

FINANČNÝ MANAŽÉR

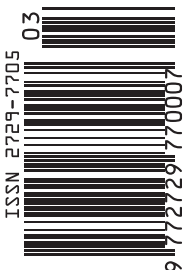
Ročník XX. • číslo 3 • Periodikum Slovenskej asociácie finančníkov • 2020



SLOVAK ASSOCIATION OF FINANCE AND TREASURY
BRATISLAVA

SACG

SLOVENSKÁ ASOCIÁCIA
CORPORATE GOVERNANCE



FINANČNÝ MANAŽÉR

Ročník XX. • číslo 3 • Periodikum Slovenskej asociácie finančníkov • 2020

OBSAH

□ ÚVODNÍK

Marián BÓDI, člen Správnej rady SAF 1

□ ODBORNÉ A TEORETICKÉ TÉMY

UPLATŇOVANIE PRINCÍPOV CORPORATE GOVERNANCE NA SLOVENSKU SO ZAMERANÍM NA BANKOVÝ SEKTOR

Hussam MUSA - Janka GROFČÍKOVÁ 2

MERANIE AGRESÍVNEHO DAŇOVÉHO PLÁNOVANIA

Michal IŠTOK – Kamil ŠČERBA 7

KAM SMEROVAŤ ŠTÁTNU PODPORU V ČASE PANDÉMIE SARS-COV-2, PODPORIŤ AUTOMOBILOVÝ PRIEMYSEL ALEBO REKREAČNÝ SEKTOR SLOVENSKA?

Veronika MIŤKOVÁ 14

REGULAČNÁ ZÁŤAŽ A JEJ VPLYV NA FINANČNÚ VÝKONNOSŤ MSP – EFEKT DAŇOVÝCH LICENCIÍ

Euboš ELEXA 21

ZÁKLADY ISLAMSKÝCH FINANCIÍ A ISLAMSKÉHO BANKOVNÍCTVA

Eva JANČÍKOVÁ 29

□ STRÁNKY SAF

PREHLAD AKTIVÍT SAF V DRUHOM POLROKU 2020

(Patrícia GUZLEJOVÁ) 33

POHĽAD FINANČNÍKOV NA STRAVNÉ LÍSTKY

(Andrej RÉVAY) 37

MANAGEMENT POHĽADÁVOK 2020: SPOLUPRÁCA EU

GENERATION A SAF (Peter DANIEL) 39

□ ENGLISH SUMMARY 41



Šéfredaktorka

Ing. Miloslava Zelmanová

Zástupca šéfredaktora

doc. Ing. Peter Krištofík, PhD.

Predseda redakčnej rady

doc. RNDr. Eduard Hozlár, CSc.

Členovia redakčnej rady

Ing. Michal Ištók, PhD.

Mgr. Ing. Peter Daniel, PhD.

Ing. František Chvoštál

Výkonná editorka

Patrícia Guzlejová

Vydavateľ

Slovenská asociácia finančníkov

Adresa redakcie

Drieňová 3, 821 01 Bratislava

Tel.: +421- 2 - 4363 5667

Fax: +421- 2 - 4363 5667

E-mail: kancelaria@asocfin.sk

Internet: www.asocfin.sk

ISSN 2729-7705

Grafická úprava

LAYOUT, s. r. o., Bratislava

www.layout.sk

Bariéry digitalizácie v nás

Spoločnosť McKinsey vo svojej štúdii, ktorú predstavila pred dvomi rokmi pod názvom *The Rise of Digital Challengers*, identifikovala digitalizáciu ako cestu k znovunaštartovaniu dobiehania vyspelých ekonomík zo strany krajín CEE, ktoré sa po rokoch dynamického rozvoja ocitli v stagnácii. Samozrejme Slovensko nevynímajúc. Zvyšujúci rozsah digitalizácie sa mal pretaviť do prírastkov produktivity v hospodárstve a zvýšením rastu HDP o jeden percentuálny bod ročne. Do roku 2025 štúdia očakávala výraznú digitálnu transformáciu vo verejnom aj privátnom sektore, boom elektronických služieb, e-commerce a rast výdavkov naprieč celou ekonomikou na zariadenia a IT služby.

Dva roky po tejto predikcii vidíme, že všade kde si to prirodzene v rámci súkromného sektora vypýtal dopyt spotrebiteľov, sa urobili kroky vpred. V rámci digitálneho bankovníctva sa prostredníctvom internetu a mobile bankingu takmer úplne eliminovala potreba navštíviť pobočky a to dokonca aj pri otváraní účtu či žiadosti o spotrebiteľský úver. Vykazujeme nadpriemernú adopciu používania rôznych digitálnych zariadení na uskutočnenie platieb. On-line nakupovanie každoročne stúpalo v objemoch okolo 20%. Po prepuknutí pandémie sa už aj poslední váhajúci výrobcovia či predajcovia spotrebného tovaru nechali presvedčiť na potrebu predávať on line. Predaje cez tento kanál narástli v stovkách percent a kuriérske spoločnosti dosahovali objemy ako v predvianočnom období.

Zrazu dokonca aj tradične konzervatívny verejný sektor dokázal pracovať s emailovými žiadosťami. Niežebý naskenované pdf bolo nejakou vrcholnou mierou digitalizácie ale schopnosť akceptovať takúto formu je vítaným pokrokom na dlhej ceste k efektívnej štátnej správe. Skúsenosť počas pandémie nás totiž naučila, že nemenej dôležitým faktorom okrem dobudovania rezortných informačných systémov slúžiacich občanom, je odbúranie prekážok v myslení a legislatíve tak, aby sa začala efektívnejšie využívať už existujúca infraštruktúra existujúcich systémov verejnej správy k zjednodušeniu úkonov pre občanov a firmy. Skutočná digitalizácia procesov vo verejnej správe je potrebná aj keď momentálne v ne-dohľadne.

Čo dobiehať však majú aj podniky v automatizácii interných procesov a to tak v back office ako aj core business. Aby sme neostali len pri posielaní pdf fak-



túr, je potrebné využiť priestor na digitalizáciu obehu a spracovávaní dokladov, využívanie machine learning/AI pre ich automatické spracovávanie vrátane účtovnej evidencie. Rovnako tak v rámci výrobných procesov je priestor k využitiu digitálnych technológií smerom k automatizácii rutinných manuálnych výkonov ako napríklad vstupná a výstupná kontrola, kde pri využití technológií dochádza k zvýšenej konzistentnosti v kvalite produkcie a úspore nákladov.

V roku 2019 vydala spoločnosť Skill Value rebríček krajín s najlepšimi SW vývojármi (na základe uskutočnených testov IT zručností), ktorý zožal ovácie v našej časti sveta, keďže prvé štyri miesta obsadili krajiny V4 nasledované Srbskom. Prvých sa umiestnili vývojári zo Slovenska. Bola by veľká škoda premrhať potenciál, ktorý „doma“ máme. Viaceré domáce IT spoločnosti dnes dokážu priniesť inovatívne digitálne riešenia, ktoré sú špičkou aj vo svetovom meradle a z makro pohľadu vedia prekonať stagnáciu v dobiehaní ekonomík vyspelých krajín citovanom v úvode.

Aktuálna pandémia nás mnohému naučila a dokázala nabúrať stereotypy v extrémne krátkom čase. Mnoho stretnutí sa koná cez web, pracuje sa vo väčšej miere na diaľku. Šetríme tým čas. Nepriamo riešime problém dopravnej infraštruktúry a životného prostredia. Aj keď práca z domu určite nie je univerzálne riešenie a má viacero negatív, verím, že niektoré zmeny tu s nami zostanú aj po pandémii.

Naša asociácia sa téme digitalizácie dlhodobo venuje. Každoročne tvorí jeden z blokov konferencie Finančné riadenie podnikov a budeme radi ak podnikneme širšiu diskusiu o jej možnostiach pre našich členov.

Marián Bódi, člen Správnej rady SAF

Uplatňovanie princípov corporate governance na Slovensku so zameraním na bankový sektor

Hussam MUSA – Janka GROFČÍKOVÁ

SACG

SLOVENSKÁ ASOCIÁCIA
CORPORATE GOVERNANCE

Princípy Corporate Governance a ich uplatňovanie v praxi sa dostali do pozornosti širokej odbornej aj laickej verejnosti hlavne so vznikom veľkých účtovných škandálov a krachom energetických gigantov Enron a Pacific Gas and Electric v roku 2001 a následne telekomunikačnej spoločnosti WorldCom v roku 2002. Správa a riadenie spoločností sa znovu stala predmetom záujmu na začiatku finančnej krízy v roku 2008, kedy došlo ku krachu finančných gigantov ako napríklad Lehman Brothers, Washington Mutual prípadne automobiliek General Motors, Chrysler v roku 2009 a ďalších významných spoločností. Riadenie týchto spoločností bolo v priamom rozpore s princípmi otvorenosti, čestnosti a zodpovednosti manažmentu podniku voči všetkým záujmovým skupinám. Dobrá správa spoločností má zohľadňovať záujmy širokého spektra subjektov a tým zabezpečiť, aby podniky fungovali v prospech spoločnosti ako celku. Aj z tohto dôvodu má kodifikácia princípov Corporate Governance pomôcť zlepšovať právny, regulačný aj inštitucionálny rámec správy a riadenia spoločností. Má pomôcť vybudovať prostredie dôvery, transparentnosti a zodpovednosti nevyhnutnej na podporu dlhodobých investícií s cieľom podporiť ekonomickú efektivitu, udržateľnú rast a finančnú stabilitu.

Ako prvý sa problematikou správy a riadenia zaoberal už v roku 1992 Adrian Cadbury. Cadbury formuloval prvý kódex správy a riadenia, ktorý sa skladal z dvoch častí, (1) Kódex najlepších praktík pre prácu predstavenstva a (2) Kontrolné výbory, ktoré mali byť špecializovaným orgánom predstavenstva na výkon kontroly a realizáciu vybraných špecifických kontrolných právomocí. Problematika sa dostávala stále viac do povedomia verejnosti, vďaka čomu v roku 1995 vznikla prvá Medzinárodná sieť Corporate Governance (International Corporate Governance Network) a v roku 1999 OECD prvýkrát vypracovala päť princípov Corporate Governance, ktoré upravovali (1) práva akcionárov, (2) vhodné zaobchádzanie s akcionármi, (3) úlohu zainteresovaných strán v riadení spoločnosti, (4) zverejňovanie a transparentnosť a (5) zodpovednosť orgánov správy. OECD tieto princípy v roku 2004 aktualizovala a doplnila o princíp Zabezpečenie základu pre efektívny rámec Corporate Governance, ktorý je aktuálne prvým princípom. Tieto princípy následne v roku 2015 revidovala v spolupráci so štátmi G20. Na ich príprave tiež participovali Bazilejský výbor pre bankový dohľad, Rada pre finančnú stabilitu a Svetová banka. Okrem týchto princípov OECD v roku 2005 vydala a v roku 2015 revidovala Princípy Corporate Governance pre štátne podniky.

Princípy Corporate Governance pre banky, pripravené Bazilejským výborom v roku 2010 a revidované v roku 2015, určujú rozdelenie právomocí a zodpovedností riadiacich orgánov a vrcholového manažmentu banky s dôrazom na oblasť tvorby stratégie a cieľov banky, tvorbu kontrolných funkcií, výber a dohľad nad zamestnancami, každodennú prevádzku činnosti banky, ochranu záujmov vkladateľov a plnenie povinností voči akcionárom s ohľadom na záujmy ostatných zainteresovaných strán, s dôrazom na zosúladienie podnikovej kultúry, aktivít a správania sa banky v súlade s očakávaním, že banka bude fungovať bezpečným a spoľahlivým spôsobom, bezúhonne a v súlade s platnou legislatívou. Usmernenie Bazilejského výboru vychádza zo zásad správy a riadenia spoločností uverejnených Organizáciou pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD). Princípy Corporate Governance pre banky obsahujú 13 zásad.

Rozvoju povedomia o princípoch Corporate Governance v podnikoch na Slovensku sa už 15 rokov venuje Slovenská asociácia corporate governance. Po vzore princípov OECD rozpracovala Kódex správy spoločností na Slovensku. Jeho aktuálna verzia je z roku 2016. Podľa informácií na web stránke asociácie sú princípy a odporúčania kódexu „svojou povahou veľmi flexibilné, čo umožňuje ich implementáciu v každej spoločnosti. Spoločnosti, ktoré sa prihlásia ku kódexu sú povinné každoročne zverejniť vo výročnej správe Vyhlásenie o správe a riadení, v ktorom uvedú na báze princípu „dodržuj alebo vysvetli“, do akej miery spoločnosť dodržiava jednotlivé princípy Kódexu pri správe a riadení spoločnosti“ (www.sacg.sk/kodex/).

Princípy Corporate Governance majú charakter odporúčania, majú teda fakultatívny charakter. Pre podniky sú záväzné tie ich časti, ktoré majú svoju legislatívnu úpravu.

Jednotlivé princípy Corporate Governance sú záväznou formou upravené vo viacerých právnych normách. Odporúčania pre spoločnosti sú formulované z pohľadu akciových spoločností, ktorých základnú právnu úpravu nájdeme v Obchodnom zákonníku č. 513/1991 Zb. z. Práva a povinnosti inštitucionálnych investorov a pravidiel pre zabezpečenie dôveryhodného finančného trhu sa premietli do novely zákona č. 566/2001 Zb. z. o cenných papieroch a investičných službách, do zákona č. 203/2011 Zb. z. o kolektívnom investovaní aj do zákona č. 429/2002 Zb. z. o burze cenných papierov.

Implementácia vybraných princípov Corporate Governance sa prejavila aj v znení zákona č. 483/2001 Zb. z. o bankách. Paragraf 34 ods. 5 upravuje povinnosť bánk ako správcov cenných papierov, paragrafy 23 a 24 vymedzujú práva a povinnosti riadiacich orgánov banky a organizovanie procesov vnútornej kontroly a auditu. Zákaz obchodovania s dôvernými informáciami je upravený v § 25 ods. 3 zákona o bankách. Výkon vybraných akcionárskych práv súvisiacich s veľkými vlastníckymi podielmi zase reguluje § 28 tohto zákona.

Obsah výročnej správy primárne určuje § 20 zákona č. 431/2002 Zb. z. o účtovníctve. Výročná správa obsahuje účtovnú závierku za účtovné obdobie, za ktoré sa vyhotovuje, správu audítora k tejto účtovnej závierke a ďalšie informácie vymedzené zákonom. Informácie, ktoré má vo svojej výročnej správe navyše uverejňovať banka dopĺňa aj zákon o bankách v § 37 ods. 6 a ods. 9. Vykazovanie informácií o správe a riadení spoločností sa riadi § 20 ods. 6 až ods. 8 zákona č. 431/2002 Zb. z. o účtovníctve. Vyhlásenie o správe a riadení, ako osobitnú časť výročnej správy, majú povinnosť uvádzať tie spoločnosti, ktoré emitovali cenné papiere a tieto boli prijaté na obchodovanie na regulovanom trhu.

Paragraf 37 zákona o bankách podrobne uvádza informácie, ktoré sú banky povinné zverejňovať. Výročnú správu je banka v zmysle odseku 5 povinná uložiť do 30 dní po jej schválení valným zhromaždením do verejnej časti registra účtovných závierok. Informácie uvedené v § 37 ods. 9 sú z veľkej miery porovnateľné s odporúčaniami G20/OECD v bode V. Zverejňovanie informácií a transparentnosť (Disclosure and Transparency). Spôsob zverejnenia informácií v odseku 9 však zákon jednoznačne neurčuje.

Banky zohrávajú v ekonomike rozhodujúcu úlohu tým, že sprostredkujú prostriedky sporiteľov a vkladateľov na činnosti, ktoré podporujú podnikanie a pomáhajú riadiť hospodársky rast. Bezpečnosť a spoľahlivosť bánk sú základom k finančnej stabilite, a preto je spôsob ich podnikania kľúčovým pre hospodárske zdravie spoločnosti.

Jeden z výskumov, ktorý sme v rámci projektu VEGA venovanému výskumu uplatňovania princípov Corporate Governance v spoločnostiach na Slovensku realizovali, bolo skúmať súlad informácií vykazovaných podľa legislatívy v SR s princípmi pre správu a riadenie spoločností G20/OECD v bode V. Táto časť je rozpracovaná do 15 bodov, ktoré sme pre účely nášho výskumu rozdelili na 27 informácií, ktoré OECD podnikom a teda aj bankám, odporúča zverejňovať.

Informácie o správe a riadení sme čerpali z výročných správ bánk za roky 2015 – 2018 a pri ich vyhodnocovaní sme použili bodovú metódu a vybrané štatistické testy. Rozsah a kvalitu vykazovaných informácií sme kvantifikovali bodmi 0, 1 alebo 2, kde 0 znamenala, že informácia v zmysle odporúčania nebola zverejnená, 1 bod sme prideliť vtedy, keď informácia bola zverejnená len čiastočne a 2 body sme udelili vtedy, keď informácia bola zverejnená v odporúčanej podrobnosti. Toto sme sledovali v členení podľa jednotlivých princípov a podľa jednotlivých bánk. Z prieskumu vyplynuli viaceré zaujímavé výsledky.

Na základe výsledkov Friedmanovho testu a Wilcoxonovho testu ($H_0: \mu_0 = \mu_1$; $H_1: \mu_0 \neq \mu_1$; $\alpha = 0,05$) môžeme vykazovanie 27 skúmaných informácií podľa odporúčaní G20/OECD rozdeliť do troch štatisticky význam-

ných skupín. Prvú skupinu tvoria a najvyšší priemerný počet bodov sme zistili pri vykazovaní účtovných závierok overených audítorom a s tým súvisiacich informácií o finančnej situácii a výkonnosti bánk, zverejňovanie cieľov, vlastníckych podielov, transakcií so spriaznenými osobami a informácií o členoch riadiacich orgánov. Tretiu štatisticky významnú skupinu informácií, o ktorých banky informujú len výnimočne, tvoria informácie o nezávislosti a vlastníckych podieloch členov orgánov a informácie o kolektívnom vyjednávaní a mechanizmoch zastúpenia zamestnancov. Do druhej skupiny môžeme zaradiť informácie odporúčané v ostatných princípoch, a tieto banky vykazujú menej často a v menšom rozsahu.

Pri prieskume vykazovania informácií v zmysle odporúčaní G20/OECD jednotlivými bankami tvorilo základný súbor bánk 12 komerčných bánk so sídlom v SR (z toho bolo 5 lokálne systémovo významných bánk a 5 emitentov cenných papierov obchodovaných na regulovanom trhu SR (BCPB)) a 15 pobočiek zahraničných bánk. Na základe vybraných finančných ukazovateľov a pomocou Friedmanovho testu a Wilcoxonovho testu sme overovali poradie významnosti bánk so sídlom v SR. Z tohto pohľadu je na Slovenku najvýznamnejšou bankou Slovenská sporiteľňa (SLSP), druhú skupinu tvoria Tatra banka (TB), Všeobecná úverová banka (VÚB) a Československá obchodná banka (ČSOB), tretiu skupinu tvorí Poštová banka (PB), do štvrtej skupiny patrí Prvá stavebná sporiteľňa (PSS), a poslednú, piatu skupinu, tvoria ostatné banky so sídlom v SR.

Vzhľadom na významnosť systémových bánk pre ekonomiku krajiny nás zaujíma, ktoré informácie o Corporate Governance tieto banky vykazujú vo väčšom rozsahu a podrobnosti v porovnaní s nesystémovými bankami. Rozhodnutím Národnej banky Slovenska č. 4 z 26. mája 2015 určených 5 lokálne systémovo významných bánk. Sú nimi ČSOB, PB, SLSP, TB a VÚB.

Z výsledkov výskumu vyplynulo, že napriek nízkemu počtu systémovo významných bánk v sektore, sú priemerné hodnoty vykazovania informácií o Corporate Governance, okrem troch prípadov ((1) informácie o vlastníctve akcií členmi predstavenstva a členmi dozornej rady, (2) výrok o tom, či banka považuje členov orgánov za nezávislých, a (3) informácie o vnútornom usporiadaní orgánov) vyššie, ako je to pri ostatných bankách. Štatisticky významné rozdiely ($\alpha = 0,05$) vo vykazovaní boli zistené v týchto položkách: transakcie v skupine, environmentálne záväzky, sociálna politika, transakcie so spriaznenými osobami, predvídanie rizikových faktorov odvetvia a lokality a kolektívne vyjednávanie. Vo všetkých týchto prípadoch dosahujú systémovo významné banky vyššiu priemernú bodovú hodnotu, čo znamená, že tieto informácie vykazujú a zverejňujú v štatisticky významne vyššom a podrobnejšom rozsahu ako nesystémové banky. Vykazovanie ostatných skúmaných informácií o Corporate Governance nemôžeme zo štatistického hľadiska charakterizovať ako rozsiahlejšie a podrobnejšie ani pre jednu zo skupín bánk.

