

FINANČNÝ MANAŽÉR

Ročník XVI. • číslo 2 • Periodikum Slovenskej asociácie podnikových finančníkov • 2016



SLOVAK ASSOCIATION OF FINANCE AND TREASURY
BRATISLAVA

CECGA

CENTRAL EUROPEAN CORPORATE GOVERNANCE ASSOCIATION
STREDOEURÓPSKA ASOCIÁCIA SPRÁVY A RIADENIA SPOLOČNOSTÍ

FINANČNÝ MANAŽÉR

Ročník XVI. • číslo 2 • Periodikum Slovenskej asociácie podnikových finančníkov • 2016

OBSAH

□ ÚVODNÍK 1

Mária KLIMIKOVÁ, predsedníčka redakčnej rady časopisu

□ INTERVIEW

NOVÉ ZDROJE RASTU V KRAJINÁCH STREDNEJ A VÝCHODNEJ EURÓPY

Juraj KOTIAN, vedúci ekonomického výskumu pre strednú a východnú Európu skupiny

Erste Group Bank (Vladimír DOBROVIČ) 3

□ ODBORNÉ A TEORETICKÉ TÉMY

REVÍZIA KÓDEXU SPRÁVY A RIADENIA SPOLOČNOSTÍ NA SLOVENSKU

V SÚLADE S G20/OECD PRINCÍPMI CORPORATE GOVERNANCE 2015

Dušan STEINHAUSER 6

ODVETVOVÉ ŠPECIFIKÁ RIADENIA POHLADÁVOK – TELEKOMUNIKÁCIE,
STAVEBNÍCTVO A AUTOMOTIVE

Peter DANIEL 9

ANALÝZA ZÁNIKU FIRIEM V ROKOCH 2012 – 2015

Jaroslava ŠEPELOVÁ 16

NÁRODNÁ LEGISLATÍVA UPRAVUJÚCA DOKUMENTÁRNY AKREDITÍV

Eva JANČÍKOVÁ 21

KONCEPCIA NOVÝCH DAŇOVÝCH SYSTÉMOV V PODNIKATELSKOM
PROSTREDÍ

Vladimír SIROTKA 26

□ STRÁNKY SAF

TEMATICKÉ VZDELÁVANIE SAF V OBLASTI MEDZINÁRODNÉHO

ZDAŇOVANIA A TRANSFEROVÉHO OCEŇOVANIA (Miroslav GALAMBOŠ) . 34

□ ENGLISH SUMMARY 36



Šéfredaktorka

Ing. Miloslava Zelmanová

Zástupca šéfredaktora

doc. Ing. Peter Krištofik, PhD.

Redakčná rada

doc. Ing. Mária Klimíková, PhD. – predseda

Ing. František Chvostal'

Ing. Branislav Mikovíny

Ing. Elena Trenčianska, CSc.

Výkonný editor

doc. RNDr. Eduard Hozlár, CSc.

Vydavateľ

Slovenská asociácia
podnikových finančníkov

Adresa redakcie

Radničné námestie 4, 821 05 Bratislava

Tel.: +421- 2 - 4363 5667

Fax: +421- 2 - 4363 5667

E-mail: kancelaria@asocfin.sk

Internet: www.asocfin.sk

ISSN 1335-5813

Grafická úprava

LAYOUT s.r.o., Bratislava

www.layout.sk

Tlač

Stredná odborná škola polygrafická

Račianska 190, 835 26 Bratislava

www.polygrafickaskola.sk

Toto číslo bolo zadane do tlače
22.04.2016



**Vážení čitatelia,
podnikoví
finančníci
a priaznivci
Slovenskej asociácie
podnikových
finančníkov,**

dovoľte, aby som sa k Vám prihovorila v mene redakčnej rady periodika SAF Finančný manažér.

Súčasnú dobu je pre podnikateľskú sféru charakteristické legislatívnymi zmenami, ktoré majú dopad na podnikanie, a tým aj na prácu finančníkov. Práve prepojenie SAF s okolitým prostredím, s bankami a ďalšími inštitúciami finančného trhu, univerzitami, inštitúciami štátnej správy, je zárukou kvality organizovaných odborných konferencií, seminárov, pracovných stretnutí, ako aj odborných článkov v našom časopise.

Prínosom sú iste aj informácie z Európskej asociácie podnikových finančníkov (EACT), kde je SAF aktívnym členom, čo umožňuje jednak priamy prenos informácií našim podnikateľom a aj aktívnu spoluprácu na tvorbe a implementovaní európskych direktív. Užitočné informácie prináša spolupráca s odbornými združeniami, ako je CEEGA – Central European Corporate Governance Association – Stredoeurópska asociácia správy a riadenia spoločností, Slovenská komora audítov, J. P. Morgan, Salmon Software, Slovenská asociácia malých podnikov, Asociácia poskytovateľov hospodárskych informácií, IGTA - International Group of Treasury Associations, ACT – Association of Corporate Treasurers, CRIF – Slovak Credit Bureau, SRBI - Spoločný register bankových informácií.

Širokospektrálna činnosť finančných manažérov sa odzrkadľuje aj v témach príspevkov v našom časopise. Venovali sme sa príspevkom z rôznych oblastí, ktoré môžeme zoskupiť nasledovne:

Riadenie podnikov:

- Správa a riadenie štátnych podnikov
- Hodnotenie efektívnosti fungovania výrobných štruktúr
- Sledovanie a zlepšovanie efektívnosti podnikov
- Úloha top manažmentu firmy
- Podnikanie na Slovensku
- Analýza podnikateľského prostredia v SR
- Úloha treasureru v podniku
- Financovanie SME a inovácie financovania SME
- Hodnotenie výkonnosti spoločnosti z pohľadu vlastníka
- Kritériá hodnotenia výkonnosti podniku
- Centralizácia podporných činností vo firmách
- Dopad daňových licencií

Problematika FT:

- MIFID
- Kreditné deriváty a swapy
- Finančná kríza a jej dopady
- Trh drahých kovov
- Investovanie na kapitálovom trhu
- Emisia podnikových obligácií
- SEPA
- Podpora exportu – Eximbanka, ECAs
- Dispozičné cenné papiere

Legislatívne opatrenia:

- Odvodový systém na Slovensku
- Akčný plán pre európske právo obchodných spoločností a CG
- Daňová politika v SR
- Novela zákona o konkurze a reštrukturalizácii
- Daň z finančných transakcií

Oblasť eurozóny:

- Limity zadlženia krajín Eurozóny
- Reforma medzinárodného finančného systému
- Akčný plán pre európske právo obchodných spoločností a CG
- Vplyv problémov Grécka na Eurozónu
- Hodnotenie ratingových modelov
- Budovanie bankovej únie

Analýza našej doterajšej práce vyústila do tvorby vízie časopisu Finančný manažér. Témy nášho časopisu mienime orientovať v zmysle poslania našej asociácie, teda na komunikáciu s podnikovými finančníkmi, na ich vzdelávanie článkami teoretického zamerania a prezentovaním poznatkov z praxe, ako aj na informovanie o odborných podujatiach, konferenciách a seminároch. Obsahovo by malo ísť o manažment financií, získavanie kapitálu, manažment likvidity, riadenie rizík, činnosti controllera, ako aj na zvyšovanie kvality riadenia celkovo i v oblasti ľudských zdrojov. V centre nášho zamerania budú aj aktuálne legislatívne úpravy EU a ich rozpraco-

vanie na Slovensku, otázky finančných trhov, zavádzanie pravidiel Corporate Governance i problematika investovania. V neposlednom rade sa zameriame na makroekonomické prostredie, v ktorom naše firmy podnikajú.

Milí čitatelia, veríme, že si zachováme Vašu priazeň, tešíme sa na Vaše príspevky a podnety pre našu ďalšiu prácu. Ďakujem za spoluprácu všetkým našim prispievateľom a spolupracujúcim organizáciám.

*doc. Ing. Mária Klimíková, PhD.
predsedníčka Redakčnej rady*

Nové zdroje rastu v krajinách strednej a východnej Európy

Na otázky súvisiace s predpokladaným ekonomickým vývojom v krajinách strednej a východnej Európy odpovedá **Juraj Kotian**, vedúci ekonomického výskumu pre strednú a východnú Európu skupiny **Erste Group Bank**.



Rok 2015 bol pre Európu dobrým rokom najmä vďaka zvyšujúcemu sa dopytu po tovaroch a službách a poklesu cien ropy. Ako však konštatuje správa UniCredit, naplno ich opäť dokázali využiť len regióny strednej a východnej Európy. Tie pritom zaznamenali aj rekordný rast od roku 2008 a posilnili si tak povesť bezpečného prístavu pre investorov.

Vo všeobecnosti sa očakáva, že v krajinách strednej a východnej Európy bude naďalej v naj-

bližších dvoch rokoch priaznivé prostredie a rast ekonomík, podľa finančnej skupiny UniCredit, predbehne svoj potenciál. Dôvodom tohto optimizmu má byť predpokladané posilnenie rastu v eurozóne, pokles cien ropy, ako aj veľmi nízke základné úrokové miery udržiavané vplyvom Európskej centrálnej banky.

Trojpercentný rast ekonomík v nasledujúcich dvoch rokoch odhadujú analytici vo viacerých krajinách, vrátane Slovenska. Ako jeden z pozi-

tívnych faktorov ekonomického rastu sa uvádza ďalší prílev eurofondov v roku 2017, hoci jeho dočasné zníženie v tomto roku môže spôsobiť pribrzdzenie.

Na druhej strane sa však spolu s rozvojom vo vnútri krajín očakáva oslabenie exportných aktivít a domáci dopyt má aj naďalej zostať hlavným ťahúňom rastu.

> Aká je súčasná východisková situácia stavu ekonomiky v krajinách strednej a východnej Európy? Ako je na tom Slovensko?

Ekonomiky strednej a východnej Európy (SVE) sa v minulom roku tešili pomerne silnému ekonomického rastu, niekde na úrovni 3,4 percenta. Výrazne tomu pomohlo dočerpávanie eurofondov z predchádzajúceho programového obdobia, ktoré viditeľne podporili rast investícií. Zlepšila sa aj situácia na trhu práce, čo v spojitosti s nízkou infláciou podporilo rast spotreby domácností, ktorá citelne prispela k rastu HDP. Štruktúra rastu je teda oveľa viac vybilancovaná oproti predchádzajúcim rokom, kedy rast bol takmer výlučne ťahaný zahraničným dopytom. Ekonomikám krátkodobu pomohlo aj spomalenie konsolidácie, ku ktorému došlo vo viacerých krajinách po znížení deficitu pod 3 percentá HDP.

Zatiaľ čo rast slovenskej ekonomiky dosahuje porovnateľnú úroveň s okolitými krajinami, progres v znižovaní miery nezamestnanosti je veľmi pomalý. Slovensko má stále najvyššiu mieru nezamestnanosti v regióne, viac ako dvojnásobnú oproti Českej republike. To súvisí so štrukturálnymi problémami slovenskej ekonomiky, na ktoré doterajšie vlády zatiaľ nenašli vhodné riešenia. Na druhej strane treba povedať, že aj keď Slovensko v posledných rokoch poľavilo v intenzite napĺňania cieľa smerovať k vyrovnanému rozpočtu, nedošlo k ohrozeniu deficitu v takej miere, že by sa mohol vrátiť naspäť nad 3 percentá HDP, tak ako je tomu teraz v Poľsku či Rumunsku.

> Má stredná a východná Európa nové zdroje potrebné pre ďalší rozvoj? Aké sú možnosti ich využitia?

Finančných zdrojov bude mať v nasledujúcich rokoch požehnane a to aj kvôli eurofondom. Tvorba domácich úspor je dostatočne silná na to, aby dokázala financovať investície privátneho sektora. Len je otázne, či pre bujnejúce náklady spojené s reguláciou bánk bude úverovanie cez banky ešte atraktívne a konkurencieschopné, v porovnaní napríklad s kapitálovým trhom. Absencia zabehnutého kapitálového trhu a nedostatočne silná ochrana veriteľov, je veľkou slabinou krajín SVE, ktoré tak nebudú môcť naplno benefitovať z prostredia ultra nízkych úrokových sadzieb. Novým zdrojom rastu by mohol byť lepšie využitý potenciál v oblasti ľudských zdrojov. Slovensko a Maďarsko zastávajú najvyššie priečky v podiele pracovnej sily, ktorá cestuje za prácou za hranice.

> Čo by malo tvoriť základ pre predpokladaný rast v roku 2016 a výhľadovo aj v ďalšom období?

Spotreba domácností bude najsilnejším prispievateľom k rastu HDP, ktorý očakávame niekde na úrovni 3,1 percent. Rast bude mierne nižší než v predchádzajúcom roku, keďže v celom regióne dôjde k spomaleniu financovania z európskych fondov. Tento efekt však bude na Slovensku vykompenzovaný rastom investícií spojených s prípravou výstavby závodu Jaguar. A v prípade Rumunska neobvykle veľkou fiskálnou expanziou, ktorá však nie je príliš udržateľná a bude musieť byť silne korigovaná, po voľbách v Rumunsku. V regióne postupne dochádza k uzatváraniu produkčnej medzery a teda ekonomiky by v ďalších rokoch mohli rásť niekde okolo 3,4 percenta.

> Poznáme riziká, ktoré by mohli výrazne ovplyvniť pozitívny ekonomický vývoj? Môžeme eliminovať ich vplyv, prípadne ako sa im dá zamedziť?

Zatiaľ sa nezdá, že by spomalenie rastu na rozvíjajúcich sa trhoch malo nejaký zásadnejší vplyv na rast v SVE. Treba povedať, že sú v úplne odlišnej fáze ekonomického cyklu a čelia úplne iným problémom. Asi najcitlivejšou oblasťou pre krajiny SVE je hrozba zrušenia Schengenu a obnovenie interných hraníc. To by znevýhodnilo malé otvorené ekonomiky ako Slovensko, Česká Republika a Maďarsko, ktoré umiestňujú drvivú časť svojich exportov na jednotný trh EÚ. V prípade Maďarska až tri štvrtiny z nich musia prekročiť minimálne dvojce hranice, aby sa dostali do finálnej lokality. Znovuobnovenie interných hraničných kontrol by mohol znamenať koniec pre niektoré odvetvia, ktoré životne závisia od dodávok v reálnom čase.

> Aká je perspektíva prívlu Eurofondov v ďalšom období?

Región SVE má na obdobie 2014-2020 k dispozícii približne 170 miliárd eur cez štrukturálne fondy EÚ. Niektoré projekty môžu získať financie aj z Connecting Facility Programu, či Junkerovho plánu. Veľa peňazí by malo smerovať na zvýšenie energetickej efektívnosti a dobudovania infraštruktúry - najmä cezhraničnej - za účelom zvýšenia energetickej bezpečnosti a zlepšenia jednotného trhu. Veľká časť zdrojov bude smerovať aj do rozvoja cestnej infraštruktúry.

> Je stredná a východná Európa ekonomicky pripravená na nekonečný prívlu migrantov? Dajú sa zvýšené požiadavky súvisiace s ich zabezpečením pokryť bez toho, aby to malo vplyv na životnú úroveň jej obyvateľov?

Európa si už uvedomila, že zaplatila nemalú daň za ignoranciu potreby reformovať svoju azylovú politiku, ktorá bola v Schengenskom priestore ťažko vykonateľná a diskriminačná. Takisto silným problémom bol nekontrolovateľný pohyb osôb, ktorý však už je viac a viac obmedzovaný. V ideálnom prípade bude pasívna azylová politika nič nerobenia nahradená aktívnou a kontrolovanou azylovou politikou, ktorá umožní bezpečný príchod migrantov do EÚ, ale výlučne len tých, ktorí majú nárok na azyl a ktorých si vyžaduje trh práce. Predpokladám, že počiatočné náklady budú hradené z rozpočtu EÚ či zavedením novej dane, čo by prinieslo len náklady ale žiadne benefity krajinám, ktoré sa na spoločnej azylovej politike odmietli aktívne podieľať.

*rozhovor pripravil
Vladimír Dobrovič*

Revízia Kódexu správy a riadenia spoločností na Slovensku v súlade s G20/OECD Princípmi Corporate Governance 2015

Dušan STEINHAUSER



Jeden z najvýraznejších predstaviteľov novej inštitucionálnej ekonomickej teórie, nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu, profesor O. E. Williamson vysvetlil pomocou teórie transakčných nákladov potrebu dobrej správy spoločností a definoval jej obsah (Williamson 1990). Až neskôr, v roku 1992, zostavil sir A. Cadbury „Prvý národný kódex najlepšej praxe pre správu spoločností“. V roku 1999 Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD) vydala prvé Princípy Corporate Governance, na základe ktorých začali na celom svete vznikať národné kódexy. OECD princípy boli v roku 2004 revidované v súvislosti s účtovnými škandálmi na prelome tisícročí. Na Slovensku prišlo v roku 2002 k zásadnému pokroku v uplatňovaní princípov dobrej správy spoločností vydaním Zjednoteného kódexu správy a riadenia spoločností, ktorý prijala Burza cenných papierov v Bratislave do svojich pravidiel ako záväzný pre kótované spoločnosti. Súčasný Kódex správy a riadenia spoločností na Slovensku, ktorý už reflektuje revidované princípy OECD bol vydaný v roku 2008 Stredoeurópskou asociáciou správy a riadenia spoločností (CECGA).

