

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA**

Evidenčné číslo: 101003/I/2023/36122163603336196

**VPLYV PANDÉMIE NA SPOTREBNÉ SPRÁVANIE SA
SLOVENSKÝCH DOMÁCNOSTÍ**

Diplomová práca

2023

Bc. Patrícia Šimová

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA**

**VPLYV PANDÉMIE NA SPOTREBNÉ SPRÁVANIE SA
SLOVENSKÝCH DOMÁCNOSTÍ**

Diplomová práca

Študijný program:
Študijný odbor:
Školiace pracovisko:
Vedúci záverečnej práce:

Ekonómia a manažment
Aplikovaná ekonómia
Katedra hospodárskej politiky
Ing. Ivana Lennerová, PhD.

Bratislava 2023

Bc. Patrícia Šimová

**Čestne prehlasujem, že som diplomovú prácu písala samostatne a všetky zdroje,
ktoré som použila v práci som uviedla v zozname použitej literatúry.**

V Bratislave 12. 05. 2023

vlastnoručný podpis

Pod'akovanie

Chcela by som sa pod'akovať Ing. Ivane Lennerovej, PhD. za všetky usmernenia, pomoc a cenné rady pri písaní mojej diplomovej práce.

Abstrakt

ŠIMOVÁ, Patrícia: *Vplyv pandémie na spotrebné správanie sa slovenských domácností*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Národohospodárska fakulta; Katedra hospodárskej politiky. – Vedúci záverečnej práce: Ing. Ivana Lennerová, PhD. – Bratislava: NHF EU, 2023, s. 63

Cieľom diplomovej práce bolo skúmanie vplyvu pandémie na spotrebné správanie sa domácností na Slovensku. V tomto výskume sme sa zamerali na spotrebu slovenských domácností počas pandémie. Výskum sme orientovali na skúmanie spotreby u širšej skupiny obyvateľstva. Respondentov sme rozdelili do skupín podľa vekovej kategórie, pohlavia a vzdelania a na základe toho sme skúmali vplyv pandémie na spotrebiteľské rozhodovanie. Práca je rozdelená do troch kapitol. Súčasťou práce je 18 grafov a 8 obrázkov. V práci sme zahrnuli aj schému a dve tabuľky. Prvá kapitola obsahuje rôzne teoretické prístupy a názory, ktoré sa spájajú s pojmom spotreba. Okrem hlavného cieľa, ktorý pozostáva z hľadania odpovedí na otázku ako vplývala pandémia COVID – 19 na správanie domácností na Slovensku, sa v práci snažíme venovať jednotlivým čiastkovým cieľom. V práci sme si vymedzili dva podciele. V prvom rade je ním teoretický cieľ, ktorý je súčasťou prvej kapitoly, ale aj aplikačný cieľ, ktorý sa nachádza v praktickej časti práce, resp. vo výsledkoch práce. Na základe zozbieraných dát sme dospeli k záverom. Medzi závery možno považovať skutočnosť, že spotrebiteľia počas pandémie nepodliehali panike, ktorú v značnej miere vyvolávali médiá. Počas pandémie výrazne ovplyvnili nakupovanie nevyhnutných výrobkov, čiže uprednostnili väčší nákup raz za týždeň pred niekoľkými menšími nákupmi. Spotrebiteľia počas pandémie využívali aj možnosť online nakupovania a väčšina z opýtaných respondentov je presvedčená, že aj po pandémii budú uprednostňovať radšej nakupovanie v kamenných predajniach ako nakupovanie online.

Kľúčové slová: spotreba, pandémia COVID - 19, slovenské domácnosti

Abstract

ŠIMOVÁ, Patrícia: *The impact of the pandemic on the consumption behaviour of Slovak households* - University of Economics in Bratislava. Faculty of National Economy; Department of Economic Policy. Ing. Ivana Lennerová, PhD. - Bratislava: NHF EU, 2023, 63 p.

The aim of the thesis was to investigate the impact of the pandemic on the consumption behaviour of households in Slovakia. In this research we focused on the dietary habits of Slovak households during the pandemic. The research was oriented towards examining the food intake of a broader group of the population. We divided respondents into groups according to age, gender and education and based on this we examined the impact of the pandemic on consumption decisions. The thesis is divided into three chapters. The thesis includes 18 graphs and 8 figures. We have also included a diagram and a two tables in the thesis. The first chapter contains various theoretical approaches and views that are associated with the concept of dietary habits. In addition to the main objective, which consists of seeking answers to the question of how the COVID - 19 pandemic has affected the behaviour of households in Slovakia, the thesis seeks to address individual sub-objectives. We have defined two sub-objectives in the thesis. First of all, there is the theoretical objective, which is part of the first chapter, but also the application objective, which is found in the practical part of the thesis, or in the results of the thesis. On the basis of the collected data, we came to the following conclusions. Among the conclusions can be considered the fact that consumers did not succumb to panic during the pandemic, which was largely induced by the media. During the pandemic, they significantly influenced their shopping for essential products, i.e. they preferred a larger purchase once a week to several smaller purchases. Consumers also took advantage of online shopping during the pandemic, and most of the respondents interviewed believe that they will continue to prefer shopping in brick-and-mortar stores rather than shopping online after the pandemic.

Key words: COVID-19 pandemic, consumption, Slovak households

Zadanie

Zoznam skratiek a značiek

Skratka	Názov	Anglický názov
HDP	Hrubý domáci produkt	Gross domestic product
C	Spotreba	Consumption
MPC	Hraničný sklon k spotrebe	Boundary propensity to consume
Y_t^d	Bežný disponibilný dôchodok	Current disposable income
C_t	Priemerný sklon k spotrebe	Average propensity to consume
Y_{minule}	Minulé dôchodky	Past pensions
U	Funkcia užitočnosti	Utility function
C^P	Plánovaná spotreba	Planned consumption
Y^P	Trvalý príjem	Permanent income
W	Funkcia celkovej spotreby v súčasnom období	A function of total consumption in the current
Y_t	Celkový očakávaný príjem v t období	Total expected revenue in period t
q	Faktor proporcionality	Proportionality factor
W^n	Nominálne bohatstvo	Nominal wealth
Y^n	Nominálny dôchodok	Nominal pension
i	Nominálna úroková miera	Nominal interest rate
COICOP	Klasifikácia individuálnej spotreby podľa účelu	Classification of individual consumption by purpose

Zoznam grafov

Číslo grafu	Názov	Strana
Graf 1	Voľba medzi súčasnou a budúcou spotrebou	24
Graf 2	Celoživotný cyklus spotreby a pracovného dôchodku	25
Graf 3	Spotrebná funkcia založená na hypotéze permanentného dôchodku	28
Graf 4	Obyvateľstvo ohrozené rizikom chudoby a sociálneho vylúčenia v %	33
Graf 5	Výdavky slovenských domácností a ich štruktúra	34
Graf 6	Rozdelenie respondentov podľa pohlavia	42
Graf 7	Rozdelenie respondentov podľa dosiahnutého veku	43
Graf 8	Porovnanie respondentov podľa najvyššieho dosiahnutého vzdelania	44
Graf 9	Porovnanie respondentov na základe preferencie nakupovania vo väčších množstvách	45
Graf 10	Porovnanie tovarov na základe dôležitosti pre respondentov	46
Graf 11	Porovnanie obchodných reťazcov na základe preferencií slovenských spotrebiteľov	47
Graf 12	Porovnanie intenzity nakupovania nevyhnutných výrobkov	48
Graf 13	Porovnanie preferovaného spôsobu platby v prípade nákupu v kamenných predajniach	49
Graf 14	Porovnanie preferencie nakupovania cez internet počas COVID – 19	50
Graf 15	Porovnanie preferovaného spôsobu platby v prípade nákupu cez internet	50
Graf 16	Porovnanie preferencií doručenia zásielky počas pandémie	51
Graf 17	Porovnanie zmeny v nákupných zvyklostiach respondentov v súvislosti s pandemiou COVID – 19	52
Graf 18	Po pandémii budú respondenti nakupovať cez internet častejšie ako v obchodoch	52

Zoznam obrázkov

Číslo obrázka	Názov	Strana
Obrázok 1	Komparácia obyvateľstva ohrozeného rizikom chudoby a sociálneho vylúčenia v rokoch 2019 – 2020 v %	36
Obrázok 2	Hodnoty ukazovateľa DSTI v percentách po pandémie COVID - 19	36
Obrázok 3	Hrubé peňažné výdavky slovenských domácností v roku 2019	39
Obrázok 4	Príjem domácností v eurách pred pandemiou COVID - 19	51
Obrázok 5	Výška splátok slovenských domácností v eurách pred pandemiou	51
Obrázok 6	Zmena príjmu slovenských domácností v eurách	52
Obrázok 7	Zmena výdavkov domácností v eurách	52
Obrázok 8	Sociálne dávky začali čiastočne nahrádzať domácnostiam príjem z práce (príspevky k medziročnému rastu v p. b.)	53
Obrázok 9	Maloobchodné tržby sa pomaly regenerujú	54

Zoznam tabuliek

Číslo tabuľky	Názov	Strana
Tabuľka 1	Klasifikácia spotrebných výdavkov v SR	17
Tabuľka 2	Vplyv pandémie na spotrebiteľské správanie sa vysokoškolákov	58

Zoznam schém

Číslo schémy	Názov	Strana
Schéma 1	Výdavkový alokačný model	18

Obsah

1	Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí.....	14
1.1	Teoretické východiská spotreby a úspor	18
1.1.1	Spotreba a úspory z hľadiska klasickej a neoklasickej ekonómie.....	18
1.2	Faktory a determinanty, ktoré ovplyvňujú spotrebiteľské správanie.....	28
1.2.1	Chudoba a jej členenie.....	30
1.3	Spotrebné výdavky domácností na Slovensku.....	33
1.4	Charakteristika vírusu COVID – 19 a jeho dopad na Európu a Slovensko	34
1.5	Vplyv pandémie na schopnosť domácností splácať svoje záväzky	35
1.6	Strieborná ekonomika	37
1.6.1	Analýza spotrebiteľského správania dôchodcov na Slovensku, na ktoré produkty mŕňajú slovenskí dôchodcovia najviac?	38
2	Cieľ práce, metodika práce a metódy skúmania	40
3	Výsledky práce a diskusia	42
3.1	Spotrebiteľské správanie na Slovensku počas pandémie COVID – 19	53
3.2	Analýza spotrebných výdavkov študentov vysokých škôl v SR.....	58
	Záver.....	59

Úvod

Spotreba a príjmy domácností na Slovensku sú považované za veľmi významné a ich štruktúra podlieha neustálym zmenám. Spotreba tvorí najväčšiu súčasť HDP. Medzi základné faktory, ktoré ovplyvňujú spotrebu považujeme výšku disponibilného príjmu, neustále meniaci sa sklon k spotrebe, ceny statkov a služieb, vývoj spotrebiteľských úverov, striedajúcu úrokovú mieru a podobne.

Diplomová práca sa zaoberá spotrebiteľským správaním počas pandémie COVID – 19. Predmetom nášho záujmu v predkladanej práci bolo poukázať ako vplývala pandémia na zmenu spotrebiteľského správania sa slovenských domácností. Diplomová práca obsahuje tri kapitoly. Prvá kapitola má teoretický charakter. Našu pozornosť sme upriamili na samotnú definíciu spotreby. Analyzovali sme prístupy vybraných ekonómov k danej problematike. Okrem spotreby sme sa zamerali aj na determinanty spotreby a faktory, ktoré v značnej miere ovplyvňujú spotrebiteľské rozhodovanie. Pri spotrebe jednoznačne hrá významnú úlohu aj chudoba a kvalita života. A to hlavne z toho dôvodu, že ak je miera chudoby vysoká, tak spotrebiteľ si nedokáže dovoliť uspokojiť všetky svoje potreby v takej kvalite, ako by si tieto potreby uspokojil človek, ktorý dosahuje vyšší príjem. Čo sa týka kvality života, tak tento pojem sa zameriava na zachytenie blahobytu jednotlivca. Cieľom diplomovej práce bolo zistiť do akej miery ovplyvnila pandémia správanie spotrebiteľov, preto sme sa v ďalšej kapitole zamerali nielen na vysvetlenie vírusu COVID – 19, ale aj na priblíženie vplyvu a dopadu pandémie na finančnú situáciu zadlžených domácností.

Metódu analýzy sme využili aj v druhej kapitole. Pomocou dotazníkového prieskumu sme zisťovali správanie spotrebiteľov počas pandémie. Dotazníkový prieskum bol formulovaný desiatimi otázkami. Bol adresovaný ženám aj mužom, ktorí sa nachádzali v rôznych vekových kategóriách. Do tohto prieskumu sa zapojilo celkovo 138 respondentov. Tento prieskum bol realizovaný anonymne pomocou sociálnych sietí a mailovej komunikácie. V rámci prieskumu nás zaujímalo, ktorý tovar spotrebiteľia najčastejšie uprednostňovali, či preferovali nakupovanie vo väčších množstvách alebo naopak, či nakupovali radšej menej viackrát do týždňa. Sledovali sme nielen intenzitu nákupu, ale aj množstvo nakupovaného tovaru. Ďalej sme upriamili pohľad aj na otázky, ktoré sa týkali preferencií nákupných reťazcov, ale aj spôsobu platby za tovary a služby. S nástupom nového vírusu COVID – 19 a po nastolení nových opatrení, ktoré výrazne ovplyvnili životy spotrebiteľov sme sa rozhodli orientovať náš výskum na online obchod. Porovnávali sme spôsob platby v kamenných predajniach a aj cez online nakupovanie. Napokon sme sa venovali nákupu cez internet, v ktorom nás zaujímalo

okrem samotnej preferovanej platby aj doručenie zásielky. Prieskum sme orientovali aj na vysokoškolských študentov. V ostatnej podkapitole praktickej časti práce sme upriamili pozornosť aj na striebornú ekonomiku a zaujímalo nás, na ktoré produkty slovenskí dôchodcovia mýňajú najviac.

1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

Spotreba sa považuje za nevyhnutnú časť nášho každodenného života. Spotrebiteľia každodenne spotrebúvajú veľké množstvo výrobkov a služieb. Avšak tento pojem možno ponímať z ekonomického hľadiska rôznorodo. V tejto kapitole sa budeme venovať spotrebe vo všeobecnosti. Vysvetlíme si, ako si tento pojem vykladajú rôzni klasickí a neoklasickí predstavitelia. Ďalej nazrieme jednak na determinanty spotreby domácností, a na faktory, ktoré zohrávajú významnú úlohu pri spotrebiteľskom rozhodovaní. S pojmom spotreba sa spája aj pojem chudoba, preto v ďalšej podkapitole si bližšie rozoberieme chudobu a s ňou úzko spojený blahobyt.

Domácnosť je charakterizovaná ako základný mikroekonomický subjekt t. j. spotrebiteľia a tí, ktorí majú vplyv nielen na dopyt po statkoch, ale aj na ponuku napríklad výrobných faktorov. Domácnosť predstavuje určitý počet osôb s odlišným nárokom resp. dopytom, ale aj s diferencovanými možnosťami, čiže ponukou.¹

Spotreba tvorí najväčšiu súčasť hrubého domáceho produktu. Spotreba predstavuje proces, pri ktorom dochádza k uspokojovaniu potrieb.²

Spotrebu domácností vytvárajú výdavky na spotrebné konečné statky z dlhodobého a krátkodobého použitia a výdavky na služby, ktoré sú zamerané na nasýtenie potrieb. Za najdôležitejší faktor, ktorý má vplyv na spotrebu domácností je považovaný tzv. použiteľný dôchodok resp. disponibilný dôchodok. Vo všeobecnosti môžeme skonštatovať, že čím je vyšší použiteľný dôchodok, tak tým sú vyššie spotrebné výdavky. Domácnosti, ktoré majú nižšie dôchodky vynakladajú na bývanie alebo potraviny väčšiu časť zo svojho dôchodku v porovnaní s domácnosťami s vyššími dôchodkami.³

Podľa (OECD) výdavky domácností vyjadrujú sumu výdavkov, ktoré vynakladajú domácnosti s trvalým pobytom na konečnú spotrebu za účelom nasýtenia svojich každodenných potrieb vo forme dopravy, bývania, potravín a podobne. Výdavky sa obvykle pohybujú okolo 60 % HPD.

Výdavky domácností spolu s vládnymi transfermi sa rovnajú výdavkom na spotrebu domácností plus výdavkom verejnej správy a neziskových inštitúcií, ktoré slúžia

¹ GOGA Marián a kol. 2001. *Mikroekonómia*. [online]. Bratislava: MIKA – Konzult, 2001. 156 s. ISBN 80-968504-0-7.

² ROZBORILOVÁ, Dária. 2002. *Teórie spotreby a úspor investícií a vládných výdavkov*. Bratislava: Iura Edition, 2002. 21 s. ISBN 80-89047-32-7

³ ENCYCLOPAEDIA BELIANA. 2022. *Konečná spotreba domácností*. [online]. [cit. 2022-05-23]. ISBN: 978-80-89524-30-3. Dostupné na internete: <https://beliana.sav.sk/heslo/konecna-spotreba-domacnosti>

domácnostiam, z ktorých domácnosti profitujú. Príkladom môže byť vzdelanie alebo zdravotná starostlivosť.⁴

V makroekonomickej teórii je spotreba alebo konečná spotreba chápaná ako hodnota statkov a služieb, ktorá sa používa na priame uspokojenie potrieb v užšom zmysle t. j. súkromných domácností a v širšom zmysle jednak súkromných domácností alebo tiež aj všetkých obyvateľov daného štátu a to nepriamo prostredníctvom statkov a služieb, ktoré sú poskytované štátom.

Konečná spotreba domácností je považovaná za súčasť celkového konečného dopytu, ktorý okrem nej obsahuje aj výdavky verejného sektora na konečnú spotrebu, investície, čiže tvorbu hrubého kapitálu a v neposlednom rade export. Predstavuje jednu zo zložiek HDP, čiže hrubého domáceho produktu. Vývin konečnej spotreby domácností a jej celkový podiel na hrubom domácom produkte záleží od štruktúry a tvorby disponibilného dôchodku, štruktúry výdavkov peňazí, vývoja sklonu k spotrebe a sklonu k domácim úsporám a vývoja cien. Je ovplyvnená viacerými faktormi, ktoré predstavujú pestrú skupinu zvykov, kultúry, tradícií a ekonomických faktorov. Ekonomické faktory hlavne peňažné príjmy, majú v podmienkach Slovenskej republiky najväčší vplyv na spotrebu vo väčšine domácností. Množstvo peňažných prostriedkov a prístup k tovarom a službám dáva možnosť domácnostiam uspokojiť svoje potreby a tým pádom dostať sa na určitú životnú úroveň. Rozbor spotreby domácností sa zväčša uskutočňuje pomocou peňažných výdavkov. Tieto peňažné výdavky poukazujú na sociálno-ekonomickú situáciu každej domácnosti. Dáta o domácnostiach sa zostrojujú na základe maloobchodných údajov, štatistických údajov, rodinných účtov a podobne. Celková spotreba domácností zo štatistického hľadiska sa môže líšiť od výpočtov spotreby domácností, ktoré sú realizované prostredníctvom všelijakých výskumov. Poznáme tri príčiny rozdielov: do súboru dopytovaných domácností nie sú obsiahnuté domácnosti, ktoré žijú v komunitách alebo domácnosti bez vlastníctva bytu. Niektoré zložky spotreby v realizovaných prieskumoch sú odlišné napríklad také prieskumy, ktoré merajú iba sumy, ktoré sú zaplatené domácnostiam za starostlivosť o zdravie.

V roku 1937 prišiel ako prvý s konceptom hrubého domáceho dopytu ekonóm Simon Kuznets. Z plošného hľadiska sa výkonnosť ekonomiky začala merať od Bretonwoodskej konferencie v roku 1944, ale jej meranie a koncept sa v priebehu rokov menil.

⁴ OECD. 2023. *Household spending*. [online]. [cit. 2023-03-01]. Dostupné na: <https://data.oecd.org/hha/household-spending.htm>

Z hľadiska ekonomickej teórie sa v národnom hospodárstve vyskytujú tri skupiny ekonomických subjektov. Do prvej skupiny možno zaradiť domácnosti, čiže samotných jednotlivcov. Druhá skupina tvorí finančné a nefinančné podniky a napokon tretia skupina je tvorená samotnou vládou, ktorá reprezentuje samotný štát.

Všetky ekonomické subjekty majú na trhu postavenie na miestnych, regionálnych, národných alebo svetových stanoviskách. Na trhu vystupujú jednak ako kupujúci alebo ako predávajúci. V prípade kupujúcich, tvoria dopyt a naopak ako predávajúci zase ponuku na trhu. Statky, ktoré sa v národnom hospodárstve poskytnú alebo vytvoria za sledované obdobie, predstavujú HDP. Hrubý domáci produkt možno vyčíslit' tromi základnými metódami: produkčnou (tovarovou) metódou, výdavkovou metódou resp. spotrebnou alebo dôchodkovou metódou. Produkčná alebo tovarová metóda sa považuje za súčet všetkých pridaných hodnôt vo všetkých podnikoch, ktoré sa nachádzajú v danej ekonomike. Z toho sa vytvorí hodnota všetkých finálnych produktov a táto konečná hodnota sa považuje za hodnotu HDP. Dôchodková alebo príjmová metóda vychádza z príjmov všetkých subjektov ekonomiky, ktoré im náležia z poskytovania služieb faktorov výroby, ktoré majú tieto subjekty vo vlastníctve. Pri výdavkovej metóde sa spočítajú výdavky podnikov, výdavky domácností, vlády a zahraničných subjektov na nákupy statkov a služieb, ktoré sú vyrobené v danej krajine za sledované obdobie. Čo sa týka výdavkov na spotrebu (C) tak tie možno chápať ako celkové výdaje, ktoré sú vynaložené k domácej spotrebe, doma vytvorených statkov a služieb ako aj tovar a služby dovezených zo zahraničia.

