

FINANČNÝ MANAŽÉR

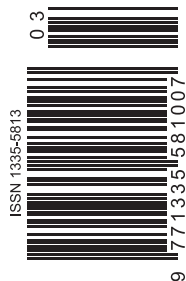
Ročník XVIII. • číslo 3 • Periodikum Slovenskej asociácie podnikových finančníkov • 2018



SLOVAK ASSOCIATION OF FINANCE AND TREASURY
BRATISLAVA

SACG

SLOVENSKÁ ASOCIÁCIA
CORPORATE GOVERNANCE



FINANČNÝ MANAŽÉR

Ročník XVIII. • číslo 3 • Periodikum Slovenskej asociácie podnikových finančníkov • 2018

OBSAH

□ ÚVODNÍK

Eduard HOZLÁR, predseda redakčnej rady 1

□ ODBORNÉ A TEORETICKÉ TÉMY

BLOCKCHAIN A CORPORATE GOVERNANCE

Martin PETER 2

VIRTUÁLNE MENY

Peter ANDRIŠIN 5

ČO PRINÁŠA CROWDFUNDING MALÝM A ZAČÍNAJÚCIM
PODNIKOM?

Miroslava VINCZEOVÁ 15

JE PRE PODNIK ÚČASŤ V KLASTROVEJ ORGANIZÁCIÍ
PRÍNOSNÁ?

Lea ŠLAMPIAKOVÁ 22

□ STRÁNKY SAF

DOBEHNE TIGER DO CIELA? SUMÁR Z DISKUSÍ

(Elena KOHÚTIKOVÁ, Ľudovít ÓDOR, Andrej RÉVAY) 27

TLAČOVÁ SPRÁVA EACT O ZVEREJNENÍ REGISTRA

PODNIKOV DODRŽIAVAJÚCICH FX GLOBAL CODE 34

SAF V PROJEKTE „ODVETVOVÉ ŠTANDARDY PRE

PODNIKATEĽOV ÚČTUJÚCICH V PODVOJNOM

ÚČTOVNÍCTVE“ (*Viera BAKOŠOVÁ*) 35

NOVÉ MOŽNOSTI PODPORY EXPORTNÉHO POTENCIÁLU

SLOVENSKÝCH MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV 37

ODVODOVÁ VÝNIMKA PRE DÔCHODCOV

(Katarína DANAJOVIČOVÁ) 38

□ **ENGLISH SUMMARY** 40



Šéfredaktorka

Ing. Miloslava Zelmanová

Zástupca šéfredaktora

doc. Ing. Peter Krištofík, PhD.

Predseda redakčnej rady

doc. RNDr. Eduard Hozlár, CSc.

Členovia redakčnej rady

doc. Ing. Klimíková Mária, PhD.

Mgr. Ing. Peter Daniel, PhD.

Ing. František Chvostal'

Výkonná editorka

Ing. Želmíra Michel'ová

Vydavateľ

Slovenská asociácia
podnikových finančníkov

Adresa redakcie

Drieňová 3, 821 01 Bratislava

Tel.: +421- 2 - 4363 5667

Fax: +421- 2 - 4363 5667

E-mail: kancelaria@asocfin.sk

Internet: www.asocfin.sk

ISSN 1335-5813

Grafická úprava

LAYOUT s. r. o., Bratislava

www.layout.sk

Tlač

Stredná odborná škola polygrafická

Račianska 190, 835 26 Bratislava

www.polygrafickaskola.sk

Toto číslo bolo zadane do tlače

11.10.2018



Vážení čitatelia, v tomto búrlivom období na medzinárodnej scéne sa častejšie stretávame s diskusiami na témy súvisiace s globálnou aj lokálnou ekono-

miou, ktoré fungujú v prostredí svetovej aj domácej politiky za účasti printových a elektronických médií. Je evidentné, že svet a aj lokálne vyspelé ekonomiky dosahujú lepšie ekonomické výsledky ako pred rokom, ktoré pozitívne pociťujú aj obyvatelia, ktorí k tomuto rastu prispievajú. Diskusie sa preto vedú o tom, či by nemohlo byť za daných všeobecných podmienok ešte lepšie. Ja verím, že mohlo. Stačilo by pritom nastoliť vzájomnú a ničím nerušenú dôveru medzi všetkými subjektmi a aktérmi, čo by prispelo k efektívnejšiemu a ohľadupľnejšiemu nakladaniu so zdrojmi pri rozvíjaní sa vedeckom a technickom pokroku.