Vzhľadom na prísnejšiu reguláciu zverejňovaných informácií emitentmi cenných papierov prijatých na regulovaný trh nás tiež zaujímali rozdiely vo vykazovaní skúmaných informácií o Corporate Governance medzi bankami rozdelenými do 2 skupín, na eminentov a neemitentov verejne obchodovaných cenných papierov. Štatisticky významné rozdiely vo vykazovaní dodržiavania princípov Corporate Governance sme identifikovali v troch oblastiach: transakcie v skupine, transakcie so spriaznenými osobami a vzťahy manažmentu a zamestnancov. Na základe výsledkov Kruskal Wallis testu ($H_0: \mu_0 = \mu_1$; $H_1: \mu_0 \neq \mu_1$; $\alpha = 0,05$) môžeme tvrdiť, že emitenti cenných papierov zverejňujú tieto informácie v štatisticky významne vyššom a podrobnejšom rozsahu. O vykazovaní ostatných informácií toto tvrdiť nemôžeme. Platí to aj o informáciách o vlastníckych podieloch členov orgánov, väzbe odmeňovania na výkonnosť, vnútornom usporiadaní orgánov a informačných kanáloch, pri ktorých sú priemerné bodové hodnoty emitentov nižšie ako neemitentov, ale p-hodnota je vyššia ako zvolená hladina významnosti a preto tieto výsledky nemôžeme prehlásiť za štatisticky významné.

Z výskumu rozsahu a kvality vykazovania informácií o Corporate Governance slovenskými bankami vyplynuli tieto podstatné závery:

- (1) lokálne systémovo dôležité banky stanovené NBS si udržujú na slovenskom finančnom trhu dlhodobú vedúcu pozíciu,
- (2) systémové banky a emitenti kótovaných cenných papierov zverejňujú informácie vo výročných správach vo vyššej kvalite a rozsahu, systémové banky a emitenti cenných papierov vykazujú informácie priemerne

- na 58,9 %, ostatné banky priemerne na 41,4 %. Aj z týchto údajov je možné vidieť, že systémové banky a emitenti si dávajú na zverejňovaní informácií záležať a sú si vedomé zákonných povinností;
- (3) kvalita zverejňovaných informácií je priemerná, banky uvádzajú informácie prevažne v čiastočnej podobe (priemerný počet bodov na 1 skúmaný princíp je 0,858 (z maxima 2 body), priemerná kvalita a rozsah vykazovaných informácií bankami je 45,2 % a jednotlivých princípov 42,9 %;
 - (4) v najvyššej kvalite a podrobnosti banky zverejňujú informácie týkajúce sa účtovnej závierky, finančnej situácie a výkonnosti, cieľov, vlastníckych podielov a transakcií so spriaznenými osobami.

Vzhľadom na významnosť bankového sektora na Slovensku považujeme naše zistenia za neutešujúce. Napriek pozornosti venovanej problematike správy a riadenia spoločností zo strany OECD, Bazilejského výboru aj Slovenskej asociácie Corporate Governance, banky vykazujú informácie o správe a riadení na veľmi nízkej úrovni tak z hľadiska kvality ako aj rozsahu.

Dodržiavanie litery zákona o bankách sme v našom prieskume neskúmali. Predpokladali sme, že túto povinnosť si banky plnia, keďže sú pod prísny dohľadom Národnej banky Slovenska. No z predchádzajúcich výskumov už neraz vyplynulo, že ani toto nemusí byť pravidlo a nie raz sme sa pri výskume tejto problematiky stretli so situáciou, že podniky nedodržia zákonné ustanovenia v ich formulovanom znení. Týka sa to aj zverejňovania Vyhlásenia o správe a riadení spoločností, ktoré v zmysle zákona o účtovníctve má byť súčasťou výročnej správy emitentov verejne obchodovaných spoločností. Tieto spoločnosti neraz toto vyhlásenie vo výročnej správe buď neuvádzajú vôbec, alebo ho majú spracované formou samostatného, často aj neaktuálneho dokumentu.

Keďže pri výskume problematiky Corporate Governance sme skúmali výročné správy bánk a aj informácie zverejňované poisťovňami za viac po sebe nasledujúcich období, mohli sme ľahko identifikovať medziročne opakujúce sa texty Vyhlásenia a ich všeobecnú, univerzálnu podobu. V zmysle princípu „dodržiuj a vysvetli“ majú spoločnosti možnosť vykazovať informácie o správe a riadení vo väčšej podrobnosti. Toto sa však pre ne zrejme javí ako dodatočná administratívna záťaž. Myslíme si, že minimálne v prípade spoločností strategicky významných pre Slovensko, ako sú banky, poisťovne, správcovské spoločnosti a ďalšie významné finančné inštitúcie, vrátane veľkých nefinančných spoločností by bolo prínosné prijať záväzné ustanovenia o povinnosti týchto skupín podnikov zverejňovať informácie o správe a riadení v takej podrobnosti, ako odporúča OECD a zároveň ich dodržiavanie prezentovať formou Vyhlásenia o správe a riadení spoločností, ktoré pripravila Slovenská asociácia Corporate Governance. Obmedzovať túto povinnosť len na spoločnosti, ktoré emitovali cenné papiere, ktoré boli prijaté na obchodovanie na regulovanom trhu, považujeme za nepostačujúce.

Tento príspevok prezentuje vybrané výsledky riešenia projektu VEGA č. 1/0749/18 „Výskum uplatňovania princípov Corporate Governance v spoločnostiach na Slovensku“, ktorý bol podporený Vedeckou grantovou agentúrou Slovenskej republiky. Riešitelia by chceli poďakovať Vedeckej grantovej agentúre Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej republiky za finančnú podporu tohto výskumu.

Použitá literatúra

- Basel Committee on Banking Supervision. (2010). *Principles for enhancing Corporate Governance*
- Basel Committee on Banking Supervision. (2015). *Guidelines. Corporate Governance principles for banks*
- G20/OECD Principles of Corporate Governance. Edition 2015. Dostupné na: <http://www.oecd.org/corporate/principles-corporate-governance/>
- OECD Principles of Corporate Governance. Edition 1999. Dostupné na: [https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=C/MIN\(99\)6 & docLanguage=En](https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=C/MIN(99)6 & docLanguage=En)
- OECD Principles of Corporate Governance. Edition 2004. Dostupné na: <https://www.oecd.org/daf/ca/oecd-principles-corporate-governance-2004.htm>
- Rozhodnutie NBS č. 4 z 26. mája 2015 o určení lokálne systémovo významných bánk

Slovenská asociácia corporate governance. Dostupné na: <https://sacg.sk/>

Zákon č. 203/2011 Zb. z. o kolektívnom investovaní

Zákon č. 429/2002 Zb. z. o burze cenných papierov

Zákon č. 431/2002 Zb. z. o účtovníctve

Zákon č. 483/2001 Zb. z. o bankách

Zákon č. 513/1991 Zb. z. Obchodný zákonník

Zákon č. 566/2001 Zb. z. o cenných papieroch a investičných službách

*Autormi článku sú prof. Ing. Hussam Musa, PhD, člen SACG a Ing. Janka Grofčíková, PhD.
z Ekonomickej fakulty Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici*

Meranie agresívneho daňového plánovania

Michal IŠTOK – Kamil ŠČERBA

Kým v Slovenskej republike je daňovej agresivite v oblasti dane z príjmov právnických osôb venovaná pomerne malá pozornosť, vo vyspelých štátoch je riziková analýza daňových subjektov v tejto oblasti už bežným štandardom. V posledných rokoch možno výrazne pozitívne hodnotiť prístup k transferovému oceňovaniu (napr. vznik Úradu pre vybrané hospodárske subjekty), ale samotná oblasť presunu zdaniteľného zisku zo Slovenskej republiky, veľmi často do daňovo preferenčných jurisdikcií, je veľmi špecifická a vyžaduje si špecifické know-how, prístupy a samozrejme aj záujem zo strany príslušných štátnych inštitúcií. Tento príspevok poskytuje pohľad na základné, často využívané ukazovatele, ktoré sa používajú pri meraní daňovej agresivity vo vzťahu k presunu zdaniteľného zisku.

Pred analýzou podstaty príspevku a teda vymedzenia základných ukazovateľov, ktoré sa používajú pri meraní agresívneho daňového plánovania spoločností, je potrebné načrtnúť, čo pod týmto pojmom chápe odborná literatúra. Podľa Lanisa a Richardsona (2012) je daňová agresivita činom prijatým na zníženie zdaniteľného príjmu prostredníctvom činností daňového plánovania. Podľa Suyanto a Supramono (2012) je zasa aktom umelo vytvoreného zdaniteľného príjmu (základu dane), ktorý je vytvorený prostredníctvom činností daňového plánovania. Tvrdia, že spoločnosti majú tendenciu využívať agresívne daňové plánovanie, keď je im vyrubené veľké daňové zaťaženie. Na druhej strane Lanis a Richardson (2012) daňovú agresivitu považujú za spoločensky nezodpovednú a zdôrazňujú, že spoločnosti sa zámerne vyhýbajú plateniu daní a znižovaniu príjmov do štátneho rozpočtu, ktoré by sa použili na prosperitu komunity. Toto tvrdenie autorov podporujú i Ratmon a Sagala (2015) a tvrdia, že kroky spoločnosti v oblasti minimalizácie platenia daní nie sú v súlade s názormi a očakávaniami komunity. Je to preto, že dane platené firmami majú významné dôsledky pre verejnosť z hľadiska financovania verejných statkov. Z hľadiska teórie zainteresovaných strán je daňová agresivita činom, ktorý je prospešný iba pre firmu samotnú a nezaujíma ju iné zainteresované strany, ako vláda alebo spoločnosť.

Vybrané ukazovatele merania agresívneho daňového plánovania

Pri meraní agresívneho daňového plánovania autori (Dewi, Synthia, 2018; Martinez, Ferreira, 2019; Merle et al., 2019; Wang, Chen, 2020 a iní) často zostavujú svoje vlastné modely, v ktorých využívajú mnoho daňových, ako aj nedaňových ukazovateľov. Väčšina však za základ svojich modelov považuje ukazovateľ efektívnej daňovej sadzby (Effective tax rate - ETR), poprípade Book-tax difference (BDT). Tieto základné ukazovatele následne dopĺňajú ďalšími ukazovateľmi využívaním pridanej hodnoty, rentability aktív (ROA), ale aj veľkosť podniku, likvidita, finančnú páku a podobne. Z toho dôvodu považujeme za vhodné niektoré z týchto ukazovateľov priblížiť, charakterizovať ich využitie, ako aj limity, ktoré sú s nimi spojené.

Efektívna daňová sadzba (ETR)

Efektívna daňová sadzba je ukazovateľ, ktorý zachytáva mieru daňovej agresivity vydelením daňových výdavkov zaznamenaných v účtovnej závierke účtovnými príjmami pred zdanením alebo hotovostnými príjmami (Hanlon, Heitzman, 2010). Výslednú efektívnu daňovú sadzbu (ďalej len ETR) možno zoskupiť do priemerných ETR a marginálnych ETR. Podľa Gupta a Newberryho (1997) sa priemerná ETR, ktorú vedci, ale i politici väčšinou využívajú v daňových diskusiách, ako aj reformách, lepšie využije pri meraní „rozloženia daňového zaťaženia medzi firmami alebo odvetviami, zatiaľ čo marginálne ETR sú vhodné na analýzu stimulu pre nové investície“.

Bez ohľadu na jej použitie sa v literatúre stretáme s viacerými špecifickými druhmi ETR a to:

- účtovná ETR,
- hotovostná ETR,
- súčasná ETR,
- dlhodobá ETR.

Hlavný rozdiel medzi týmito mierami je v tom, ako sa určuje ich pomer.

Účtovná ETR

Vychádza z pomeru daňového výdavku vydeleného výsledkom hospodárenia pred zdanením (Hanlon, Heitzman, 2010). Účtovná ETR sa zvyčajne porovnáva so zákonnou sadzbou dane na určenie rozsahu daňovej agresivity. Čiže čím je rozdiel väčší, tým viac spoločnosť daňovo plánuje (správa sa daňovo agresívnejšie) a tento rozdiel teda odráža rozdiel medzi účtovnými a zdaniteľnými príjmami (Lee et al., 2015). Čitateľ sa zvyčajne uvádza vo Výkaze ziskov a strát a je odrazom súčasných aj odložených daní, čo je jedným z obmedzení účtovnej ETR. Splatná daň je daňový náklad odvodený uplatnením aktuálnej daňovej sadzby na výnos (zisk) za daný rok, zatiaľ čo odložená daň je tá časť daňového výdavku, ktorá vzniká z dôvodu dočasných rozdielov. Dočasným rozdielom označujeme rozdiel medzi účtovnou hodnotou aktíva alebo záväzku a daňovým základom toho istého aktíva alebo záväzku. Tento rozdiel môže viesť k odloženej daňovej pohľadávke alebo záväzku. Daňový výdavok vo výkaze ziskov a strát je zvyčajne kombináciou splatnej a odloženej dane. Účtovná ETR preto na základe čitateľa nezachytáva pokusy firmy zapojiť sa do stratégií odkladu dane, zvyčajne na základe uváženia manažmentu a výberu politiky, pretože odložená daň je súčasťou a zvyšuje (znižuje) súčasný daňový náklad, ktorý je kompenzovaný zodpovedajúcim znížením (zvýšením) odloženého daňového výdavku. Podobne aj stratégie nedaňového plánovania, ako sú zmeny opravných položiek, môžu mať vplyv na účtovnú ETR (Gebhart, 2017).

Súčasná ETR

Ukazovateľ je vyjadrený vydelením splatného daňového výdavku za príslušný rok účtovným výsledkom hospodárenia pred zdanením z účtovnej závierky. Základný rozdiel medzi súčasnou a účtovnou ETR je v čitateli. Podľa Salihu et al. (2013), Oyeleke, Erin a Emeni (2016) a Gebhart (2017) poskytuje odôvodnenie nadržanosti súčasnej ETR nad účtovnou ETR pri zachytávaní stratégií daňového plánovania. Dunbar et al. (2010) však poznamenávajú, že ukazovateľ súčasnej ETR môže podceniť rozsah daňovej agresivity firmy, ak sú v zdaniteľných príjmoch obsiahnuté nepredvídané udalosti spojené s neistými daňovými výhodami. Zjednodušene to znamená, že ak do zdaniteľných príjmov (menovateľ) budú zahrnuté výhody, o ktorých si spoločnosť nie je istá, že ich daňový úrad prijme na základe daňovej kontroly, výsledná ETR bude v dôsledku väčšieho menovateľa nižšia proti situácii, keď tieto výhody nie sú zahrnuté.

Hotovostná ETR

Koncept časového rozlíšenia v účtovníctve umožňuje vykázať výnos (náklad), keď je dosiahnutý (vzniknutý), a nie keď je prijatý (zaplatený). To vytvára problém v účtovnej, aj v súčasnej ETR, pretože vplyv časového rozlíšenia, ako sú napr. zmeny opravných položiek, ovplyvňujú čitateľa a nemerajú skutočnú daň zaplatenú na jednotku dosiahnutého príjmu (Lee et al., 2015). Táto skutočnosť nahráva hotovostnej ETR a posúva ju do popredia, keďže sa odvodzuje vydelením zaplatenej dane (zistenej vo výkaze peňažných tokov) účtovnými príjmami pred zdanením. Má však aj nedostatky, na ktoré upozornili Salihu a kol. (2013). Zaznamenávajú tu nesúlad, ktorý sa vytvára medzi čitateľom a menovateľom v tom, že zatiaľ čo čitateľ je „vyličený“ z časového rozlíšenia, menovateľ nie, čo vytvára značnú nejednoznačnosť. Taktiež pri hotovostnej ETR sledujeme problém nejednoznačnosti časového súladu, keďže je možné, že zaplatená daň v hotovosti môže súvisieť s rôznymi rokmi, pretože hotovostná báza sa zaoberá uznávaním pohybu hotovosti v účtovníctve, keď je prijatá alebo použitá bez ohľadu na obdobie vzniku (Hanlon, Heitzman, 2010). Na riešenie tohto problému bolo navrhnuté použitie prevádzkových hotovostných tokov namiesto účtovných príjmov pred zdanením (Hanlon, Heitzman, 2010; Salihu et al., 2013). Autori aj cez viaceré obmedzenia tvrdia, že tento ukazovateľ je vhodný na zachytenie miery daňového plánovania, resp. daňovej agresivity.

Dlhodobá ETR

Tento ukazovateľ navrhli autori Dyreng, Hanlon a Maydew (2008). Zatiaľ čo sa všetky vyššie uvedené miery založené na ETR počítajú ročne, dlhodobá ETR nie. Ako už z názvu vyplýva, táto ETR sa počíta za dlhšie obdobie (zvyčajne 3 až 10 rokov). Môže to byť buď dlhodobá účtovná alebo dlhodobá hotovostná ETR (aj keď táto je v literatúre spomínaná vo veľmi malej miere). Rozdiel medzi dlhodobým a krátkodobým obdobím je v tom, že dlhodobé obdobie je schopné vyrovnať sa s otázkou volatility. Podľa Zenga (2010) sa dlhodobá ETR meria ako kumulatívny daňový výdavok za obdobie rokov vydelený účtovným výsledkom hospodárenia pred zdanením za rovnaký počet rokov. Jeho význam, na ktorý poukazujú Hanlon a Heitzman (2010), je oprávnený na základe jeho schopnosti vyrovnať sa s ročnou volatilítou v ETR.

Tabuľka 1 Prehľad ukazovateľov založených na ETR

Číslo	Ukazovateľ	Výpočet	Relevantné štúdie
1.	Účtovná ETR	Celkové daňové výdavky/účtovné príjmy pred zdanením	Badertscher, Katz, Rego (2013); Belz, Hagen, Steffens (2016); Dyreng, Hanlon, Maydew (2010); Dunbar et al. (2010); McGuire, Omer, Wang (2012)
2.	Súčasná ETR	Súčasný daňový výdavok/účtovné príjmy pred zdanením	Chen, Cheok, Rasiah (2016); Dunbar et al. (2010); Gupta, Newberry (1997); Oyeleke et al. (2016)
3.	Hotovostná ETR	Zaplatená daň v hotovosti/účtovné príjmy pred zdanením	Badertscher et al. (2013); Dyreng et al. (2010); Dunbar et al. (2010); Gallemore, Labro (2015); McGuire et al. (2012)
4.	Dlhodobá ETR	Suma zaplatenej dane v hotovosti za n rokov/účtovné príjmy pred zdanením za n rokov	Dyreng et al. (2008); Dunbar et al. (2010); Salihu et al. (2015); Taylor, Richardson (2012)

Zdroj: spracované podľa Aronmwan (2019).

Book-Tax Difference (BTD)

Ďalšou skupinou ukazovateľov používaných v literatúre sú indikátory založené na book-tax difference. Firmy zvyčajne vykazujú dve miery príjmu (účtovné príjmy a zdaniteľné príjmy – rozdiely vznikajúce na základe odlišnosti medzi účtovným a daňovým systémom, resp. evidenciou) rôznym orgánom a tieto sa generujú pomocou odlišných pravidiel a zásad, ktoré sú základnými faktormi ich nejednotnosti (Comprix, Graham, Moore, 2010).

Ukazovatele založené na BTD sa snažia zachytiť činnosti daňového plánovania porovnaním dane zaplatenej na základe účtovných výnosov s daňou zaplatenou na základe zdaniteľných príjmov. Ale z dôvodu dôverného charakteru daňového priznania firmy je zdaniteľný príjem generovaný dopočtom daňových výdavkov zaznamenaných v účtovnej závierke pomocou zákonnej sadzby dane (Lee et al., 2015) a je preto odhadom skutočnej hodnoty. Hanlon a Heitzman (2010) popisujú účtovný rozdiel dane ako vykazovací rozdiel súvisiaci s rovnakou transakciou, ale na rôzne účely (účtovné a daňové). Ide o rozpor medzi tým, čo sa zverejní pri transakcii v účtovných knihách, a tým, čo sa na daňové účely nahlási daňovým úradom. Rozdiel medzi týmito dvoma skutočnosťami podľa Salihu et al. (2013) môže byť spôsobený mnohými faktormi. Týmito faktormi môžu byť buď faktory daňového plánovania alebo faktory riadenia výnosov (Gebhart, 2017), ktoré zachytávajú jednotlivé BTD. Niektoré z nich uvádzame nižšie.

