

MONITOR HOSPODÁRSKEJ POLITIKY

2026, Č.1/ LETO
NHF, EUBA

KHP

KATEDRA HOSPODÁRSKEJ
POLITIKY
NHF • EUBA

TÉMA ČÍSLA:

HOSPODARSKA.POLITIKA@CEE

POHLADY K SUSEDOM

- **JADRU BANKOVÉHO SEKTORA SA DARILO AJ TURBULENCIÁCH**
- **POMÁHA ZRIADOVANIE AMBASÂD OBCHODU?**
- **ASIGNÁCIA DANE - BARLIČKA ALEBO PILIER OBČIANSKEJ SPOLOČNOSTI?**

EDITORIÁL

Milí naši čitatelia,

Hospodárska politika v krajinách strednej a východnej Európy má ešte stále svoje špecifické témy, ktoré jej dávajú zvláštne čaro. Vracajú sa v nej aj témy, o ktorých sme si v minulosti mysleli, že sú vyjasnené. Utvrďuje nás to v predstave, že stále má význam sa jej separátne venovať. Do témy čísla sme tentoraz zaradili tri články, ktoré sa týmto smerom pozerajú: hodnotia špecifické hospodársko-politické „úlety“ v Maďarsku a Rumunsku alebo prínos zahraničnopolitických krokov pre reálnu zahranično-obchodnú výmenu v strednej Európe. Tak si možno napríklad pripomenúť, že pumpovanie hospodárstva v čase, keď to nepotrebuje, má svoju krátku skvelú prítomnosť a náročné následky. Dávno známe? Áno, a predsa s obľubou skúšané v nových obmenách.

V Aktualitách sa dozvieme o tom, že banky tvoriace jadro bankového sektora v SR prechádzajú turbulenciami ostatných rokov pomerne úspešne. Aj to, ako vyzerá príprava na využitie pokročilých technológií ako ťahúňov rastu. A tradične najpestrejšia sekcia Zaujímavosti ponúka sondy do problémov takých nástrojov ako bankový odvod alebo asignácia dane, do otázok vnútornej migrácie, pokročilejšieho „čítania“ trhu práce alebo internacionalizácie výskumu na našich univerzitách.

Vďaka za všetky konštruktívne pripomienky a námety.

Karol Morvay

OBSAH

AKTUALITY

Pokročilé technológie udávajú tempo svetovej ekonomike. Zareagujú naši ekonomickí aktéri adekvátne? 3
 Analýza ziskovosti najväčších komerčných bánk na Slovensku v období 2010-2025 9

TÉMA ČÍSLA

Ekonomika Maďarska pred pokusom o reštart. Aké sú ponaučenia (aj) pre nás?..... 13
 Plyn namiesto brzdy z kopca pred zákrutou: Rumunská fiškálna expanzia 2016 – 2019 a riziká procyklickej politiky v konvergujúcej ekonomike 17
 Diplomacia a obchod: Aký je ekonomický prínos ambasad krajín V4? 20

ZAÚJIMAVOSTI

Internationalizácia slovenských univerzít z pohľadu spoluautorstva vedeckých článkov..... 25
 Bankový odvod a správanie bánk na Slovensku..... 30
 SkillSight: Revolúcia v skills intelligence na Slovensku 33
 Ahoj východ, vitaj západ? Čo ukazuje vnútorná migrácia na Slovensku..... 38
 Mechanizmus asignácie dane z príjmov: efektívny nástroj podpory občianskej spoločnosti? 43

Názory autorov prezentované v tejto publikácii nemusia reprezentovať názory inštitúcií v ktorých pôsobia.

Zoznam použitej literatúry pri jednotlivých článkoch je k dispozícii na požiadanie v redakcii časopisu.

Vedecko popularizačný časopis - Monitor hospodárskej politiky - polročná periodica.

Príspevky jednotlivých autorov prechádzajú recenzným konaním.

Šéfredaktor: Karol Morvay

Výkonný redaktor: Martin Hudcovský

Redakčná rada: Martin Lábaj, Martin Hudcovský, Kristína Mojzesová, Elena Fifeková, Daniela Pobudová, Richard Kališ.

Vydáva: Katedra hospodárskej politiky, Národohospodárska fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave.

ISSN: 2453-9287

Pokročilé technológie udávajú tempo svetovej ekonomike. Zareagujú naši ekonomickí aktéri adekvátne?¹



Daneš Brzica
Ekonomický ústav SAV

Využívanie pokročilých technológií (vrátane AI) postupne prináša výsledky, ktoré možno zhrnúť do slov vyššia produktivita a efektivita. Článok analyzuje snahu ekonomík v Európe a vo svete o vytvorenie alebo získanie pokročilých technológií ako nástroja zvyšovania konkurencieschopnosti svojich firiem a podporenia rastu. Vytváranie prostredia, ktoré efektívne využíva pokročilé technológie a generuje ich, je časovo náročná úloha. Ukazujeme, že slovenská ekonomika, napriek úspechom niektorých jej firiem, stále neukazuje z technologického hľadiska dostatočný rozsah a dynamiku potrebných zmien. Ekonomickými aktérmi dôležitými pre technologickú zmenu a prosperitu sú firmy, nie štát, no aj on môže tiež pomôcť formovať podporné prostredie.

Hospodársky vývoj a pokročilé technológie

Integrácia pokročilých technológií do ekonomického rozvoja výrazne poznamenala v posledných rokoch vývoj po celom svete. Tieto technológie ovplyvňujú rôzne odvetvia a zásadne menia spôsob, akým sa vyrábajú, distribuujú a spotrebúvajú tovary, služby a zdroje. Najnovšie technológie zahŕňajú širokú škálu inovácií, vrátane umelej inteligencie (AI), strojového učenia, kvantového počítania, pokročilých výrobných systémov a výskumu materiálov. Vďaka faktorom ako sú automatizácia, outsourcing do krajín s nižšími nákladmi či dôraz na modernizáciu výrobných jednotiek dlhodobo rástla produktivita priemyselnej výroby. To tiež znamenalo udržiavanie exportnej výkonnosti krajín s vyspelým priemyslom, ako sme my, Nemecko alebo ČR. Naznačená transformácia globálnej ekonomiky, ktorá sa výraznejšie zameriava na sektor pokročilých technológií a služieb (napr. internet vecí alebo AI), však čiastočne oslabuje industrializované krajiny. Podiel vývozu tradičných produktov na globálnom HDP klesá a čoraz významnejšie sa stávajú moderné digitálne/technologické služby a špičkové technológie. Príkladom je značný záujem o mikročipy, a to zo strany výrobcov áut aj iných

aktérov. Investície sú zamerané čoraz viac do oblastí AI a informačných technológií, kde Únia zaostáva za Spojenými štátmi, Čínou a ďalšími vyspelými ázijskými ekonomikami. Práve ony sa stávajú atraktívnejšími pre inovatívne firmy a talentovaných ľudí a priťahujú tiež investície z rozvíjajúcich sa trhov, ktoré hľadajú prístup k najmodernejším technológiám. Tento trend len posilňuje procesy pri ktorých technologická dominancia určuje vedúce postavenie na trhu.

Polovodičové technológie, ktoré sú súčasťou modernej elektroniky, sú dôležitým prvkom tejto transformácie. Čína, Japonsko, Južná Kórea a USA dosiahli významný pokrok vo výrobe polovodičov, čo im umožnilo dominovať na globálnych trhoch. Napríklad obchodný konflikt medzi USA a Čínou v rokoch 2018-2020 výrazne ovplyvnil globálne dodávateľské reťazce, pričom poukázal na zraniteľnosti súvisiace s geopolitickými aspektmi a závislosťou od konkrétnych technológií. Čínska spoločnosť Huawei pripravuje výkonný pokročilý čip (serverový čip Ascend/Kunpeng) a výpočtové systémy pre AI produkt Atlas 950 SuperCluster by mali tento rok prísť na trh. Jej rivalita s americkou spoločnosťou Nvidia o technologickú prevahu v tomto sektore pokračuje. Vďaka pamäti s vysokou šírkou pásma určenej len pre vlastné produkty môže Huawei úspešne konkurovať firmám z

¹ Tento článok je čiastočne podporený Ministerstvom školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej republiky v rámci projektu VEGA č. 2/0060/23.

Kórejskej republiky (Samsung Electronics a SK Hynix). Využívanie expertov pri práci s pokročilými technologickými systémami urýchľuje zmeny. Vysoko kvalifikovaní pracovníci so skúsenosťami v STEM (angl. skratka pre vedu, technológiu, inžinierstvo a matematiku) sa stávajú čoraz významnejšími v mnohých odvetviach (ročné platy, odmeny a podiely vo firmách pre najlepších AI expertov idú až do stoviek miliónov dolárov). Podľa Svetovej banky globálne investície do vzdelávania mladých ľudí vo veku 15-24 rokov rástli medzi rokmi 2013 a 2020 o 8 % ročne, čo odráža dôraz na rozvoj zručností ako súčasť stratégií podporujúcich rast. Je tu aj iné hľadisko. Pri zavádzaní pokročilých technológií je tiež dôležitá dostupnosť množstva vzácnych zemín. Tie sú potrebné na výrobu výkonných magnetov používaných v elektrických vozidlách, ako aj v iných pokročilých výrobných procesoch. Čína disponuje modernou ťažobnou technológiou a dlhodobo sa na tento sektor zameriava. Tým sa stáva svetovým lídrom v ťažbe a spracovaní vzácnych zemín.

Ako naznačuje Graf 1, zatiaľ nie je možné pozorovať významné účinky pokročilých technológií na celkový výkon ekonomík vo svete. Existuje tu aj niekoľko protichodných faktorov. Úroveň regulácie núti firmy odchádzať do krajín mimo EÚ a možný pokles úrokových sadzieb v USA a slabšia podpora environmentálnych projektov motivujú americké firmy zvážiť presun do Európy. Americké spoločnosti teda nielen zvažujú možnosť ziskov v zahraničí, ale chcú tiež obmedziť riziká spojené so zmenami podmienok na domácom trhu (napr. úvahy o zdanení v Kalifornii). Ak aktéri v ekonomike nevyrobajú konkurencieschopné produkty, dochádza k poklesu dopytu po nich, ale aj k poklesu ponuky zo strany konkurentov. Reakciou na colné bariéry je výrazné zvýšenie investícií do zahraničných výrobných kapacít, vrátane európskych krajín. Arabské krajiny sa teraz tiež snažia usmerniť zdroje na vyspelé technológie. Presmerovanie zdrojov sa uskutoční pre projekt „mesta v púšti“ Neom v Saudskej Arábii. Jeho rozsah bude obmedzený a investície budú v rámci projektu presunuté na výstavbu dátových centier pre rozvoj AI. Pokročilé technológie sú priamo prepojené s energetickými kapacitami a vhodnými lokalitami. S týmto sa stretávajú v mnohých krajinách, vrátane USA a Spojeného kráľovstva.

Percento firiem využívajúcich AI technológie v krajinách V4 je nižšie ako v rozvinutých

ekonomikách Únie. Kým priemer EÚ je okolo 20 % (2025), priemer V4 bol v tom roku len 13,6 %. Zároveň má Dánsko podiel na takýchto podnikoch 42 %, Fínsko 38 % a Švédsko 35 % (podľa štatistík Eurostat, 2026). Dôvodom rozdielov sú štrukturálne rozdiely (produkčný profil krajín, podiel služieb, územné aspekty atď.). Napriek tomu je medzi rozvinutými ekonomikami Západu a ich partnermi zo strednej Európy viditeľný významný rozdiel. Minimálnu hodnotu uvádza Rumunsko s 5,2 %.

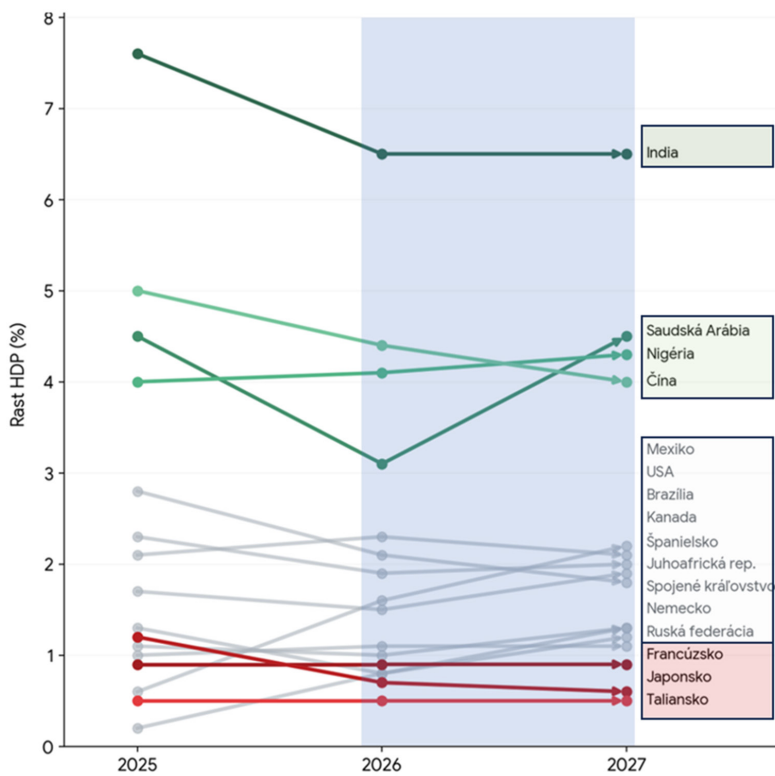
Umelá inteligencia sa stáva hnacou silou a možným urýchľovačom ekonomického rozvoja a produktivity, pokiaľ investori začnú dosahovať návratnosť svojich investícií. Sektory s vysokou mierou používania AI v USA vykazujú výrazne vyššiu rast produktivity, čo čiastočne vyvažuje vyššie náklady na energiu a pracovnú silu. V roku 2025 narazila implementácia AI na infraštruktúrne obmedzenia v podobe nedostatočnej kapacity dátových centier a elektrických sietí.² Prvý štvrtrok 2026 je preto poznačený rozsiahlymi investíciami do zdrojov energie zameraných výlučne na umelú inteligenciu. Spoločenský tlak a vládne priority v tomto smere tlačia na využívanie „čistej“ a jadrovej energie. Medzinárodné organizácie, ako MMF, varujú pred nadhodnocovaním technologických očakávaní. Ak zisky AI nebudú zodpovedať súčasným mieram investovania, hrozí riziko korekcií trhu v druhej polovici roku 2026 alebo neskôr, čo by mohlo ohroziť stabilitu vyspelých ekonomík. Avšak Únia má problém s nízkymi mierami investícií a dynamikou vývoja pokročilých technológií, ako je uvedené v Grafe 2.

Napriek vplyvu Spojených štátov sa využívanie AI firmami z Európskej únie stáva základom inovácií a efektívnosti v rôznych sektoroch. Podniky v Únii využívajú rôzne AI technológie, ako je využívanie množstva textov, rozpoznávanie reči, generovanie prirodzeného jazyka, rozpoznávanie obrazov, strojové učenie, robotická automatizácia procesov a autonómne systémy na zlepšenie prevádzky, rozhodovania a zapojenia zákazníkov.³ Autonómne

² OpenAI má zámer zvýšiť svoj kapitál o 100 mld. dolárov. Japonská skupina SoftBank chce investovať do firmy 30 mld. dolárov. Ešte predtým by hodnota OpenAI mala dosiahnuť 750 mld. dolárov.

³ Analýza množstva dát poskytuje poznatky o trhových trendoch, správaní sa spotrebiteľov a konkurenčnom prostredí. Technológia rozpoznávania reči premieňa zvukové vstupy na text, čím zlepšuje zákaznícky servis a dostupnosť komunikácie. Generovanie prirodzeného jazyka umožňuje firmám vytvárať množstvo dynamického obsahu, ako sú na cieľené marketingové

Graf 1: Vývoj svetovej ekonomiky a vyhliadky (2025-2027, rast reálneho HDP)



Poznámky: (1) sivý stĺpec je odhad budúceho rozvoja, (2) ide o reálny rast HDP, (3) skupiny krajín boli vybrané na základe prognózy rozvoja pre rok 2027.

Prameň: Brzica (2026), spracované autorom podľa údajov IMF (2026).

systémy, ako sú autonómne skladové vozíky či drony, umožňujú firmám zefektívniť logistiku, znižovať prevádzkové náklady a tiež zlepšovať bezpečnosť v rizikových prostrediach. Technológie tak nielenže zvyšujú prevádzkovú výkonnosť, ale môžu tiež podporovať inovácie. Vďaka tomu môžu európske podniky zostať konkurencieschopné na globálnej úrovni. Avšak rozmach využívania AI vyvoláva aj rad dôležitých etických otázok, spomínaných požiadaviek na energiu, ochrany osobných údajov a dopadov na pracovníkov. Zámerom je vytvoriť vyvážený regulačný rámec.

Agentická AI (AAI) označuje také systémy AI, ktoré majú schopnosť konať autonómne, prijímať rozhodnutia, prispôbovať sa meniacim sa okolnostiam a fungovať nezávisle bez neustálej ľudskej prítomnosti. Rozdiel oproti všeobecnej

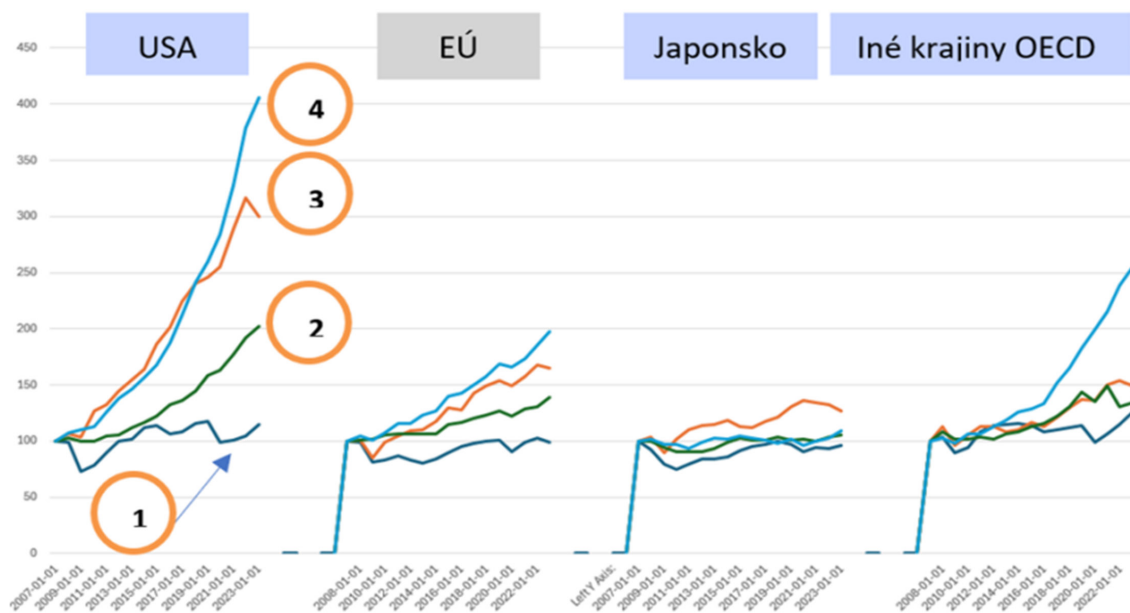
správy či automatizované odpovede. Nástroje na rozpoznávanie obrázkov zasa umožňujú firmám automatizovať procesy akými sú napr. kontrola kvality, správa zásob a detekcia chýb vo výrobných procesoch. Algoritmy strojového učenia spracovávajú dáta na predpovedanie trhových trendov, optimalizáciu dodávateľských reťazcov a identifikáciu rizík (napr. v energetických sieťach).

AI (VAI) je v tom, že kým VAI sa zameriava na inteligentné systémy schopné vnímania, uvažovania a učenia, AAI obsahuje dôležitý prvok autonómie.

Umožňuje zariadeniam (napr. robotom) fungovať samostatne a iniciatívne. Tie tak nemusia len nasledovať predprogramované pokyny alebo plniť vonkajšie príkazy. Žiada si to však dostatočné zdroje energie a modernú infraštruktúru vrátane dátových centier. Čo sa týka dátových centier, s počtom 14 komerčných dátových centier máme lokálny trh (pozri Tabuľka 1). Podobná situácia je len v Maďarsku. Tiež tam sú tieto centrá sústredené v hlavnom meste ako u nás. Výrazne iná situácia je v menších vyspelých ekonomikách západnej Európy (Holandsko ich má 298 – z toho 186 na komerčný prenájom /K/- a patrí medzi elitnú európsku päťku, Rakúsko 68 /K/), ale aj vo vzťahu k Českej republike (54 centier /K/).⁴ Inšpirovať sa môžeme príkladom Nemecka. Tam prevádzkovatelia dátových centier (celkom ich má krajina 522) teraz značne investujú do IT hardvéru a podpornej infraštruktúry, čo sa premieta do nárastu kapitálových investícií. Napriek tomu existujú prekážky brániace rozširovaniu infraštruktúry. Patrí k nim napr. už zmienené energetické problémy⁵, nedostatok personálu a regulačné prekážky. Dopyt po elektrine je zrejme ani nie tak výzvou

⁴ V prípade dátových centier sú prezentované rôzne štatistiky. Napr. v prípade Dánska je hodnota 50 (verejný obchodný register, počet lokalít) a 81 (znamená počet budov). Existujú aj rozdiely v tom, či ide o centrá určené tiež na komerčný prenájom alebo centrá patriace zahraničným investorom. Najmä v severných krajinách majú značné množstvo lacnej energie a nízke ceny pôdy. Preto veľké globálne spoločnosti (AWS, Google, Meta a Microsoft) stavajú veľké technologické areály s viacerými budovami. Navyše niektoré už dokončené centrá nie sú ešte zaevidované v databázach na komerčný prenájom. Globálne investície do výstavby DC by mali, podľa konzultačnej firmy McKinsey & Co. do roku 2030 dosiahnuť hodnotu 7 bil. dolárov.

⁵ Holandský trh s dátovými centrami disponuje v roku 2026 celkovou kapacitou približne 1 090 MW (do roku 2030 to má byť až 2,4 GW). Slovenský trh je oproti tomu prevažne lokálny s celkovou kapacitou len asi 50 MW.

Graf 2: Investície podľa typu a entity (aktualizované 2. 12. 2025, index 2007 = 100)

Poznámky: (1) stroje a štruktúry, (2) IKT hardvér, (3) výskum a vývoj a (4) softvér a dáta

Prameň: Spracované autorom podľa údajov OECD (2025).

ako skutočným problémom (napr. ohľadom DC v Amsterdamu). Nemecko sa snaží vyrovnáť, podobne ako naša ekonomika, s vysokými cenami elektriny a regionálnymi problémami s dodávkami, hoci efektívnosť IT systémov neustále rastie. Nedostatok dostupnej energie a potreba zostať pripojený v digitalizovanej ekonomike to sťažujú. Ďalšou výzvou je nedostatok expertov. Dátové centrá potrebujú kvalifikovaný personál na prevádzku IT infraštruktúry a jej rozširovania. Opatrenia ako vzdialená údržba a automatizácia môžu pomôcť len do určitej miery, preto je potrebné preškolenie, modely flexibilného pracovného času a spolupráca s poskytovateľmi služieb. Regulačné prekážky sú tiež výrazným limitujúcim faktorom. Nemecko má prísnejšie zákony ako iné krajiny a to túto ekonomiku znevýhodňuje. Napriek tomu si politici uvedomujú dôležitosť tohto odvetvia a pripravili plány, ako sa do roku 2030 stať najatraktívnejšími lokalitami pre dátové centrá. Nemecká vláda teraz plánuje rýchlejšie podporovať schvaľovacie postupy a inovatívne technológie na podporu rozvoja IT infraštruktúry.

V porovnaní s VAI prináša AAI ďalšiu zmenu vo vývoji a viaceré využitia firmami pôsobiacimi v rôznych oblastiach. Vďaka príspevku AI/AI sa môže podnikateľský priestor výrazne zmeniť. Bude to platiť najmä vtedy, ak sa začne využívať aj

ekonomický priestor tzv. nízko-letovej ekonomiky (v ktorej pôsobia napr. drony). Technologický pokrok v integrovanom režime tak môže pomôcť zvýšiť ekonomickú výkonnosť. Naša ekonomika čelí naliehavej potrebe vyvážiť a) tradičné zameranie na surovinovo/energeticky náročný priemysel a na konjunkturálne citlivý (a čínskou expanziou ohrozený) automobilový sektor s b) globálnymi trendmi dosahovania efektov cez pokročilé technológie s vysokou pridanou hodnotou (ale vyžadujúce značné počiatočné finančné a technologické náklady). Táto neľahká výzva vyžaduje zmeny.