Čo sa týka výdavkov na spotrebu, tak tie rozdeľujeme do niekoľkých pod kategórií. Prvú kategóriu tvoria výdavky na tovary krátkodobej spotreby, kde ide o tovary, ktoré sa opotrebovávajú alebo spotrebujú za krátky čas spravidla kratšie ako jeden rok. Sem môžeme zaradiť napríklad kozmetiku, potraviny alebo palivá a pod. Druhú kategóriu tvoria výdavky na tovary dlhodobej spotreby, kde sa jedná o tovary, ktoré sa neopotrebovávajú alebo nespotrebovávajú do jedného roka, ale ich spotreba trvá dlhšie ako jeden rok, napríklad stroje, zariadenie domácnosti, autá a podobne. Tretou kategóriou sú výdavky na služby. Sem zaraďujeme všetko, čo má nehmotný charakter ako sú napríklad právne služby, poradenstvá atď. V praktickom systéme národných účtov nastáva protirečenie medzi výdavkami krátkodobej a výdavkami dlhodobej spotreby. Príkladom môže byť oblečenie, ktoré sa považuje za krátkodobý tovar, kde príkladom toho môže byť práve spodná bielizeň, ktorá vydrží do jedného roka, avšak stále existujú aj iné druhy oblečenia, ktoré majú dlhodobú výdrž.⁵

⁵ ENCYCLOPAEDIA BELIANA. 2022. *Konečná spotreba domácností*. [online]. [cit. 2022-05-23]. ISBN: 978-80-89524-30-3. Dostupné na internete: <https://beliana.sav.sk/heslo/konecna-spotreba-domacnosti>

Na Slovensku sa na členenie spotrebných výdavkov využíva od r. 2015 klasifikácia COICOP-5 (tzn. *Klasifikácia individuálnej spotreby podľa účelu*), ktorá má nasledovných 12 odborov (bližšie viď tabuľka č. 1).

Tabuľka 1 Klasifikácia spotrebných výdavkov v SR

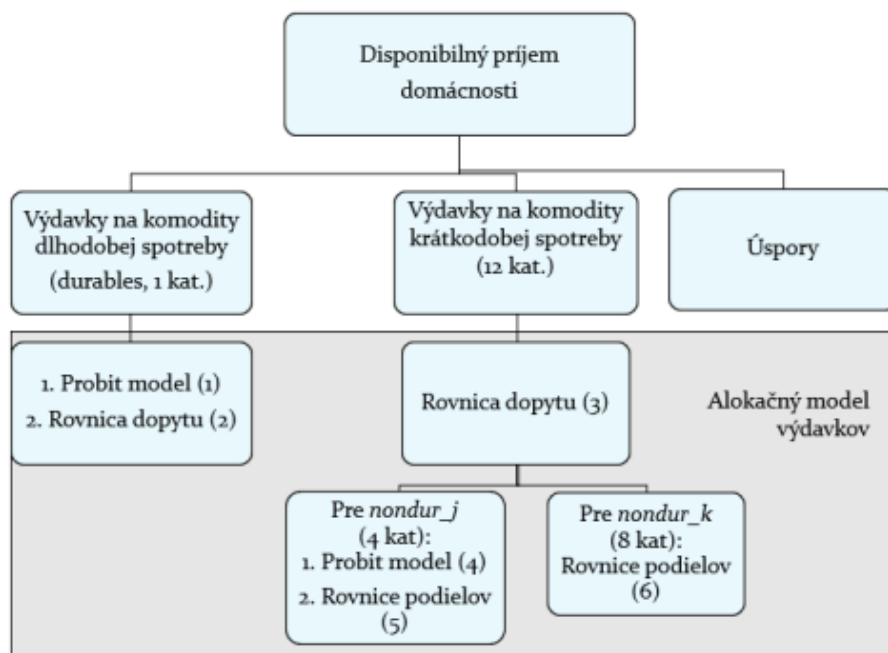
Číslo klasifikácie	Položky
01.	Potraviny a nealko nápoje
02.	Alkoholické nápoje a tabakové výrobky
03.	Oblečenie a obuv
04.	Bývanie, elektrina, voda, plyn a iné palivá
05.	Nábytok a vybavenie, bežná údržba domácností
06.	Zdravotný stav
07.	Dopravná infraštruktúra
08.	Pošta a telekomunikácia
09.	Kultúra a rekreácia
10.	Vzdelávanie
11.	Hotely a reštaurácie
12.	Rôznorodé tovary

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ŠÚ SR⁶

Klasifikácia COICOP-5 využíva Výdavkový alokačný model na simuláciu budúcich výdavkov domácností. Model sa využíva dvojkrokovovo. V prvom kroku sa odhadujú osobitne celkové výdavky na tovary dlhodobej spotreby, používané viac ako rok, tzv. „durables“ a celkové výdavky na tovary a služby strednej a krátkodobej spotreby („non-durables“). V druhom kroku je modelovaná alokácia non-durable výdavkov do 12 tried formou odhadov podielov výdavkov („budget shares“) do jednotlivých kategórií. Známym problémom pri parametrickom prístupe je imputácia nulových výdavkov. Týka sa výdavkových kategórií, v ktorých veľký podiel domácností vykazuje nulovú spotrebu. Ide o výdavky na tovary, ktorých kúpa je menej frekventovaná a často aj finančne náročnejšia, ako napríklad nákup automobilu, chladničky alebo práčky. Ako podkladová databáza s informáciami pre výpočet podielov spotrebných tovarov v jednotlivých kategóriách slúži spotrebný kôš tovarov, ktorý každoročne zverejňuje Štatistický úrad SR. Spotrebný kôš tak lepšie odzrkadľuje reálne rozdelenie podielov tovarov v jednotlivých daňových sadzbách v daných výdavkových kategóriách. Vo výpočte podielov sú podľa nového prístupu zohľadnené aj váhy jednotlivých položiek.

⁶ ŠÚ SR.2023. *Spotrebiteľské ceny a ceny produkčných štatistik*. [online]. [cit. 2023-02-15]. Dostupné na: https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/themes/macroeconomic/prices/metadata/!ut/p/z0/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfIjo8ziA809LZycDB0NLEzNDQw8_YJDDQzCgg1CPI31C7IdFQH-_Fh5/

Schéma 1: Výdavkový alokačný model



Zdroj: Rada pre rozpočtovú zodpovednosť⁷

1.1 Teoretické východiská spotreby a úspor

1.1.1 Spotreba a úspory z hľadiska klasickej a neoklasickej ekonómie

V makroekonómii neexistuje žiadna téma, ktorá by sa považovala za obširnejšiu alebo významnejšiu ako voľba domácností. Voľba domácností sa zaoberá, akú veľkú časť príjmov domácností spotrebujú a naopak, akú veľkú časť svojho príjmu domácnosti zase ušetria.⁸

Spotreba predstavuje proces, pri ktorom prichádza k naplneniu potrieb. Spotreba nachádza významné miesto v popredí záujmu predstaviteľov klasickej a neoklasickej ekonómie.

Sayovské základy klasickej i neoklasickej ekonómie sa odzrkadľujú v poňatí spotreby, ktorá je neustále v súlade s výrobným procesom, je považovaná za jediný zmysel celej výroby. Príkladom môže byť Adam Smith, podľa ktorého, hlavnou myšlienkou každej výroby je spotreba. Tvrdil, že o záujmy výrobcu treba dozeráť potiaľ, pokiaľ to požadujú spotrebiteľské záujmy.

⁷ RADA PRE ROZPOČTOVÚ ZODPOVEDNOSŤ. 2021. *Simulačný model SIMTASK – DPH*. [online]. [cit. 2021-10-18]. 7 s. Dostupné na: https://www.rz.sk/wp-content/uploads/2021/04/DPH_TechDokument.pdf

⁸ PARKER, Jeffrey. 2010. *Theories of consumption and saving*. [online]. [cit. 2023-03-12]. 3-12 s. Dostupné na: <https://www.reed.edu/economics/parker/s11/314/book/Ch16.pdf>

Podobne aj neoklasickí ekonómovia ako napríklad W. S. Jevons, L. Walras, A. Marshall alebo V. Pareto upriamili pozornosť na analýzu rovnováhy výroby, výmeny a spotreby. Taktiež aj samotnej spotrebe. V. Pareto bol považovaný za významného predstaviteľa lausannskej školy. Je považovaný za autora známeho tzv. Paretovho optima, ktoré bolo zoštylizované ako pre oblasť spotreby tak aj pre oblasť výroby. Pre spotrebnú oblasť platí, že pri danom rozdelení dôchodkov, daných výrobných zdrojoch, cenách a preferenciách spotrebiteľov je stav uspokojenia potrieb najlepší v takom prípade, ak žiadny človek nemôže zlepšiť svoju situáciu bez toho, aby sa súčasne nezhoršila situácia iného človeka. Pre výrobnú oblasť však platí, že konkrétna výrobná štruktúra je pri daných výrobných zdrojoch a danej technike považovaná za maximálnu alebo optimálnu hlavne vtedy, ak nie je možné zvýšiť výrobu jedného statku bez toho, aby sa neobmedzila výroba druhého statku.

Z hľadiska klasického a neoklasického vnímania spotreby možno spotrebu chápať ako závislosť od preferencii práce, nie je priamo determinovaná dôchodkom, ale pracovnými schopnosťami a taktiež preferenciou práce. Spotrebiteľia sa rozhodujú koľko času budú venovať práci a ako veľa spotrebujú zo svojho pracovného dôchodku. V prípade, že sa bavíme o úsporách z hľadiska klasickej a neoklasickej ekonómie, tak úspory vnímame ako výdavky. Adam Smith je toho názoru, že čo sa ročne usporí, sa celé spotrebuje ako to, čo sa ročne vydá, avšak pomaly v rovnakom období.

Teóriu zdržanlivosti považujeme za jadro teórie hraničnej užitočnosti vo vzťahu k úsporám. Podľa tejto teórie, domácnosť výrazne uprednostňuje pred budúcou spotrebou súčasnú spotrebu. Budúca spotreba sa pokladá za synonymum úspor.

Neoklasická teória hovorí, že úroková miera v značnej miere stimuluje úspory a destimuluje spotrebu. Preto rastúcou funkciou úrokovej miery možno vyjadriť neoklasickú funkciu úspor. Neoklasickú funkciu možno vysvetliť ako klesajúcu funkciu úrokovej miery.⁹

1.1.1.1 J. M. Keynes a jeho pohľad na spotrebné výdavky a úspory

Keynes sa venoval spotrebe na tzv. „zdravej“ úrovni. Podobne ako väčšina iných predstaviteľov, jeho metodológia neobsahovala abstraktnú matematickú teóriu, ale skôr obsahovala matematické výpočty. Spoliehala sa takmer na intuíciu. Keynes nekladie dôraz na žiadny základ pre svoju teóriu v ponímaní maximalizácie úžitku, neposkytuje žiadne

⁹ ROZBORILOVÁ, Dária. 2002. *Teórie spotreby a úspor investícií a vládnych výdavkov*. Bratislava: Iura Edition, 2002. 21 s. ISBN 80-89047-32-7

vysvetlenie ohľadom spotrebiteľského správania sa. Neposkytuje žiadnu podporu pomocou číselných údajov, ale tvrdí, že podporu získava z detailných skutočností.¹⁰

Podľa (Parker, 2010) Keynesov základný model spotreby je založený na poznaní, že výdavky na bežnú spotrebu sú determinované hlavne predovšetkým disponibilným dôchodkom. Keynesovú spotrebnú funkciu možno vyjadriť v lineárnom tvare:

$$C_t = a + bY_t \quad (1)$$

Kde koeficient b predstavuje hraničný sklon k spotrebe alebo MPC, ktorý zdefinujeme v tvare:

$$\partial C / \partial Y \quad (2)$$

Na rozdiel od autorov, ktorí sa hlásili k neoklasickej ekonómii, J. M. Keynes tvrdil, že spotrebné výdavky závisia nie od individuálnej ochoty pracovať, ale od výšky dôchodku. Jeho myšlienka spočívala v tom, že dôchodok je determinovaný pracovnými príležitosťami, ktoré ľudská bytosť nemá schopnosť ovplyvniť. V tridsiatych rokoch 20. storočia, vysoká nezamestnanosť sa nedala vysvetliť nechuťou pracovať. Ale sprevádzalo ju výrazné obmedzenie pracovných príležitostí. Ako dôkaz o tom, že nebolo možné udržať sa v predchádzajúcich záveroch, bol aj posun v chápaní tohto problému u autorov neoklasickej ekonómie. J. M. Keynes sformuloval spotrebnú funkciu. Spotrebná funkcia predstavuje závislosť spotrebných výdavkov od vývoja dôchodku. Spotrebná funkcia podľa J. M. Keynesa predstavuje predpoklad, že spotrebné výdavky sú funkciou bežného disponibilného dôchodku (Y_t^d). Túto skutočnosť možno zapísať ako:

$$C_t = C_t(Y_t^d) \quad (3)$$

Priemerný sklon k spotrebe vyjadruje vzťah medzi spotrebnými výdavkami a dôchodkom. Aj napriek tomu, že sklon k spotrebe jednotlivých domácností sa odlišuje, priemerný sklon k spotrebe z makroekonomického hľadiska sa získa ako priemer jednotlivých sklonov pri rôznych hladinách dôchodku.

J. M. Keynes tvrdil, že zmenením rozdelenia dôchodkov sa priemerný sklon k spotrebe zmení, avšak čím nižšia je dôchodková nerovnosť, tak tým je vyšší priemerný sklon k spotrebe. Pri skúmaní spotrebnej funkcie objavil určitú pravidelnosť, presne, ak rastie dôchodok

¹⁰ PARKER, Jeffrey. 2010. *Theories of consumption and saving*. [online]. [cit. 2023-03-12]. 3-12 s. Dostupné na: <https://www.reed.edu/economics/parker/s11/314/book/Ch16.pdf>

v priemere rastú aj spotrebné výdavky, ale menej ako rastie dôchodok, to znamená, že klesá sklon k spotrebe s rastom dôchodku. Keynes čerpal zo psychológie ľudskej povahy. Z tejto psychológie vyplýva, že pri raste dôchodkov ľudia relatívne v menšej miere spotrebúvajú a relatívne vo väčšej miere sporia. Pri raste dôchodkov vykazujú rastúcu tendenciu aj spotrebné výdavky. Ich prírastok však je menší ako prírastok bežného disponibilného dôchodku, t. j., že hraničný sklon k spotrebe je kladná veličina, menšia ako 1. V prípade poklesu dôchodku príde k poklesu spotrebných výdavkov, avšak nie až v takej miere, ako klesne dôchodok.

V 19. Storočí bol podľa J. M. Keynesa, pomerne vysoký sklon k spotrebe, odrazom nízkych dôchodkov. V 20. Storočí bol rast dôchodkov sprevádzaný vysokým sklonom k úsporám a nízkym sklonom k spotrebe. Keynesov predpoklad v ktorom sa domnieval, že spotrebné výdavky sú podmienené nemennými psychologickými sklonmi a veľkosťou bežného disponibilného dôchodku, privádzal k formovaniu závislosti zmeny spotrebných výdavkov od zmeny dôchodku, je to známe ako absolútna dôchodková hypotéza.¹¹

Keynesovú kritiku teórie hlavného prúdu môžeme rozdeliť na 3 argumenty. Dokazujú, že Keynes sa veľmi nezaujímal o explicitné formulovania teórie spotreby ako sú vyobrazené v súčasnej mikroekonómie. Ako prvé treba poznamenať, že súčasná mikroekonómia, ktorá je založená jednak na marginalistickej teórii ekonomického subjektu a taktiež na racionálnom spotrebiteľovi možno sledovať až k spisom zakladateľa utilitarizmu Jeremyho Benthama. Keynes odmietol model maximalizácie úžitku. Odmietnutie benthamovského hedonizmu a myšlienky o pravdepodobnosti a neistoty značia jeho odstup od štandardného modelu.¹²

1.1.1.2 Kuznetsov paradox

Keynes označil vzťah medzi agregátnou spotrebou a bežným disponibilným dôchodkom ako sklon k spotrebe. Priemerný sklon k spotrebe (APC) sa považuje za pomer spotreby k príjmu: C/Y . Hraničný sklon k spotrebe (MPC) predstavuje sumu o ktorú sa spotreba zvýši, keď sa súčasný disponibilný príjem zväčší o jeden dolár. Vo všeobecnosti však predpokladáme, že hraničný a aj priemerný sklon k spotrebe sa hýbu medzi nulou a jednotkou. Kuznetsov paradox sa považuje za empirickú anomáliu, ktorá sa zaoberá veľkosťou týchto dvoch mier.¹³

¹¹ ROZBORILOVÁ, Dária. 2002. *Teórie spotreby a úspor investícií a vládnych výdavkov*. Bratislava: Iura Edition, 2002. 21 s. ISBN 80-89047-32-7

¹² DRAKOPOULOS, Stavros A. 2021. *Theories of Consumption*. [online]. [cit. 2021-06-08]. vyd. Edward Elgar Publishing Ltd: 2021. 8 s. ISBN: 978-1-78990-114-6. Dostupné na: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/108215/1/MPRA_paper_108215.pdf

¹³ PARKER, Jeffrey. 2010. *Theories of consumption and saving*. [online]. [cit. 2023-03-12]. 3-12 s. Dostupné na: <https://www.reed.edu/economics/parker/s11/314/book/Ch16.pdf>

1.1.1.3 Moderné teórie úspor a spotreby

Ako reakcia na teóriu spotrebných výdavkov a úspor J. M. Keynesa, vznikli moderné teórie spotreby a úspor. Na rozdiel od Keynesovej teórie, ktorá sa venuje nákupmi spotrebných statkov, moderné teórie spotreby sa nevenujú nákupom, ale viacej vysvetleniu použitia služieb spotrebných statkov. Prístup spotrebných výdavkov hovorí, že spotrebnou funkciou J. M. Keynesa sa vykladá, aké množstvo prostriedkov môžu domácnosti použiť na nadobudnutie spotrebných statkov a služieb, Moderné teórie spotreby sa zameriavajú na vysvetlenie skutočných tokov spotreby služieb. Tie sú poskytované spotrebnými statkami, ktoré domácnosti nadobudnú. Takýto prístup predstavuje skutočnú spotrebu. Spotreba sa zvyčajne používa v oboch významoch. V ekonómii sa nerozlišujú. Čo sa týka rozdielu, tak možno skonštatovať, že rozdiel medzi nimi sa nepovažuje za významný pri krátkodobých statkoch a pri službách. Keď poznáme nákup poznáme aj ich spotrebu. V prípade dlhodobých statkov, nepoznáme ich spotrebu.

1.1.1.4 Hypotéza relatívneho dôchodku podľa J. S. Duesenberryho

V roku 1949 kritizoval James S. Duesenberry spotrebnú funkciu a funkciu úspor J. M. Keynesa. Nadviazaním na výskumy Simona Kuznetsa zložil vlastnú hypotézu relatívneho dôchodku. Táto hypotéza prezentovala odlišný vzťah medzi dôchodkom a spotrebou. Podľa prierezových údajov sledoval, že čím je dôchodok vyšší, tak tým sa znižuje priemerný sklon k spotrebe a ukazovateľ úspor vykazuje rastúcu tendenciu. To vysvetľuje, že jednotlivci, ktorí majú vyššie dôchodky, tak usporia vyššiu časť svojho dôchodku ako tí, ktorí majú nižší dôchodok. Na opačnej strane z hľadiska časových radov bol agregátny ukazovateľ úspor v priebehu času konštantný. V prípade, ak je konštantný priemerný sklon k úsporám a priemerný sklon k spotrebe, aj keď sa mení dôchodok, potom sú totožné aj hraničný sklon k spotrebe a priemerný sklon k spotrebe. Duesenberry tvrdil, že spotreba subjektov závisí nielen od minulej spotreby, ale je ovplyvnená spotrebou ďalších subjektov. Subjekty s nižším dôchodkom sa usilujú priblížiť jednotlivcom s vyššími dôchodkami, a preto míňajú väčšiu časť svojho dôchodku.

Duesenberry tvrdí, že spotreba jednotlivca nie je len funkciou bežného dôchodku (Y_t), ale aj minulých dôchodkov (Y_{minule}), v podstate funkciu spotreby môžeme zapísať ako:

$$C = C(Y_t, Y_{minule}) \quad (4)$$

Za prínos hypotézy relatívneho dôchodku možno považovať, že spotrebitelia nemajú záujem tak o absolútnu výšku svojej spotreby, ako o úroveň výšky spotreby, ktoré je vo vzťahu k spotrebe iných ľudí. Súčasnú spotrebu neovplyvňuje len súčasná úroveň absolútneho a relatívneho dôchodku, ale aj úroveň spotreby, ktorá bola docielená v minulom období.¹⁴

1.1.1.5 Teória spotreby podľa Irwinga Fishera

Za prínos I. Fishera sa považuje rozpracovanie teórie Intertemporálnej resp. Medzičasovej voľby a zahrnutie úrokovej miery a bohatstva do úvahy o determinantoch, ktoré ovplyvňujú spotrebu subjektu. Upozornil na skutočnosť, ktorá sa spája s myšlienkou, že ak individuálny subjekt má možný prístup na dokonalý kapitálový trh, potom spotreba nie je závislá od bežného dôchodku, ale je považovaná za funkciu bohatstva a úrokovej miery.