Celkový BTD

Najmenej preferovaný ukazovateľ na základe skresľujúcich účinkov riadenia výnosov a stratégií daňového plánovania, pretože zachytáva prvky správy výnosov a daní. Nejedná sa však o odpisy, keďže Dridi a Boubaker (2015) poukazujú na to, že správu daní nie je možné oddeliť od riadenia výnosov, pretože manažéri sa môžu rozhodnúť skôr manipulovať s účtovnými, ako so zdaniteľnými príjmami, aby sa tak vyhli nákladom, ktoré pri tom môžu vzniknúť. Na prekonanie nedostatkov v používaní celkového BTD boli zostavené aj ďalšie varianty tohto ukazovateľa, ako je dočasný BTD alebo BTD zachytávajúci daňový efekt.

Dočasný (temporary) BTD

Časový rozdiel, ktorý je základom tohto ukazovateľa, ktorý na neho vplýva, sa odvodí vydelením odloženého daňového výdavku zákonnou sadzbou dane (Hanlon, Heitzman, 2010). Comprix a kol. (2010) pozorujú, že dočasný BTD existuje, keď existuje časový rozdiel v uznaní výnosov, resp. výdavkov, na účtovné a daňové účely. Aj keď by tento rozdiel podľa nich mohol byť priamym dôsledkom rozdielov v účtovných a daňových pravidlách, domnievajú sa, že dočasný BTD môže byť ovplyvnený i právomocami manažmentu v procese časového rozlíšenia, a teda ich prepojenie i so správou výnosov. Lee a kol. (2015) súhlasí s Comprix a kol. (2010) a tvrdia, že stratégie odkladu, aj keď môžu byť zamerané na vyhýbanie sa daňovým povinnostiam, závisia do veľkej miery od uváženia manažéra pri správe výnosov alebo daňovom plánovaní.

BTD s daňovým efektom (tax-effect)

Zatiaľ čo všetky vyššie uvedené ukazovatele BTD pracujú s príjmovým efektom BTD, Tang a Firth (2011) vyvinuli variant, ktorý zachytáva daňový efekt. Na základe svojho pozorovania tvrdia, že odvodenie zdaniteľného príjmu si vyžaduje dopočítanie daňových výdavkov pomocou zákonnej sadzby, čo vytvára problémy s odhadmi, ktoré je možné vyriešiť, ak sa využije daňový efekt BTD. Podľa toho sa daňový efekt BTD dosiahne odpočítaním splatných daňových výdavkov od súčtu účtovných príjmov a zákonom stanovenej dane. Alternatívne ho možno odvodiť od „súčtu vynásobenia zákonnej sadzby dane trvalými rozdielmi a vynásobenia zákonnej sadzby dane dočasnými rozdielmi“ (Tang, Firth, 2011). Okrem riešenia problému odhadu spojeného s dopočtom je daňový efekt BTD vhodný na skúmanie firiem, ktoré podliehajú rôznym daňovým sadzbám (Salihu et al., 2013), a firiem, ktoré sa podieľajú na stratégiách presunu zdaniteľného príjmu (Tang, Firth, 2011).

Z vyššie spomenutého vyplýva, že BTD s daňovým efektom rieši problém odhadu spojený s dopočtom, takže sa ukazuje ako vhodnejší ukazovateľ v porovnaní s inými variantami BTD.

Tabuľka 2 Prehľad ukazovateľov založených na BTD

Číslo	Ukazovateľ	Výpočet	Relevantné štúdie
1.	Celkový BTD	Zisk pred zdanením mínus zdaniteľný príjem (Zdaniteľný príjem je splatný daňový výdavok vydelený zákonnou sadzbou dane)	Dunbar et al. (2010); Kim and Im (2017); McGuire et al. (2012); Taylor and Richardson (2012)
2.	Dočasný BTD	Odložený daňový náklad vydelený zákonnou sadzbou dane	Hanlon and Heitzman (2010); Lee et al. (2015)
3.	BTD s daňovým efektom	Účtovný príjem vynásobený zákonnou daňovou sadzbou očistené o súčasné daňové výdavky	Tang and Firth (2011)

Zdroj: spracované podľa Aronmwan (2019).

Využitie pridanej hodnoty (value-added)

Ukazovateľ, ktorý pri výpočte daňového plánovania v širšom kontexte využíva celkové daňové zaťaženie a pridanú hodnotu. Tento prístup sa pri meraní daňovej agresivity využíva napr. v brazílskych podmienkach. Niektorí autori (napr. Motta, Martinez, 2015 alebo Martinez, 2017) uvádzajú, že pri analýze je dôležité zohľadniť aj daň z pridanej hodnoty (VAT), pretože možno vnímať vzťah medzi daňovým zaťažením a bohatstvom. Ukazovateľ využívajúci pridanú hodnotu je založený na údajoch VAR (value-added reporting), ktoré dokážu zachytiť daňovú agresivitu širším spôsobom, na rozdiel od ETR, ktorá sa meria len prostredníctvom zisku spoločnosti.

Rentabilita aktív (ROA)

Rentabilita aktív patrí medzi základné ukazovatele merania agresívneho daňového plánovania a veľmi často sa používa ako doplnkový ukazovateľ k ETR. Potin et al. (2015) identifikovali vzťah medzi daňovým plánovaním a rentabilitou aktív. Výstupy ich výskumu naznačujú, že agresívne daňové plánovanie je spojené s nízkymi hodnotami ROA a platí, že čím sú spoločnosti daňovo agresívnejšie, tým menšie hodnoty ROA vykazujú. Khouri et al. (2019) analyzovali daňovú agresivitu slovenských spoločností v rokoch 2014-2016 s prepojením na jurisdikcie s preferenčnými daňovými režimami (tzv. daňové raje) a pri výskume okrem ukazovateľov ETR a ROA ďalej použili i rentabilitu vlastného imania (ROE), rentabilitu tržieb (ROS) a zaplatenú daň na celkových aktívach (Taxes paid to total assets).

Veľkosť podniku

Určuje sa podľa veľkosti aktív vo vlastníctve spoločnosti. Podľa Ardyansah a Zulaikha (2014) platí, že čím väčší je objem vlastnených aktív, tým vyššia je produktivita a zisk generovaný spoločnosťou, no vrátane daňového zaťaženia, ktoré spoločnosť nesie. Podľa Anity (2015) sa veľkosť spoločnosti odrazí na väčšom dohľade daňových autorít a vďaka tomuto vyššiemu dohľadu budú spoločnosti pri plánovaní dane z príjmu právnických osôb opatrnejšie. Veľkosť spoločnosti má teda vplyv na úroveň daňovej agresivity. Doterajšie štúdie naznačujú, že veľké rozdiely v daňovej agresivite vznikajú aj medzi jednotlivými odvetviami, čo má často priamy súvis s využívaním jednotlivých metód a techník presunu zdaniteľného zisku (tzv. profit-shifting techniques). Výrazný vplyv majú aj vykonávané funkcie, resp. postavenie spoločností, typológie obchodných modelov a pod. (napr. rôzne typy distribútorov a výrobcov).

Likvidita

Podľa Tiarasa a Wijaya (2015) je likvidita schopnosť podniku plniť krátkodobé záväzky spoločnosti. Jednou z krátkodobých povinností spoločnosti je i platenie daní. Podľa Suyanta a Supramona (2012) spoločnosti s vysokou úrovňou likvidity vykazujú, že majú dobré peňažné toky a sú zdravé, takže spoločnosti by nemali mať problém s platením všetkých svojich povinností/záväzkov vrátane daní. Podľa tohto prístupu by malo platiť, že vyššia úroveň likvidity so sebou prináša nižšiu daňovú agresivitu.

Číslo	Ukazovateľ	Výpočet	Relevantné štúdie
1.	Pridaná hodnota	Celkové daňové zaťaženie vydelené pridanou hodnotou	Martinez, Fereirra, 2019
2.	Rentabilita aktív (ROA)	Čistý zisk vydelený celkovými aktívami	Manzon, Plesko (2002); Sodan (2012); Koubaa, Anis (2015); Fonseca, Costa (2017); Wang, Chen, 2020
3.	Veľkosť podniku	Prirodzený logaritmus celkových aktív	Martinez, Fereirra, 2019; Merle et al., 2019; Isnalita, 2019; Wang, Chen, 2020
4.	Likvidita	Krátkodobé aktíva vydelené krátkodobými záväzkami	Costa, Lopes (2015); Koubaa, Anis (2015); Fonseca, Costa (2017)

Zdroj: vlastné spracovanie.

Záver

Tento príspevok obsahuje len pohľad a stručnú charakteristiku na ukazovatele a prístupy, ktoré sa používajú najčastejšie. Pri meraní, analyzovaní a vyhodnocovaní daňovej agresivity treba brať do úvahy rozdiely medzi jednotlivými jurisdikciami. Tieto rozdiely vznikajú v oblasti účtovníctva, ale hlavne v nastavení tuzemských daňových zákonov (zákony o dani z príjmov) a „aktivít“ v oblasti medzinárodného zdaňovania. Tieto aktivity sa odzrkadľujú napr. v hustote sietí zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia alebo zapojenia a prístupu k automatickej výmene daňových a bankových informácií. Okrem samotnej identifikácie agresívneho daňového správania je pravdepodobne ešte významnejšie identifikovať použité kanály presunu zdaniteľného zisku (často do spomínaných daňových rajov). V závislosti od použitých metód a techník sa následne využívajú vybrané ukazovatele. Medzi tri základné kanály presunu zdaniteľného zisku podľa odbornej a vedeckej literatúry patrí využívanie dlhu, nehmotných aktív a transferové oceňovanie. Samotné transferové oceňovanie sa označuje za základný/nadradený kanál presunu zisku, pretože princíp trhového odstupu medzi prepojenými osobami v kontrolovaných transakciách musí byť dodržaný rovnako pre tovary i služby (vrátane pôžičiek/úrokov, licenčných poplatkov, a pod.). V rámci transferového oceňovania sa používajú rôzne typy marží (napr. ziskové, či už hrubé alebo čisté alebo nákladové) v závislosti od analyzovanej transakcie a použitej metódy transferového oceňovania. Finančná správa Slovenskej republiky v minulosti zverejnila aj vybrané indikátory, ktoré slúžia na identifikovanie rizikových daňových subjektov. Medzi tieto indikátory, okrem spomínaných v tomto príspevku, ďalej napr. patria transakcie s prepojenými osobami v jurisdikciách s daňovo preferenčnými režimami, podnikové reštrukturalizácie, prevody nehmotného majetku, vybrané typy platieb, nepriaznivé finančné výsledky (vzhľadom napr. na odvetvie), ako sú dlhodobá strata alebo nadmerný dlh. Meranie agresívneho využívania dlhu v medzinárodnom daňovom plánovaní patrí medzi oblasti, ktoré sú doposiaľ najviac preskúmané a viaceré štúdie obsahujú viacero modifikácií ukazovateľov, ktoré sa dajú využiť aj v podmienkach Slovenskej republiky. Pri analyzovaní správania v oblasti daňovej agresivity v procese presunu zdaniteľného dlhu je okrem samotných ukazovateľov a indikátorov dôležitá dostupnosť dát. V súčasnej dobe, i vďaka automatickej výmene informácií a postupne rozširovaným daňovým priznaniam (napr. pre oblasť transferového oceňovania), je dostupnosť dát pre štátne inštitúcie na boj proti umelému presunu zisku veľmi dobrá. Dostupnosť k týmto dátam aspoň v čiastočnej agregovanej a anonymizovanej podobe zostáva pre vedeckých pracovníkov momentálne len zbožným priáním, ale príslušné štátne inštitúcie majú historickú príležitosť dostať oblasť presunu zdaniteľného zisku na úroveň analýz a výstupov v oblasti dane z pridanej hodnoty.

Použitá literatúra:

1. ARDYANSAH, D., ZULAIKHA. 2014. Pengaruh size, leverage, profitability, capital intensity ratio dan komisaris independen terhadap effective tax rate (ETR). *Diponegoro Journal of Accounting*, 3 (2), s. 1-9.
2. ARONMWAN, E. J. 2019. Corporate tax avoidance: Review of measures and prospects. *International Journal of Accounting & Finance*, 8 (2).
3. COMPRIX, J., GRAHAM, R. C., MOORE, J. A. 2010. Empirical evidence on the impact of book tax differences on divergence of opinion among investors.
4. DRIDI, W., BOUBAKER, A. 2015. The difference between the accounting result and taxable income in detecting earnings management and tax management: The Tunisian case. *International Journal of Business and Management*, 10 (7), s. 131-144.
5. DUNBAR, A., HIGGINS, D. M., PHILLIPS, J. D., PLESKO, G. A. 2010. What do measures of tax aggressiveness measure? 103rd Annual Conference on Taxation, 2010.
6. DYRENG, S., HANLON, M., MAYDEW, E. 2008. Long-run corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, 83 (1), s. 61-82.
7. GEBHART, M. S. 2017. Measuring corporate tax avoidance: An analysis of different measures. *Junior Management Sciences*, 3, s. 43-60.
8. GUPTA, S., NEWBERRY, K. 1997. Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal study. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16, s. 1-34.

9. HANLON, M., & HEITZMAN, S. 2010. A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50, s. 127-178.
10. KHOURI, S., ELEXA, L., ISTOK, M., ROSOVA, A. 2019. A Study from Slovakia on the Transfer of Slovak Companies to Tax Havens and Their Impact on the Sustainability of the Status of a Business Entity. *Sustainability* 2019, 11(10), 2803.
11. LANIS, R., RICHARDSON, G. 2012. Corporate social responsibility and tax aggressiveness: an empirical analysis. *Journal of Accounting and Public Policy*, 31 (1), s. 86-108.
12. LEE, B. B., DOBIYANSKI, A., MINTON, S. 2015. Theories and empirical proxies for corporate tax avoidance. *Journal of Applied Business and Economics*, 17 (3), s. 21-34.
13. MARTINEZ, A. L. (2017). Agressividade tributaria: um survey da literatura. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 11.
14. MOTTA, F., MARTINEZ, A. (2015). Agressividade fiscal em sociedades de economistas. *Anais da Enanpad, Belo Horizonte, MG, Brasil*, 39.
15. OYELEKE, O., ERIN, O., EMENI, F. 2016. Female directors and tax aggressiveness of listed banks in Nigeria. 3rd International Conference on African Development Issues.
16. POTIN, S., SILVA, V.C., REINA, D., NETO, A.S. 2016. Analise da Relacao de Dependencia entre Proxies de Governanca Corporativa, Planejamento Tributario e Retorno sobre Ativos das Empresas da BM & FBO-VESPA. *Rev. Organ. Contexto* 2016, 12, 455-478.
17. RATMONO, D., SAGALA, W. M. 2015. Pengungkapan corporate social responsibility (CSR) sebagai sarana legitimasi: dampaknya terhadap tingkat agresivitas pajak. *Jurnal Nominal: Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*, 4 (2), s. 16-30.
18. SALIHU, I. B., OBID, S. N. S., ANNUAR, H. A. 2013. Measures of corporate tax avoidance: Empirical evidence from an emerging economy. *International Journal of Business and Society*, 14 (3), s. 412-427.
19. SUYANTO, K. D., SUPRAMONO. 2012. Likuiditas, leverage, komisaris independen, dan manajemen laba terhadap agresivitas pajak perusahaan. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 16 (2), s. 167-177.
20. TANG, T., FIRTH, M. 2011. Can book-tax differences capture earnings management and tax management? Empirical evidence from China. *The International Journal of Accounting*, 46, s. 175-204.
21. TIARAS, I., HENRYANTO W. 2015. Pengaruh likuiditas, leverage, manajemen laba, komisaris independen, dan ukuran perusahaan terhadap agresivitas pajak. *Jurnal Akuntansi*, 19 (3), s. 380-397.
22. ZENG, T. 2010. Income tax liability for large corporations in China: 1998-2007. *Asian Review of Accounting*, 18 (3), s. 180-196.

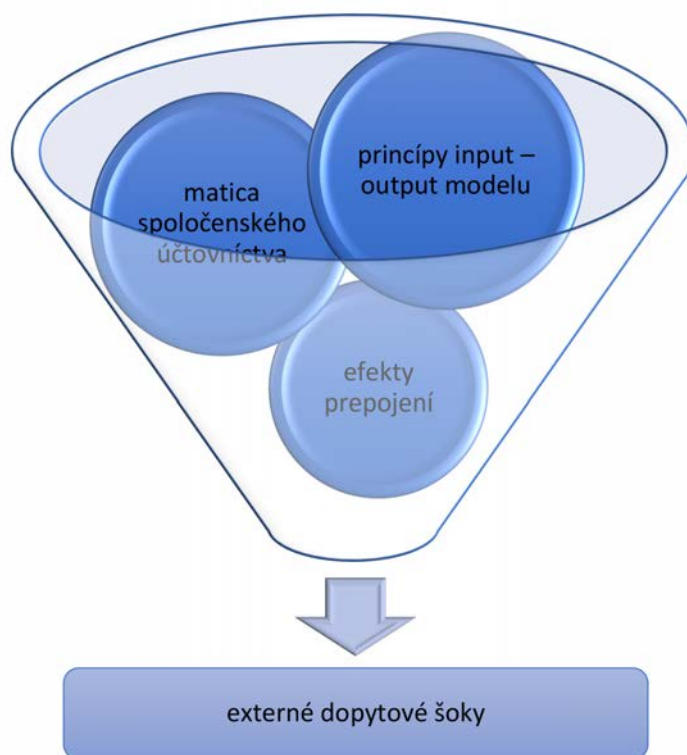
*Autormi článku sú Ing. Michal Ištók, PhD. a Ing. Kamil Ščerba, PhD.
z Ekonomickej fakulty Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici.*

Kam smerovať štátnu podporu v čase pandémie SARS-CoV-2, podporiť automobilový priemysel alebo rekreačný sektor Slovenska?

Veronika MIŤKOVÁ

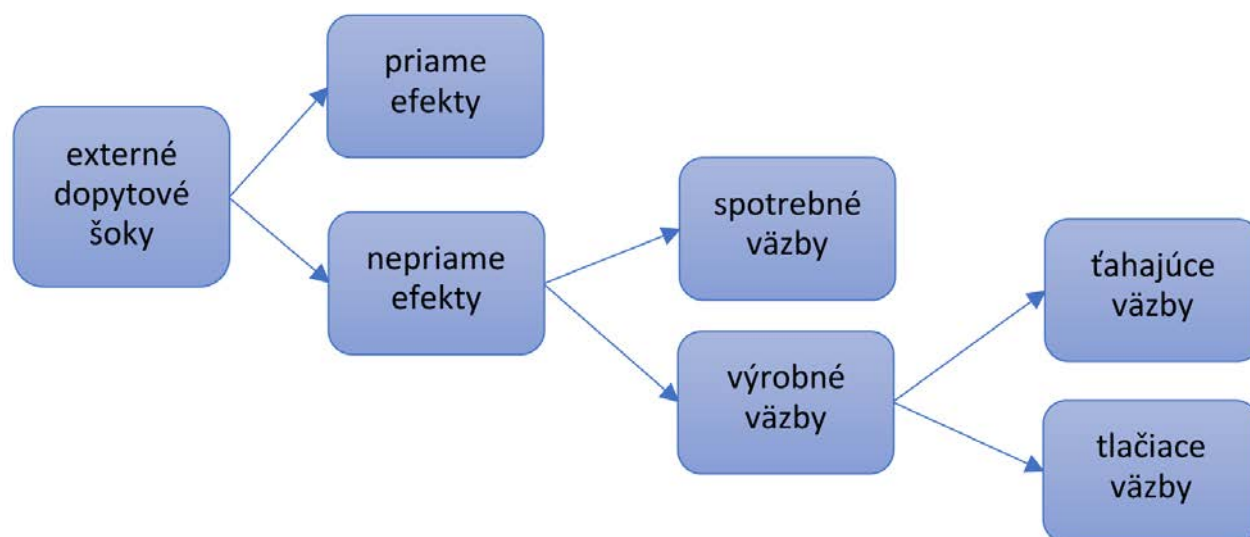
V súčasnej dobe, kedy je zrejmé, že pandémia šírenia koronavírusu SARS-CoV-2 v značnej miere postihuje ekonomiku krajín, je žiadúce mať nástroj, pomocou ktorého sme schopní jeho efekty kvantifikovať. V tomto článku sa zaoberáme efektom šírenia takzvaného externého šoku, ktorým môže byť napríklad pokles exportu, vládnych nákupov alebo investícií, naprieč odvetviami ekonomiky a sledujeme jeho priame aj nepriame efekty. Zameriame sa primárne na automobilový priemysel a sektor rekreačných služieb a pokúsime sa zodpovedať otázku, čo sa stane s jednou peňažnou jednotkou, ktorú vláda „naleje“ vo forme podpory do systému.