Postavenie našej ekonomiky sa líši od postavenia vyspelých západoeurópskych partnerov, napr. už spomínaného Holandska či Dánsku. Slovenské podniky s 10 a viac zamestnancami (10+) nedosahujú hodnoty najdynamickejších ekonomík EÚ vo využívaní technológií AI. Nepatríme ani medzi krajiny s najvyšším podielom podnikov s podporou AI a nie sme ani medzi ekonomikami s najvyššou medziročnou dynamikou rastu. V roku 2025 využívala technológie AI na podnikanie pätina podnikov v EÚ s 10+ zamestnancami, čo predstavuje stabilný rast o 6,5 p. b. oproti 13,5 % v roku 2024. V porovnaní s rokmi 2021 (7,7 %) a 2023 (8,1 %) oblúba využívania technológií AI medzi podnikmi v EÚ narastá. Najvyššie podiely týchto podnikov v roku

Tabuľka 1: Počet dátových centier vo vybraných krajinách (aktualizované 10. 6. 2026)

Krajina	Počet DC*	Špecifikácie
Slovensko	14	určené najmä pre domáce firmy, menší miestny trh, sústredené v hlavnom meste
Česká republika**	34/54	silní miestni aktéri, vyspelý trh
Maďarsko	15/17	menší miestny trh, sústredené v hlavnom meste
Poľsko***	144	stredisko v rámci krajín strednej Európy
Rakúsko	68	prepojenie na západnú Európu
Dánsko	50/81	značné kapacity
Fínsko	48/90	dôležité severské stredisko
Holandsko****	186/298	dôležitá európska infraštruktúra, súčasť globálneho trhu
Švédsko	95/112	značné kapacity pre veľké zahraničné firmy, hlavné severské centrum

Poznámky: () Variabilita počtov (napr. v ČR alebo Švédsku) závisí od metodológie zdrojov. Nižšie hodnoty (prvé číslo) zvyčajne zahrňujú iba certifikované podnikové centrá. Vyššie hodnoty (druhé číslo) vychádzajú z registrov (ako napr. DCM), ktoré uvádzajú aj menších lokálnych poskytovateľov a uzly. (**) Podľa poradenskej firmy Savills je počet týchto centier 55. (***) Poľsko je v tabuľke ako členská krajina V4. V kontexte porovnávania predstavuje inú veľkostnú kategóriu. (****) Krajina je jedným z hlavných centier v Európe spolu s Nemeckom, Spojeným kráľovstvom, Francúzskom a Írskom.*

Prameň: Spracované autorom podľa údajov Cargosom, DCM, Baxtel, DDCA, Mordor Intelligence, 2026.

2025 boli v severských krajinách – Dánsku (42,0 %), Fínsku (37,8 %) a Švédsku (35,0 %). Na opačnom konci boli Rumunsko (5,2 %), Poľsko (8,4 %) a Bulharsko (8,5 %). Nie je prekvapujúce, že takmer všetky krajiny EÚ zaznamenali medzročný nárast podielu podnikov využívajúcich AI technológie. Najvyšší nárast pritom zaznamenalo Dánsko (+14,5 p. b.), nasledované Fínskom (+13,5 p. b.) a Litvou (+12,5 p. b.) (Eurostat, 2025). Významné rozdiely sú medzi členskými štátmi EÚ. Hoci naša ekonomika dosahuje vyššiu hodnotu ako susedné Poľsko a Maďarsko, a rovnakú ako ČR, jeho hodnota využitia nie je výrazne vysoká. Okrem toho krajiny na vrchole rebríčka ďalej posilňujú svoju pozíciu tým, že majú vyššiu dynamiku. Aj keď nie sú vzhľadom na povahu analyzovaných technológií k dispozícii dlhšie časové rady, existuje rad charakteristík, ktoré pokiaľ nedôjde k systémovým zmenám, neprinesú ohľadom výhľadu do budúcnosti veľký optimizmus,

Vyhliadky do budúcnosti

Aby nenastala situácia naznačená vyššie, musí naša ekonomika – najmä jej firemní aktéri - zvyšovať svoju konkurencieschopnosť na globálnej úrovni prostredníctvom výrazných zmien v technológiách a inováciách. V rámci dlhodobej stratégie rozvoja musia firmy v rôznych sektoroch (ideálne v

mnohých) zavádzať inovatívne technológie. Tie musia vytvárať ucelené priemyselné ekosystémy podporujúce ekonomickú efektivitu a udržateľnosť. Inovácie zohrávajú dôležitú úlohu v každom výrobnom sektore a môžu napomôcť smerovaniu Slovenska k významnej európskej priemyselnej a technologicky rozvinutej ekonomike. Naša ekonomika musí vytvárať moderné výrobné kapacity, využívať udržateľné zdroje a digitálne nástroje na posilnenie dodávateľských reťazcov a podporu vlastnej hospodárskej stability. Musí sa tiež zamerať na vývoj ucelených priemyselne-technologických riešení, ktoré vhodným spôsobom riešia naliehavé potreby aj dlhodobé strategické ciele. Využitím inteligentných systémov, ako sú AI a robotizácie, môže naša ekonomika zlepšovať svoje výrobné procesy a zabezpečovať vysoké štandardy inovatívnosti. Okrem toho by podnikateľské prostredie malo podporovať spoluprácu medzi verejným a súkromným sektorom na posilnenie odolnosti dodávateľského reťazca (čo dnes predstavuje dôležitý parameter - vid' krízu v oblasti Hormuzského prielivu a dôsledky z toho vyplývajúce) a podporu udržateľných postupov. Tento prístup nielen zvyšuje produktivitu, ale zároveň stavia krajinu do pozície konkurencieschopného aktéra nielen na európskom, ale tiež na svetovom trhu. Dlhodobejšie iniciatívy našej ekonomiky musia byť

zamerané na vytvorenie základu pre budúci rast, aby sa jej sektory dokázali prispôsobiť meniacim sa požiadavkám pri zachovaní vysokých štandardov (široko ponímanej) kvality a udržateľnosti. V tomto smere ekonomika, podnikový sektor a všetci jeho aktéri, rovnako ako politickí lídri, čelia náročnej úlohe.

Primerane vyvážiť tendenciu ekonomiky byť „uzamknutá“ vo výrobných štruktúrach zameraných na suroviny a energeticky náročný priemysel a automobilový sektor citlivý na ekonomické výkyvy na jednej strane, a podporiť orientáciu na dynamické technologicky zamerané firmy orientované napríklad na B2B a B2C služby, ako sú tie, ktoré dnes predstavujú napríklad dynamické IT firmy, sa stáva nevyhnutnosťou.

* * * * *

Pokročilé technológie sa v posledných rokoch stali dôležitým prvkom rozvoja. Ich integráciu podporuje prepájanie nových vedeckých poznatkov,

vysokokvalifikovaného personálu a efektívneho riadenia zdrojov. Zmeny tohto typu zvyšujú produktivitu a zároveň aj utvárajú podobu globálnej súťaže o prístup k inováciám a technológiám. V rámci dlhodobej stratégie rozvoja musia priemyselné sektory zavádzať nové technológie. Tie musia byť navrhnuté tak, aby vytvárali efektívne priemyselné platformy podporujúce výkonnosť. Ako potrebný krok pre zmenu vidíme v náraste podielu financovania výskumu pre firmy zo súkromných zdrojov. Nové iniciatívy aktérov v našej ekonomike musia byť zamerané na vytvorenie dobrého základu pre budúci rast, aby sa sektory dokázali prispôsobiť meniacim sa požiadavkám pri zachovaní vysokých štandardov (široko ponímanej) kvality a udržateľnosti. Vývoj AI si vyžaduje primeraný regulačný rámec. Ten by mal byť dostatočne flexibilný, aby umožnil rozvoj pokročilých technológií. Na druhej strane musí zohľadniť aj potenciálne riziká a neistoty spojené s týmito rýchlo sa vyvíjajúcimi technológiami.

Analýza ziskovosti najväčších komerčných bánk na Slovensku v období 2010-2025¹



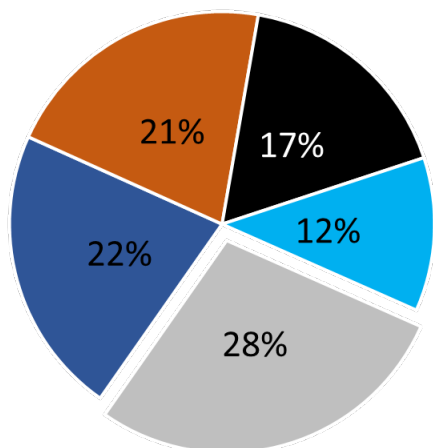
Roman Šajter
KBMF NHF, EUBA

Cieľom príspevku je preskúmať vývoj vybraných ukazovateľov ziskovosti štyroch najväčších komerčných bánk podnikajúcich na Slovensku počas obdobia rokov 2010-2025. Otázkou je, či najväčšie komerčné banky na Slovensku, tvoriace jadro sektora, dokázali dosahovať v období 2010–2025 stabilný rast aktív, vlastného imania a čistého zisku aj napriek sérii externých šokov. Po roku 2019 ekonomiku postihol rad šokov, ktorý priniesol turbulencie pre podnikový sektor. Je preto zaujímavé posúdiť, ako sa s tým vysporiadalo jadro bankového sektora (napr. či sa zachovala schopnosť generovať zisk a posilňovať svoju kapitálovú pozíciu).

Analýza vychádza z individuálnych účtovných závierok bánk za obdobie 2010–2025. Hodnotenými ukazovateľmi boli celkové aktíva, vlastné imanie, čistý zisk po zdanení, návratnosť aktív (ďalej ROA, z angl. Return on Assets), návratnosť vlastného imania (ďalej ROE, z angl. Return on Equity); zložená ročná miera rastu aktív a čistého zisku (ďalej CAGR, z angl. Compound Annual Growth Rate), ktorá nám udáva priemerné ročné tempo rastu aktív

¹ Tento článok je súčasťou projektu VEGA 1/0639/24.

Graf 1: Podiel na aktívach Slovenského bankového sektora v roku 2024 (%)



■ SLSP ■ VÚB ■ TB ■ ČSOB ■ Ostatné

Prameň: Vlastné spracovanie na základe individuálnych účtovných závierok (Register účtovných závierok).

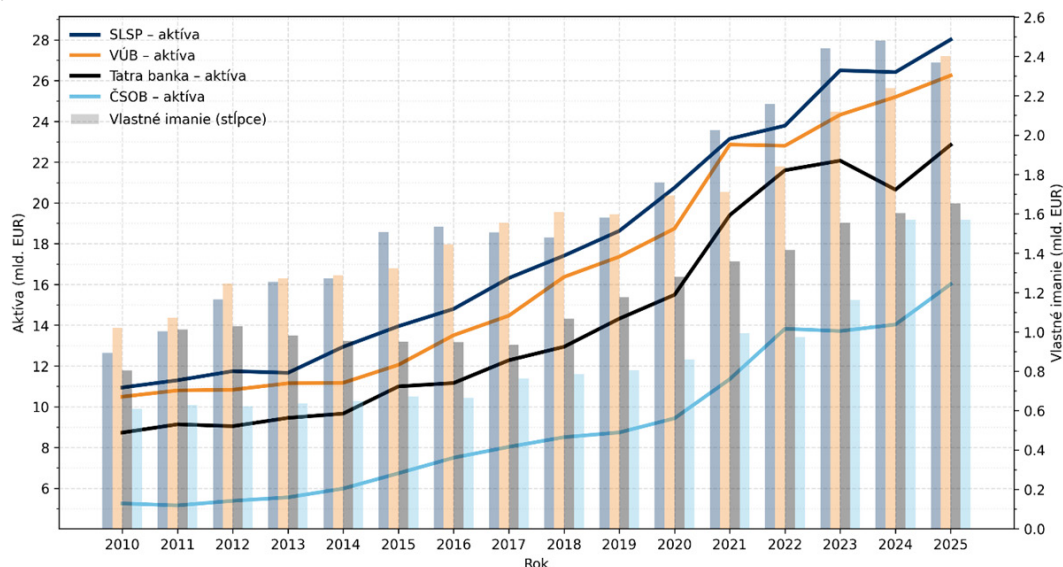
a čistého zisku za sledované obdobie 2010-2025.

Na Slovensku v súčasnosti podniká 22 bánk alebo pobočiek zahraničných bánk. Spoločne ich aktíva k roku 2024 dosahovali 120 mld. €, pričom aktíva 4 najväčších bánk, a to: Slovenská sporiteľňa, a.s. (ďalej SLSP); Všeobecná úverová banka, a.s. (ďalej VÚB); Tatra banka, a.s. (ďalej Tatra banka) a Československá obchodná banka, a.s. (ďalej ČSOB), tvorili až 86 mld. €, čo predstavuje až 71,67% z celkových aktív Slovenského bankového sektora (viď. graf č. 1). Práve tieto štyri banky, ktorých podiel na Slovenskom bankovom sektore je dominantný sú predmetom analýzy tohto príspevku.

Vývoj objemu aktív a vlastného imania bánk tvoriacich výskumný súbor v rámci sledovaného obdobia zobrazuje graf č. 2.

Graf 2 zobrazuje vývoj celkových aktív a vlastného imania štyroch najväčších komerčných bánk na Slovensku v období 2010–2025. Výsledky poukazujú na dlhodobý rast bilančnej sumy aj kapitálovej základne všetkých analyzovaných bánk. Najvyšší objem aktív počas celého sledovaného obdobia vykazovala Slovenská sporiteľňa, ktorej aktíva vzrástli z približne 10,9 mld. EUR na viac ako 28 mld. EUR, nasledovaná VÚB s rastom z približne 10,5 mld. EUR na viac ako 26 mld. EUR. Tatra banka zvýšila objem aktív z približne 8,7 mld. EUR na takmer 23 mld. EUR, zatiaľ čo najvyššiu relatívnu dynamiku rastu zaznamenala ČSOB, ktorej aktíva vzrástli z približne 5,3 mld. EUR na viac ako 16 mld.

Graf 2: Celkové aktíva a vlastné imanie 2010 – 2025



Prameň: Vlastné spracovanie na základe individuálnych účtovných závierok (Register účtovných závierok).

EUR, čo potvrdzuje aj najvyššia hodnota CAGR aktív (viď tab. č. 1).

Rast aktív bol sprevádzaný aj kontinuálnym posilňovaním vlastného imania. Najvyššiu úroveň vlastného imania počas väčšiny sledovaného obdobia dosahovali Slovenská sporiteľňa a VÚB, pričom v závere obdobia VÚB mierne predstihla Slovenskú sporiteľňu. Stabilný rast kapitálovej základne zaznamenala aj Tatra banka, zatiaľ čo najvyšší relatívny nárast vlastného imania vykázala ČSOB. Vo všetkých analyzovaných bankách možno pozorovať zrýchlenie rastu aktív aj vlastného imania po roku 2020. Výsledky tak poukazujú nielen na expanziu obchodných aktivít bánk, ale aj na súbežné posilňovanie ich kapitálovej vybavenosti a finančnej stability.

Vývoj čistého zisku po zdanení bánk tvoriacich výskumný súbor v rámci sledovaného obdobia zobrazuje graf č. 3.

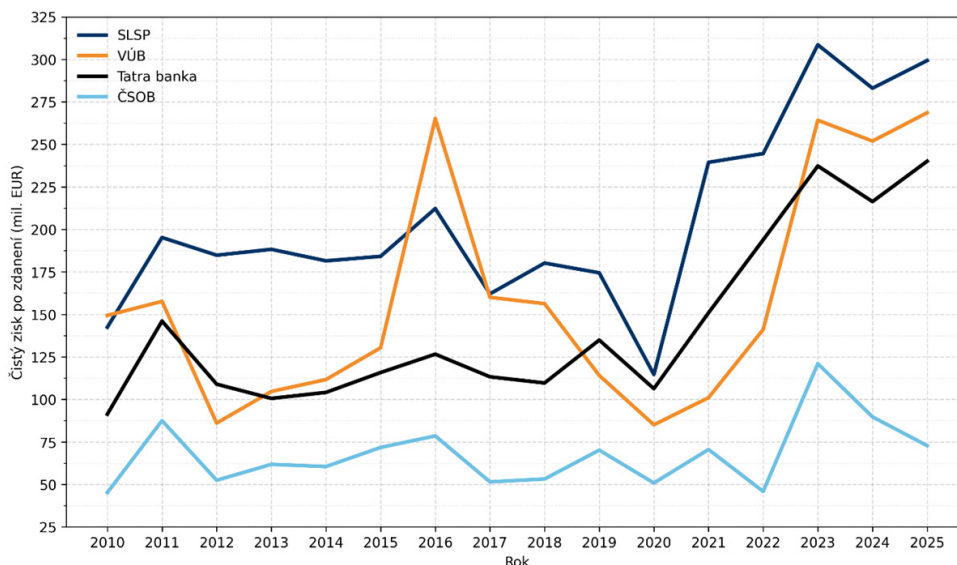
Graf vývoja čistého zisku po zdanení poukazuje na volatilnejší vývoj v porovnaní s aktívami a vlastným imaním. Ziskovosť bánk bola ovplyvňovaná najmä vývojom úrokových sadzieb, regulačnými opatreniami a hospodárskym cyklom. Najvyššiu úroveň čistého zisku počas väčšiny sledovaného obdobia dosahovala SLSP, ktorej zisk vzrástol z približne 142 mil. EUR v roku 2010 na takmer 300 mil. EUR v roku 2025. VÚB zvýšila čistý zisk na približne 269 mil. EUR, pričom výraznejší rast zaznamenala po roku 2022. Tatra banka zvýšila čistý

zisk z približne 91 mil. EUR na viac ako 240 mil. EUR a dosiahla najvyššie tempo rastu spomedzi analyzovaných bánk, čo potvrdzuje aj najvyššia hodnota CAGR (viď tabuľka 1). ČSOB zvýšila zisk z približne 45 mil. EUR na približne 73 mil. EUR, pričom vykazovala najnižšiu dynamiku rastu. Vo všetkých bankách je zreteľný pokles ziskovosti v roku 2020 v dôsledku pandémie COVID-19, po ktorom nasledovalo výrazné oživenie, najmä po roku 2022 v prostredí rastúcich úrokových sadzieb. Celkovo všetky banky zaznamenali rastúci trend čistého zisku, pričom výsledky poukazujú na vysokú odolnosť slovenského bankového sektora voči ekonomickým šokom.

Vývoj CAGR bánk tvoriacich výskumný súbor v rámci sledovaného obdobia zobrazuje tabuľka č. 1.

V období 2010–2025 dosiahla najvyššie priemerné ročné tempo rastu aktív ČSOB (7,71 %), čo naznačuje najdynamickejšiu expanziu bilančnej sumy spomedzi sledovaných bánk. Naopak, najnižšie tempo rastu zaznamenala VÚB (6,30 %). Tatra banka a SLSP dosiahli porovnateľné hodnoty CAGR na úrovni 6,62 %, resp. 6,47 %. Výsledky naznačujú, že všetky štyri banky vykazovali v analyzovanom období stabilný rast aktív, pričom najvýraznejšiu dynamiku zaznamenala ČSOB, ktorá rástla rýchlejšim tempom než ostatní hlavní konkurenti na slovenskom bankovom trhu. Čo sa týka čistého zisku, tam dosiahla najvyššie priemerné ročné tempo rastu Tatra banka (6,66 %), čo naznačuje najdynamickejší rast ziskovosti spomedzi

Graf 3: Čistý zisk po zdanení 2010 – 2025



Prameň: Vlastné spracovanie na základe individuálnych účtovných záznamov (Register účtovných záznamov).

sledovaných bánk. Naopak, najnižšie tempo rastu zaznamenala ČSOB (3,23 %). SLSP a VÚB dosiahli stredné hodnoty CAGR na úrovni 5,07 %, resp. 3,99 %.

Vývoj ROA a ROE bánk tvoriacich výskumný súbor v rámci sledovaného obdobia zobrazuje graf č. 4. Graf vývoja ukazovateľov ROA a ROE zachytáva efektívnosť bánk pri generovaní zisku z celkových aktív aj pri zhodnocovaní vlastného kapitálu. Počas väčšiny sledovaného obdobia dosahovala najlepšie výsledky SLSP, ktorá vykazovala najvyššie hodnoty ROA a zároveň vysoké hodnoty ROE. Tatra banka sa vyznačovala najstabilnejším vývojom oboch ukazovateľov, keď sa jej ROA pohybovalo približne v intervale 0,8 % až 1,2 % a ROE prevažne medzi 10 % až 15 %. VÚB vykazovala volatilnejší vývoj, pričom v roku 2016 dosiahla najvyššie hodnoty ROA aj jednu z najvyšších hodnôt ROE v celom sledovanom súbore, následne sa však oba ukazovatele

stabilizovali. Naopak, ČSOB dosahovala najnižšie hodnoty oboch ukazovateľov, pričom po roku 2017 možno pozorovať výraznejší pokles rentability, najmä v prípade ROA a ROE v rokoch 2022 a 2025. Vo všetkých bankách bol zreteľný pokles rentability v roku 2020 v dôsledku pandémie COVID-19, po ktorom nasledovalo postupné oživenie podporené najmä rastom úrokových sadzieb. Celkovo výsledky naznačujú, že analyzované banky si aj napriek obdobiom zvýšenej ekonomickej neistoty zachovali schopnosť vytvárať primeranú návratnosť aktív a efektívne zhodnocovať vlastný kapitál.

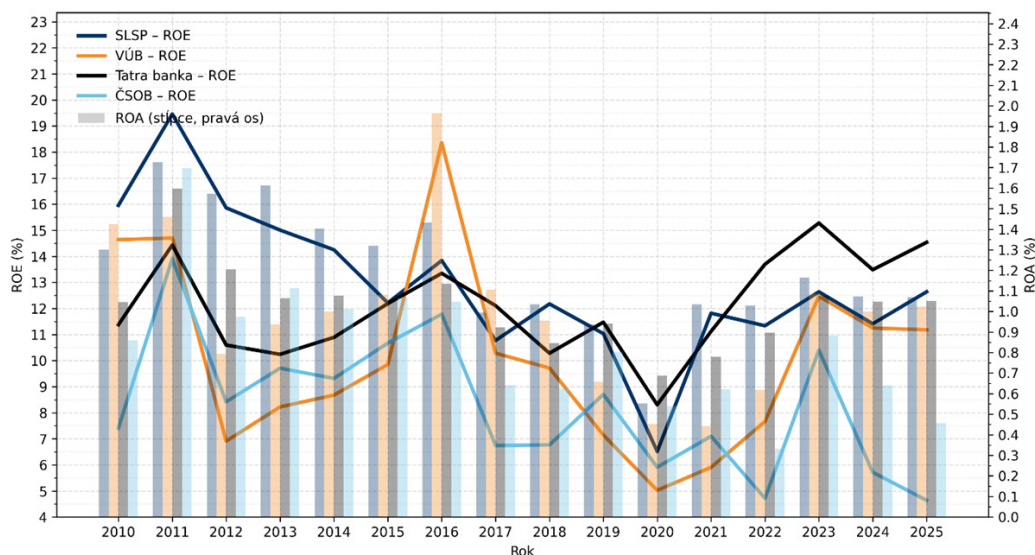
Pre lepšie zhodnotenie dlhodobej výkonnosti bánk boli analyzované priemerné hodnoty ukazovateľov ROA a ROE za obdobie 2010–2025. Tabuľka č. 2 prezentuje priemerné hodnoty oboch ukazovateľov, ktoré dopĺňajú grafickú analýzu a umožňujú porovnanie dlhodobej výkonnosti jednotlivých bánk. Na základe priemerných hodnôt ukazovateľov

Tabuľka 1: Indikátor CAGR

Banka	CAGR (Aktíva)	CAGR (Čistý zisk)
Slovenská sporiteľňa, a.s.	6,47%	5,07%
Všeobecná úverová banka, a.s.	6,30%	3,99%
Tatra banka, a.s.	6,62%	6,66%
Československá obchodná banka, a.s.	7,71%	3,23%

Prameň: Vlastné spracovanie na základe individuálnych účtovných záznamov (Register účtovných záznamov).

Graf 4: Parametre ROA a ROE v období 2010 - 2025



Prameň: Vlastné spracovanie na základe individuálnych účtovných závierok (Register účtovných závierok).

Tabuľka 2: ROE a ROA priemer 2010-2025

Banka	ROE (priemer 2010 - 2025)	ROA (priemer 2010 - 2025)
Slovenská sporiteľňa, a.s.	12,93%	1,20%
Všeobecná úverová banka, a.s.	10,13%	1,00%
Tatra banka, a.s.	12,09%	1,03%
Československá obchodná banka, a.s.	8,24%	0,83%

Prameň: Vlastné spracovanie na základe individuálnych účtovných závierok (Register účtovných závierok).

ROA a ROE za obdobie 2010–2025 dosahovala najvyššiu rentabilitu SLSP, ktorá vykázala najvyššie priemerné ROE (12,93 %) aj ROA (1,20 %). Druhú najvyššiu výkonnosť zaznamenala Tatra banka s priemerným ROE 12,09 % a ROA 1,03 %, čo poukazuje na efektívne zhodnocovanie kapitálu akcionárov. VÚB dosiahla priemerné ROE 10,13 % a ROA 1,00 %, zatiaľ čo najnižšie hodnoty vykazovala ČSOB (ROE 8,24 %; ROA 0,83 %). Výsledky potvrdzujú stabilnú ziskovosť slovenského bankového sektora, pričom z pohľadu dlhodobej rentability dosahovala najlepšie výsledky SLSP a najslabšie ČSOB.

* * * * *

Výsledky analýzy potvrdili, že štyri najväčšie komerčné banky na Slovensku vykazovali v období 2010–2025 stabilný rast aktív, vlastného imania aj čistého zisku. Napriek viacerým externým šokom, 12

najmä pandémie COVID-19 a zmenám menovej politiky ECB, si zachovali schopnosť generovať zisk a posilňovať svoju kapitálovú pozíciu. Najvyššie tempo rastu aktív dosiahla ČSOB, zatiaľ čo SLSP a VÚB si udržali dominantné postavenie z hľadiska veľkosti aktív. Najdynamickejší rast čistého zisku zaznamenala Tatra banka, avšak z pohľadu dlhodobej rentability dosahovala najlepšie výsledky SLSP, ktorá vykázala najvyššie priemerné hodnoty ukazovateľov ROA a ROE. Výsledky zároveň naznačujú, že vyšší rast aktív nemusí automaticky znamenať vyššiu efektívnosť alebo ziskovosť. Analýza tiež potvrdila pokles ziskovosti bánk v roku 2020 v dôsledku pandémie COVID-19 a následné oživenie podporené rastom úrokových sadzieb. Celkovo výsledky poukazujú na vysokú odolnosť a stabilitu slovenského bankového sektora, ako aj na schopnosť analyzovaných bánk dlhodobo vytvárať hodnotu pre akcionárov.