Na úvod sme v krátkosti charakterizovali hospodárske míľniky, ktoré ovplyvnili existenciu

a obsah kódexov správy spoločností. No vývoj sa ani zďaleka nezastavil a udalosti opäť potvrdili, že Corporate Governance nie je len internou záležitosťou firiem. Mnohí autori považujú zlyhanie týchto princípov za jednu z príčin vzniku hospodárskej krízy z roku 2008 (Knapik, Krajčík, 2012). Je možné, že zlyhanie Corporate Governance je dokonca hlavný dôvod vzniku poslednej krízy a možno aj tých, ktoré nás ešte len čakajú. Už v roku 2009 OECD publikovala sériu správ, ktoré poukazovali na zlyhanie Corporate Governance a vznik krízy. Zjednodušene, prišlo k reťazeniu udalostí, ktoré mali a mohli byť včas zastavené, ak by bola dobrá správa spoločností správne implementovaná. Zlyhali mechanizmy súvisiace s termínmi ako transparentnosť, obozretnosť, podnikateľská etika, či riadenie rizík. Z tohto dôvodu OECD v spolupráci so skupinou G20 reagovala druhou revíziou Princípov Corporate Governance na jeseň roku 2015. Princípy OECD boli výraznou predlohou Kódexu správy a riadenia spoločností na Slovensku, z tohto dôvodu je nutná jeho revízia.

Na Slovensku boli prvýkrát predstavené revidované G20/OECD Princípy Corporate Governance 2015 na konferencii Corporate Governance Forum 21. októbra 2015, ktorú pravidelne organizuje Stredoeurópska asociácia správy a riadenia spoločností. Na rozdiel od predchádzajúcej verzie reforma Princípov zavádza vynútiteľnosť a sankcionovateľnosť nedodržiavania dobrej

správy spoločností. V preambule sa uvádza, že neexistuje jednotný model dobrej správy spoločností, ale je nutná ich adaptácia na lokálne ekonomické, právne, či kultúrne podmienky. Tieto princípy si môžu osvojiť nielen spoločnosti registrované na burzách, ale aj ostatné firmy, vrátane menších podnikov. Podľa nášho názoru je to reakcia na hospodársku krízu, ktorá poskytla presvedčivú lekciu o dôsledkoch zlyhania podnikateľskej morálky a etiky. Malé podniky a spoločnosti, ktoré neobchodujú svoje akcie na kapitálovom trhu, môžu prijatím pravidiel dobrej správy spoločností využiť pozitívny marketingový potenciál, ktorý z nich pramení, zlepšiť svoje postavenie v odberateľsko dodávateľských vzťahoch a zvýšiť možnosť získania cudzích zdrojov financovania.

Prvý princíp orientuje svoju pozornosť na vládnu úroveň. Pripomína základnú zásadu Corporate Governance „comply or explain“, čo zjednodušene znamená dodržiavaj princípy, alebo vysvetli, prečo ich nedodržiavaš. Zdôrazňuje transparentnosť, spravodlivosť a efektívnu alokáciu zdrojov. Štátne orgány majú právomoc niektoré princípy preniesť na povinnú bázu prostredníctvom legislatívneho procesu (vynútitelnosť a sankcionovateľnosť), čo predstavuje oproti predchádzajúcej verzii významnú novinku. Zároveň obsahuje nové odkazy na kvalitu trhového dohľadu, dodržiavanie ľudských práv, ochranu životného prostredia a potrebu výmeny informácií medzi štátnymi orgánmi v rôznych krajinách, ak aj vlastnícke vzťahy presahujú národné hranice.

Druhý princíp má za cieľ ochrániť akcionárov podniku, ktorým patria akcionárske práva: právo na registráciu svojho majetku; právo na prevod vlastníckych podielov; právo na včasné a pravidelné informácie; právo zúčastňovať sa na valných zhromaždeniach; právo na voľbu a odvolávanie členov dozornej rady; právo na podiel na zisku. Ako novinku môžeme označiť možnosť využívania informačných a komunikačných technológií pri organizovaní valných zhromaždení, možnosť využívania zástupcov akcionárov pri hlasovaní na valnom zhromaždení a podmienky odmeňovania členov správnych rád.

Z hľadiska štruktúry prišlo k zásadnej zmene tretieho princípu, ktorý sa premenoval na Inštitucionálni investori, akciové trhy a iní sprostredkovatelia. Tento princíp sa zaoberá odstránením konfliktu záujmov, ktoré sa môže týkať analytikov, maklérov, ratingových agentúr a iných subjektov. Okrem týchto ustanovení sa zaoberá dohľadom nad cenotvorbou na akciových trhoch.

Štvrtý princíp potvrdzuje zainteresovaným stranám spoločností príslušné práva. Ide hlavne o veriteľov, banky a poisťovne. Tieto subjekty majú právo na včasné, pravidelné a kvalitné informácie, ako aj právo na odškodnenie, ak sú ich práva porušené.

Piaty princíp zdôrazňuje potrebu zverejňovania informácií a transparentnosť. Týka sa to hlavne finančných a prevádzkových výsledkov, cieľov, informácií o odmeňovaní a o transakciách so spriaznenými stranami. Tento princíp obsahuje výraznú zmenu oproti predchádzajúcej úprave, kedy spoločnosti majú zverejňovať aj nefinančné informácie. Princípy navrhujú ako informačný kanál pre zverejňovanie informácií webové stránky.

Posledný, šiesty princíp vymenúva povinnosti správnych orgánov (funkcie predstavenstva, vrátane preskúmania podnikovej stratégie; výber a odmeňovanie vedenia; zabezpečenie integrity účtovníctva a systémy finančného výkazníctva celej korporácie). Významná zmena v tomto princípe je v úlohe predstavenstva v oblasti riadenia rizík, vnútorného auditu a pri agresívnom daňovom plánovaní, za ktoré nesú orgány spoločnosti zodpovednosť.

Revíziou Kódexu správy a riadenia spoločností na Slovensku bol poverený Riadiaci výbor, ktorý sa prvýkrát zišiel 5. februára 2016 na pôde Burzy cenných papierov v Bratislave, a. s. v zložení zástupcov piatich inštitúcií: Stredoeurópska asociácia správy a riadenia spoločností (CECGA) Burza cenných papierov v Bratislave, a. s. (BCPB), Ministerstvo spravodlivosti SR (MS SR), Ministerstvo hospodárstva SR (MH SR), Ministerstvo financií SR (MF SR) a Ekonomická univerzita v Bratislave (EUBA). Jednotlivým princípom tvoriacim Kódex boli pridelené ga-

ranti, ktorí zodpovedajú za obsahovú zmenu. Ostatné inštitúcie zastúpené v Riadiacom výbore revízie Kódexu správy a riadenia spoločností na Slovensku sú zodpovedné za pripomienkové konanie:

1. Zabezpečenie efektívneho rámca správy a riadenia spoločností, garant MH SR.
2. Práva a spravodlivé zaobchádzanie s akcionármi, garant MS SR.
3. Inštitucionálni investori, burzy a iní prostredkovatelia, garant MF SR.
4. Úloha záujmových skupín v správe a riadení spoločností, garant MH SR.
5. Zverejňovania informácií a transparentnosť, garant MF SR.
6. Zodpovednosť orgánov spoločnosti, garant MS SR.

Oproti G20/OECD Princípom Corporate Governance 2015 je nutné slovenský kódex prispôbiť národným podmienkam, reáliám a zároveň rešpektovať päť odporúčaní Európskej komisie v oblasti dobrej správy spoločností (2004/913/EC; 2005/162/EC; 2009/384/EC; 2009/385/EC; 2014/208/EU).

Druhé zasadnutie Riadiaceho výboru sa uskutočnilo 21. marca 2016 opäť na BCPB, kde bol prediskutovaný ďalší postup a začalo sa pripomienkové konanie princípov v rámci Riadiaceho výboru, ktoré potrvá do konca apríla 2016. Pripomienky sa majú zamerať na obsahovú stránku, zrozumiteľnosť a možnosť zjednodušenia textu Kódexu. Princípy sú založené na zásade „comply or explain“, preto je dôležité časti G20/OECD Pri-

ncípov, ktoré sú na Slovensku upravené formou zákona, zreteľne odlíšiť od ostatného textu. Už v preambule by mala byť uvedená zmienka o Vyhlásení corporate governance, prostredníctvom ktorého spoločnosti deklarujú dodržiavanie slovenského Kódexu a upozornenie, že spoločnosti si nemajú vytvárať vlastné interné kódexy. Napokon aj spoločnosti, ktoré nie sú registrované na BCPB, sa budú môcť prihlásiť k dodržiavaniu princípov kódexu, vykazovať ich dodržiavanie a uchádzať sa o udelenie Ocenenia CECGA. Po pripomienkovom konaní členov Riadiaceho výboru bude nasledovať pripomienkové konanie hospodárskej praxe. Jednotlivé spoločnosti a profesné asociácie budú mať výraznú možnosť participovať na revízii Kódexu. Ukončenie pripomienkového konania a vydanie revidovaného kódexu je plánované na jeseň tohto roku.

Možno povedať, že implementácia pravidiel dobrej správy spoločností je na Slovensku ešte stále nedocenená. Corporate Governance považujeme za nástroj prevencie a prekonania krízových stavov na firemnej, ako aj národnej a nadnárodnej úrovni. Pre Slovensko predstavuje revízia Kódexu správy a riadenia spoločností na Slovensku dobrý predpoklad k rozšíreniu povedomia o problematike dobrej správy spoločností a k čoraz intenzívnejšej implementácii jej princípov.

Autorom článku je Ing. Dušan Steinhäuser, interný doktorand Ekonomickej univerzity v Bratislave, akademický člen CECGA

Bibliografické záznamy:

- WILLIAMSON, O. E. 1990. *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus* (Prekl. M. Streissler). Tübingen : Mohr Siebeck, 1990. 382 s. ISBN 978-3-16-345433-0.
- KNAPIK, P. – KRAJČÍK, D. (2012). Corporate Governance Failures – Causality and Consequences. In *Ekonomické rozhľady*. [online]. roč. 41, číslo 4, [cit. 05. 12. 2015] Dostupné na internete: <[ftp://193.87.31.84/0165821/er4_2012_fulltext_knapik_krajcik.pdf](http://193.87.31.84/0165821/er4_2012_fulltext_knapik_krajcik.pdf)>. ISSN 0323-262X. S. 452 – 470.
- OECD 2015. *G20/OECD Principles of Corporate Governance*. [online], 2015. [cit. 27. 10. 2015]. Dostupné na internete <<http://www.oecd.org/daf/ca/Corporate-Governance-Principles-ENG.pdf>>.

Odvetvové špecifiká riadenia pohľadávok – telekomunikácie, stavebníctvo a automotive

Peter DANIEL

Mnohým ľuďom sa na prvý pohľad riadenie pohľadávok môže zdať podobné bez ohľadu na odvetvie - veď skutočne bez ohľadu na sféru nášho podnikania musíme najprv zabezpečiť vhodnú úroveň prevencie vzniku nedobytných pohľadávok (čo najlepším preverením platobnej schopnosti nášho potenciálneho zákazníka a zodpovedajúcim nastavením platobných podmienok a zmluvné zabezpečenia budúcej úhrady). Následne musíme v každom odvetví zaistiť správnu fakturáciu dodaných tovarov, výrobkov alebo služieb, včasné a správne vystavenie a doručenie faktúry zákazníkovi, monitoring jej úhrady a bezchybné spárovanie platby s faktúrou. V prípade neuhradenia faktúry potom postupujeme v každom odvetví tiež podobne – hľadáme vhodné postupy vymáhania vo forme písomného, telefonického upomínania, dohody o splátkovom kalendári, ale aj spoluprácou s právnym oddelením podniku či externou právnou kanceláriou, prípadne aj s inkasnou agentúrou. Ak úhradu nedosiahneme týmito postupmi, tak musíme dlžníka včas žalovať o úhradu, po úspešnom súdnom vymáhaní pristúpiť k exekúcii, ak dlžník napriek všetkému dobrovoľne nesplní svoje povinnosti. Bez ohľadu na odvetvie nášho podnikania musíme počas celej doby existencie neuhradenej pohľadávky neustále analyzovať, či nie je vhodnejšie pristúpiť k predaju pohľadávky (jej postúpením na tretiu osobu), k jej odpísaniu a upusteniu od ďalšieho vymáhania alebo k podaniu návrhu na konkurz nášho dlžníka. Vo väčšine odvetví môžeme tiež priebežne riešiť vhodnosť faktoringu a vhodnosť poistenia pohľadávky.

Všetky vyššie uvedené základné úkony sú v princípe vo všetkých odvetviach ekonomiky podobné a manažér úspešne riadiaci vymáhanie pohľadávok v jednom odvetví by mal byť rovnako úspešný aj pri prechode do iného odvetvia. Samozrejme aj laik vidí, že metódy správy a vymáhania môžu byť veľmi odlišné pri pohľadávkach domácich a cezhraničných, pri pohľadávkach voči fyzickým a právnickým osobám, ale aj pri veľkom množstve malých pohľadávok verzus malom množstve veľmi veľkých pohľadávok. Avšak príčiny medziodvetvových rozdielov ležia aj úplne inde – v samotnom ekonomickom charaktere odvetvia.

Základné odlišnosti veľkých skupín odvetví

Odvetvové špecifiká vymáhania sú pomerne významné – vymáhanie musí rešpektovať obchodné zvyklosti odvetvia pokiaľ ide o dobu splatnosti, spôsob platby, zabezpečovacie nástroje a pod. a vlastnú silu v odvetví (podiel na trhu), ako aj silu obchodného partnera (jeho podiel na trhu). Niektoré odvetvové špecifiká sa dajú zhrnúť do nasledujúcich charakteristík:

- **maloobchod a drobné služby:** sú typické prevažujúcou okamžitou úhradou v hotovosti pri odbere tovaru, preto tu pohľadávky nepredstavujú obvykle taký rozsiahly problém; objem predaja na faktúru býva nižší než objem predaja za hotové; v prípade drobných služieb môže byť riziko vyššie, pretože služba sa poskytuje určitý čas (napríklad zhotovenie objednaného odevu) alebo sa už nedá pri nezaplatení neodovzdať zákazníkovi (ak kaderník upraví účes zákazníka,

nemá možnosť *vziať službu späť*) alebo ide o služby, pri ktorých neodovzdanie výsledku problém nevyrieši (zhotovená portrétna fotografia zákazníka sa nedá predat nikomu inému); v maloobchode je typické veľké množstvo zákazníkov, čiže relatívne akceptovateľnejšia strata, ak jeden z nich nezaplatí,

- **veľkoobchod:** sčasti sa predáva za okamžitú platbu v hotovosti ako v maloobchode, sčasti na faktúru, odlišnosť od maloobchodu spočíva v relatívne menšom počte zákazníkov a relatívne vyššom podiele predaja na obchodný úver, čo zvyšuje riziko neuhradenia,
- **výroba na objednávku:** bez ohľadu na to, či ide o malú zákazkovú výrobu (*projektovanie malých stavieb*) alebo veľkú zákazkovú výrobu (*developerský projekt*), je tu typické vynaloženie veľkých nákladov na prípravu výroby, pretože každý výrobok je unikát a nie sú tu úspory z rozsahu, preto každá neuhradená pohľadávka predstavuje relatívne vysoké riziko; veľké zákazkové výroby si vyžadujú dlhú prípravu, náročné rokovania a účasť vo veľkých výberových konaniach a tomu zodpovedajú aj relatívne detailné zmluvy a spôsoby zabezpečenia sa dodávateľa voči neplateniu; čím je zákazka väčšia v porovnaní s ročným objemom výroby, tým je na neuhradené dlhy citlivejšia; veľké zákazky sa zaistia aj úhradou po etapách,
- **sieťové odvetvia:** ide o odvetvia ako sú energetika, telekomunikácie, vodárne a pod. – sú typické dlhodobými zmluvnými vzťahmi a pravidelnou fakturáciou zákazníkom; obvykle majú v rukách silný nástroj na dlžníkov – môžu ich promptne odpojiť od dodávok služieb a promptne zasa pripojiť; tento silný nástroj funguje najmä vtedy, ak neplatič nemá kam uniknúť (ak ide o monopolného dodávateľa alebo o sieť dodávateľov zdieľajúcich spoločné databázy neplatičov, kde zákazník nezíska zmluvu v inom podniku, ak neplatí jednému podniku); relatívnu výhodu silného nástroja vyvažuje nepríjemný fakt, že sieťoví dodávatelia pôsobia v regulovaných odvetviach a zákazníci si nemôžu vyberať (majú zo zákona obmedzené možnosti od-

mietnuť nového zákazníka a ukončiť zmluvu so zákazníkom); tvrdá regulácia zo strany štátu je často dopĺňaná nekompromisnou reguláciou v oblasti spotrebiteľského práva.