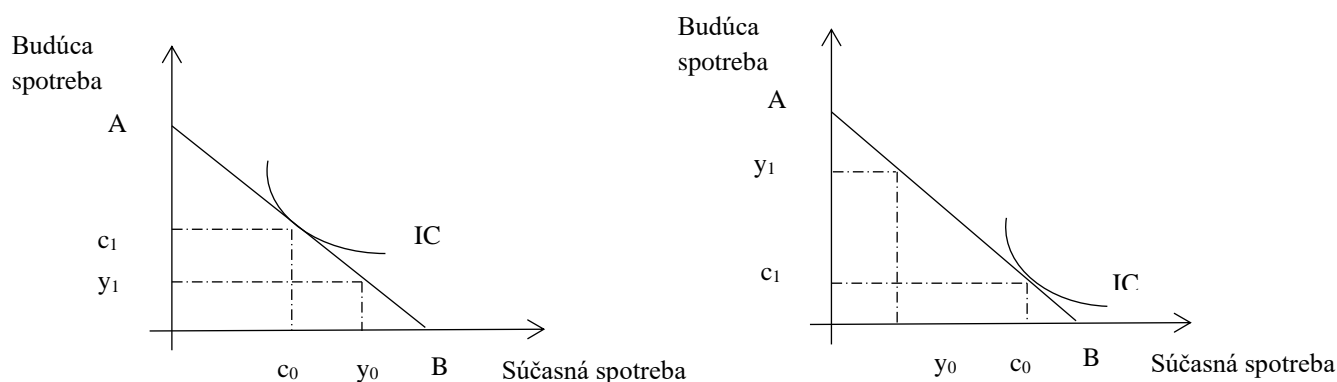
Ochota ľudí vzdať sa prítomnej spotreby v prospech budúcej spotreby je subjektívnym princípom, spoluurčujúcim úrok. Ľudia sú zvyčajne netrpezliví v spotrebe, to znamená, že dávajú prednosť prítomným statkom pred statkami budúcimi. Úrok prekonáva túto netrpezlivosť – vyvoláva ochotu nespotrebovať dnešný dôchodok a poskytnúť ho na investíciu. Každý človek má pritom určitú subjektívnu časovú preferenciu, ktorá mu hovorí, koľkokrát oceňuje dnešný statok (dnešný dôchodok) viac ako budúce statky (budúci dôchodok). Napríklad ak oceňuje dnešné statky 1,05-krát viac ako budúce statky, bude ochotný vzdať sa dnešného dôchodku v prospech budúceho dôchodku len vtedy, ak bude jeho budúci dôchodok minimálne 1,05-krát vyšší ako dôchodok. Inými slovami, bude ochotný investovať alebo zapožičať inému investorovi svoj dôchodok minimálne na 5 % úrokovú mieru.¹⁵

Ak sa spotrebitelia rozhodnú zvýšiť spotrebu v druhom období, potom musia znížiť spotrebu v prvom období a vytvoriť úspory, to znamená, že spotreba v prvom období bude menšia ako dôchodok v prvom období. Opačne, ak sa rozhodnú pre vyššiu súčasnú spotrebu, resp. spotreba v prvom období bude väčšia ako dôchodok v prvom období, potom v druhom období bude spotreba menšia k vzťahu ku dôchodku. Za dôvod sa považuje nevyhnutná splátka pôžičky s prirážkou, ktorej veľkosť je podmienená úrokovou mierou. Graficky sa to dá vyjadriť ako voľba medzi súčasnou a budúcou spotrebou graf 1. IC vyjadruje indiferenčnú krivku a klesajúca krivka je považovaná za rozpočtovú priamku.

¹⁴ ROZBORILOVÁ, Dária. 2002. *Teórie spotreby a úspor investícií a vládnych výdavkov*. Bratislava: Iura Edition, 2002. 21 s. ISBN 80-89047-32-7

¹⁵ Holman, Robert a kol.: *Dějiny ekonomických myšlení*. Praha, C. H. Beck 2001, 2. vydání s. 25. ISBN 80-7179-631-X

Graf 1: Voľba medzi súčasnou a budúcou spotrebou



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Rozborilovej¹⁶

Na grafe 1 vidíme situáciu, kde subjekt spórá preto, aby si mohol zvýšiť budúcu spotrebu. Platí tu vzťah: $c_1 > y_1$ a $c_0 < y_0$. Subjekt dáva prednosť vyššej spotrebe pred budúcou spotrebou. Znamená to, že si požičiava, aby si mohol uskutočniť spotrebný zámer. V tomto prípade platí vzťah: $c_0 > y_0$ a $c_1 < y_1$.

1.1.1.6 Teória spotreby založená na hypotéze životného cyklu

V tejto teórii sa nehovorí o bežnom disponibilnom dôchodku ako o determinante spotreby. Inšpiráciou tejto teórie bola teória spotreby podľa Fishera. Vývoj spotreby je aj v tomto prípade podmienený bohatstvom. Teória životného cyklu počas svojej existencie prešla vývojovým cyklom. Hlásia sa k nej rôzne mená viacerých ekonómov ako napríklad Albert Ando, Franco Modigliani a Richard E. Brumberg. Každá teória spotreby je súčasne teóriou úspor. Teória spotreby založená na hypotéze životného cyklu vyplýva z predpokladu, že subjekty si tvoria celoživotné plány spotreby a z tohto predpokladu sa potom vychádza aj pri formovaní makroekonomickej teórie spotreby a úspor.¹⁷

Domácnosti plánujú svoju celoživotnú spotrebu tak, aby maximalizovala súhrnný úžitok, ktorý dostane zo spotreby počas života. Ak domácnosti neplánujú zanechať majetok potenciálnym dedičom, domácnosť vo veku T maximalizuje funkciou užitočnosti:

$$U = U(C_T, C_{T+1}, C_{T+2}, \dots, C_L) \quad (5)$$

¹⁶ROZBORILOVÁ, Dária. 2002. *Teórie spotreby a úspor investícií a vládnych výdavkov*. Bratislava: Iura Edition, 2002. 238 s. ISBN 80-89047-32-7

¹⁷ROZBORILOVÁ, Dária. 2002. *Teórie spotreby a úspor investícií a vládnych výdavkov*. Bratislava: Iura Edition, 2002. 21 s. ISBN 80-89047-32-7

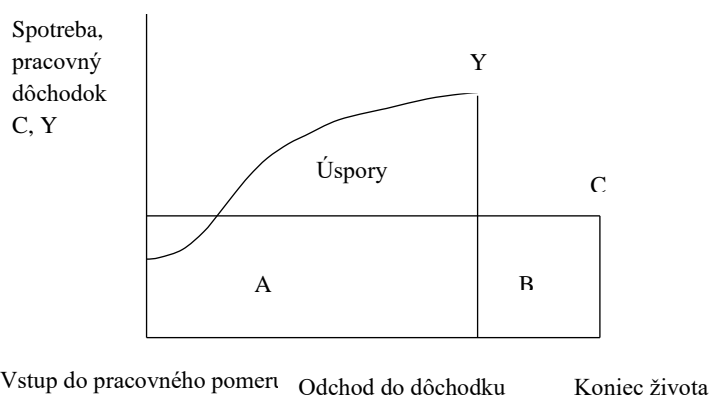
Kde C_i ($i = T, T+1, T+2, \dots L$) predstavuje plánovanú spotrebu vo veku i a L predstavuje spotrebu domácnosti, očakávaný vek pri „smrti“¹⁸

Podľa (University of Pretoria) Modigliani a Brumberg zvažili zjednodušujúci predpoklad funkcie užitočnosti. Z toho vyplýva, že plánovaná bežná spotreba predstavuje:

$$C_T = \gamma_T W_T \quad (6)$$

V nasledujúcej grafickej podobe možno vyjadriť celoživotný plán spotreby, ktorý zachytáva spotrebné rozhodnutia a rozhodnutia o úsporách v priebehu celého životného cyklu.

Graf 2 Celoživotný cyklus spotreby a pracovného dôchodku



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Rozborilovej

Stálu spotrebnú úroveň v priebehu celého životného cyklu môžeme dosiahnuť iba v takom prípade, keď výška úspor v strednej časti životného cyklu dovolí splatiť úvery z jeho rannej fázy. A taktiež vytvoriť si dostatočné rezervy na túto časť životného cyklu, v prípade, že pracovné dôchodky budú nulové.¹⁹

1.1.1.7 Teória spotreby založená na hypotéze permanentného dôchodku

Hypotéza permanentného príjmu má veľa podôb s hypotézou životného cyklu. Hypotéza životného cyklu bola rozvinutá nezávisle a ako prvý ju zdefinoval Milton Friedman vo svojej práci. M. Friedman zovšeobecnil prípad dvoch štádií na tzv. „bezhranične dlhý

¹⁸ UNIVERSITY OF PRETORIA. *Consumption Theory*. [online]. [cit. 2023-03-12]. 9,11-12 s. Dostupné na: <https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/23964/02chapter2.pdf>

¹⁹ ROZBORILOVÁ, Dária. 2002. *Teórie spotreby a úspor investícií a vládnych výdavkov*. Bratislava: Iura Edition, 2002. 21 s. ISBN 80-89047-32-7

horizont“, nie na „bezhranične dlhý horizont“ v zmysle zostávajúceho obdobia života. Friedman prišiel s koncepciou súčasnej plánovanej spotreby (C^P) a trvalého príjmu (Y^P).

Podľa Friedmana by stála spotreba predstavovala funkciu celkovej spotreby v súčasnom období bohatstva W a úrokovej miery.

$$C^P = q(W, r) \quad (7)$$

Podľa (University of Pretoria) vo Friedmanovej myšlienke, celkové bohatstvo predstavuje diskontovaný súčet všetkých budúcich príjmov vrátane príjmov z neľudských aktív. Bohatstvo v období t by predstavovalo

$$W_t = Y_t + \frac{Y_{(t+1)}}{1+r} + \frac{Y_{(t+2)}}{(1+r)^2} + \frac{Y_{(t+3)}}{(1+r)^3} + \dots \quad (8)$$

Kde Y_t sú celkové očakávané príjmy v t období. Friedman sa snaží využívať zjednodušený predpoklad, že funkcia užitočnosti spotrebiteľa je homotetická, a preto rovnica (7) má podobu:

$$C^P = qW \quad (9)$$

faktor proporcionality q závisí od vkusu spotrebiteľov a od miery úrokovej miery.²⁰

Milton Friedman, nositeľ Nobelovej ceny, vypracoval teóriu spotreby založenú na hypotéze permanentného dôchodku. Táto teória vychádza z kritiky jednoduchej spotrebnej funkcie J. M. Keynesa. Je nadväzujúca na inšpiratívnu prácu Irwinga Fishera, ktorý vo svojej spotrebnej funkcii kládol dôraz na vplyv bohatstva a úrokovej miery na spotrebu.

Za prínos M. Friedmana sa pokladá, to, že myšlienku Fishera preniesol do vzťahu spotreba – permanentný dôchodok a označil ako subjekt anticipuje budúce dôchodky, ktoré sú determinantom permanentného dôchodku a jeho bohatstva.

Spotrebná funkcia v teórii permanentného dôchodku sa spotreba považuje za funkciu permanentného dôchodku, čo môžeme vyjadriť ako:

$$C = c \cdot Y^P \quad (10)$$

Milton Friedman pokladá bohatstvo a dôchodok za totožné pojmy. Podľa neho existujú iba dve hľadiská jedného pojmu, v prípade, že každý dôchodok možno považovať za

²⁰ UNIVERSITY OF PRETORIA. *Consumption Theory*. [online]. [cit. 2023-03-12]. 9,11-12 s. Dostupné na: <https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/23964/02chapter2.pdf>

dôchodok z bohatstva. Bohatstvo prináša pri určitej úrokovej miere dôchodok a naopak, diskontovaním toku dôchodku sa dá určiť bohatstvo vypočítaním:

$$Y^n = i * W^n \quad (11)$$

Kde W^n vyjadruje nominálne bohatstvo, súhrnné bohatstvo ekonomického subjektu a Y^n predstavuje nominálny dôchodok, ktorý sa zhoduje permanentnému dôchodku Y^P a i vyjadruje nominálnu úrokovú mieru.

Podľa M. Friedmana, v užšej špecifikácii nominálneho bohatstva môžeme oddeliť 5 zložiek medzi ktoré patria peniaze, ktoré predstavujú neúročiteľné aktíva so stálou nominálnou hodnotou, akcie, obligácie, ľudský kapitál a fyzické statky, z ktorých dostávajú jednotlivci príjem. Množstvo peňazí predstavuje najvýznamnejšiu zložku, ktorá určuje permanentný dôchodok. Permanentný dôchodok sa považuje za kľúčový pojem v teórii permanentného dôchodku. Je vyjadrený ako hypotetická konštantná úroveň dôchodku za rok, ktorej súčasná hodnota je rovnocenná rodinným aktívam a očakávanému dôchodku v budúcnosti. Za prechodné možno povedať, že sa považujú ostatné zmeny. Za permanentný dôchodok možno chápať taký dôchodok, ktorý vyjadruje sumu, ktorú môže jednotlivec každoročne spotrebovať, avšak zásoba bohatstva zostane nezmenená.

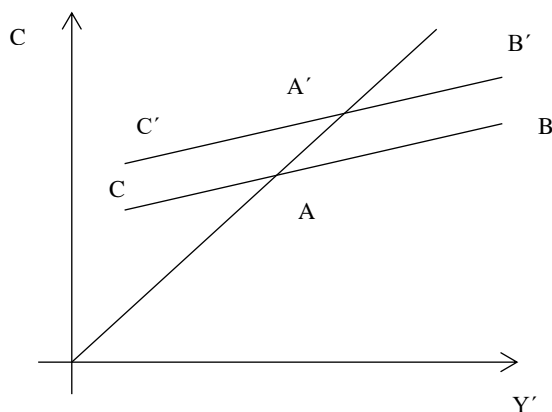
Vyskytuje sa tu otázka aký vzťah sa vyskytuje medzi skutočným a permanentným dôchodkom? Možno skonštatovať, že skutočný dôchodok je zostavený zo stálej zložky tzv. permanentnej, ktorá sa považuje za dlhodobú a z prechodnej zložky tzv. tranzitívnej. Líšenie skutočného dôchodku od permanentného nachádzame vo výkyvoch, ktoré sa považujú za krátkodobé resp. prechodné.

Z hľadiska úrovne skutočného dôchodku rozlišujeme tri kategórie dôchodkových skupín. Do prvej skupiny možno zaradiť jednotlivcov, ktorí majú vysoké skutočné dôchodky. Druhá skupina pozostáva s osôb, ktoré majú priemerné dôchodky a napokon tretia skupina je tvorená subjektmi, ktorí majú nízke skutočné dôchodky. Avšak v rámci každej dôchodkovej skupiny môžeme lepšie určiť skupiny, ktoré sa líšia úrovňou permanentného a prechodného dôchodku. V tomto prípade, v dôchodkovej skupine s vysokým skutočným dôchodkom sa môžu objaviť tri situácie. Prvá situácia vraví o tom, že priemerný alebo nízky permanentný dôchodok sa spája s pozitívnym prechodným dôchodkom. Druhá situácia spočíva v poznaní, že vysoký permanentný dôchodok je spojený s nulovým prechodným dôchodkom a napokon tretia situácia hovorí o veľmi vysokom permanentnom dôchodku, ktorý je v spojení s negatívnym prechodným dôchodkom.

Domácnosti, ktoré sa nachádzajú v strednej dôchodkovej skupine majú v priemere prechodný, čiže tranzitívny dôchodok nulový. Z toho hľadiska v bode A platí skutočnosť, že $Y = Y^P$. Vo vysokej dôchodkovej skupine majú domácnosti v priemere pozitívny prechodný dôchodok a predpokladá sa, že v bode Y^P1 sa nachádza ich permanentný dôchodok, ktorý určuje úroveň ich spotreby. V priemere je ich skutočný dôchodok vyšší, napríklad $Y2$, skutočný dôchodok a spotreba sú vyjadrené v bode B. Bod C dostaneme takým spôsobom, ak urobíme predpoklad i pre nízku dôchodkovú skupinu. Priamka CAB, ktorá predstavuje vzťah medzi spotrebnou a skutočným dôchodkom je považovaná za jednoduchú spotrebnú funkciu J. M. Keynesa.

Pri aplikácii údajov z časových radov pre krátke obdobie platí, že priamka, ktorá vyjadruje vzťah dôchodok – spotreba sa bude nachádzať pozdĺž jednoduchej spotrebnej funkcie J. M. Keynesa, avšak v bode A je pomer spotreby a dôchodku považovaný za konštantný. Z pohľadu dlhého obdobia je pomer spotreby k dôchodku rovnaký pozdĺž AA' . Dlhodobé a aj krátkodobé spotrebné správanie je súdržné s teóriou permanentného dôchodku.²¹

Graf 3 Spotrebná funkcia založená na hypotéze permanentného dôchodku



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Rozborilovej

1.2 Faktory a determinanty, ktoré ovplyvňujú spotrebiteľské správanie

Spotrebiteľské správanie predstavuje súhrn vonkajších javov, akcií a reakcií jednotlivca. Je považované za istý druh správania, ktoré je spojené s nákupom, používaním a likvidáciou spotrebiteľských výrobkov. Ak podniky pochopia správanie zákazníkov, vytvorí

²¹ ROZBORILOVÁ, Dária. 2002. *Teórie spotreby a úspor investícií a vládnych výdavkov*. Bratislava: Iura Edition, 2002. 21 s. ISBN 80-89047-32-7

a zrealizujú marketingovú ponuku. Správanie spotrebiteľov do značnej miery je považované za individuálne a skryté. Zložitosť spotrebiteľského správania môžeme vysvetliť modelom čiernej skrinky. Vplýva naňho veľké množstvo nemerateľných faktorov, ktoré ovplyvňujú zmýšľanie spotrebiteľa. Tieto premenné sú merateľné a dajú sa vyjadriť, ale nedokážu presne určiť čo vedie samotného spotrebiteľa ku kúpe daného výrobku. Medzi základné premenné, ktoré najlepšie vystihujú správanie sa spotrebiteľov zaraďujeme napríklad kultúrne, sociálne, psychologické a osobné faktory. Kultúra je považovaná za základný faktor, ktorý vplýva na správanie a túžby jednotlivca. Je to komplex hodnôt, výhod, vnímaní a typov správania v konkrétnych situáciách, ktoré človek nadobudne skrz inštitúcie a členov rodiny počas života. Kultúrne faktory obsahujú národnosť, vzdelanie, náboženstvo, povolanie, rodinné zázemie a podobne.

Sociálne faktory tvoria ďalšiu skupinu determinantov ovplyvňujúcich správanie jednotlivcov. Každý človek, ktorý sa chce zdokonaľiť a byť úspešný, potrebuje mať pri sebe ľudí s rovnakými záujmami a aktivitami. Jednotlivci často krát patria do určitých tímov v ktorých majú dané postavenie a úlohy. Úloha je daná na základe toho, aké má subjekt postavenie v skupine. Za významné pre spotrebiteľské správanie považujeme aj referenčné skupiny. Tieto skupiny ovplyvňujú postoj a správanie spotrebiteľov. Správanie jednotlivcov je zvyčajne ovplyvnené osobnostnými charakteristikami jednotlivca. Tieto charakteristiky predstavujú určitý zväzok rôznych psychologických vlastností. Osobnosť môže byť prospešná premenná hlavne pri analýze výberu značiek spotrebiteľa. Veľakrát sa opisuje pomocou vlastností ako je napríklad sebadôvera, nezávislosť, poddajnosť, spoločnosť, opatrnosť alebo dominancia. Medzi základné osobné faktory zaraďujeme vek zákazníka, jeho zamestnanie a ekonomické situácie, hodnoty a spôsob života.

Spotrebiteľské reakcie na rôzne druhy marketingu sú výrazne ovplyvnené štyrmi faktormi psychologických procesov a to motiváciou, učením, pamäťou a vnímaním. Motivácia patrí k istej forme potreby, ktorá prinúti človeka konať. Je považovaná za stav napätia, ktorý sa vyskytol kvôli neuspokojeným potrebám. Okrem pochopenia zákazníka je pre podniky podstatné pochopiť aj nákupné rozhodovanie a proces spojený s nákupným rozhodovaním. Základný nákupný model obsahuje päť fáz a to rozpoznanie problému, hodnotenie alternatív, nákupné rozhodnutie, správanie sa po nákupe a vyhľadávanie informácií. Nákupný priebeh sa začína v momente keď si zákazník uvedomí, že má problém alebo potrebu. So zámerom rozuzliť problém alebo nasýtiť potrebu má zákazník snahu vyhľadať informácie o dostupných možnostiach. Ďalší postup v nákupnom procese je hodnotenie nákupných alternatív. Žiaľ nepoznáme žiadny jediný proces, ktorý by využívali všetci spotrebiteľia. Vo všeobecnosti

chápeme proces hodnotenia alternatív ako kognitívne orientovaný tak, že zákazník urobí úsudky poväčšine na základe racionálneho základu. V ďalšej fáze hodnotenia alternatív si zákazník modeluje preferencie medzi značkami. V spojení so správaním po nákupe je prípustné rozmýšľať o spokojnosti prípadne nespokojnosti spotrebiteľa, ktorá v značnej miere vplýva nielen na ďalšie správanie jednotlivca v budúcich situáciách, ale aj na spätné väzby o danom výrobku.