Predkladaná analýza vychádza z prípadovej štúdie Medzinárodného výskumného inštitútu pre potravinovú politiku (Breisinger, Thomas, & Thurlow, 2009). Táto štúdia rozširuje princípy input-output tabuliek na celú maticu spoločenského účtovníctva, teda skúma nielen väzby a prepojenia medzi jednotlivými sektormi ekonomiky, ale aj domácnosťami, vládou a zahraničím, ako to znázorňuje Obrázok 1.



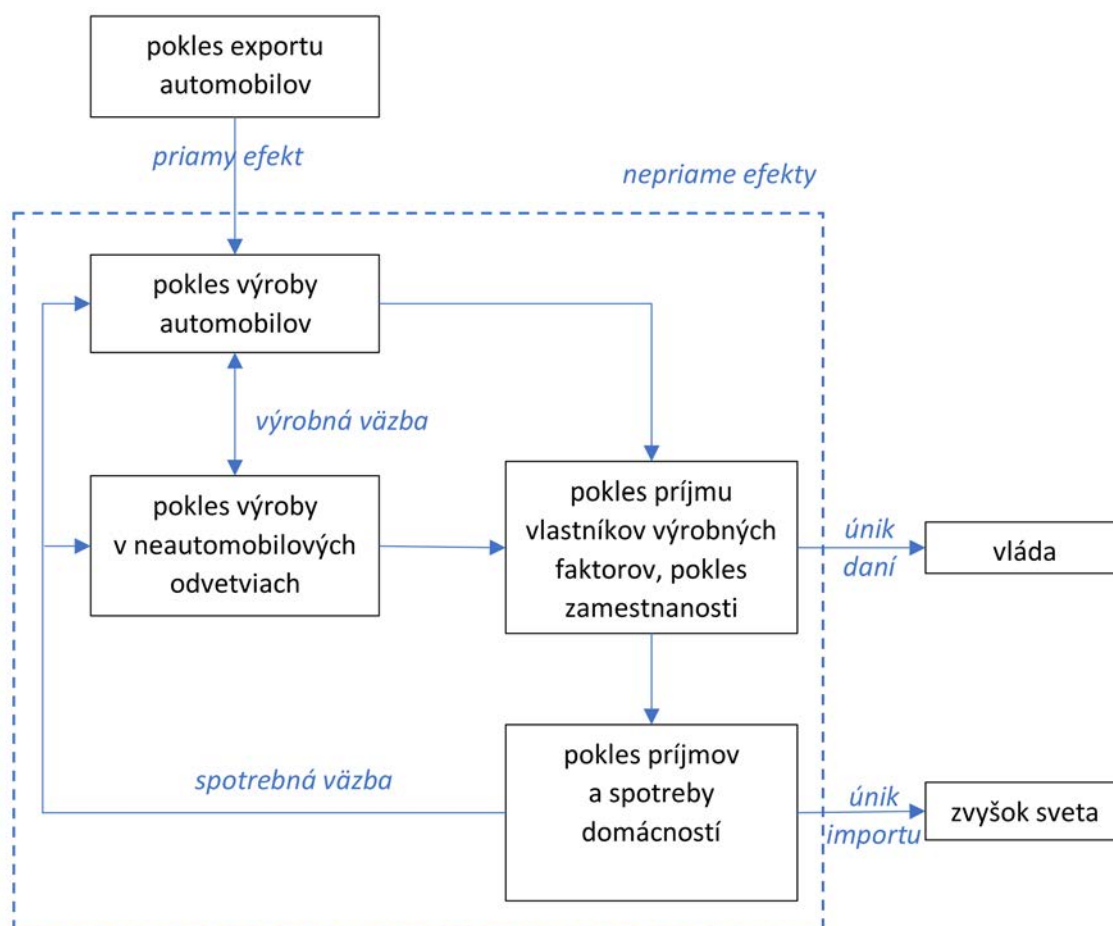
Obrázok 1: Externé dopytové šoky. Zdroj: autor.

V týchto vzťahoch vznikajú priame efekty, kde externý šok pôsobí priamo, teda ak sa napríklad kvôli nepriaznivému vývoju spotreby v zahraničí zníži export automobilov zo Slovenska, priamo to zasiahne automobilový priemysel Slovenska. Nepriame efekty súvisia s väzbami sektorov s inými sektormi a súčasťami ekonomiky, napríklad automobilový priemysel ovplyvní strojnícky priemysel a elektrotechnický priemysel. Nepriame efekty sa môžu rozdeliť na efekty vo výrobe, ako aj spotrebe. Výrobné väzby zahŕňajú ťahajúce prepojenia, ktoré sú tvorené dopytom po outputoch tých sektorov, ktoré sú pre produkciu sektora potrebné (pre automobilový je to napríklad oceliarsky); a naopak tlačiacie prepojenia tvoria ponuku daného sektora ďalším, nadväzujúcim odvetviam (pre automobilový napr. maloobchod), viď. Obrázok 2. Spojením všetkých priamych a nepriamych efektov môžeme odmerať takzvaný multiplikačný efekt šoku, teda ako veľmi sú priame efekty posilnené alebo znásobené prostredníctvom nepriamych efektov.



Obrázok 2: Priame a nepriame prepojenia. Zdroj: (Breisinger, Thomas, & Thurlow, 2009)

Štandardný input-output model umožňuje kvantitatívne vyjadriť statický stav hospodárskych väzieb, tzv. ekonomické prepojenia, ktoré vyjadrujú štruktúru hospodárstva. Naproti tomu multiplikačné efekty zachytávajú kombinovaný efekt týchto ekonomických prepojení v čase: pokles exportu automobilov spôsobí pokles ich výroby, čo vedie jednak k poklesu výroby v iných (neautomobilových) sektoroch, jednak k poklesu príjmov zamestnancov a vlastníkov výrobných faktorov. Tieto znížené príjmy spôsobia zníženie odvedených daní vládne a tiež pokles spotreby domácností (ako vlastníkov týchto výrobných faktorov). Vzhľadom dovnútra krajiny to vedie k zníženej produkcii vo všetkých sektoroch, vrátane automobilového, čím sa uzavrie cyklus a prvé kolo multiplikačného efektu; a vzhľadom na zvyšok sveta tu pozorujeme tiež zníženie importov do krajiny, ako to znázorňuje Obrázok 3. V druhom a každom ďalšom kole multiplikačného efektu sú celkové objemy zníženia nižšie, až kým nevymiznú. Veľkosť celkového multiplikačného efektu závisí od štrukturálnych charakteristík hospodárstva, ako napríklad podiel importovanej a domácej spotreby domácností. Ak domácnosti spotrebúvajú väčší podiel domácej produkcie než zahraničnej, tak aj multiplikačný efekt bude vyšší a naopak, únik z cyklu bude nižší.



Obrázok 3: Multiplikačné efekty a cyklický tok. Zdroj: (Breisinger, Thomas, & Thurlow, 2009), upravené autorom

Mechanizmus fungovania neohraničeného multiplikátora je odvodený v práci Social accounting matrix multipliers for Slovakia (Miťková, 2018), kde sú vyčíslené multiplikačné efekty pre sedem agregovaných odvetví slovenského hospodárstva. Stručne, celkový dopyt odvetvia Z je zložený z medzispotreby X , finálneho dopytu Y a exogénneho dopytu E (a , b , c a v sú parametre, i a j indexy označujúce odvetvia, sektory):

$$\sum_{j=1}^n Z_{ij} = \sum_{j=1}^n a_{ij} X_{ij} + c_i \sum_{j=1}^n Y_j + E_i \quad i = 1, 2, \dots, n$$

Po substitúciách a ďalších úpravách môžeme endogénnu zložku zapísať na ľavú stranu rovnice

$$\sum_{j=1}^k Z_{ij} \left(1 - b_i \sum_{j=1}^k a_{ij} - c_i b_i \sum_{j=1}^k v_j \right) = E_i + b_i \sum_{j=k+1}^n a_{ij} Z_{ij} + c_i b_i \sum_{j=k+1}^n v_j Z_{ij} \quad \text{pre } i = 1, \dots, l$$

$$\sum_{j=1}^k Z_{ij} \left(1 - b_i \sum_{j=1}^k a_{ij} - c_i b_i \sum_{j=1}^k v_j \right) - E_i = b_i \sum_{j=k+1}^n a_{ij} Z_{ij} + c_i b_i \sum_{j=k+1}^n v_j Z_{ij} \quad \text{pre } i = l + 1, \dots, n$$

čo jednoducho v maticovej forme, kde $\mathbf{M}^*$ je matica koeficientov odvodená z matice spoločenského účtovníctva a $\mathbf{B}$ je matica koeficientov exogénnych premenných, EN je endogénna a EX exogénna zložka dopytu, dáva vzťah

$$(\mathbf{I} - \mathbf{M}^*) \begin{pmatrix} \mathbf{Z} \\ \mathbf{E} \end{pmatrix}_{EN} = \mathbf{B} \begin{pmatrix} \mathbf{Z} \\ \mathbf{E} \end{pmatrix}_{EX}$$

z ktorého odvodíme vzťah na výpočet multiplikátorov:

$$\begin{pmatrix} \mathbf{Z} \\ \mathbf{E} \end{pmatrix}_{EN} = (\mathbf{I} - \mathbf{M}^*)^{-1} \mathbf{B} \begin{pmatrix} \mathbf{Z} \\ \mathbf{E} \end{pmatrix}_{EX}$$

V tomto článku využívame kompletnú informáciu, ktorú poskytuje Global Trade Analysis Project pre 57 sektorov hospodárstva SR. Referenčný rok volíme 2011, ktorý zodpovedá súčasnej krízovej situácii (Aguilar et al., 2016), keďže nie sú podstatné nominálne toky ale väzby medzi sektormi a agentmi v hospodárstve. Údaje sú vykazované v miliónoch USD.

Pokles vo výrobe automobilov

Predpokladajme hypoteticky zníženie dopytu po produkcii v sektore výroby automobilov a automobilových súčastí o 1 mil. USD, nech už je zdrojom poklesu domáci (domácnosti, vláda, firmy) alebo zahraničný dopyt. V súčasnej pandemickej situácii môžeme predpokladať pokles dopytu hlavne zo strany zahraničia, keďže tento sektor je výrazne zameraný na export. Výsledný efekt na ostatné sektory hospodárstva Slovenska ilustruje Tabuľka 1. Podľa očakávania najsilnejší multiplikačný efekt nastáva v samotnom odvetví výroby automobilov, a to na každý milión USD poklesu dopytu klesne celkový output (čiže medziprodukcia a konečná spotreba domácností, vlády a zahraničia) o 1,4 mil. USD. Ak by sa nič iné v hospodárstve krajiny nezmenilo, týmto šokom by ako ďalší najviac utrpel sektor strojov a zariadení, a to znížením celkovej produkcie o 227 tis. USD. V tomto multiplikačnom efekte predpokladáme ako ťahajúce, tak aj tlačiace väzby s automobilovým odvetvím. Tretím najviac zasiahnutým sektorom je odvetvie ostatnej dopravy, 155 tis. USD a štvrtým obchodné služby s poklesom o 125 tis USD na každý milión poklesu v automobilovom sektore. Celkový output v národnom hospodárstve klesne o 2,67 mil. USD.

Vlastníci výrobných faktorov zamestnaných v odvetví výroby automobilov a ich súčastí prirodzene tiež zaznamenajú pokles príjmov. Zamestnanci na každých 1000 USD poklesu dopytu pokles o 250 USD miezd a vlastníci kapitálu 375 USD úrokov (automobilový priemysel na Slovensku je kapitálovo náročnejší). Za každý jeden USD, o ktorý sa zníži dopyt, klesne HDP Slovenska o 60 centov.

Multiplikačné efekty zásahu jednotlivých agentov preukazujú, že najcitlivejšie zareaguje zvyšok sveta nasledovaný domácnosťami.

Tabuľka 1: Multiplikačné efekty zníženia dopytu v sektore výroby automobilov a ich súčasti

Multiplikačné efekty na celkový output - automobilový sektor					
1 nelúpaná ryža	0,000	20 mäsové výrobky	-0,021	39 dopravné zariadenia	-0,004
2 pšenica	-0,001	21 rastlinné oleje a tuhy	-0,002	40 elektronika	-0,054
3 obilniny	-0,001	22 mliečne výrobky	-0,024	41 stroje a zariadenia	-0,227
4 ovocie	-0,001	23 spracovaná ryža	0,000	42 ostatné výrobky	-0,009
5 orechy a olejové semená	-0,001	24 cukor	-0,003	43 elektrina	-0,045
6 cukrová trstina	0,000	25 ostatné potraviny	-0,013	44 distribúcia plynu	0,000
7 rastlinná vláknina	0,000	26 nápoje a tabak	-0,004	45 voda	-0,006
8 ostatné plodiny	-0,001	27 textil	-0,006	46 stavebníctvo	-0,033
9 hovädzí dobytok, ovce, kozy, kone	-0,001	28 oblečenie	-0,004	47 obchod	-0,066
10 živočíšne produkty	-0,003	29 výrobky z kože	-0,005	48 ostatná doprava	-0,155
11 surové mlieko	-0,002	30 výrobky z dreva	-0,010	49 morská doprava	-0,003
12 vlna, kokóny priadky morušovej	0,000	31 papierenské výrobky a tlač	-0,020	50 letecká doprava	-0,004
13 lesníctvo	-0,005	32 výrobky z ropy a uhlia	-0,065	51 komunikácie	-0,027
14 rybolov	0,000	33 chem., gum. a plast. výrobky	-0,052	52 finančné služby	-0,034
15 uhlie	0,000	34 minerálne výrobky	-0,013	53 poistenie	-0,011
16 ropa	0,000	35 železné kovy	-0,060	54 obchodné služby	-0,125
17 plyn	0,000	36 ostatné kovy	-0,028	55 rekreačné a iné služby	-0,018
18 minerály	-0,003	37 kovové výrobky	-0,039	56 ver. Spr., obrana, zdrav., vzdel.	-0,022
19 hovädzie, ovčie, kozie, konie mäso	-0,004	38 automobily a ich súčasti	-1,594	57 bývanie	-0,038
Multiplikačné efekty na výrobné faktory		Multiplikačné efekty na agentov		Celkové multiplikačné efekty	
práca	-0,250	domácnosti	-0,472	Output	-2,668
kapitál	-0,357	vláda	-0,242	HDP	-0,607
		úspory-investície	-0,154		
		zvyšok sveta	-0,604		

Pokles dopytu v hotelierstve

Zamerajme sa na ďalší sektor, a to rekreačné a iné služby, ktorý zahŕňa reštauračné, hotelierske a ostatné rekreačné služby. Vykonali sme obdobnú analýzu, ako v predošlej časti, výsledky prezentuje Tabuľka 2. Sektor rekreačných služieb ovplyvní okrem samého seba, pokles o 1,26 mil. USD, významnejšie sektor obchodných služieb, v ktorom klesne celkový output o 302 tis. USD. Ďalej nasledujú sektor ostatnej dopravy (teda nie morská a letecká), v ktorom output klesne o 201 tis. USD. a obchodu o 133 tis. USD.

Analýza preukázala, že celkovo je hospodárstvo Slovenska citlivejšie na pokles dopytu v rekreačných službách v porovnaní s poklesom v automobilovom priemysle: Po zavedení dopytového šoku klesne output celkovo vo všetkých odvetviach o viac ako 3 mil. USD. Silný multiplikačný efekt sa preukazuje aj v HDP, ktoré klesne o viac 1,18 USD na každý pokles dopytu o jeden dolár.

Domácnosti sú tou súčasťou hospodárstva, ktorá bude najviac zasiahnutá poklesom v rekreačných službách, multiplikačný efekt sa blíži jednej. Zvyšok sveta, naopak v porovnaní s predchádzajúcou analýzou, reaguje omnoho slabšie.

Tabuľka 2: Multiplikačné efekty zníženia dopytu v sektore rekreačných a iných služieb

Multiplikačné efekty na celkový output - rekreačné služby					
1 nelúpaná ryža	0,000	20 mäsové výrobky	-0,044	39 dopravné zariadenia	-0,005
2 pšenica	-0,003	21 rastlinné oleje a tuhy	-0,004	40 elektronika	-0,027
3 obilniny	-0,004	22 mliečne výrobky	-0,051	41 stroje a zariadenia	-0,046
4 ovocie	-0,003	23 spracovaná ryža	0,000	42 ostatné výrobky	-0,021
5 orechy a olejové semená	-0,003	24 cukor	-0,007	43 elektrina	-0,094
6 cukrová trstina	-0,001	25 ostatné potraviny	-0,029	44 distribúcia plynu	-0,001
7 rastlinná vláknina	0,000	26 nápoje a tabak	-0,010	45 voda	-0,015
8 ostatné plodiny	-0,003	27 textil	-0,011	46 stavebníctvo	-0,053
9 hovädzí dobytok, ovce, kozy, kone	-0,002	28 oblečenie	-0,009	47 obchod	-0,133
10 živočíšne produkty	-0,006	29 výrobky z kože	-0,011	48 ostatná doprava	-0,201
11 surové mlieko	-0,005	30 výrobky z dreva	-0,017	49 morská doprava	-0,005
12 vlna, kokóny priadky morušovej	0,000	31 papierenské výrobky a tlač	-0,046	50 letecká doprava	-0,005
13 lesníctvo	-0,009	32 výrobky z ropy a uhlia	-0,102	51 komunikácie	-0,082
14 rybolov	0,000	33 chem., gum. a plast. výrobky	-0,064	52 finančné služby	-0,072
15 uhlie	-0,001	34 minerálne výrobky	-0,017	53 poistenie	-0,018
16 ropa	0,000	35 železné kovy	-0,019	54 obchodné služby	-0,302
17 plyn	0,000	36 ostatné kovy	-0,010	55 rekreačné a iné služby	-1,256
18 minerály	-0,002	37 kovové výrobky	-0,022	56 ver. Spr., obrana, zdrav., vzdel.	-0,044
19 hovädzie, ovčie, kozie, konie mäso	-0,009	38 automobily a ich súčasti	-0,029	57 bývanie	-0,076
Multiplikačné efekty na výrobné faktory		Multiplikačné efekty na agentov		Celkové multiplikačné efekty	
práca	-0,536	domácnosti	-0,933	Output	-3,008
kapitál	-0,648	vláda	-0,285	HDP	-1,185
		úspory-investície	-0,286		
		zvyšok sveta	-0,429		

Simultánny pokles vo všetkých sektoroch

Vykonajme na záver simultánne zníženie dopytu vo všetkých sledovaných sektoroch a pozrime sa na multiplikačné efekty v jednotlivých odvetviach slovenského hospodárstva. Tabuľka 3 prezentuje len reakciu celkového outputu a HDP, ktoré zahŕňajú priame aj nepriame efekty zo všetkých sektorov.

Sektor, v ktorom sa celková produkcia zníži najviac, je obchod, multiplikačný efekt je takmer -3,5násobný. Výsledok nie je neočakávaný, priame, nepriame, tlačiacie aj ťahajúce väzby má tento sektor mimoriadne silné. Na druhom mieste sú sektory uhlia a mliečnych výrobkov so zhodnou hodnotou -3,085 indikujúcou, že ak sa zníži dopyt vo všetkých sektoroch, tieto dve odvetvia zaznamenajú viac ako trojnásobný pokles celkového outputu. Za nimi nasleduje letecká doprava (-3,016) rekreačné a iné služby (-3,008). Naopak najslabší je efekt, a teda najmenej budú zasiahnuté odvetvia výrobkov z ropy a uhlia (-1,556) a plynu (-1,965). Ostatné sektory sa pohybujú v reakciách na pokles dopytu v intervale (-2,922; -2,165).