Okrem vyššie uvedených špecifik však v odvetviach pôsobia mnohé ďalšie. Mnohé z nich súvisia s mierou a spôsobom regulácie odvetvia zo strany štátu (napríklad energetika, elektronické komunikácie, bankovníctvo), iné zasa od spôsobu manažovania dodávok a produkcie (napríklad *just-in-time* manažovanie zásob a výroby v sektore *automotive*). Autor má rozsiahle osobné skúsenosti z vymáhania pohľadávok najmä v troch odvetviach, ktorým sa ďalej bude venovať: (a) za sféru služieb to bude odvetvie elektronických komunikácií (*telekomunikácií*), (b) za sféru priemyselnej výroby sa budeme venovať odvetviu automobilovej výroby a (c) za sféru zákazkovej výroby zasa odvetviu stavebníctva. V každom z nich sú metódy riadenia pohľadávok vysoko špecifické a tento článok je venovaný aspoň najdôležitejším z nich.

Sféra služieb: pohľadávky v odvetví elektronických komunikácií

Sektor elektronických komunikácií (*predtým označovaný skôr ako sektor telekomunikácií*) je v oblasti riadenia pohľadávok špecifický najmä rozsiahlou reguláciou, ktorá vnáša do odvetvia mnohé výhody aj nevýhody vo vzťahu k rizikovým pohládkam a k možnosti prevencie ich vzniku. Pozrime sa teda na uvedený sektor z pohľadu regulácie trochu bližšie.

Základnú právnu normu regulujúcu odvetvie elektronických komunikácií reprezentuje zákon č. 351/2011 Z.z. o elektronických komunikáciách v znení neskorších predpisov. Táto právna úprava dáva veriteľovi viaceré výhody aj nevýhody v porovnaní s inými odvetviami.

Hlavnou nevýhodou pre veriteľa je výrazne znížená možnosť prevencie. Poskytovateľ verejnej služby (pre zjednodušenie používajme všeobecne zaužívaný názov „telekomunikačný operátor“) môže odmietnuť uzavretie zmluvy len v troch prípadoch:

1. **technická nerealizovateľnosť:** ak poskytovanie služby na požadovanom mieste alebo

v požadovanom rozsahu je technicky neuskutočniteľné - ani toto však neplatí, ak ide o tzv. univerzálnu službu (t.j. o zákonom definovaný minimálny rozsah služieb, ktoré musia každému viesť poskytnúť určití operátori vybraní podľa významnosti ich postavenia na trhu Úradom pre reguláciu elektronických komunikácií a poštových služieb);

2. dlh voči inému operátorovi: ak potenciálny zákazník nedáva dodržiavania zmluvy, pretože je dlžníkom daného alebo iného operátora (alebo niektorý iný operátor už predtým odstúpil od zmluvy s týmto zákazníkom pre neplatenie), prípadne ak sa tento potenciálny zákazník nachádza v zozname dlžníkov podľa osobitných predpisov (napr. je v zozname neplatičov v sociálnom či zdravotnom poistení, v zoznamoch daňových dlžníkov a pod.);

3. nesúhlas so zmluvnými podmienkami alebo Všeobecnými obchodnými podmienkami: ak záujemca nesúhlasí s podmienkami zmluvy o poskytovaní verejných služieb.

Hoci takto určené podmienky sa môžu na prvý pohľad zdať pomerne voľné, v porovnaní s neregulovanými odvetviami je možnosť „výberu svojho zákazníka“ výrazne obmedzená, a teda zmluvná voľnosť je pre telekomunikačného operátora oveľa nižšia než v odvetviach bez štátnej regulácie. Obmedzený je nielen výber zmluvného partnera, ale aj forma uzavretia zmluvy. Jediná možná forma je písomná. Ústna forma je neprípustná, čo obmedzuje oblúbené formy telefonického predaja telekomunikačných služieb (resp. predajné aktivity call centier je v tomto smere nutné doplniť následným písomným uzavretím zmluvného vzťahu). Na druhej strane sa obaja účastníci zmluvy môžu dohodnúť, že zmeny zmluvy už budú robiť aj v inej forme, čo opäť otvára dvere pre telefonický predaj (najmä v čase ukončenia tzv. viazanosti zmluvy).

Možnosť zastavenia poskytovania ďalších služieb neplatičovi je tiež významne obmedzená. Dočasne prerušiť alebo obmedziť poskytovanie verejnej služby môže operátor len z dôvodu:

- a) zneužívania služby (napr. ak zákazník má právo odoberať službu len ako koncový odberateľ a on ju pritom za odplatu predáva ďalej iným),
- b) nezaplatenia faktúry za poskytnutú službu (avšak iba v lehote, ktorá je dohodnutá priamo v zmluve a zároveň o predchádzajúcom písomnom upozornení účastníka na možnosť odpojenia a po uplynutí ďalšej primeranej lehoty na zaplatenie po doručení tohto upozornenia),
- c) podstatného porušenia iných zmluvných podmienok zo strany účastníka (po predchádzajúcom náležitom upozornení).

Ukončenie zmluvného vzťahu s dlžníkom (či už odstúpením alebo výpoveďou) je zákonnou reguláciou veľmi významne obmedzené. Operátor môže odstúpiť od zmluvy okrem iného vtedy, ak zákazník nezaplatil cenu za poskytnutú službu ani do dní po splatnosti. Toto je na jednej strane doba, ktorá nie je mimoriadne dlhá, na druhej strane sú stále populárne aj interpretácie zastávajúce názor, že po uplynutí 45-dňovej lehoty je potrebné od zmluvy odstúpiť v rozumne odôvodniteľnom čase (inak by sa to mohlo vykladať napríklad z pohľadu následných nárokov na úroky z omeškania ako špekulatívny prístup operátora v snahe umelo navyšovať tieto úroky). Okrem odstúpenia je možné zmluvný vzťah ukončiť výpoveďou. Kým zákazník môže od zmluvy odstúpiť aj bez udania dôvodu, operátor tak môže vykonať iba zo zákonom určených dôvodov. Medzi takéto dôvody neplatenie faktúr nepatrí.

Ďalej regulácia obmedzuje možnosť postúpenia pohľadávok (t.j. ich predaja tretej osobe). Kým do prijatia súčasného zákona si absenciu špecifickej úpravy postúpenia pohľadávky pre telekomunikačný sektor niektorí vysvetľovali ako možnosť postúpiť pohľadávku štandardne podľa všeobecnej úpravy v Občianskom zákonníku (bez ďalších obmedzení), čo je aj názor autora, iní právni odborníci to vykladali tak, že pohľadávky v telekomunikačnom sektore nie je možné postupovať vôbec (najmä s ohľadom na ochranu osobných údajov zákazníkov). Novou úpravou v roku 2011 sa podmienky postúpenia pohľadávok v odvetví elektronických komunikácií oveľa viac spresnili, avšak tým zároveň obmedzili možnosť

použitia iba všeobecnej právnej úpravy. Pohľadávky voči zákazníkom v tomto odvetví je možné postúpiť už len po dosiahnutí veku 90 dní po splatnosti, po predchádzajúcej písomnej výzve na úhradu.

Osobitnú právnu úpravu v sektore elektronických komunikácií majú aj zoznamy neplatičov – tzv. *čierne listiny*. Operátori sú oprávnení na ochranu svojich práv a oprávnených záujmov vzájomne si poskytovať nevyhnutné údaje týkajúce sa ich dlžníkov, aby mohol každý operátor posúdiť, či je žiadateľ o uzavretie zmluvy (potenciálny zákazník) dlžníkom iného operátora. Rozsah údajov, ktoré sa na tento účel môže v „čiernej listine“ poskytnúť, určuje zákon.

Regulácia štátom prináša v odvetví elektronických komunikácií veriteľom nielen nevýhody, ale aj prednosti zlepšujúce ich postavenie. Ide najmä o výhodnejšie postavenie v reklamačnom konaní – ak zákazník podal reklamáciu vo veci prešetrovania faktúry, táto reklamácia nemá odkladný účinok na zaplatenie danej faktúry (kým vo väčšine iných odvetví dlžník až do vyriešenia reklamácie jednoducho faktúry neplatí). Táto výhoda sa do určitej miery stráca, ak by takto vzniknutá dlžná suma presiahla 3-násobok priemernej veľkosti faktúr za uplynulých 6 mesiacov – v takej situácii musí operátor umožniť zákazníkovi odklad platby tej časti dlžnej sumy, ktorá presahuje daný 6-mesačný priemer (odklad až do skončenia reklamačného konania) alebo mu musí dovoliť zaplatiť dlžnú sumu presahujúcu daný 6-mesačný priemer v najmenej troch mesačných splátkach.

Sféra zákazkovej výroby: pohľadávky v odvetví stavebníctva

Odvetvie stavebníctva stavebnej výroby má obrovské množstvo špecifik pokiaľ ide o pohľadávky, platobné zvyklosti, ale aj pokiaľ ide o právnu úpravu spresňujúcu obsah a interpretáciu zmlúv. Na tomto mieste nie je zďaleka možné vyčerpávajúcim spôsobom ani len vymenovať tieto špecifiká, nieto ich ešte podrobnejšie charakterizovať. Preto sa sústredíme iba na niektoré základné z nich.

Základnú právnu úpravu odvetvia stavebníctva na Slovensku predstavuje už 40 rokov

zákon č. 50/1976 Zb. o územnom plánovaní a stavebnom poriadku (stavebný zákon) v znení neskorších predpisov. Tento však v zásade neupravuje detailnejšie problematiku zmlúv v stavebníctve a teda ani úhrady faktúr v stavebníctve. Práve preto v odvetví stavebníctva majú pre riadenie zmluvných vzťahov, a tým aj pre riadenie pohľadávok rôzne medzinárodne uznávané a celoeurópsky či celosvetovo používané vzorové zmluvy a všeobecné zmluvné podmienky a osobitné zmluvné podmienky. Z najvýznamnejších a svetovo najrozšírenejších spomeňme aspoň sústavu vzorových zmlúv a zmluvných podmienok **FIDIC** (*Federation Internationale de Ingenieurs*), ktoré sú používané najmä v angloamerickom a medzinárodnom prostredí) a tiež sústavu vzorových dokumentov **VOB** (*Verdingungsordnung für Bauleistungen*), ktoré sú viac rozšírené v nemecky hovoriacom prostredí (a to silne ovplyvňuje aj naše stavebníctvo).

Z pohľadu riadenia pohľadávok v stavebníctve má veľký význam tzv. **zádržné**, ktoré je rôzne podchytené vo vyššie spomínaných medzinárodne používaných vzorových zmluvných dokumentoch. Zádržné je možné definovať ako peňažnú čiastku (*dohodnuté % z každej faktúry*) zadržanú a teda neuhradenú zákazníkom (t.j. investorom) ako záruka voči chybám a nedostatkom spôsobených dodávateľom. Takto zadržanú čiastku u seba drží zákazník (investor) buď (a) do kolaudácie, alebo (b) do skončenia záručnej doby diela (napr. stavby). Výška zádržného býva dohodnutá zmluvne obvykle vo výške 5-10% fakturovanej sumy (*jednotlivo z každej faktúry vystavenej počas realizácie diela aj vyúčtovacej faktúry po odovzdaní ukončeného diela*). Na faktúre sa pritom uvádza štandardne iba jeden dátum splatnosti, avšak v tomto dátume sa s ohľadom na dohodnuté zádržné obvykle uhradí len 90-95% fakturovanej čiastky, kým zadržaná časť sa hradí sčasti až po viacerých mesiacoch (*po kolaudácii*) a sčasti až po niekoľkých rokoch (*po skončení záručnej doby diela*). To je pre dodávateľa stavby nevýhodné v viacerých hľadiskách: (a) ako pohľadávky po splatnosti vykazuje v účtovníctve aj zádržné, ktoré však reálne po splatnosti ešte nie je, (b) časť jeho nákladov či zisku zostáva neuhradená a používa ju celé mesiace či roky in-

vestor stavby hoci by sa počas celej stavby či počas záručnej doby žiadne vady neobjavili, (c) investor sa počas trojročnej, päťročnej či dlhšej záručnej doby môže dostať do úpadku a nikdy nebude schopný uhradiť zádržné (čo v prípade našich developerov nie je až taký zriedkavý jav, hoci sú medzi nimi aj stálice na trhu).

Z uvedených dôvodov sa mnohí dodávatelia stavebných prác snažia eliminovať nevýhody zádržného tým, že radšej investorovi poskytnú bankovú záruku a dohodnú, že táto bude kompenzovať prípadné riziká budúcich vád. Pri takomto postupe im vznikne nárok na inkasovanie celej stopercentnej sumy každej vystavenej faktúry (bez zníženia o zádržné). Z medzinárodných vzorových zmluvných dokumentov zádržné nepoznajú zmluvné podmienky VOB (ale napriek tomu sa zádržné reálne používa aj v stavebníctve nemecky hovoriacich krajín). Naopak, v prípade zmluvných podmienok FIDIC je zádržné ako pojem používané a reálne zmluvy v stavebnej praxi a o podmienky FIDIC v tomto smere môžu oprieť.

V stavebných zmluvách sú z pohľadu riadenia pohľadávok dôležité aj špecifické doložky pod názvom „**Pay When Paid**“ a „**Pay If Paid**“, čiže v zásade „zaplať až keď ti bude zaplatené“. Obe sú síce používané najmä v americkom prostredí, ale ich použitie nie je úplne vylúčené ani v našom prostredí. V prípade týchto zmluvných doložiek dodávateľ platí svojim subdodávateľom až určitý počet dní po inkasovaní úhrady od investora. Toto je významné riziko pre subdodávateľov, pretože sa vďaka zlému platobnému správaniu investora (ktorý nie je ich priamym zmluvným partnerom) môžu dostať do druhotnej platobnej neschopnosti.

Ďalším problémom riadenia pohľadávok v stavebníctve je častý výskyt tzv. nadpráce, výskyt navýšení dodávok a časté dodatočné zmeny a úpravy projektu a rozpočtu. Konečný objem dodávok takto často prekračuje pôvodnú zmluvu kvôli úpravám počas realizačnej fázy, čo zneprehľadňuje celý právny stav v prípade súdneho konania o úhradu pohľadávky (vzhľadom na problematiku vyčíslenie konečnej dlžnej sumy a na väzbu dodatkov na pôvodne dohodnuté zabezpečovacie nástroje a pod.), nehovo-

riac už o reklamačných konaniach, ktoré môžu byť s ohľadom na zmeny zmlúv komplikované a predlžujú tak termín úhrady faktúry (čo vedie mnohí investori aj zneužiť). Keďže stavba je obvykle komplexným a náročným dielom, je možné, že ju bude nutné predčasne ukončiť či už z finančných dôvodov alebo iných príčin na strane investora či dodávateľa. Predčasné ukončenie zmluvy býva z uhla pohľadu vysporiadania vzájomných záväzkov a pohľadávok veľmi náročné (či už kvôli dovtedy uzavretým zmluvným dodatkom, alebo kvôli preukazovaniu dovtedy vynaložených nákladov a hodnoty dovtedy dodaných prác a výkonov). Preto sa vzájomné vyrovnanie účastníkom stavebných zmlúv pri predčasnom ukončení zmluvy môže ťahať celé roky vrátane komplikovaných súdnych konaní.

Členenie faktúr na časť týkajúcu sa dodávky materiálu a technológie a časť týkajúcu sa výkonov práce ľudí prináša mnohé komplikácie najmä ak slovenské stavebné firmy dodávajú na stavby realizované v zahraničí zahraničnými investormi – mnohokrát je tu prekážkou neznalosť veľkých špecifik cudzieho práva pokiaľ ide o osobitnosti fakturácie samotnej ľudskej práce – to môže často spôsobiť nesprávnosť fakturácie a tým aj kritické predlžovanie úhrady faktúr.

Špecifikom odvetvia stavebníctva je aj široké spektrum osobitných dokladov, certifikátov, testov a iných dokumentov viazaných na rôzne dodané materiály a technológie. Ich dodanie resp. predloženie je mnohokrát podmienkou kolaudácie a nesplnenie tejto podmienky spôsobuje opäť predlžovanie úhrad. Pritom získanie a predloženie niektorých komplikovanejších dokumentov môže trvať celé týždne či mesiace. Nedostatočná vedomosť o ich potrebe na strane dodávateľa stavby môže spôsobiť veľké omeškanie úhrad už vystavených faktúr.

Stavebníctvo je osobitné aj dlhým trvaním záručných dôb. Oproti iným odvetviám je tu bežnou zvyklosťou poskytovať záruky na 3, 5 či viac rokov. To pôsobí problémy nielen vo vzťahu k vyššie uvedenému zádržnému, ale aj vo vzťahu k technickým ťažkostiam preukazovania o dlhom čase, či vady sú predmetom záruky alebo nie.