Ekonomika Maďarska pred pokusom o reštart

Aké sú ponaučenia (aj) pre nás?



Karol Morvay
KHP, NHF, EUBA

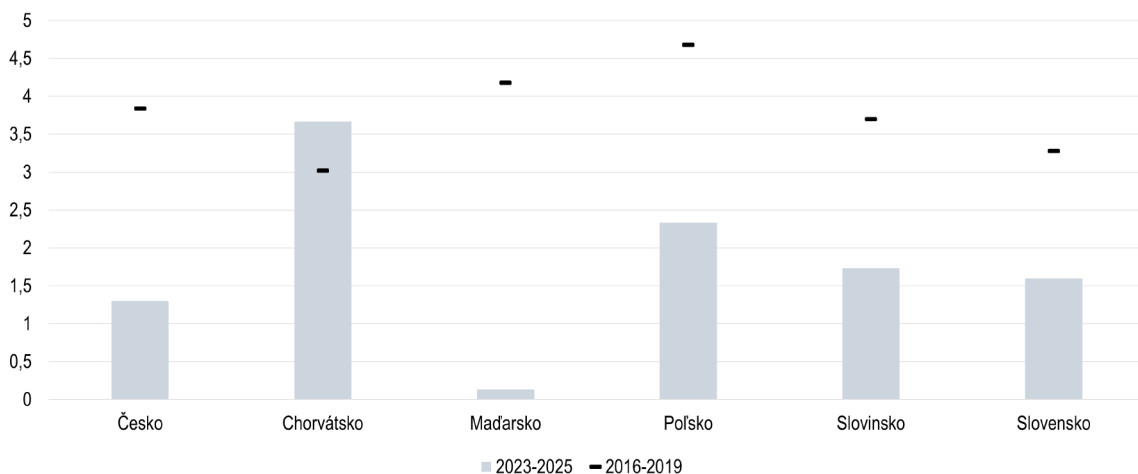
Dramatická výmena autoritárstvom nasiaknutej vládnej garnitúry v Maďarsku po aprílových voľbách priniesla príležitosť k hodnoteniu nových rozvojových perspektív, k odkrytiu maskovaných problémov alebo k lepšiemu nahliadnutiu do ekonomických javov, ktoré boli zastierané. Politika v tejto krajine až príliš zjavne prevalcovala celú spoločnosť - ekonomiku nevynímajúc. Mnohé charakteristiky slovenskej a maďarskej ekonomiky sú veľmi podobné. O to viac by sme mali chápať javy, ktoré v Maďarsku prebiehajú. Chyby sú podobné, podobné môžu byť aj cesty nápravy.

Obyvatelia Maďarska môžu byť oprávnené rozčarovaní: veď maďarská ekonomika patrila k premiantom na začiatku transformácie pred 36 rokmi. Mala skvelú východiskovú pozíciu a náskok pred ostatnými. Mala už vytvorený (hoci obmedzený) súkromný podnikateľský sektor, bola otvorejšia voči vtedajšiemu Západu, užívala si obrovský záujem zahraničných investorov. Už v časoch socializmu mala určitú možnosť trénovať pôsobenie v trhovej ekonomike. A v súčasnosti to vyzerá, akoby sa k niektorým lekciám musela ekonomika vrátiť. Napríklad k lekciám o tom, že politika má v ekonomike len obmedzenú silu. Alebo o tom, že rent-seeking obyčajne k vyššej produktivite nevedie.

Nerastúca ekonomika: malý tiger ani vysoký tlak nevydržali

Na Slovensku aj v Maďarsku sme na nejaký čas podľahli čaru tigra a asociovali sme ho s domácou ekonomikou. V časoch expanzie ekonomiky sme označovali naše ekonomiky za tatranského tigra (v SR), alebo za „hravé tigríča, ale so zubami“ v terminológii maďarského ministra hospodárstva, neskôr guvernéra Maďarskej národnej banky Matolcsyho. V Maďarsku sa používal aj výraz „vysokotlakové“ hospodárstvo- ako synonymum pre silno rastúce hospodárstvo podporované (tlakované) hyperaktívnou hospodárskou politikou.

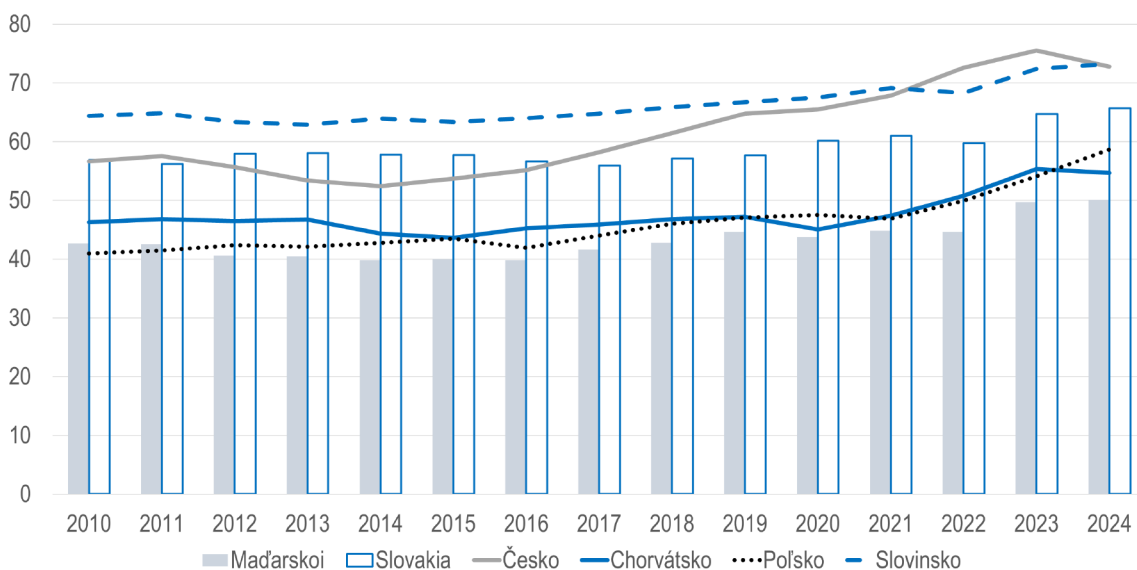
Graf 1: Obraz decelerácie rastu. Miera rastu reálneho HDP v období 2023-2025 v porovnaní s „predkovidovým“ stredne dlhým obdobím



Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov Eurostatu.

Ako pracuje „vysokotlakové“ hospodárstvo? Jazykom ekonómie by sme to považovali za formu pro-cyklickej hospodárskej politiky, ktorá pumpuje ekonomiku aj v čase, keď to nie je potrebné. Dosahuje tým silný rast a ilúziu skvelej expanzie (ekonomika v tejto fáze by rástla aj prirodzene, vláda jej rast ešte poháňa), čo je krátkodobo politicky veľmi ľúbivé. V Maďarsku takáto politika dosiahla svoj vrchol v období 2014-2019. Temnou stránkou takejto politiky je, že vytvorí rad deformácií (niektoré sektory si navyknú na selektívnu podporu, časti ekonomiky budú závislé od dolievania peňazí z verejných zdrojov) a vyčerpajú sa zdroje, ktoré by boli potrebné v nepriaznivejšej fáze vývoja hospodárstva. Potom nevyhnutne nastane druhá stránka pro-cyklickej politiky: bude potrebné šetriť vtedy, keď to bude najmenej vhodné (keď bude ekonomika v útlme), a to sa práve stalo. V grafe 1 si treba všimnúť masívne spomalenie rastu maďarskej ekonomiky v období po roku 2022. Pravda, v celom regióne bolo zaznamenané spomalenie rastu, maďarské spomalenie je však mimoriadne nápadné. Vládna garnitúra, samozrejme, hádzala vinu na politiky Bruselu a na Ukrajinu; ekonómovia však vedia, že takéto „vysokotlakové“ experimenty majú obmedzenú životnosť (medzi mnohými, možno upozorniť na slovenskú skúsenosť predovšetkým v druhej polovici 90. rokov).

Graf 2: Produktivita práce v pomere k úrovni EÚ27 (%)



Poznámky: Produktivita práce počítaná ako hrubá pridaná hodnota na pracovníka. Z pridanej hodnoty v bežných cenách v eurách, z počtu pracujúcich podľa metodiky národných účtov.

Prameň: Vlastné výpočty podľa údajov Eurostatu.

Maďarská vláda si v roku 2010 dala za cieľ dobehnúť ekonomickú úroveň Rakúska do roku 2020. Skvele to zapadá do konceptu vysokotlakovej ekonomiky. Ale tu sa stretávame s ďalšou podobnou charakteristikou so Slovenskom: obe tieto krajiny majú problém dobiehať úroveň produktivity práce priemeru EÚ, tým pádom majú nevyhnutne problém aj dobiehať ekonomickú úroveň vyspelejších ekonomík. V grafe 2 vidno, že práve v období 2010 – 2020 Maďarsko (a podobne Slovensko) dosiahlo iba minimálny pokrok v dobiehaní produktivity vyspelejších ekonomík. Máme teda podobný problém nekonvergenencie s EÚ27 v produktivite, z toho plynie aj obmedzená konvergencia v príjmoch. S tým, že maďarské úrovne sú ešte nižšie. Ak si v tejto situácii Maďarsko dovolilo prudko zvyšovať mzdy a sociálne dávky, vyrobilo si značný problém v stabilite a udržateľnosti.

Snaha o prijatie eura by mohla pomôcť upratať ekonomiku

Nová vláda Pétera Magyara deklaruje snahu prijať euro. Maďarsko v súčasnosti neplní ani jedno z tzv. konvergenčných kritérií pre prijatie eura, napriek tomu je to dobrá správa: proces prijímania eura si vyžaduje stabilizáciu ekonomiky, „vpratanie“ ekonomiky medzi stanovené mantinely. Bez ohľadu na samotné euro a jeho výhody a nevýhody, proces jeho prijatia je ozdravnou a upratovacou

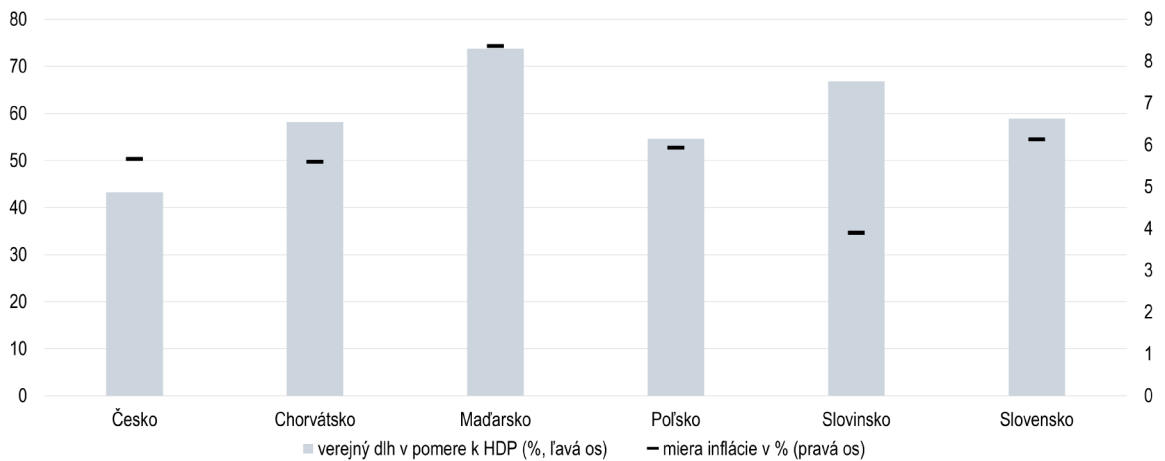
procedúrou pre ekonomiky. Prísľub prijímania eura potom zvyšuje dôveru v takúto ekonomiku, lebo investori môžu očakávať udržiavanie ekonomických parametrov v predvídateľnom koridore.

V momentálnom stave má Maďarsko najmenej priaznivý stav základných parametrov makroekonomickej rovnováhy v regióne postsocialistickej centrálnej Európy (výber z týchto parametrov v grafe 3). Napriek (napriek?) neštandardným opatreniam v podobe cenových

„Dobrotivý Boh, šťastie a osoba Viktora Orbána“...namiesto práce, pôdy a kapitálu?

Podľa hodnotení pozorovateľov k prehre dlhoročného premiéra Viktora Orbána a jeho strany Fidesz prispelo už príliš okaté previazanie politickej a ekonomickej moci. Oligarchia, klientelismus a korupcia už získali také sebavedomie, že sa prestali skrývať. Systém sa stával tzv. patronážnym

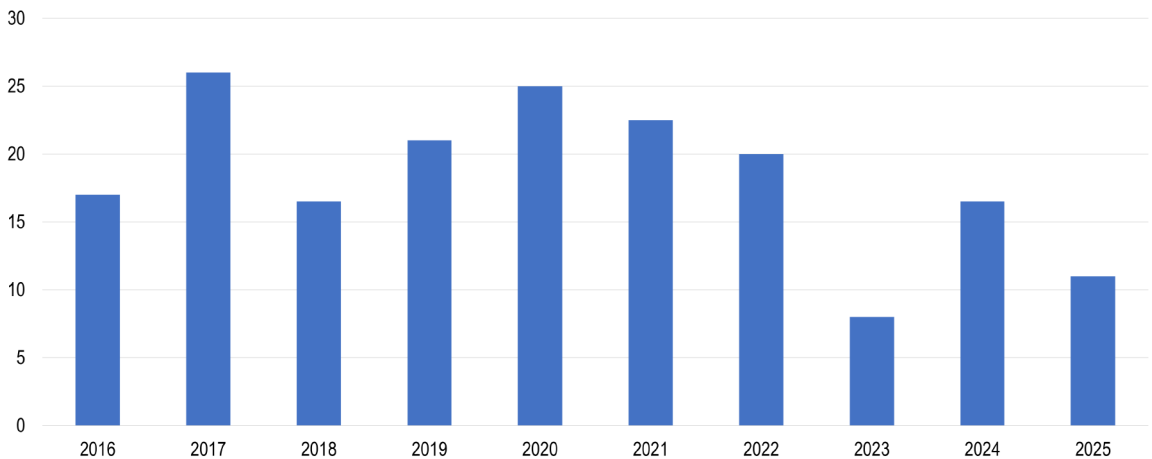
Graf 3: Parametre makro- stability: verejný dlh a miera inflácie, priemer za obdobie 2023 – 2025)



Prameň: Eurostat.

regulácií mala v uplynulých rokoch najvyššiu mieru inflácie a dlhodobo má najvyšší podiel verejného dlhu na HDP. Výška deficitu verejnej správy je ťažko komentovateľná, lebo nová vláda predpokladá výraznú korekciu doteraz známych čísel nepriaznivým smerom (predbežne sa objavil odhad okolo 7 % HDP pre rok 2026 s tým, že sa ešte môže posunúť k ešte nepriaznivejšej hodnote). Mimoriadne nepriaznivý stav verejných rozpočtov s mnohými skrytými mínami komplikuje reštart ekonomiky a zároveň posúva mnohé sľuby novej vlády do kategórie nerealizovateľných. A samozrejme, potreba tvrdej konsolidácie prináša vážne riziká pre stabilitu novej vlády a jej podporu (túto pascu dobre poznáme z reálií v regióne, vrátane SR). Predchádzajúca garnitúra už zaviedla, resp. sľúbila zaviesť mimoriadne dobre viditeľný systém dávok (doslova dobre „viditeľný“, nápadne propagovaný) cez 13. a 14. dôchodok, rôzne poukazy na nákupy, štedrý program podpory pôrodnosti, honosne nazvané balíčky opatrení pomoci...Nebude ľahké v takejto situácii konsolidovať.

(angl. spoil system, patronage), v ktorom vládnuca strana odmeňuje svojich prívržencov, priateľov a príbuzných rôznymi výhodami (to môžu byť štátne funkcie, verejné zákazky a pod.). Malou ukážkou dát o tomto jave je podiel verejných zákaziek, ktoré boli nasmerované na politicky spriaznené podniky (graf 4). Inou definíciou z maďarských odborných médií je, že ide o „centralizovaný klientelistický systém“. Samotná vláda hovorila o potrebe tvoriť „národnú veľkokapitálovú triedu“, čo sa veľmi podobá slovenskému variantu „tvorby domácej kapitálotvornej vrstvy“ v 90. rokoch, za éry Vladimíra Mečiara. Priam neuveriteľne vyznieva posolstvo Jánosa Lázára, (bol opakovane ministrom alebo parlamentným poslancom za vládnú stranu), ktorý zvestoval, že v stavebníctve už klesnú dovedty veľmi vysoké ziskové marže, lebo už sa podarilo vytvoriť domácu kapitálovú triedu a odtiaľ sa bude podnikáť iba s primeraným ziskom (parafrázované). Takýto výrok vysvetľuje biznismodel vládnutia.... Jeden z najznámejších oligarchov Lőrinc Mészáros definoval faktory svojho podnikateľského úspechu

Graf 4: Podiel verejných zákaziek pridelených politicky spriazneným spoločnostiam, podľa ich hodnoty (v %)

Poznámky: Údaj za rok 2025 nie je konečný.

Prameň: Financial Times na základe údajov Hungarian Public Procurement Authority, spracované autorom.

tak, ako je to uvedené v podnadpise. Kontakty s premiérom sa stali produkčným faktorom. Takémuto modelu ekonomická teória hovorí rent-seeking behavior a znamená uplatňovanie sa cez výhody z politických prepojení namiesto vyhľadávania trhových príležitostí. Namiesto toho, aby podnikateľ venoval úsilie férovej súťaži a inováciám, sa sústreďí na vyhľadávanie prospechu z prepojenia na reprezentantov moci.

Prečo takto vytvorená vrstva silných domácich dravých investorov nemá výraznejší pozitívny prínos k vyššie spomínanému problému zaostalej produktivity? Takéto podniky síce expandujú, ale nie cez úspech na svetových trhoch, nie cez nové technológie, nie cez inovácie, spravidla nie cez export. Pôsobia skôr na chránených trhoch, prevažne v domácich podmienkach a nie sú výraznými inovátormi. Nie je typické, že by boli ťahúňmi produktivity a nových prvkov konkurencieschopnosti.

Čo je však v tejto chvíli ešte podstatné, časť verejnosti očakáva navrátenie týchto značných majetkov. Takýto scenár však nie je pravdepodobný, to už poznáme aj zo slovenských skúseností. Ale

dôležité je už to, že sa ekonomike vyšle signál, že tieto metódy skončili. A je dôležité vidieť, že na tom dokáže aj nedotknuteľne pôsobiaca garnitúra padnúť.

* * * * *

Javy tu prezentované nie sú typické len pre Maďarsko. Naopak, vo väčšej či menšej miere sú permanentne prítomné predovšetkým v priestore strednej východnej Európy. Aj na Slovensku. Napriek tomu, že sú už známe a existuje skúsenosť s nimi, predovšetkým populisticky orientované politické subjekty ich rady znovu skúšajú. Pod argumentmi o suverénosti, vlastnej originálnej ceste alebo odklonu od „prekonaných mainstreamových učebníc“ sa ľahko marketingovo realizujú. Spoločným menovateľom uvedených javov je pokus politicky ovládnuť ekonomiku. Limity pre rolu štátu nie sú rešpektované a zo strany populácie nie sú pochopené. Ekonomika je potom politicky „znásilňovaná“. Aj Maďarsko je však príkladom, že výsledok nie je ten, ktorý si politická elita od ekonomiky vynucuje.

Plyn namiesto brzdy z kopca pred zákrutou:

Rumunská fiškálna expanzia 2016 – 2019 a riziká procyklickej politiky v konvergujúcej ekonomike



Martin Hudcovský
KHP, NHF, EUBA

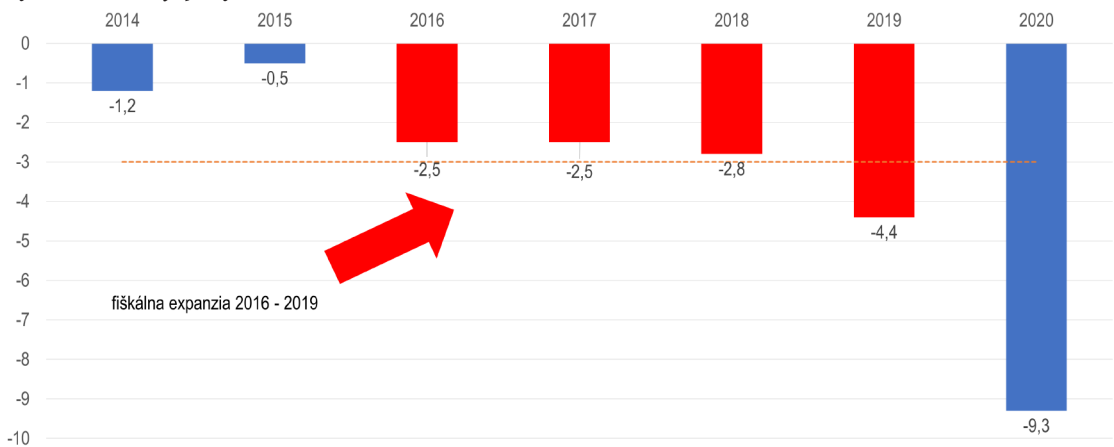
Nadpis tohto článku pôsobí možno príliš obrazne, realita rumunskej fiškálnej politiky druhej polovice minulej dekády mu však dáva za pravdu. Totiž vodič brzdí pred zákrutou nie z istoty, ale z neistoty toho, čo ho za ňou čaká. Rumunská vláda mala v roku 2016 pred sebou priaznivé podmienky: solídny ekonomický rast, klesajúci verejný dlh a po náročných rokoch hospodárskej krízy aj ustálenú vonkajšiu a vnútornú rovnováhu. Namiesto toho, aby si túto pozíciu poistila pred tým, čo môže prísť, urobila presný opak: súčasne znižovala dane a zrýchľovala rast verejných výdavkov, čím sama prilievala palivo do rozbehnutého rastu, ktorý sa už o rok neskôr vyšvihol na najrýchlejšie tempo v celej Únii. Vznikol tak takmer učebnicový prípad procyklickej politiky v konvergujúcej ekonomike, ktorý zostal v našom hlavnom mediálnom prúde takmer bez povšimnutia, hoci Európska komisia ho nepretržite monitorovala takmer štyri roky. Napokon proti Rumunsku otvorila riadne konanie o nadmernom deficite, len pár týždňov predtým, než krajinu zastihlo niečo, čo v roku 2016 nečakal nikto.

Rumunsko patrilo v rokoch 2016 až 2019 medzi najrýchlejšie rastúce ekonomiky Únie. Hrubý domáci produkt vzrástol v roku 2017 o 8,2 % a v roku 2018 o 5,4 %, výrazne nad priemerom eurozóny aj nad tempom väčšiny krajín strednej Európy. Už predtým rozbehnutý robustný rast nadväzoval na roky tvrdej fiškálnej a vonkajšej konsolidácie po globálnej finančnej kríze, počas ktorej sa bežný účet platobnej bilancie zlepšil z dvojciferného deficitu (viac ako 12 %) v roku 2007 na takmer vyrovnanú bilanciu v roku 2014. Pri raste po roku 2016 sa prirodzene znižoval aj verejný dlh z 37,8 % HDP v roku 2016 na 35,3 % v roku 2017. Rýchly rast spojený s klesajúcim dlhom a vybudovanou vonkajšou stabilitou vytvoril priestor na vytvorenie rezervy na horšie časy. Rumunská vláda ju však vyčerpala skôr, než tieto horšie časy vôbec nastali.

Na príjmovej strane verejných financií sa realizovalo hneď niekoľko stimulačných opatrení, ktoré ešte viac podporili krátkodobý ekonomický rast. Od januára 2016 klesla základná sadzba DPH z 24 % na 20 %, o rok neskôr na 19 %. Sadzba dane z dividend sa znížila zo 16 % na 5 %, pre mikropodniky s ročným obratom do milióna eur sa zaviedol alternatívny režim dane z obratu vo výške 1 až 3 % namiesto štandardnej sadzby dane z príjmu. Od januára 2018

sa sadzba dane z príjmu fyzických osôb znížila zo 16 % na 10 %. Účinok na rozpočet bol bezprostredný a veľký: podiel príjmov verejnej správy na HDP klesol z 35,4 % v roku 2015 na 32,3 % v roku 2016 a 31,0 % v roku 2017, čo predstavovalo jednu z najnižších hodnôt v celej Únii. Pri vtedajšom HDP to zodpovedá výpadku príjmov v objeme približne 8,3 miliardy eur ročne.

Vláda však v tej istej chvíli nešetrila ani na výdavkovej strane. Schválil sa zákon o jednotnom systéme odmeňovania vo verejnom sektore z leta 2017, ktorý spustil výrazný nárast platov vo verejnej správe pokračujúci aj v roku 2018, a zákon o dôchodkoch s naplánovaným kumulovaným zvýšením priemerného dôchodku až o 40 % v rokoch 2019 a 2020. Fiškálna rada Rumunska i samotná centrálna banka už v roku 2019 upozorňovali, že načasovanie dôchodkového zákona nie je zlučiteľné s udrжанím deficitu pod hranicou 3 % HDP, avšak vláda ho napriek tomu schválila. Dôležitý je aj charakter výdavkov: verejné investície klesli v roku 2017 na 2,6 % HDP (najnižšiu úroveň od vstupu Rumunska do EÚ) a na podobnej úrovni zostali aj v roku 2018. Rozpočtové uvoľnenie teda nesmerovalo do investícií, ale takmer výlučne do bežnej spotreby, do platov a starobných dôchodkov.