Ak zameriame svoju pozornosť na multiplikátor HDP, ktorý ukazuje, ako sa zmení celkový hrubý domáci produkt v reakcii na pokles dopytu naprieč všetkými sektormi hospodárstva, najsilnejšiu reakciu pozorujeme v sektore spracovania ryže (-1,424), bývania (-1,309) a rastlinnej vlákniny (-1,285). Naopak najmenej klesne HDP v sektore výrobkov z ropy a uhlia (-0,112), vlny a kokónov priadky morušovej (-0,558) a nelúpanej ryže (-0,567). Automobilový sektor zníži HDP o 0,607, ako sme to preukázali v predošlej časti.

Tabuľka 3: Celkové multiplikačné efekty simultánneho zníženia dopytu vo všetkých sektoroch

Multiplikačné efekty na celkový output - všetky sektory								
	Output	HDP		Output	HDP		Output	HDP
1 nelúpaná ryža	-2,231	-0.567	20 mäsové výrobky	-2,634	-0.937	39 dopravné zariadenia	-2,812	-0.716
2 pšenica	-2,797	-0.992	21 rastlinné oleje a tuky	-2,383	-0.864	40 elektronika	-2,522	-0.626
3 obilniny	-2,515	-0.966	22 mliečne výrobky	-3,085	-0.894	41 stroje a zariadenia	-2,632	-0.746
4 ovocie	-2,483	-0.970	23 spracovaná ryža	-2,462	-1.424	42 ostatné výrobky	-2,700	-0.768
5 orechy a olejové semená	-2,517	-0.834	24 cukor	-2,662	-1.202	43 elektrina	-2,547	-0.917
6 cukrová trstina	-2,512	-0.907	25 ostatné potraviny	-2,713	-0.718	44 distribúcia plynu	-2,232	-0.708
7 rastlinná vláknina	-2,359	-1.285	26 nápoje a tabak	-2,165	-0.623	45 voda	-2,879	-1.159
8 ostatné plodiny	-2,503	-1.078	27 textil	-2,402	-0.793	46 stavebníctvo	-2,881	-0.984
9 hovädzí dobytok, ovce, kozy, kone	-2,616	-0.919	28 oblečenie	-2,362	-0.881	47 obchod	-3,454	-0.829
10 živočíšne produkty	-2,756	-0.984	29 výrobky z kože	-2,366	-0.838	48 ostatná doprava	-2,976	-0.851
11 surové mlieko	-2,428	-1.263	30 výrobky z dreva	-2,908	-0.979	49 morská doprava	-2,941	-0.879
12 vlna, kokóny priadky morušovej	-2,240	-0.558	31 papierenské výrobky a tlač	-2,836	-0.921	50 letecká doprava	-3,016	-0.594
13 lesníctvo	-2,787	-1.239	32 výrobky z ropy a uhlia	-1,556	-0.112	51 komunikácie	-2,759	-1.165
14 rybolov	-2,886	-0.868	33 chem., gum. a plast. výrobky	-2,363	-0.616	52 finančné služby	-2,818	-1.230
15 uhlie	-3,085	-1.294	34 minerálne výrobky	-2,668	-0.819	53 poistenie	-2,975	-1.196
16 ropa	-2,343	-1.090	35 železné kovy	-2,911	-0.724	54 obchodné služby	-2,922	-1.063
17 plyn	-1,965	-0.830	36 ostatné kovy	-2,716	-0.735	55 rekreačné a iné služby	-3,008	-1.185
18 minerály	-2,760	-0.959	37 kovové výrobky	-2,796	-0.829	56 ver. Spr., obrana, zdrav., vzdel.	-2,646	-1.213
19 hovädzie, ovčie, kozie, konie mäso	-2,922	-0.918	38 automobily a ich súčasti	-2,668	-0.607	57 bývanie	-2,314	-1.309

Záver

Predložená analýza jednoznačne preukázala, čo spôsobí pokles dopytu v dôsledku šírenia nového koronavírusu spôsobujúceho ochorenie COVID19, či už domáceho, z prostredia domácností, firiem a vlády alebo zahraničného. Ukázali sme, že zníženie dopytu o jeden dolár spôsobí pokles celkovej produkcie v automobilovom sektore o 2,67 dolára, kým v rekreačnom sektore o 3,01 dolára. Výsledky môžeme interpretovať aj opačne, teda ak sa zvýši dopyt, rekreačný sektor zareaguje citlivejšie a spôsobí celkové zvýšenie produkcie na Slovensku. Rovnako analýza HDP potvrdzuje tieto výsledky: pokles v automotives o 0,61, kým v rekreačných službách o 1,19. Pokiaľ by sa mala vláda rozhodnúť, do ktorého sektora vložiť peňažnú jednotku, mala by voliť rekreačný sektor.

Je potrebné si uvedomiť, že predkladaná analýza sa zameriava na silu multiplikačných efektov, na šírenie dopadu externého šoku vo forme poklesu dopytu. Nezameriavame sa na celkový objem analyzovaných efektov, ktorý závisí od podielu jednotlivých sektorov na celkovej produkcii hospodárstva, resp. na HDP. Preto napríklad multiplikačný efekt HDP v sektore spracovania ryže bude mať na slovenské hospodárstvo omnoho menší efekt ako zmeny v automobilovom priemysle.

Autorkou článku je Ing. Veronika Miťková, PhD.

Fakulta sociálnych a ekonomických vied, Univerzita Komenského v Bratislave

Podakovanie

Článok vznikol s podporou Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej republiky, Vedeckej grantovej agentúry, grant VEGA 1/0795/18 „Komplexné prístupy k odhadu parametrov ekonometrickej štruktúry modelu všeobecnej ekonomickej rovnováhy“ a s podporou Agentúry pre podporu výskumu a vývoja, grant APVV-17-0551 „Vyrovnávanie nerovnováh: prehodnotenie pohľadu na makroekonomické nerovnováhy v európskom rámci riadenia“.

Článok bol dňa 8. júla 2020 publikovaný v Profini – internetovom denníku o slovenskej a svetovej ekonomike.

Literatúra

- Aguiar, A., Narayanan, B. and McDougall, R. (2016). An Overview of the GTAP 9 Data Base. *Journal of Global Economic Analysis*, 1 (1), 181-208
- Breinsinger, C., Thomas, M. and Thurlow J. (2009). Social Accounting Matrices and Multiplier Analysis. *Food Security in Practice Technical Guide 5*. Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute.
- Mitková, V. (2018) The globalisation effects in the multiplier analysis - the case of Slovakia. *Globalization and its socio-economic consequences: 18th International Science Conference*. Žilina: Žilinská univerzita, s. 1228-1235. ISBN 978-80-8154-249-7.

Regulačná záťaž a jej vplyv na finančnú výkonnosť MSP – efekt daňových licencií

Ľuboš ELEXA

V priebehu rokov 2015 až 2019 bolo v Zbierke zákonov SR publikovaných viac ako 2100 právnych predpisov rôzneho typu, vrátane nových zákonov a novelizácií už existujúcich právnych predpisov. Počet predpisov v jednotlivých rokoch bol premenlivý a závisel od rôznych faktorov, či už od aktivity vlády alebo Národnej rady SR, ale tiež aj od neštandardných okolností vynútených externým prostredím, medzinárodnými záväzkami alebo mimoriadnej situácie. Takou bol napríklad aj núdzový stav vyhlásený v roku 2020, ktorý ovplyvnil počet predpisov v roku 2020 (164 v polovici júna), ako aj ich štruktúru a účel. V porovnaní s minulosťou bolo však obdobie 2015-2019 charakteristické skôr nižšou legislatívnou aktivitou, nakoľko v rokoch 2002-2008 bolo v zbierke publikovaných ročne vždy viac ako 600 predpisov. Vyšší počet však do veľkej miery súvisel so vstupom do EÚ, ako aj s prijímaním novej meny, čo malo za následok zosúladienie právneho systému SR s princípmi a politikou EÚ. Napriek odlišnej intenzite v prijímaní legislatívnych opatrení nie je možné povedať, že z ich počtu priamo vyplýva väčšia regulačná záťaž.

Intenzita regulačnej záťaže

Hoci je hodnotenie právneho poriadku v SR výrazne negatívne (index PAS), miera vplyvu konkrétneho zákona alebo vyhlášky je značne heterogénna. Väčšina úprav nemá jednoznačne pozitívny či negatívny charakter, najmä ak ide o prijatie nového zákona alebo podstatnú novelizáciu, kde jednotlivé nariadenia upravujú prostredie z rôznych uhlov pohľadu. Charakter zákonov upravuje buď konkrétne subjekty, ich činnosť, vzťahy alebo práva, a to explicitne vo vzťahu k danému odvetviu alebo inej (napr. veľkostnej) charakteristike bližšie upresnenej v znení, alebo má skôr všeobecnú povahu a upravuje všetky podnikateľské subjekty.

Z pohľadu pôsobenia legislatívy môžeme členiť predpisy na priamo pôsobiace na podnikateľské subjekty (regulované subjekty sú priamo vymedzené alebo sa odvolávajú na iné vymedzenie) alebo pôsobiace na ne nepriamo (úmyselne alebo neúmyselne), pri ktorých je predmetom úpravy iný subjekt alebo iná súčasť podnikateľského prostredia a ktorej účinky ovplyvnia skôr či neskôr podnikateľské subjekty až následne, prípadne aj vôbec, hoci prijatie úpravy môže na strane podnikov vyvolávať potenciálne hrozby alebo príležitosti (najmä vo vzťahu k prispôbovaniu sa k ohláseným zmenám legislatívy).

Na základe subjektívneho posúdenia môžeme identifikovať cca 115 predpisov s finančnými dôsledkami, z ktorých 73 % pôsobilo priamo na podnikateľské subjekty a 37 % nepriamo, t.j. časť z nich mala na podniky priamy a zároveň aj nepriamy vplyv. Najmä v prípade nepriameho vplyvu je do veľkej miery nemožné kvantifikovať jeho intenzitu z dôvodu prelínajúcich sa dôsledkov a tiež absorpčnej schopnosti sprostredkujúceho subjektu, resp. jeho snahy prenášať dôsledky na ostatné subjekty. Je však nutné dodať, že vo viacerých prípadoch boli vyhlášky a opatrenia, čiastočne aj oznámenia o vydaní opatrení, previazané s predchádzajúcimi zákonmi a ich znenie dopĺňalo nariadenia zákona a predstavovalo vykonávací predpis týkajúci sa vybraných súvislostí. V niektorých prípadoch však išlo len o úpravy technického alebo administratívneho charakteru bez dodatočných finančných dôsledkov.

Až 69 % regulačných opatrení malo svoju pôsobnosť v národohospodárskom meradle, t.j. ovplyvňovalo subjekty naprieč celou národnou ekonomikou, hoci rovnako ako v prípade vyššie spomenutého adresného

pôsobenia aj tu platí, že nie každý vplyv musel nevyhnutne byť relevantný pre všetky subjekty a v každom období, rovnako ako nie každý musel byť nevyhnutne jednoznačne negatívny alebo pozitívny. 46 % opatrení bolo skôr odvetvového charakteru (napr. poľnohospodárstvo, doprava) a 5 % sa zameriavalo na vymedzenie a pôsobnosť z regionálneho uhla pohľadu (napr. investičná pomoc, podpora menej rozvinutým regiónom). Viaceré zákony a vyhlášky však mali aj národný aj odvetvový charakter vzhľadom k tomu, že pôsobili obojsmerne na tržby jedného a na náklady ostatných odvetví (napr. regulácia cien). Z pohľadu odvetvového zamerania boli najčastejšie upravovanými oblasťami regulované ceny (plyn, voda, elektrina, poštové služby), dane, poľnohospodárstvo (ceny, pôda, rastlinná a živočíšna výroba), mzdy a zamestnávanie.

Jedným z negatív, ktoré sa pri hodnotení podnikateľského prostredia v SR objavuje najčastejšie, je aj transparentnosť a stálosť legislatívy. V tejto súvislosti je zrejmé, že niektoré zákony, resp. nariadenia sú aktualizované pravidelnejšie (napr. minimálna mzda, priame platby v poľnohospodárstve, stravné, regulované ceny, životné minimum) a ich zmeny sú do istej miery očakávané. Na druhej strane, niektoré nemusia byť pre konkrétny subjekt relevantné (minimálna mzda), alebo môžu pôsobiť selektívne. Napriek tomu môžu podobné zmeny predstavovať reálnu hrozbu, najmä ak sa uplatňujú v odvetviach alebo podnikoch, ktoré sú menej konkurencieschopné a rast nákladov ohrozuje ich životaschopnosť. Popri nich však existuje časť predpisov, ktoré sú novelizované veľmi často ako reakcia na premenlivosť prostredia, resp. zmeny správania (daňové predpisy). V oboch skupinách však platí, že v drivej väčšine ovplyvňujú najmä nákladovú/výdavkovú stránku podnikateľskej činnosti. Výnosová/príjmová stránka je ovplyvňovaná skôr v prípade legislatívy zameranej na konkrétne odvetvovo príslušné aktivity.

Najnovelizovanejšie zákony ostatného obdobia upravujú základné aspekty, vzťahy a práva v podnikaní, čo je aj dôvodom, prečo tak často reagujú na premenlivosť externého podnikateľského prostredia. Spôsobujú tým však aj značnú neistotu v tom, že ich znenie sa príliš často mení, niekedy dochádza k zmenám aj v zmysle legislatívy, ktorá na prvý pohľad s danou problematikou nemá nič spoločné a krížové odkazy medzi predpismi zneprehľadňujú znenie a vzťahy medzi nimi.

Tabuľka 1 Najčastejšie novelizované právne predpisy

	2015	2016	2017	2018	2019
Zákon o dani z príjmov	13	1	4	8	15
Zákon o dani z pridanej hodnoty	2	2	1	4	3
Zákonník práce	5	0	3	3	3
Obchodný zákonník	5	1	1	1	1
Zákon o sociálnom poistení	12	4	6	9	12
Zákon o zdravotnom poistení	8	5	4	5	6

Prameň: Vlastné spracovanie podľa www.slov-lex.sk, 2020.

Najčastejšie novelizovaným predpisom bol zákon o sociálnom poistení, ktorý v priebehu rokov 2015-2020 podstúpil 51 menších alebo podstatnejších úprav. Čiastočne však k tomu prispeli aj zmeny, ktoré sa síce priamo podnikateľských subjektov netýkali, ale už len potreba sledovať konkrétne oblasti novelizácií v predpisoch, ktoré upravujú toľko rôznorodých čiastkových aktivít, vytvára v malých a stredných podnikoch tlak na manažment. K tomu je nutné prirátat ten fakt, že iba málokedy má zákon účinnosť iba k jednému dátumu a obvykle je účinnosť odstupňovaná podľa odhadovanej doby nutného prispôsobovania sa podnikom novému zneniu, teda novým povinnostiam alebo nevyhnutnej administratívnej činnosti spojenjej s implementáciou do praxe. Obvykle má zákon aj 3-4 rôzne doby účinnosti.

Vo vzťahu k očakávaným dôsledkom zmeny legislatívy a čiastočne aj vo vzťahu k stratégii lepšej regulácie (MH SR, 2020) a jednotnej metodike posudzovania vplyvov sú najrelevantnejšími dopadmi zmenenej legislatívy finančné a administratívne dôsledky pre podnikateľské subjekty, resp. vplyvy na rozpočet verejnej správy a správu samotnú z pohľadu štátu. Sekundárne zvažované zmeny podnikateľského prostredia, sociálne zmeny,

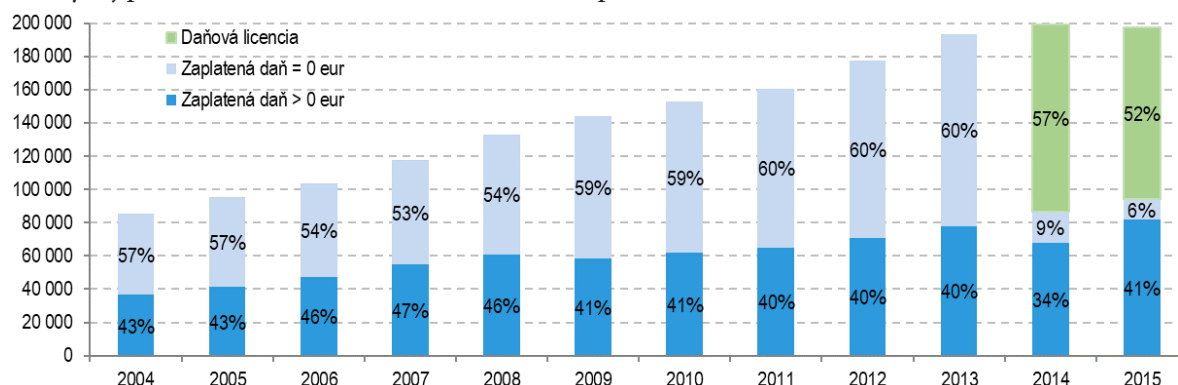
zmeny životného prostredia alebo vplyv na informatizáciu už vyžadujú komplexné zvažovanie vzájomných väzieb, ako aj multiplikačný efekt, ktorý zmenou doterajšieho stavu môže nastať. Okrem toho, dôsledkom potenciálne môžu byť aj vyvolané zmeny vnútorného prostredia podnikov, ktoré však vyplývajú aj z ich technologickej, materiálnej, personálnej a informačnej kapacity a za istých okolností môžu byť realizované aktivizáciou nevyužitých kapacít alebo outsourcingom (dodatočné pracovné miesta, inovácie, technológie).

Dôsledky pre finančnú výkonnosť (aj vzhľadom na zaužívaný predpoklad negatívneho vplyvu legislatívy) sa vo väčšine prípadov týkajú nákladovej a výdavkovej stránky, čím ich môžeme priamo spájať všeobecne s odvetvovou (súhrnnou) alebo podnikovou (individuálnou) úrovňou nákladov, výsledkom hospodárenia a pohybom peňažných prostriedkov a sprostredkovane v ukazovateľoch nákladovosti, likvidity a cash flow. Tým, samozrejme, ovplyvňujú aj ďalšie ukazovatele, na ktoré majú priamy alebo nepriamy vplyv.

Daňové licencie pred a po zavedení a ich vplyv

Jedným z dôvodov zavedenia daňových licencií (DL) bol rast podielu podnikov s nulovou daňovou povinnosťou a tým pádom snaha o väčšiu daňovú spravodlivosť. Kým v roku 2004 bol podiel takýchto podnikov na celkovom počte 57 %, v roku 2013 to bolo 60 % (IFP, 2018). Nejde síce o dramatickú zmenu podielu, ale keď si uvedomíme, že od roku 2004 narástol počet podnikov viac ako dvojnásobne (z 85 161 na 193 362), ide o veľký počet subjektov, ktoré neprispievali dlhodobo do štátneho rozpočtu, aj keď môžeme časť z nich považovať za neaktívne subjekty. Podľa dole uvedeného grafu po zavedení DL počet subjektov platiacich daň síce medzi rokmi 2013 a 2014 klesol (zo 77 901 na 67 943), ale zároveň popri nich zaplatilo DL 112 692 podnikov za rok 2014 (splatná v roku 2015) a 103 443 podnikov za rok 2015 (splatná v roku 2016). Z finančného hľadiska je to o to významnejšie, že až 9 % podnikov (z počtu v roku 2004) za 12 rokov nezaplatilo daň z príjmu ani jedenkrát.

Graf 1 Vývoj podielu daňovníkov s nulovou daňovou povinnosťou v rokoch 2004-2015.



Prameň: Inštitút finančnej politiky MF SR, 2018.

Z pohľadu výberu dane a záujmov štátneho rozpočtu teda ide aj o rast počtu prispievajúcich subjektov, aj o výšku vybranej dane z príjmov právnických osôb (za rok 2014 o cca 15 %, za rok 2015 o 19 %, s neskorším poklesom za rok 2016 o 4 %) (MF SR, 2020).