Sféra priemyselnej výroby: pohľadávky v odvetví automobilového priemyslu

Odvetvie automobilovej výroby je z pohľadu riadenia pohľadávok veľmi špecifické, avšak na rozdiel od predchádzajúcich dvoch analyzovaných odvetví jeho osobitosti nespočívajú v regulácii štátom či v medzinárodne uznávaných vzorových zmluvách a obchodných podmienkach. Špecifiká manažovania pohľadávok v *automotive* odvetví ležia v charaktere výroby a charaktere dodávok materiálov a subdodávok rôznych súčastí budúcich automobilov. V podstate je väčšina špecifik odvodená od prísne dodržiavaného zásobovania výroby metódou *just- in- time*. Plynulé dodávky do výroby nesú so sebou zvýšené nároky na evidenciu dodávok, evidenciu ich použitia vo výrobe a evidenciu cien dodávok, ktoré do výroby vstúpili a z výrobných linky v podobe hotového automobilu vyšli. Moment evidencie kvantity a ceny dodávky (koľko sa dodalo a koľko bola jednotková cena každého dodaného kusa) môže byť odlišný u dodávateľa a u odberateľa, a to pri plynulých a nepretržitých dodávkach spôsobuje celý rad množstevných a cenových rozdielov medzi evidenciou u dodávateľa a odberateľa. Uvedme aspoň zjednodušený príklad:

Zjednodušene povedané, ak bude subdodávateľ (v *automotive* odvetví tzv. *Tier 1* závod, čiže priamy dodávateľ konečného výrobcu áut – *neskorší veriteľ*) dodávať na výrobný pás konečného výrobcu automobilov (tzv. *OEM závodu* – *original equipment manufacturer* – *neskorší dlžník*) vo dne v noci určité súčasti budúceho automobilu, napríklad karosériu, tak *Tier 1* závod eviduje koľko kusov karosérií vyskladnil a dodal na výrobný pás OEM závodu, avšak tento sa môže odlišovať od počtu kusov evidovaného OEM závozom, pretože dodávateľ môže fakturovať počet dodaných karosérií podľa počtu vyskladnených karosérií, event. karosérií naložených u neho na kamión, avšak trebárs aj podľa počtu karosérií dodaných k bráne závodu odberateľa či na jeho výrobnú linku, avšak odberateľ môže napríklad evidovať počet dodaných karosérií podľa toho, koľko áut s takto dodanou karosériou opustilo jeho výrobnú linku.

Hoci tieto podmienky sú do veľkej miery dohodnuté v zmluvách alebo špecifikované v objed-

návkach, nikdy nebudú absolútne presné a vždy budú vznikať **kvantitatívne rozdiely**. Dôvody môžu spočívať od dátumovej odlišnosti (vyskladnenie evidované v jeden deň a prijatie či použitie evidované v iný deň), ale najmä v odlišnosti pri zmene ceny (a k zmenám cien dochádza v *automotive* odvetví často v nadväznosti na svetové ceny železa či iných komodít) – keďže zmenu ceny neurobia dodávateľ a odberateľ vo svojich účtovných systémoch v dokonalej vzájomnej časovej synchronizácii, tak pri nepretržitom dodávaní vzniknú nevyhnutne **cenové rozdiely**. Cenový rozdiel sa potom musí na oboch stranách detailne zanalyzovať a dohodnúť spôsob jeho vysporiadania. Na základe výsledkov takejto analýzy opraví ceny vo svojich systémoch so spätnou platnosťou dodávateľ aj odberateľ tým, že sprocesujú tzv. **retrobill** (opätovnú fakturáciu s opravenou cenou). A až potom dôjde k vzájomnej úhrade vzniknutých rozdielov.

Prakticky každá platba faktúry v *automotive* odvetví je doplnená detailným avízo k platbe (*remittance advice*), kde platiteľ uvedie, aké zrážky vykonal vo väzbe na ním zistené rozdiely v kvantite, kvalite, cene a pod., nehovoriac už o zrážkach za náklady prepravy, za záručné vady a pod. **Analýza zrážok** špecifikovaných platiteľom v avíze k platbe zaberá obvykle na strane pohľadávkových pracovníkov veriteľa podstatne viac času než samotné vymáhanie pohľadávky. Okrem iného je to tak aj z dôvodu, že neplatenie faktúr veľkými výrobcami automobilov takmer nikdy nespočíva v ich platobnej nevôli či platobnej neschopnosti, ale v kvantitatívnych, kvalitatívnych, cenových či iných rozdieloch, ktoré identifikovali a až do ich vyjasnenia nechcú takto zistené rozdiely zaplatiť. Preto pohľadávkový pracovník veriteľa v *automotive businessse* v porovnaní s inými odvetviami komunikuje oveľa viac s manažérmi svojho vlastného závodu (manažérom logistiky, kvality a pod.) event. s predajcami svojej vlastnej firmy (ohľadom cenových analýz) a oveľa menej priamo s odberateľom (čiže dlžníkom).

Ďalším podstatným špecifikom *automotive* odvetvia je obrovský rozsah vzájomných prepojení dodávateľov a odberateľov. S trochou nadhľadu by sa dalo povedať, že *každý je každému*

navzájom dodávateľom aj odberateľom. Preto je toto odvetvie mimoriadne citlivé na zastavenie ďalších dodávok dlžníkovi, ktoré neraz vyvolá okamžitú protireakciu. Odberatelia a dodávatelia si totiž neustále sledujú výšku vzájomnej obchodnej bilancie (*balance of trade*) a reagujú na neplatenie druhou stranou či na zastavenie dodávok druhou stranou. Navyše každé zastavenie dodávok pri dodávaní *just- in- time* spôsobuje miliónové škody a neoprávnené či spochybiteľné zastavenie dodávok je teda veľkým rizikom vo vzťahu k potenciálnej výške náhrady škody.

Okrem bežných dodávok pre výrobu sa pre každý výrobný program (značku a typ automobilu v spojení s typovým radom a modelom) musia špecificky dodať či nastaviť výrobné stroje (*tooling*) a vykonáva sa špeciálny vývoj (*engineering*). Špecifické stroje pre daný výrobný program nie sú zďaleka vždy vlastníctvom podniku, ktorý na nich vyrába a môžu teda podľa zmluvy patriť do majetku dodávateľa či odberateľa. Všetky stroje a technológie sa musia vyvinúť, vyrobiť, nastaviť a otestovať. Tomu zodpovedajú aj platobné podmienky – dodávateľ má nárok na úhradu faktúry z *toolingu* či *engineeringu* až po splnení určitých podmienok – napr. po určitej úrovni otestovania stroja, po výrobe prototypu, po vyrobení určitého počtu výrobkov a pod. – toto spôsobuje zdržanie úhrad a keďže ide o nemalé faktúry, tak pozdržanie napr. 20% úhrady až o 180 dní znamená naozaj značnú záťaž dodávateľa pohľadávkami po splatnosti (keďže podobne ako pri spomínanom zádržnom v stavebníctve, ani pri *toolingových* faktúrach v *automotive businessse* nedochádza obvykle k adekvátnemu posunu dátumu splatnosti v účtovníctve).

No a napokon zo špecifik riadenia pohľadávok v odvetví automotive je potrebné spomenúť

ešte aspoň tzv. *selfbilling* (akúsi *samofakturáciu*). Ten spočíva vo fakte, že odberateľ podľa svojej evidencie zásob a výrobkov generuje tzv. *EDI dokumenty* (akúsi elektronickú verziu návrhu faktúry), ktoré dátovým prenosom doručuje dodávateľovi, ten ich u seba načíta, spracuje a porovná so svojou evidenciou dodaných výrobkov. Ak objemy a ceny navzájom sedia, je tu ideálny stav, kedy úhrada zaslaná odberateľom zodpovedá úhrade očakávanej dodávateľom. Často však dochádza k rozdielom buď z dôvodu technického prenosu dát, alebo z dôvodov, ktoré sme popísali vyššie ako kvantitatívne, kvalitatívne a cenové rozdiely a zrážky. V prípade *selfbillingového* vzťahu sa teda nevystavuje klasická faktúra, ale vzájomné platobné vzťahy sa riešia iba na základe vzájomných tokov EDI dát.

Samozrejme, o každom z troch vyššie uvedených odvetví by bolo možné z pohľadu riadenia pohľadávok uviesť oveľa viac špecifik, rozsah článku to však nedovoľuje. Avšak aj vybrané uvedené špecifiká určite presvedčia čitateľa, že riadenie pohľadávok nie je zďaleka v každom odvetví rovnaké, ba mnohokrát ani podobné. A to sme nespomínali úplne odlišné riadenie pohľadávok v bankách, poisťovniach či vo verejnom sektore. Odborník na pohľadávky v jednom sektore teda nemusí byť automaticky úspešným odborníkom v inom sektore a pri zmene odvetvia, v ktorom pracuje, sa musí naučiť veľa nového o osobitných procesoch daného odvetvia, aby sa stal znovu úspešným a uznávaným odborníkom.

Autorom článku je JUDr. Ing. Peter Daniel, PhD.,
finančný manažér spoločnosti
Johnson Controls International
zodpovedný za správu pohľadávok
pre región EMEA

Použitá literatúra:

- DANIEL, Peter – KRÁTKA, Bibiána: Proces vymáhania pohľadávok v Slovak Telekom, a.s. In: Management pohľadávok 2008. Zborník referátov z konferencie, EU Generation, Bratislava, 13.–14. 10. 2008, str. 108-124
- DANIEL, Peter: Správa pohľadávok v odvetví stavebnej výroby služieb. In: Management pohľadávok 2015. Zborník referátov z konferencie, EU Generation, Bratislava, 9.–10. 11. 2015, str. 120-125
- CHARVÁT, Martin: Špecifiká správy a vymáhania pohľadávok v automobilovom priemysle. In: Management pohľadávok 2014. Zborník referátov z konferencie, EU Generation, Bratislava, 18.–19. 11. 2013, str. 80-92
- KISLINGEROVÁ, Eva a kolektív: Manažerské finance. Tretie vydanie. C. H. Beck, Praha, 2010, ISBN: 978-80-7400-194-9, str. 473-474
- OLERÍNY, Milan: Zmluvy v stavebnej praxi. Prvé vydanie. C. H. Beck, Praha, 2013, ISBN: 978-80-89603-05-3

Analýza zániku firiem v rokoch 2012 – 2015

Jaroslava ŠEPEĽOVÁ

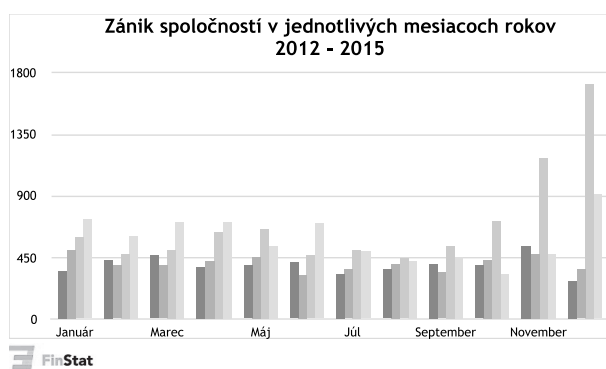
V počiatočnej fáze analýzy zániku firiem sme brali do úvahy všetky zaniknuté spoločnosti v rokoch 2012 – 2015. Vychádzali sme z databázy 25 205 spoločností (s.r.o., a.s., k.s., v.o.s), ktoré zanikli v predmetných rokoch. Našou analýzou sme skúmali hypotézy:

1. V roku 2014 a 2015 došlo k navýšeniu počtu zaniknutých firiem.
2. Zanikali spoločnosti, ktoré nedosahovali tržby ani zisk.
3. Najviac zo zaniknutých spoločností boli mladé spoločnosti do 5 až 10 rokov od vzniku.

Nasledujúca tabuľka zobrazuje celkový počet zaniknutých a novovzniknutých firiem v rokoch 2012 – 2015. Je zrejmé, že najväčší nárast bol zaznamenaný v roku 2014 (keď sa zaviedla daňová licencia).

	Počet zaniknutých spoločností	Percentuálny podiel zaniknutých spoločností na celkovom počte spoločností	Novovzniknuté spoločnosti	Percentuálny podiel novovzniknutých spoločností na celkovom počte spoločností
2012	4 762	2,59%	20 409	11,09%
2013	4 899	2,33%	27 204	12,95%
2014	8 461	3,79%	13 283	5,95%
2015	7 083	3,00%	12 766	5,41%
	25 205		73 662	

Následne sme si skúmané roky rozanalyzovali aj z hľadiska jednotlivých mesiacov.

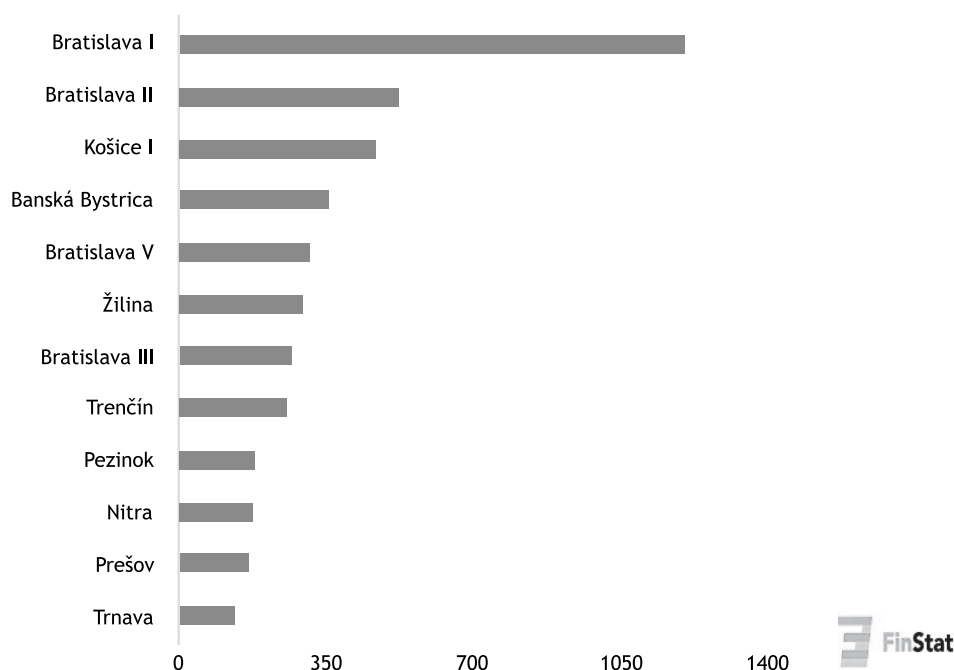


Ako môžeme vidieť, počet zaniknutých firiem výrazne rástol najmä v novembri a decembri roka 2014 a v januári, novembri a decembri roka 2015.

V ďalšej časti našej analýzy sme brali do úvahy iba rok 2015, aby sme nadobudli reálny obraz o firmách, ktoré v tomto roku zanikli, a to z hľadiska okresu ich pôsobenia, právnej formy a odvetvia.

V rámci rozdelenia zaniknutých firiem medzi okresy sme vybrali 12 okresov, v ktorých v roku 2015 zaniklo najviac spoločností.

Okresy s najvyšším zánikom spoločností v roku 2015

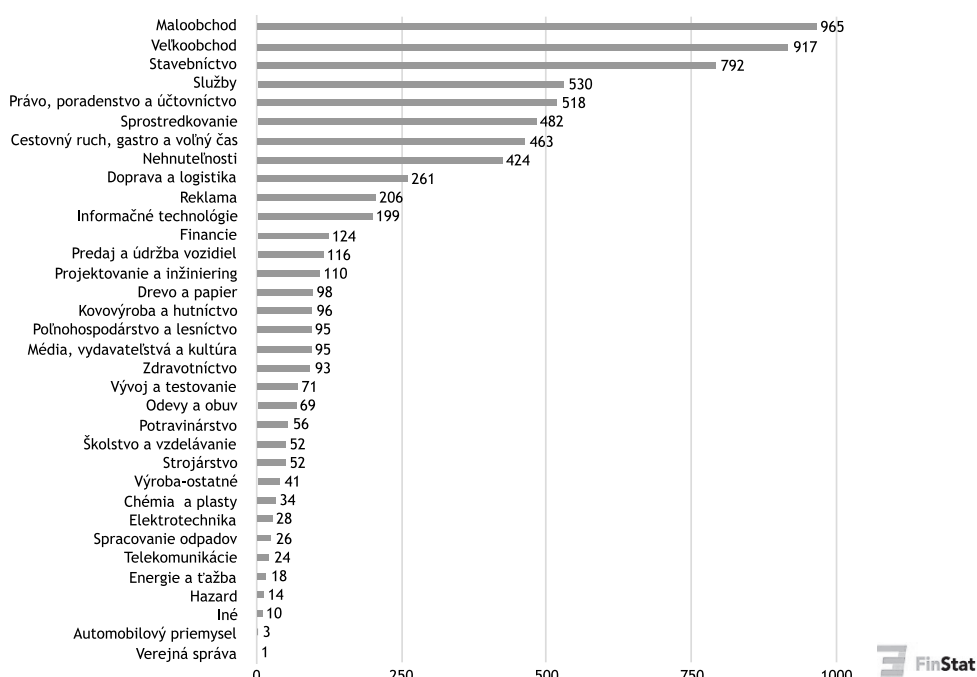


Na prvých priečkach sa umiestnili okresy, v ktorých je súčasne najviac registrovaných firiem.

Na zaniknuté firmy sme sa pozerali aj z hľadiska ich právnej formy. Najviac, až 96% zo zaniknutých firiem boli spoločnosti s ručením obmedzeným. Zo zaniknutých firiem tvoria 2,8% akciové spoločnosti. Z tohto je zrejmá jasná prevaha spoločností s ručením obmedzeným, ktoré zanikali najviac. Komanditná spoločnosť a verejná obchodná spoločnosť majú zastúpenie iba okolo 0,5%.