Graf 1: Saldo verejných financií Rumunska, 2014 – 2020 (ESA2010)

Prameň: Eurostat, vlastné spracovanie.

Účet za tento dvojitý ťah (nižšie dane a vyššie bežné výdavky súčasne) sa začal hromadiť takmer okamžite, hoci k otvorenému prekročeniu pravidiel došlo až po troch rokoch (Graf 1). Po roku 2015 s deficitom pod 1 % HDP sa saldo verejných financií od roku 2016 zásadne zhoršilo: na 2,5 % HDP v rokoch 2016 a 2017 a na 2,8 % HDP v roku 2018, tesne pod referenčnou maastrichtskou hranicou 3 % HDP¹, napriek tomu, že ekonomika rástla blízko svojho potenciálu a v niektorých rokoch aj nad ním. V roku 2019 sa schodok prehupol na 4,4 % HDP a hranicu otvorene prekročil. Európska komisia odhadla, že štrukturálny deficit, teda saldo očistené od vplyvu hospodárskeho cyklu, sa v tom istom období zhoršil z 0,2 % HDP v roku 2015 na 3,9 % HDP v roku 2019. Takmer štyri percentuálne body zhoršenia v období, keď bol cyklický vplyv prevažne pozitívny, sú presvedčivým dôkazom, že rozhodnutie uvoľniť fiškálnu politiku aj v dobrých časoch bolo zámerné, aj keď ekonomicky ťažko odôvodniteľné.

Súbežne sa menila aj cenová hladina (Graf 2). Z deflácie -1,1 % v roku 2016 sa inflácia v roku 2017 vrátila len mierne nad nulu, na 1,1 %, stále pod cieľovým pásmom Národnej banky Rumunska (2,5 % ± 1 percentuálny bod). V roku 2018, v čase, keď sa už plne prejavovali účinky zníženej dane z príjmu aj rastu platov vo verejnom sektore, inflácia náhle preskočila horný okraj pásma na 4,1 % a nad ním zostala aj v roku 2019 (3,9 %). Národná banka pritom otvorene upozorňovala, že expanzívna

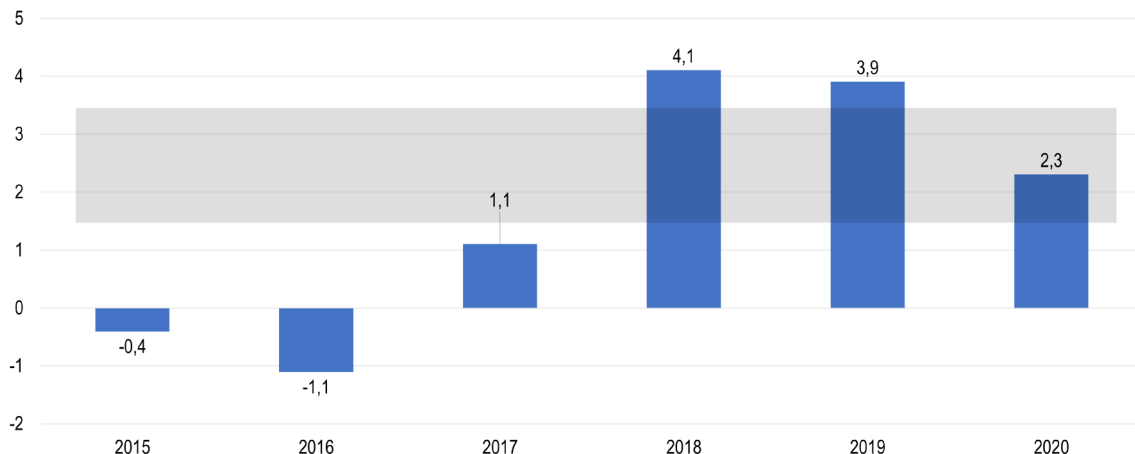
fiškálna politika komplikuje jej vlastnú menovú politiku, pretože ju núti sprísňovať podmienky práve proti smeru, ktorým ju ťahá rozpočet (monetárna reštrikcia). Pre bežného obyvateľa to znamenalo, že rast životnej úrovne, ktorý pramenil z ekonomického rastu a fiškálnej expanzie, bol čoraz podkopávaný rastúcou dynamikou inflácie.

Zrýchľujúca inflácia mala aj domácu štrukturálnu príčinu, ktorá siaha hlbšie než samotný rozpočet. Rumunský trh práce bol v tomto období napätý v dôsledku dlhoročnej pracovnej emigrácie do západnej Európy, rast platov vo verejnom sektore sa preto rýchlo preliel aj do mzdových požiadaviek v privátnom sektore a do cien služieb. Kombinácia fiškálne stimulovaného domáceho dopytu a ponukovo obmedzeného trhu práce je však presne tým mechanizmom, ktorým sa prehrievanie v otvorených ekonomikách najčastejšie prejavuje. Teda nie cez investičný boom, ale cez mzdovocenovú špirálu v sektore služieb.

EÚ celý vývoj sledovala v reálnom čase, lenže nástroje, ktoré má v preventívnej časti Paktu stability a rastu k dispozícii, sú obmedzené na varovania a odporúčania, nie na sankcie. Reakcia na výsledky roka 2016 prišla rýchlo: v lete 2017 Európska rada spustila proti Rumunsku procedúru pri výraznej odchýlke (significant deviation procedure) a odporučila obmedziť rast čistých primárnych výdavkov na 3,3 %. Rumunsko odporúčanie nesplnilo, a tak sa rozbehol kolotoč, ktorý sa odvtedy zopakoval ešte päťkrát: v decembri 2017 bolo revidované odporúčanie so stropom 3,3 % pre rok 2018, na jar 2018 formálne varovanie Komisie a o pár mesiacov ďalšie odporúčanie (stropy 3,3 % pre

¹ Pôvodné odhady deficitu verejných financií za roky 2016 – 2018 naznačovali stav buď tesne pod alebo priamo na hranici 3 % HDP, neskôr však boli korigované na mierne nižšie hodnoty (2,5 % a 2,8 % HDP). To aj spustilo procedúru výraznej odchýlky.

Graf 2: Inflácia v Rumunsku a cieľové pásmo NBR, 2015 – 2020



Poznámky: Oblasť vyznačená šedou farbou je cieľové pásmo inflácie NBR (2,5 % ± 1 p.b.).

Prameň: Eurostat, National Bank of Romania, vlastné spracovanie.

2018 a 5,1 % pre 2019). Tu však príbeh nekončí a nasledovali ďalšie pravidelne sa opakujúce varovania a odporúčania zo strany Komisie až do zimy 2019, ktoré však zostali len na formálnej úrovni.

Je nevyhnutné podotknúť, že Rumunsko nespĺnilo ani jedno z týchto varovaní a odporúčaní a pokračovalo v silno procyclickej politike. Takmer tri roky teda krajina zostávala v cykle opakovaných výziev bez toho, aby sa spustil čo i len symbolický postih alebo snaha o korekciu. Až výsledky roka 2019 (deficit 4,4 % HDP), poskytli Komisii dôvod na prechod do korektívnej, oveľa tvrdej časti Paktu. Rada otvorila voči Rumunsku konanie o nadmernom deficite (excessive deficit procedure) v apríli 2020, teda ešte skôr, než sa do čísel plne premietli dôsledky globálnej pandémie. Masívny deficit v roku 2020 tak nevznikol len pod vplyvom diskrečných opatrení počas pandémie, ale aj pôvodným štruktúrnym nastavením rozpočtu z čias pred ňou.

Táto slabosť pri vymáhaní rozpočtových pravidiel však nebola náhodná, ale vyplývala priamo z právnej konštrukcie týchto pravidiel. Pokuta za nesplnenie odporúčania v rámci „significant deviation procedure“ bola obmedzená na 0,2 % HDP a jej skutočné uloženie vyžadovalo hlasovanie Rady, ku ktorému v praxi nedochádzalo, kým členský štát zostával v preventívnej, nie korektívnej časti rámca. Jediným reálne pôsobiacim nástrojom tak bol politický a reputačný tlak opakovaných odporúčaní, ktorý sa voči rumunskej vláde ukázal ako zjavne nedostatočný.

Práve táto skúsenosť stála za reformou rámca z apríla 2024, ktorá procedúru nadmernej odchýlky zrušila a nahradila kontrolným účtom: ten sleduje odchýlky od záväznej výdavkovej trajektórie a po prekročení 0,3 p. b. HDP ročne (resp. 0,6 p. b. kumulatívne) vedie u vysoko zadlžených krajín priamo k procedúre nadmerného deficitu, bez medzikroku v podobe samostatného odporúčania a sankcie limitovanej na 0,2 % HDP. Reálna vymožitelnosť tejto väzby je však zatiaľ neoverená, keďže vysoko zadlžené krajiny jej doteraz vo veľkej miere unikajú prostredníctvom národnej únikovej doložky spojenej s obrannými výdavkami.

* * * * *

Ako už bolo spomenuté, zákruta v titulku nie je len metaforou bežného spomalenia cyklu. Je to ten typ udalosti, ktorý si dopredu nevieme predstaviť, a presne preto si na ňu treba šetriť bez toho, aby sme vedeli, ako bude vyzeráť. V rumunskom prípade prišla necelé tri mesiace po otvorení konania o nadmernom deficite v podobe pandémie COVID-19. Krajina do nej vstupovala bez rezervy, ktorú si v predchádzajúcich štyroch rokoch silného rastu mohla vytvoriť, no nevytvorila. Výsledok bol o to drsnejší: deficit v roku 2020 vyskočil na 9,3 % HDP a verejný dlh sa za jediný rok zvýšil z 35,2 % na 46,9 % HDP. Krajiny, ktoré do roku 2020 vstupovali s vybudovanou rezervou, mali na zvládnutie šoku podstatne viac priestoru. Rumunsko ju minulo skôr, než vôbec vedelo, na čo ju bude potrebovať.

Diplomacia a obchod: Aký je ekonomický prínos ambasád krajín V4?¹



Matúš Bilka
KRGaRR, PriFUK, UNIBA



Filip Šandor
KRGaRR, PriFUK, UNIBA

Otvorenie a prevádzka zastupiteľských úradov predstavuje pre štáty významnú finančnú investíciu. Len samotné náklady na prevádzku slovenských zastupiteľských úradov dosiahli podľa portálu Cena štátu v roku 2025 hodnotu 108,5 milióna eur. Pre malé a stredne veľké krajiny, akými sú štáty Vyšehradskej štvorky (V4), preto rozhodnutie o otváraní a udržiavaní rezidentných ambasád, ktoré sú najnákladnejšou formou zastúpenia štátu v zahraničí, predstavuje dôležitú strategickú otázku. Keďže ide o otvorené ekonomiky silno závislé od exportu, jedným z najčastejšie uvádzaných prínosov diplomatických zastúpení je podpora zahraničného obchodu. Otázkou však zostáva, do akej miery sa prítomnosť ambasády skutočne prejavuje vo vyššom objeme obchodu s danou krajinou. V tomto príspevku preto analyzujeme, či je prítomnosť rezidentných ambasád krajín V4 v post-socialistickom období spojená s vyšším exportom do obsluhovaných krajín.

Vplyv diplomatického zastúpenia na obchod

Výskum zo zahraničia vo všeobecnosti dlhodobo poukazuje na pozitívny vzťah medzi diplomatickým zastúpením a bilaterálnym obchodom. Hoci medzi tradičné úlohy diplomatických zastúpení patrí okrem podpory ekonomických vzťahov aj politická reprezentácia, zber informácií a konzulárne služby, vďaka rozšíreniu internetu a s ním spojeným poklesom nákladov na získavanie informácií sa zahraničné reprezentácie čoraz viac orientujú práve na podporu exportu. V praxi upozorňujú na nové obchodné príležitosti, pomáhajú organizovať obchodné misie, poskytujú domácim firmám informácie o miestnom podnikateľskom prostredí a sprostredkujú kontakty s potenciálnymi partnermi alebo predstaviteľmi verejnej správy.

V literatúre sa preto často hovorí o diplomatickom zastúpení ako o nástroji ekonomickej diplomacie, ktorý môže podporovať obchodné záujmy štátu podobne ako obchodné misie či exportné agentúry. Efekt prítomnosti rezidentnej ambasády je vo všeobecnosti v literatúre kladný a významnosti

vyšší ako efekt iných foriem zastúpenia. Zároveň však neplatí, že prítomnosť ambasády má rovnaký efekt všade. Z predchádzajúcich štúdií vyplýva, že ich význam býva väčší v krajinách, kde existujú vyššie obchodné bariéry, odlišné právne prostredie alebo väčšia politická a kultúrna vzdialenosť. Práve v takýchto prípadoch dokáže diplomatické zastúpenie najviac pomôcť pri prekonávaní prekážok a budovaní dôvery medzi obchodnými partnermi, keďže možnosť priameho kontaktu je limitovaná existenciou formálnych ale aj neformálnych bariér. Avšak je dôležité brať do úvahy, že vo vzťahu medzi prítomnosťou ambasády a bilaterálnym obchodom existuje simultánny vzťah. Hoci ambasády majú pozitívny dopad na export, treba pri jeho identifikácii byť opatrný, nakoľko funguje aj reverzný vzťah, poukazujúci na umiestňovanie zastúpení práve do krajín, s ktorými už prebieha intenzívny obchod. Rast bilaterálneho obchodu vedie k rastu dôležitosti daného ekonomického partnera pre domácu ekonomiku a v dôsledku toho sa zvyšuje aj dôležitosť kultivácie vzájomných vzťahov, čo môže viesť k otvoreniu diplomatického zastúpenia.

Vzťah medzi obchodom a diplomatickým zastúpením preto pripomína problém „sliepky a vajca“. Na jednej strane môže otvorenie ambasády

¹ Financované EÚ NextGenerationEU prostredníctvom Plánu obnovy a odolnosti SR v rámci projektu č. 09I03-03-V04-00072.

podporiť rast exportu a investícií. Na druhej strane štáty často otvárajú ambasády práve v krajinách, ktoré sú už významnými obchodnými partnermi. Ak teda pozorujeme, že medzi dvoma krajinami existuje intenzívny obchod a zároveň rezidentná ambasáda, nemusí byť na prvý pohľad zrejmé, či obchod vznikol vďaka ambasáde, alebo ambasáda vznikla vďaka rastúcemu významu obchodných vzťahov. Preto je dôležité pozitívnu selekciu zohľadniť pri metodológii identifikácie efektu ambasády.

Post-socialistická transformácia siete ambasád V4

Po páde socialistických režimov na prelome rokov 1989 a 1990 prešli krajiny V4 zásadnou transformáciou svojej zahraničnej politiky. Namiesto orientácie na sovietsky blok a ideologicky motivované vzťahy začali klásť dôraz na ekonomickú diplomaciu, podporu zahraničného obchodu a prilákanie zahraničných investícií. Prioritou sa stala integrácia do západných politických a ekonomických štruktúr, predovšetkým vstup do Severoatlantickej aliancie a Európskej únie, ktoré boli vnímané ako záruka bezpečnosti, prosperity a demokratickej stability. Súčasne sa krajiny V4 snažili začleniť do globalizujúcej sa svetovej ekonomiky, rozvíjať obchodné väzby s vyspelými trhmi a budovať sieť diplomatických a obchodných zastúpení podporujúcich export a medzinárodnú spoluprácu. Zahraničná politika sa tak postupne stala nielen nástrojom bezpečnostnej a politickej integrácie, ale aj prostriedkom na podporu bilaterálneho obchodu a ekonomického rozvoja.

V tomto príspevku sa zameriavame na sieť rezidenčných ambasád v rozmedzí rokov 1989-2024 v prípade Maďarska a Poľska a 1993-2024 v prípade Českej republiky a Slovenskej republiky. Informácie o prítomnosti ambasád a rokoch ich otvorenia boli manuálne zozbierané z oficiálnych zdrojov vrátane archívnych materiálov, tlačových správ a ročeniek, ako aj zo správ a oznámení publikovaných ministerstvami zahraničných vecí príslušných krajín. V prípadoch, keď oficiálna dokumentácia neposkytovala presné údaje o čase zriadenia ambasády, boli informácie overené a doplnené prostredníctvom vyhľadávania v spravodajských médiách. Hoci nemožno úplne vylúčiť určitú mieru nepresnosti pri určovaní rokov otvorenia ambasád, využitie krížového overovania údajov pomohlo minimalizovať nezrovnalosti a prípadné zostávajúce

chyby nemajú systematický charakter.

Existenciu iných foriem zahraničného zastúpenia ako sú napríklad konzuláty alebo nerezidentný veľvyslanec nezohľadňujeme, keďže ide o funkčne odlišné jednotky. V analýze nerozlišujeme medzi postavením vedúceho misie (veľvyslanec vs. charge d'affair), ale sústredíme sa len na existenciu alebo neexistenciu rezidentnej ambasády v danom roku. Takisto podotýkame, že pre prvý rok pozorovania nie je možné identifikovať, či ambasáda už existovala, alebo či bola otvorená v tomto roku. Preto otvorenia interpretujeme vo vzťahu k stavu z roku 1989 resp. 1993.

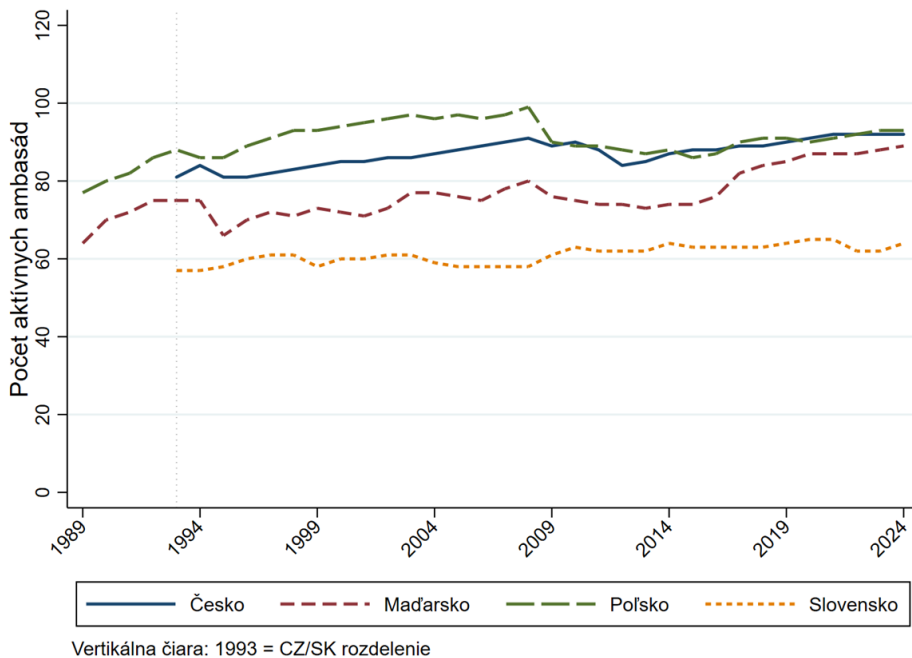
Transformácia siete ambasád neprebehla vo všetkých krajinách rovnako. Počas sledovaného obdobia otvorilo alebo znovuotvorilo najviac rezidentných ambasád Maďarsko (60), ktoré rozšírilo počet ambasád zo 64 roku 1989 na 89 v roku 2024. Za rovnaké obdobie Poľsko zvýšilo počet ambasád zo 77 na 93, pričom otvorilo alebo znovuotvorilo 41 rezidentných ambasád. V prípade Českej republiky sa počet zmenil z 81 v roku 1993 na 92 v roku 2024 a došlo k otvoreniu alebo znovuotvoreniu 32 ambasád. Najmenej zmien zaznamenala sieť ambasád Slovenskej republiky, ktorá za viac ako 30 rokov existencie otvorila len 25 ambasád, z toho 20 nových a 5 znovuotvorení (Austrália, Belgicko, Indonézia, UAE, Vietnam), a v roku 2024 mala 64 ambasád. Nakoľko v roku 1993 malo Slovensko 57 ambasád, ide do veľkej miery o reorganizáciu siete zastúpení a nie o jej výraznejšie rozšírenie.

Vývoj ambasád v čase je znázornený v grafe č. 1. Zaujímavé je, že napriek rozdielnym východiskovým pozíciám sa počty ambasád Českej republiky, Maďarska a Poľska v posledných rokoch postupne konvergujú k úrovni približne 90 zastúpení. Slovensko si naopak dlhodobo zachováva výrazne menšiu diplomatickú sieť, čo pravdepodobne odráža kombináciu menších ekonomických zdrojov a odlišných priorít zahraničnej politiky.

Dá sa vplyv ambasád preukázať na dátach?

Naša analýza je založená na gravitačnom modeli obchodu, ktorý v jeho základnej forme predpovedá bilaterálny export na základe ekonomickej veľkosti oboch krajín a ich geografickej vzdialenosti. Model bol od jeho zavedenia v 70tych rokoch rozšírený o mnohé ďalšie parametre. V našom modeli okrem

Graf 1: Vývoj rezidentných ambasád krajín V4 v čase



Prameň: vlastné spracovanie.

veľkosti ekonomík zohľadňujeme aj členstvo v inštitucionálnych zoskupeniach ako je EÚ, WTO, NATO alebo OECD a úroveň demokracie vyjadrenú pomocou Indexu liberálnej demokracie.

Vzťah medzi existenciou rezidentnej ambasády a exportom odhadujeme pomocou dvojsmerového modelu fixných efektov (TWFE). Tento prístup zavádza do modelu fixné efekty pre každú bilaterálnu dvojicu (exportér-importér) zvlášť, čím sa eliminuje vplyv všetkých charakteristík daného vzťahu, ktoré sa nemenia v čase. Ide napríklad o historické väzby, jazyková blízkosť alebo geografická poloha. Zároveň zahrňuje fixné efekty pre každý kalendárny rok, čím sa kontroluje vplyv globálnych šokov spoločných pre všetky krajiny v danom roku, ako napríklad finančná kríza či pandémia. Model porovnáva rovnaké dvojice krajín v obdobiach pred a po otvorení ambasády, čím sa obmedzuje riziko, že výsledky sú spôsobené dlhodobými rozdielmi medzi krajinami. Zároveň sa tým čiastočne rieši problém, že ambasády sa často otvárajú práve v krajinách, kde je obchod dlhodobo vysoký.

Ako možno vidieť v tabuľke č. 1, v súlade s predpokladmi gravitačného modelu je export vyšší medzi krajinami s vyšším HDP, čo potvrdzuje, že pre krajiny V4 sú atraktívnejšími partnermi

ekonomicky silnejšie krajiny. Zaujímavé však je, že samotné členstvo obchodného partnera v Európskej únii alebo Svetovej obchodnej organizácii po zohľadnení ostatných faktorov nevykazuje samostatný štatisticky významný vzťah s exportom. Model naznačuje, že členstvo obchodného partnera v OECD alebo NATO je spojené s vyšším exportom krajín V4. Členstvo obchodného partnera v OECD alebo NATO je v modeli spojené s približne o 30 %, resp. 33 % vyššími hodnotami exportu. Vyšší export môže vychádzať z toho, že členstvo v OECD býva spájané s kvalitnejším podnikateľským prostredím a vyššou kúpyschopnosťou obyvateľstva, zatiaľ čo členstvo v NATO zasa môže signalizovať politickú a bezpečnostnú stabilitu, ktorá znižuje riziká spojené s obchodovaním.

Zaujímavé je, že model neidentifikoval štatisticky významné prepojenie medzi demokratizáciou obchodného partnera a objemom obchodu s ním. Hoci sa často predpokladá, že demokratické krajiny sú pre obchod atraktívnejšie, výsledky naznačujú, že po zohľadnení ekonomickej veľkosti a ďalších faktorov nemusí byť vývoj v demokratickom charaktere politického režimu v krajine významným faktorom. Pre exportérov je pravdepodobne dôležitejšia stabilita a predvídateľnosť podnikateľského prostredia než samotné zmeny

Tabuľka 1: Asociácia medzi prítomnosťou rezidentnej ambasády a objemom exportu krajín V4, gravitačný model

Ln export	TWFE model
Konštanta	-25.484*** (6.084)
Rezidentná ambasáda	0.219*** (0.069)
Ln HDP importér	0.513*** (0.060)
Ln HDP exportér	0.703*** (0.198)
Ln Populácia importér	0.269* (0.157)
EÚ	0.056 (0.083)
WTO	-0.087 (0.081)
OECD	0.265*** (0.010)
NATO	0.286*** (0.108)
Index liberálnej demokracie	0.281 (0.207)
Fixné efekty Počet pozorovaní Štandardné chyby F-štatistika R2	Rok + Importér-exportér pár 20 675 Robustné št. chyby klastrované na úrovni dvojíc 99.52*** 0.524

Poznámky: Štandardné chyby sú uvedené v zátvorke. ***, **, * predstavujú štatistický významnosť na hladine významnosti 1%, 5% a 10%.

Prameň: vlastné výpočty a spracovanie.

v úrovni demokracie. Na druhej strane, index sa vyvíja relatívne pomaly a len málo krajín vykazuje prudké výkyvy v hodnotách, čo môže vplyvať na schopnosť modelu zachytiť vzájomné vzťahy demokratizačných procesov a obchodu.