Na lokálnej úrovni nášho štátu možno tiež konštatovať, že žijeme úspešné obdobie aj vďaka dôvere, ktorú máme na medzinárodnej úrovni. Dôveru možno merať aj dôverou investorov v náš štát ako aj dôverou domácich podnikateľských subjektov, ktorým sa darí dosahovať väčšie zisky. Toto tvrdenie môžu podporiť štatistické údaje, z ktorých vidno, že každoročne vznikne podstatne viac právnických podnikateľských subjektov ako ich zanikne, a títo dosahujú podstatne vyššie zisky ako v minulosti. Z vytvorených ziskov je viac daní a odvodov používaných na verejné služby a statky.

Diskusie sa vedú na tému, či by nemohlo byť za daných podmienok ešte lepšie aj na Slovensku. Určite mohlo. Zníženie hospodárskej kriminality (t.j. dodržiavanie ekonomických a iných zákonov) závisí od ľudí. Zníženie korupčného správania tiež závisí od ľudí. Kvalitný a vzdelaný manažment závisí od úrovne vzdelanosti, ktorú poskytujú školy a univerzity, a to je tiež v ľuďoch. Vytváranie podmienok pre podnikanie a bežný život sú s častí dané okolitým svetom a možnosťami prírody, ale časť si vytvárame sami kolektívnym demokratickým rozhodovaním pri tvorbe zákonných noriem a ustanovovaním výkonnej moci. A v tejto oblasti hrajú volení politici hlavnú úlohu. Tak, ako sa dohodnú demokratickým spôsobom, také parametre pre život a podnikanie majú všetci občania.

SAF od svojho vzniku vždy podporovala vylepšovanie podnikateľského prostredia vo všetkých oblastiach, počnúc podporou vylepšovania ekonomických

zákonov, hlavne daňových, účtovných, zákona o konkurze a pod. ako aj presadzovaním transparentnosti v podnikaní a podporou znižovania administratívnej záťaže podnikateľov. Iniciatívy SAF vyústili napr. do vzniku Registra účtovných závierok, ktorý je v súčasnosti nezastupiteľným zdrojom pre transparentnosť v podnikaní. Prispeli sme tiež k formovaniu verejného Indexu daňovej a colnej spoľahlivosti, ktorý bude daňová správa už od októbra tohto roka využívať na pozitívne stimuly pre spoľahlivých daňových partnerov a väčšiu pozornosť bude venovať tým ktorí budú vykazovať horšiu daňovú spoľahlivosť. Uvažuje sa s tromi stupňami kritérií daňovej spoľahlivosti pre zaradenie daňových subjektov, a to:

1. stupeň - spoľahlivé daňové subjekty
2. stupeň - menej spoľahlivé daňové subjekty
3. stupeň - nespoľahlivé daňové subjekty,

pričom každý stupeň daňovej spoľahlivosti bude zahŕňať určitý zoznam zvýhodnení – osobitných daňových režimov. Finančné riaditeľstvo do celkového počtu osobitných daňových režimov zaradilo 40 druhov zvýhodnení, ktoré budú zaradené do uvedených troch stupňov daňovej spoľahlivosti. Výsledkom by mala byť väčšia dôvera podnikateľských subjektov voči štátu a naopak, a tým by vznikli lepšie predpoklady pre znižovanie daňových a odvodových povinností v budúcnosti. Tento index upravuje novela Daňového poriadku.

Pre rok 2018 bol schválený štátny rozpočet, ktorý by mal zabezpečiť zníženie deficitu verejných financií v roku 2018 na 0,83 percenta výkonu ekonomiky. Tak ako každý rok aj tento rozpočet má v sebe niektoré zlepšenia pre štát, podnikateľské subjekty a občanov, ale má aj nežiaduce dopady pre firmy. Vcelku odborná verejnosť očakávala zníženie štátneho dlhu (keď sa ekonomike darí) a tiež kritizuje vysokú mieru prerozdelenia. V súčasnosti je v záverečnej etape príprava štátneho rozpočtu na rok 2019. Vývoj ekonomiky a podnikania v tomto roku vykazuje veľmi priaznivé výsledky. Príjmy sa v septembri plnili na 72% ale výdavky iba na 67%, a teda schodok sa znižuje a je iba 31% plánovaného v rozpočte. Index daňovej spoľahlivosti zavádza ostatná novela zákona daňového poriadku. Vzhľadom na očakávaný rast výkonu ekonomiky sa vytvára predpoklad pre budúcnosť v oblasti znižovania odvodového a daňového zaťaženia podnikateľov. SAF prostredníctvom svojich odborných komisií bude v plnej miere napomáhať realizácii týchto očakávaní.

