielnosť prostredia jednotlivých krajín OECD je však náročné všeobecne pomenovať, aké zmeny daňovej politiky by znamenali najpriaznivejšie pôsobenie na výkonnosť posudzovanej ekonomiky. Dôležitým aspektom je tiež skutočnosť, že zmeny v nastavení daní sa na výkonnosti prejavia až s oneskorením a v dlhšom časovom intervale.

Všeobecne možno konštatovať že daňová politika Slovenskej republiky v poslednom desaťročí korešpondovala s trendmi v krajinách OECD, pričom vývoj na Slovensku bol v porovnaní s ostatnými krajinami dynamickejší. Uskutočnené zmeny v daňovej politike v roku 2004 boli v súlade s odporúčaniami OECD. Patrí medzi ne najmä presun daňového zaťaženia z priamych na nepriame dane, znižovanie úrovne a počtu marginálnych daňových sadzieb u dani z príjmov fyzických osôb (na 1 sadzbu 19%) a znižovanie sadzby dane z príjmov právnických osôb. Znižovanie sadzieb bolo súčasne sprevádzané rozširovaním základne dane, čím sa zamedzilo nežiaducemu výpadku vo výnose daní a zároveň sa stal daňový systém jednoduchší a prehľadnejší.

V rámci konsolidácie verejných financií sa krajiny vybrali v súlade s ekonomickou teóriou o efektívite výberu a vplyvu na ekonomický rast najmä cestou zvyšovania nepriamych daní. Išlo hlavne o zvyšovanie sadzieb DPH a rozširovanie daňových základní, výnimkou nebolo ani zvyšovanie sadzieb spotrebných daní.

Podľa posledných dostupných štatistík celkové daňové zaťaženie merané prostredníctvom daňovej kvóty (vyjadruje podiel daní na HDP) na Slovensku je pod úrovňou priemeru krajín OECD (viď nasledujúci graf). V roku 2011 daňové príjmy na Slovensku zodpovedali 28,8% HDP, čo je o 5 percentuálnych bodov menej než je priemer OECD (34%) a boli nižšie o niekoľko percent aj v prípade porovnania s ostatnými krajinami v regióne V4. Daňové zaťaženie na Slovensku je z tohto pohľadu piate najnižšie v EÚ, keď menej daní na HDP sa vyberie iba v Bulharsku, Litve, Lotyšsku a Rumunsku.

Podiel daní na HDP, krajiny OECD, 2011



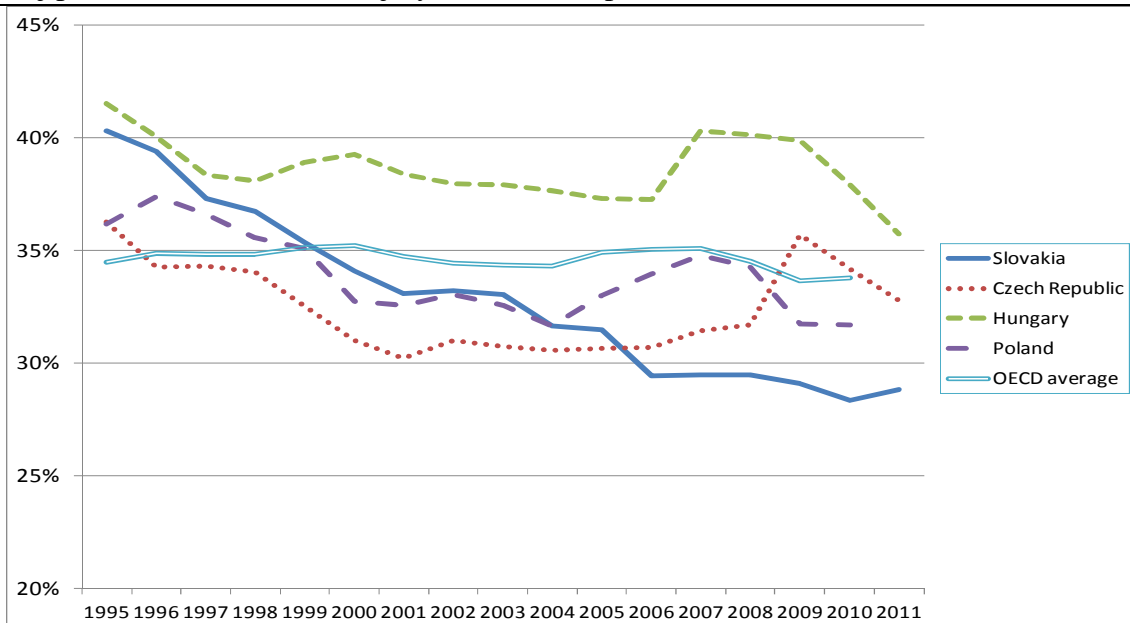
Zdroj: OECD Revenue Statistics (2012), hviezdička indikuje, že údaje sú za rok 2010