Charakteristika jednak nákupného rozhodovacieho procesu, ale aj spotrebiteľa sú považované za vnútorné rozmery spotrebiteľa, ktoré sú pre každého jednotlivca originálne. Okrem vnútorných faktorov je spotrebiteľské správanie podľa modelu čiernej skrinky ovplyvnené aj inými externými faktormi ako napríklad marketingovým mixom spoločností alebo ekonomickej situácie v danej krajine, sociálnymi faktormi spoločností, politicko-právnymi faktormi, technologickými alebo ekologickými vplyvmi a podobne.²²

1.2.1 Chudoba a jej členenie

Pojem chudoba predstavuje typ sociálneho vylúčenia, ktorý nastane vtedy ak jednotlivec alebo rodina nedosiahne stanovenú hranicu. Chudobu možno rozdeliť do dvoch skupín. Prvou skupinou je absolútna chudoba, ktorá sa zvyrazňuje špecifickými fiškálnymi obrysami. Na opačnej strane sa nachádza relatívna chudoba, ktorej vznik sa spája s ekonomickými podmienkami v ktorých daný jednotlivec žije. Absolútna chudoba predstavuje situáciu kedy subjekt alebo domácnosť nemá ani minimálny príjem, ktorý je potrebný na uspokojenie základných životných potrieb počas dlhšieho časového obdobia. V prípade, že jednotlivec sa ocitne pod touto hranicou, jeho prežitie sa stáva neisté. OSN toto číslo určilo ako 1,90 USD na deň. Toto číslo vyjadruje regióny s vysokou chudobou ako je napríklad subsaharská Afrika. Avšak toto číslo môže byť v rôznych regiónoch odlišné. Napríklad subjekt, ktorý žije v Arktíde, môže mať hranicu absolútnej chudoby 1,90 USD na deň ďaleko vyššiu. V Arktíde by človek na prežitie potreboval veľa zdrojov na vykurovanie, preto by to stálo výrazne viacej ako 1,90 USD na deň.

Ďalším druhom chudoby je relatívna chudoba. Relatívna chudoba predstavuje mieru chudoby, ktorá sa v závislosti od kontextu zmení. Tento druh chudoby súvisí s ekonomickým

²² VESELOVSKA, Lenka a kol. 2021. Consumer behaviour changes during times of the Covid – 19 pandemic: *An empirical study on Slovak consumers* [online]. [cit. 2021-02-24]. Dostupné na: https://dspace5.zcu.cz/bitstream/11025/43628/1/EM_2_2021_09.pdf

prostredím. V prípade, že domácnosť dostane 60 % priemerného príjmu domácností vo svojej vlastnej ekonomike. Ľudia disponujú s určitým množstvom peňazí, ale nemajú ich dosť na to, aby si mohli dovoliť niečo nad základné veci. Skupina jednotlivcov si žiaľ nedokáže dovoliť obyčajné aktivity alebo príležitosti k akým majú bežne prístup ľudia s priemerným príjmom. Pri relatívnej chudobe je dôležité pochopiť, že v tomto prípade ide o sociálne vylúčenie nie o finančné vylúčenie. V prípade rastu bohatstva danej spoločnosti sa zvyšuje aj veľkosť zdrojov a príjmov, ktoré spoločnosť berie za podstatné pre správne životné podmienky. Príkladom relatívnej chudoby je štvorčlenná rodina, ktorá žije v Amerike. V roku 1963 by musela zarábať ďaleko viac ako 3 100 dolárov za rok, aby bola považovaná za rodinu mimo relatívnej chudoby. Do roku 1992 vzrástlo toto číslo na 14 228 dolárov. Súčasná štatistika však tvrdí, že priemerný príjem v Amerike v roku 2017 je vo výške 59 039 USD. Znamenalo by to, že štvorčlenná rodina by musela mať príjem za rok minimálne 35 423 USD.²³

1.2.1.1 Kvalita života súvisiaca s blahobytom

Kvalita života predstavuje pojem, ktorý sa zameriava na zachytenie blahobytu jednotlivca alebo populácie s ohľadom na prvky, ktoré môžu byť pozitívne alebo negatívne počas celej existencie. Príkladom môžu byť spoločné aspekty kvality života, ktoré obsahujú osobné zdravie, vzťahy, vzdelanostnú úroveň, prostredie práce, sociálne postavenie istota a bezpečie, bohatstvo slobodu a podobne. Podľa Svetovej zdravotníckej organizácie kvalita života predstavuje subjektívne hodnotenie toho, ako jednotliviec vníma svoju realitu vo vzťahu k svojim cieľom. Je potrebné rozoznať rozdiel medzi kvalitou života a inými podobnými pojmami, ktoré sa dajú ľahko zameniť ako je napríklad životná úroveň a kvalita života spojená so zdravím. Kvalita života sa odlišuje od prvého v tom, že podstatou životnej úrovne spočíva do istej miery v založení na príjme a ekonomickom postavení. A zase kvalita života sa odlišuje od merania kvality života súvisiacej so zdravím vo sfére verejného zdravia v tom, že ide o meranie, ktoré sa zaoberá skúmaním spojenia medzi kvalitou života a zdravím.²⁴

Medzi faktory kvality života môžeme zaradiť napríklad dochádzanie do práce. Ľudia, ktorí za prácou dochádzajú, nedisponujú s veľkým množstvom času, ktorý by venovali svojej rodine, priateľom alebo koníčkum pretože veľa svojho času trávia sedením v hromadnej

²³ endPoverty. 2023. *Relative Poverty vs. Absolute Poverty*. [online]. [cit. 2023-03-02]. Dostupné na: <https://endpoverty.org/relative-poverty-vs-absolute-poverty/>

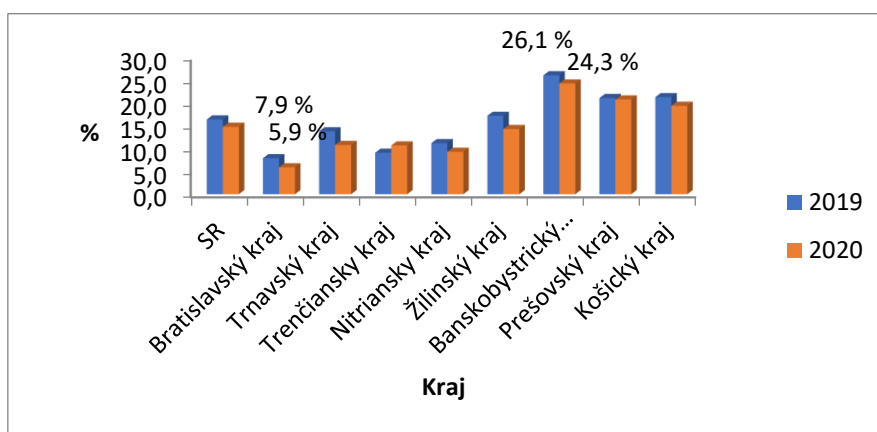
²⁴ BHARDWAJ, Abhishek. 2022. *Quality of Life*. [online]. [cit. 2022-03-26]. Dostupné na: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK536962/>

doprave. Lacnejšie lokality sa spravidla nachádzajú ďalej od zábavy, kultúry alebo umenia. Preto niektorí ľudia berú tento kompromis za prospešný v porovnaní s inými, čo sa rozhodnú maximalizovať kvalitu života tým, že utrácajú viac kapitálu na to, aby mohli žiť bližšie k svojej práci alebo kultúre. Niektorí ľudia môžu vykonávať nebezpečné práce, ktoré môžu škodiť zdraviu, pretože sú v neustálom kontakte s chemikáliami alebo ťažkými strojmi pri ktorých môže prísť ľahko k úrazu. Možnosť ujmy, ktorá by mohla vplývať na ich životný pôžitok sa porovnáva s vyššou mzdou, ktorú nebezpečná práca poskytuje. Medzi ďalšie meradla kvality života môžeme zaradiť porovnanie hodín strávených v práci oproti voľnému času. Špecialisti sa môžu rozhodnúť prijať vysoko platenú prácu, ktorá vyžaduje dlhší pracovný čas na zarobenie požadovaného príjmu. Môže to obsahovať napr. služobné cesty na vzdialené miesta. Avšak tieto rozhodnutia môžu priniesť vyšší príjem na financovanie súkromného života, no v podstate obmedzujú počet hodín, ktoré môžu byť strávené napr. na príjemnej dovolenke. Ako ďalší aspekt kvality života predstavujú podmienky na pracovisku. Odlišné zamestnania môžu zapríčiniť, aby zamestnanci vykonávali zaťažujúcu alebo únavnú prácu ako je napríklad manipulácia s ťažkými predmetmi, opakujúca sa práca, ktorá môže časom spôsobiť fyzické problémy. Opakom môže byť aj práca, ktorá výrazne zníži pohyb pracovníka z kapacitných dôvodov na vykonávanie jeho úloh.

Odborníci na základe výsledkov z výročnej správy US News and World Report v spolupráci s BAV Group a Wharton School of the University of Pennsylvania dospeli k záveru, že krajiny s najlepšou kvalitou života za rok 2021 boli Dánsko, Kanada, Švédsko, Švajčiarsko, Nórsko a Austrália. Za dôvod na získanie tohto titulu bolo veľké množstvo ekonomickej stability, silného verejného systému vzdelávania, príjmovej rovnosti, zákonov a politík, ktoré boli ohľaduplné k rodinám. Avšak objavuje sa tu otázka, ako by sme si my mohli zlepšiť kvalitu života, no prostou odpoveďou na otázku je zamyslenie a zhodnotenie toho, ako si my vykladáme pojem dobrej kvality života. Každý jednotlivec má odlišné očakávania a predstavy o vysokokvalitnom živote, ale existuje niekoľko univerzálnych znakov. Tieto ukazovatele môžu obsahovať prístup ku kvalitnej zdravotnej starostlivosti, zmyselnú prácu, vzťahy plné lásky alebo prácu na báze dobrovoľníctva, koníčky a aktivity, ktoré máme radi, odpočinok, zdravá strava, cvičenie, to všetko zlepšuje kvalitu života človeka.²⁵

²⁵ KAGAN, Julia. 2022. *What is Quality of Life? Why It's Important and How to Improve It.* [online]. [cit. 2022-06-24]. Dostupné na: <https://www.investopedia.com/terms/q/quality-of-life.asp>

Graf 4 Obyvateľstvo ohrozené rizikom chudoby a sociálneho vylúčenia v %



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ŠU SR²⁶

1.3 Spotrebné výdavky domácností na Slovensku

Domácnosti na Slovensku vynakladajú veľkú časť svojho príjmu jednak na potraviny ako aj na bývanie. Takýto spotrebný rast vyvažoval úbytok ostatných nákupov. Obyvatelia sa naľakali krízy, ale bez lockdownu by vystupovali, ako keby išlo iba o krátkodobý príjmový výkyv. Prospešná štátna podpora spotreby domácností by ekonomickú obnovu isto vzpružila.

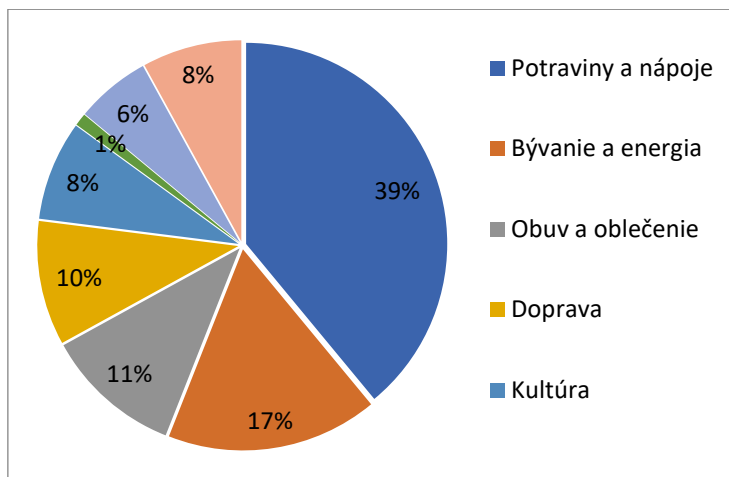
Kríza sa objavila veľmi náhle a obyvatelia Európy sa jej zľakli. Rôzne prieskumy to aj potvrdili. Ľudia sa obávali, že prídu o prácu, a preto skôr viacej peňazí šetrili ako mívajú. Z hľadiska spotreby to nevyzeralo veľmi dobre. Spotreba domácností v Eurozóne klesla o osem percent. Čo sa týka Slovenska, tak na Slovensku poklesla približne o jedno percento. Výkonnosť ekonomík Eurozóny a Slovenska bol podobný. Ľudia v iných európskych krajinách po vypuknutí krízy začali hromadiť úspory kvôli neistej budúcnosti, na Slovensku sa nič mimoriadne nedialo až do konca roka.

Avšak objavuje sa tu otázka ohľadom toho, čo urobia ľudia s dodatočnými úsporami? Národná banka Slovenska tvrdí, že ekonomika sa znovu otvorí a tým sa aj rozbehne míňanie peňazí takým spôsobom, na aký boli ľudia zvyknutí ešte pred vypuknutím pandémie. Čo sa týka samotných tzv. „dodatočných“ úspor, ktoré si obyvatelia našetrili, tak tých sa nedotknú kvôli neistým situáciám, ktoré môžu veľmi ľahko nastať. Optimisticky naladené obyvateľstvo považuje dodatočné peniaze za nechcené. Dúfajú, že sa ich ľudia budú chcieť zbaviť a tým pádom spotrebiteľské oživenie môže byť pevnejšie. Naopak pesimisticky orientované

²⁶ ŠÚ SR. 2021. EU SILC 2020: *Chudoba a sociálne vylúčenie ohrozovalo každého šiesteho obyvateľa Slovenska*. [online]. [cit. 2021-07-27].

obyvateľstvo môže mať námietky, že si ľudstvo príliš neskoro uvedomuje významnosť situácie a v odkladaní peňazí na horšie časy budú pokračovať aj po uvoľnení opatrení a následnom otvorení ekonomiky. Avšak treba pamätať na to, že neistota ohľadom budúcnosti je stále veľká.²⁷

Graf 5 Výdavky slovenských domácností a ich štruktúra



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Euroekonóm²⁸

1.4 Charakteristika vírusu COVID – 19 a jeho dopad na Európu a Slovensko

Vírus COVID – 19 je považovaný za vysoko infekčné ochorenie, ktoré bolo zapríčinené vírusom SARS-CoV-2. Veľké množstvo populácie, ktoré bolo nakazené týmto vírusom pociťovalo mierne až stredne závažné respiračné ochorenie a vyliečilo sa bez potreby špeciálnej lekárskej pomoci. Staršia vrstva populácie a obyvatelia so zdravotnými ťažkosťami ako napríklad s ochoreniami srdca, cukrovky, rakoviny alebo chronickými respiračnými ochoreniami mali vyššiu pravdepodobnosť vzniku ťažšieho priebehu tohto vírusu. Avšak pravdou je aj skutočnosť, že akýkoľvek jednotlivec, ktorý sa nakazil týmto nebezpečným vírusom bez ohľadu na vek mohol aj na následky tohto vírusu podľahnúť.

Medzi najefektívnejšie spôsoby ako ochrániť seba a ostatných a tým zabrániť šíreniu tohto nebezpečného vírusu bola jednak informovanosť populácie o danom víruse a možnosti

²⁷ HORVÁTH, Michal. 2021. *Tajomstvo odolnosti spotreby domácností*. [online]. [cit. 2021-04-12]. Dostupné na: <https://nbs.sk/publikacie/blog/tajomstvo-odolnosti-spotreby-domacnosti/>

²⁸ EUROEKONÓM.SK. 2022. *Ekonomika domácností*. [online]. [cit. 2022-10-08]. Dostupné na: <https://www.euroekonom.sk/ekonomika/ekonomika-domacnosti/>

jeho šírenia. Ďalej dodržiavanie odstupov od ostatných ľudí aspoň vo vzdialenosti 1 meter, zakrývanie si horných aj dolných dýchacích ciest šatkou, šálom, rúškom alebo respirátorom, častejšie umývanie rúk, používanie dezinfekcie na báze alkoholu alebo v neposlednom rade očkovanie. Vírus sa roznášal kvapôčkovou formou a to z úst alebo nosa postihnutej osoby. Preto bolo veľmi dôležité pri kýchaní alebo kašľaní zakrývať si ústa pomocou ohnutého lakt'a. Pri nakazení zostať doma v izolácii a informovať o tom ostatných jednotlivcov, ktorí boli v blízkom kontakte v posledných dňoch.²⁹

1.5 Vplyv pandémie na schopnosť domácností splácať svoje záväzky

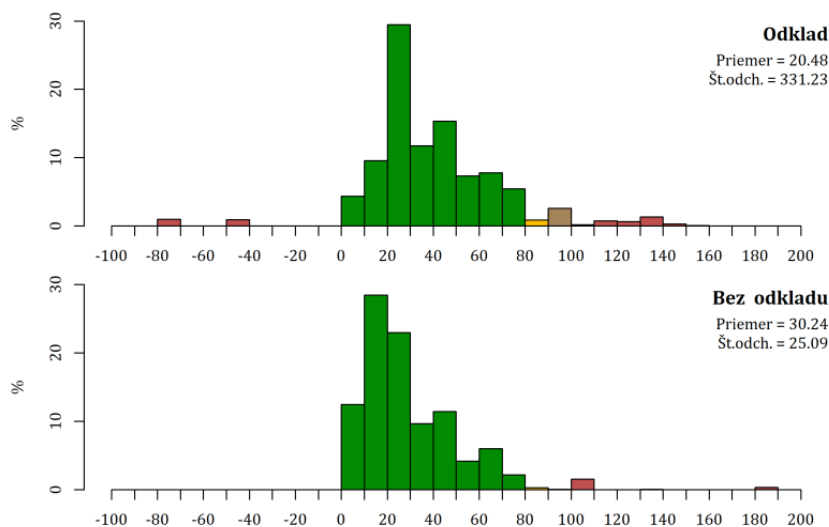
Domácnosti s vyšším rizikovým profilom si o odklad žiadali pomerne častejšie. Ukazovateľ DSTI vysvetľuje podiel obsluhy dlhu voči príjmu domácností. Je považovaný za jeden z kľúčových ukazovateľov rizikovosti dlžníkov. Tento ukazovateľ mal ďaleko vyšší rozptyl medzi domácnosťami, ktoré si o odklad požiadali (obrázok 1).

Medzi nimi sa nachádza oveľa viacej dlžníkov, ktorí pred krízou mali ukazovateľ DSTI nad úrovňou 80 %, skrátka by sme ich považovali za rizikových. DSTI s priemernou hodnotou medzi domácnosťami, ktoré ešte nepodali žiadosť o odklad, je však väčšie (30 % proti 20 %), ale možno skonštatovať, že pomaly všetky takéto domácnosti sa nachádzajú v bezpečnom intervale medzi 0 % až 80 %. Po vypuknutí pandémie sa väčšine domácnostiam príjem znížil, a tým pádom sa zhoršil aj DSTI ako možno vidieť na obrázku 2. Toto zhoršenie sa považovalo za výraznejšie medzi takými, ktorí požiadali o odklad – pretože kvôli poklesu príjmov o odklad zvyčajne žiadali. Domácnosti, ktoré si požiadali o odklad teraz nemusia minúť významnú časť príjmov na splácanie úverov, avšak ak by sa ich situácia neupravila do konca kalendárneho roka, ocitli by sa vo veľmi rizikovej situácii.³⁰

²⁹ WHO. 2023. *Coronavirus disease (COVID-19)*. [online]. [cit. 2023-03-12]. Dostupné na: https://www.who.int/health-topics/coronavirus#tab=tab_1

³⁰ CESNAK, Martin a kol. 2020. Príležitostná štúdia NBS č. 3/2020: *Vplyv koronakrízy na finančnú situáciu a očakávania zadlžených domácností*. [online]. [cit. 2023-03-12]. 6-9 s. ISSN 2585-9277. Dostupné na: https://www.nbs.sk/_img/documents/publik/op_3-2020-prieskum_zadlzenych_domacnosti.pdf

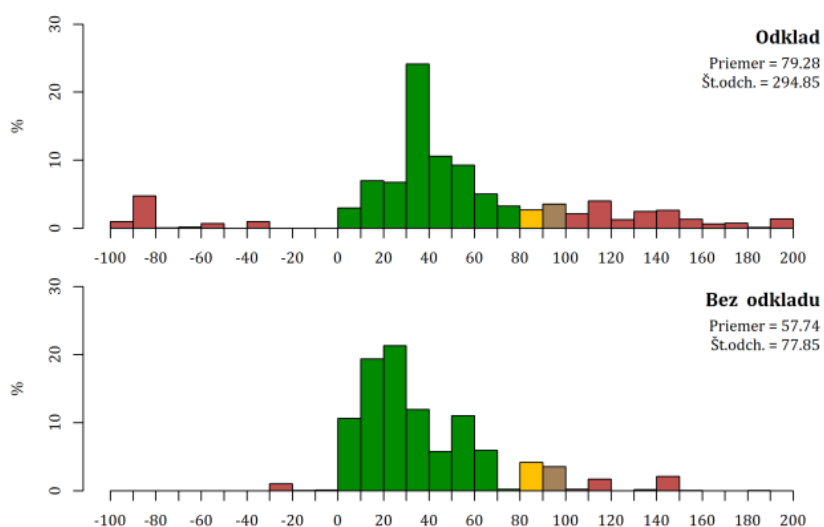
Obrázok 1 Komparácia obyvateľstva ohrozeného rizikom chudoby a sociálneho vylúčenia v rokoch 2019 – 2020 v %



Zdroj: Spracované podľa Cesnak a kol

Červená farba predstavuje rizikové hodnoty nad úrovňou 100 % alebo pod 0 %. Žltá a hnedá farba predstavujú menej rizikové hodnoty v rozmedzí medzi 80 % a 100 % ukazovateľa DSTI. A napokon bezpečné hodnoty nachádzame medzi 0 % a 80 %. Tieto hodnoty sú znázornené zelenou farbou.

Obrázok 2 Hodnoty ukazovateľa DSTI v percentách po pandémii COVID - 19



Zdroj: Spracované podľa Cesnak a kol³¹

³¹ CESNAK, Martin a kol. 2020. Príležitostná štúdia NBS č. 3/2020: *Vplyv koronakrízy na finančnú situáciu a očakávania zadlžených domácností*. [online]. [cit. 2023-03-12]. 6-9 s. ISSN 2585-9277. Dostupné na: https://www.nbs.sk/_img/documents/publik/op_3-2020-prieskum_zadlzenych_domacnosti.pdf

1.6 Strieborná ekonomika

Do budúcnosti je demografický vývoj úplne jasný pretože obyvatelia starnú. Strieborná ekonomika sa zaoberá tým ako takúto hrozbu pretransformovať na príležitosť. Strieborná ekonomika je moderné označenie pre ekonomiku, ktorú tvoria z vysokej časti starí obyvatelia, čiže dôchodcovia.³² Táto ekonomika sa nezaoberá zvyšovaním zamestnanosti starých, ale zaoberá sa využívaním dopytu ekonomiky, ktorý produkuje populácia, ktorá sa nachádza v staršej vekovej kategórii. (so striebornými vlasmi).