*Eduard Hozlár
predseda redakčnej rady*

Blockchain a Corporate Governance

Martin PETER

SACG | SLOVENSKÁ ASOCIÁCIA
CORPORATE GOVERNANCE



Cieľom tohto článku je priblížiť čitateľovi technológiu blockchain a jej využitie v podmienkach bežných spoločností s presahom na zlepšenie prostredia Corporate Governance. Blockchain je v prvom rade nová

technológia, ktorá sa veľmi rýchlo rozvíja a s týmto rozvojom sú spojené aj stále nové a nové formy jej využitia. História jej použitia je spätá najmä s virtuálnou menou Bitcoin. V roku 2008 Satoshi Nakamoto, doteraz neznámy tvorca Bitcoinu, priviedol túto technológiu prvýkrát do praxe a spojil tak dovtedy čiastkové a teoretické možnosti využitia blockchainu do komplexného riešenia vykonávania transakcií.

Blockchain pritom neprináša v zásade nové funkcie pre svojich používateľov a slúži len na zápis, spracovanie a vyhľadávanie informácií ako ktorákoľvek iná doterajšia databáza. Rozdielne a prevratné je, akým spôsobom to robí. V prvom rade na zápis do databázy nepotrebuje žiadnu centrálnu autoritu, ktorá by overovala a spracovávala údaje a zabezpečovala prístup k nim. Na vykonanie transakcie napríklad potrebujete len ekvivalent čísla účtu príjemcu platby a svoj súkromný kľúč. Tým transakciu zašifrujete a príjemca si ju po obdržaní dešifruje. Priamo z vášho účtu na účet protistrany bez sprostredkovateľa, zdržania a aj poplatkov za prevod. Preto je aj v súčasnosti blockchain technológia spájaná najmä s virtuálnymi menami. Šetrí čas a najmä peniaze za sprostredkovanie platieb. Nie je to však len oblasť

platieb, kde je možné využiť decentralizovanú databázu. Čoraz viac sa o využití blockchainu uvažuje pri bežných oblastiach života, v podnikaní a pri správe vecí verejných. Napríklad katastrofe nehnuteľností (Gruzínsko¹) alebo zdravotné záznamy obyvateľov (Estónsko²).

Ako blockchain funguje?

Blockchain je pre zjednodušenie možné si predstaviť ako databázovú technológiu umožňujúcu bezpečné a transparentné ukladanie a využívanie údajov. Údaje, ktoré majú byť uložené v blockchaine, ktorými môže byť napríklad transakcia s virtuálnou menou alebo aj zápis zmeny do katastra nehnuteľností, či záznam zo zdravotnej prehliadky, sa zapisujú do tzv. blokov. Blok má určitú kapacitu (pri Bitcoine je to 1 MB). Po jeho naplnení a pred jeho uzavretím prebieha overenie správnosti zápisu údajov. Toto vykonávajú účastníci daného systému. Automaticky, teda bez zásahu človeka, systém preveruje možné duplicity, identitu strán zápisu, hodnoty transakcie a iné, vopred nadefinované kritériá. Po overení sa zápis vykoná do bloku a ten sa uzavrie. Každý blok je potom zapísaný do reťazca predchádzajúcich blokov a je nasledovaný novými blokmi údajov. Bloky sa za sebou teda radia do radu alebo reťaze, odtiaľ aj názov blockchain, čiže reťaz blokov.

Údaje sú následne prístupné ktorémukoľvek účastníkovi daného systému³. Keďže sa doplnením nových údajov tie predchádzajúce nestrácajú a každá zmena tvorí osobitný zápis v blokoch vrstvených za sebou, blockchainové databázy zabezpečujú prehľadnosť všetkých zápisov a ich zmien v minulosti, bez možnosti ich dodatočnej zmeny. V kombinácii s využitím šifrovania údajov ponúkajú takéto databázy transparentný a bezpečný prehľad o informáciách do nich zapísaných.