Za zmienku však v prípade celkového daňového zaťaženia stojí jeho vývoj a rozsah v akom došlo k jeho poklesu za dve desaťročia. Ako ilustruje aj nasledujúci graf v uvedenom období bol zaznamenaný klesajúci trend podielu daní na HDP v krajinách V4 od polovice deväťdesiatych rokov. Tento pokles bol najvýraznejší práve na Slovensku, kde podiel daní na HDP klesol z úrovne 40,3% v roku 1995 (prvý rok od kedy sú k dispozícii aktuálne údaje) na úroveň 28,3% v roku 2010 (s výnimkou roku 2011, kedy došlo k miernemu nárastu na 28,8%). V skutočnosti platí fakt, že odkedy sa zbierajú dáta o štatistike daňových príjmov, **Slovensko je jedinou krajinou v OECD, kde podiel daní na HDP klesol o viac než 10 percentuálnych bodov počas sledovaného obdobia.**

Zaujímavosťou je, že pokles daní na HDP na Slovensku na konci deväťdesiatych rokov a začiatkom druhého tisícročia bol v celku plynulý, a to aj napriek skutočnosti, že k výrazným legislatívnym úpravám sadziieb DPPO, DPH, DPFO došlo až od roku 2000. Hlavným dôvodom poklesu daňových príjmov v sledovanom období boli okrem legislatívnych zmien aj tieto faktory:

- 1, **štruktúra rastu HDP** (vplyv rastu exportu), kde veľká časť daňového základu DPH je neelastická vzhľadom na export, ktorý nepodlieha zdaneniu,
- 2, **proces európskej integrácie** – príjmy z ciel a colných poplatkov už nie sú k dispozícii,
- 3, **zavedenie dôchodkovej reformy** – platby do II. piliera sa nepovažujú za daňový príjem, okrem toho plynú mimo sektora verejnej správy,
- 4, **rozsah, dizajn a zdanenie sociálnych dávok** – sociálne dávky v SR nepodliehajú daniam.

Vývoj podielu daní na HDP, krajiny V4 a OECD priemer, 1995-2011



Zdroj: OECD Revenue Statistics (2012)

Vyššie uvedené faktory spôsobujú, že porovnanie daňového zaťaženia prostredníctvom daňovej kvóty môže skresľovať reálnu situáciu a prispieť k formulácii neadekvátnych záverov v oblasti porovnávania miery daňového zaťaženia medzi jednotlivými krajinami. Z tohto dôvodu pri porovnávaní daňového zaťaženia je lepšie využívať aj iné ukazovatele daňového zaťaženia – napr. implicitné daňové sadzby.

2. IMPLEMENTÁCIA PRINCÍPOV ZDANENIA DO DAŇOVÉHO SYSTÉMU S DÔRAZOM NA FAKTORY DETERMINUJÚCE EKONOMIKU

Daňový systém a daňovú politiku je možné hodnotiť na základe základných, z ekonomickej literatúry všeobecne známych, kľúčových daňových princípov. Od vzniku prvých daňových systémov sa ekonómovia snažia zostaviť ten „správny“ súbor požiadaviek, ktoré by mal „dobrý“ resp. „optimálny“ daňový systém spĺňať. Podľa OECD patria medzi takéto princípy tieto:⁴⁶⁶

- Jednoduchosť
- Spravodlivosť
- Odstránenie daňových prekážok k rastu
- Efektívnejšie daňové základy

Podľa nášho názoru k nim môžeme priradiť ešte:

- Neutralitu
- Internalizáciu pozitívnych a negatívnych externalít
- Predvídateľnosť resp. stálosť a
- Adekvátnosť fiškálneho výnosu.