Pri vyhodnocovaní vplyvu zavedenia DL na výber daní z príjmov a na finančnú výkonnosť malých a stredných podnikov sme vychádzali z hodnôt finančných výkazov roku 2014, ktoré ovplyvnili platbu dane z príjmov v roku 2015, kde sme po očistení získali 100 672 mikro, malých a stredných podnikov. Pre kategorizáciu sme využili definíčné kritériá MSP, v prípade, že bol počet zamestnancov nezistený, využili sme ako sekundárne kritérium výšku majetku a čistý obrat. Z vyhodnotenia boli vyradené napríklad podniky bez finančných údajov, veľké podniky a sekcie SK NACE, s ktorými sme v skúmaní neuvažovali. Údaje roku 2013 boli relevantné z toho dôvodu, aby sme mohli porovnať zmeny v plnení daňových povinností (výšku daňovej povinnosti). Zároveň podniky, ktoré už za rok 2014 nevykázali finančné údaje, sčasti považujeme za potenciálnu „obetu“

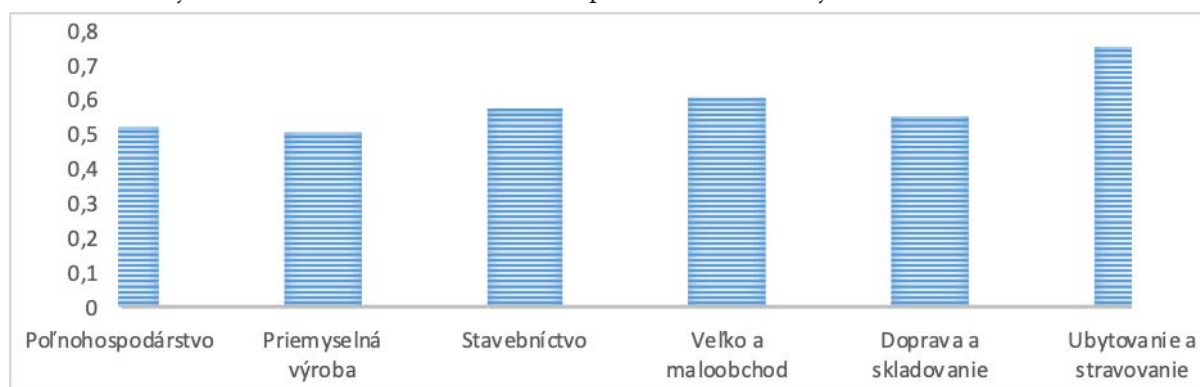
zavedenia DL a rovnako tak môžu spadať do kategórie daňovníkov, ktorí nepodali v roku 2014 svoje daňové priznanie. Podľa NKÚ (2017) bolo takých subjektov v prípade dane z príjmov právnických osôb 20 319 v roku 2014 a 14 750 v roku 2015, čo pri minimálnej DL 480 €, prípadne pri rešpektovaní výšky licencie podľa obratu a povinnosti platcu DPH predstavuje výpadky 18,1 mil. € v roku 2015, resp. 20,1 mil. € v roku 2016.

Pri odvetvovej klasifikácii sme sa zamerali na šesť sekcií – A Poľnohospodárstvo, C Priemyselná výroba, F Stavebníctvo, G Veľkoobchod a maloobchod, H Doprava a skladovanie, I Ubytovanie a stravovanie. Dominantnou kategóriou v súbore skúmaných podnikov bol obchod, ktorý predstavoval viac ako 47 % celkového počtu malých a stredných podnikov v uvedených odvetvových skupinách. Naopak, najmenšie zastúpenie malo poľnohospodárstvo s 5 % podielom podnikov.

Z regionálneho hľadiska pochádzalo najviac podnikateľských subjektov z Bratislavského kraja (26 %) a najmenej podnikov z Trenčianskeho kraja, pričom rozdiely medzi podnikmi s nižším podielom boli minimálne. Vo vzorke dominovali mikropodniky, ktorých podiel dosiahol 87 %.

Kým v roku 2013 neplatilo žiadnu daň 59 % malých a stredných podnikov z tohto súboru, v roku 2014 to bolo už len cca 1,97 % podnikov (vrátane podnikov so zápornou povinnosťou). Najväčší podiel podnikov s nulovou alebo zápornou daňovou povinnosťou v roku 2013 zaznamenala sekcia ubytovania a stravovania (sekcia I) s podielom 73 %, nasledovaná veľkoobchodom a maloobchodom (sekcia G 62 %).

Graf 3 Podiel subjektov s nulovou a nižšou daňovou povinnosťou z danej sekcie v roku 2013



Prameň: Vlastné spracovanie, 2020.

Najviac subjektov bolo podielovo v Košickom kraji (3,3 % zo všetkých subjektov v kraji), a najmenší podiel predstavovali podniky v Prešovskom kraji (1,7 %). Ak sa však pozrieme na podiely v rámci celkového počtu MSP v danej sekcii, v roku 2014 mali najlepšiu platobnú disciplínu MSP v stavebníctve (len 1,4 % subjektov s nulovou povinnosťou), kým najhoršia bola v poľnohospodárstve (až 57 % podiel podnikov).

Viac ako 15 % podnikov zapísaných v obchodnom registri so zverejnenými finančnými údajmi platilo za rok 2014 DL v minimálnej výške, 26,08 % platilo DL vo výške 960 € a 3,35 % v hodnote 2880 €. Najviac mikropodnikov platilo DL vo výške 960 € (28,7 % z celkového počtu subjektov bez ohľadu na veľkosť), kým stredné podniky väčšinou platili 2880 € (4,15 %) a rovnako tak aj malé podniky (11,7 %). Fakt, že mikropodniky neplatili najnižšiu sumu licencie, vyplýva okrem iného z toho, že kritérium obratu pre zaradenie podnikov nie je úplne kompatibilné z kategorizáciou podnikov podľa veľkosti. Vo všetkých odvetviach podniky platili v najväčšej miere DL vo výške 960 €, rovnako tomu bolo aj z hľadiska kraja, preto môžeme konštatovať, že tieto triediace znaky nemali zásadný vplyv na výšku daňovej povinnosti, pokiaľ ide o DL. Pomerovo platili 480 € v najväčšom zastúpení podniky v sekcii I (21,5 %), kým v sekcii C ich bolo 10,3 %. V druhej kategórii DL mali tiež najväčší podiel podniky zo sekcie I (30,7 %), kým najnižší podiel mali podniky poľnohospodárstva (19,8 %).

Skutočnosť, že zavedenie DL malo priniesť vyššie príjmy do štátneho rozpočtu, zvýšiť spravodlivosť a spoločenskú zodpovednosť z hľadiska daňových povinností, ako aj „motivovať“ podniky k menšej daňovej optimalizácii, sa potvrdila aj v podobe celkovej výšky splatnej dane. V roku 2013 bola splatná daň za sledované

malé a stredné podniky na úrovni cca 512 mil. € (aj vrátane započítania záporných daňových povinností, 549 mil. v iba prípade kladných povinností), o rok neskôr takmer 656 mil. € (682 mil. v prípade kladnej povinnosti), čo predstavovalo nárast o 28 % (resp. 24,2 %). Ak by sme objem očistili o subjekty, ktoré vznikli až v roku 2014 a teda neprispievali k výberu dane v roku 2013, rast povinností existujúcich subjektov by bol 26 %.

V porovnaní s vyššie spomenutým rastom celkového výberu dane z príjmu právnických osôb (o 15 %) je tak tento rast vyšší, čo súvisí s väčšou mierou neplatenia dane v MSP v porovnaní s veľkými podnikmi, resp. s podnikmi ostatných sekcií SK NACE, ktoré do výskumnej vzorky zaradené neboli. Alternatívnym dôvodom však je aj potenciálne výraznejšie zlepšenie hospodárenia malých a stredných podnikov, preto sa v ďalšej časti pozrieme na vývoj výsledku hospodárenia a rentability.

Tabuľka 2 Porovnanie ukazovateľov medzi skupinami podnikov v rokoch 2013-2014 (medián)

Ukazovateľ	Mikropodniky	Malé	Stredné
Likvidita 2013	0,24	0,099	0,072
Likvidita 2014	0,25	0,113	0,064
ROA 2013	0 %	0,7 %	1,35 %
ROA 2014	0 %	1,2 %	2,15 %
ETR 2013	0 %	18,05 %	23 %
ETR 2014	14,33 %	22,08 %	22,2 %
daň/A 2013	0 %	0,15 %	0,42 %
daň/A 2014	1,9 %	0,72 %	0,5 %

Prameň: Vlastné spracovanie, 2020.

Skutočnosť, že vo všeobecnosti v slovenských podnikoch došlo medzi rokmi 2013 a 2014 k zlepšeniu miery rentability, dokazuje aj stredná hodnota rentability aktív, ktorá (bez ohľadu na veľkosti subjektov, región alebo odvetvie) rástla z hodnoty 0 % na 2,28 % v roku 2014 (Cribis, 2020). Ak sa pozrieme len na MSP zo skúmanej vzorky, k zlepšeniu prispel rast výsledku hospodárenia, resp. tržieb, keďže vzrástli tržby z predaja tovaru, výrobkov a služieb (v stredných najviac a to o 2 %). Napriek tomu, že sa výrazne zvýšil počet subjektov, ktoré platili buď daň z príjmu v podobe konkrétnej sadzby dane z príjmu alebo v niektorej z paušálnych súm DL, čím objektívne viac ako polovici podnikov narástli výdavky, na hodnotách pohotovej likvidity (L1) sa to neprejavilo, keďže bola splatná až v roku 2015.

Vplyv DL v tomto období sme analyzovali aj prostredníctvom troch ukazovateľov. Rentabilita aktív medziročne rástla, najviac v stredných podnikoch. Mediánová hodnota mikropodnikov ostala nezmenená. Všetky tri skupiny dosiahli nižšie hodnoty, ako bola vyššie spomenutá stredná hodnota všetkých podnikov v SR, čo môže poukazovať na pravdepodobný silný vplyv veľkých spoločností, prípadne podnikov iných sekcií SK NACE. Vývoj ukazovateľa efektívnej daňovej sadzby naznačuje, že najsilnejší vplyv DL sa prejavil v kategórii mikropodnikov. Efektívna daňová sadzba (medián) v ich prípade rástla z 0 % na 14,33 %, t.z. výška ich splatnej daňovej povinnosti predstavovala 14,33 % z výšky účtovného výsledku hospodárenia pred zdanením. Dramatický rast vyplýva z toho, že nadpolovičná väčšina týchto subjektov v roku 2013 neplatila žiadnu daň z príjmu a v roku 2014 minimálne DL, alebo jej pomernú časť z dôvodu oslobodenia (okrem subjektov, ktoré vznikli v roku 2014, keďže tie ETR v roku 2013 neovplyvnili). Zaujímavosťou je pokles ETR v kategórii stredných podnikov, ktorý pravdepodobne súvisí so súbežným znížením sadzby dane z príjmu z 23 na 22 %, resp. so zmenou úpravy daňového základu (transformáciou účtovného VH na daňový VH). Ako kontrolnú premennú využívame tiež podiel splatnej dane v hodnote aktív, ktorá taktiež rástla vo všetkých podnikoch, ale najviac (pomerozo) rástla v kategórii mikropodnikov.

52,4 % podnikov dosiahlo v roku 2015 kladný cash flow (alebo nulový), ktorý však podliehal aj rôznym iným vplyvom okrem daňových zmien a nebol výlučne výsledkom pozitívneho vývoja tržieb, resp. nákladov. Z tohto cash flow predstavovala daňová povinnosť (vrátane DL) len 0,13 %. Z tohto dôvodu by sme nepova-

žovali výšku DL za zničujúcu pre podnikanie malých podnikov, čo boli prvé argumenty v dobe prijímania príslušnej novely zákona o dani z príjmov. Pri pohľade na vzťah selektívnej výšky DL a cash flow daného roku však konštatujeme, že podniky platiace daňovú licenciu vo výške 480 € mali väčšinou nulový cash flow. Takých podnikov bolo takmer 5500 a išlo tak najmä o neaktívne podniky (pri výške 960 € to už bol mierne kladný CF a povinnosť vo výške 1,5 % jeho hodnoty, pri sume 2880,- tiež kladný CF a 2,03 % podiel daňovej licencie). Pri tejto skupine podnikov tak môžeme konštatovať, že výška DL pri danej tvorbe hotovosti mala v roku 2015 čiastočne negatívny vplyv. Hodnoty cash flow však môžu byť zavádzajúce najmä pri subjektoch s vysokým vplyvom finančnej a investičnej činnosti. Pri konfrontácii daňovej povinnosti a výšky koncoročných finančných účtov bol podiel zaplatenej dane približne 10 %.

Na rozdiel od prvého roku zavedenia DL narástla efektívna daňová sadzba v kategórii mikropodnikov, z hodnoty 14,33 % na 16,91 % v roku 2015 a tiež mediánová hodnota podielu dane na aktívach (2,38 %). Podobný trend nastal v malých (ETR = 22,21 %, daň/aktíva = 0,92 %) aj v stredných (22,56 %; 0,81 %) podnikoch. Kým v mikropodnikoch súvisí najmä s rastom obratu a ich zaradením do vyššej úrovne DL, v malých a stredných podnikoch je dôvodom sčasti zlepšenie hospodárenia a rast ziskovosti, hoci opačne pôsobil fakt, že v týchto kategóriách došlo k celkovému rastu počtu subjektov.

Celkový počet podnikov platiacich DL vo výške 2880 € narástol najviac, ale v zásade rástol počet vo všetkých úrovniach DL. To súviselo aj s prírastkom subjektov, ktoré boli v predchádzajúcom roku čiastočne oslobodené z dôvodu vzniku subjektu v tomto roku. Tu je však potrebné dodať, že údaje za rok 2015 nezobrazujú úplnú realitu (v porovnaní s rokom 2014), nakoľko sú už deformované zápočtom DL z predchádzajúceho roku.

Vplyv zrušenia daňových licencií

Daňové licencie boli zrušené zákonom č. 341/2016 Z.z. a posledný krát sa platili pri podaní daňového priznania v roku 2018 za zdaňovacie obdobie roku 2017. V priebehu ich platnosti sa podiel subjektov platiacich DL neustále zvyšoval. Kým v poľnohospodárstve a v ubytovaní a stravovaní narástol najviac, v prípade stavebníctva bol rast iba mierny.

Tabuľka 3 Podiel daňových licencií v rámci príslušnej sekcie SK NACE (v %)

	Podiel podnikov platiacich daňovú licenciu					Podiel podnikov s 0 daňovou povinnosťou	
	2014	2015	2016	2017	2018	2018*	2019*
A	35,74	39,66 %	42,59 %	47,07 %	4,43 %	45,23 %	44,31 %
C	36,14	39,34 %	40,95 %	42,70 %	3,48 %	42,50 %	41,87 %
F	45,14	46,80 %	46,58 %	46,33 %	3,71 %	39,83 %	40,03 %
G	46,87	50,18 %	50,69 %	54,26 %	3,77 %	49,55 %	49,66 %
H	40,76	41,61 %	43,23 %	46,12 %	3,55 %	44,90 %	46,51 %
I	54,06	59,56 %	61,43 %	63,07 %	3,20 %	63,46 %	64,73 %
Spolu	44,58	47,55 %	48,35 %	50,63 %	3,68 %	46,92 %	46,89 %

Prameň: vlastné výpočty

* rok 2019 neúplný vzhľadom k odkladu daňových priznaní

Posledné dva stĺpce vyjadrujú počet subjektov, ktoré za tieto roky neplatili žiadnu daň a slúži pre účely konfrontácie s údajmi grafu 3 (porovnanie podielov pred zavedením DL a po ich zrušení). Zároveň však toto obdobie ešte nemusí plnohodnotne vyjadrovať očakávaný trend poklesu počtu platiteľov dane, podobný údajom spreď roku 2014, a to z dôvodu možnosti zápočtu minulej DL.

Celkovo však v roku 2018 ešte medzi platiteľov DL (alebo daňovej povinnosti na jej úrovni) môžeme zahrnúť cca 3,7 % subjektov, keďže v tomto roku ešte platili DL niektoré subjekty, ktorých zdaňovacím obdobím bol hospodársky rok končiaci v priebehu roku 2018.

Tabuľka 4 Porovnanie ukazovateľov medzi veľkostnými kategóriami podnikov v rokoch 2017-2018

Ukazovateľ	Mikropodniky	Malé	Stredné
Likvidita 2017	0,42	0,152	0,086
Likvidita 2018	0,41	0,151	0,075
ROA 2017	1,89 %	3,2 %	3,42 %
ROA 2018	0,59 %	2,84	3,11 %
ETR 2017	16,59 %	21,1 %	21,51 %
ETR 2018	4,55 %	21,01 %	21,62 %
Daň/A 2017	2,15 %	0,94 %	0,88 %
Daň/A 2018	0,09 %	0,64 %	0,78 %

Prameň: vlastné výpočty

Zrušenie DL sa prejavilo aj vo finančnej výkonnosti. Oproti ich zavedeniu (tabuľka 2) došlo k vyššiemu rastu tržieb v malých a stredných podnikoch, a zároveň ešte vyššiemu tempu rastu nákladov. Likvidita bola vyššia ako v roku 2014 (najviac rástla v mikropodnikoch), ale v roku 2018 sa vo všetkých skupinách objavil jej pokles, ktorý bol najvýraznejší v stredných podnikoch. Oproti roku 2014 rentabilita aktív rástla, ale medzi rokmi 2017 a 2018 sa objavil jej pokles, v malých a stredných podnikoch v menšej miere (prejavil sa tak aj vplyv rýchlejšie rastúcich nákladov). Najmä v mikropodnikoch došlo k výraznému poklesu efektívnej daňovej sadzby, zatiaľ čo v ostatných skupinách bol pokles len mierny (okrem iného aj kvôli spomínanému zápočtu a tiež kvôli vyššiemu podielu subjektov, ktorých sa DL ani v minulosti netýkala). Zatiaľ čo v mikropodnikoch v roku 2014 bola ETR 14,33 %, v roku 2017 to bolo 16,59 % a o rok neskôr už len 4,55 %. Pokles podielu „objemu“ platenej dane je viditeľný aj v poslednom ukazovateli. Aj tu je viditeľné zníženie v mikropodnikoch, kým v stredných podnikoch došlo k miernemu rastu efektívnej daňovej sadzby. Postupné znižovanie naznačuje aj priebežný údaj za rok 2019, kedy ETR v mikropodnikoch už dosahoval len 2,7 % a podiel zaplatenej dane z príjmu z hodnoty aktív len 0,05 %. Malé a stredné podniky si ETR udržiavali na približne rovnakej výške, podiel daní z aktív mierne klesol. V tomto prípade však musíme znovu zdôrazniť, že stále ide o predbežné údaje vzhľadom na neúplný súbor účtovných závierok.

Záver

Je možné špekulovať, že pokles rentability v mikropodnikoch mal čiastočný súvis aj s povinnosťou za rok 2018 platiť daň z príjmu na základe výšky daňovej sadzby a nie daňovej licencie (prevádzkové náklady rástli rýchlejšie ako tržby). Na druhej strane, k poklesu došlo tak v ukazovateľoch vychádzajúcich z účtovného výsledku hospodárenia (ROA), ako aj u ukazovateľov, ktoré sú založené na výške daňovej povinnosti a teda sprostredkujú prenesenie pohľad na daňový výsledok (ETR, daň/aktíva). Pri tom je zaujímavé, že výrazný pokles nastal najmä v kategórii mikropodnikov. Pre plné pochopenie zmien však bude nutné sledovať vývoj v dlhšom časovom období, čo čiastočne narúša súbeh viacerých ďalších zmien.

Vo vzťahu k prípadným dôsledkom daňovej regulácie je totiž potrebné spomenúť aj iné súvislosti. Radikálne zmeny v daňovej regulácii majú totiž nutne aj svoj politický a marketingový zmysel, nejde v ich prípade vždy len o reakciu na zmeny podnikateľského prostredia. Zákon č. 315/2019 Z. z., ktorým sa menil a doplňal zákon o dani z príjmov, zaviedol pre fyzické osoby s príjmami z podnikania a inej samostatnej zárobkovej činnosti a pre právnické osoby, ktorých príjmy (výnosy) za zdaňovacie obdobie neprevýšia sumu 100 000 €, zníženie sadzby dane z príjmov vo výške 15 %. Na základe neúplných údajov za rok 2019 môžeme konštatovať, že by sa tieto zmeny predbežne týkali asi 22 % subjektov z radov malých a stredných podnikov a uvedenej vzorky by vylepšili rentabilitu počítanú z čistého zisku o 0,12 percentuálneho bodu a likviditu prvého stupňa o 0,92 percentuálneho bodu. To by znamenalo úsporu finančných účtov v hodnote 0,6 %. Ide síce len o hrubý prepočet z aktuálnych údajov, bez zvažovania „sklonu“ k optimalizácii, ale je to čiastočný dôkaz toho, že zmena sadzby dane má výraznejší efekt skôr pre väčšie podniky s významnejšími daňovými povinnosťami, kým pre

tie malé a stredné v relatívnom vyjadrení neznamena výraznú zmenu. Na rozdiel od prípadných obdobných zmien odvodového zaťaženia, ktoré vychádzajú z podstatne odlišného finančného zaťaženia.