Prognóza Eurostatu hovorí, že celkový počet obyvateľov Európskej únie od roku 2010 v počte 501 miliónov sa zvýši do roku 2040 až na 526 miliónov, vtedy bude najväčší počet obyvateľstva. Do roku 2060 sa bude počet iba zmenšovať na 517 miliónov. Nastane prirodzený úbytok populácie. V roku 2010 bol podiel obyvateľov nad 65 rokov na populácii vo veku 15 – 64 rokov 17 percentný, do roku 2060 podiel obyvateľov nad 65 rokov na populácii vo veku 15 – 64 rokov predstavoval 17 %. Do roku 2060 sa očakáva rast na viac ako 68 %. Podiel osôb, ktoré majú 80 rokov a viac sa za 20 rokov od roku 2010 narástol z 5 % na 12 %. Aktuálne ku koncu mája 2022 evidujeme na Slovensku 1 milión 402,7 tisíc seniorov. Oproti máju 2021 bádame nárast o 7,3 tisíc dôchodcov.³³

U staršej populácie sa zvyšuje ochota spotrebovať. Vo veku 60 rokov a viac bádame zvyšujúcu sa kúpnu silu. V štruktúre spotreby platí aj Engelov zákon, ktorý hovorí, že pokým majú ľudia viac peňazí tak tým menší podiel výdavkov dávajú na nevyhnutné životné potreby napríklad na bývanie alebo potraviny, a tým viac dávajú na také veci ako sú zdravie, kultúra, peňažné dary alebo rekreácia a podobne. Čo sa týka Európy, tak ľudia, ktorí patria do vekovej kategórie 50 a viac majú vo vlastníctve 75 % akcií na burzách, 60 % domov, 65 % súkromných úspor, 50 % áut ba dokonca približne 80 % lukratívnych áut. Strieborná ekonomika prináša nové príležitosti trhu. Pre ekonomiku Slovenska je možnou trhovou príležitosťou export špecializovaných služieb a tovarov striebornej ekonomiky do okolitých krajín v rámci Európy.³⁴

³² Strieborná ekonomika predstavuje pojem, ktorý vychádza z tzv. „šedivenia vlasov“ staršej populácie. Táto ekonomika by sa dala definovať ako potenciál, vyjadrujúci inovatívne produkty a služby, ktoré sú vyvinuté práve pre zlepšovanie života v staršom veku. Striebornú ekonomiku možno chápať ako istý druh adaptácie ekonomiky na budúce potreby rastúceho počtu staršieho obyvateľstva. (Deutsche Welle, 2005).

³³ SITA. *Počet dôchodcov na Slovensku medziročne vzrástol, významnejší pokles však nastal pri invalidných penziách*. [online]. [cit. 2022-06-19]. Dostupné na: <https://sita.sk/pocet-dochodcov-na-slovensku-medzirocne-vzrastol-vyznamnejši-pokles-vsak-nastal-pri-invalidných-penziách/>

³⁴ INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI. *Strieborná ekonomika*. [online]. [cit. 2023-03-12]. Dostupné na: <https://www.iz.sk/sk/projekty/strieborna-ekonomika>

1.6.1 Analýza spotrebiteľského správania dôchodcov na Slovensku, na ktoré produkty míňajú slovenskí dôchodcovia najviac?

Slovenskí dôchodcovia majú najvyššie výdavky na potraviny a bývanie v rámci 27 krajín Európy. Tvorí to približne 57 % zo všetkých mesačných výdavkov, ktoré musia vynaložiť na potraviny a bývanie. Rakúski dôchodcovia v porovnaní so slovenskými dôchodcami minú tretinu svojich výdavkov za mesiac na bývanie a potraviny. Čo sa týka samotných príjmov, tak za ročný hrubý príjem u slovenského dôchodcu je vyčíslený zhruba na 5 368 eur, kde výdavky tvoria približne 4 145 eur. Spotrebné výdavky za rok u slovenských dôchodcov predstavujú sumu 3 760 eur. Na bývanie slovenskí dôchodcovia minú ročne 987 eur, čo je v porovnaní s ostatnými sledovanými skupinami najviac. Za druhú najnákladnejšiu položku sa považujú potraviny a nápoje bez alkoholu. Na túto položku dávajú ročne dôchodcovia zhruba 1 000 eur. Ďalšiu v poradí už tretiu najnákladnejšiu položku predstavuje doprava, ktorá zoberie 290 eur za rok. V porovnaní s ostatnými skupinami, dôchodcovia najviac minú aj na lieky a to 210 eur. Čo sa týka samotných potravín, tak dôchodcovia na Slovensku najviac minú na mliečne výrobky, mäso a v neposlednom rade aj na pekárske výrobky. Naopak, dôchodcovia na Slovensku míňajú najmenej na ovocie a zeleninu. Tieto potraviny si v roku 2018 dopriali za 170 eur za rok. Rovnako nemiňajú ani na obuv a ani na odievanie. Táto položka predstavovala približne 120 eur za rok.

Počet penzistov neustále rastie. Za posledných desať rokov, najviac dôchodcov vzrástlo v Bratislavskom kraji (o 13,5 %) a zase naopak v Banskobystrickom kraji (o 4,8 %). Priemerná výška dôchodkov sa zvýšila o 28,1 %. V Bratislavskom kraji najviac vzrástla a to o 32,3 %. Zase najmenej vzrástla v Prešovskom kraji o 25,4 %. Momentálna výška starobného dôchodku podľa údajov Sociálnej poisťovne predstavuje 481,79 eur. Čo sa týka invalidného dôchodku, tak invalidný dôchodok sa najviac vypláca v Prešovskom kraji. Ich podiel tvorí 17,6 % na celkovom počte vyplácaných dôchodkov v danom kraji. Naopak zase najmenej invalidných dôchodkov je vyplácaných v Bratislavskom kraji. Percento vyplácaných dôchodkov tu dosahuje hodnotu 10,1.³⁵

³⁵ BUCHLÁKOVÁ, Lenka. 2020. *Slovenskí dôchodcovia majú najvyššie výdavky na bývanie a stravu v únii*. [online]. [cit. 2020-06.17]. Dostupné na internete: <https://www.slsp.sk/sk/aktuality/2020/6/17/slovenski-dochodcovia-maju-najvyssie-vydavky-na-byvanie-a-stravu-v-unii>

Obrázok 3 Hrubé peňažné výdavky slovenských domácností v roku 2019

Hrubé peňažné výdavky slovenských domácností v roku 2019	Priemerná domácnosť	Domácnosť dôchodcov
	podiel v %	podiel v %
Hrubé peňažné výdavky	100,0	100,0
Potraviny a nealkoholické nápoje	16,9	26,7
chlieb a obilniny	2,8	4,2
mäso	4,3	7,2
ryby	0,4	0,7
mlieko, syry a vajcia	2,9	4,3
oleje a tuky	0,7	1,3
ovocie	1,1	1,8
zelenina	1,5	2,3
cukor, džem, med, čokoláda a cukrovinky	1,1	1,6
ostatné potraviny	0,6	1,0
nealko nápoje	1,4	2,1
Alkoholické nápoje a tabak	2,2	2,9
Odievanie a obuv	3,9	2,9
Bývanie, voda, elektrina, plyn a palivá	15,0	24,6
elektrina, plyn, kúrenie a palivá	9,3	16,6
Nábytok, bytové vybavenie a údržba bytu	3,8	4,5
Zdravie	2,5	5,3
Doprava	9,3	6,5
Pošty a telekomunikácie	3,8	4,2
Rekreácia a kultúra	5,0	4,7
Vzdelávanie	0,6	0,1
Hotely, kaviarne a reštaurácie	4,4	3,4
Rozličné tovary a služby	5,6	5,0
Ostatné hrubé výdavky	27,1	9,2

Zdroj: o peniazoch.sk³⁶

³⁶oPeniazoch. Analýza: Na čo vynakladá slovenská domácnosť najväčšiu časť rodného rozpočtu? [online]. [cit. 2021-12-09]. Dostupné na: <https://openiazoch.zoznam.sk/cl/218873/Analiza-Na-co-vynaklada-slovenska-domacnost-najvacsiu-cast-rodného-rozpocetu/>

2 Cieľ práce, metodika práce a metódy skúmania

Globálnym cieľom práce bola analýza dopadu vírusu COVID – 19 na spotrebiteľské správanie slovenských domácností. Hlavný cieľ diplomovej práce pozostáva zo skúmania a hľadania odpovedí na otázku, ako vplývala pandémia COVID – 19 na spotrebiteľské správanie sa domácností na Slovensku. V súčasnosti sa táto téma považuje za dosť aktuálnu tému jednak pre Slovensko, ale aj pre ostatné štáty po celom svete. Diplomová práca, ktorá sa zaoberá týmto problémom obsahuje teoreticko-empirický charakter. Čo sa týka samotných podcieľov, tak v práci sú vymedzené dva podciele. Jednak je ním teoretický cieľ, ktorý je naplnený hneď v prvej kapitole, ale aj aplikačný cieľ, ktorý nachádzame v samotných výsledkoch práce.

Pre dosiahnutie globálneho cieľa sme si v práci naformulovali niekoľko čiastkových teoretických cieľov. Za prvý cieľ sme stanovili chápanie spotreby z viacerých hľadísk. Uvedomujeme si, že pojem spotreba je dosť všeobecný pojem a viacerí autori si tento pojem vysvetľujú rôzne. Najskôr sme sa zamerali na vysvetlenie spotreby z pohľadu klasickej a neoklasickej ekonómie. Ďalej sme upriamili na chápanie spotreby podľa Keynesa, Duesenberryho a Fishera. Pozornosť sme venovali aj moderným teóriám spotreby a úspor, Kuznetsovmu paradoxu, či teórií spotreby založenej na hypotéze permanentné dôchodku, či hypotéze životného cyklu. Za druhý teoretický cieľ sme zvolili analýzu faktorov a determinantov, ktoré v značnej miere ovplyvňujú spotrebiteľské správanie domácností. V tomto súvisi sme spomenuli aj samotnú chudobu, ktorá zohráva dôležitú úlohu pri rozhodovaní spotrebiteľov. V ďalšom teoretickom ciele sme si zvolili charakteristiku produktov, na ktoré spotrebiteľia míňajú najviac peňazí. Cieľom výskumu je predovšetkým analyzovanie vplyvu samotného vírusu COVID – 19 na zmenu spotrebiteľského správania sa, preto posledný teoretický cieľ sme venovali práve objasneniu vírusu COVID – 19 a jeho vplyvu na uhrádzanie záväzkov domácností.

Za aplikačný cieľ považujeme empirickú časť diplomovej práce. V práci sme sa zamerali na vymedzenie údajov, ktoré sa týkali spotrebiteľských výdavkov počas pandémie. Táto časť pozostáva z dotazníkového prieskumu, do ktorého sa zapojilo 138 respondentov.

Prieskum sa skladá z 10 otázok, kde hlavným zámerom bolo zistenie spotrebiteľského správania sa jednotlivcov počas pandémie COVID - 19. Tento prieskum sme vyhodnocovali jednak z hľadiska veku, ale aj pohlavia a vzdelania. Do tohto prieskumu sa zapojili muži aj ženy. Rozdelili sme ich do štyroch vekových kategórií. Prvú vekovú kategóriu tvorili mladí

Ľudia vo veku od 18 do 30 rokov. Druhú vekovú kategóriu tvorili o trochu starší respondenti vo veku od 31 do 40 rokov. Ďalšiu vekovú kategóriu tvorili muži aj ženy vo veku od 41 do 50 rokov a poslednú skupinu tvorili ľudia, ktorí mali nad 51 rokov.

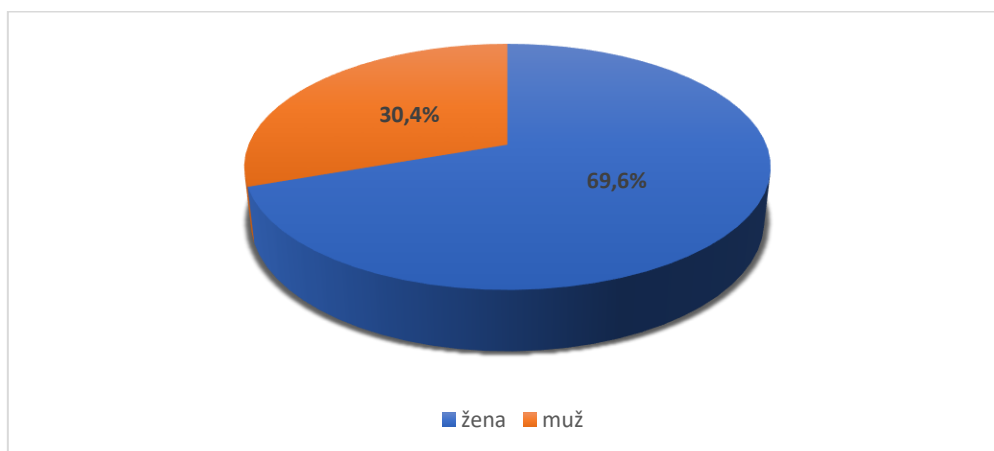
Čo sa týka samotnej metodológie práce a metód skúmania, tak v práci sme využili tri metódy skúmania. V prvom rade sme využili metódu selekcie. Túto metódu sme využili kvôli tomu, že náš výskum sme orientovali iba pre jednu krajinu, teda pre Slovensko. Skúmali sme spotrebiteľské správanie jednotlivcov počas pandémie na Slovensku. Ďalej sme sa zamerali na metódu analýzy, ktorú sme využili v prvej kapitole. Metóda analýzy spočívala jednak v porovnaní prístupov rôznych ekonómov k danej problematike, ale aj v analyzovaní teórie spotreby. V samotnom výskume sme upriamili pozornosť na metódu komparácie kvôli tomu, že sme sa snažili získať výsledky ohľadom spotrebiteľského správania sa jednotlivcov počas pandémie.

3 Výsledky práce a diskusia

V praktickej časti práce sme sa pomocou vlastného dotazníka zamerali na analýzu spotrebiteľského správania v Slovenskej republike. Samotný výskum sme adresovali širokej verejnosti. Zber údajov sme uskutočňovali elektronicky pomocou mailovej komunikácie a sociálnych sietí. Údaje sme zozbierali a pomocou nich sme vyvodili závery, ktoré boli odpoveďou na otázku do akej miery pandémie COVID – 19 ovplyvnila spotrebiteľské správanie na Slovensku. Výskum bol realizovaný formou anonymného dotazníka, ktorý pozostával z 10 otázok. Do tohto prieskumu sa zapojilo 138 respondentov a dosiahnuté výsledky sme vyhodnotili z hľadiska veku, pohlavia a najvyššieho dosiahnutého vzdelania.

Spočiatku nás zaujímalo percentuálne vyjadrenie opýtaných, ktorí sa zapojili do daného prieskumu. Ženy v tomto prieskume mali dominantné zastúpenie v porovnaní s mužmi. Výsledky preukazujú, že do prieskumu sa zapojilo celkovo 138 ľudí z toho 96 žien a 42 mužov. V percentách to znamená, že samotné ženy tvorili väčšinu a to 69,6 % v porovnaní s mužmi, ktorých percento bolo približne o polovicu nižšie, čiže 30,4 %.

Graf 6 Rozdelenie respondentov podľa pohlavia

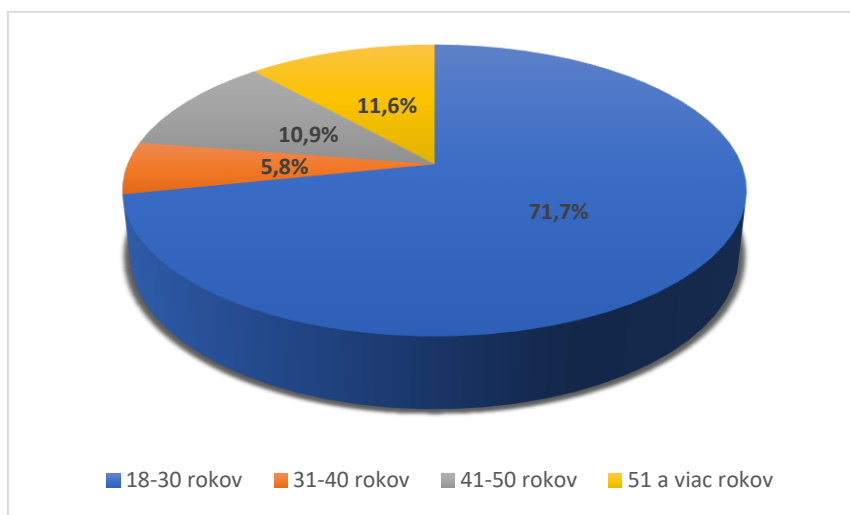


Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov z dotazníkového prieskumu

Respondentov sme sa snažili okrem pohlavia rozdeliť aj do ďalších kategórií ako napr. kategória s najvyšším dosiahnutým vzdelaním a kategória podľa veku. Čo sa týka vekovej kategórie, tak opýtaných sme si rozdelili do štyroch vekových skupín. Prvú vekovú kategóriu tvorili mladí ľudia vo veku od 18 do 30 rokov. Z celkového počtu respondentov, mladí tvorili 71,7 %. S istotou možno povedať, že táto veková kategória mala dominantné postavenie v celom prieskume pretože celkovo sa do výskumu zapojilo až 99 mladých ľudí. Druhú

najväčšiu vekovú kategóriu tvorili ľudia starší ako 51 rokov. Táto skupina obsahovala 16 respondentov teda 11,6 % ľudí sa hlásilo do tejto vekovej kategórie. Tretiu najväčšiu vekovú kategóriu tvorili opýtaní vo veku od 41 do 50 rokov. Do tejto skupiny sa hlásilo 15 ľudí, čo percentuálne predstavovalo 10,9 % opýtaných. A do poslednej vekovej kategórie spadali ľudia vo veku od 31 do 40 rokov. Táto veková kategória bola najmenšia v celom prieskume pretože do tejto skupiny sa prihlásilo 8 ľudí, čiže iba 5,8 % ľudí spadalo do tejto skupiny.

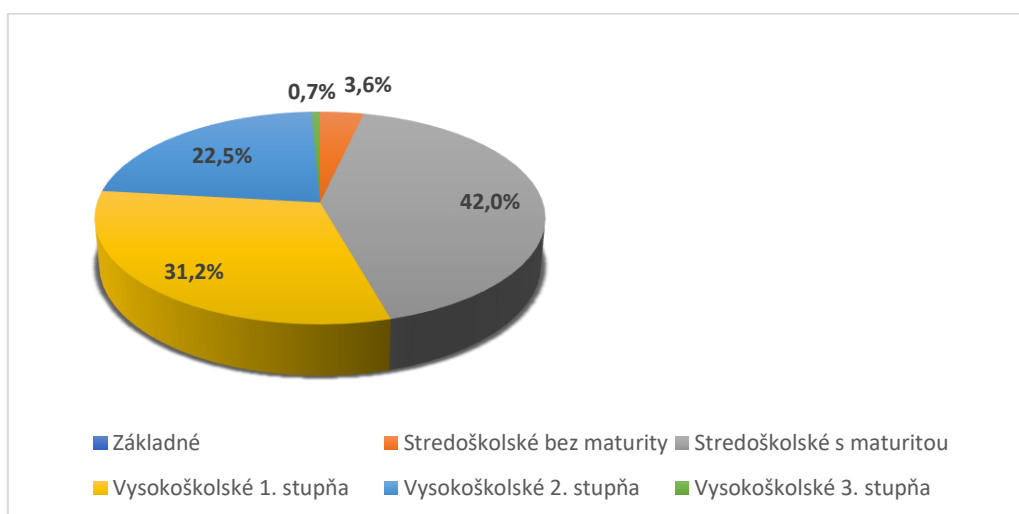
Graf 7 Rozdelenie respondentov podľa dosiahnutého veku



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov z dotazníkového prieskumu

Ďalej sme si respondentov rozdelili podľa najvyššieho dosiahnutého vzdelania. Do prieskumu sa zapojili spotrebitelia, ktorí dosiahli najvyššie vzdelanie stredoškolské bez maturity, s maturitou alebo tí, ktorí majú vyštudovanú vysokú školu prvého, druhého a tretieho stupňa. Z výsledkov je zrejmé, že do prieskumu sa najviac zapojili respondenti, ktorých najvyššie dosiahnuté vzdelanie bolo stredoškolské s maturitou. Títo ľudia predstavovali 42 % opýtaných, čo znamenalo, že zhruba 58 odpovedajúcich sa hlásilo do tejto skupiny. Pomerne veľké zastúpenie hlasov sme bádali u respondentov, ktorí vyštudovali maximálne prvý stupeň vysokej školy. Týchto respondentov bolo celkovo 43, čo predstavovalo 31,2 %. Ľudia, ktorí dosiahli druhý stupeň vysokoškolského vzdelania boli považovaní za tretiu najväčšiu skupinu. Spotrebiteľov, ktorých sa hlásilo do tejto kategórie bolo celkovo 31, čo bolo 22,5 %. Piaty respondenti sa prihlásili k tomu, že dosiahli najvyššie vzdelanie stredoškolské bez maturity. Poslednou najnižšou kategóriou sú ľudia, ktorí vyštudovali tretí stupeň. Táto skupina obsahovala iba jedného respondenta.