Jednoduchý daňový systém s nízkymi sadzbami a širokým daňovým základom vedie k menšiemu počtu ekonomických distorzií, k väčšej istote pre daňovníkov, ako aj k nižším administratívnym nákladom. Tu je zaujímavé poznamenať, že zatiaľ čo iní autori riešili spor medzi efektívnosťou a spravodlivosťou, Agnar Sandmo už v roku 1976 kládol jednoduchosť, resp. minimalizáciu administratívnych nákladov, na prvé miesto. Ignorovanie tohto princípu bolo podľa neho veľkým obmedzením daňovej teórie a jej schopnosti poskytovať odporúčania pre daňovú politiku. Na tento problém poukazuje aj Christopher Heady a odôvodňuje ho zložitou modelovanou vzťahou medzi daňovými sadzbami a administratívnymi nákladmi.⁴⁶⁷

Spravodlivosť – vertikálna (daňovníci s vyššími príjmami by mali znášať efektívne vyššie daňové zaťaženie) verzus horizontálna (rovnaké daňové základy majú byť zdanené rovnako). Aj keď sa krajiny líšia v pohľade na aspekty daňového systému potrebné na dosiahnutie primeraného stupňa vertikálnej spravodlivosti, existuje všeobecný konsenzus v pohľade na horizontálnu spravodlivosť. Špeciálne daňové výnimky, úľavy a režimy, ktoré sa bohato vyskytujú v rôznych krajinách, narúšajú princíp horizontálnej spravodlivosti.

Odstránenie daňových prekážok k rastu - zložitosť a daňové výnimky vytvárajú neistotu a motivujú podnikateľské subjekty k narúšaniu rozhodnutí, čím tvoria aj vážne prekážky k ekonomickému rastu. Tento princíp súvisí s dilemou, či je efektívnejšie zdaňovať spotrebu alebo príjem. Efektívnosť mnohých daňových systémov sa zvýšila nahradením rôznorodých spotrebných daní a daní z predaja daňou z pridanej hodnoty. Z pohľadu OECD by daňové systémy založené na spotrebe znížili negatívny dopad na úspory zahrnuté v dani z príjmov, ak by sa súčasne so zvyšovaním príjmov zo spotreby znížili sadzby daní z príjmov.

Uvedené daňové princípy už z pohľadu teórie aj praxe môžeme považovať za „klasické“. Zmena spoločenských, predovšetkým sociálnych, hospodárskych – ekonomických,

⁴⁶⁶Owens, J.: Fundamental tax reform: an international perspective. Paris: OECD's Centre for Tax Policy & Administration, 2004, pp. 162- 163.

(<http://www.itdweb.org/documents/public/Fundamental%20Tax%20Reform.doc>)

⁴⁶⁷ Zubalová A. a kol.: Daňové teórie a ich využiteľnosť v praxi - daňová teória a politika II, Bratislava: Iura edition 2012, ISBN 978-80-8078-487-4

medzinárodných a iných podmienok v jednotlivých krajinách vytvára tlak na implementovanie „aktuálnych“ princípov zdanenia. Podľa nášho názoru medzi ne patria: neutralnosť, stálosť daňového systému a tiež internalizáciu pozitívnych a negatívnych externalít. Je zrejme, že aplikácia daňových princípov v daňovom systéme je vždy spojená so zabezpečením jeho adekvátneho fiškálneho výnosu potrebného pri napĺňaní základných funkcií štátu. Stanovenie vhodnej kombinácie uvedených kritérií, ktoré by mali zohrať významnú úlohu pri konštrukcii daňového systému konkrétnej krajiny je vždy potrebné brať do úvahy kľúčové faktory determinujúce ekonomiku a spoločnosť danej krajiny a ich posúdenie. V prípade Slovenska medzi tieto špecifiká možno zaradiť:

- malá otvorená ekonomika závislá na zahraničnom obchode a príleve zahraničných investícií,
- silná výkonnosť ekonomiky pred začiatkom krízy so značným potenciálom pre ďalší rast do budúcnosti,
- členská krajina Európskej únie,
- dlhotrvajúca vysoká miera nezamestnanosti a vysoké regionálne rozdiely,
- relatívne mladá politická štruktúra a inštitúcie ovplyvnené dedičstvom predchádzajúcej doby.