Zaujímavé je takisto analyzovať zaniknuté firmy z hľadiska odvetvia ich pôsobenia, čo nám poskytne jasnejší obraz o tom, akú činnosť vykonávali. Nasledujúci histogram zobrazuje rozdelenie zaniknutých firiem v roku 2015 do jednotlivých odvetví.

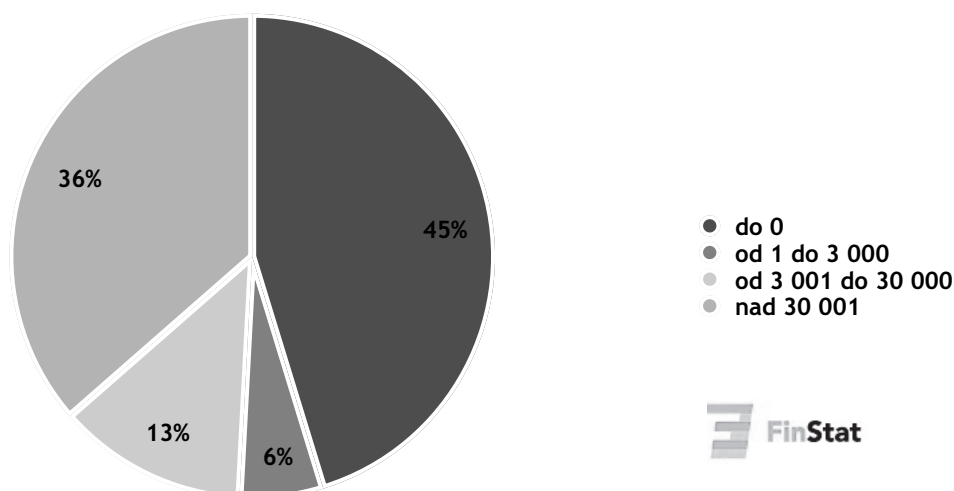
Zánik spoločností podľa jednotlivých odvetví v roku 2015



Najviac, až 13,6% spoločností zaniklo v odvetví maloobchodu, 12,9% vo veľkoobchode a 11,1% v stavebníctve. Najmenej spoločností zanikalo v odvetví automobilového priemyslu, verejnej správy a hazardu.

V rámci zaniknutých firiem sme skúmali aj ich tržby a zisk. Získali sme tak lepší obraz o tom, či naozaj zanikli iba firmy s nulovými resp. zápornými tržbami a ziskom. Pracovali sme tu s 4 876 účtovnými závierkami spoločností, ktoré zanikli v roku 2015 (teda iba s tými spoločnosťami, ktoré odovzdali účtovnú závierku, zaniklo ich 7 083).

Zánik spoločností v roku 2015 podľa tržieb



Je zrejmé, že veľký počet zaniknutých firiem (až 45%) nevykazovalo žiadne, ba dokonca záporné tržby. Je zaujímavé zistiť, prečo zanikli spoločnosti s veľkými tržbami, preto sme ich jednotlivo analyzovali, aby sme zistili dôvod ukončenia ich činnosti.

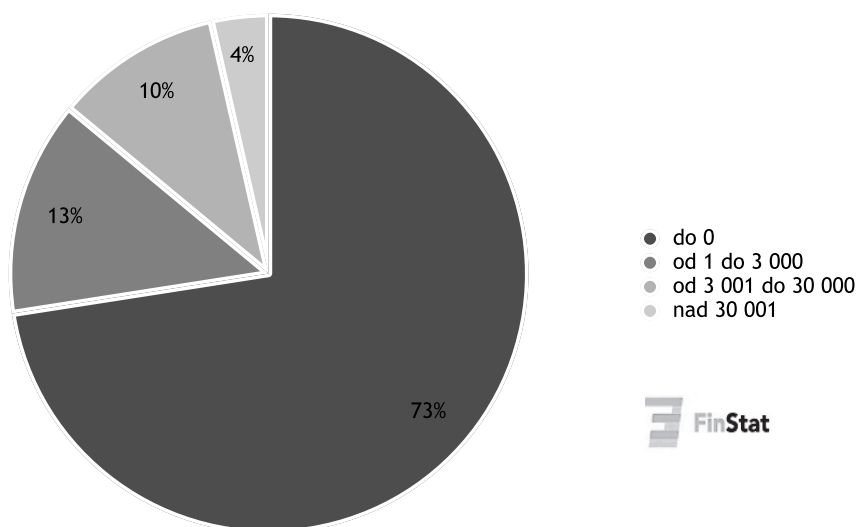
Zánik spoločností s najväčšími tržbami v roku 2015

Spoločnosť	Tržby	Dôvod výmazu z OR
Caprice s. r. o	198 317 926,00	zlúčenie
MetLife Amslico poisťovňa, a.s	120 966 000,00	ex offo
AUTOCENTRUM AAA AUTO a.s.	110 157 888,00	zlúčenie
UNIPLAY, spol. s r.o.	58 545 899,00	zlúčenie
Retail Value Stores, a.s.	44 291 301,00	splynutie
UniCredit Leasing Real Estate s.r.o.	42 008 966,00	zlúčenie
BASF Polyuretány Slovensko, s. r. o	37 495 551,00	zlúčenie
Slovanet, a.s.	35 248 461,00	zlúčenie
Obchodný dom Slovensko s.r.o.	34 996 131,00	zlúčenie
Ostwerke s.r.o.	29 105 581,00	ex offo
BRAND FOOD s.r.o.	26 371 308,00	zlúčenie
KAMPANA s. r. o.	26 008 563,00	ex offo
Nocera Metal s.r.o.	25 582 515,00	zlúčenie
SPOLOČNOSŤ 7 PLUS, a. s.	25 262 324,00	zlúčenie
GMD invest s.r.o.	24 080 684,00	ex offo
VAKUM PLAST, spol. s r.o.	19 208 774,00	ex offo
PAMAKOL, spol. s r. o.	19 071 736,00	zlúčenie
KOBA, s.r.o	18 854 087,00	zlúčenie
DA-Trading s.r.o	17 797 910,00	zlúčenie
HOLZ EXPORT SLOVAKIA s.r.o.	16 997 938,00	ex offo

Najväčšie tržby z pomedzi zaniknutých firiem dosiahli spoločnosti v tabuľke, najčastejším dôvodom ich výmazu z obchodného registra bolo zlúčenie s inou spoločnosťou. Ex offo bez likvidácie zaniklo 6 spoločností.

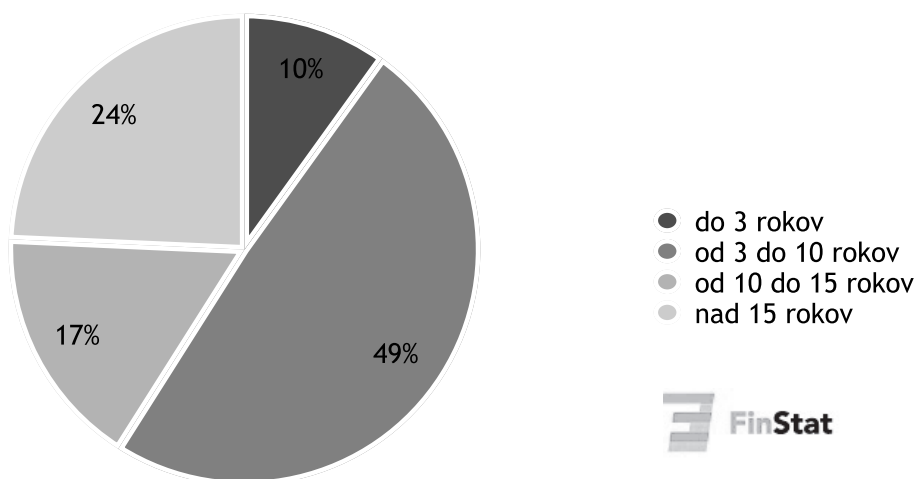
Podobne ako pri tržbách sme postupovali pri zisku, s veľmi podobným výsledkom. Viac ako 72% firiem, ktoré v roku 2015 zanikli malo nulový alebo menší zisk. To potvrdzuje našu hypotézu o tom, že zanikli spoločnosti ktoré nemali žiaden alebo veľmi malý zisk a takisto žiadne alebo veľmi malé tržby.

Zánik spoločností v roku 2015 podľa zisku



Zaniknuté firmy sme skúmali aj z hľadiska ich veku, aby sme zistili, či zanikli mladé firmy, alebo také, ktoré pôsobili na trhu dlhodobo.

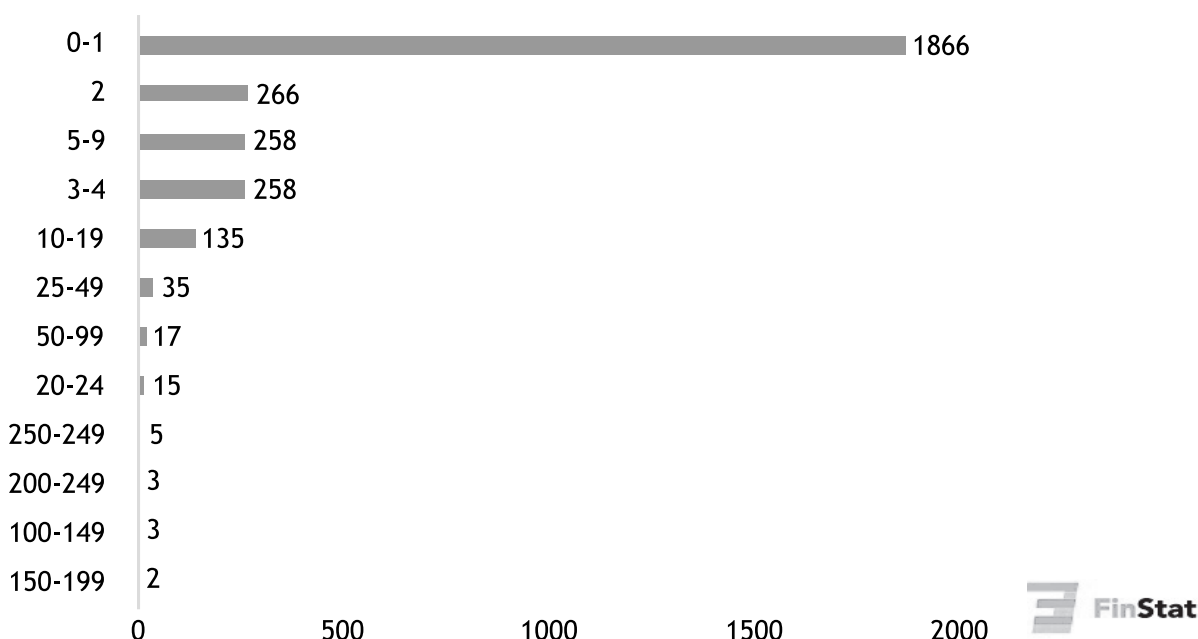
Zánik spoločností v roku 2015 podľa ich veku



Najviac firiem zaniklo v 3 až 10 roku svojej existencie, čo potvrdzuje hypotézu, že zanikali najmä mladé firmy, nie až tak dobre etablované na trhu. Priemerný vek zaniknutých firiem 10 rokov. Najstaršia zaniknutá firma mala takmer 42 rokov, najmladšia fungovala iba dva mesiace.

V rámci spoločností, pri ktorých je známy počet zamestnancov je možné zistiť, či zanikali firmy s malým počtom alebo väčším počtom zamestnancov. Vychádzali sme z celkového počtu 2 863 spoločností, ktorých počet zamestnancov bol známy.

Zánik spoločností v roku 2015 s ohľadom na počet zamestnancov



Je zrejmé, že najviac zaniknutých spoločností malo 0-1 zamestnanca. Najmenej zanikali spoločnosti s veľkým počtom zamestnancov.

Na záver analýzy sme sa snažili nájsť koreláciu, medzi výškou tržieb a vekom zaniknutých spoločností. Brali sme do úvahy spoločnosti, ktoré odovzdali účtovnú závierku, teda celkovo 4 876. Nakoľko je táto korelácia veľmi nízka, urobili sme tabuľku zobrazujúcu priemerný vek zaniknutých spoločností vo vzťahu k ich tržbám.

Interval tržieb	Počet firiem	Priemerný vek zaniknutých firiem
do 0	2 207	10,4
od 1 do 3 000	272	8,56
od 3 001 do 30 000	620	8,39
nad 30 001	1 777	7,94
Celkovo	4 876	9,13

Najvyšší priemerný vek mali zaniknuté spoločnosti, ktoré mali nulové, alebo dokonca záporné tržby. Celkový priemer je 9,13, čo je dosť vysoká hodnota, skreslená najmä firmami, ktoré zanikli po viac ako 20tich rokoch existencie (viac ako 20 rokov fungovalo 327 zo 4 876 spoločností). Zaujímavejší je medián veku zaniknutých spoločností, ktorý je 7,62, čo viac korešponduje so zistením, že zanikali prevažne mladé spoločnosti do 10 rokov od založenia.

*Autorkou článku je Jaroslava Šepelová,
analytik spoločnosti FinStat, s.r.o.*

Národná legislatíva upravujúca dokumentárny akreditív

Eva JANČÍKOVÁ

Dokumentárny akreditív vystavený na základe žiadosti klienta je písomným záväzkom banky, že poskytne tretej osobe určité plnenie, ak budú v určitej lehote, stanovenej v akreditíve, splnené podmienky v ňom uvedené. Ako to vyplýva aj z jeho definície, nie je to len platobný prostriedok, ale je to aj zaistovací prostriedok, v ktorom sa banka, prípadne viac bánk zaväzuje pri splnení v ňom predpísaných podmienok zaplatiť oprávnenému.

Z obchodného hľadiska jednotlivé štádiá akreditívnych operácií vytvárajú jeden celok. Právne sa však rozpadajú na niekoľko samostatných zmluvných vzťahov. Prvým zmluvným vzťahom je akceptovanie inštrukcií príkazcu a podpísanie zmluvy o vystavení akreditívu, ktorá obsahuje všetky zmluvné náležitosti, ktoré má akreditív obsahovať, a aj podmienky, za ktorých banka akreditív vystaví. Banka vystaví akreditív v prospech oprávneného a zakladá tým neodvolateľný záväzok banky, nezávislý od kúpnej zmluvy, a všeobecne sa považuje za špeciálny druh kontraktu. Zmluvnými stranami akreditívu sú vystavujúca banka a oprávnený (beneficiet). Príkazca nie je zmluvnou stranou napriek tomu, že akreditív je vystavený v súlade s jeho inštrukciami. Záväzok platí na základe akreditívu má len vystavujúca banka.

Akreditív môže byť avizovaný prostredníctvom avizujúcej banky, alebo môže byť vyplatiteľný v krajine predávajúceho, v banke nominovanej v akreditíve. Vystavujúca banka vstupuje do zmluvného vzťahu s avizujúcou bankou a/alebo nominovanou bankou. Právna povaha týchto vzťahov závisí od aplikácie domáceho práva. Podľa mnohých právnych systémov sa môžu aplikovať princípy mandátnej zmluvy. Avizujúca a/alebo nominovaná banka sa zaväzuje

voči vystavujúcej banke, ale nie priamo voči oprávnenému. Potvrdzujúca banka na druhej strane dáva oprávnenému priamy prísľub platby a stáva sa tak ďalším priamym účastníkom akreditívu. V mnohých prípadoch sa množstvo vzťahov ešte zvyšuje. Napríklad pri prevoditeľných akreditívoch, back-to-back akreditívoch a pod.

Krajiny, ktoré majú vo svojich zákonoch špeciálne ustanovenia o dokumentárnych akreditívoch, sú v menšine a rozsah zákonných ustanovení je veľmi rozdielny, od komplexného krytia – aké možno nájsť v článku 5 Obchodného zákonníka (Uniform Commercial Code – UCC) v USA – po oveľa jednoduchšie, ktoré obsahujú viac-menej len odvolávku na aplikovateľnosť Jednotných zvyklostí a pravidiel (JZP) vydávaných Medzinárodnou obchodnou komorou v Paríži.

Hoci niektoré geografické oblasti neprijali žiadne zákonné ustanovenia o dokumentárnych akreditívoch – jediné ustanovenia k dokumentárnym akreditívom do rozšírenia EÚ v roku 2004 malo Grécko vo svojom Obchodnom zákonníku (Greek Commercial Code) – v ostatných regiónoch sú akumulované špeciálne zákony k dokumentárnym akreditívom, napríklad v Južnej a Strednej Amerike alebo arabských krajinách. Niektoré národné zákonné normy korešpondujú s ustanoveniami JZP, iné sú upravené rozdielne, napríklad v Kuvajte a Kolumbii sa uplatňuje princíp všeobecnej odvolateľnosti dokumentárnych akreditívov.

V USA poskytuje Uniform Commercial Code (UCC) štandardné právne úpravy pre množstvo obchodných postupov. Akreditívy sú kryté článkom 5 UCC. Zákon bol navrhnutý komisiou expertov a následne prijatý do právnych noriem jednotlivých štátov.