Vo vzťahu k diplomatickým vzťahom, model ukazuje, že v obdobiach, keď krajina V4 udržiava v štáte obchodného partnera rezidentnú ambasádu, je export v priemere približne o 25 % vyšší než v obdobiach bez rezidentného zastúpenia. Odhad je založený na porovnaní rovnakých dvojíc krajín v obdobiach pred a po otvorení ambasády, čím sa eliminuje vplyv trvalých charakteristík jednotlivých partnerských vzťahov. Výsledok je štatisticky významný na hladine významnosti 1%. Možno teda povedať, že prítomnosť rezidentnej ambasády je spojená približne so štvrtinovým nárastom exportu medzi krajinami V4 a ich obchodnými partnermi, a to aj po zohľadnení veľkosti ekonomík, populácie či členstva v medzinárodných organizáciách. Ide o ekonomicky významný efekt, ktorý je porovnateľný

alebo dokonca väčší než vplyv viacerých často skúmaných politických a inštitucionálnych faktorov. Existuje viacero dôvodov, prečo rezidentné ambasády môžu mať vplyv na export. Rezidentná ambasáda poskytuje domácim firmám informácie o miestnom trhu, pomáha nadväzovať kontakty s obchodnými partnermi, organizuje podnikateľské misie a môže asistovať pri riešení administratívnych alebo regulačných problémov. Zároveň slúži ako trvalý komunikačný kanál medzi štátmi, čo môže byť obzvlášť dôležité v krajinách s odlišným právnym prostredím, kultúrnymi špecifikami alebo vyššou mierou neistoty. Treba však uviesť, že po otestovaní vplyvu ambasád v krajinách EU a mimo-EÚ, WTO a mimo WTO a v demokratických a nedemokratických krajinách model neidentifikoval štatisticky významné rozdiely. Takisto nie je štatisticky významný rozdiel medzi ambasádami v krajinách OECD a mimo OECD, avšak veľkosť odhadovaného efektu predsa len naznačuje, že mimo OECD by vplyv ambasád mohol byť vyšší. Hoci teda niektoré komparatívne odhady

Tabuľka 2: Rozdiel v asociácii prítomnosti ambasády a objemom exportu medzi krajinami V4

Ln export	TWFE model
Česká Republika	0.287** (0.114)
Maďarsko	0.293** (0.123)
Poľsko	0.174 (0.141)
Slovenská Republika	0.192 (0.168)

Poznámky: Štandardné chyby sú uvedené v zátvorke. ***, **, * predstavujú štatistický významnosť na hladine významnosti 1%, 5% a 10%.

Prameň: vlastné výpočty a spracovanie.

naznačujú, že ambasády môžu mať väčší význam v menej rozvinutých alebo inštitucionálne slabších krajinách, rozdiely medzi jednotlivými skupinami krajín nie sú štatisticky významné. Výsledky preto skôr naznačujú, že pozitívny efekt rezidentných ambasád je pomerne univerzálny.

Čo sa týka rozdielu v efekte ambasád podľa krajiny V4, výsledky sú znázornené v tabuľke č. 2. Štatisticky významná je len asociácia medzi exportom a ambasádami Českej republiky a Maďarska. V prípade Poľska a Slovenska je síce korelácia pozitívna, avšak štatisticky nevýznamná. To však nemusí znamenať, že ambasády Slovenska alebo Poľska nemajú vplyv na podporu exportu. Nemožnosť identifikácie významného vzťahu môže byť spôsobená aj tým, že po rozdelení vzorky na jednotlivé krajiny je výpočet založený na menšom počte pozorovaní a odhady sú menej presné. Hoci sa štatistická významnosť medzi krajinami V4 líši, samotné koeficienty sa pohybujú v rozmedzí 0.174 až 0.293. Výsledky teda jednoznačne nenaznačujú,

že by sa vplyv rezidentných ambasád na export medzi krajinami V4 zásadne odlišoval, čo podporuje použitie spoločného modelu pre celý región.

* * * * *

Záverom analýzy možno zhrnúť, že rezidentné ambasády predstavujú viac než len nástroj politickej reprezentácie štátu. V podmienkach krajín V4 sú spojené s výrazne vyššími hodnotami exportu, a to aj po zohľadnení veľkosti ekonomík, členstva v medzinárodných organizáciách či stupňa demokratizácie krajiny. Hoci samotná existencia tejto asociácie ešte neznamená, že otvorenie ambasády automaticky povedie k rastu exportu, zistenia podporujú názor, že diplomatická prítomnosť môže byť významnou súčasťou ekonomickej diplomacie. V prospech existencie kauzálneho vzťahu hovorí aj analýza trendov pred otvorením nových ambasád, ktorá neidentifikovala štatisticky významný rast exportu v rokoch pred otvorením ambasády.

Internacionalizácia slovenských univerzít z pohľadu spoluautorstva vedeckých článkov¹



Štefan Rehák
KVSRR, NHF, EUBA

Internacionalizácia vedeckého výskumu patrí v súčasnosti medzi kľúčové charakteristiky moderných akademických systémov. Spolupráca výskumníkov naprieč krajinami umožňuje prenos poznatkov, zdieľanie infraštruktúr a zvyšovanie kvality vedeckých výstupov. Pre menšie krajiny, akou je Slovensko, má internacionalizácia ešte väčší význam, keďže domáce výskumné kapacity sú limitované a zapojenie do medzinárodných sietí predstavuje dôležitý mechanizmus pre zvyšovanie konkurencieschopnosti vedeckého prostredia.

Vstup Slovenska do EU v roku 2004 otvoril univerzitám prístup k európskym výskumným programom a zároveň odstránil mnohé administratívne a inštitucionálne bariéry pre spoluprácu. Integrácia do Európskeho výskumného priestoru (ERA) vytvorila nové príležitosti pre mobilitu výskumníkov, spoločné projekty a budovanie medzinárodných partnerstiev. Očakáva sa preto, že po roku 2004 dochádza k postupnému posilňovaniu medzinárodnej spolupráce slovenských univerzít. Cieľom tejto štúdie je analyzovať vývoj internacionalizácie vedeckej produkcie slovenských univerzít v období rokov 2000 až 2024. Osobitnú pozornosť venujeme nielen celkovej miere medzinárodného spoluautorstva, ale aj jeho geografickej štruktúre a rozdielom medzi jednotlivými vednými disciplínami a inštitúciami. Takýto pohľad umožňuje lepšie pochopiť, do akej miery sa slovenský výskum integroval do európskeho a globálneho vedeckého priestoru a aké faktory tento proces formujú.

Údaje pre túto analýzu sme čerpali z databázy Scopus. Údajovú základňu tvorí 77810 vedeckých článkov 27 slovenských univerzít v časopisoch, ktoré boli indexované v Scopuse v rokoch 2000 až 2024. Do analýzy sme zaradili tie univerzity, ktoré majú v Scopuse priradené ID. Export databázy prebehol dňa 17.3.2026. Výsledná databáza obsahuje informácie o autoroch článku (meno,

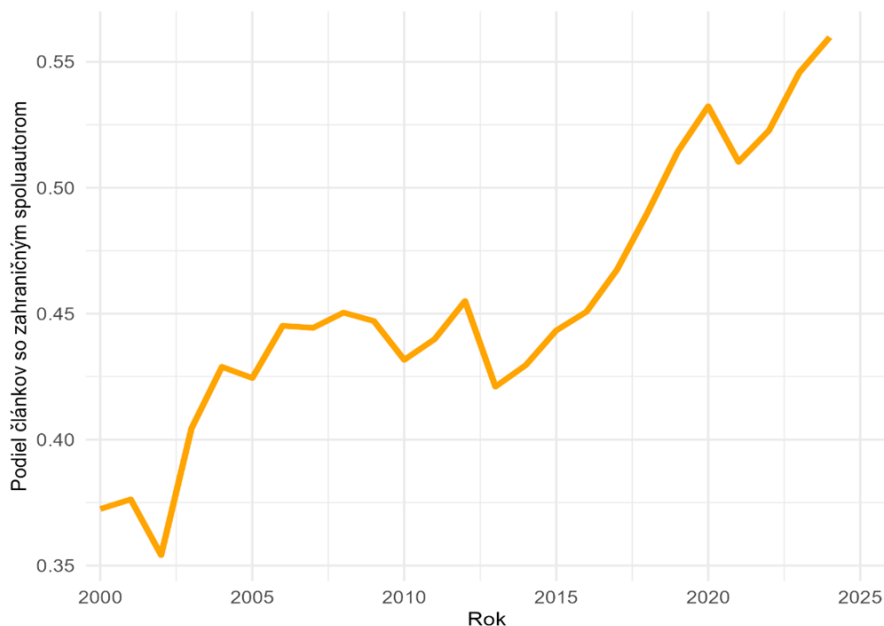
afiliácia, mesto, štát) a údaje o samotnom článku (názov, kľúčové slová, abstrakt, rok...) a o časopise (názov, issn, asjc...).

V sledovanom období došlo v výraznej kvantitatívnej zmene. Slovenské univerzity publikovali v roku 2000 spolu 1133 článkov a tento počet sa do roku 2024 zvýšil až na 5772, čo je viac ako trojnásobný nárast. Ešte výraznejšie sa zvýšil počet slovenských autorov, ktorí tieto články publikovali. V roku 2000 to bolo 2025 autorov tak na konci obdobia došlo k 4,5 násobnému nárastu až na 9099 autorov. Zdá sa však, že v posledných piatich rokoch sa trend rastu počtu článkov ako aj počtu slovenských autorov zastavil. Zaznamenali sme tiež, že slovenskí autori publikujú v čoraz širšom spektre časopisov, ktoré bolo 463 v roku 2000 a v 2024 už 1719 rozličných časopisov.

Okrem kvantitatívnej zmeny v publikovaní univerzít nastala aj štruktúrna zmena. Podobne ako inde vo svete aj v prípade slovenských univerzít rastie počet spoluautorov článkov, čo je pravdepodobne výsledkom vyššej miery špecializácie výskumníkov. V roku 2000 bola najpočetnejšia kategória 3 autori (18,9 % článkov), za ňou nasledovali 2 spoluautori (16,6 %) a 4 spoluautori (15,3 %). Oproti tomu v roku 2024 bola najpočetnejšia kategória 4 spoluautori (13,8 %), 3 spoluautori mali 11,5 % podiel a piati spoluautori 11,3%. Články autori bez spolupracovníka tvorili v roku 2000 12,1 % a v roku 2024 už len 6,7 %.

Nás zaujímala hlavne internacionalizácia, preto

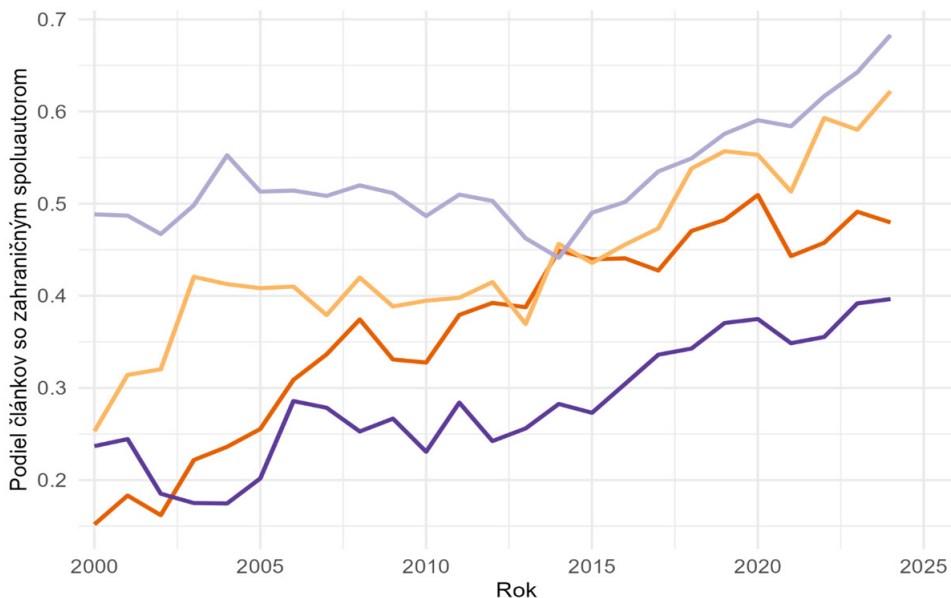
¹ Tento článok je podporený Ministerstvom školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej republiky na základe zmluvy č. APVV-22-0183 a projektom VEGA č. 1/0384/23.

Graf 1: Vývoj internacionalizácie univerzitného výskumu (obdobie 2000 - 2024)

Prameň: vlastné spracovanie.

sme sa pozreli bližšie na zmeny v geografickej štruktúre spoluautorov. Na začiatku obdobia bola prevažná väčšina článkov tvorená autormi len zo Slovenska, podiel článkov s aspoň jedným zahraničným spoluautorom bol len 37 % (Graf 1). Tento stav sa však výrazne zmenil, keďže do roku 2024 narástol až na 56 %. V súčasnosti je približne

každý druhý článok publikovaný v spoluautorstve s výskumníkmi z iných krajín. Podiel článkov so zahraničným spoluautorom narástol v dvoch vlnách prvá bola do roku 2006 keď podiel narástol na približne 46 % a druhá bola od roku 2013. To môže súvisieť so vstupom do EU a integráciou do väčších európskych projektov.

Graf 2: Vývoj internacionalizácie univerzitného výskumu v jednotlivých vedeckých disciplínach (obdobie 2000 - 2024)

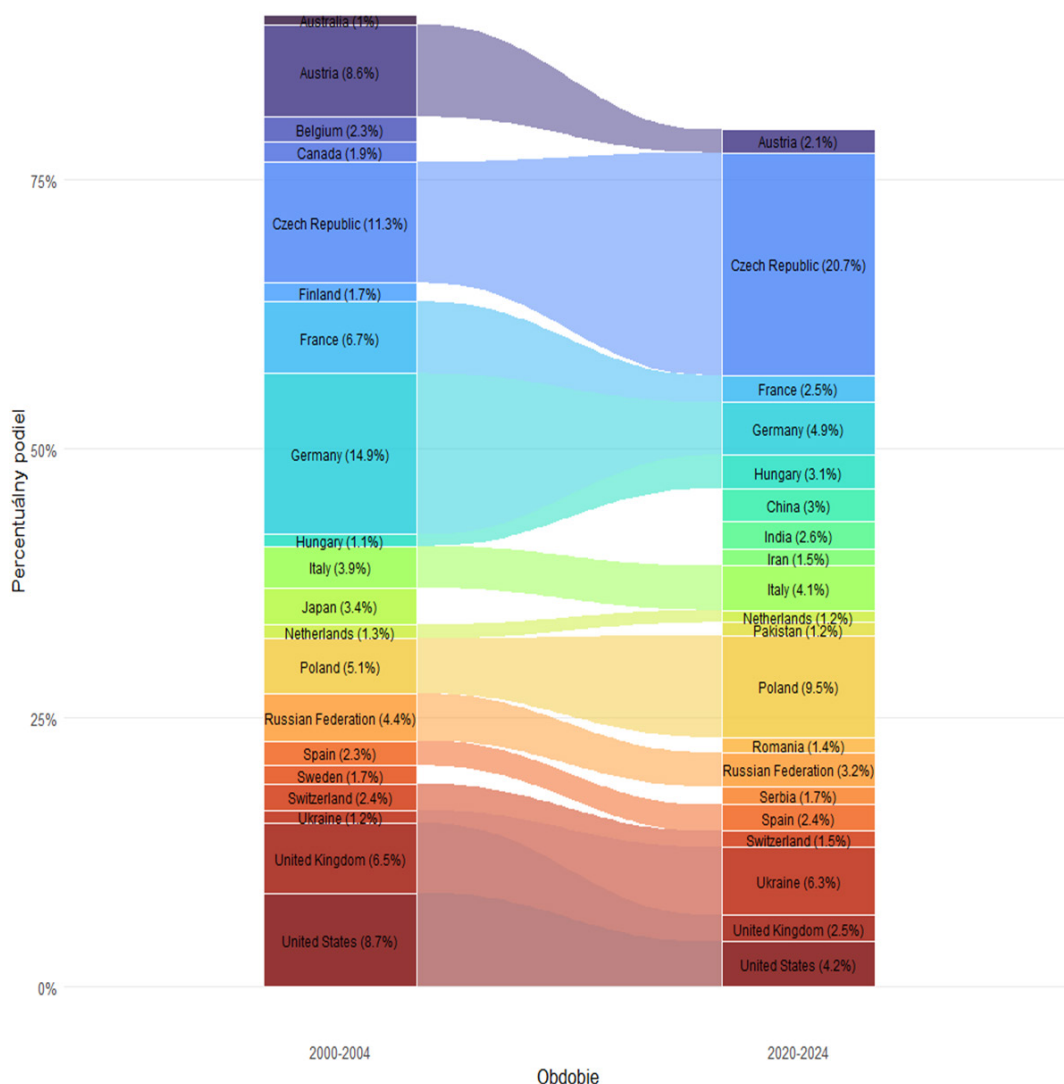
Prameň: vlastné spracovanie.

Internacionalizácia však neprebíhala rovnako vo všetkých vedeckých disciplínach. Graf 2 znázorňuje, že fyzikálne vedy mali vysokú mieru internacionalizácie už na začiatku obdobia, keď asi polovica článkov mala zahraničného autora. Ostatné disciplíny však mali mieru internacionalizácie výrazne nižšiu – vedy o živej prírode 25 %, spoločenské vedy 24 % a zdravotnícke vedy 15 %. Všetky vedecké disciplíny zaznamenali výrazný nárast, najmä okolo roku 2015. Na konci obdobia pozorujeme, že fyzikálne vedy majú mieru internacionalizácie stále najvyššiu až na úrovni 68 %, vedy o živej prírode majú 62 %, s podstatnejším odstupom sú zdravotnícke vedy (48 %) a najnižší

podiel majú a spoločenské vedy (40 %).

Celkovo sa zvýšil počet krajín, s ktorými slovenskí autori spolupracujú z 47 na 151. Okrem toho pozorujeme aj rozširujúcu sa spoluprácu s autormi s viacerých krajín na spoločnom článku. V roku 2000 pracovali na článku z priemerne 2 rôznych krajín, v roku 2024 to boli už 3 krajiny. Podrobnejšia analýza ukázala, že geografia spolupráce sa tiež podstatne zmenila (Graf 3). V prvých piatich rokoch autori najčastejšie spolupracovali s výskumníkmi z Nemecka (14,9%), Česka (11,3%) a USA (8,7%) a Rakúska (8,6%). Časom sa zintenzívnila regionálna spolupráca so susediacimi krajinami – Česko

Graf 3: Zmeny v geografickej štruktúre spolupráce (podiel krajín v prvom a poslednom období)



Poznámky: Top 20 krajín.

Prameň: vlastné spracovanie.

(20,7%) a Poľsko (9,5%) a Ukrajina (6,3%). Pribudla spolupráca s ázijskými krajinami ako sú Irán, Pakistan, India a Čína, čiže internacionalizácia sa netýka len Európy. Prekvapujúco spolupráca so západoeurópskymi krajinami Nemeckom, Rakúskom, Francúzskom a UK sa relatívne oslabila.

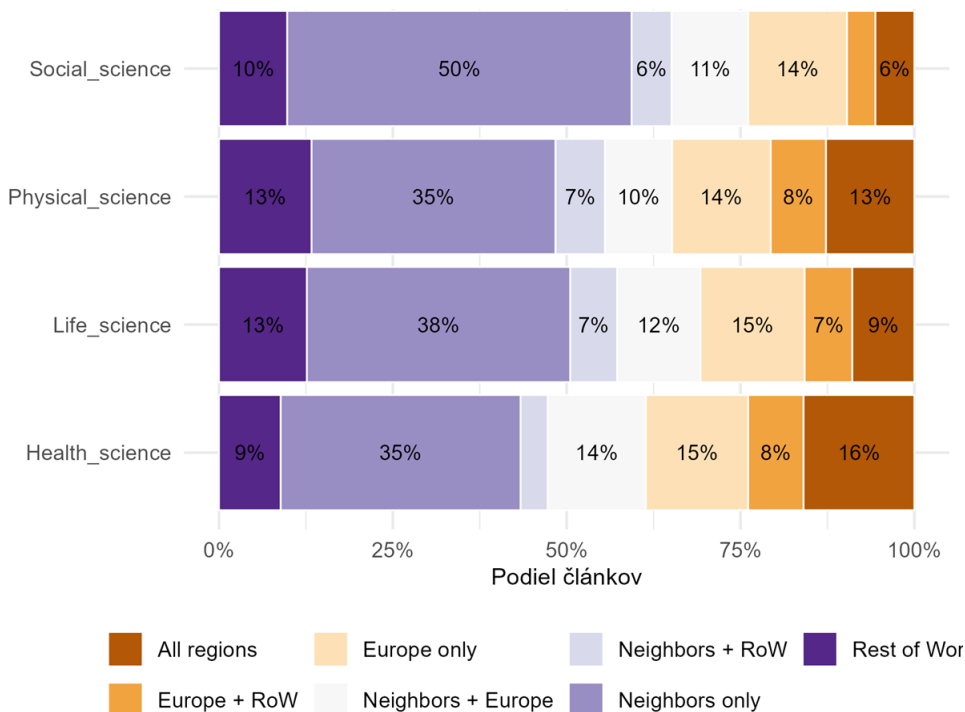
Porovnanie jednotlivých disciplín opäť ukazuje na rozdiely v geografii spoluautorstva článkov. Spoločenské vedy majú jednoznačne najvyšší podiel článkov, ktoré sú v spoluautorstve susediacich krajín (50 %). Možným vysvetlením je kultúrna a inštitucionálna blízkosť, ktorým čelia tieto susediace krajiny. Fyzikálne vedy majú najvyšší podiel globálnych kolaborácií a kombinovaných sietí pravdepodobne v dôsledku veľkých medzinárodných projektov. Tieto rozdiely odrážajú odlišnú povahu výskumu v jednotlivých disciplínach, od regionálne ukotvených spoločenských vied až po globálne prepojené fyzikálne vedy.

Nakoniec sa podrobnejšie pozrieme na jednotlivé slovenské univerzity. Na grafe 4 vidíme, že rozdiely v miere internacionalizácie sú pomerne veľké. Najnižší podiel článkov so zahraničným spoluautorom má Akadémia ozbrojených síl v Liptovskom Mikuláši (15

%). Prekvapujúco to nie sú najväčšie univerzity, ktoré sú najviac internacionalizované. Najvyššiu mieru internacionalizácie majú Trenčianska univerzita v Trenčíne (68 %) a Univerzita J. Selyeho v Komárne (71 %) a Katolícka univerzita v Ružomberku (56 %). To sú menšie univerzity a preto sú pravdepodobne nútené spolupracovať s partnermi mimo Slovenska. Graf súčasne dokumentuje, že vyššia miera spolupráce so zahraničnými autormi je korelovaná s vyšším priemerným počtom citácií na článok, aj keď tento vzťah nie je jednoznačný. Spolupráca môže prinášať benefit v podobe vyššieho akademického impaktu univerzity. Preukázať kauzalitu by však vyžadovalo podrobnejší výskum, pretože môže byť vysvetlená inými faktormi.

Celkove analýza ukazuje, že slovenské univerzity prešli v období 2000 – 2024 výraznou transformáciou, a to nielen z hľadiska objemu publikácií, ale aj ich internacionalizácie. Podiel článkov so zahraničnými spoluautormi sa výrazne zvýšil a slovenský výskum sa postupne integroval do európskeho aj globálneho vedeckého priestoru. Tento proces však neprebíhal rovnomerne. Výrazné rozdiely pozorujeme medzi

Graf 4: Geografická dimenzia spolupráce podľa jednotlivých disciplín (obdobie 2000 - 2024)

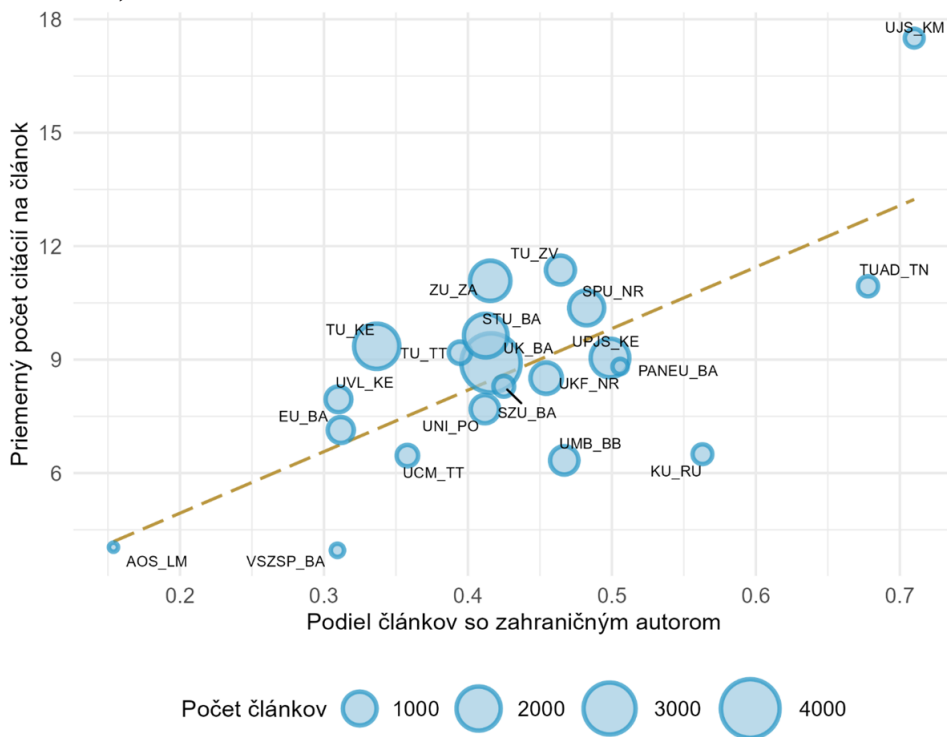


Prameň: vlastné spracovanie.

disciplínami ako aj medzi jednotlivými univerzitami, pričom fyzikálne vedy a menšie inštitúcie vykazujú vyššiu mieru internacionalizácie. Výsledky zároveň naznačujú, že medzinárodná spolupráca je spojená s vyšším citačným ohlasom. Do budúcnosti bude

dôležité podporovať nielen kvantitu, ale aj kvalitu a diverzitu medzinárodných partnerstiev, aby slovenský výskum dokázal ďalej posilňovať svoju pozíciu v medzinárodnom prostredí.