Každá konštrukcia a nastavenie daňového systému, ako aj kladenie priorít na jeho jednotlivé „vlastnosti“ by mala vziť z celospoločenskej diskusie, ktorej konečné nastavenie je vo veľkej miere v kompetencii rozhodovania politikov, najmä zástupcov vlády, ktorí v demokracii reprezentujú väčšinové názorové zastúpenie v spoločnosti. Prikláňame sa k názoru, že daňový systém, ktorý je jednoduchý a prehľadný, je zároveň efektívny a spravodlivý.

ZÁVER

Akékoľvek zvyšovanie daní má samo o sebe negatívny vplyv na potenciálny ekonomický rast⁴⁶⁸, keďže znižuje disponibilné príjmy obyvateľstva a presúva rozhodovanie o alokácii zdrojov na štát. Myslíme si, že vo všeobecnosti jednotlivci dokážu alokovať zdroje v ekonomike efektívnejšie v porovnaní so štátom s výnimkou určitých oblastí napr. sociálnej. Je dôležité, aby daňový systém bol čo možno najviac efektívny z hľadiska výberu daní a solidárny z pohľadu rozloženia daňového zaťaženia medzi daňovníkov. Pre ekonomiku Slovenska konsolidácia verejných financií prostredníctvom dominantného zvýšenia daňovo-odvodového zaťaženia by mohla byť devastáčna pre občanov, dlhodobo neúčinná z hľadiska konečného cieľa, ktorým je znižovanie deficitu verejných financií v dlhšom časovom horizonte a neriešila by v konečnom dôsledku podstatu problémov v oblasti verejných financií. Riešenie konsolidácie verejných financií cestou výraznejšieho zvýšenia daňového zaťaženia by mohlo mať negatívne dôsledky v podobe nižšej prosperity a produktívnej zamestnanosti, obmedzenia úspor a investícií, zvýšenia cien, nižšej životnej úrovne a menších zdrojov pre budúce príjmy verejných rozpočtov (po čase prehlbujúce deficit verejných financií).

⁴⁶⁸ Výnimkou sú situácie ak sú verejné výdavky veľmi nízke a nezabezpečujú sa nimi ani úplne základné verejné statky.

Použitá literatúra

- [1] OECD (2000-2012), Taxing Wages 2000-2012, OECD Publishing
- [2] OECD (2010), Tax Policy Reform and Economic Growth, OECD Publishing
- [3] ECONOMIC POLICY REFORMS: *Going for growth*, OECD 2009, OECD publishing, ISBN 978-92-64-05277-2
- [4] TAXATION TRENDS IN THE EUROPEAN UNION: *Data for the EU Member States, Iceland and Norway Luxembourg*: Publications Office of the European Union, 2008-2012 editions
- [5] OECD (2008), *Tax and economic growth*, Economics Department Working Paper, No. 620
- [6] European Commission (2006), *Macroeconomic Effects of a Shift from Direct to Indirect Taxation: Simulation for 15 EU Member States*, Note presented at WP2 in November 2006
- [7] ZUBAĽOVÁ, A. a kol. 2012. *Daňové teórie a ich využitie v praxi daňová teória a politika II*. Bratislava : Iura edition, 2012, ISBN 978-80-8078-487-4

Kontaktné údaje

doc. Ing. Alena Zubaľová, PhD.
Katedra financií
Fakulta národohospodárska
Ekonomická univerzita
Dolnozemska 1
Bratislava
Slovensko
email: alena.zubalova@gmail.com

Ing. Ján Remeta
IFP Ministerstvo financií SR
Fakulta národohospodárska
Ekonomická univerzita
Dolnozemska 1
Bratislava
Slovensko
email: jan.remeta@mfsr

XV. ročník medzinárodnej vedeckej konferencie

FINANCIE A RIZIKO

Bratislava, 25. - 26. novembra 2013



Sekcia bánk a poisťovní

COPYRIGHT:

Ekonomická univerzita
Národohospodárska fakulta
Katedra financií

Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava

SLOVENSKÁ REPUBLIKA / SLOVAK REPUBLIC

2013