Právna úprava v SR

V legislatíve SR je akreditív upravený v Zákone č. 513/1991 Zb., Obchodnom zákonníku v diele XX, Zmluve o otvorení akreditívu, v paragrafoch 682 až 690. Tieto ustanovenia riešia zmluvné vzťahy, ktoré vznikajú medzi zúčastnenými stranami. V zmysle zákona sa Zmluvou o otvorení akreditívu zaväzuje banka príkazcovi, že na základe jeho žiadosti poskytne určitej osobe (oprávnenému) na účet príkazcu určité plnenie, ak oprávnený splní do určitej doby určené podmienky. Príkazca sa zaväzuje zaplatiť banke odplatu. Zákon vyžaduje písomnú formu zmluvy. Niekedy sa to v praxi stretáva s určitými problémami v súvislosti so zavádzaním nových technológií spracovania v rámci rozvoja elektronického bankovníctva a elektronického obchodu.

Banka v súlade so zmluvou písomne oznamuje v akreditívnej listine oprávnenému otvorenie akreditívu. V akreditívnej listine musí byť určené plnenie, ku ktorému sa banka zaväzuje, doba platnosti akreditívu a akreditívne podmienky, ktoré má oprávnený splniť na to, aby sa mohol domáhať plnenia zo strany banky.

Zákon stanovuje, že pokiaľ sa v zmluve o otvorení akreditívu nedohodne banka a príkazca na konkrétnom dátume, musí banka vystaviť akreditívnu listinu po uzavretí zmluvy bez zbytočného odkladu. Oznámením otvorenia akreditívu vzniká záväzok banky voči oprávnenému, zatiaľ čo záväzok príkazcu voči banke vzniká otvorením akreditívu. V akreditívnej listine je uvedený spôsob, akým banka poskytne svoje plnenie, t. j. najčastejšie zaplatiť určitú sumu alebo prijať zmenku. Príkazca je povinný za otvorenie akreditívu zaplatiť banke odplatu, ktorá bola zmluvne dohodnutá alebo ktorá je obvyklá v čase uzavretia zmluvy.

Zákon upravuje aj vzťah banky k oprávnenému. V zmysle zákona je záväzok banky z akreditívu nezávislý od právneho vzťahu medzi príkazcom a oprávneným.

Akreditív je podľa zákona neodvolateľný a banka ho môže zmeniť alebo zrušiť len so súhlasom oprávneného a príkazcu, pokiaľ akreditívna listina nestanovuje inak. Takéto ustanovenie sa dostalo do Obchodného zákonníka v čase, keď v platných medzinárodných pravidlách bola táto problematika upravená opačne, t.

j. v prípade, že akreditív neobsahoval údaj o tom, či je akreditív odvolateľný alebo neodvolateľný, považoval sa za odvolateľný. Zákon reagoval na pripravovanú zmenu v novej revízii Jednotných pravidiel pre dokumentárne akreditívy, ktorá bola prijatá v roku 1993. Pokiaľ akreditívna listina ustanovuje, že akreditív je odvolateľný, môže ho banka vo vzťahu k oprávnenému zmeniť alebo zrušiť do doby, než oprávnený splní podmienky určené v akreditívnej listine. Zmena alebo zrušenie akreditívu musí mať písomnú formu.

Zákon v paragrafe 687 upravuje aj prípad, keď je akreditív potvrdený ďalšou bankou: „Ak neodvolateľný akreditív je z podnetu banky, ktorá je ním viazaná, potvrdený ďalšou bankou, vzniká oprávnenému nárok na plnenie voči tejto banke od doby, keď oprávnenému potvrdenie akreditívu oznámi. Banka, ktorá požiadala o potvrdenie akreditívu, a banka, ktorá akreditív potvrdila, sú zaviazané voči oprávnenému spoločne a nerozdielne. Na zmenu alebo zrušenie akreditívu potvrdeného ďalšou bankou sa vyžaduje aj súhlas potvrdzujúcej banky. Ak banka, ktorá akreditív potvrdila, poskytla plnenie oprávnenému v súlade s obsahom akreditívu, má nárok na toto plnenie voči banke, ktorá o potvrdenie akreditívu požiadala.“ V prípade, že banka iba oznamuje – avizuje oprávnenému, že iná banka pre neho otvorila akreditív, zodpovedá za škodu spôsobenú nesprávnosťou tohto oznámenia. Tejto banke však nevzniká záväzok z akreditívu.

V paragrafoch 689 – 690 sa charakterizuje akreditív. „Pri dokumentárnom akreditíve je banka povinná poskytnúť oprávnenému plnenie, ak sú banke riadne predložené v priebehu platnosti akreditívu dokumenty určené v akreditívnej listine. Banka je povinná preskúmať s odbornou starostlivosťou vzájomnú súvislosť predložených dokumentov a či ich obsah zodpovedá podmienkam určeným v akreditívnej listine. Banka zodpovedá za škodu spôsobenú príkazcovi stratou, zničením alebo poškodením dokumentov prevzatých od oprávneného, ibaže túto škodu nemohla odvrátiť ani pri vynaložení odbornej starostlivosti.“

Zákon uvádza, že ustanovenia paragrafov 689 – 690 platia primerane aj na akreditívy, podľa ktorých sa možno domáhať plnenia pri splnení

iných podmienok, než je predloženie dokumentov. Toto ustanovenie zostalo v zákone, pretože v čase jeho prípravy sa ešte vyskytovali cestovné akreditívy, pri ktorých sa predloženie dokumentov nepožadovalo. V súčasnosti sa pri akreditívoch vždy požaduje predloženie dokumentov, aj keď v prípade standby akreditívov ide o iné dokumenty ako pri dokumentárnych akreditívoch.

Právna úprava dokumentárnych akreditívov v Číne

Vzhľadom na objem obchodov, ktoré sa realizujú s Čínou na báze akreditívu, je vhodné spomenúť národnú právnu úpravu akreditívov v Číne. Najvyšší súd ČLR prijal s účinnosťou od 1. 1. 2006 18 ustanovení týkajúcich sa riešenia sporov z akreditívov. Tieto ustanovenia by mali skvalitniť prácu čínskych súdov pri rozhodovaní vo veci akreditívov.

Ustanovenia zákona môžeme rozdeliť do 7 hlavných oblastí:

- Aplikácia JZP ako rozhodujúceho práva (čl. 1-4).
- Princíp autonómie akreditívu (čl. 5).
- Kontrola dokumentov a diskrepancie (čl. 6-7).
- Výnimka v prípade podvodu (čl. 8-9).
- Právne postupy pri žiadosti o vydanie predbežného rozhodnutia o zákaze výplaty a jeho zrušenie (čl. 12-15).
- Záruky vystavené v súvislosti s vystavením akreditívov (čl. 16-17).

Veľmi zaujímavé pre zahraničných partnerov je riešenie štandardov pri kontrole dokumentov a otázky týkajúce sa podvodov a rozhodnutí o zákaze výplaty. Pokiaľ ide o kontrolu dokumentov a diskrepancie, v prípade sporov sa súdy opierajú o JZP alebo o pravidlá dohodnuté zmluvnými stranami. Pokiaľ taká dohoda nie je, rozhodujúce je zistenie, či sú dokumenty zjavne v súlade s podmienkami akreditívu a navzájom konzistentné. Ak dokumenty predložené v rámci akreditívu nie sú zjavne celkom konzistentné s podmienkami akreditívu alebo navzájom, ale nie je medzi nimi kontradikcia, dokumenty sa nepovažujú za diskrepantné. Ustanovenia zákona

uznávajú štandardy pri kontrole dokumentov prijaté MOK a potvrdzujú, že „striktný súlad“ nie je ekvivalentom „identickosti“ alebo „zrkadlového prístupu“. Je to úplne v súlade s princípmi, ktoré MOK prijala.

Podľa ustanovení upravujúcich výnimku pri podvode sa za podvod zistený v rámci akreditívu považujú nasledujúce situácie:

- oprávnený sfaľuje dokumenty alebo predloží dokumenty s falošným obsahom,
- oprávnený zámerne nedodá tovar alebo dodá tovar bez hodnoty,
- oprávnený a príkazca alebo iná tretia strana konšpiračne predložia podvodné dokumenty bez základnej transakcie,
- iné súvislosti, ktoré obsahujú akreditívny podvod.

Fráza „dodať tovar bez hodnoty“ nie je myslená doslova. V zásade to znamená, že dodaný tovar je taký rozdielny alebo nekvalitný, že ťažko môže predstavovať nejakú hodnotu v rámci relevantnej akreditívnej transakcie. Príkazca, vystavujúca banka alebo iná zainteresovaná strana môžu v prípade, že dôjde k takejto situácii a podvodné konanie by im mohlo spôsobiť nenapraviteľné škody, požiadať príslušný súd na pozastavenie výplaty v rámci akreditívu. Vzhľadom na jedinečnú povahu akreditívov Najvyšší súd formalizoval „zastavenie platobného príkazu“ ako jedno z opatrení v prípade zistenia podvodu a ak podvod môže spôsobiť dotknutým stranám nenapraviteľné škody. „Nenapraviteľné škody“ sa pravdepodobne vzťahujú na situácie, v ktorých sa výťažok z akreditívu pravdepodobne nebude dať získať späť.

V prípade, že súd potvrdí existenciu akreditívneho podvodu, pozastaví alebo ukončí povinnosť platiť pod akreditívom, pokiaľ nenastala jedna z nasledujúcich situácií:

- Strana nominovaná alebo zmocnená vystavujúcou bankou vykonala platbu v dobrej viere podľa inštrukcií vystavujúcej banky.
- Vystavujúca banka alebo strana nominovaná alebo zmocnená vystavujúcou bankou akceptovala zmenku pod akreditívom v dobrej viere.

- Potvrdzujúca banka vykonala svoju platobnú povinnosť v dobrej viere.
- Negociačná banka uskutočnila negociáciu v dobrej viere.

Aby súd ochránil nevinnú tretiu stranu, alebo stranu, ktorá nemala vedomosť o podvode v rámci akreditívu, výslovne stanovil prípady, keď súd nevydá odklad platby alebo zrušenie platby. Typickými sú situácie, v ktorých platby boli právoplatne zrealizované vystavujúcou bankou, vyplácajúcou bankou, potvrdzujúcou bankou a/alebo negociačnou bankou v dobrej viere. Nie je celkom jasné, či platby v rámci akreditívu môžu byť pozastavené alebo zrušené, ak predložené zmenky boli akceptované, ale platba sa ešte neuskutočnila podvodníkovi diskontovaním zmenky. Podľa usmernenia najvyššieho súdu, ak takáto akceptácia ešte nebola diskontovaná, relevantné platobné záväzky by podliehali pozastaveniu alebo zrušeniu tak, aby podvodník nemohol mať úžitok z podvodu. Dôležité je, že dôkazné bremeno o akreditívnom podvode je na strane, ktorá požaduje zastavenie platobného príkazu. Zákon upravuje aj postup súdu pri takejto transakcii.

Použiteľné právo

Jednotné pravidlá a zvyklosti kryjú množstvo otázok, ktoré vznikajú pri akreditívnych operáciách, ale národné právo, ktoré je aplikovateľné v prípade súdneho sporu, môže zásadne ovplyvniť výsledok súdneho rozhodnutia. Pri tom je rovnako dôležitá otázka, v jurisdikcii ktorého súdu sa bude prípad prerokúvať.

Keď spory z kontraktu zahrnujú dve alebo i viac krajín, sudca sa môže rozhodnúť, či súd jeho krajiny je príslušný riešiť spor a koho právo by sa malo aplikovať pri riešení sporu. Sudca, ktorý sa rozhodne, že to patrí pod jeho jurisdikciu, nemusí ešte pri riešení sporu aplikovať právo svojej krajiny.

Kontrakty môžu uvádzať, akým právom sa riadia a kto bude riešiť prípadné spory. V akreditívoch sa aplikovateľné právo alebo príslušnosť arbitráže alebo súdu nešpecifikuje.

Každá krajina uplatňuje pri rozhodovaní o príslušnosti súdu svoje vlastné pravidlá. Vo všeobecnosti sa hľadá určité spojenie medzi kontraktom a krajinou, v ktorej sa súd nachádza.

Právom krajiny vystavujúcej banky sa zvyčajne riadi zmluvný vzťah vystavujúcej banky a príkazcu. Zvyčajne majú obidva subjekty sídlo v tej istej krajine. Vystavujúca banka poveruje ďalšiu banku avizovať akreditív oprávnenému a/alebo nominuje túto banku ako banku, v ktorej je akreditív použiteľný. Vzťah medzi bankami je vlastne mandátnou zmluvou. Ak nie je stanovené inak, najčastejšie sa uplatňuje pri riešení sporov právo krajiny agenta (v tomto prípade avizujúcej alebo nominovanej banky). Takto sa to napríklad rieši v anglickom právnom systéme. Rozhodnutia súdov sa často riadia právom platobného miesta. Rôzne zákony sa teda môžu uplatňovať na akreditívy použiteľné vo vystavujúcej banke a iné na akreditívy vystavené tou istou inštitúciou, ale splatné v krajine predávajúceho.

*Autorkou článku je Ing. Eva Jančíková, PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov EU
v Bratislave*

Príklad:

Power Curber International, spoločnosť registrovaná v Severnej Karolíne, USA, predala v roku 1980 stroje distribútorom v Kuvajte. 75 % z ceny bolo splatné dokumentárnym akreditívom vystaveným National Bank of Kuwait a použiteľným akceptáciou zmenky predávajúceho v North Carolina Bank v štáte predávajúceho.

Stroje boli dodané kupujúcemu, ten však s nimi nebol spokojný. Kuvajtský súd vydal rozhodnutie zakazujúce National Bank of Kuwait honorovať zmenky pri splatnosti. Power Curber predložil záležitosť anglickému súdu. (The National Bank of Kuwait mal registrovaný úrad v Londýne.) Britský apelačný súd sa držal toho, že akreditív sa riadi zákonom štátu Severná Karolína, podľa ktorého sa platba nemôže zdržať. Kuvajtský príkaz sa teda nemohol mimo územia Kuvajtu aplikovať a kuvajtská vystavujúca banka bola požiadaná o zaplatenie. ROWE, M.: Letters of Credit

Literatúra:

- ANDERLE, P.: Dokumentární akreditiv v praxi, Praha: GRADA Publishing, a. s., 2013. ISBN 978-80-247-4830-6.
- FUNG, T. K.: *Leading Court Cases on Letters of Credit*. 2004. Paris : ICC Publishing, 2004. 208 s. ISBN 92-842-1339-8.
- MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. a kol.: Platební styk. Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchode. 1995. Brno: ECON, 1995. ISBN 80-901627.
- JANČÍKOVÁ, E.: Medzinárodné obchodné financovanie, Bratislava: Sprint 2, s.r.o. 2014. ISBN 978-80-89710-00-3.
- ROWE, M.: Letters of Credit. London : Euromoney Publications PLC, 1997.
- SCHÜTZE, R. A., FONTANE, G.: *Documentary Credit Law throughout the world*. 2001. Paríž : ICC Publishing, 2003. 170 s. ISBN 92-842-1298-7.
- Zákony 2001 II., Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník. Žilina : Poradca, s. r. o., s. 90.

Koncepcia nových daňových systémov v podnikateľskom prostredí

Vladimír SIROTKA

Úvodom

Prosperitu štátu a sociálny zmier zďaleka neurčuje len rast HDP (pre rok 2015 odhad 3,2 %). Je to aj (ak nie predovšetkým):

- úroveň materiálnych a sociálnych podmienok obyvateľstva, jej primeraná akceptácia a vnímanie perspektívnosti;
- pocit určitej stability tejto sociálnej úrovne a čo najväčšej istoty „prežitia“ pre potomkov;
- pocit adekvátneho ohodnotenia podielu jednotlivca na prosperite štátu, či už finančného, morálneho alebo iného, sprevádzaného pocitom spravodlivého rozdeľovania štátnych benefitov (zdrojov);
- pocit zmysluplného prežitia života bez zbytočných stresov s pocitom možnosti dovolania sa primeranej, ochrany zo strany štátu (spravodlivosti);
- tieto pocity, hodnotenie stavu, sociálne a ekonomické podmienky sa tvoria primárne v základnej bunke spoločnosti, v rodine a akcentujú, pokiaľ **živnostník, SZČO je žiteľom rodiny**.
- **Chápem rodinu nie len ako základný sociálny prvok štátu, ale aj ako základ tvorby jeho ekonomickej úrovne a prosperity.**
- Ekonomická úroveň rodín teda charakterizuje aj ekonomickú úroveň štátu, je to **nerozlučný spojený systém**.
- Tieto východiskové atribúty sú platné **obecne, nezávisle na tom, akým spôsobom rodina získava zdroje** (finančné zdroje), či už zo závislej činnosti, podnikateľskej činnosti (bez ohľadu na právnu formu), alebo iným spôsobom.

Z tohto pohľadu sa v príspevku budem venovať otázke daňového zaťaženia rodiny, živnostníka, žiteľa rodiny, (samostatne zárobkovo činnéj osobe, SZČO), teda MSPaŽ a to v dvoch polohách:

- „**Živnostenských licencií**“ Živnostníka, SZČO bez zamestnancov.
- „**Rodinného zdaňovania**“ v rámci Rodinného podniku.