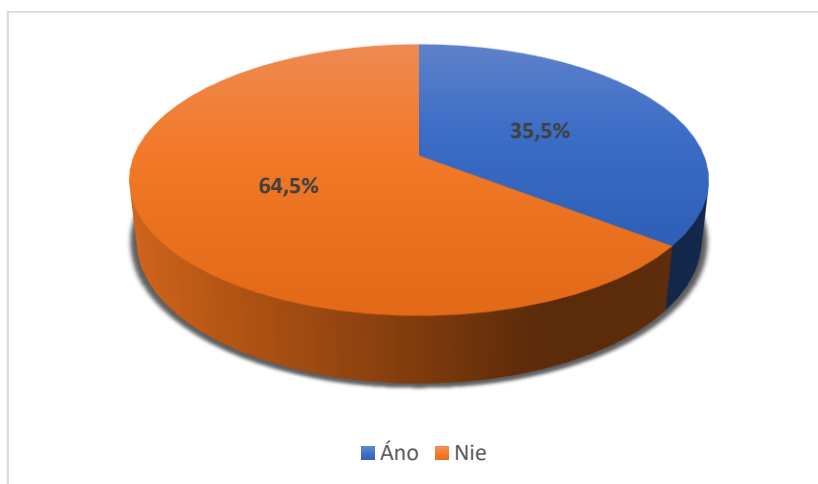
Graf 8 Porovnanie respondentov podľa najvyššieho dosiahnutého vzdelania



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov z dotazníkového prieskumu

Po vypuknutí pandémie COVID – 19 nastala panika vo viacerých domácnostiach. Média stále hlásili, že z pultov obchodných reťazcov mizne veľké množstvo tovarov pretože ľudia sa rozhodli pre neistú budúcnosť zásobovať väčším množstvom. Niektoré druhy tovarov sa stali zo dňa na deň nedostatkové. Táto skutočnosť nás motivovala k vytvoreniu prvej otázky, ktorú sme následne adresovali respondentom. Zaujímalo nás, či po vypuknutí pandémie COVID – 19 sa ľudia začali viac zásobovať nevyhnutným tovarom ako sú napríklad potraviny. Chceli sme vedieť, či preferovali nakupovanie takéhoto tovaru vo väčších množstvách. Prekvapivo zarážajúce zistenie spočívalo v tom, že drvivá väčšina opýtaných skôr nepreferovala nakupovanie vo väčších množstvách. Výsledky hovoria o tom, že väčšina ľudí sa zachovala optimisticky a nepodliehala panike, ktorú z časti vytvárali médiá. Dáta hovoria o tom, že zhruba 64,5 %, opýtaných sa skôr prikláňali k optimistickej verzii a nenakupovali tovary vo veľkom. V preklade to znamená, že 89 ľudí z celkových respondentov boli proti nakupovaniu väčších množstiev. Zvyšných 49 respondentov sa prikláňalo skôr k tejto myšlienke, resp. 35,5 % opýtaných uprednostnili tzv. „poistenie“ do budúcnosti vo forme väčších nákupov.

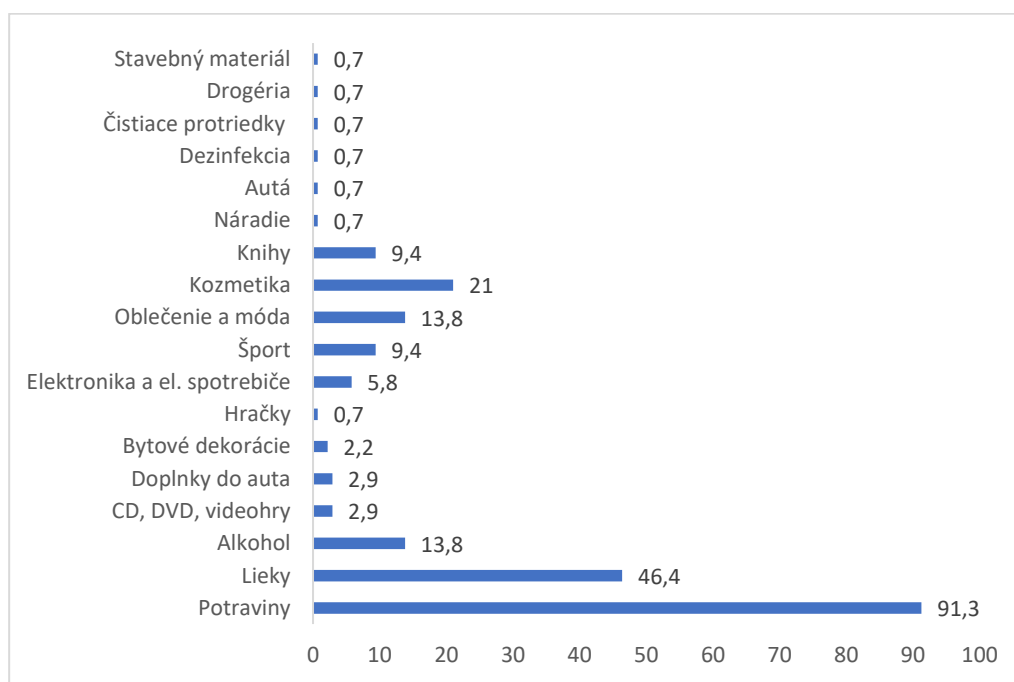
Graf 9 Porovnanie respondentov na základe preferencie nakupovania vo väčších množstvách



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov z dotazníkového prieskumu

V súvislosti s nakupovaním nás zaujímali jednak druhy nakupovaného tovaru, ale aj miesto, kde spotrebitelia chodili najčastejšie nakupovať. Jednalo sa o tovary ako napríklad potraviny, lieky, alkohol, doplnky do auta, oblečenie a kozmetika, knihy a podobne. Pri výbere z viacerých variantov, mali odpovedajúci na výber dve možnosti. Graf 10 nám hovorí o jednotlivých druhoch tovarov, ktoré respondenti nakupovali najčastejšie. Z grafu 10 je zrejmé, že najviac respondentov nakupovalo práve potraviny a ako druhé najviac lieky. Čo sa týka potravín, tak tie mali dominantné postavenie pretože zhruba 91,3 % opýtaných zahlasovalo za túto možnosť. Lieky boli v poradí dôležitosti ako druhé. Za túto možnosť zahlasovalo 64 respondentov, čo predstavovalo 46,4 % opýtaných. Tretie miesto v poradí dôležitosti obsadila kozmetika, ktorú si zvolilo 29 opýtaných.

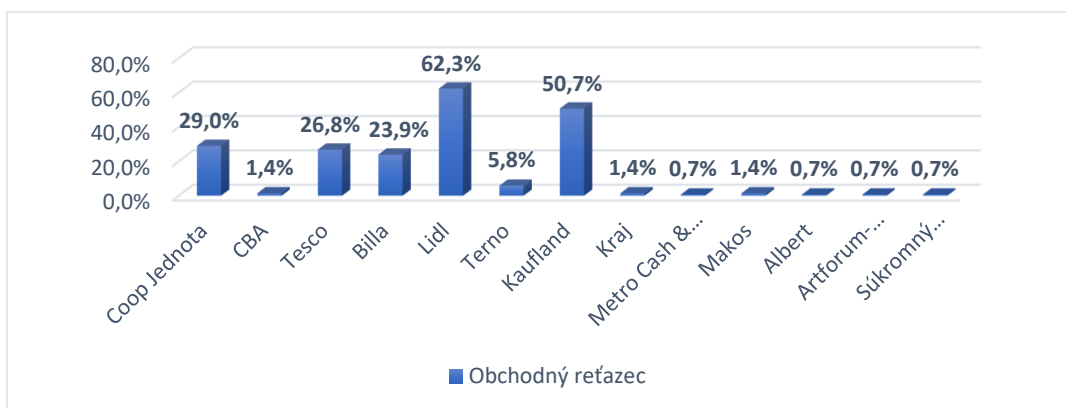
Graf 10 Porovnanie tovarov na základe dôležitosti pre respondentov



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov z dotazníkového prieskumu

Informácie o najčastejšom mieste nákupu spotrebiteľov nám vyobrazuje graf 11. Tento graf hovorí o tom, kde najčastejšie respondenti nakupovali potraviny a nevyhnutné výrobky. Pomerne veľké zastúpenie tu mal obchodný reťazec Lidl, pre ktorý sa rozhodlo až 62,3 % opýtaných. Čiže zhruba 86 spotrebiteľov najčastejšie nakupovalo v Lidl. Ďalší v poradí bol Kaufland, kde nakupovala pomaly nadpolovičná väčšina respondentov, čiže 50,7 %. Prekvapivo tretím obchodným reťazcom sa stala Coop Jednota, pre ktorú sa rozhodlo 40 opýtaných a za ňou s tesným výsledkom skončilo Tesco, pre ktoré sa rozhodlo 26,8 % spotrebiteľov. Ostatné nákupné reťazce ako napríklad CBA, Kraj, Metro Cash & Carry, Makos, Albert Artforum-kníhkupectvo dosahovali iba necelé jedno percento opýtaných.

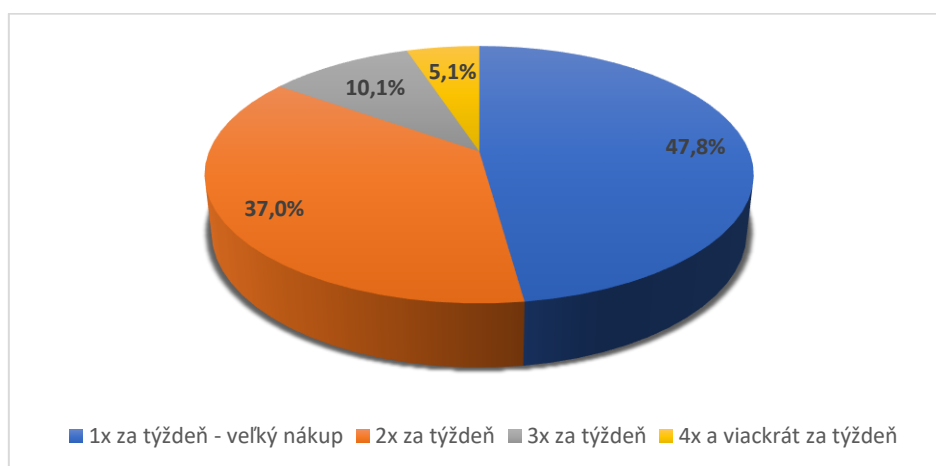
Graf 11 Porovnanie obchodných reťazcov na základe preferencií slovenských spotrebiteľov



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov z dotazníkového prieskumu

S nákupným „ošialom“, ktorý nastal po vypuknutí pandémie, sme sa rozhodli zistiť, ako často chodili respondenti nakupovať. Pandémia COVID – 19 priniesla so sebou množstvo obmedzení, ktorým muselo obyvateľstvo Slovenska čeliť. Obmedzenia spočívali jednak v cestovaní, ale aj v nakupovaní rôzneho druhu tovaru. Niektoré predajne sa museli úplne zatvoriť, iné mohli predávať svoj tovar iba cez okienko. Predajne ako napríklad potraviny mohli byť otvorené pri dodržiavaní prísnych proti-pandemických opatrení. Jedno z protiepidemiologických opatrení, ktoré musela vláda prijať spočívalo jednak v obmedzení počtu kupujúcich v predajni, ale aj skrátenie nákupného času. Nevyhnutnosťou bolo aj zavedenie obmedzeného nakupovania počas dňa. Spotrebiteľia si napríklad nemohli nakúpiť potraviny v takom čase aký im najlepšie vyhovoval, pretože v dopoludňajších hodinách mali prevažne umožnené nakupovať iba určité skupiny obyvateľstva napr. dôchodcovia. Opatrenia prinútili ľudí prehodnotiť svoje nákupné zvyklosti. Niektorí zákazníci zo strachu o vlastné zdravie, znížili dobu nakupovania, teda uprednostňovali radšej jeden veľký nákup za týždeň, avšak iní zákazníci uprednostňovali zase viacej nákupov v kratšom časovom horizonte, jednak aj z toho dôvodu, aby sa vyhli dlhšiemu času stráveného v uzavretom priestore. Z výsledkov je zrejmé, že 66 opýtaných uprednostňovali jeden veľký nákup za týždeň. Čiže v percentuálnom vyjadrení, pomaly polovica respondentov dávala prednosť veľkému nákupu. Až 37 % zákazníkov preferovalo nakupovanie dvakrát za týždeň. Trikrát za týždeň uprednostňovalo 10,1 % zákazníkov a pre častejšiu formu nakupovania, t. j. 4x a viackrát za týždeň sa rozhodlo 7 respondentov.

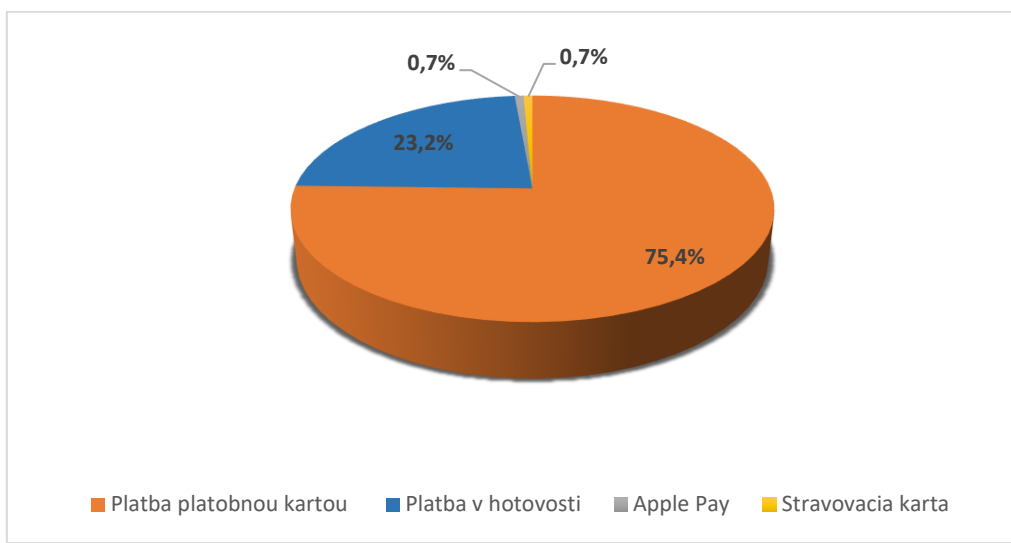
Graf 12 Porovnanie intenzity nakupovania nevyhnutných výrobkov



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov z dotazníkového prieskumu

V našom prieskume sme ďalej upriamili pozornosť na spôsob platby. Pýtali sme sa respondentov, aký spôsob platby využívali oni počas pandémie COVID – 19 v prípade nákupu v kamenných predajniach. Vláda neustále vyzývala ľudí, aby pre šíriaci sa vírus radšej uprednostňovali bezkontaktný spôsob platby, aby sa zamedzilo väčšiemu šíreniu baktérií, ktoré sa nachádzali na povrchu bankoviek a mincí. Spotrebiteľov sme sa pýtali, či preferovali viacej platbu platobnou kartou alebo platbu v hotovosti, poprípade aký iný druh platby používali najviac pri nákupe tovarov. Pravda je taká, že väčšina kupujúcich (75,4 %) uprednostnila platenie platobnou kartou. Avšak približne 23,2 % ľudí sa rozhodlo vo väčšej miere využívať platbu v hotovosti. Medzi ostatné spôsoby platby patrili aj stravovacie karty alebo modernejšia forma platby prostredníctvom Apple Pay. V oboch prípadoch tento spôsob využilo iba 0,7 % zákazníkov čo v prepočte znamenalo, že jeden zákazník z opýtaných platil buď stravovacími kartami alebo formou Apple Pay.

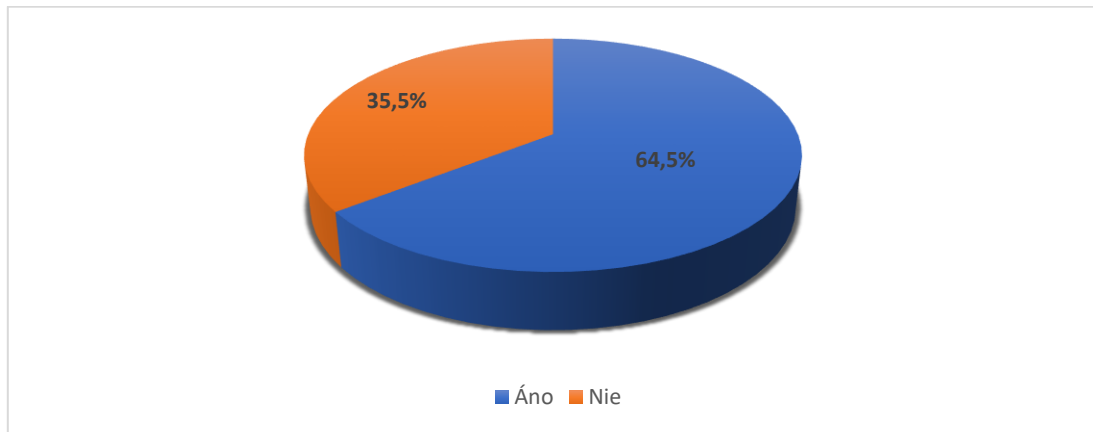
Graf 13 Porovnanie preferovaného spôsobu platby v prípade nákupu v kamenných predajniach



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov z dotazníkového prieskumu

Pandémia priniesla so sebou množstvo obmedzení. Jedným z obmedzení bolo aj zatvorenie obchodov. Niektorí obchodníci v snahe udržať si svoje príjmy predávali svoje výrobky cez výdajné okienko. Stúpol počet predajní, ktoré začali poskytovať zásielkovú službu. Počas pandémie boli obmedzení aj samotní spotrebitelia pretože nie každý obchod si mohol dovoliť predávať cez výdajné okienko a nie každej predajne sa podarilo napojiť sa na takýto druh služby. Veľa spotrebiteľov po vypuknutí COVID – 19 prešlo na online nakupovanie. Online nakupovanie prináša so sebou isté výhody, ale aj nevýhody. Jednou z možných výhod je to, že spotrebiteľ nakupuje tovar z pohodlia svojho domova, čiže nemusí ísť do predajne v ktorej by sa mohol ľahko nakaziť. Avšak čo sa týka nevýhod, tak medzi ňu možno zaradiť aj fakt, že spotrebiteľ pri nákupe cez internet si nemôže dovoliť tovar fyzicky vyskúšať, chytiť alebo zistiť jeho kvalitu. Nafotený tovar, ktorý je uvedený na internetových stránkach nemusí sa stotožňovať s realitou, preto častým rizikom nákupu cez internet sú aj mylné predstavy o tovare. Našich respondentov sme sa pýtali, či preferovali online nakupovanie cez pandémiu. Až 64,5 % opýtaných bolo za nakupovanie cez internet, avšak zhruba 35,5 % opýtaných bolo proti nakupovaniu cez internet.

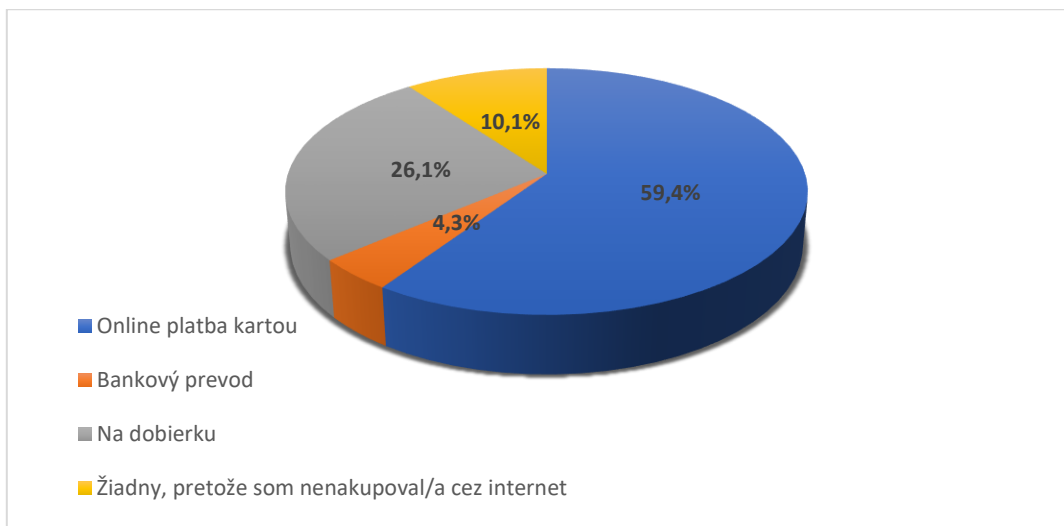
Graf 14 Porovnanie preferencie nakupovania cez internet počas COVID - 19



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov z dotazníkového prieskumu

Okrem samotného nakupovania cez internet, nás zaujímal spôsob platby alebo aj samotné doručenie balíčka. Pri nakupovaní cez internet väčšina opýtaných (59,4 %) preferovala online platbu kartou. Nakupovanie s možnosťou dobierky uprednostňovalo 26,1 % opýtaných. Najmenej respondentov uprednostňovalo bankový prevod. Platbu bankovým prevodom najviac využívalo iba 4,3 % opýtaných.