Použitá literatúra:

1. Inštitút finančnej politiky. 2018. *Daňový report Slovenskej republiky 2018*. [online]. [cit. 2020-05-15]. Dostupné na internete: <https://www.mfsr.sk/files/archiv/priloha-stranky/19959/52/Danovy_report_2018_final.pdf>.
2. Inštitút finančnej politiky. 2018. *Licencia spravodlivosti?* [online]. [cit. 2020-05-15]. Dostupné na internete: <http://ulozisko.institutfinancnejpolitiky.sk/?file=IFP2%252FDa%25C5%2588ov%25C3%25A1%2B-licencia%252FDanova_licencia_zdrojove_data.xlsx>.
3. Ministerstvo financií SR. 2020. *Daňové príjmy*. [online]. [cit. 2020-05-16]. Dostupné na internete: <<https://www.mfsr.sk/sk/financie/institut-financnej-politiky/ekonomicke-statistiky/danove-prijmy/>>.
4. Ministerstvo hospodárstva SR. 2020. *Jednotná metodika na posudzovanie vybraných vplyvov*. [online]. [cit. 2020-08-20]. Dostupné na internete: <<https://www.mhsr.sk/podnikatelske-prostredie/jednotna-metodika>>.
5. Najvyšší kontrolný úrad SR. 2017. *Záverečná správa. Postup správcu dane pri výbere daňových licencií právnických osôb*. [online]. [cit. 2020-07-15]. Dostupné na internete: <<https://www.nku.gov.sk/documents/10157/2741e3ff-3eae-49f0-85ba-5458339cf2ad>>.
6. Podnikateľská aliancia Slovenska. 2019. Ani po ôsmich rokoch sa žiaľ nezastavil prepád hodnotenia podnikateľského prostredia. [online]. [cit. 2020-07-15]. Dostupné na internete: <<https://www.alianciapas.sk/2019/04/09/ani-po-osmich-rokoch-sa-nezastavil-prepad-hodnotenia-podnikatelskeho-prostredia/>>.
7. CRIF – Slovak Credit Bureau. 2020. Cribis – univerzálny register [online databáza]. CRIF, 2020. [cit. 2020-07-15]. Dostupné na internete: <www.cribis.sk>.
8. FINSTAT. 2020. Firmy s finančnými údajmi. [online databáza]. FINSTAT, 2020. [cit. 2020-07-15]. Dostupné na internete: <www.finstat.sk>.
9. Úrad Vlády SR. 2020. Slov-lex – právny a informačný portál [online databáza]. Úrad Vlády SR, 2020. [cit. 2020-07-15]. Dostupné na internete: <www.slov-lex.sk>.
10. Zákon č. 341/2016 Z. z. z 23. novembra 2016, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov.
11. Zákon č. 400/2015 Z. z. o tvorbe právnych predpisov a o Zbierke zákonov Slovenskej republiky a o zmene a doplnení niektorých zákonov.
12. Zákon č. 595/2003 o dani z príjmov v znení neskorších predpisov.

Autorom článku je Ing. Ľuboš Elexa, PhD.,
z Ekonomickej fakulty Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici

Základy islamských financií a islamského bankovníctva

Eva JANČÍKOVÁ

Bankovníctvo zohráva významnú úlohu v súčasnom globálnom ekonomickom systéme. Globálna finančná kríza v roku 2008 ukázala nedostatky konvenčného bankovníctva a mnohí ekonómovia si začali klásť otázku, či islamské bankovníctvo nemôže byť východiskom pred krízami vo finančnom sektore.

Základný koncept islamského bankovníctva je taký starý ako samotný islam. Islam nie je len náboženstvo ale aj spôsob života. Poskytuje stúpencom islamu usmernenie v sociálnych, náboženských, ekonomických a politických aspektoch života. Islamské právo, nazývané právo Šaría, určuje povolené a zakázané činnosti vo všetkých aspektoch života moslimov, vrátane ekonomických a finančných transakcií.

K vzniku moderného islamského financovania a bankovníctva došlo v druhej polovici 20. storočia a spája sa s výrazným rozvojom islamských ekonomík. Globálna expanzia islamských financií a bankovníctva akcelerovala po objavení ropy v Perzskom zálive, náraste petrodolárov a prebytku štátnych rozpočtov členských krajín Rady pre spoluprácu v Perzskom zálive, čo bolo sprevádzané zvýšeným dopytom moslimov po bankách, ktoré poskytujú služby v súlade s ich náboženskou vierou.

Vo svete, kde viac ako 200 rokov fungovalo konvenčné bankovníctvo založené na úrokoch, sa jednotlivci, firmy a vlády prispôbili konvenčným bankám a alternatíva k tomuto systému bola nemysliteľná a zdanlivo nemožná. Koncept islamského bankovníctva sa prvýkrát objavil, keď bola v Egypte v roku 1963 založená prvá experimentálna islamská banka a potom v roku 1975 bola v Dubaji založená prvá komerčná islamská banka. V tomto období chýbali ešte znalosti o islamskom bankovníctve a preto bolo potrebné v tejto oblasti rozširovať vzdelávanie. Školenia, kurzy, tréningy, semináre a konferencie pomáhali pri zabezpečovaní informovanosti odbornej ale aj širokej verejnosti o islamských financiách a bankovníctve a tak vytvárali predpoklad pre ďalší rast a akceptáciu islamského bankovníctva v globálnom finančnom svete.

Islamské financie a bankovníctvo zahŕňajú také finančné transakcie, ktoré sú konzistentné s princípmi práva šaría a s princípmi islamskej ekonomiky. Správnejšie označenie islamského bankovníctva je „financovanie v súlade so šaría“.

Definícia islamských financií a bankovníctva

Pojem islamská ekonomika použil prvýkrát Abul All Al Mawdudi, ktorý sa usiloval o rozvoj islamskej sociálnej vedy. Islam je spôsob života a pre jeho stúpencov je sprievodcom v materiálnych aj nemateriálnych aspektoch života. Islamská ekonomika pomáha v alokácii a rozdeľovaní obmedzených zdrojov bez obmedzenia osobnej slobody, spôsobenia makroekonomickej a ekologickej nerovnováhy, alebo oslabenia rodiny a sociálnej solidarity, má za cieľ dosiahnuť rovnováhu medzi individuálnymi a spoločenskými benefitmi vo vzťahu k súkromnému alebo verejnému vlastníctvu.

Islamské financie a bankovníctvo vychádzajú z hlavných ekonomických princípov, a to:

1. Náboženstvo a ekonomika sú v islame previazané.
2. Ekonomická a sociálna férovosť a spravodlivosť sa na jednotlivcoch nevynucuje, moslimovia sú povzbudzovaní, aby konali férovo a spravodlivo.
3. Majetok a bohatstvo v konečnom dôsledku vlastní Stvoriteľ a človek ich len spravuje ako poručník.
4. Ľudia majú byť skromní vo svojich výdavkoch a majú vyhýbať plytvaniu a luxusu.
5. Podnikateľské aktivity sa podporujú. Všetci moslimovia sa môžu snažiť dosiahnuť osobný ekonomický zisk, ak konajú v súlade so Šaría a nepoškodzujú spoločnosť a prostredie.

6. Všetky obchodné transakcie a každé podnikanie je podporované, ak sú legitímne a v islame prípustné (Halal). Obchodom a podnikaniu, ktoré sú podľa islamu nezákonné a zakázané (Haram) sa treba vyhnúť.
7. Všetci majú právo na rovnakú príležitosť. Tí, ktorí vlastnia bohatstvo, sú zodpovední za jeho zdieľanie so spoločnosťou. Na dosiahnutie tohto cieľa je v islamskej ekonomike nariadená povinná charita (Zakat), čo je vlastne náboženská daň, ktorá je určená na zníženie rozdielov medzi bohatými a chudobnými. Okrem toho sú pobádaní aj k dodatočnej nepovinnej charite (Sadaqah).

Islamské financie a islamské bankovníctvo je teda systém založený na viere a jeho základ je stanovený právom šaría a princípmi islamskej ekonomiky. Základné princípy islamských financií a bankovníctva zdôrazňujú férovosť, spravodlivosť, empatiu, spoluprácu, podnikanie, etiku a všeobecne dobré životné prostredie a spoločnosť a nie len maximalizáciu zisku.

Charakteristické rysy islamských financií môžeme zhrnúť takto:

1. *Náboženský základ.* Islamské financie sú založené na pravidlách a reguláciách vychádzajúcich z islamskej viery a práva, zatiaľ čo konvenčné financie nemajú náboženské obmedzenia.
2. *Zákaz úroku.* Základom islamských financií je zákaz úrokov (Riba). Za úroky, ktoré sa považujú za úžeru, sa považuje zvýšenie sumy úveru za poskytnutý čas. Nie je povolené zarábať peniaze z peňazí. V islame je to časová hodnota peňazí, ktorá je zakázaná. Islam identifikuje peniaze ako prostriedok výmeny, ktorý nemá vnútornú hodnotu, a tak nemôže zarábať viac peňazí. Na rozdiel od platenia úrokov, ktoré je základom konvenčných financií.
3. *Väzba na reálne aktíva.* Aby nedochádzalo k tomu, že peniaze budú robiť peniaze, všetky islamské finančné transakcie sa opierajú o reálne aktívum, ktoré je viazané na skutočný tovar alebo službu, čo ich robí menej rizikové. Finančné transakcie musí mať hmotnú podstatu, čo priamo alebo nepriamo vedie k reálnej ekonomickej transakcii.
4. *Banka ako partner.* Konvenčné banky prijímajú vklady od vkladateľov a požičiavajú potom finančné prostriedky dlžníkom/podnikateľom, zatiaľ čo islamské banky sa správajú ako partneri voči vkladateľom aj dlžníkom. Islamské banky vystupujú ako predajcovia určitých finančných transakcií.
5. *Delenie zisku a straty.* Konvenčné banky platia úroky vkladateľom a dostávajú úroky od dlžníkov, ktorým požičali prostriedky. V islamských financiách sú vopred určené platby z úverov zakázané, systém operuje na základe delenia zisku a straty. Islamská banka sa delí so ziskom s klientom, ktorému poskytuje financovanie a tiež sa požaduje, aby sa delili o akékoľvek riziko z podnikania. Pri depozitách sa islamská banka delí o zisk alebo stratu s vkladateľmi, pomerne k sume, ktorá bola vložená.
6. *Opatrnejší výber.* Islamská banka, ktorá vystupuje ako partner klienta, zdieľa zisk a stratu s úverovaným podnikom, a to vedie islamské banky k opatrnosti pri výbere klientov a projektov, ktoré financujú. Konvenčné banky zaťažujú svojich klientov fixnými úrokmi bez ohľadu na to, či klient dosahuje zisk alebo stratu, preto sú viac zamerané na kredibilitu klienta a jeho schopnosť poskytnúť zabezpečenie, ako na jeho úspech v podnikaní. Islamské banky na druhej strane, venujú väčšiu pozornosť uskutočniteľnosti projektu a schopnostiam podnikateľa.
7. *Produktívna investícia.* Islam nabáda moslimov, aby radšej investovali do produktívnych podnikov, ako honobili svoje peniaze, keďže nečinné peniaze nemôžu prinášať žiadny zisk. Moslimskí vkladatelia sú nabádaní financovať ako partneri, tešiť sa zo zisku a znášať straty. To stimuluje ekonomiku a motivuje podnikateľov, aby sa usilovali o úspech v podnikaní, z čoho má v konečnom dôsledku prospech celá spoločnosť.
8. *Zbytočné a neprimerané riziko.* Islam zakazuje transakcie, ktoré sú založené na neprimeranom a zbytočnom riziku, ktoré vedie k neistote (Gharar). Zúčastnené strany si musia vymieňať úplné informácie a zmluvná asymetria je zakázaná. Špekulatívne transakcie ako také, nie sú v islamskom financovaní povolené.
9. *Spravodlivosť.* Finančná transakcia by nemala viesť k poškodeniu ani jednej zo zmluvných strán.
10. *Vylúčenie z financovania a obchodovania.* Spoločensky nezodpovedné a dobrým mravom odporujúce aktivity a komodity (napr. hazardné hry, produkcia alkoholu a pod.) sú neprípustné.

Islamské financie môžeme rozdeliť do 4 subsektorov:

Islamské bankovníctvo. Zahŕňa banky, ktoré prijímajú depozitá v súlade so Šaría, ako napr. Bahrain Islamic Bank. Môžeme sem zaradiť aj konvenčné banky, ktoré ponúkajú depozitné produkty v súlade so Šaría prostredníctvom svojich islamských prepážok v rámci svojich hlavných operácií alebo nezávislých účastí ako napr. HSBC Amanah.

Islamské poistenie – Takaful. Sú to poisťovne, ktoré poisťujú v súlade so Šaría, napr. Qatar Takaful Company.

Islamské kapitálové trhy. Tieto zahŕňajú akcie, dlhopisy, podielové a iné investičné fondy, a produkty, indexy a sekundárne trhy v súlade so Šaría,

Islamské nebankové finančné inštitúcie. Do tohto subsektoru patria finančné inštitúcie, ktoré nie sú bankami a vykonávajú svoju činnosť v súlade s islamskými finančnými princípmi. Sú to napr. islamské finančné spoločnosti, islamské bytové družstvá, islamské lízingové a faktoringové spoločnosti, islamské mikrofiancovanie, charitatívne nadácie (Waqf), firmy poskytujúce súkromný kapitál a rizikový kapitál, riadiace orgány Hajj a Zakat.

Islamské financovanie, ktoré vykonávajú islamské finančné inštitúcie, ma rôzne podoby. K financovaniu obchodných transakcií sa používa Murabaha, Istisna alebo Idžara. Koncept Murabaha sa viaže k predaju tovaru za cenu, vrátane tzv. ziskovej marže alebo prirážky, na ktorej sa obidve strany dohodli. Nákupná a predajná cena, ostatné náklady a zisková marža musia byť jednoznačne stanovené v čase kúpno-predajnej dohody. Banka kompenzuje svoj vklad do obchodu vo forme ziskovej marže. Takýmto spôsobom sa môže financovať iba reálny tovar. Istisna je druh predaja, kde komodita je financovaná ešte pred jej existenciou. Ide o objednávku výroby špecifickej komodity určenú kupujúcemu. K Istisne môže dôjsť, až keď sa výrobca zaviazal tovar pre neho vyrobiť. Pre jej platnosť musí byť cena fixne dohodnutá. Idžara je druh operatívneho lízingu, v ktorom banka umožňuje klientovi používať tovar alebo službu za vopred dohodnutú cenu. Ku kapitálovým transakciám môžeme zaradiť Mušaraku, Sukuk, a Salam. Mušaraka je vzťah zúčastnených strán, ktoré sa kapitálovo podieľajú na financovaní podnikania a rozdeľujú si zisk alebo stratu podľa svojej účasti za vopred dohodnutých podmienok. Sukuk je názov pre finančné certifikáty, ktoré majú formu islamského ekvivalentu dlhopisu. Salam znamená „futures“. Kupujúci platí dopredu za dohodnuté množstvo a kvalitu určitej komodity, ktorá má byť dodaná v určitý dohodnutý dátum za určitú dohodnutú cenu. Alternatívou ku konvenčnému poisťovníctvu je Takaful, ktorý vychádza z myšlienky, že čo je neisté vo vzťahu k jednotlivcovi, nemusí byť neistým vo vzťahu k veľkému počtu podobných jednotlivcov.

Ciele islamských financií a bankovníctva sú dosahovanie sociálno-ekonomickej spravodlivosti, ochrana verejných záujmov, spravodlivé rozdeľovanie príjmov a bohatstva, uspokojovanie potrieb, dosahovanie rastu a stability a vytváranie reálnych zdrojov príjmov alebo výnosov.

Záver

Islamské financie a bankovníctvo zohrávajú významnú úlohu rozvoji ekonomík nielen islamských krajín. Aj keď celkové aktíva islamských finančných inštitúcií predstavujú len veľmi malé percento v porovnaní s konvenčnými finančnými inštitúciami, vidíme rýchly rozvoj tohto segmentu nielen v islamských štátoch, ale aj v rôznych regiónoch a štátoch sveta. Po poslednej globálnej finančnej kríze ekonómia hľadá východiská a jedným z nich môže byť práve rozšírenie islamských financií a bankovníctva, ktoré v porovnaní s konvenčným bankovníctvom kladú väčší dôraz na etické správanie finančných inštitúcií. Islamské finančné produkty, ktoré sú v súlade s princípmi šaría, podporujú reálnu ekonomiku, reálnu výrobu a zakazujú špekulatívne transakcie, ktoré sú také rozšírené v konvenčnom bankovníctve a finančných inštitúciách. V najbližších rokoch možno očakávať ďalšie rozširovanie islamských financií a bankovníctva v už existujúcich islamských finančných centrách, ale hlavne môžeme očakávať ich prienik do nových regiónov.

Autorkou článku je Ing. Eva Jančíková, PhD.
z Fakulty medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave

Literatúra:

1. GINENA, K. a HAMID, A. (2015): *Fondation of Shariah Governance of Islamic Banks*, Chichester: Wiley.
2. HABIB, S.F. (2018): *Fundamentals of Islamic Finance and Banking*, Chichester: John Wiley and Sons, 2018. LCCN2018014020.
3. JANČÍKOVÁ, E. (2019): *Islamské financie a bankovníctvo vo svete*, Zborník vedeckých prác z workshopu Islamské ekonomické myslenie – mýtus alebo realita? Vydavateľstvo Ekonóm, 2019. ISBN 978-80-225-4654-6
4. KETTEL, B. (2010): *Frekvently Asked Questions in Islamic Finance*. Chichester: Willey, 2010.
5. KURAN, T. (2004): *Islam and Sciences: The Economic Predicaments of Islamism*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004. ISBN 9780691126296 s. 240
6. MUSA, H. (2011): *Islamské financie a bankovníctvo*. Bratislava: Iura Edition. 2011. ISBN 978-80-8078-412-6.
7. PONRAJ, P., SRIRAM, S., a AMIRTHA SWEETY, D. (2016): A Study on Islamic Banking System With Reference to Seyad Shariat Finance Limited, Tirunelveli, s. 126.
8. SEKRETER, A. (2011): Sharing of Risk in Islamic Finance. in *IBSU Scientific Journal*, roč. 5 č. 2 s. 13-20

Prehľad aktivít SAF v druhom polroku 2020

Slovenská asociácia finančníkov sa snažila prispôsobiť v plnej miere novým podmienkam, ktoré v tomto roku nastali. V predchádzajúcom čísle nášho časopisu sme informovali o aktivitách SAF v prvej polovici roka 2020. Odvtedy mala asociácia možnosť zorganizovať niekoľko ďalších podujatí a pripraviť nové podnety pre vládu, aby sa aj naďalej prostredie, v ktorom pracujeme, zlepšovalo.

Konferencia Finančné riadenie podnikov

Pripravili sme pre Vás už osemnásty ročník konferencie Finančné riadenie podnikov, ktorá sa uskutočnila v obmedzenom formáte v septembri. Ústrednými témami konferencie boli: Ako reštartovať ekonomiku Slovenska a zabezpečiť dlhodobý udržateľný rozvoj?



Na priority financovania EU zdrojov verzus potreby ekonomiky Slovenska a výhľad ekonomiky Slovenska odpovedali Eduard Heger, minister financií, Ľudovít Ódor, viceguvernér NBS a Ľudmila Majláthová, zo Zastúpenia EK na Slovensku.

Venovali sme sa aj financovaniu vo firmách, pripravenosti bánk financovať vyčerpané firmy a čo potrebujú podniky na podporu modernizácie a zvýšenie konkurencieschopnosti. K téme sa vyjadrovali odborníci: Ján Oravec, štátny tajomník MH SR, Slavomír Beňa, – člen predstavenstva UniCredit Bank Czech republic and Slovakia, Marek Senkovič, výkonný riaditeľ Slovnaft, a. s., Dušan Vasilišin, CEO SPINEA, s. r.o., Roman Filipou, CFO SPP Distribúcia, Richard Panek, Tax partner EY.