Graf 5: Kombinácia parametrov internacionalizácie slovenských univerzít (obdobie 2000 - 2024)



Prameň: vlastné spracovanie.

Bankový odvod a správanie bánk na Slovensku¹



Daniel Krcho
KFIN, NHF, EUBA

Počas globálnej finančnej krízy (2007-2009) vynaložili vlády európskych krajín miliardy eur na záchranu bánk. Následne sa otvorila otázka, do akej miery by sa mal finančný sektor podieľať na krytí nákladov krízy, ktorej vzniku sa do veľkej miery sám pričínil. Európska komisia aj Medzinárodný menový fond preto vyzvali na dodatočné zdanenie finančného sektora.

Hoci sa objavili viaceré návrhy, napríklad daň z finančnej aktivity alebo daň z finančných transakcií, väčšina krajín Európskej únie napokon zaviedla rôzne formy tzv. bankového odvodu. V tomto článku pod pojmom bankový odvod rozumieme dodatočné zdanenie bánk, ktorého základom sú vybrané položky bankovej súvahy (teda vybrané položky aktív alebo pasív). Nejde teda o bežnú daň zo zisku, ale o daň naviazanú na veľkosť alebo štruktúru bankovej bilancie. Cieľom bolo vytvorenie dodatočného zdroja verejných príjmov, ktorý by prispel k pokrytiu nákladov na sanáciu bankového sektora. Bankový odvod možno zároveň chápať aj ako nástroj, ktorý má motivovať banky k stabilnejšiemu správaniu tým, že ovplyvňuje ich bilanciu (princíp Pigouovej dane).

Bankový odvod pritom nie je len teoretickým nástrojom hospodárskej politiky, ale predstavuje aj reálny zdroj verejných príjmov. V prípade Slovenska priniesol v rokoch 2012 až 2020 štátnemu rozpočtu viac než sto miliónov eur ročne. Tabuľka 1 ukazuje jeho absolútny aj relatívny význam z pohľadu daňových a odvodových príjmov štátu.

¹ Tento článok je súčasťou projektu VEGA 1/0377/25 a VEGA 1/0679/23.

Tabuľka 1: Výnos bankového odvodu na Slovensku (2012 – 2020)

rok	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
absolútne (milióny eur)	169.9	204.0	153.2	110.3	119.8	127.3	134.2	143.4	149.0
relatívne (% daňových a odvodových príjmov)	0.81%	0.89%	0.63%	0.42%	0.45%	0.44%	0.44%	0.44%	0.46%

Prameň: vlastné spracovanie na základe údajov Eurostatu

V odbornej diskusii sa však objavili aj obavy z možných negatívnych dôsledkov dodatočného zdanenia finančného sektora. Bankový odvod síce formálne platia banky, v konečnom dôsledku sa však môžu pokúsiť preniesť časť jeho nákladov na svojich klientov – domácnosti a podniky. Najpriamejším mechanizmom je cenotvorba. Banky môžu reagovať rozšírením úrokových marží, teda zvýšením úrokových sadzieb na úveroch, znížením úročenía vkladov, prípadne kombináciou oboch možností. V takom prípade by sa bankový odvod nepriamo premietol do drahšieho financovania. Ešte závažnejším rizikom je možné oslabenie úverovej aktivity. Ak by dodatočné zdanenie viedlo k nižšej ochote bánk poskytovať úvery, problém by už nezasahoval iba bankový sektor, ale ekonomiku ako celok. Horšia dostupnosť financovania pre podniky môže obmedziť investície, modernizáciu výroby a rast produktivity. Slabšia dostupnosť úverov pre domácnosti by zase mohla tlmieť spotrebu, bývanie a celkový agregátny dopyt. Práve preto je dôležité skúmať, ako bankové odvody naozaj ovplyvňujú správanie bánk a či sú tieto obavy oprávnené.

Viaceri autori skúmali vplyv bankového odvodu relatívne skoro po jeho zavedení, kvôli kratšiemu časovému horizontu však nemuseli zachytiť jeho

dlhodobý efekt. Podľa našich poznatkov zároveň absentuje systematická empirická analýza vplyvu bankového odvodu v podmienkach Slovenska. Slovenský prípad je z tohto pohľadu osobitne zaujímavý. Bankový odvod upravuje Zákon č. 384/2011 Z. z., ktorý nadobudol účinnosť 1. januára 2012. Daňový základ bol odvodený od pasív bánk, po zohľadnení niektorých odpočítateľných položiek. Slovenské banky platili odvod do roku 2020, pričom od roku 2021 bol zrušený. To umožňuje sledovať nielen reakciu bánk po zavedení, ale aj ich správanie po jeho odstránení. Ak by zavedenie odvodu viedlo k rastu úrokových marží alebo k obmedzeniu úverovania, jeho zrušenie by malo teoreticky priniesť opačný efekt.

V tomto článku sa preto zameriame na otázku, či zavedenie a následné zrušenie bankového odvodu ovplyvnilo úrokové marže slovenských bánk a dynamiku poskytovania úverov. Na odhad efektov používame prístup difference-in-differences (DiD), ktorý umožňuje porovnať vývoj slovenských bánk s vývojom bánk v kontrolnej skupine pred zavedením odvodu, počas jeho platnosti a po jeho zrušení. Takýto prístup pomáha odlišiť efekt samotného odvodu od širších ekonomických zmien, ktoré zasahovali všetky krajiny súčasne. Kontrolná skupina je tvorená českými, litovskými a estónskymi bankami. Tieto tri krajiny majú bankový sektor, ako aj širšie makroekonomické ukazovatele porovnateľné so Slovenskom, avšak v sledovanom období nezaviedli bankový odvod, preto sú vhodnou kontrolnou vzorkou. Metóda difference-in-differences nám potom umožňuje odpovedať na otázku, či prípadné zmeny v úrokových maržiach a úverovej aktivite súviseli práve s bankovým odvodom, alebo boli skôr dôsledkom všeobecného ekonomického vývoja.

V analýze skúmame dva hlavné ukazovatele. Úrokové marže meriame pomocou úrokového rozpätia, ktoré zachytáva rozdiel medzi úrokovými výnosmi z úverov a nákladmi na klientske vklady a predstavuje približný ukazovateľ úrokovej cenotvorby bánk. Druhým ukazovateľom je rast objemu úverov, meraný ako medziročná zmena poskytnutých úverov klientom. Analýza zároveň zohľadňuje veľkosť bánk, ich kapitálovú vybavenosť, kvalitu úverového portfólia a makroekonomické podmienky. Bankové údaje boli získané manuálne z individuálnych účtovných závierok a finančných výkazov bánk.

Prvou otázkou je, či sa bankový odvod prejavil

v úrokovej cenotvorbe. Ak je odvod pre banky dodatočným nákladom, môžeme predpokladať, že sa ho budú snažiť preniesť na klientov. Na skúmanie zmien úrokových sadziieb využívame úrokové rozpätie, teda rozdiel medzi úrokovým výnosom banky z úverov a jej úrokovými nákladmi na klientske vklady. Tento ukazovateľ teda zachytáva oba možné kanály prenosu – zdraženie úverov aj zníženie úročenia vkladov. Ak by bankový odvod viedol k rastu úrokových marží, mohlo by to znamenať drahšie financovanie pre firmy, vyššie náklady hypoték či spotrebiteľských úverov, prípadne nižšie zhodnotenie vkladov. V takom prípade by časť daňového bremena v konečnom dôsledku neniesli banky, ale ich klienti.

Výsledky však nenaznačujú, že by zavedenie bankového odvodu viedlo k štatisticky významnému rastu úrokových marží slovenských bánk. To znamená, že v porovnaní s bankami v kontrolnej skupine nepozorujeme systematické prenesenie nákladov odvodu na klientov cez úrokové rozpätie. Obava, že banky po zavedení odvodu výrazne rozšíria úrokové marže, sa teda nepotvrdila. Zaujímavé však je, že po zrušení bankového odvodu sme zaznamenali štatisticky významný pokles úrokového rozpätia. Mohli by sme očakávať, že ak banky po zavedení odvodu zvýšia úrokové marže, po zrušení odvodu majú priestor na ich opätovné zníženie. V prípade slovenských bánk však pozorujeme iba druhú časť tohto mechanizmu. Počas platnosti odvodu sa štatisticky významný rast úrokových marží nepreukázal, avšak po jeho zrušení došlo k poklesu.

Táto asymetria v cenotvorbe sa môže na prvý pohľad zdať neintuitívna, je však podložená literatúrou. Podobné správanie opisujú aj štúdie zaoberajúce sa úrokovými sadzbami bánk. Hannan a Berger (1997) upozorňujú, že vyššia koncentrácia bankového trhu, čo je aj prípad Slovenska, môže viesť k rigidnejším úrokovým sadzbám. Inými slovami, banky nemusia na zmenu nákladov reagovať okamžite. Neumark a Sharpe (1992) zároveň ukazujú, že zmeny úrokových sadziieb môžu byť asymetrické a závislé od podmienok na trhu. Jedným z možných vysvetlení v našom prípade je to, že slovenské banky mohli byť kvôli konkurenčnému prostrediu neochotné okamžite zvýšiť marže a radšej niesli daňové bremeno sami. Po zrušení odvodu sa im však mohol vytvoriť priestor na zníženie marží v reakcii na konkurenčné tlaky a zmenené trhové podmienky. Takéto správanie znamená, že daňový šok a jeho

Tabuľka 2: Hlavné zistenia o vplyve bankového odvodu na správanie bánk

Skúmaná oblasť	Výsledok	Interpretácia
Zavedenie odvodu a úrokové marže	štatisticky nevýznamný efekt	nepotvrdilo sa systematické prenesenie nákladov na klientov
Zrušenie odvodu a úrokové marže	pokles úrokového rozpätia	možný prejav asymetrickej cenotvorby bánk
Zavedenie odvodu a rast úverov	štatisticky nevýznamný efekt	nepotvrdilo sa obmedzenie úverovej aktivity
Zrušenie odvodu a rast úverov	štatisticky nevýznamný efekt	nepotvrdilo sa zrýchlenie úverovania

Prameň: vlastné spracovanie na základe dát účtovných závierok a finančných výkazov bánk.

odstránenie nemusia mať nutne symetrický efekt. Druhou kľúčovou otázkou je, či bankový odvod ovplyvnil objem poskytovaných úverov. Ak by viedol k obmedzeniu úverovania, mohol by zasiahnuť aj podniky, domácnosti a reálnu ekonomiku. Výsledky analýzy však nenaznačujú, že by bankový odvod viedol k štatisticky významnému obmedzeniu rastu úverov na Slovensku. Po zavedení odvodu v roku 2012 nepozorujeme rozdiel medzi slovenskými bankami a kontrolnou skupinou, ktorý by poukazoval na systematické utlmenie úverovej aktivity. Podobný záver platí aj pre obdobie po zrušení odvodu. Ak by bankový odvod počas svojej platnosti výrazne brzdil úverovanie, jeho odstránenie by mohlo viesť k zrýchleniu rastu úverov. Ani takýto efekt sa však v dátach nepotvrdil. Po roku 2020 nevidíme štatisticky významný nárast úverovej aktivity slovenských bánk v porovnaní s kontrolnou skupinou.

Obmedzenie úverovania patrilo medzi najväčšie riziká dodatočného zdanenia bankového sektora s negatívnymi následkami pre celé hospodárstvo. V prípade Slovenska však dáta neposkytujú dôkaz, že by k takémuto scenáru došlo. Znamená to, že bankový odvod nemal žiadny vplyv na správanie bánk? Nie nevyhnutne. Analýza nepreukázala štatisticky významný vplyv na celkovú dynamiku úverov. To však nevyučuje, že jednotlivé banky sa mohli správať odlišne, prípadne že efekty sa prejavili len v určitých segmentoch trhu, napríklad pri podnikateľských úveroch alebo hypotékach. Na agregátnej úrovni však nepozorujeme pokles úverovej aktivity. Obavy z výrazného oslabenia úverovania sa teda nepotvrdili, čo je z hľadiska hospodárskej politiky pozitívny výsledok.

Tá ukazuje, že hoci zdanenie v podobe bankového odvodu predstavovalo pre banky dodatočné náklady, v slovenských podmienkach sa najčastejšie obavy spojené s jeho fungovaním nepotvrdili.

* * * * *

Po globálnej finančnej kríze väčšina krajín Európskej únie zaviedla bankové odvody s cieľom zvýšiť príspevok finančného sektora do verejných financií a zároveň podporiť stabilitu systému. Kritici však upozorňovali, že dodatočné zdanenie bánk môže viesť k zdražovaniu financovania a k obmedzeniu dostupnosti úverov, čo by mohlo mať negatívny vplyv na podniky aj domácnosti.

Výsledky našej analýzy pre Slovensko však tieto obavy v ich najsilnejšej podobe nepotvrdzujú. Počas platnosti bankového odvodu sa nepreukázal systematický rast úrokových marží bánk ani obmedzenie rastu poskytovaných úverov. Zaujímavá je asymetrická reakcia úrokovej cenotvorby, keďže po zrušení odvodu pozorujeme pokles úrokového rozpätia bánk, zrejme kvôli konkurenčnému tlaku vo vysoko koncentrovanom bankovom sektore.

Slovenský bankový odvod bol pritom nezanedbateľným nástrojom z pohľadu verejných financií, keďže počas svojej platnosti v rokoch 2012 až 2020 priniesol do štátneho rozpočtu vyše 1,3 miliardy eur. Hoci nešlo o rozhodujúci zdroj daňových príjmov, bankový odvod predstavoval stabilný a predvídateľný doplnok rozpočtu. Pre tvorcov hospodárskej politiky je však dôležité, že napriek dodatočným daňovým príjmom nedošlo k významnému narušeniu funkcie slovenských bánk.

Hlavné výsledky analýzy sumarizuje Tabuľka 2.

SkillSight: Revolúcia v skills intelligence na Slovensku¹



Ivan Láska
TREXIMA Bratislava



Rastislav Solej
TREXIMA Bratislava a KFIN, NHF, EUBA

Svet práce sa mení prirýchlo na to, aby sme sa pri plánovaní kariéry, vzdelávania či firemných stratégií spoliehali len na „včerajšie štatistiky“. Kým vzdelávací systém pripraví absolventa, trh práce už často požaduje iné zručnosti. Očakáva iné kombinácie kompetencií a inú mieru pripravenosti absolventov. Podobne aj firmy dnes čoraz ťažšie plánujú rozvoj ľudí iba podľa skúseností z minulosti, pretože nové technológie, umelá inteligencia, automatizácia a zmeny v organizácii práce menia obsah povolání rýchlejšie než kedysi. Tradičné systémy mapovania trhu práce preto narážajú na zásadný limit: dokážu opísať, čo už na trhu práce existuje, no len pomaly zachytávajú to, čo sa práve začína meniť. Pre školy, zamestnávateľov, verejné politiky aj samotných študentov je pritom čoraz dôležitejšie vedieť nielen to, aké povolania budú potrebné, ale najmä aké konkrétne zručnosti budú rozhodovať o uplatnení. Práve tu vstupuje do hry koncept skills intelligence – dátovo riadené sledovanie potrieb zručností na základe reálnych signálov z trhu práce.

Prečo nestačia len „včerajšie“ štatistiky?

Trh práce sa mení rýchlejšie než inštitúcie, ktoré ho majú opisovať. Automatizácia, generatívna umelá inteligencia, zelený prechod a tlak na vyššiu produktivitu menia obsah práce naprieč odvetvami. Problémom nie je iba vznik nových profesií, ale najmä zmena toho, čo sa vyžaduje v existujúcich povolaniach. Rovnaká pracovná pozícia môže dnes znamenať inú kombináciu technických, digitálnych, analytických a komunikačných zručností než pred niekoľkými rokmi.

Zatiaľ čo ešte pred dvomi desaťročiami sa profil povolání menil v horizonte rokov, dnes sa kľúčové požiadavky zamestnávateľov – najmä v oblasti digitálnych a technologických zručností – menia na mesačnej báze. Najnovšie empirické štúdie pritom ukazujú, že umelá inteligencia nemení iba úzky segment špecializovaných AI profesií, ale postupne ovplyvňuje aj štruktúru požadovaných manažérskych, analytických, komunikačných a

digitálnych zručností v širšom spektre povolání. Tento posun vytvára zásadnú výzvu pre vzdelávacie systémy, politiky trhu práce a samotných zamestnávateľov ako včas rozpoznať, ktoré zručnosti naberajú na význame a ktoré strácajú relevanciu.

Kľúčovou výzvou sa stáva rýchlosť, aktuálnosť a granularita poznania zručností: nestačí vedieť, aké zručnosti sú všeobecne potrebné, potrebujeme vedieť, ktoré zručnosti sa objavujú, rastú na dôležitosť, alebo miznú „tu a teraz“ a ako sa líšia medzi krajinami a odvetvami.

V Slovenskej republike bol od roku 2010 budovaný rozsiahly expertný systém definovania potrieb zručností a ďalších požiadaviek pri jednotlivých povolaniach prostredníctvom Národnej sústavy povolání (NSP) a v súčasnosti je udržiavaný Alianciou sektorových rád (ASR) na portáli Kariérna brána.² Tento systém obsahuje veľké množstvo informácií, avšak má obmedzenia, ktoré znižujú jeho použiteľnosť. Jeho aktualizácia nie je pravidelná, je závislá od projektov a štátneho financovania, expertný charakter informácií si vyžaduje množstvo ľudskej práce, je časovo a finančne náročný na aktualizáciu.

¹ Tento článok bol podporený v rámci projektu „SkillSight – Real-time Monitor Zručností“ s kódom projektu 17I04-04-V05-00083, realizovaného v rámci Investície 4: Podpora projektov zameraných na vývoj digitálnych technológií a infraštruktúry, Komponent 17: Digitálne Slovensko, Plán obnovy a odolnosti SR.

² <https://www.kariernabrana.sk/>

V dôsledku týchto obmedzení súčasne ani neobsahuje vývojové tendencie a nedokážeme dátovo podložiť, ktoré zručnosti vznikajú, zanikajú, rastú a klesajú.

Tieto informácie pritom existujú. Zamestnávateľa hľadajú priebežne počas roka desiatitisíce zamestnancov, pričom pracovné ponuky zverejňujú na rôznych portáloch. Súčasťou týchto informácií sú často aj požiadavky na zručnosti na výkon práce, ktoré sú aktuálne, relevantné a presné. Tieto údaje sú voľne dostupné, len ich je potrebné správne využiť.

Skills intelligence ako riadený proces zberu o zmenách na trhu práce.

Skills intelligence je dátovo riadený proces zberu, analýzy a využívania informácií o zručnostiach, pracovných pozíciách a zmenách na trhu práce. Nejde len o zoznam povolání alebo kvalifikácií. Ide o spôsob, ako prepájať údaje o existujúcich a vznikajúcich zručnostiach s tým, čo ekonomika, zamestnávateľa a verejné politiky skutočne potrebujú.

V praxi má skills intelligence pomáhať štyrom skupinám používateľov: školám pri úprave študijných programov, verejným politikám pri celení rekvalifikácií, zamestnávateľom pri plánovaní ľudských zdrojov a jednotlivcom pri rozhodovaní, do akých zručností investovať. Výnimočnosť

tohto prístupu spočíva v tom, že pracuje s dátami vznikajúcimi priamo na trhu práce – najmä s online pracovnými ponukami – a preto dokáže zachytiť signály skôr než klasické štatistiky alebo expertné revízie.

Systém sledovania a vyhodnocovania požiadaviek na zručnosti v SR

Slovensko za posledné dve desaťročia vybudovalo pomerne rozvinutú infraštruktúru pre sledovanie potrieb trhu práce a prenos požiadaviek zamestnávateľov do vzdelávacieho systému. Jej základom je NSP a na ňu nadväzujúca Národná sústava kvalifikácií (NSK), ktoré prostredníctvom tzv. kariet zamestnaní a kariet kvalifikácií opisujú, aké vedomosti, zručnosti a kompetencie sú potrebné na výkon jednotlivých povolání, resp. na získanie konkrétnej kvalifikácie. Tieto štandardy vznikajú a aktualizujú sa za aktívnej účasti sektorových rád, teda zástupcov zamestnávateľov združených podľa odvetví, čím sa zabezpečuje prenos reálnych požiadaviek praxe do formálnych štandardov.

Vznikom ASR ako právneho subjektu prešla do jej kompetencií aj ďalšia správa a aktualizácia týchto informačných zdrojov. Dnes sú informácie o požiadavkách na zručnosti sprístupnené najmä prostredníctvom portálu Kariérna brána, kam ASR preklopila karty zamestnaní z NSP a karty

Kartogram 1: Krajiny sledované v systéme SkillSight



Prameň: vlastné spracovanie podľa projektového zámeru SkillSight.

kvalifikácií z NSK. Jedná sa o rozsiahlu a robustnú bázu expertných dát, z čoho ale plynú aj viaceré obmedzenia:

- finančná náročnosť a závislosť od financovania,
- časová náročnosť,
- náročnosť na aktualizáciu,
- sčasti subjektívny systém postavený na názoroch expertov,
- náročné sledovať trendy v čase.

Veľký rozsah a detailnosť súčasného systému je jeho výhodou, ale aj súčasne nevýhodou. Obmedzením je predovšetkým spôsob definovania týchto informácií výlučne ľudskou prácou – kvalitatívnym definovaním expertmi jednotlivých sektorov. Na takúto prácu sú potrebné významné finančné prostriedky, ktoré nedokáže pokryť súkromný sektor a musia byť čerpané zo štátneho rozpočtu. Udržateľnosť takéhoto systému tak znamená nutnosť konštantného financovania zo strany štátu. Vzhľadom na expertný charakter dopĺňania informácií je systém súčasne zaťažený subjektivitou expertov, ale predovšetkým je časovo náročný na aktualizáciu. Aktualizácie nie sú realizované okamžite keď zmeny nastávajú, ale vtedy, keď je priradené financovanie a keď je expertom daná „úloha“ aktualizácie. Podľa dostupných informácií a porovnania údajov NSP a Kariérnej brány neboli štandardy zamestnaní aktualizované od roku 2023, resp. odkedy prešli pod kompetenciu ASR. V neposlednom rade samotná časová náročnosť definovania potrebných zručností, nepravidelná aktualizácia a predovšetkým výlučné definovanie na základe expertného posudzovania znemožňujú sledovanie trendov v čase, identifikáciu rastúcich, upadajúcich a novovznikajúcich zručností.

Riešenie pre Slovensko: SkillSight – Real-time monitor zručností

Práve uvedené nedostatky súčasného systému sledovania potrieb zručností v SR boli hlavnou motiváciou na vývoj vlastného riešenia Skills intelligence pre Slovenskú republiku s názvom SkillSight – Real-time monitor zručností.

Predstavte si plne automatizovaný systém, ktorý namiesto manuálnej práce expertov nepretržite sleduje a analyzuje internetový obsah týkajúci sa pracovných ponúk. A to nielen na Slovensku, ale aj na kľúčových zahraničných trhoch: v Nemecku, Rakúsku, Veľkej Británii, Poľsku či Českej republike. Pomocou pokročilých nástrojov umelej inteligencie

(AI) a strojového učenia (ML) systém zhromažďuje, čistí a klasifikuje obrovské množstvo dát. To je presne SkillSight. Jeho skutočná sila spočíva v tom, že dokáže čítať voľný, neštruktúrovaný text a z bežných viet dokáže extrahovať kľúčové požiadavky na zručnosti a okamžite ich roztriediť podľa európskych a národných štandardov (ESCO, ISCO-08, NACE Rev. 2).

SkillSight bude súčasne fungovať aj ako systém včasného varovania. Ak nemecké technologické centrá alebo britské firmy začnú hromadne hľadať špecifickú novú zručnosť, náš systém ju okamžite zachytí. My tak budeme vedieť, že tento trend onedlho dorazí aj na Slovensko a môžeme sa naň včas pripraviť.

Vzhľadom však na skutočnosť, že komerčný potenciál je v tejto oblasti obmedzený, vývoj systému je parciálne podporený finančnými zdrojmi z Plánu obnovy a odolnosti SR.³ Vývoj stále prebieha a verejne dostupné výsledky budú v júli 2026.

Ako to celé funguje?

Systém transformuje surový, neštruktúrovaný text na štandardizované a analyticky využiteľné informácie v niekoľkých na seba nadväzujúcich krokoch. Celý reťazec je navrhnutý tak, aby prebiehal automatizovane, opakovateľne a s minimálnym zásahom človeka (schéma 1).