1. Podnikateľské prostredie MSP

V ostatných rokoch dochádza k výrazným legislatívnym zásahom do podnikateľského prostredia, sčasti motivovanými snahou o zlepšenie výberu daní, či už priamych, ako daň z príjmu, či nepriamych, a to dani z pridanej hodnoty, ako aj snahou, zapojiť do sociálneho systému viac subjektov a zlepšiť platobnú disciplínu v oblasti sociálneho a zdravotného poistenia. **Tieto opatrenia sa však citelne dotýkajú práve sektoru malého a stredného podnikania, malých a rodinných podnikov a živnostníkov**, ktorí sú na zmenu podnikateľského prostredia viac citliví.

Slovenská asociácia malých podnikov v spolupráci s firmou Actoris System, s.r.o. a ďalšími spolupracujúcimi podnikateľskými organizáciami uskutočnila v čase od 11. 06. 2014 až 19. 08. 2014 **prieskum podnikateľského prostredia** malých a stredných podnikov a živnostníkov (MSPaŽ). Prieskum bol realizovaný plošne po celom Slovensku a to priamym oslovením a tiež cestou našich regionálnych kancelárií, najmä združenia účtovníkov a tiež cestou spolupracujúcich podnikateľských združení a organizácií. Zameraný bol na identifikáciu prekážok pri

zlepšovaní tohto prostredia tak, ako ich podnikatelia pociťujú pri výkone svojej činnosti a tiež na formuláciu návrhov na zlepšenie, ktoré reflektujú konkrétne poznatky z praxe. V prieskume sme oslovili cca 1200 podnikateľských subjektov z pohľadu dopadu na:

- a) živnostníka, osobu samostatne zárobkovo činnú bez zamestnancov,
- b) mikropodnik s počtom zamestnancov do 9 osôb
- c) malý podnik s počtom 10 - 49 zamestnancov.

Odozva bola veľmi široká a bolo predložených niekoľko desiatok podnetov.

V návrhoch okrem iného ako bariéry rozvoja podnikateľského prostredia rezonovali otázky výšky **odvodového a daňového zaťaženia** podnikateľov, zamestnávateľov, pričom tieto boli uvádzané ako **významné prekážky** zvyšovania zamestnanosti v oblasti MSPaŽ.

Ako jedno z riešení vidím uplatnenie systémov

„Rodinného zdaňovania v rodinnom podniku“
 „Živnostenských licencií SZČO“

V súčasnosti sú na Slovensku registrované Ekonomické subjekty podľa právnych foriem

Rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ž:	336640	344870	364185	374382	392841	387876	384202	375722	359575	352709	337182
PO:	61919	71152	80638	88760	106017	112997	127778	138395	148921	164970	177110

Zdroj: Štatistický úrad SR a vlastné spracovanie 2015

V roku 2015 ukončilo činnosť na 40 000 PO (zväčša s.r.o.) a 8 000 Ž.

Ekonomické subjekty podľa vybraných právnych foriem a veľkostnej kategórie počtu zamestnancov k 31. 12. 2014

Právna forma	2014						
	Ekonomické subjekty s počtom zamestnancov:						
	0 – 9	10 – 49	50 – 249	250 – 499	500 – 999	1 000 a viac	Spolu
Spoločnosti s ručením obmedzeným	132 626	10 614	1 861	177	79	44	177 110
Živnostníci	215 091	1 565	66	-	-	-	337 182
Slobodné povolania	19 208	71	1	-	-	-	24 483
Samostatne hospodáriaci roľníci	5 162	23	-	-	-	-	7 849

Zdroj: Štatistický úrad SR: www.statistics.sk; Organizačná štatistika 2016

Mikro podniky a malé podniky tvoria 99,45 % podnikajúcich subjektov pričom majú 72 % podiel na zamestnanosti. Možno konštatovať, že **SR je krajinou malých podnikov**.

Podľa údajov Inštitútu finančnej politiky, 70 000 živnostníkov (FO) vykazuje nulový základ dane z príjmu a 153 000 živnostníkov (FO) vykazuje taký základ dane z príjmu, na základe ktorého odvádzajú minimálne platby povinného poistenia do Sociálnej poisťovne a na Zdravotné poistenie³ (podľa údajov MPSVaR SR z mája 2012 až viac ako 190 000)⁴.

Pretrvávajúci stav, keď niektorí živnostníci nie sú plnohodnotne zapojení do sociálneho a zdravotného systému s **rizikom nedostatočného, resp. minimálneho dôchodkového zabezpečenia** so sprievodným dopadom na platobnú schopnosť Sociálnej poisťovne (SP) a zdravotníctva ako celku, na druhej strane sa zvyšuje tlak na celkové finančné zaťaženie a zvyšovanie administratívnej záťaže ostatnej skupiny plnohodnotne zapojených živnostníkov, SZČO. Systém „Licencií“ chce prispieť k riešeniu aj tohto problému.

2. Návrh „Licencií“

1. Východiskové atribúty:

Licencie sú navrhované ako **voliteľný** systém, voľba živnostníka pre tento systém je **dobrovoľná** (obdobne ako pri použití systému paušálnych výdavkov, ktorý už súčasná legislatíva umožňuje).

2. Licencie sledujú:

- Zníženie administratívnej záťaže malým živnostníkom, SZČO odbúraním účtovníctva, resp. jeho vedenie len vo veľmi zjednodušenej forme.
- Znížiť finančnú náročnosť vedenia účtovníctva, väčšinou využívaním služieb externej účtovníčky.
- Znížiť legislatívno administratívny a daňový stres živnostníka.

- Zapojiť do sociálno zdravotného systému tých malých živnostníkov, ktorí možno v dôsledku použitia paušálnych výdavkov alebo nízkym základom dane z príjmu nie sú platiteľmi dane z príjmu, odvodom do SP a platiteľmi minimálnych platieb do ZP a znížiť riziko nízkych základov pre starobný dôchodok.

3. Súčasný stav administratívy živnostníka:

- Povinnosť mesačných platieb Sociálnej poisťovni
- Povinnosť mesačných platieb Zdravotnej poisťovni
- Administratívna záťaž, náročná a komplikovaná komunikácia s úradmi, ako Daňový úrad, SP, ZP, nové povinnosti v oblasti elektronickej komunikácie pre malých živnostníkov
- Povinnosť viesť účtovníctvo, často externým subjektom za úhradu
- Vysoké bankové poplatky za vedenie účtov a realizáciu platieb
- Vysoká finančná a časová záťaž existujúceho systému
- Účtovný, administratívny a daňový stres podnikateľa

4. Cieľová skupina:

Navrhovaný systém Licencií bol spracovaný pre skupiny podnikateľov:

- živnostníkov, malých podnikateľov, SZČO s príjmami do 49 790 € ročne. Toto rozpätie pokrýva cca 270 000 registrovaných živnostníkov⁵.
- neplatiteľov DPH
- samo - zamestnávateľov (nezamestnávajúcich zamestnancov),
- vykazujúcich príjem z § 6 ods. (1 – 4) Zákona o Dani z príjmu.

Boli rozpracované aj varianty s hranicou príjmu 30 000 € a 18 000 € ročne.

³ Zdroj: Inštitút finančnej politiky, Bratislava, september 2011

⁴ Zdroj: „Návrh na úpravu minimálneho vymeriavacieho základu...“ MPSVaR SR, Bratislava, máj 2012

⁵ MF SR, RÚZ 2. 5. 2011

5. Daňové zaťaženie cieľovej skupiny daňou z príjmu

Vychádzajúc z údajov nášho Slovenského cechu informatiky, účtovníctva a manažmentu (SCIÚM), **priemerná daňová povinnosť z daňových priznaní bola v roku 2015 cca 440 – 480 €** živnostníkov bez zamestnancov za účtovné obdobie (kalendárny rok). Tento údaj korešponduje z údajmi, poskytnutými Inštitútom finančnej politiky v r. 2011⁷ a interval 2009 – 2015 dostatočne nasvedčuje určitej „stabilite“ výšky daňovej povinnosti v sledovanom období. Trend nasvedčuje určitému poklesu daňovej povinnosti v tomto sektore.

Tab. 1 Priemerná daňová povinnosť v r. 2009:

Vygenerované z daňových priznaní roku 2009									
stats	dpfo_r78	stats	dpfo_r78	stats	dpfo_r78	stats	dpfo_r78	stats	dpfo_r78
		if prij_r11 < 49 790		if 6 000 < prij_r11 < 49 790		if prij_r11 < 30 000		if prij_r11 < 18 000	
priemer	669	priemer	503	priemer	478	priemer	466	priemer	441
počet	462 532	počet	418 238	počet	240 833	počet	387 512	počet	342 003
suma	309 000 000	suma	210 000 000	suma	115 000 000	suma	180 000 000	suma	151 000 000
max	1 160 914	max	1 104 024	max	1 104 024	max	1 104 024	max	404 964
min	0	min	0	min	0	min	0	min	0

V skupine podnikateľov s príjmami do 49 790 € ročne činila priemerná priznaná daň z príjmu 478 - 503 € ročne, v čase sa nemenila, čo potvrdzujú aj poznatky SCIÚM. V skupine podnikateľov s príjmami do 18 000 €: činila 441 € ročne. V skupine podnikateľov s príjmami do 30 000 € 466 € ročne. Návrh Licencií uvažuje s kategóriou podnikateľov **bez zamestnancov** s príjmom do **49 790 € ročne**, ktorá zahŕňa väčšinu daňových subjektov v sledovanom rozpätí a uvažuje s daňou z príjmu vo výške cca **400 €** ročne.

6. Odvodové zaťaženie cieľovej skupiny odvodmi do SP a na ZP:

Odvody⁸:

	2016	2015	2014	2013
SZČO – min. vym. zákl. pre odvody	429,00 €	412,00 €	402,50 €	393,00 €
SZČO – max. vym. zákl. pre odvody	4 290,00 €	4 120,00 €	4 025,00 €	3 930,00 €
SZČO – min. zdravotný odvod mesačne	60,06 €	57,68 €	56,35 €	55,02 €
SZČO – min. sociálny odvod mesačne	142,20 €	136,57 €	133,42 €	130,27 €
	202,26 €	194,25 €	189,77 €	185,29 €

⁷ Zdroj: Inštitút finančnej politiky, Bratislava, 2011.

⁸ Zdroj: Drozdová E., Sirotka V.: Slovenský cech informatiky, účtovníctva a manažmentu, júl 2011.

7. „Cena“ Licencií

Cenu Licencií, ktorá zahŕňa daň z príjmu a odvody, pričom možno abstrahovať od platieb do fondu solidarity. Možno zvážiť aj uplatnenia dobrovoľného nemocenského poistenia.

Platby, obsiahnuté v Licencii, ktoré nahradia všetky daňové a odvodové platby:

- daň z príjmu
- platby (odvody) do Sociálneho poistenia
- platby (odvody) do ZP

Odvody do SP a ZP zahŕňajú povinné minimálne odvody z minimálneho vymeriavacieho základu (pre rok 2016 vo výške 202,26 € mes., 2427,12 ročne) bez platieb do fondu solidarity (244,53 € ročne), keďže cieľová skupiny nie je zamestnávateľom, t.j. 2182,59 € ročne. Spolu s priemernou daňou z príjmu činí navrhovaná „Cena“ **licencie cca 2600 € za rok.**⁹

8. Uplatnenie Licencie:

Podnikateľ si môže uplatniť Licenciu vždy len **k začiatku účtovného obdobia** (Účtovné obdobie kalendárny rok), teda **k 1. 1.** nasledujúceho kalendárneho roka (začiatok účtovného obdobia).

9. Novovzniknutý podnikateľ si môže vstup do licencie uplatniť za rovnakých podmienok k začiatku výkonu podnikateľskej činnosti. Pokiaľ od 1. 1. nasledujúceho roku, účtovného obdobia, v roku vzniku, v jeho priebehu uplatňuje vedenie účtovníctva (jednoduché, resp. podvojné).

10. Povinnosti v účtovníctve.

Pri uplatnení licencie podnikateľ vedie účtovnú evidenciu:

- evidencia príjmov v časovom slede
- evidencia pohľadávok

11. Uplatnenie licencie.

Pre uplatnenie licencie slúži **licenčné tlačivo** podávané písomne, alebo elektronicky s elektronickým podpisom do 31. 1. v roku uplatnenia licencie.

Prevádzka živnostníka, platiaceho licenciu môže byť označená nálepkou a **logom Licencie**.

12. Splatnosť licencie

Splatnosť licencie, 2 600 € je **k 31. 1.** roku uplatnenia licencie. Alternatívne v dvoch platbách, 1 250 € a 1 250 € k 31. 1. a 31. 7. bežného roku platnosti licencie.

13. Prekročenie limitu obratu.

Ak podnikateľ svojím príjmom **prekročí** limit pre uplatnenie licencie, je povinný doplatiť **daň z príjmov a odvody** v rozsahu nad limit 49 790 €, návrat do účtovníctva a predloženie daňového priznania so skutočnými výdavkami.

14. Zavedenie licencie.

Návrh predpokladá termín zavedenia dobrovoľného systému licencií od 1. 1. v roku po prípadnom schválení legislatívy.

15. Podporné argumenty k zavedeniu licencií:

Očakávaná budúcnosť:

1. Zlepšenie podnikateľského prostredia.
2. Zníženie administratívnej náročnosti malých podnikateľov, SZČO, živnostníkov, napĺňanie programového vyhlásenia viacerých vlád SR o znižovaní administratívneho zaťaženia.
3. Zjednodušenie účtovníctva a postupu daňového priznania.
4. Nastavenie spravodlivejšieho systému a zapojenie do sociálneho a zdravotného poistenia osôb mimo systému.

⁹ Pre analýzu korelácie výšky obratu a daňovej povinnosti boli použité údaje:

- z Daňových priznaní k dani z príjmov fyzických osôb typu „B“, údajov riadku 11 oddielu VI., - Výpočet základu dane (čiastkového základu dane) z príjmov z podnikania, z inej samostatnej zárobkovej činnosti a z prenájmu (§ 6 zákona o DP)
- údaje riadku 78 – Daň zaokrúhlená na eurocenty nadol zo základu dane. Návrh pri stanovení ceny licencií zohľadňuje aj to, že podnikateľovi reálne výdavky vždy vznikajú, avšak pri systéme licencií nebudú uplatňované. Abstrahuje tiež od toho, akým spôsobom bola daň v DP priznaná, či na základe skutočných preukázaných výdavkov, alebo z použitím paušálnych výdavkov. Toto pre systém licencií nie je rozhodujúce.

5. Zníženie odvodovej záťaže
6. Oslabenie tlaku na „čierny“ príjem v živnostenskom prostredí malých živnostníkov v dôsledku zvyšovania odvodových povinností
7. Zvýšenie príjmu do štátneho rozpočtu, faktický príjem v čase kreovania štátneho rozpočtu 5. Platba vopred a možnosť jej zakomponovania do ŠR SR.
8. Zníženie (šetrenie) kapacity daňových úradov pri zjednodušení kontroly.
9. Potenciálne pokrytie až 50 % evidovaných živnostníkov, samostatne zárobkovo činných osôb (SZČO).
10. Stimulovanie korektnosti podnikateľského prostredia,
11. Pozitívnejšie vnímanie daňovo odvodovej reformy podnikateľským prostredím na základe faktu konkrétného zníženia administratívnej záťaže.

Návrh korešponduje so zámerom v oblasti znižovania administratívnej záťaže malých podnikateľov, ustanoveniami Európskej charty pre malé podniky, ratifikovanej v Maribore 23. apríla 2002 a schválenej uznesením vlády SR č. 333 z 3. apríla 2002 a tiež so zámermi dokumentu EK „Small Business Act“ 2 (2010).

3. Návrh „Rodinných daní“ v rodinnom podniku

Ako vyplýva zo štatistiky, na Slovensku vari nie je rodina, ktorá by v svojom strede nemala MSP alebo Ž, SZČO. Pocity, hodnotenie stavu, sociálne a ekonomické podmienky sa tvoria primárne v základnej bunke spoločnosti, v rodine.

V úvode som naznačil ako chápem rodinu v tomto procese. Preto považujem za potrebné riešiť finančné a odvodové zaťaženie práve tejto skupiny podnikov a zároveň podporiť zamestnanosť v tejto oblasti.

Východiskové atribúty

Rodinu je potrebné chápať ako celok, ekonomický celok, ktorá sa v hospodárskej činnosti chová ako podnikateľský subjekt. V podstate pre ňu platia rovnaké ekonomické zákony, princíp

výdavkov a príjmov, tvorba „hospodárskeho výsledku“, rozdeľovanie zisku, investície, šetrenie, obstarávanie kapitálu vlastnou činnosťou, alebo z cudzích zdrojov, pôžičiek a pod.