1 <https://www.forbes.com/sites/laurashin/2017/02/07/the-first-government-to-secure-land-titles-on-the-bitcoin-blockchain-expands-project/#6a0c57fb4dcd>

2 <https://e-estonia.com/solutions/healthcare/e-health-record/>

3 Ak hovoríme o otvorených systémoch využívajúcich blockchain. V prípade systémov, ktoré preferujú anonymitu účastníkov, je možné blockchain naprogramovať tak, aby identita používateľov systému zostala zachovaná. To sa využíva najmä pri niektorých druhoch virtuálnych mien, napríklad Monero.

Blockchain, bezpečnosť a transparentnosť

Práve transparentnosť blockchain databáz a ich bezpečnosť sú vlastnosťami, ktoré môžu mať pre oblasť Corporate Governance najväčší prínos. Ľahko prístupné a zrozumiteľné informácie o podniku tvoria hlavnú zložku ovplyvňujúcu rozhodnutia investorov nakúpiť alebo predať. Rovnako sú životne dôležité pre rozhodnutia akcionárov o ďalšom smerovaní spoločnosti. Ak technológia zaručuje aj bezpečnosť týchto dát, teda, že nebudú dopĺňané alebo menené podľa potreby, môžeme uvažovať o blockchaine ako potenciálnom nástroji na zlepšenie Corporate Governance prostredia.

O blockchaine zástancovia tejto technológie hovoria ako o technológii pravdy⁴, odkazujúc na jej transparentnosť. Tá je zabezpečená tým, že jednotlivé operácie a ich zmeny sa zapisujú do blokov postupne, zapísaná informácia sa nestratí, nemôže byť spätne prepísaná alebo zmenená a predstavuje ľahko dostupnú informáciu napríklad o pôvodnom vlastníkovi nehnuteľnosti a všetkých nasledujúcich zmenách.

Bezpečnosť údajov, zaručujúca ich nemennosť je druhou silnou a cenenou vlastnosťou technológie blockchainu. Bežné databázy v súčasnosti fungujú na centralizovanom princípe. V jednom bode sa zbierajú a spracúvajú všetky dáta a následne k jednému bodu pristupujú užívatelia, ak s dátami chcú pracovať alebo ich prehliadať. Manažment zásob komponentov pre výrobu si tak vedie centrálny na svojich serveroch konkrétny výrobný podnik. Zamestnanci, ktorí proces výroby riadia, zadávajú požiadavky alebo prijímajú objednávky z jediného bodu systému, ktorým sú servere danej spoločnosti. Slabé stránky súčasných databáz fungujúcich na centralizovanom princípe spočívajú v možnosti zmeny zápisu dát v jednom centralizovanom bode akoukoľvek osobou s dostatočnými oprávneniami na zmenu. Rizikom je aj možná zlá koordinácia jednotlivých operácií, napr. duplicitné zadania jednej požiadavky. Zároveň sú centralizované databázy viac zraniteľné externými útokmi, kedy sa útočníkovi stačí sústrediť na jediný bod systému.

Blockchain databázy sú na rozdiel od uvedeného príkladu v prevládajúcej forme decentralizovanou

databázou. Tá je uložená na každom jednotlivom zariadení účastníkov daného systému (tzv. uzly). Zápis údajov do bloku prebieha po ich overení a schválení prostredníctvom všetkých účastníkov danej siete. Každý blok je zaradený do reťaze predchádzajúcich blokov a následne prekrytý novým blokom údajov. Bloky sú navyše spolu previazané, takže zmena obsahu jedného vyžaduje zmenu všetkých ostatných blokov daného systému.

Keďže sa jedná o decentralizovanú databázu, ktorej plný zápis má na zariadení každý účastník (uzol), zmena zápisu by musela byť vykonaná naraz na väčšine týchto uzlov. Výpočtová náročnosť takéhoto napadnutia približuje napadnuteľnosť takejto databázy k nule. Zároveň platí, že čím viac uzlov, tým je databáza bezpečnejšia. Ak k tomu pridáme používanie kryptovania údajov je jednoznačné, že ďalšou silnou stránkou databáz založených na blockchain technológii je ich bezpečnosť.