Najskôr prebieha zber: automatizované získavanie ponúk z verejne dostupných online zdrojov, a to vo vysokofrekvenčných intervaloch — spravidla každé dva až päť dní. Práve to zabezpečuje časovú kontinuitu a možnosť vidieť vývoj v čase.

Nasleduje parsovanie — z voľného textu sú dolované pasáže, ktoré opisujú požadované zručnosti. Keďže inzeráty majú rôznorodú štruktúru a zručnosti sú v nich vyjadrené prirodzeným jazykom, kombinujú sa tu pravidlové a štatistické metódy spracovania jazyka. Táto fáza je už hotová a jej výsledkom je rádovo dva až päť miliónov vyparovaných textov o zručnostiach za každú sledovanú krajinu.

Tretím a metodologicky najnáročnejším krokom je klasifikácia — priradenie voľne popísaných

³ Projekt bol riadne podaný v rámci Výzvy na podporu výskumu a vývoja v oblasti digitálnej transformácie Slovenska 2 a na základe hodnotení nezávislých hodnotiteľov bol medzi podporenými projektmi.

Šchéma 1: Od inzerátu k zručnosti – fázy vývoja SkillSight

Prameň: vlastné spracovanie.

zručností k položkám štandardizovaných rámcov a klasifikáciám. Extrahované kompetencie sa mapujú na európsku klasifikáciu zručností, kompetencií a povolání (ESCO), ponuky sa ďalej zaraďujú podľa klasifikácie zamestnaní (ISCO) a odvetví (NACE). Aby si systém poradil s jazykovou rozmanitosťou a významovou nejednoznačnosťou, využíva moderné jazykové modely, ktoré zohľadňujú význam a kontext, nielen doslovnú zhodu slov.

Dokáže tak správne priradiť aj zručnosť vyjadrenú synonymom, inou formuláciou či v inom jazyku.

Posledná, analytická vrstva potom umožňuje vyhodnocovať dopyt po jednotlivých zručnostiach podľa povolania, odvetvia, regiónu a krajiny — a sledovať jeho vývoj v čase. Osobitnú hodnotu má schopnosť identifikovať tzv. vznikajúce zručnosti (emerging skills): kompetencie, ktoré sa objavujú s rastúcou frekvenciou, no formálne klasifikácie ich ešte nezachytili. Práve tieto signály majú najvyššiu pridanú hodnotu pre tvorcov politik.

V systéme budú súčasne vyvinuté aj predikčné modely a údaje budú dostupné prostredníctvom API rozhrania a prezentované cez dynamické dashboardy.

Čím sa SkillSight líši od existujúcich riešení?

Online pracovné ponuky sa už dnes využívajú aj v európskych iniciatívach, napríklad v nástrojoch Cedefopu a Eurostatu. Tie ukazujú, že inzeráty môžu byť použiteľným zdrojom informácií o dopyte po povolaniach a zručnostiach. Ich výstupy však majú najmä európsky a agregovaný charakter. Pre slovenské rozhodovanie je často potrebný detailnejší pohľad, ktorý lepšie zohľadní národný kontext, štruktúru trhu práce, potreby škôl, úradov práce,

rezortov či zamestnávateľov.

SkillSight má priniesť práve takýto detailnejší pohľad. Jeho pridanou hodnotou má byť spojenie medzinárodnej porovnateľnosti s praktickou využiteľnosťou pre Slovensko. Výstupy by mali umožniť sledovať nielen to, že rastie dopyt po určitej skupine povolání, ale aj to, aké konkrétne zručnosti sa v týchto povolaniach objavujú a ako rýchlo sa menia.

Zároveň je dôležité otvorene povedať, že online inzeráty nie sú dokonalým obrazom celého trhu práce. Niektoré povolania sa inzerujú online častejšie než iné, časť pracovných miest sa obsadzuje mimo verejných portálov a rovnaká ponuka sa môže objaviť na viacerých miestach. Preto musí byť súčasťou systému čistenie, deduplikácia, validácia a opatrná interpretácia výsledkov. SkillSight má byť preto doplnkom existujúcich štatistík a expertných systémov, nie ich jednoduchou náhradou.

Komu a ako SkillSight pomôže?

Ak má byť skills intelligence prakticky využiteľná, nestačí, aby zostala technickým riešením pre analytikov. Jej hodnota sa ukáže až vtedy, keď sa údaje dostanú k tým, ktorí podľa nich vedia rozhodovať. SkillSight preto cieľi na viacero skupín používateľov.

- **Vzdelávacím inštitúciám a školám:** Získajú dáta v reálnom čase na úpravu študijných programov a kurzov tak, aby učili to, čo firmy reálne hľadajú.
- **Tvorcom verejných politik (štát, úrady práce):** Získajú nespochybniteľné dôkazy pre lepšie ciele rekvalifikácií a aktívnych opatrení na trhu práce.
- **Ľuďom a študentom:** Systém im ukáže, do

akých zručností sa naozaj oplatí investovať čas a energiu, aby na trhu práce uspeli nielen dnes, ale aj o 5 rokov.

- **Zamestnávateľom:** Získajú silný analytický nástroj na strategické HR plánovanie a porovnanie svojich požiadaviek s trendmi v odvetví.

Záver: trh práce netreba len merať, ale aj čítať

Slovenský trh práce sa mení rýchlejšie, než ho dokážu zachytiť tradičné nástroje. Cedefop odhaduje, že do roku 2035 bude viac ako polovica očakávaných pracovných príležitostí na Slovensku vyžadovať vysokú kvalifikáciu, no zároveň takmer polovica zostane viazaná na strednú kvalifikačnú úroveň (Cedefop, 2025). To ukazuje, že nejde iba o úzky

problém vysokoškolských alebo technologických profesií. Zmena zasiahne široké spektrum trhu práce.

Preto nestačí vedieť, koľko pracovných miest vznikne a v ktorých povolaniach. Čoraz dôležitejšie bude vedieť, aké konkrétne zručnosti budú tieto pracovné miesta vyžadovať. Práve tu má SkillSight svoju pridanú hodnotu. Premieňa pracovné inzeráty na dátový signál o tom, čo zamestnávatelia reálne hľadajú, ako sa ich požiadavky menia a ktoré trendy môžu na Slovensko prichádzať zo zahraničia s predstihom.

SkillSight tak neposúva Slovensko iba k modernejšej štatistike trhu práce. Posúva ho k schopnosti trh práce čítať v reálnom čase. Ak sa tento prístup podarí prepojiť s existujúcimi expertnými systémami, školami a verejnými politikami, môže vzniknúť nástroj, ktorý nebude iba spätne opisovať minulosť, ale pomôže pripraviť sa na budúcnosť.

Ahoj východ, vitaj západ? Čo ukazuje vnútorná migrácia na Slovensku¹



Juraj Šimčisko
KVSRR, NHF, EUBA



Martin Vaško
KHP, NHF, EUBA

Vnútorná migrácia sa v štatistikách často stráca za viditeľnejšími témami regionálnej politiky. Dlhodobo však určuje, ktoré regióny populáciu získavajú a ktoré ju strácajú. Analýza migračných tokov medzi kraji Slovenska za roky 2000 - 2025 ukazuje, že pri opakovaní súčasných vzorcov by sa populačné ťažisko Slovenska ďalej posúvalo na západ. Bratislavský kraj zostáva najsilnejším magnetom, no jeho atraktivita po roku 2019 oslabuje.

Prečo sa pozerať na vnútornú migráciu?

Pri diskusiách o regionálnych rozdieloch sa najčastejšie hovorí o investíciách, dopravnej dostupnosti, mzdách, nezamestnanosti alebo cenách bývania. Vnútorná migrácia pritom zostáva skôr v pozadí. Práve ona však patrí medzi tiché mechanizmy, ktorými sa dlhodobo mení populačná a ekonomická váha regiónov. Migrácia je popri pôrodnosti a úmrtnosti jedným zo základných faktorov populačného vývoja. V regionálnom kontexte však nejde iba o zmenu počtu obyvateľov. Migračné toky sú zároveň signálom atraktivity územia: ľudia sa spravidla sťahujú tam, kde

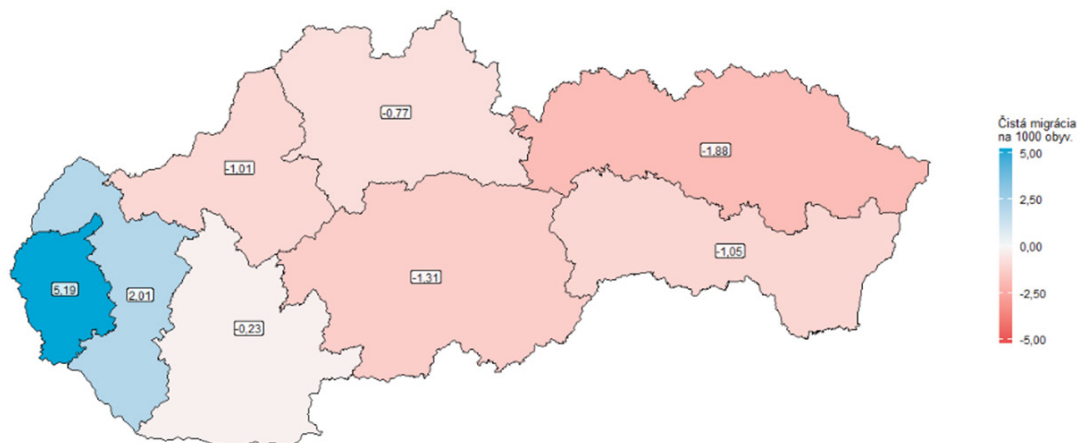
očakávajú lepšie pracovné príležitosti, dostupnejšie služby, lepšiu dopravnú dostupnosť, bývanie alebo silnejšie sociálne väzby.

V tomto článku sledujeme vnútroštátne sťahovanie medzi ôsmimi kraji Slovenska v rokoch 2000 - 2025. Vychádzame z údajov o pohybe obyvateľstva, v ktorých je vnútorné sťahovanie zachytené ako zmena obce trvalého pobytu v rámci Slovenskej republiky. Ide o dôležité obmedzenie: časť reálnej mobility, najmä sťahovanie bez zmeny trvalého pobytu, v dátach nevidíme. Napriek tomu tieto údaje poskytujú použiteľný obraz o dlhodobej dynamike vnútroštátnej migrácie.

Najprv jednoduchá bilancia: kto získava a kto stráca?

¹ Tento článok je súčasťou riešenia projektu APVV-22-0183 a VEGA 1/0384/23.

Graf 1: Priemerná miera čistej vnútornej migrácie v krajoch SR, 2000 - 2025



Prameň: vlastné spracovanie autora na základe údajov ŠÚ SR.

Základný obraz je pomerne jednoznačný. Čistá migrácia, teda rozdiel medzi prisťahovanými a vystáňovanými, potvrdzuje dlhodobý západný ťah vnútroštátnej migrácie. Bratislavský kraj bol počas väčšiny sledovaného obdobia výrazne migračne ziskový. Pozitívne saldo dosahoval aj Trnavský kraj, hoci v menšej miere. Naopak, stredoslovenské a východoslovenské kraje v priemere obyvateľov strácali. Priemerná ročná miera čistej migrácie v Bratislavskom kraji dosiahla v rokoch 2000 - 2025 hodnotu 5,2 osoby na 1 000 obyvateľov. Trnavský kraj bol na úrovni približne 2,0 osoby na 1 000 obyvateľov. Ostatné kraje zaznamenali záporné hodnoty. Najmiernejší odliv vidíme v Nitrianskom a Žilinskom kraji, výraznejší v Trenčianskom, Banskobystrickom, Košickom a Prešovskom kraji.

Bilaterálne toky ukazujú štruktúru odlivu

Pri pohľade iba na celkové saldo však nevidíme, medzi ktorými kraji sa rozdiely vytvárajú. Preto je užitočné pozrieť sa aj na bilaterálnu maticu čistej migrácie. Tá porovnáva migračnú bilanciu každého páru krajov a ukazuje, ktorý kraj z konkrétneho vzťahu v priemere získava. Bratislavský kraj v čistom získaval obyvateľov zo všetkých krajov okrem Trnavského. To naznačuje, že časť migračného tlaku z Bratislavy sa neprejavuje návratom do vzdialenejších regiónov, ale presunom do jej širšieho západného zázemia. Trnavský kraj tak nie je iba druhým najúspešnejším regiónom podľa celkového salda, ale

aj dôležitým recipientom migrácie z Bratislavy. Na opačnom konci stojí Prešovský kraj, ktorý v priemere strácal obyvateľov voči všetkým ostatným krajom.

Čo do analýzy pridáva Markovov model?

Migračné saldá sú užitočné, ale zachytávajú najmä aktuálnu bilanciu. Menej hovoria o tom, kam by sa regionálne rozloženie obyvateľstva posúvalo, ak by sa rovnaké migračné vzorce opakovali dlhodobo. Na túto otázku používame Markovove prechodové matice. Pre každý rok vytvoríme maticu $P(t)$, v ktorej riadky predstavujú kraj pôvodu a stĺpce cieľový kraj. Mimodiagonálne prvky vyjadrujú odhadovanú pravdepodobnosť presunu z jedného kraja do druhého. Diagonála zachytáva pravdepodobnosť, že obyvateľ v danom kraji zostane. Ak populačné rozdelenie v čase t označíme ako $u(t)$, potom nasledujúce rozdelenie získame ako $u(t+1) = u(t)P(t)$.

Kľúčovým výstupom je stacionárne rozdelenie.² Ide o také regionálne rozloženie populácie, ktoré by sa pri opakovaní rovnakej prechodovej matice už ďalej nemenilo. Nejde o prognózu v bežnom slova zmysle. Model neobsahuje pôrodnosť, úmrtnosť, zahraničnú migráciu, ceny bývania, mzdy ani spätné

² Naša markovova matica je $P \in \mathbb{R}^{8 \times 8}$, pričom $\sigma(P) = \{1, \lambda_1, \dots, \lambda_7\}$. P je diagonalizovateľná a $|\lambda_i| < 1$ pre $i = 2, \dots, 8$, potom existuje regulárna matica S , že $P = SDS^{-1}$, a teda $P^k = SD^kS^{-1}$. Keďže $\lambda_i^k \rightarrow 0$, pre $i = 2, \dots, 8$, platí $\lim_{k \rightarrow \infty} P^k = \pi 1^T$, kde π je stacionárne rozdelenie splňajúce $P\pi = \pi$ a $1^T\pi = \pi$.

Graf 2: Bilaterálna čistá migrácia medzi kraji SR.
(Kladná hodnota znamená čistý presun smerom z kraja pôvodu do cieľového kraja)

Kraj pôvodu	Bratislavský	Trnavský	Trenčiansky	Nitriansky	Žilinský	Banskobystrický	Prešovský	Košický
Bratislavský	393	-581	-525	-612	-665	-761	-593	
Trnavský	-393	-97	-100	-98	-139	-150	-145	
Trenčiansky	581	97	63	2	-29	-70	-50	
Nitriansky	525	100	-63	-46	-131	-129	-107	
Žilinský	612	98	-2	46	-20	-130	-75	
Banskobystrický	665	139	29	131	20	-96	-41	
Prešovský	761	150	70	129	130	96	189	
Košický	593	145	50	107	75	41	-189	
	Bratislavský	Trnavský	Trenčiansky	Nitriansky	Žilinský	Banskobystrický	Prešovský	Košický

Prameň: vlastné spracovanie autora na základe údajov ŠÚ SR.

väzby regionálnej ekonomiky. Ide o scenár, ktorý izoluje samotný efekt pozorovaných vnútroštátnych migračných tokov.

Dlhodobý tlak smeruje na západ

Priemerná prechodová matica za roky 2000 - 2025 ukazuje výrazný rozdiel medzi aktuálnym rozložením populácie a stabilným stavom modelu. V Bratislavskom kraji malo v roku 2025 trvalý pobyt približne 13,6 % obyvateľov SR. Stacionárne rozdelenie odvodené z priemernej migračnej matice mu však prisudzuje 23,4 % populácie. Podobne výrazný nárast vidíme v Trnavskom kraji, z 10,4 % na 20,1 %, a v menšej miere aj v Nitrianskom kraji, z 12,3 % na 15,3 %. Zvyšok Slovenska by pri opakovaní rovnakých migračných vzorcov strácal populačný podiel. Trenčiansky kraj by zostal približne na súčasnej úrovni, no Žilinský, Banskobystrický, Košický a Prešovský kraj by klesli výraznejšie. Najsilnejší pokles vychádza pre východ Slovenska: Košický kraj z 14,4 % na 6,9 % a Prešovský kraj z 14,9 % na 6,2 %.

Ako vyzerá prechod k stabilnému stavu?

Simulácia pri priemernej prechodovej matici ukazuje, že posun k stabilnému rozdeleniu je veľmi pomalý. To je dôležité aj pre interpretáciu výsledkov. Vnútorná migrácia nemení regionálnu mapu zo dňa na deň. Jej efekt sa kumuluje postupne a stáva sa

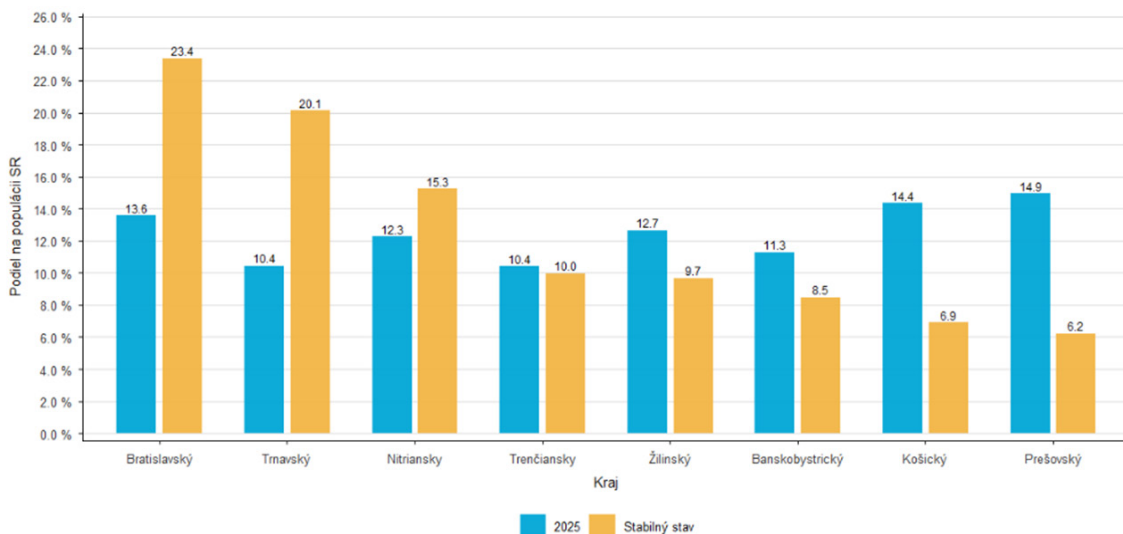
viditeľným najmä pri dlhom horizonte. Graf 4 preto nepredstavuje realistickú prognózu do roku 5000. Ide o technickú ilustráciu toho, kam model smeruje, ak by sa rovnaké pravdepodobnosti presunov opakovali stále dookola. Hodnota grafu je najmä v tom, že ukazuje poradie a veľkosť dlhodobých tlakov: rastie najmä Bratislavský, Trnavský a Nitriansky kraj, zatiaľ čo v ostatných krajoch populácia klesá.

Bratislavský kraj stále dominuje, ale vrchol atraktivity dosiahla okolo roku 2019

Zaujímavý obraz poskytuje aj výpočet stabilného stavu osobitne pre každý rok. Tento pohľad neukazuje reálny podiel populácie v danom roku, ale modelovú atraktivitu migračných vzorcov konkrétneho roku. Inými slovami: pýta sa, kam by Slovensko smerovalo, keby sa opakovali iba migračné pravdepodobnosti z daného roku. Bratislavský kraj v tomto ukazovateli postupne posilňoval až do roku 2019, keď jeho modelový stabilný podiel prekročil 30 % populácie SR. Po roku 2019 však klesá. V roku 2025 zostáva najvyšší zo všetkých krajov, ale už nie je taký extrémny ako tesne pred pandemiou. Súčasne sa ukazuje stabilnejšia pozícia Trnavského kraja a postupné zlepšenie Nitrianskeho kraja.

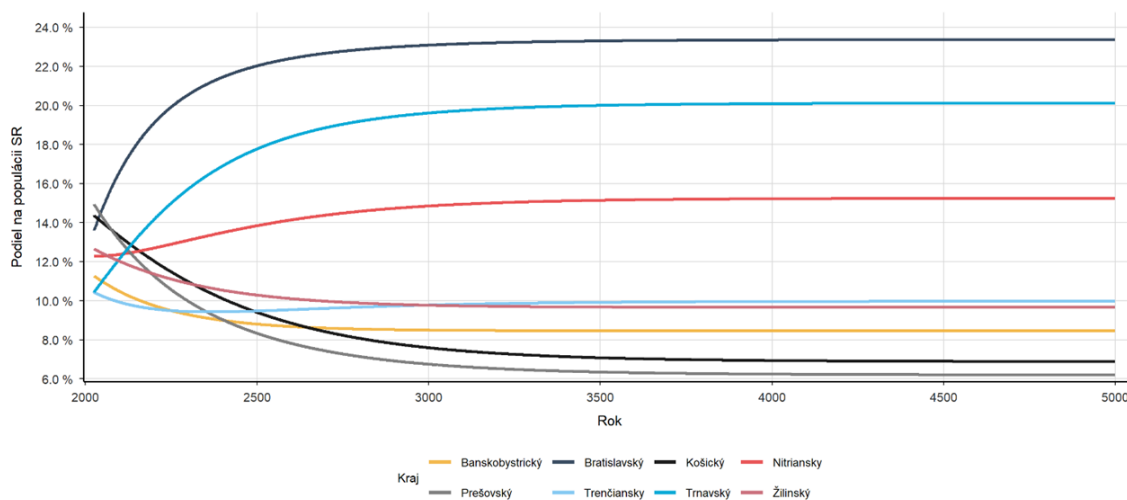
Tento vývoj neznamená, že Bratislavský kraj prestala priťahovať obyvateľov. Skôr naznačuje, že migračná mapa Slovenska sa po roku 2019 stala menej koncentrovanou výlučne na Bratislavu. Možnými

Graf 3: Populačné rozdelenie v roku 2025 a stabilný stav odvodený z priemernej prechodovej matice P za roky 2000 - 2025



Prameň: vlastné spracovanie autora na základe údajov ŠÚ SR.

Graf 4: Konvergenca populačného rozdelenia pri priemernej prechodovej matici P za roky 2000 - 2025.



Prameň: vlastné spracovanie autora na základe údajov ŠÚ SR.

vysvetleniami sú dostupnosť bývania, zmeny v pracovnom režime po pandémie, suburbanizácia a širší rozvoj západného pásu Slovenska. Tieto príčiny však model priamo netestuje, preto ich treba vnímať ako hypotézy a nie ako dokázané vzťahy.

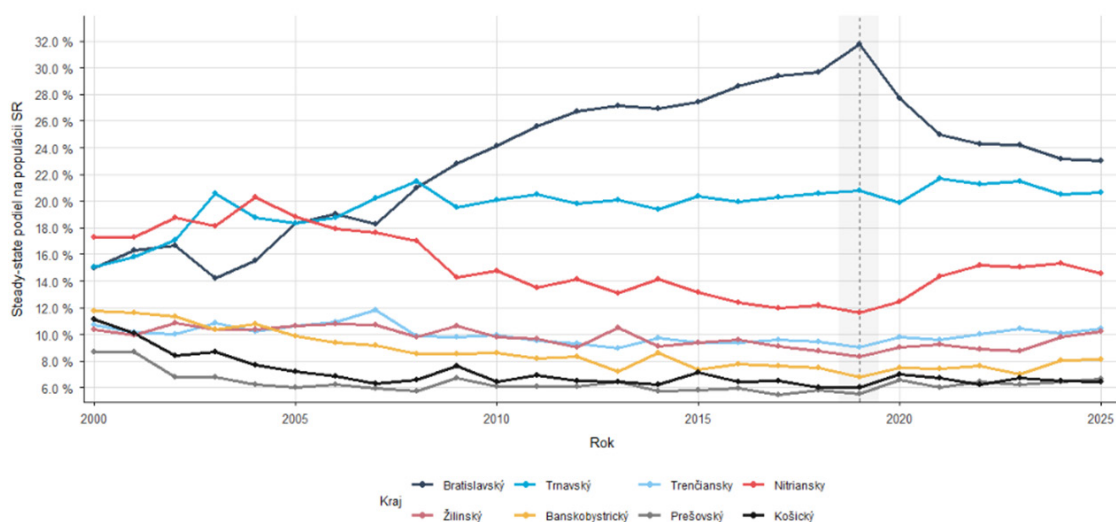
Čo z toho vyplýva pre regionálnu politiku?

Vnútna migrácia nie je hlavnou príčinou regionálnych rozdielov. Je však ich dobrým zrkadlom. Regióny, ktoré obyvateľov dlhodobo priťahujú, zvyčajne ponúkajú kombináciu pracovných príležitostí, dostupnosti služieb, dopravného napojenia, bývania a sociálnych väzieb.

Regióny, ktoré obyvateľov strácajú, čelia opačnému mechanizmu: slabšia atraktivita znižuje populačný a ekonomický potenciál, čo môže ďalej zhoršovať ich rozvojové vyhliadky.