Graf 15 Porovnanie preferovaného spôsobu platby v prípade nákupu cez internet

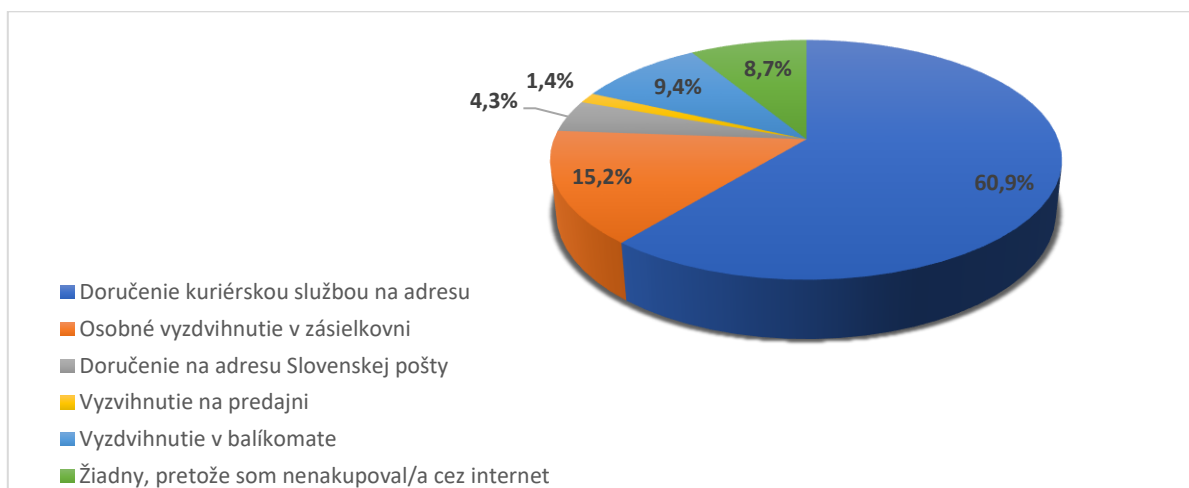


Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov z dotazníkového prieskumu

Nevyhnutnosťou pri nakupovaní cez internet považujeme aj spôsob doručenia zásielky. Zaujímalo nás, aký postoj majú k tomu respondenti, ktorý druh doručenia zásielky

uprednostňujú najviac. V našom výskume mali na výber medzi piatimi možnosťami doručenia. Jednalo sa o doručenie na adresu prostredníctvom kuriérskej služby, osobné vyzdvihnutie v zásielkovni, doručenie na adresu Slovenskej pošty, vyzdvihnutie balíčka na predajni alebo vyzdvihnutie v balíkomate. Podľa výsledkov možno skonštatovať, že respondenti (60,9 %) najčastejšie zvolili doručenie prostredníctvom kuriéra. Následne za druhý najčastejší spôsob sa považovalo vyzdvihnutie balíčka v zásielkovni, ktoré uprednostnilo až 15,2 % opýtaných. Balíkomat používalo približne 9,4 % opýtaných. Ďalej pre doručenie na adresu Slovenskej pošty sa rozhodlo iba 4,3 % respondentov. A napokon posledný spôsob, vyzdvihnutie balíčka na predajni uprednostnilo iba 1,4 % opýtaných.

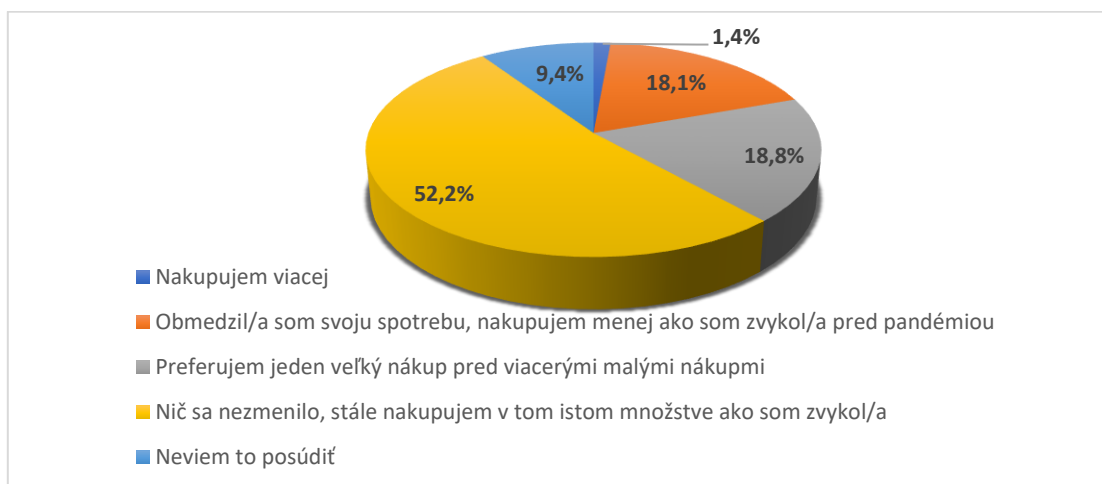
Graf 16 Porovnanie preferencií doručenia zásielky počas pandémie



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov z dotazníkového prieskumu

Slovenskí spotrebitelia museli čeliť viacerým zmenám, ktoré výrazne obmedzovali ich každodenný život. S vypuknutím vírusu COVID – 19 prichádzali do povedomia viaceré mýty o zvýšení nákupných zvyklostí. Na základe toho sme sa rozhodli zistiť, či respondenti zmenili svoje nákupné zvyklosti a do akej miery sa ich intenzita v nakupovaní zmenila. Vytvorili sme stupnicu výrokov, na základe ktorých respondenti mali zahlasovať za jeden z nich, ktorý ich najviac vystihoval. Prekvapivým zistením bolo, že až 52,2 % slovenských spotrebiteľov nepociťovalo žiadne zmeny v nakupovaní, a stále nakupovali v takom istom množstve v akom zvykli pred vypuknutím pandémie. Jeden veľký nákup pred viacerými menšími nákupmi uprednostnilo približne 18,8 % opýtaných. Čo sa týka obmedzenia spotreby, tak k obmedzeniu sa hlásilo približne 18,1 % slovenských spotrebiteľov. 9,4 % spotrebiteľov sa nevedelo vyjadriť k tomu, či pandémia ovplyvnila ich nákupné zvyklosti a približne 1,4 % opýtaných začalo nakupovať viac.

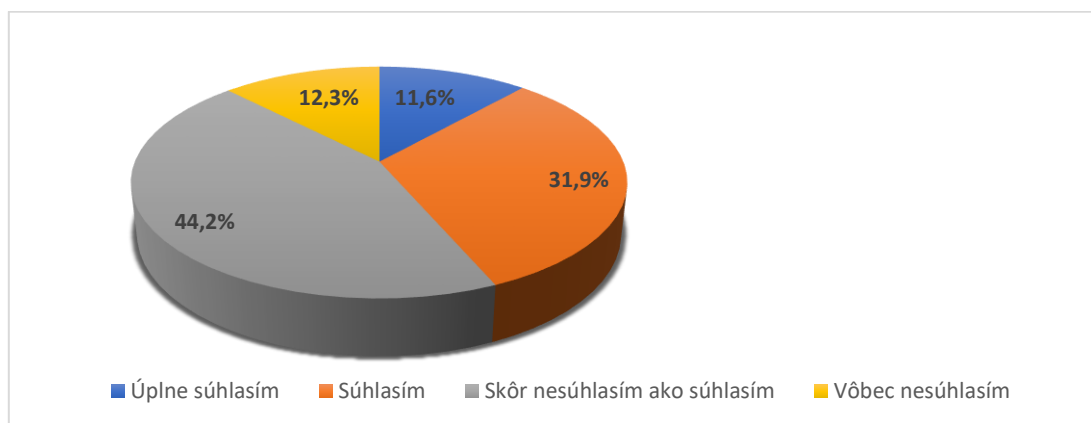
Graf 17 Porovnanie zmeny v nákupných zvyklostiach respondentov v súvislosti s pandémiou COVID – 19



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov z dotazníkového prieskumu

Posledná bodka v našom výskume bola venovaná porovnaniu nakupovania cez internet a v obchodoch. Respondentov sme sa pýtali, či po pandémii budú nakupovať častejšie cez internet ako v obchodoch. Dáta jednoznačne hovoria o tom, že spotrebiteľia viac uprednostňujú nakupovanie v obchodoch ako cez internet. Jedno z možných vysvetlení je také, že spotrebiteľia v obchode si ľahšie zistia kvalitu produktu poprípade môžu si vyskúšať jeho veľkosť, kde v porovnaní s internetovým obchodom sú tieto možnosti nedosiahnuteľné. Až 44,2 % opýtaných preferuje skôr kamenné predajne ako internetový obchod. 31,9 % slovenských spotrebiteľov súhlasilo s týmto výrokom, a teda radšej by uprednostňovalo internetový nákup ako nákup v predajniach. K sto percentnému súhlasu sa priklonilo 11,6 % a naopak k sto percentnému nesúhlasu sa priklonilo 12,3 % spotrebiteľov.

Graf 18 Po pandémii budú respondenti nakupovať cez internet častejšie ako v obchodoch



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov z dotazníkového prieskumu

3.1 Spotrebiteľské správanie na Slovensku počas pandémie COVID – 19

Na začiatku roka 2020 sa spomalila dynamika spotreby. Stále však zachovávala kladné hodnoty. Mimoriadne opatrenia, ktoré vláda prijala pomohli obyvateľom iba sčasti kompenzovať ich stratený príjem. Avšak očakáva sa, že spotrebiteľia nezačnú výrazne nakupovať. Práveže opak je pravdou, že spotrebiteľia dôkladne zvážia svoje výdavky zo strachu o budúcnosť. Zlepšenie situácie ohľadom pandémie COVID – 19 a následné postupné uvoľňovanie vládnych opatrení síce vyvoláva u spotrebiteľov optimistickú náladu, avšak prechod na minulú spotrebu domácností na pôvodné miesto si bude vyžadovať dlhší čas. Bude sa to hlavne odzrkadľovať na miere a dĺžke obnovy ekonomík hlavných obchodných partnerov s ktorými Slovensko spolupracuje, ktorí výrazne ovplyvňujú ekonomiku Slovenskej republiky. Možné zhoršenie pandemickej situácie a opätovné zníženie domácich potrieb je v značnej miere veľmi riskantné.

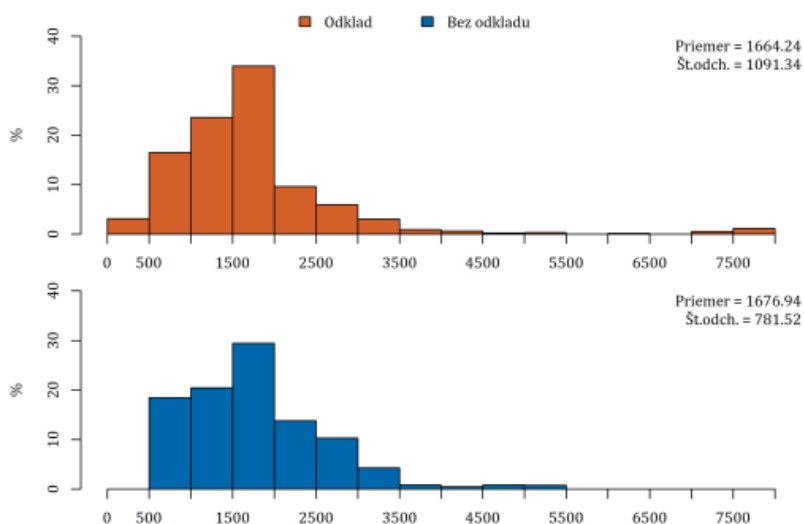
Začiatkom roka sa rast spotreby domácností spomalil na 1,0 % medziročne. Výdavkové položky obyvateľstva v 1. štvrtroku 2020 dokazujú vývoj, ktorý naznačili tržby z eKasy. V dôsledku predzásobenia, nevyhnutné výdavky na potraviny rástli, ale medziročne ostatné výdavky klesali. Najvýraznejší pokles mali výdavky na odievanie a obuv, dopravu, rekreácie a kultúru. Avšak vďaka zatvoreniu škôl sa výrazne znížili aj výdavky na vzdelanie. Zaujímavosťou však ostáva, že spotrebiteľia na hotely a reštaurácie míňali prostriedky takmer v rovnakom množstve ako pred rokom. V druhej marcovej polovici, prevádzkovatelia hotelov prišli pomaly o všetky tržby, avšak zvýšené cestovanie pred pandemiou im pomohlo tieto straty v rámci 1. štvrtroka dorovnať.

Avšak ako hovoria tržby, v momentálnom štvrtroku by sa výdavky domácností na reštauračné služby a ubytovanie mali prepadnúť na najnižšiu úroveň. Výdavky na dopravu by mali klesať výraznejšie, vzhľadom na to, že aj väčšina priemyselných prevádzok a podnikov zastavila svoju výrobu. Práca z domu bola umožnená veľkej časti zamestnancov a tým pádom ušetrili na výdavkoch, ktoré boli spojené s dochádzaním do práce. Mobilita populácie sa vo veľkej miere znížila aj obmedzením pohybu počas veľkonočných sviatkov a dopravné podniky v apríli signalizovali rekordné prepady tržieb.³⁷

³⁷ NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA. 2020. Analytický komentár: *Spotrebiteľské správanie slovenských domácností v čase pandémie*. [online]. [cit. 2020-06-11]. Dostupné na: https://www.nbs.sk/_img/documents/_komentare/analytickekommentare/2020/ak83_spotreba_domacnosti_v_case_pandemie.pdf

Príjmy obidvoch typov domácností boli pred koronakrízou veľmi približné, priemer sa pohyboval okolo 1 670 €. Na obrázku 3 vidíme o niečo vyšší rozptyl u domácností s odkladom.

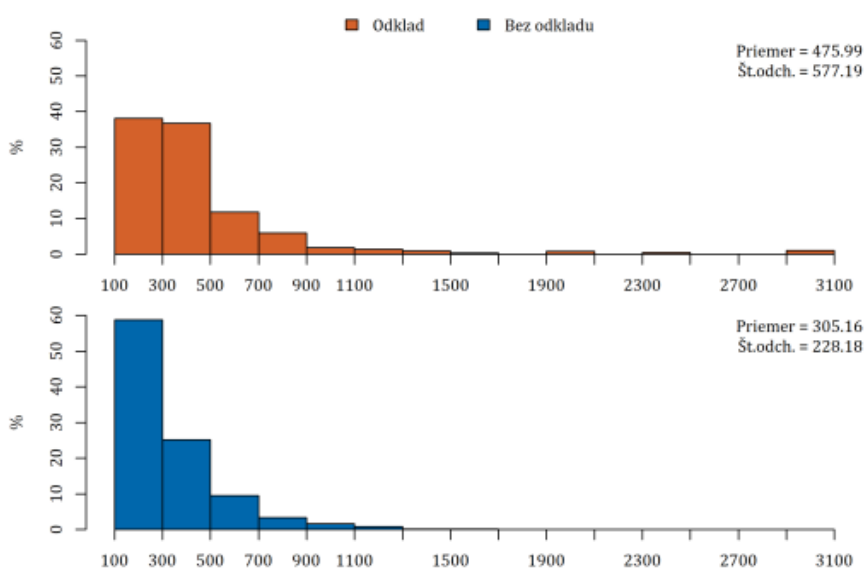
Obrázok 4 Príjem domácností v eurách pred pandémiou COVID - 19



Zdroj: Spracované podľa Cesnak M, a kol, 2020

Domácnosti s vyššími splátkami, častejšie žiadali o odklad. V priemere by slovenské domácnosti s odkladom mali o polovicu viacej vyššiu mesačnú splátku v porovnaní s ostatnými zadlženými slovenskými domácnosťami.

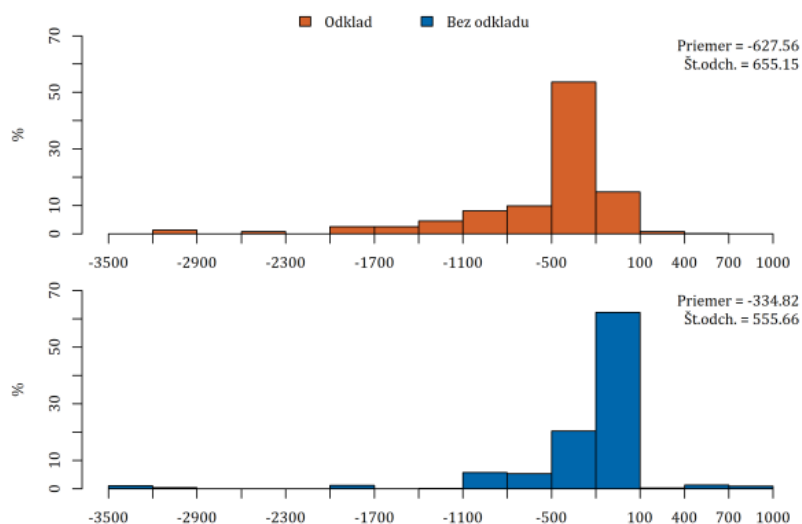
Obrázok 5 Výška splátok slovenských domácností v eurách pred pandémiou



Zdroj: Spracované podľa Cesnak M, a kol, 2020

Avšak taktiež domácnosti s väčším poklesom príjmom boli viac naklonení k odloženiu si splátky. Pokles príjmu domácností s odkladom je viac – menej dvojnásobný v porovnaní s tým, ktoré pokračovali v splácaní.

Obrázok 6 Zmena príjmu slovenských domácností v eurách

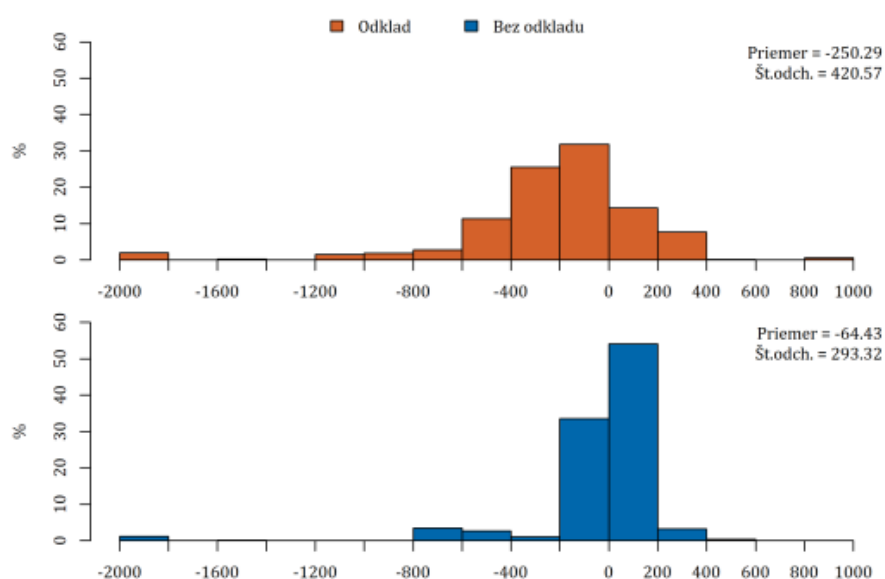


Zdroj: Spracované podľa Cesnak M, a kol, 2020

Čo sa týka výdavkov domácností, tak v priemere domácnosti s odkladom obmedzili svoje výdavky o 40 % z ich poklesu príjmu, avšak kým domácnosti bez odkladu reagovali iba 20 %. Takáto reakcia domácností sa dá pomerne považovať za racionálnu. Ak sa pandémia pokladala za dočasný šok, mali by domácnosti svoju spotrebu menej prispôbiť a rozmiestniť súčasný krátkodobý pokles príjmu na dlhodobejšie obdobie. U domácnostiach, ktoré si odkladali značilo to, že buď nemajú iné rezervy na vyhladenie spotreby alebo pokladajú šok za hlbší alebo trvalejší. Zníženie spotreby sa prejavilo silnejšie, aj napriek tomu, že im odklad splátok dal finančný priestor.³⁸

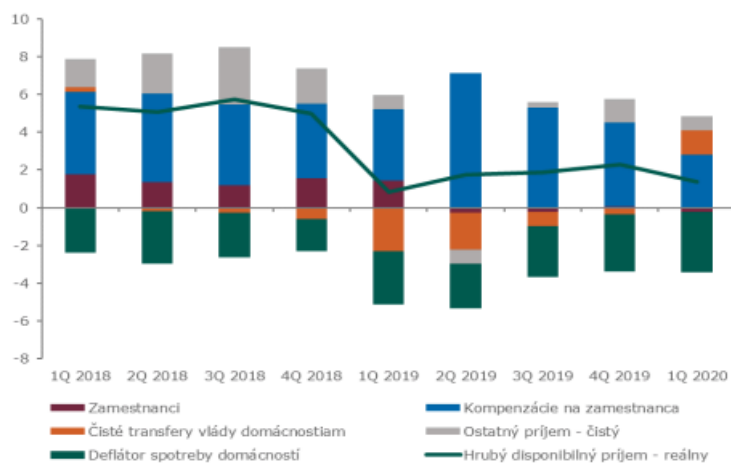
³⁸ CESNAK, Martin a kol. 2020. Príležitostná štúdia NBS č. 3/2020: *Vplyv koronakrízy na finančnú situáciu a očakávania zadlžených domácností*. [online]. [cit. 2023-03-12]. 6-9 s. ISSN 2585-9277. Dostupné na: https://www.nbs.sk/_img/documents/publik/op_3-2020-prieskum_zadlzenych_domacnosti.pdf

Obrázok 7 Zmena výdavkov domácností v eurách



Zdroj: Spracované podľa Cesnak M, a kol, 2020

Obrázok 8 Sociálne dávky začali čiastočne nahrádzať domácnostiam príjem z práce (príspevky k medziročnému rastu v p. b.)