Blockchain a Corporate Governance

Určujúcim prínosom pre využitie Blockchain technológie na zlepšenie Corporate Governance štruktúr a procesov v spoločnosti sú teda transparentnosť a bezpečnosť. V zásade je možné v živote podniku uvažovať o nasadení tejto technológie všade tam, kde je potrebné jasne a zrozumiteľne identifikovať aktivity veľkého množstva subjektov, ktoré sú navzájom prepojené a nadväzujú na seba a zároveň je potrebné zabezpečiť kontrolu a prehľadnosť jednotlivých krokov takéhoto reťazca. Typicky sú to napríklad dodávateľsko/odberateľské reťazce a z pohľadu Corporate Governance najmä hlasovanie akcionárov a prístup k informáciám pri valnom zhromaždení.

Spoločnosť Mearsk, ktorá je jedným z najväčších prepravcov kontajnerov na svete spustila tento rok v spolupráci s IBM blockchainovú platformu TradeLens⁵. Sú v nej zapojení jej klienti, dodávatelia a odberatelia, ale aj svetové prístavy, lodný prepravný segment. Každý kontajner, každá manipulácia s ním, preclenie tovaru, pozícia na svetových moriach, ako aj voľné kapacity sú uložené v blockchainovej databáze online a v reálnom čase dostupné

4 <https://blockchainslovakia.sk/> alebo <https://www.forbes.com/sites/joemckendrick/2018/03/15/blockchain-is-a-potential-truth-machine-for-the-worlds-transactions/#23066d872297>

5 <https://newsroom.ibm.com/2018-08-09-Maersk-and-IBM-Introduce-TradeLens-Blockchain-Shipping-Solution>
<https://www.forbes.com/sites/michaeldelcastillo/2018/08/09/ibm-maersk-blockchain-platform-adds-92-clients-as-part-of-global-launch-1/#2e63e45668a4>

všetkým účastníkom systému. Rovnako prostredníctvom smart kontraktov tzv. ClearWay nadstavba platformy umožňuje automatizované vykonávanie zmlúv a prepravných dokumentov. Pre jednotlivé spoločnosti má platforma TradeLens umožniť lepší manažment prepravy tovaru a automatizované vykonanie úkonov, na ktoré potrebovali v minulosti sprostredkovateľov. Tvorcovia systému tvrdia, že platforma ušetrí až 40% času pri preprave tovaru napríklad do USA a tým ušetrí účastníkom množstvo nákladov. Platforma v súčasnosti prešla do ostrej prevádzky a hoci sa pri jej spustení objavilo niekoľko otáznikov ohľadne jej vysokého spoplatnenia zo strany tvorcov, poskytuje príklad, ako môže využitie technológie blockchain zefektívniť fungovanie bežných činností spoločností.

Druhá možnosť využitia blockchain technológie v praxi spoločností je priamo spojená s otázkami Corporate Governance. Je to jej nasadenie pre potreby účasti a hlasovania na valných zhromaždeniach. Vykonávanie hlasovacích práv akcionármi, najmä ak sa jedná o tých minoritných, celosvetovo čelí množstvu prekážok. Sú nimi najmä geografická roztrieštenosť akcionárskych štruktúr a vysoké náklady na účasť na valných zhromaždeniach. Valné zhromaždenia pritom tvoria často jedinou príležitosť pre akcionárov spoločnosti na priamu interakciu s jej vedením, jeho dodatočnú kontrolu a získanie dôležitých informácií pre rozhodnutie akcionára ako hlasovať o dôležitých otázkach smerovania spoločnosti. Riešenie tejto situácie prostredníctvom rozšírenej praxe proxy hlasovania, teda hlasovania prostredníctvom zástupcov, prináša rovnako viaceré úskalia spočívajúce v efektívite a spätnej overiteľnosti uplatnenia hlasovacích práv.

Použitie technológie blockchain v tejto oblasti otvára viacero možností na zefektívnenie procesu prípravy a priebehu valného zhromaždenia akcionárov. V prvom rade blockchainová databáza vlastníckych práv k akciám by umožnila jednoduché a transparentné identifikovanie jednotlivých akcionárov. Prostredníctvom takto získaného zoznamu je možné im vopred zasielať pozvánky a informácie potrebné k účasti na zhromaždení. Zároveň by akcionári mohli v prostredí blockchain databázy určiť svojich zástupcov a tí by boli priamo zapísaní v databáze. Inštrukcie k jednotlivým hlasovaniam a mandát