Pre regionálnu politiku z toho vyplývajú dve odlišné úlohy. Prvou je zmiernovať kumulatívny odliv z regiónov, najmä z východného Slovenska. Nestačí pritom hovoriť iba o návrate ľudí. Dôležitejšie je posilniť dôvody, pre ktoré by ľudia v regióne zostali: kvalitné pracovné príležitosti, dostupnosť bývania, verejné služby, dopravné spojenia a vzdelávacie možnosti. Druhou úlohou je zvládnuť rast v regiónoch, ktoré obyvateľov získavajú. Migračný

Graf 5: Stabilné rozdelenie populácie podľa ročných prechodových matic P(t), 2000 - 2025



Prameň: vlastné spracovanie autora na základe údajov ŠÚ SR.

prílev nie je iba znakom úspechu. V Bratislavskom, Trnavskom a čiastočne Nitrianskom kraji vytvára tlak na bývanie, dopravu, školy, zdravotníctvo a infraštruktúru. Ak regionálna politika rieši iba zaostávajúce regióny, ale ignoruje rastové tlaky v úspešných regiónoch, nerovnováhy sa môžu ďalej prehĺbovať.

* * * * *

Markovovský pohľad na vnútornú migráciu potvrdzuje známy obraz, ale ukazuje ho ostrejšie.

Slovensko sa vnútornou migráciou dlhodobo presúva na západ. Bratislavský kraj zostáva najsilnejším centrom migračnej príťažlivosti, no po roku 2019 jeho dominancia oslabila. Väčšiu úlohu nadobúda širší západný pás, najmä Trnavský a Nitriansky kraj. Najväčším varovaním je vývoj východného Slovenska. Ak by sa doterajšie migračné vzorce opakovali dlhodobo, Košický a Prešovský kraj by v modeli stratili veľkú časť svojho populačného podielu. Nejde o presnú prognózu, ale o signál dlhodobého tlaku, ktorý by regionálna politika nemala ignorovať.

Mechanizmus asignácie dane z príjmov: efektívny nástroj podpory občianskej spoločnosti?¹



Petra Langová
KFIN, NHF, EUBA

Asignácia dane z príjmov patrí medzi najvýznamnejšie nástroje podpory občianskej spoločnosti na Slovensku. Od svojho zavedenia v roku 2004 umožňuje fyzickým a právnickým osobám rozhodovať o použití časti zaplatenej dane v prospech neziskových organizácií. Slovensko patrí medzi krajiny strednej a východnej Európy, ktoré tento mechanizmus zaviedli s cieľom podporiť rozvoj neziskového sektora a posilniť participáciu občanov na verejnoprospešných aktivitách. Cieľom článku je zhodnotiť efektívnosť tohto mechanizmu z pohľadu financovania občianskej spoločnosti, analyzovať jeho hlavné prínosy a identifikovať potenciálne riziká súvisiace s finančnou udržateľnosťou neziskového sektora. Pozornosť je venovaná najmä postaveniu asignácie v systéme financovania mimovládnych neziskových organizácií a jej vplyvu na diverzifikáciu príjmov. Analýza naznačuje, že mechanizmus významne prispieva k rozvoju občianskej spoločnosti, avšak z dlhodobého hľadiska nemôže nahradiť potrebu viaczdrojového financovania neziskového sektora.

Mimovládne neziskové organizácie pôsobiace v oblastiach sociálnych služieb, vzdelávania, kultúry, športu či ochrany životného prostredia sú pri zabezpečovaní svojich aktivít odkázané na kombináciu verejných a súkromných zdrojov. Dlhodobé výskumy pritom poukazujú na skutočnosť, že finančná stabilita organizácií rastie s mierou diverzifikácie ich príjmov a naopak klesá pri nadmernej závislosti od jedného zdroja financovania.

Myšlienka percentuálnej asignácie vznikla v krajinách strednej a východnej Európy počas transformačného obdobia v 90. rokoch minulého storočia, pričom ich konkrétna podoba sa líši najmä výškou asignovaného podielu a okruhom oprávnených prijímateľov. Prvou krajinou bolo Maďarsko v roku 1996, následne sa pridalo Slovensko, Poľsko, Rumunsko a ďalšie štáty. Hlavným cieľom bolo posilnenie občianskej spoločnosti a zníženie závislosti neziskových organizácií od priameho rozhodovania štátu.

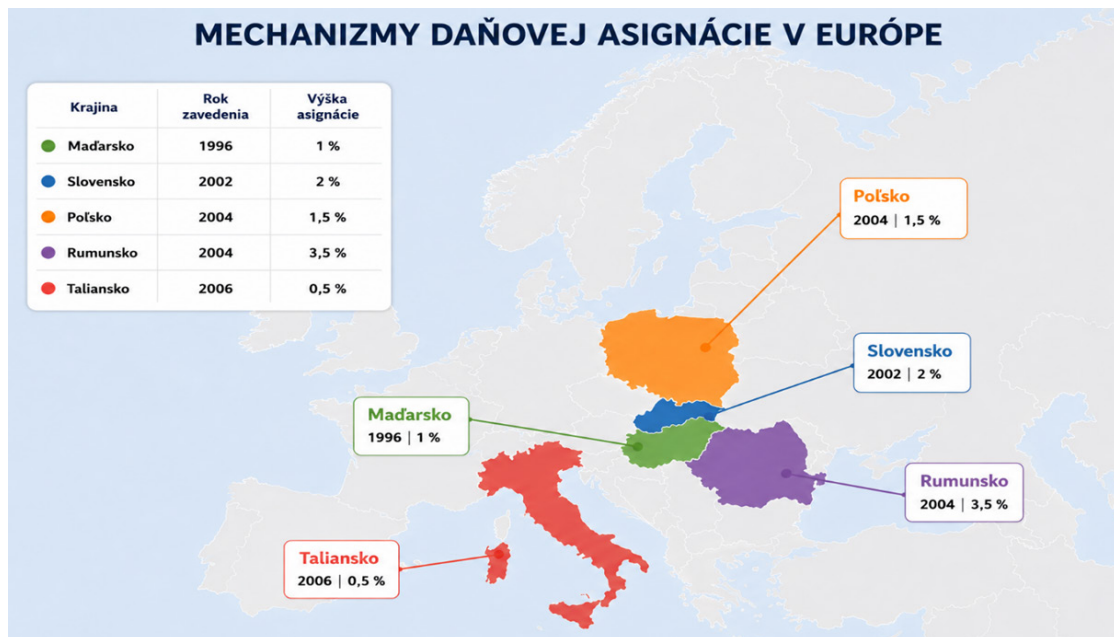
V podmienkach Slovenskej republiky sa mechanizmus asignácie dane z príjmov po viac ako dvoch desaťročiach fungovania stal významnou súčasťou príjmovej štruktúry mnohých neziskových organizácií a v niektorých prípadoch predstavuje dokonca jeden z dominantných zdrojov ich financovania. Táto skutočnosť vyvoláva otázku, či asignácia plní predovšetkým stabilizačnú funkciu v systéme financovania občianskej spoločnosti, alebo či naopak prispieva k vytváraniu závislosti od jedného typu príjmov.

Z pohľadu verejnej politiky ide o mimoriadne zaujímavý nástroj daňovej politiky. Na jednej strane umožňuje občanom rozhodovať o použití časti verejných zdrojov a podporovať organizácie, ktoré považujú za spoločensky prínosné. Na druhej strane však môže ovplyvňovať správanie samotných organizácií, ich fundraisingové stratégie a motiváciu hľadať nové zdroje financovania. Otázka efektívnosti mechanizmu preto nespočíva len vo výške prerozdelených finančných prostriedkov, ale aj v jeho vplyve na dlhodobú finančnú udržateľnosť neziskového sektora.

¹ Tento článok je súčasťou riešenia projektu VEGA 1/0377/25 a VEGA 1/0679/23.

Na rastúci význam tohto mechanizmu dane

Obrázok 1: Mechanizmy daňovej asignácie v Európe



Prameň: vlastné spracovanie.

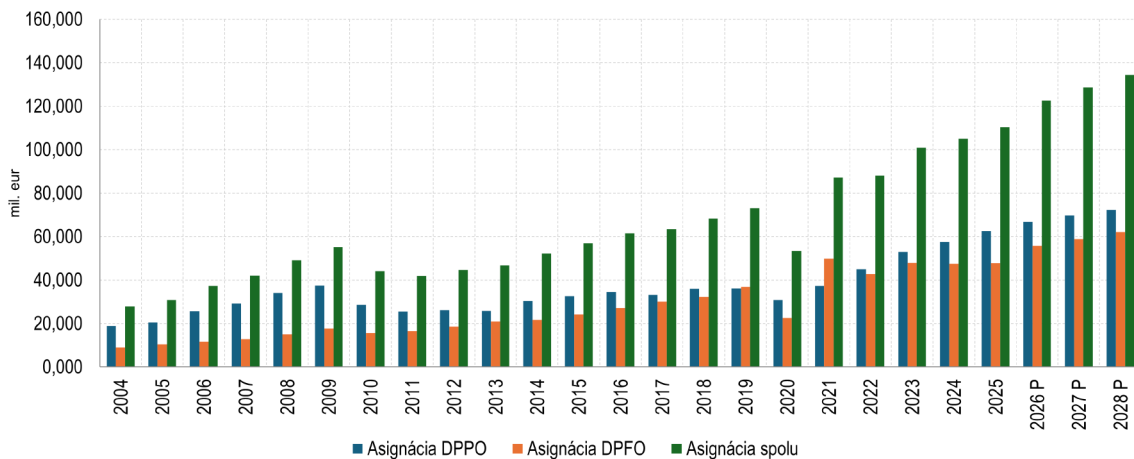
poukazuje nielen vývoj absolútneho objemu asigovaných prostriedkov (Graf 1), ale aj vývoj efektívnej asignácie zachytený na grafe 2. Zatiaľ čo prvý ukazovateľ dokumentuje rast finančných prostriedkov smerujúcich do občianskej spoločnosti, efektívna asignácia umožňuje posúdiť mieru využívania mechanizmu vo vzťahu k celkovému aktuálnemu výnosu dane z príjmov. Ide teda o ukazovateľ, ktorý odráža skutočnú intenzitu zapojenia daňovníkov do podpory verejnoprospešných aktivít.

Graf 1 poukazuje významný rast objemu finančných

prostriedkov smerujúcich do neziskového sektora prostredníctvom mechanizmu daňovej asignácie. Celkový objem asigovaných prostriedkov sa zvýšil z 27,9 mil. eur v roku 2004 na viac ako 109,8 mil. eur v roku 2025, pričom prognózy Ministerstva financií SR predpokladajú jeho ďalší rast až na približne 134,5 mil. eur v roku 2028. Ide o takmer pätnásobné zvýšenie objemu zdrojov za obdobie necelých dvadsiatich piatich rokov.

Vývoj zároveň odráža citlivosť mechanizmu na ekonomický cyklus. Po dynamickom raste v rokoch

Graf 1: Skutočný a prognózovaný vývoj objemu asigovaných prostriedkov



Prameň: Ministerstvo financií SR, Inštitút finančnej politiky – Asignácia dane, vlastné spracovanie.

2004 – 2009 nastal pokles asigňovaných prostriedkov v období po globálnej finančnej kríze, keď sa celkový objem asigňácie znížil z 55,2 mil. eur v roku 2009 na 42,0 mil. eur v roku 2011. Následne sa však objem asigňovaných prostriedkov postupne stabilizoval a od roku 2014 opätovne vykazoval rastúci trend. Výraznejší nárast možno pozorovať po roku 2020, keď sa celkový objem asigňácie v priebehu troch rokov zvýšil z 53,4 mil. eur na viac ako 100 mil. eur.

Z pohľadu štruktúry asigňácie zostávajú dominantným zdrojom prostriedky poukazované právnickými osobami. Ich objem vzrástol z 18,9 mil. eur v roku 2004 na 62,5 mil. eur v roku 2023 a podľa prognóz dosiahne v roku 2028 viac ako 72 mil. eur. Súčasne však rastie aj význam asigňácie fyzických osôb, ktorej objem sa v sledovanom období zvýšil z približne 9 mil. eur na takmer 48 mil. eur, pričom do roku 2028 by mal prekročiť hranicu 62 mil. eur. Tento vývoj poukazuje na rastúcu participáciu daňovníkov na financovaní verejnoprospešných aktivít a zvyšujúcu sa spoločenskú akceptáciu mechanizmu daňovej asigňácie.

Z grafu 2 vyplýva, že efektívna asigňácia právnických osôb bola v prvých rokoch fungovania systému relatívne vysoká a v roku 2006 dosahovala takmer 2 %. V nasledujúcom období však zaznamenala postupný pokles, čo súviselo najmä s legislatívnymi zmenami a úpravami podmienok poukazovania podielu zaplatenej dane. Po roku 2016 sa ukazovateľ stabilizoval na úrovni približne 1,2 až 1,4 %, pričom prognózy Ministerstva financií SR naznačujú

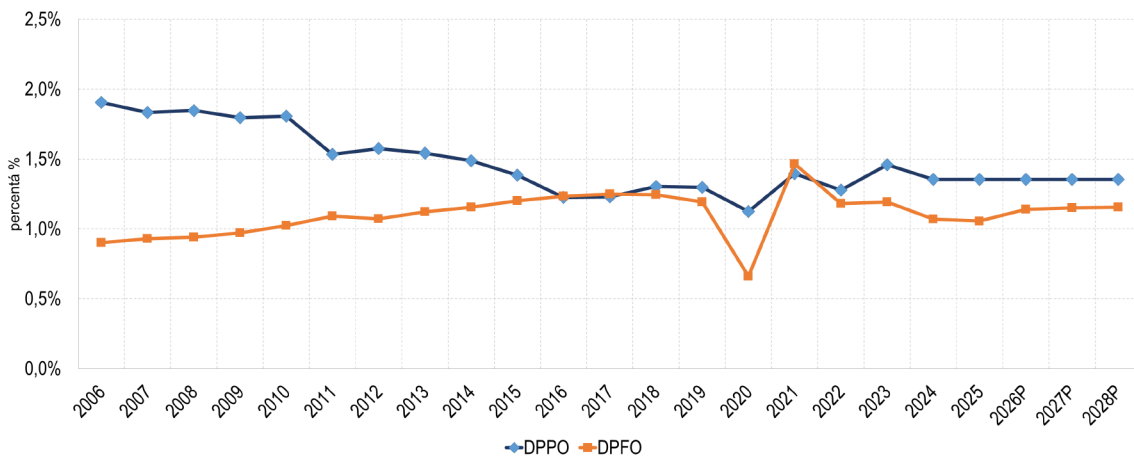
zachovanie tejto úrovne aj v nasledujúcich rokoch.

Odlíšny vývoj možno pozorovať pri fyzických osobách. Efektívna asigňácia DPFO sa počas väčšiny sledovaného obdobia pohybovala okolo úrovne jedného percenta, pričom po roku 2018 možno identifikovať jej postupný rast. V roku 2020 nastal výrazný pokles asigňovaných prostriedkov, pravdepodobne z dôvodu nástupu COVID-19 pandémie. Výraznejšie zvýšenie nastalo v roku 2021, keď ukazovateľ dočasne presiahol úroveň 1,5 %. Následný vývoj naznačuje návrat k dlhodobjšiemu trendu, pričom prognózy predpokladajú mierny rast efektívnej asigňácie fyzických osôb až do roku 2028.

Zaujímavým zistením je postupné približovanie efektívnosti asigňácie fyzických a právnických osôb. Kým v prvých rokoch existoval medzi oboma skupinami daňovníkov výrazný rozdiel, v poslednom období sa ich hodnoty postupne konvergujú. Tento vývoj možno interpretovať ako prejav rastúcej participácie obyvateľstva na financovaní verejnoprospešných aktivít a súčasne ako potvrdenie stabilnej pozície mechanizmu asigňácie dane v systéme financovania občianskej spoločnosti.

V grafe 3 poukazujeme na pokračujúci rast počtu registrovaných prijímateľov daňovej asigňácie, ktorý sa zvýšil z približne 13,3 tis. organizácií v roku 2016 na viac ako 18,7 tis. organizácií v roku 2025. Rozširovanie okruhu oprávnených prijímateľov naznačuje pretrvávajúci záujem neziskových organizácií využívať mechanizmus asigňácie ako

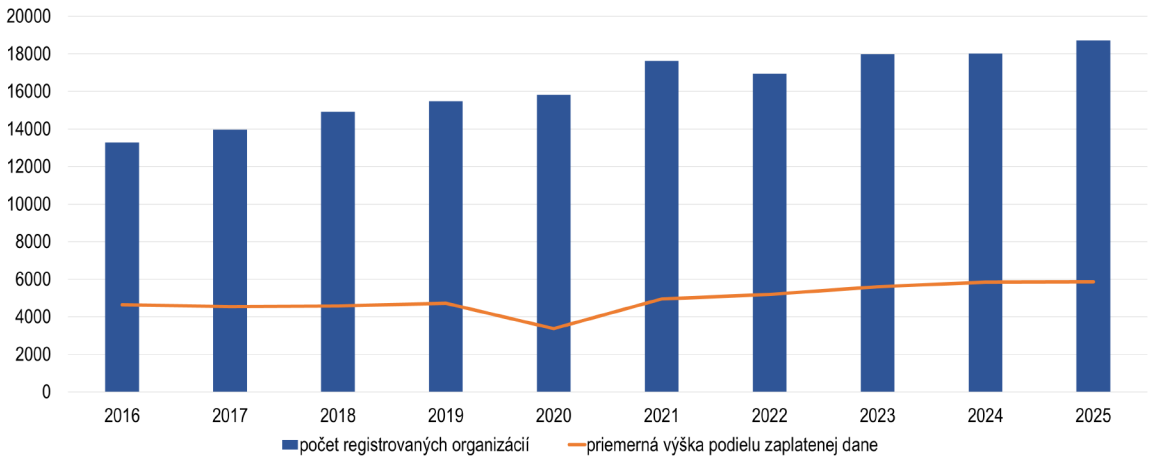
Graf 2: Vývoj efektívnej asigňácie



Poznámky: Efektívna asigňácia reprezentuje podiel asigňovaného objemu na celkovom aktuálnom daňovom výnose

Prameň: Ministerstvo financií SR, Inštitút finančnej politiky – Asigňácia dane, vlastné spracovanie.

Graf 3: Registrovaní príjematelia na daňovú asignáciu a priemerná výška podielu zaplatenej dane 2016 - 2025 (v Eur)



Prameň: vlastné spracovanie na základe údajov Finančnej správy.

jeden zo zdrojov financovania.

Súčasne možno pozorovať rast priemernej výšky asigovaných prostriedkov pripadajúcich na jednu organizáciu. Kým v roku 2016 dosahovala priemerná výška podielu zaplatenej dane približne 4,6 tis. eur, v roku 2025 už presiahla úroveň 5,8 tis. eur. Výnimku predstavuje rok 2020, v ktorom došlo k výraznejšiemu poklesu priemernej výšky podpory, čo pravdepodobne súviselo s ekonomickými dôsledkami pandémie COVID-19. V nasledujúcich rokoch sa však rastúci trend opätovne obnovil.

Vývoj naznačuje, že rast objemu asigovaných prostriedkov bol dostatočný nielen na pokrytie rastúceho počtu prijímateľov, ale aj na postupné zvyšovanie priemernej výšky podpory na jednu organizáciu. Mechanizmus daňovej asignácie tak naďalej predstavuje významný a ekonomicky relevantný zdroj financovania občianskej spoločnosti, pričom jeho význam rastie nielen z pohľadu celkového objemu prostriedkov, ale aj z pohľadu počtu organizácií, ktoré z neho profitujú.

Empirické zistenia naznačujú, že mechanizmus asignácie dane sa postupne etabloval ako stabilná súčasť systému financovania občianskej spoločnosti. Jeho význam pritom nemožno hodnotiť výlučne prostredníctvom rastúceho objemu asigovaných prostriedkov, ale aj z pohľadu širších ekonomických a spoločenských efektov. Jedným z najvýznamnejších prínosov mechanizmu je posilnenie občianskej participácie. Možnosť rozhodovať o použití časti verejných zdrojov poskytuje daňovníkom príležitosť aktívne sa podieľať na podpore verejnosprespešných

aktivít. Na rozdiel od tradičných foriem verejnej podpory, pri ktorých o alokácii zdrojov rozhodujú verejné inštitúcie, mechanizmus daňovej asignácie prenáša časť rozhodovacej právomoci priamo na občanov a podnikateľské subjekty. Práve rastúca efektívnosť asignácie fyzických osôb naznačuje, že tento nástroj sa postupne stal prirodzenou súčasťou občianskeho správania.

Dôležitým prínosom mechanizmu je aj jeho stabilizačná funkcia. V priebehu viac ako dvoch desaťročí sa asignácia stala významným zdrojom príjmov mnohých neziskových organizácií a prispela k znižovaniu ich závislosti od tradičných dotačných schém. Relatívne predvídateľný charakter tohto zdroja umožňuje organizáciám efektívnejšie plánovať svoje aktivity a zmiernovať neistotu spojenú s projektovým financovaním. Mechanizmus zároveň vytvára tlak na transparentnosť a zodpovednosť organizácií voči verejnosti. Snaha získať podporu daňovníkov motivuje organizácie k aktívnejšej komunikácii výsledkov svojej činnosti, čím sa posilňuje dôvera verejnosti a zvyšuje sa spoločenská legitimita neziskového sektora.

Napriek nesporným prínosom prináša mechanizmus dane aj viaceré riziká. Jedným z najdiskutovanejších problémov je vysoká koncentrácia asigovaných prostriedkov medzi obmedzeným počtom organizácií. Väčšie organizácie disponujú lepšími marketingovými a fundraisingovými kapacitami, čo im umožňuje efektívnejšie osloviť daňovníkov a získať podstatne vyšší objem prostriedkov. Ďalším problémom je rastúca závislosť niektorých organizácií od asignácie. Z pohľadu teórie diverzifikácie

Tabuľka 1 : Mechanizmus 2 % z dane - prínosy a limity

PRÍNOSY	LIMITY
Podpora participácie občanov Daňovníci rozhodujú o použití časti verejných zdrojov.	Koncentrácia zdrojov Výrazná časť prostriedkov smeruje k veľkým organizáciám.
Stabilný a predvídateľný zdroj príjmov Pravidelný príjem pomáha organizáciám plánovať a realizovať aktivity.	Závislosť od jedného zdroja Vysoká závislosť zvyšuje finančné riziko organizácií.
Transparentnosť a dôveryhodnosť Organizácie zverejňujú výsledky a zvyšujú dôveru verejnosti.	Nerovnomerné rozdelenie Regionálne rozdiely a nerovnaké možnosti organizácií získať podporu.
Decentralizácia rozhodovania Časť rozhodovacej právomoci sa presúva priamo na občanov a firmy.	Citlivosť na ekonomický cyklus Pokles ekonomiky vedie k nižším daňovým výnosom a asigňovaným prostriedkom.
Nízke administratívne náklady Mechanizmus je jednoduchý a efektívny pre štát aj daňovníkov.	Oslabenie motivácie diverzifikovať príjmy Môže znižovať snahu organizácií hľadať iných financujúcich partnerov.
Podpora verejnoprospešných aktivít Prostriedky smerujú do rôznych oblastí a regiónov.	

Prameň: vlastné spracovanie.

financovania môže príliš vysoký podiel jedného zdroja zvyšovať finančnú zraniteľnosť organizácií a znižovať ich schopnosť reagovať na zmeny externého prostredia. V prípade legislatívnych zmien alebo nepriaznivého ekonomického vývoja by mohlo dôjsť k výraznému zhoršeniu ich finančnej situácie. Vývoj po globálnej finančnej kríze zároveň ukázal, že objem asigňovaných prostriedkov je citlivý na ekonomický cyklus. Pokles ekonomickej aktivity sa premieta do nižších daňových výnosov a následne aj do nižšieho objemu zdrojov smerujúcich do občianskej spoločnosti.

* * * * *

Vývoj objemu asigňovaných prostriedkov a efektívnej asigñácie potvrdzuje, že mechanizmus 2 % z dane si aj po viac ako dvoch desaťročiach fungovania zachováva svoju ekonomickú relevanciu a predstavuje významný nástroj podpory občianskej spoločnosti na Slovensku. Odpoveď na otázku položenú v názve článku je pozitívna. Mechanizmus možno považovať za efektívny nástroj podpory občianskej spoločnosti,

jeho efektívnosť však nemožno posudzovať izolovane od širšieho kontextu financovania neziskového sektora. Z dlhodobého hľadiska totiž samotná asigñácia nedokáže zabezpečiť finančnú stabilitu organizácií a nemôže nahradiť potrebu diverzifikácie príjmov. Z pohľadu hospodárskej politiky preto zostáva kľúčovou výzvou zachovanie stabilného a predvídateľného legislatívneho rámca mechanizmu pri súčasnej podpore rozvoja ďalších zdrojov financovania. Pozornosť by mala byť venovaná najmä podpore individuálneho a firemného darcovstva, rozvoju inovatívnych finančných nástrojov a vytváraniu podmienok na väčšiu diverzifikáciu príjmovej štruktúry neziskových organizácií. Súčasne je potrebné zlepšovať dostupnosť a kvalitu údajov o financovaní tretieho sektora, čo by umožnilo efektívnejšie hodnotenie dopadov verejných politík a poskytlo kvalitnejšie podklady pre rozhodovanie. Mechanizmus by tak mal byť vnímaný nie ako jediný pilier financovania občianskej spoločnosti, ale ako významná súčasť širšieho a dlhodobého udržateľného systému financovania neziskového sektora.



KHP

**KATEDRA HOSPODÁRSKEJ
POLITIKY**
NHF • EUBA



NHF

**NÁRODOHOSPODÁRSKA
FAKULTA**
EUBA