Rozdiel je v legislatíve, ktorá neakceptuje niektoré výdavky rodiny, ktoré uznáva v prípade podnikajúceho subjektu. Napr. odpisy obstaraného majetku (i keď vo svete poznáme prípady, kde to možné je, napr. USA, Nemecko a pod.), náklady na vzdelanie člena rodiny, rodinného podniku (i keď vo väčšine je vzdelanie už nákladovou položkou) a pod. Na to, aby bolo možné zahrnúť niektoré objektívne a nutné výdavky v rámci rodiny do výdavkov, ktoré by ovplyvnili základ dane z príjmu, je viac menej potrebné založiť živnosť, napr. jednotlivými členmi rodiny, alebo „rodinnú“ obchodnú spoločnosť, najčastejšie spoločnosť s ručením obmedzeným, s.r.o.

Viacero výhrad smeruje k tomu, že v týchto prípadoch môže, (napr. vzhľadom na možnosť využívania majetku jednak na podnikateľské účely, ale aj na osobné) dochádzať ku skresľovaniu základu dane, pričom legislatíva sa tento nedostatok transparentnosti snaží eliminovať a „ochrániť“ základ dane s príjmu tým, že určuje 80 % možnosť uznania výdavkov pri podnikateľskom využívaní majetku, práve z dôvodov ťažkého až nemožného zisťovania podielu využívania takéhoto majetku na podnikateľskú činnosť, alebo na osobnú potrebu rodiny. Legislatíva nepozná rodinu ako subjekt daňového práva ako celok. Pozná jednotlivé subjekty, členov rodiny ako napr. živnostníkov, alebo rodinu ako obchodnú spoločnosť, napr. s.r.o., kde jednotliví členovia rodiny sú spoločníkmi tejto spoločnosti. Takýto prístup však môže mať a niekedy aj má nie priaznivý vplyv na vnútorné rodinné vzťahy, či už majetkové alebo iné a tiež často na vnútro rodinné osobné vzťahy.

Pod ideou „Rodina v 21. storočí“ vznikajú u nás i na pôde Európskej únie návrhy na legislatívne usporiadanie a podporu „Rodinného podnikania“. Väčšinou sa tieto návrhy, aspoň u nás obmedzovali na štatuuovanie právnej formy „Rodinného podniku“, bez hlbších riešení spomenu-

tých vnútorných väzieb medzi členmi rodiny. Osobne riešenie týchto väzieb považujem za prioritné a až potom ich „obálku“, či rodinný podnik chápať ako rodinný podnik, rodinnú farmu, rodinnú živnosť a pod. Toto nepovažujem za podstatné, podstatné je usporiadanie a zjednotenie vnútorných väzieb rodiny (jej príslušníkov) a uľahčenie podnikania s cieľom zlepšiť jej ekonomickú úroveň a tým vlastne ekonomickú úroveň štátu.

S týmto cieľom predkladám k odbornej diskusii súbor princípov, ktoré považujem za potrebné vyriešiť v rodinnom podnikaní, tak aby sa mohli odstrániť byrokratické a administratívne prekážky v rozvoji rodinného podnikania.

Základné atribúty rodinného zdaňovania:

1. Rodina by sa mala stať subjektom daňového práva. Teda **chápať rodinu komplexne ako súbor majetku a personálnych vzťahov**.
2. **Rodinný podnik** vzniká spoločenskou zmluvou členov rodiny. Spoločenská zmluva definuje podiel práce, účasť člena rodiny (%) na práci rodiny.
3. Spoločenská zmluva definuje okruh rodiny, jej členov a konateľa rodiny, ako „Rodinný podnik“.
4. Daňový subjekt „Rodinný podnik“ by sa obecné vzťahoval na členov rodiny s právom spoluúčasti na majetku (rodičia, deti, ich deti, potomkovia v priamom rade) s majetkovou spoluúčasťou.
5. Pojem rodinného daňového subjektu by bolo možné aplikovať **aj na neúplnú rodinu**, bezdetnú rodinu, rodinu s osvojením dieťaťa.
6. **Daňovníkom by bola rodina ako celok**, splnením daňovej povinnosti dani z príjmu by bola splnená daňová povinnosť aj jej členov.
7. **Členovia rodiny** po splnení daňovej povinnosti rodiny **už daňovú povinnosť** z príjmov rodiny **nemajú** a daňové priznanie k dani z príjmu nepodávajú. V prípade súbehu príjmov z rodinného podnikania a zo závislej činnosti (člen rodinného podniku čiastočne

pracuje zároveň v závislej činnosti) daňové priznanie podáva.

8. **Pri príjmoch** členov rodiny **z viacerých činností** z výnimkou závislej činnosti by člen (rodinný príslušník) nemohol byť subjektom rodinného zdaňovania – aspoň nie vo fáze zavedenia a overovania systému.
9. **Vlastníctvo** rodinného majetku by sa chápalo pre daňové účely ako vlastníctvo spoločné, **bezpodielové**.
10. Majetok, „Rodinný majetok, majetok Rodinného podniku“ vzniká deklaráciou majetku jednotlivých členov rodiny, jeho „vložením“ do rodinného podniku (bez ohľadu na List vlastníctva, kataster nehnuteľností a pod.)
11. Medzi členmi rodiny by **nevznikali obchodné vzťahy** a **nebolo by potrebné** uzatvárať (stanoviť) podmienky pre daňové priznanie, ako:
 - **Uzatvárať nájomné zmluvy** k využívaniu - prenájmu majetku medzi rodičmi a deťmi. V súčasnosti pri stavebnom konaní stavebný úrad vyžaduje uzatváranie nájomných zmlúv medzi rodičmi a deťmi, často dlhodobých k vydaniu stavebného povolenia.
 - **Zakladať živnosti** viacerými rodinnými príslušníkmi (kumulácia odpočítateľných položiek a pod.),
 - Stanovovať **podiel na využívaní majetku** medzi manželmi, a podiel benefitov z takéhoto nakladania s majetkom
 - **Delenie príjmov a výdavkov** na zabezpečenie, dosiahnutie a udržanie príjmu na členov rodiny
 - Stanovovať **podiel investícií, odpisov** medzi rodičmi a deťmi na rozvoji podniku (vrátane odpisov)
12. Medzi členmi rodina by nemali **vznikať zamestnanecké vzťahy**, ako:
 Manžel – manželka, rodič – dieťa... Zákoník práce síce dovoľuje zamestnávať manželku manželom, napr. aj pri živnosti z dôvodov jej sociálneho zabezpečenia. Podľa názoru autora je to však v rozpore so zákonom o rodine, keďže zamestnanec (manželka) sa takto dostáva do nerovnakého, podriadeného vzťahu k manželovi (zamest-

návateľovi). Pri uzatvorení pracovnej zmluvy medzi takýmito subjektmi sú otázne postupy pri neplnení pracovných povinností, postihov v rámci zákonníka práce a pod., čo môže viesť k zneužitiu takéhoto postavenia a narušiť vzájomné vzťahy v rodine a medzi manželmi. V rodinnom podniku by miera „zamestnania“ bola definovaná mierou účasti (%) člena rodiny na práci a aktivitách rodiny.

13. Príjmy, **finančné pôžitky** by sa odvíjali od % účasti člena rodiny na práci a aktivitách rodiny (podiel na zisku).
14. Poistné, **odvody** by boli odvádzané z % účasti člena rodiny na práci a aktivitách rodiny.
Minimálne odvody do SP, ZP sa rovnajú súčtu minimálnych odvodov členov rodiny v zmysle platnej legislatívy.
15. Externí zamestnanci, pracovníci sú naďalej v režime závislej činnosti.
16. Rodina („Rodinný podnik“) je právnickou osobou a vykonáva činnosť pod jedným IČO, resp. DIČ, DIČ pre DPH. „R“ vedie **jednoduché účtovníctvo**.
17. Platia všetky ustanovenia pre registráciu na obchodnom súde, SP, ZP a iné.
18. Na rodinu by sa nevzťahovali povinnosti transferového ocenenia, „R“ je chápaná ako uzatvorený podnikateľský celok.

Záverom

Návrh na zavedenie systému „Licencií“ vypracovaný autorom a jeho spolupracovníkmi bol cestou SAMP priebežne navrhovaný (od r. 2004) a postupne predkladaný relevantným inštitúciám, politickým stranám a podnikateľským združeniam. Rovnako boli predložené do rady vlády SR a na rokovanie Monitorovaciemu výboru MH SP pre krízu. V r. 2009 – 2011 prebiehali tiež konzultácie s parlamentnými politickými stranami a ich ekonomickými sekciami.

Systém licencií prezentovaných v tomto príspevku prevzala aj vládna politická strana #Sieť do svojho volebného programu 2016, kde do roku 2020: „ponúkne pre malých živnostníkov s obratom do 20 000 € dobrovoľný systém jednej platby, ktorá nahradí všetky odvodové a daňové povinnosti a komunikáciu s úradmi“. Uvažovaný termín je z nášho pohľadu však veľmi dlhý.

*Autorom článku je
Ing. Vladimír Sirotko, CSc.,
Ekonomický a účtovný poradca
Actoris System, s.r.o.,
Prezident Slovenskej asociácie malých
a stredných podnikov a živnostníkov
Predseda Slovenského cechu informatiky,
účtovníctva a manažmentu*

Tematické vzdelávanie SAF v oblasti medzinárodného zdaňovania a transférového oceňovania

Medzinárodné zdaňovanie patrí k oblastiam, v ktorých sa hlavne v období finančnej krízy ukázala akútna potreba zmeny a zdokonalenia existujúcich pravidiel. Snaha ekonomicky silných krajín o dosiahnutie čo najlepších pozícií pre svoje národné záujmy sa v minulosti premietla do množstva kompromisov a výnimiek, čoho výsledkom je rozdielne chápanie a uplatňovanie často i základných princípov medzinárodného zdaňovania. Tento stav vytvára široký manévrovací priestor pre presun ziskov do zón, kde je daňová povinnosť najvýhodnejšia, pričom sú známe i prípady veľkých nadnárodných subjektov, ktoré sa snažia o legálne obchádzanie zdaňovania svojich celosvetových príjmov na báze princípov tzv. dvojitého nezdanenia. Posledné odhalenia a zverejnenia uniknutých informácií ukazujú, že tieto praktiky sa netýkajú len medzinárodných korporácií, ale i príjmov významných športovcov, umelcov, finančníkov a v neposlednom rade i politikov, čím celá problematika dostáva ekonomicko-politický rozmer.

EK a inštitúcie na platforme OECD začali pracovať na formovaní nových princípov a nových legislatívnych pravidiel s cieľom dosiahnuť zdaňovanie príjmov tam, kde sa tvoria a nie tam, kde je to najvýhodnejšie. Tendencia zmien sa prejavuje i na úrovni jednotlivých členských krajín, Slovenska nevynímajúc a to nie len v prijímaní legislatívnych úprav, ale i v uplatňovaní nových prístupov v rámci existujúcich právnych noriem.

Uvedenú problematiku vníma i SAF ako aktuálnu tému, ku ktorej sa po diskusii so zástupcami MF SR rozhodla usporiadať cyklus seminárov k transferovému oceňovaniu, daňovému plánovaniu a BEPS.

Predmetom prvého semináru v dňoch 19. a 20. novembra 2015 bolo transferové oceňovanie so zameraním na dokumentáciu podľa aktuálnych daňových predpisov. Seminár predchádzal dotazníkový prieskum, ktorého sa zúčastnilo viac ako 20 členov SAF – zástupcov veľkých a stredných firiem. Týmto netradičným spôsobom sa podarilo obsah seminára čo najviac priblížiť potrebám účastníkov, pričom v teoretickej časti bol najväčší záujem o vymedzenie závislých tuzemských a zahraničných osôb, definovanie kontrolovaných transakcií a pravidiel ich agregácií, v praktickej časti o stanovenie funkčného a rizikového profilu zmluvných strán transakcie, výber najvhodnejšej metódy ocenenia a analýzu porovnateľnosti a úprav kontrolovaných transakcií.

Druhý seminár sa konal 22. marca 2016 a bol zameraný na otázky daňového plánovania, vymedzenie hraníc medzi daňovým plánovaním ako prípustným nástrojom daňovej optimalizácie, agresívnym daňovým plánovaním a daňovým unikom. Druhá časť semináru bola zameraná na spôsob uplatňovania nástrojov daňového plánovania v rámci fungovania spoločného trhu a očakávané zmeny – balík opatrení EU proti agresívnemu daňovému plánovaniu.

Atraktivnosť témy potvrdil veľký záujem o semináre, čo sa prejavilo vysokým počtom účastníkov, pričom zaujala i účasť vedúcich pracovníkov a daňových špecialistov daňovej sekcie MF SR a DÚ VDS. Rozhodujúcim faktorom vysokej úrovne seminárov bola okrem výberu tém i ich prezentácia lektorom JUDr. Tomášom Balcom, LL.M., FCCA, ktorý v súčasnosti pôsobí na Ministerstve Financí SR v Bratislave, kde zodpovedá za problematiku transferového oceňovania, zastupuje SR v rámci

pracovnej skupiny WP 6 (Transfer Pricing) u OECD a taktiež zastupuje SR v rámci EU Spoločného fóra pre transferové oceňovanie (Joint Transfer Pricing Forum). Problematike medzinárodného zdaňovania a transferového oceňovania sa venuje už viac ako 15 rokov, a to jednak v rámci praxe v súkromnom sektore (poradenské firmy PwC a Deloitte), vo verejnom sektore (Ministerstvo financií SR, Ministerstvá financií ČR, Chile, Kazachstanu, Európska Komisia, OECD a Rada Expertov OSN), ale tiež na akademickej úrovni – prednáša v špecializovaných akademických programoch Univerzity Leiden v **Holandsku**, University Pretorie v **Južnej Afrike**,

Univerzity Lausanne vo Švajčiarsku, Univerzity v Essexe vo Veľkej Británii, IBDT v Sao Paule v Brazílii **a taktiež pôsobil ako Associate Professor a Riaditeľ vedeckého centra pre zdaňovanie v Strednej Ázii pri Univerzite KIMEP v Kazachstáne**, Senior Research Associate Medzinárodného Centra pre Daňovú Dokumentáciu (IBFD v Amsterdame) a publikuje svoje publikácie s renomovanými nakladateľstvami – Linde Verlag Rakúsko, WoltersKluwer **v Holandsku a IBFD.**

Ing. Miroslav Galamboš
predseda komisie pre dane a clá

Novoročné stretnutie finančníkov v Studenom

Dňa 4. februára 2016 v popoludňajších hodinách sa uskutočnilo tradičné novoročné stretnutie finančníkov spojené s odbornou diskusiou na témy

1. Nové zdroje rastu v krajinách Strednej a východnej Európy

2. Čo nás čaká a čo neminie v platobnom styku



Prvú tému uviedol **Juraj Kotian, Head of CEE Macro / Fixed Income Resarch Erste Bank.** Zameral sa na správanie sa ekonomík Strednej a východnej Európy, na vplyv Číny ako aj ďalších rozvíjajúcich sa trhov, na ich vplyv na rast ekonomík a tiež sa venoval domácim zdrojom rastu. Analyzoval riziká pre Strednú a východnú Európu, ekonomiky spojené s emisným škandalom VW, s eurofondami a tiež skúmal zmeny úrokových sadzieb a vplyv týchto rizík na Slovensko.

Druhú tému uviedla **Elena Kohútiková, zástupkyňa generálneho riaditeľa, člena predstavenstva VUB**. Venovala sa analýze schválenej direktívy v Európskom parlamente Payment Services Directive II, ktorá prináša viaceré zmeny do SEPA platieb a do služieb platobného styku.

Na stretnutí sa zúčastnilo 70 účastníkov z významných podnikov a inštitúcií téma diskutovali zástupcovia dvoch významných podnikov, Obidve témy vyzvali širokú a veľmi zaujímavú diskusiu. Táto odborná časť trvala približne 3 hodiny. Prezentácie prednášajúcich sú zverejnené na stránkach SAF **www.asocfin.sk**.

Eduard Hozlár, tajomník SAF

ENGLISH SUMMARY

On the last page we provide brief English summaries of all papers presented in the current issue of our quarterly journal.

EDITORIAL

The editorial note is prepared by Mrs. Mária KLIMIKOVÁ, chief of the journal's editorial board.

INTERVIEW

In the interview Mr. Juraj KOTIAN, chief analysts for CEE countries of Erste group bank discusses the new sources of economic growth for Central and Eastern Europe. The interview prepared Mr. Vladimír DOBROVIČ.

PROFESSIONAL AND THEORETICAL TOPICS

Revision of corporate governance codex in Slovakia in accordance with G20/OECD Principles of Corporate Governance 2015

Dušan STEINHAUSER

Industry specifics of receivables management – telecommunication, building industry and automotive

Peter DANIEL

Analysis of firms' defaults in the period 2012 – 2015

Jaroslava ŠEPELOVÁ

National legislation for documentary letter of credit

Eva JANČÍKOVÁ

Concept of new tax systems in the business environment

Vladimír SIROTKA

ASSOCIATION PAGES

In the association pages SAF we offer:

- Thematic education of SAF in international taxation and transfer pricing (Miroslav GALAMBOŠ)

Vydavateľ a adresa redakcie

SLOVENSKÁ ASOCIÁCIA PODNIKOVÝCH FINANČNÍKOV

Radničné námestie 4, 821 05 Bratislava

Tel: +421- 2 - 4363 5667

Fax: +421- 2 - 4363 5667

E-mail: kancelaria@asocfin.sk

Internetová stránka: www.asocfin.sk