zástupcu by boli spätne ľahko overiteľné. Databáza by umožňovala aj výmenu informácií od samotnej spoločnosti voči akcionárom a samozrejme naopak. V konečnom použití by hlasovanie prostredníctvom blockchainovej platformy umožnilo rýchle a najmä transparentné a bezpečné vyhodnotenie hlasovaní a možnosť ich následnej kontroly. Uvedený príklad nie je len z oblasti teórie. Opäť raz v Estónsku podobný systém úspešne testovala miestna pobočka burzy Nasdaq⁶. Medzi výhody testovaného systému Nasdaq uviedol dostupnosť a prehľadnosť informácií o valnom zhromaždení, transparentný systém pre udeľovanie splnomocnení a dokonca možnosť kontrolovať hlasovanie zástupcu a v prípade nesúhlasu ho odvolať. Zároveň systém zabezpečoval pre akcionárov dostupný prehľad všetkých predchádzajúcich hlasovaní a priebehov valných zhromaždení.

Z podstaty blockchain technológie a z uvedených príkladov vyplýva množstvo možností jej uplatnenia v oblasti riadenia podnikov a to s ohľadom na zefektívnenie ich procesov riadenia, ako aj na zabezpečenie efektivity činností smerujúcich priamo k dosahovaniu zisku. Využitie blockchainu nie je automaticky vhodné na každý proces a pre každú situáciu. V tých prípadoch, kedy vhodné je, môže a už v súčasnosti ponúka riešenia prinášajúce podstatné úspory, zvýšenia efektivity a sprehľadnenia procesov v spoločnostiach. A keďže sa stále jedná o technológiu pomerne novú, jej ďalšie formy využitia môžu priniesť viac transparentných a bezpečných riešení do procesu riadenia spoločností a môžu tak prispieť k vyššej úrovni Corporate Governance ako vo svete tak aj na Slovensku. A rovnaké prínosy môže mať nasadenie blockchain technológie aj pre niektoré procesy vo verejnej správe. To je už však téma na iný článok.

*Autorom článku je Mgr. Martin Peter,
riaditeľ odboru bankovníctva,
Ministerstvo financií SR, člen Správnej rady SACG*

⁶ <https://business.nasdaq.com/marketinsite/2017/Is-Blockchain-the-Answer-to-E-voting-Nasdaq-Believes-So.html>

Virtuálne meny – ako ich v(y)hodne oceniť, správne účtovať a optimálne zdaňovať podľa zákona č. 213/2018 Z.z. zákon o dani z poistenia

Peter ANDRIŠIN

Na 10. výročie existencie virtuálnych mien máme na Slovensku 1. (slovom „prvý“) zákon upravujúci ich oceňovanie a zdaňovanie. Na predpis upravujúci účtovanie virtuálnych mien si musíme ešte chvíľu počkať. Pred praktickými a veríme, že aj užitočnými informáciami o správnom a výhodnom zdaňovaní virtuálnych mien v súlade so zákonom a záujmom ich držiteľov, máme niekoľko otázok, dôležitých pre pochopenie nášho stanoviska uvedeného ďalej v texte.

1.... prečo?

Prečo sa prvý zákon o virtuálnych menách č. 213/2018 Z.z. volá zákon o dani z poistenia?

Neznalosť zákona neospravedľňuje! Očakáva predkladateľ legislatívy, že každý občan (legislatíva sa týka všetkých držiteľov virtuálnych mien, nielen podnikateľov) číta zákony, ktoré sa ho netýkajú? Prehliadol predkladateľ zákona č. 213/2018 Z.z. (ďalej iba „zákon č. 213“), že nepriama novelizácia zákonov je v rozpore § 69 ods. 1 zákona č. 350/1996 Z.z. o rokovacom poriadku Národnej rady Slovenskej republiky a podľa Článku 11 Uznesenia vlády č. č. 19/1997 Z. z. neprípustná?

Alebo ste našli priamu súvislosť medzi poistením a virtuálnymi menami? (My nie!)

Prečo k prvému zákonu o virtuálnych menách č. 213 neprebehla žiadna odborná diskusia?