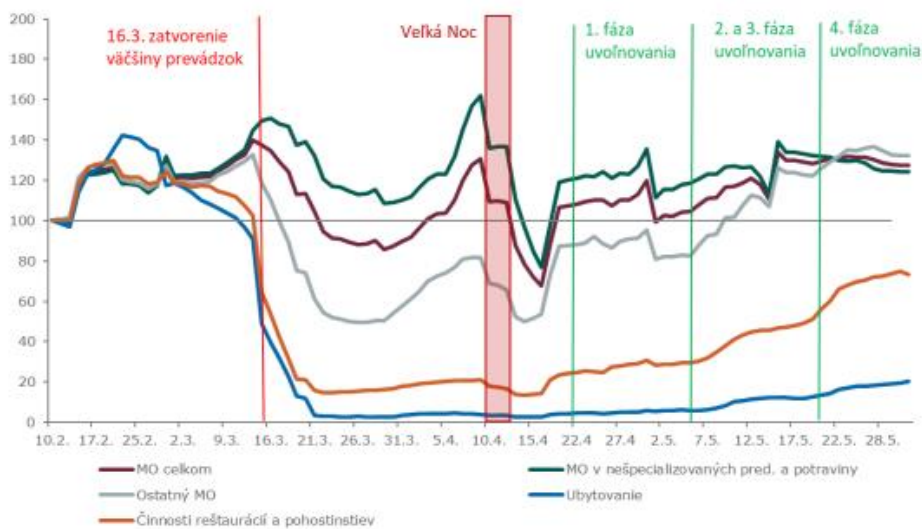
Zdroj: Spracované podľa NBS

Z vývoja maloobchodných tržieb v eKase možno vidieť mierny rast spotreby domácností začiatkom roka a napokon jej prepád v 2. štvrtroku. V obchodných tržbách v marci možno vidieť istý nárast príjmov pre zatvorením prevádzok hlavne v maloobchode v nešpecializovaných predajniach. Za príčinu môžeme považovať výrazné predzásobenie sa domácností potravinami a liekmi pred vyhlásením karanténnej situácie.

Najväčší prepad zaznamenali reštauračné a ubytovacie služby, ktoré prišli pomaly o celý svoj zárobok, uzatvorením prevádzok. Na minimálnej úrovni sa nachádzajú aj v nasledujúcich mesiacoch. Predajcovia hľadali nové predajné možnosti s cieľom zachovania sa aspoň určitý zárobok (napr. rozvoz, online predaj alebo výdajné okienka). Spotrebitelia sa museli adaptovať na novú situáciu. Možno skonštatovať, že pomerne dobré tržby si po celý čas dokázali udržať iba veľké reťazce, ktorým to umožnili aj mierne vyššie výdavky domácností počas obdobia sviatkov Veľkej noci.

Našťastie nastalo priaznivé obdobie vývoja pandemickej situácie a od 22. 4. 2020 vláda postupne začala uvoľňovať opatrenia. Prichádzalo k postupnému otváraniu ekonomiky. V raste tržieb sa prejavili jednotlivé fázy spúšťania prevádzok. Zotavenie maloobchodných prevádzok sa prejavilo pomerne dosť rýchlo. Avšak možno povedať, že koncom mája dosahovali pôvodnú úroveň tržby aj obchody s rôznym tovarom, nie len s nevyhnutným tovarom. Reštaurácie a pohostinstvá začali vykazovať zlepšenie. Avšak poskytovatelia ubytovania zažívali stále nepriaznivú situáciu. Ochota, ktorá sa spája s cestovným ruchom bude výrazne ovplyvnená značnou opatrnosťou, ale aj prístupom okolitých krajín.

Obrázok 9 Maloobchodné tržby sa pomaly regenerujú



Zdroj: eKasa, výpočty NBS

Zdroj: Spracované podľa NBS³⁹

³⁹ NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA. 2020. Analytický komentár: Spotrebiteľské správanie slovenských domácností v čase pandémie. [online]. [cit. 2020-06-11]. Dostupné na: https://www.nbs.sk/_img/documents/_komentare/analytickekomentare/2020/ak83_spotreba_domacnosti_v_case_pandemie.pdf

3.2 Analýza spotrebných výdavkov študentov vysokých škôl v SR

Predmetom nášho záujmu pri analýze spotrebných výdavkov v SR boli vybrané skupiny spotrebiteľov. Spomedzi všetkých skupín respondentov sme si zvolili študentov vysokej školy. Výskum pri vysokoškólákoch sme zúžili do štyroch pozorovaných oblastí. Prvá oblasť, ktorej sme sa venovali spočívala v intenzite nakupovania nevyhnutných výrobkov. Z výsledkov je zrejmé, že najviac vysokoškólákov chodilo nakupovať raz za týždeň, čiže okolo 45,21 % študentov uprednostnilo jeden veľký nákup. Naopak približne 2,74 % študentov uprednostnilo menšie nákupy viackrát za týždeň. Ďalšia oblasť, ktorá bola pre nás atraktívna spočívala v spôsobe platby v kamenných obchodoch. Preferovaným spôsobom platby u študentov bola platba platobnou kartou, ktorú využívalo až 83,56 % opýtaných. Za ňou nasledovala platba v hotovosti (13,7 %). Čo sa týka modernejších foriem platby ako napríklad platba stravovacou kartou alebo Apple pay, tak pre túto možnosť sa rozhodlo iba 1,37 % opýtaných študentov. Okrem nákupu v kamenných predajniach sme sa pozreli aj na preferovanú platbu v prípade nákupu cez internet. Online platbu kartou uprednostňovala väčšina (72,6 %) opýtaných študentov. Spôsob platby na dobierku si vybralo iba 15,07 % vysokoškólákov. A iba 2,74 % opýtaných študentov najčastejšie uprednostňovalo platbu formou bankového prevodu. Napokon sme sa spotrebiteľov spýtali, či po pandémie budú nakupovať cez internet častejšie ako v kamenných obchodoch. Z výsledkov je však zrejmé, že po pandémie, väčšina opýtaných študentov (39,73 %) bude viacej nakupovať v kamenných predajniach ako cez internet.

Tabuľka 2 Vplyv pandémie na spotrebiteľské správanie sa vysokoškólákov

Intenzita nakupovania nevyhnutných výrobkov	1x/týždeň – 45,21 %	2x/týždeň – 43,84 %	3x/týždeň – 8,22 %	4x a viac – 2,74 %
Preferovaná platba v kamenných predajniach	Platba platobnou kartou – 83,56 %	Platba v hotovosti – 13,7 %	Apple Pay – 1,37 %	Stravná karta – 1,37 %
Preferovaná platba pri online nakupovaní	Online platba kartou – 72,6 %	Na dobierku – 15,07 %	Bankový prevod – 2,74 %	Žiadny – 9,59 %
Po pandémii budú nakupovať častejšie cez internet ako v obchodoch	Súhlas – 32,88 %	Nesúhlas – 8,22 %	Úplný súhlas – 19,18 %	Skôr nesúhlas ako súhlas – 39,73 %

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa dotazníkového prieskumu

Záver

Cieľom práce bola analýza vplyvu na spotrebiteľské správanie sa domácností v Slovenskej republike. V práci sme sa zamerali na teoretickú časť kde sme sa venovali pojmu spotreba. Spotrebu sme analyzovali z viacerých hľadísk. Okrem toho sme upriamili pohľad na samotnú pandémiu COVID – 19, ktorá do značnej miery ovplyvnila spotrebiteľské správanie. Stanovili sme si viaceré ciele, ktoré sme sa snažili naplniť. Jedným z podcieľov bol teoretický cieľ, ktorý sa nám podaril naplniť hneď v prvej kapitole tým, že sme skúmali rôzne teoretické prístupy teórie spotreby. V empirickej časti sme použili aplikačný cieľ. Táto časť pozostávala z dotazníkového prieskumu, na ktorý odpovedalo 138 respondentov. Prieskum sme vyhodnocovali z hľadiska veku, pohlavia a najvyššieho dosiahnutého vzdelania. Čo sa týka samotnej metódy skúmania, tak v práci sme využili tri metódy a to metódu selekcie, pretože tento prieskum sme orientovali iba pre jednu krajinu, čiže pre Slovensko. Ďalej sme sa zamerali na metódu analýzy. V prieskume sme využili metódu komparácie a to kvôli tomu, že sme sa snažili získať výsledky ohľadom spotrebiteľského správania sa.

Prieskum bol tvorený desiatimi otázkami. Dotazníkový prieskum bol plne anonymizovaný. Do prieskumu sa zapojilo 69,6 % žien a 30,4 % mužov z toho najviac sa zapojili mladí ľudia vo veku od 18 – 30 rokov (71,7 %) a naopak najnižšiu účasť v prieskume sme zaznamenali u vekovej kategórie 31 – 40 rokov (5,8 %). Na základe porovnania podľa najvyššieho dosiahnutého vzdelania možno skonštatovať, že dominantné postavenie mali spotrebiteľia so stredoškolským vzdelaním s maturitou (42 %) a zase naopak najnižšiu účasť v prieskume sme zaznamenali u ľudí s tretím stupňom VŠ (0,7 %). Jednou z otázok, ktoré nás v prieskume zaujímali bolo nakupovanie tovaru vo väčších množstvách. Podľa našich výsledkov drvivá väčšina opýtaných (64,5 %) nepodliehala nákupnému ošial'u. Ďalej sme upriamili pozornosť aj na porovnanie tovarov podľa dôležitosti alebo preferencií obchodných reťazcov. Čo sa týka obchodných reťazcov, tak dominantné postavenie v tomto prieskume mal Lidl. V súvislosti s nakupovaním vo väčších množstvách nás zaujímalo aj to, ako často nakupovali spotrebiteľia nevyhnutné výrobky, kde respondenti mali na výber z niekoľkých možností, či už nakupovanie jedenkrát za týždeň, dvakrát, trikrát alebo štyri a viackrát za týždeň. Väčšina respondentov (75,4 %) uprednostnila väčší nákup pred viacerými malými nákupmi, čiže nakupovala iba jedenkrát za týždeň. Avšak okrem nákupu v kamenných predajniach sme náš výskum orientovali aj na internetový obchod. Väčšina opýtaných (64,5 %) využívala nakupovanie cez internet. Myslíme si, že jednak k tomu prispela aj situácia, keďže nebezpečne šíriaci sa vírus prinútil predstavitel'ov štátu zatvoriť väčšinu obchodov.

Spotrebitelia preto nemali na výber, iba sa prispôbiť danej situácii a hľadať lepší spôsob ako sa dostať k potrebnému tovaru. V súvislosti s internetovým obchodom nás zaujímal aj preferovaný spôsob platby alebo doručenie zásielky. S istotou možno povedať, že respondenti najčastejšie uprednostňovali spôsob doručenia kuriérskou službou.

Nakoniec sme upriamili pohľad aj na zmeny v nákupných zvyklostiach. Respondentov sme sa pýtali, že či sa u nich počas pandémie zmenil nákupný stereotyp. Avšak väčšina opýtaných bola toho názoru, že budú nakupovať aj naďalej v tom istom množstve v akom zvykli pred pandemiou. Ďalej nás zaujímalo, či budú respondenti aj po pandémie preferovať viac nakupovanie cez internet ako v kamennej predajni. Avšak opýtaní boli presvedčení, že budú uprednostňovať nákup v kamenných predajniach ako nákup cez internet.

Záver výskumu sme venovali vybranej skupine respondentov – vysokoškolákom. Výskumnú časť pre vysokoškolských študentov sme zúžili do štyroch pozorovaných okruhov. Zaujímalo nás ako často chodili vysokoškoláci nakupovať počas pandémie. Ďalej, ktorý druh platby uprednostňovali v prípade nákupu cez internet alebo v prípade nákupu v kamenných predajniach. A v neposlednom rade nás zaujímalo, či po skončení pandémie budú vysokoškoláci viac preferovať nakupovanie cez internet alebo v kamenných predajniach. Výsledky jasne naznačovali, že vysokoškoláci najčastejšie uprednostňovali nakupovanie vo väčšom množstve raz do týždňa. Pre túto možnosť sa rozhodla väčšina (45,21 %) mladých. Čo sa týka samotného spôsobu platby v prípade nákupu v kamenných predajniach a nákupu cez internet tak v oboch prípadoch najvyužívanejším spôsobom platenia bola platba platobnou kartou. V neposlednom rade sme sa pýtali, či aj po skončení pandémie budú nakupovať častejšie cez internet alebo radšej uprednostnia nákup v kamenných predajniach. Väčšina z opýtaných (39,73 %) sa viac priklonila k názoru, že viac budú nakupovať v kamenných predajniach.

Po analýze zozbieraných dát by sme prešli k samotnému zhodnoteniu výskumu. V prvom rade treba spomenúť, že výskum sme pôvodne chceli podložiť dátami z Eurostatu. Na rozdiel od nami realizovaného výskumu, Eurostat sa zameriava na inflačnú štruktúru, avšak náš výskum bol hlavne zameraný na sledovanie do akej miery sa zmenili výdavky na nevyhnutné výrobky počas pandémie.

Vo výsledkoch sme zaznamenali dve prekvapujúce zistenia. Jedným z nich bol fakt, že respondenti počas pandémie COVID – 19 nepodliehali nákupnému ošiaľu. Pre nás to bolo dosť prekvapujúce vzhľadom na to, že po vypuknutí pandémie sme v médiách zaznamenali informáciu, že spotrebitelia sa vo veľkom zásobujú nevyhnutným tovarom zo strachu, že vláda bude musieť prijať tvrdšie opatrenie na zamedzenie šírenia nebezpečného vírusu. Kvôli tomuto

strachu spotrebitelia začali vo väčších množstvách nakupovať tovary a bežný tovar, ktorý bol každodenne dostupný, tak sa zo dňa na deň stal nedostatkový.

Druhé zistenie spočívalo v tom, že spotrebitelia uprednostnili jeden veľký nákup pred viacerými malými nákupmi. Toto tvrdenie sme brali ako prijateľné pretože si myslíme, že spotrebitelia si uvedomovali závažnosť ochorenia, a preto sa snažili obmedziť kontakt s okolitými ľuďmi.

V konečnom dôsledku možno skonštatovať, že pandémia COVID – 19 nemala až taký veľký vplyv na spotrebu domácností. Na jednu stranu síce pandémia COVID – 19 ovplyvnila spotrebiteľský stereotyp, pretože väčšina respondentov nakupovala iba jedenkrát za týždeň vo väčších množstvách. Avšak na druhú stranu spotrebitelia sa museli prispôbiť momentálnej situácii a zmeniť svoje nákupné zvyklosti tým, že väčšinu nákupov museli realizovať online. Spotrebitelia nepodliehali panike, ktorú v značnej miere vyvolali médiá. Samotná pandémia COVID – 19 neovplyvnila až do takej veľkej miery stereotypný život spotrebiteľov, pretože väčšina z opýtaných bola toho názoru, že po skončení pandémie sa vrátia do zaužívaného spôsobu života aký mali pred začiatkom pandémie. Domnievame sa, že v súčasnosti je väčšou hrozbou rast cien tovarov a služieb. Z toho dôvodu, že spotrebitelia majú obmedzené peňažné prostriedky a tým pádom si nemôžu dovoliť uspokojiť všetky svoje potreby. Takže rast cien osobne považujeme za väčší vplyv na spotrebu domácností ako samotnú pandémiu COVID - 19.

Zoznam použitej literatúry

- BHARDWAJ, Abhishek. 2022. *Quality of Life*. [online]. [cit. 2022-03-26]. Dostupné na: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK536962/>
- BUCHLÁKOVÁ, Lenka. 2020. *Slovenskí dôchodcovia majú najvyššie výdavky na bývanie a stravu v únii*. [online]. [cit. 2020-06-17]. Dostupné na internete: <https://www.slsk.sk/sk/aktuality/2020/6/17/slovenski-dochodcovia-maju-najvyssie-vydavky-na-byvanie-a-stravu-v-unii>
- CESNAK, Martin a kol. 2020. Príležitostná štúdia NBS č. 3/2020: *Vplyv koronakrízy na finančnú situáciu a očakávania zadlžených domácností*. [online]. 6-9 s. ISSN 2585-9277. Dostupné na: https://www.nbs.sk/_img/documents/publik/op_3-2020-prieskum_zadlzenych_domacnosti.pdf
- DRAKOPOULOS, Stavros A. 2021. *Theories of Consumption*. [online]. [cit. 2021-06-08]. vyd. Edward Elgar Publishing Ltd: 2021. 8 s. ISBN: 978-1-78990-114-6. Dostupné na: https://mpr.aub.uni-muenchen.de/108215/1/MPRA_paper_108215.pdf
- ENCYCLOPAEDIA BELIANA. 2022. *Konečná spotreba domácností*. [online]. [cit. 2022-05-23]. ISBN: 978-80-89524-30-3. Dostupné na internete: <https://beliana.sav.sk/heslo/konecna-spotreba-domacnosti>
- endPoverty. 2023. *Relative Poverty vs. Absolute Poverty*. [online]. [cit. 2023-03-02]. Dostupné na: <https://endpoverty.org/relative-poverty-vs-absolute-poverty/>
- EUROEKONÓM.SK. 2022. *Ekonomika domácností*. [online]. [cit. 2022-10-08]. Dostupné na: <https://www.euroekonom.sk/ekonomika/ekonomika-domacnosti/>
- GOGA Marián a kol. 2001. *Mikroekonómia*. [online]. Bratislava: MIKA – Konzult, 2001. 156 s. ISBN 80-968504-0-7.
- HORVÁTH, Michal. 2021. *Tajomstvo odolnosti spotreby domácností*. [online]. [cit. 2021-04-12]. Dostupné na: <https://nbs.sk/publikacie/blog/tajomstvo-odolnosti-spotreby-domacnosti/>
- INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI. *Strieborná ekonomika*. [online]. Dostupné na: <https://www.iz.sk/sk/projekty/strieborna-ekonomika>
- KAGAN, Julia. 2022. *What is Quality of Life? Why It's Important and How to Improve It*. [online]. [cit. 2022-06-24]. Dostupné na: <https://www.investopedia.com/terms/q/quality-of-life.asp>
- NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA. 2020. Analytický komentár: *Spotrebiteľské správanie slovenských domácností v čase pandémie*. [online]. [cit. 2020-06-11]. Dostupné na: https://www.nbs.sk/_img/documents/_komentare/analytickekomentare/2020/ak83_spotreba_domacnosti_v_case_pandemie.pdf
- OECD. 2023. *Household spending*. [online]. [cit. 2023-03-01]. Dostupné na: <https://data.oecd.org/hha/household-spending.htm>
- PARKER, Jeffrey. 2010. *Theories of consumption and saving*. [online]. 3-12 s. Dostupné na: <https://www.reed.edu/economics/parker/s11/314/book/Ch16.pdf>

RADA PRE ROZPOČTOVÚ ZODPOVEDNOSŤ. 2021. *Simulačný model SIMTASK – DPH*. [online]. [cit. 2021-10-18]. 7 s. Dostupné na: https://www.rrz.sk/wp-content/uploads/2021/04/DPH_TechDokument.pdf

ROZBORILOVÁ, Dária. 2002. *Teórie spotreby a úspor investícií a vládnych výdavkov*. Bratislava: Iura Edition, 2002. 238 s. ISBN 80-89047-32-7

ŠÚ SR. 2021. EU SILC 2020: *Chudoba a sociálne vylúčenie ohrozovalo každého šiesteho obyvateľa Slovenska*. [online]. [cit. 2021-07-27]. Dostupné na: https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/aboutus/office.activites/officeNews/vsetkyaktuality/a78d533d-92f8-4bd8-811d-06c93f56406f/!ut/p/z1/tVLLUuIwFP0WFI22uSF9BHeBcSgKC3CQNhun70ZoA21o5e8Njgt1RHFhFnndc889uSeIowDxOupEESkh62inzyF3n5bejI7HmAes7icwIzN_OWYrbOMhekQc8aRWe1WiUMZtVJrt1hR1bkZbZYCeRCfUsa_HaKc3BnRtrYfLyKPpg4hqTka5tS045SaFOPUBDcZkdxxbXDzc5V9IIIUXoXe_Cab6zBcGAx0Pn-DTKbMt705AJ1PHZgxf70aLQkBRt4BP3CEW0n3UYOP0aYTWY_WtWwq3emHPz7RB3SHuIgrq08qCyxMqUt1BDuO7eERuGfvs1isig0b6TKsykSBV_aj4Krqmku8Xw4cKbNlrXKXhQK_tFtXY7VMaFaepPIWZM11rHRv7FUat_eGGBA3_dWIWWxy6xEVgZ811LKVsv8jET7qqLkZG7zxS2xeUiVE596Nhi8Ap9zyzk!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/

ŠÚ SR.2023. *Spotrebiteľské ceny a ceny produkčných štatistík*. [online]. [cit. 2023-02-15]. Dostupné na: https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/themes/macroeconomic/prices/metadata/!ut/p/z0/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfIjo8ziA809LZycDB0NLEzNDQw8_YJDDQzCgg1CPI31C7IdFQH-_Fh5/

UNIVERSITY OF PRETORIA. *Consumption Theory*. [online]. 9,11-12 s. Dostupné na: <https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/23964/02chapter2.pdf>

VESELOVSKA, Lenka a kol. 2021. Consumer behaviour changes during times of the Covid – 19 pandemic: *An empirical study on Slovak consumers* [online]. [cit. 2021-02-24]. Dostupné na: https://dspace5.zcu.cz/bitstream/11025/43628/1/EM_2_2021_09.pdf

WHO. 2023. *Coronavirus disease (COVID-19)*. [online]. Dostupné na: https://www.who.int/health-topics/coronavirus#tab=tab_1

SITA. *Počet dôchodcov na Slovensku medziročne vzrástol, významnejší pokles však nastal pri invalidných penziách*. [online]. [cit. 2022-06-19]. Dostupné na: <https://sita.sk/pocet-dochodcov-na-slovensku-medzirocne-vzrastol-vyznamnejši-pokles-vsak-nastal-pri-invalidnych-penziach/>

oPeniazoch. *Analýza: Na čo vynakladá slovenská domácnosť najväčšiu časť rodinného rozpočtu?* [online]. [cit. 2021-12-09]. Dostupné na: <https://openiazoch.zoznam.sk/cl/218873/Analiza-Na-co-vynaklada-slovenska-domacnost-najvacsiu-cast-rodinneho-rozpocetu/>