Blok Inovácie v podnikoch v čase korona krízy prezentoval potrebu a možnosti prediktívneho modelovania v podnikoch pre optimálne využívanie zdrojov počas krízy, zároveň spoľahlivú infraštruktúru a procesy pre „digitálny podnik“ v čase korona krízy, efektívnu prácu zamestnancov z home-office. Možnosti prezentovali Pavel Karel, generálny riaditeľ NASES, Vladislav Hanak, Managing Consultant a Team Leader CPM, Sophia Solutions, Ivan Vavrik, CFO 4ka, Rastislav Bajtoš, Datalan, riaditeľ segmentu FTP.



Ocenenie SAF

V rámci konferencie asociácia každoročne udeľuje aj ocenenie SAF. V tomto roku sa Správna rada SAF rozhodla udeliť ocenenie Richardovi Panekovi, partnerovi EY.

Richard Panek pracuje už vyše 20 rokov ako konzultant v oblasti dani z príjmov právnických osôb, cezhraničného zdaňovania firiem, rodinného biznisu, daňového due diligence, daňovo efektívne štruktúrovaných akvizícií, daňových problémov vo farmaceutickom priemysle, bankovníctve, technológiách, výrobe atď. V oblasti firemnej dane významne spolupracuje na pripomienkovaní a tvorbe legislatívy, ktorá motivuje firmy do investovania inovácií, vedy a výskumu, nových technológií.

„Veľmi si ceníme jeho ochotu a aktívnu účasť zapájať sa do aktivít SAF a podieľať sa tak na formovaní prostredia v oblasti podnikových financií. Vnímame to ako pomoc pre podniky, ako pomoc pri zorientovaní sa v kľúčových oblastiach financovania firiem, ktoré sú v danom období pre podniky rozhodujúce“, zdôraznil prezident SAF pán Andrej Révay, ktorý mu ocenenie spolu s Jaroslavom Habom, riaditeľom pre firemných klientov UniCredit Bank na Slovensku, odovzdal.



Diskusia o stravných lístkoch

Slovenská asociácia finančníkov pripravila diskusiu k otázke prípadnej zmeny stravovacích benefitov. Napriek rozdielnosti názorov zúčastnených strán sa účastníci zhodli, že zmena v systéme gastrolístkov je nevyhnutná. Spoločným menovateľom prevažnej väčšiny názorov bola (i) elektronizácia celého systému s cieľom znižovania marží súkromných spoločností s akcentom na zlepšenie podnikateľského prostredia, a (ii) zachovanie gastro sektora ako takého. V čase nevyhnutnej podpory gastro sektora a zavádzania opatrení na podporu tohto sektora v okolitých štátoch, vnímame diskusiu ohľadom zdobrovoľnenia stravovacích poukázok za predčasnú a nie úplne vhodne časovanú.

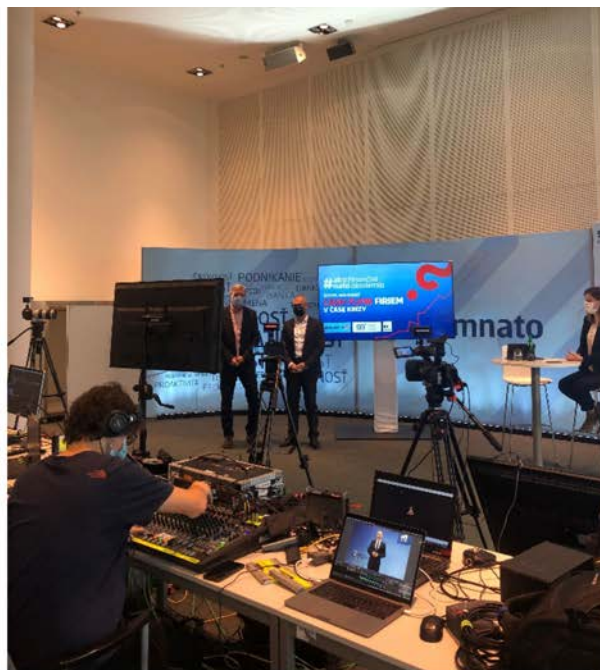


Aktuality

SAF priniesla aj mnoho aktualít z diania Európskej komisie ako aj Európskeho parlamentu prostredníctvom newslettera, ktorý vychádza dvakrát mesačne, prípadne boli zverejnené na [webe SAF](#).

Finančná akadémia

Tretí ročník skvelého podujatia Finančná akadémia v spolupráci so Slovenskou sporiteľnou sme tentokrát pripravili v online verzii s názvom Cash flow firiem v čase krízy. Otvorili sme otázky zamerané na to, čo nás podľa makroekonomického výhľadu čaká v roku 2021, využitím skúseností firmy Ernst & Young a ich nástroja krátkodobého plánovania cash flow sme riešili otázku Ako riadiť cash flow v čase krízy a predstavili sme aj riešenia v oblasti financovania firiem, ktoré ponúka Slovenská sporiteľňa.



Patrícia Guzlejová
tajomníčka SAF

Pohľad finančníkov na stravné lístky

Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny predložilo do parlamentu novelu Zákonníka práce, ktorá navrhuje zaviesť „finančný príspevok“ na stravovanie. Zavedenie finančného príspevku na stravovanie nadväzuje na programové vyhlásenie vlády, ktoré podľa vyjadrenia politikov reaguje na výhrady viacerých zainteresovaných skupín proti emitentom gastrolístkov. Táto téma rezonuje v spoločnosti už niekoľko rokov a názory na jej riešenie sa líšia podľa toho či sa jedná o skupinu zamestnancov, zamestnávateľov, centrálnych orgánov, alebo zákonodarcov.

Slovenská asociácia finančníkov (SAF) zorganizovala k otázke prípadnej zmeny stravovacích benefitov v zmysle pracovnoprávných predpisov stretnutie všetkých strán zúčastnených na diskusii. SAF plne podporila diskusiu k tejto téme aj vzhľadom k tomu, že ide o prierezovú tému, ktorá zachytáva viacero činností/oblastí vo firmách: pracovnoprávne vzťahy (mzda, sociálna politika), ekonomické vzťahy (účtovná evidencia, dane), financie a administratíva (emisie, nákup, evidencia, zúčtovanie, spracovanie, spätný odkup, likvidácia). Napriek tomu, že rôzne strany a aj politici v diskusii používali rôzne expresívne výrazy, vyvracajú rôzne mýty o stravných lístkoch a najmä obviňujú emitentov z veľkých ziskov zo štátom garantovaným biznisom **nebola** podľa nášho názoru **diskusia vedená k podstate problému**. Na úvod treba povedať, že viaceré výhrady podnikateľov i fyzických osôb na gastrolístky sú oprávnené a dokonca podľa nášho názoru v niektorých fázach obehu i protiprávne, ale dajú sa riešiť.

Problém gastrolístkov ale nie je len o strave! Pri diskusii o „nenávidených“ gastrolístkoch sa zabúda, že jeden zákon - Zákonník práce ukladá zamestnávateľovi vyplatiť mzdu (v hotovosti, alebo na účet) s ktorou si zamestnanec môže robiť čo chce a ten istý zákon **ukladá navyše (núti)** zamestnávateľovi navyše zabezpečiť v rámci sociálnej politiky „benefity“, ktoré majú za úlohu **vytvárať lepšie podmienky na prácu zamestnancov (stravu, rekreáciu, šport...)**. Tieto benefity môžu byť oslobodené od dane a odvodov ak **sú preukázateľne použité na stanovený účel** a sú uložené zákonom, alebo dohodnuté v zmysle kolektívnych pracovnoprávných vzťahov. Ak ale firma poskytne benefit zamestnancom „len z vlastnej vôle“ (na stravu, auto, šport...), dokonca aj bez poskytnutia hotovosti (v naturálnej forme – napr. automobil), je povinná vystaviť daňový doklad (zaúčtovať ho) a zdaňiť príslušnou daňou z príjmov fyzických osôb. Pozrime sa čo hovorí Zákonník práce hneď v prvom bode: „Zamestnávateľ je povinný zabezpečovať zamestnancom vo všetkých zmenách stravovanie zodpovedajúce **zásadám správnej výživy priamo na pracoviskách alebo v ich blízkosti**; túto povinnosť má aj zamestnávateľ alebo agentúra dočasného zamestnávania voči dočasne pridelenému zamestnancovi“. Z toho vyplýva, že úmyslom zákonodarcu je stanoviť zamestnávateľom povinnosť navyše, okrem mzdy, zabezpečiť v rámci sociálnej politiky „benefity“, ktoré majú za úlohu vytvárať lepšie podmienky na prácu zamestnancov (stravu, rekreáciu, šport...). Ak teda Zákonník práce núti firmy plniť pre zamestnancov niečo navyše mzdy a niektoré firmy vynakladajú veľké investície (i prevádzkové prostriedky) na jedálne (dokonca im za určitých podmienok štát neuzná ani daňové náklady), tak je to voči firmám nezodpovedné, aby umožnili niektorým firmám poskytovať finančný príspevok bez preukázania účelu (viď citovaný zákon). Treba pripomenúť, že Zákonník práce v ostatných dvoch benefitoch (rekreácia zamestnancov a príspevok na športovú činnosť dieťaťa), toho istého paragrafu, **vyžaduje preukázať oprávnené náklady**. Ak štát pripustí to, že zamestnanec nebude musieť preukazovať výdavky na stravné, poruší tým základný účel zaradenia § 152 do Zákonníka práce a teda povinnosť zamestnávateľa poskytovať zamestnancom okrem mzdy i lepšie pracovné podmienky. **Podľa nášho názoru treba nazerať na gastrolístky nielen ako na zabezpečenie (sprostredkovanie) stravy pre zamestnancov, ale tiež i ako na zabezpečenie účelu pri preukázaní oprávnených (daňových) nákladov. Alternatívne sa dajú preukázať oprávnené náklady aj predložením daňového dokladu reštaurácie a evidovaním v účtovníctve firmy.**

A tu sme pri druhom probléme, ktorý zvyknú namietat politici, resp. niektoré zainteresované strany, proti emitentom, že majú štátom garantovaný biznis. Ale tu treba povedať, že to platí pri všetkých činnostiach pri ktorých zákony určujú povinnosti podnikateľom, pri účtovníctve (účtovná evidencia, inventarizácia...), daňových priznaniach, pracovnej evidencii, hygienických opatreniach. Takže keby zákon (štát) nevyžadoval viesť účtovníctvo, dane nemali by účtovníci, daniari, hygienici „štátom“ **garantovaný biznis**. Rovnako ako pri povinnosti preukázať poskytnutie stravy, rekreácie alebo športu... **Ak chcú raz politici vyriešiť tento problém nech nájdu odvahu úplne zrušiť v Zákonníku práce povinnosť riešiť „sociálnu politiku“, ktorú Zákonník práce presne vymedzuje v § 152 a nechajú riešenie na samotných zamestnávateľov v rámci konkurencie schopnosti firiem.**

Ako som už uviedol viaceré výhrady podnikateľov i fyzických osôb na gastrolístky sú oprávnené, takže ak je záujem aby naďalej plnili úlohu zabezpečenie evidencie plnenia povinností zamestnávateľa voči zamestnancom, treba zásadne zjednodušiť formu papierovú na elektronickú (zabezpečiť tým aj naplnenie povinnosti teplého jedla) a reguláciou poplatkov (tak ako pri platobných transakciách) znížiť náklady firiem. Tu je namieste pripomenúť tiež skutočnosť, že ak zamestnanec dostal výplatu v hotovosti nemusel platiť pri nákupe v obchodoch žiadne poplatky (náklady manipuláciu s vyplácaním miezd znášali firmy), ale keď dostanú zamestnanci mzdu na účet musia platiť rôzne poplatky za účet, internetbanking, výber z bankomatu, platobnú transakciu... Z tohto pohľadu sa javí, že napriek tomu, že finančný príspevok na stravu privítali najmä zamestnanci, viacerí zamestnávatelia, firmy, riešenie nezodpovedá legislatívnym daňovým normám a môže byť v budúcnosti predmetom úprav, ktoré zase poškodia podnikateľskému prostrediu.

*Ing. Andrej Révay
prezident SAF*

Management pohľadávok 2020: spolupráca EU Generation a SAF

Už celých 18 rokov organizuje rakúska firma EU Generation (<https://www.eugeneration.com>) slovensko-českú konferenciu Management pohľadávok a ani tento osobitý COVID rok nebol výnimkou, hoci prinútil organizátorov pristúpiť k menej tradičnej online verzii podujatia, streamovanej z profesionálneho bratislavského štúdia v dňoch 18.-19. novembra 2020.

Konferencie Management pohľadávok sa každoročne zúčastňujú zástupcovia vládnych inštitúcií, ktorí prezentujú aktuálne či plánované legislatívne zmeny, ako aj štátne opatrenia a iniciatívy s významným vplyvom na veriteľov (tento rok vystúpili zástupcovia až štyroch slovenských ministerstiev: spravodlivosti, hospodárstva, zdravotníctva, práce, sociálnych vecí a rodiny). Aktuálne zmeny v správe a vymáhaní pohľadávok na konferencii prezentovali zástupcovia veľkých aj menších podnikov (veriteľov), slovenských bánk a poisťovní, inkasných agentúr, advokáti, exekútori, dražobné spoločnosti a poradenské firmy. Tento rok boli medzi speakermi konferencie aj prezidenti štyroch profesných asociácií a komôr - okrem prezidenta SAF Andreja Révaya vystúpil aj prezident Slovenskej komory exekútorov Miroslav Paller, prezident Asociácie slovenských inkasných spoločností Martin Musil a prezidentka Slovenskej komory psychológov Eva Klimová.

Konferencia sa tento rok logicky niesla najmä v znamení dopadu štátnych anti-COVID opatrení na veriteľov a dlžníkov. Na jednej strane majú anti-COVID opatrenia našim členom (podnikom) pomôcť prekonať krízu prostredníctvom finančných kompenzácií výpadku tržieb, dotácií na mzdy, odvody či nájomné a chrániť podniky pred úpadkom spôsobeným pandemickou krízou. Na druhej strane chránia celkom logicky aj ich dlžníkov a tak je tu stále aj otázka možného zneužitia opatrení dlžníkmi, ktorí by sa dostali do situácie úpadku bez ohľadu na prebiehajúcu pandémiu. Všetky tieto aspekty boli analyzované prednášajúcimi a diskutujúcimi z najrôznejších uhlov pohľadu a odzneli mnohé zaujímavé názory. V panelovej diskusii k anti-COVID opatreniam prezident SAF Andrej Révay hodnotil zapojenie SAF do prípravy opatrení na začiatku pandémie prostredníctvom Slovenskej asociácie malých a stredných podnikov, ale spomenul aj neskorší príspevok SAF k nastaveniu fungovania ekonomiky po kríze prostredníctvom priamych diskusií s ministrom financií SR Eduardom Hegerom a štátnym tajomníkom MH SR Jánom Oravcom. Zhodnotil, že v súčasnosti SAF nemá žiadny problém v komunikácii so štátom a vytváraní väzieb smerom k MF SR, prejavil však isté pochybnosti o správnej implementácii a načasovaní nami navrhovaných opatrení. Hodnotil (ne)dostatočnosť vytvárania krízových rezerv podnikmi v rôznych odvetviach. Zásadnou otázkou pre SAF je vytvorenie dostatočných zdrojov financovania podnikov a ekonomiky ako celku, aby sa nielen vyriešili následky krízy, ale aby sa ekonomika naštartovala na novú úroveň smerom k digitalizácii a zelenej ekonomike. Hovoril aj o dôležitej úlohe bánk v celom krízovom a pokrízovom financovaní ekonomiky. Hodnotil morálnu stránku súčasného podnikania (šedá ekonomika) avšak sčasti viní z nie dobrej situácie v tejto oblasti aj štát, pretože predchádzajúce vlády neboli žičlivé k podnikateľskému prostrediu a to tiež do veľkej miery viedlo k odkladaniu zdrojov podnikmi aj inými než zákonnými spôsobmi. Upozornil, že opatrenia zlepšujúce podnikateľské prostredie doteraz vždy viedli k zlepšeniu morálky v priznávaní tržieb podnikov.

Aktívna účasť členov SAF na konferencii Management pohľadávok 2020 bola nebývalo široká. Okrem vyššie uvedeného vystúpenia prezidenta SAF Andreja Révaya v panelovej diskusii k dopadu anti-COVID opatrení na veriteľsko-dlžnícke vzťahy sa zaojili aj ďalší predstavitelia a členovia SAF. S príkladmi riadenia



a vymáhania pohľadávok v slovenskej podnikovej praxi vystúpil člen Správnej rady SAF Peter Andrišin a zdieľal s divákmi bohaté vlastné skúsenosti vedúce k nulovým pohľadávam po splatnosti v jeho podniku. Nové opatrenia na riešenie zadlženia štátnych nemocníc a zmenu spôsobu ich financovania prezentovala za Ministerstvo zdravotníctva SR členka Správnej rady SAF Iveta Griačová, ktorá je dnes generálnou riaditeľkou sekcie efektívneho hospodárenia MZ SR a jej úlohou je nastaviť finančný model štátnych nemocníc tak, aby sa nielen oddlžili, ale aby sa konečne prestali opätovne a cyklicky zadlžovať. Z aktívnych členov SAF sa na konferencii prezentovala aj spoločnosť CRIF – Slovak Credit Bureau, za ktorú vystupovala dlhoročná členka SAF Jana Marková – tá so svojim kolegom Pavlom Synákom hovorila o aktuálnom vývoji konkurzov, reštrukturalizácií, oddlžení a tzv. dočasnej ochrany podnikateľov a na konkrétnych údajoch dokladovala relatívne malý počet úpadkov a nízky záujem o tzv. dočasnú ochranu v aktuálnom krízovom období. Jeden z dvoch dní konferencie moderoval člen Správnej rady SAF Peter Daniel, ktorý zároveň aktívne vstúpil aj do vystúpenia poradcu ministra MPSVaR Ladislava Šutého, keďže on sám je okrem iného v pozícii experta národného projektu Bezplatné dlhové poradenstvo, o ktorom ministerstvo po prvý raz verejne informovalo práve na tejto konferencii. Uvedeným projektom sa má na Slovensku zriadiť široká sieť bezplatných dlhových poradní pre nadmerne zadlžených ľudí (fyzické osoby).



Takéto široké zapojenie SAF do odborného pohľadávkového podujatia je jasným dokladom, že nie vždy musíme názory SAF prezentovať odbornej verejnosti iba na našej vlastnej konferencii a pôsobiť na názory iných iba cez vlastné odborné podujatia SAF – efekt šírenia povedomia o našej asociácii a ovplyvňovanie odborných diskusií na témy zaujímavé pre našich členov môžu priniesť aj podujatia organizované tretími stranami, do ktorých sa cieľene, široko a aktívne zapojíme. Účasť širokej odbornej verejnosti na takýchto podujatiach (dokonca širšia než na našej vlastnej konferencii) má na povedomie verejnosti o existencii SAF silný multiplikačný efekt.

Peter Daniel
člen Správnej rady 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

Marián Bódi, member of the SAF board prepared the editorial note aimed at digitalization including challenges and obstacles in various sectors of economy.

PROFESSIONAL AND THEORETICAL TOPICS

APPLICATION OF CORPORATE GOVERNANCE PRINCIPLES IN SLOVAKIAN BANKING SECTOR

Hussam MUSA – Janka GROFČÍKOVÁ

MEASURING OF AGGRESSIVE TAX PLANNING

Michal IŠTOK – Kamil ŠČERBA

WHERE TO FOCUS GOVERNMENT SUPPORT DURING SARS-COV-2 PANDEMICS, AUTOMOTIVE INDUSTRY OR RECREATION SECTOR OF SLOVAKIA?

Veronika MIŤKOVÁ

REGULATORY BURDEN AND ITS INFLUENCE ON FINANCIAL PERFORMANCE OF SMEs – THE TAX LICENCE EFFECT

Ľuboš ELEXA

FUNDAMENTALS OF ISLAMIC FINANCE AND ISLAMIC BANKING

Eva JANÍČKOVÁ

ASSOCIATION PAGES

OVERVIEW OF SAF ACTIVITIES IN SECOND HALF OF 2020

(Patrícia GUZLEJOVÁ)

TREASURERS VIEW ON LUNCH VOUCHERS

(Andrej RÉVAY)

RECEIVABLES MANAGEMENT 2020: COOPERATION OF EU GENERATION AND SAF

(Peter DANIEL)

MENÍME SA



SAF Slovenská
asociácia
finančníkov

NOVÝ NÁZOV ASOCIÁCIE

NOVÝ WEB
www.asocfin.sk



facebook.com/SAFslovensko



linkedin.com/company/saf-slovensko