„Minister financií sa môže tešiť. Do štátnej kasy pritečú ďalšie stovky miliónov. V tomto roku to bude o štvrtí miliardy viac, než pôvodne predpokladal. Aj preto, že slovenskej ekonomike sa darí. To znamená, že firmy ale aj bežní ľudia platia viac na daniach a odvodoch. (29. 6. 2018 14:28 | zdroj: SITA/AP)“ Prečo v čase ekonomickej hojnosti štát potrebuje nezvyčajne rýchlo prijímať ďalšiu legislatívu na zdaňovanie bežných ľudí a firiem?

Prečo zákon č. 213 nezrušil Metodické usmernenie Ministerstva financií Slovenskej republiky č. MF/10386/2018-721 k postupu zdaňovania virtuálnych mien¹ vydané 23.marca 2018?

Metodické usmernenie je právne nezáväzná. Má slúžiť pre jednotnú aplikáciu zákonov a ako pomôcka pre daňové subjekty. K vydávaniu metodických pokynov dochádza najmä kvôli zjednoteniu výkladu zákona, aby si právne normy jednotlivé subjekty nevykladali rôznym spôsobom² (v texte ďalej uvádzame príklad, kedy Ministerstvo financií Slovenskej republiky (ďalej iba „MFSR“) v Usmernení prikazuje „doplniť syntetický účet majetku nadväzujúci na ekonomický obsah účtovnej skupiny“, pričom nestanovil číslo tohto účtu. Neobsadené zostávajú čísla syntetických účtov 250, 254 a 258. Ponecháva MFSR výber ľubovoľného čísla účtu na každú účtovnú jednotku a účtovníka?)

Uvedené vyjadrenie môžeme čítať tak, že zákon ktorý sa dá vykladať rôznym spôsobom, je zlý a miesto vydania nezáväzného usmernenia by bolo jednoduchšie zmeniť zákon. Metodické pokyny, ktoré nie sú v súlade so zákonmi alebo sú s nimi v rozpore, prípadne ustanovujú povinnosti, ktoré zo zákona nevyplývajú, prispievajú k právnej neistote.

1 Reakcia MFSR na námietky daňových poradcov o rozpore legislatívy a metodických usmernení

2 Metodické usmernenie Ministerstva financií Slovenskej republiky č. MF/10386/2018-721 k postupu zdaňovania virtuálnych mien

Prečo je pre zákonodarcov nevyhnutné, aby časť zákona platila od 1.októbra 2018?

Platnosť zákona od 1.októbra 2018 spôsobí jeho retroaktivitu. Zákona č. 213 dopĺňa odsek 13 do § 27 zákona č. 431/2002 Z. z. Zákon o účtovníctve, ktorý znie: „*Reálna hodnota virtuálnej meny je trhovacia cena v deň ocenenia podľa § 24 ods. 1 písm. a) zistená spôsobom určeným účtovnou jednotkou zo zvoleného verejného trhu s virtuálnou menou. V priebehu účtovného obdobia účtovná jednotka používa rovnaký spôsob určenia reálnej hodnoty pre danú virtuálnu menu.*“. Pred účinnosťou zákona č. 213 neexistovalo žiadne legislatívne usmernenie určenia reálnej hodnoty virtuálnych mien a držiteľia virtuálnych mien mohli využiť rôzne spôsoby určenia reálnej hodnoty. Po zmene zákona musí postupovať rovnakým spôsobom oceňovania aj v prípade, ak zvolený spôsob je pre neho nevýhodný, pričom zvolený spôsob oceňovania bol (mohol byť) výhodný pred účinnosťou zákona č. 213.

Kolko navrhovateľov zákona je súčasne držiteľom virtuálnej meny?

Má táto skutočnosť vplyv na kvalitu predloženej legislatívy?

Iba rečnícka otázka: prečo legislatíva používa pojem „virtuálne meny“ miesto bežne používaného a zrozumiteľnejšieho výrazu „kryptomeny“ ktorý napríklad používa aj Česká republika?

Cieľ článku, napriek uvedeným otázkam, je ukázať a vysvetliť možnosti ako nakladanie s virtuálnymi menami v(-)hodne oceniť, správne účtovať a optimálne zdaňovať v súlade so zákonom a záujmami držiteľov virtuálnych mien, ich účtovníkom, audítorom, daňovým poradcom a ostatným zainteresovaným. Cieľ je zorientovať sa v oblasti, ktorá zatiaľ nie je dostatočne zmapovaná. Možnosti ktoré uvádzame, sme získali z vlastnej skúsenosti s nakladaním, účtovaním a zdaňovaním virtuálnych mien, využitím niekoľko málo dostupných oficiálnych zdrojov, porovnaním legislatívy okolitých štátov a využitím viac ako 25 rokov skúseností na pozíciách finančného riaditeľa v slovenských aj nadnárodných spoločnostiach. Snažíme sa článok napísať jednoducho a zrozumiteľne aj pre ľudí mimo oblastí virtuálnych mien a mimo financií.

Nepriamy cieľ článku je otvoriť diskusiu so zákonodarcami na tému „ako ďalej s virtuálnymi menami“?

V Európskej únii by mala platiť harmonizácia práva aj pre virtuálne meny podobne, ako platí napríklad pri DPH.

Zákon č. 213 určuje, ako virtuálnu menu prepočítať, ako ju oceniť, ako posúdiť príjem a výnos z jej predaja, nadobudnutia, výmeny. Ako zisk z nakladaním s virtuálnymi menami ponížený o súvisiace oprávnené náklady zdaníť. V zákone sme však našli definíciu čo virtuálna mena v skutočnosti je. Pritom táto definícia je pre posudzovanie účtovania a zdaňovania virtuálnych mien kľúčová.

2.... virtuálne meny

Virtuálna mena je decentralizovaná mena nezávislá od bánk a iných finančných inštitúcií (nemôžu zasahovať do kurzu meny). Nedá sa žiadnym centrálnym spôsobom ovplyvňovať, nedokážu do nej zasahovať štáty, banky, autor systému ani ostatní užívatelia. Pravdepodobne prvá, určite však najznámejšia virtuálna mena je BITCOIN. Dnes už poznáme najmenej 1400 (tisícštyristo) rôznych iných virtuálnych mien, pričom naďalej vznikajú ďalšie. Napríklad:

#	Name	Market Cap	Price	Volume (24h)	Circulating Supply	Change (24h)	Price Graph (7d)
1	Bitcoin	\$120 199 444 365	\$7 090,09	\$4 805 120 000	16 953 162 BTC	5,04%	
2	Ethereum	\$38 770 756 697	\$393,35	\$1 305 630 000	98 566 296 ETH	3,63%	
3	Ripple	\$19 533 538 135	\$0,499649	\$312 707 000	39 094 520 623 XRP *	2,17%	
4	Bitcoin Cash	\$11 526 638 211	\$676,01	\$318 820 000	17 050 963 BCH	4,25%	
5	Litecoin	\$6 702 372 487	\$119,90	\$295 478 000	55 900 620 LTC	6,01%	
6	EOS	\$4 409 841 403	\$5,75	\$406 673 000	766 279 934 EOS *	1,21%	
7	Stellar	\$4 042 378 626	\$0,217911	\$41 582 400	18 550 594 629 XLM *	8,52%	
8	Cardano	\$3 674 749 549	\$0,153305	\$95 819 400	25 027 070 530 ADA *	3,07%	
9	NEO	\$3 188 542 500	\$49,05	\$78 778 000	65 000 000 NEO *	2,59%	
10	IOTA	\$2 909 723 401	\$1,05	\$39 700 200	2 779 530 283 MIOTA *	-0,14%	

+ Litecoin + Dash + Monero + NEM + Onecoin + Populous + TRON + Zcash + Waves + ...³

Virtuálna mena je známe aktívum (presnejšiemu názvu a popisu sa venujeme v ďalšom texte) existujúce a fungujúce už niekoľko rokov. V zmysle stanoviska MFSR sa Bitcoin podľa všeobecných internetových informácií považuje za virtuálnu menu, ktorou je možné platiť prostredníctvom úplne decentralizovanej siete, pričom sa uvádza, že táto mena je navrhnutá tak, aby nikto nemohol menu ovplyvňovať, falšovať, zabavovať účty, kontrolovať peňažné toky a podobne. Táto definícia žiaľ pre účely účtovníctva a zdaňovania nestačí.

3 Cryptocurrency Market Capitalizations www.coinmarketcap.com

3.... trocha teórie nikoho nezabije

V zmysle Usmernenia MFSR sa snaží vysvetliť čo rozumie pod virtuálnou menou: „...digitálny nositeľ hodnoty, ktorý nie je vydaný ani garantovaný centrálnou bankou ani orgánom verejnej moci, ani nie je nevyhnutne naviazaný na zákonné platidlo, nemá právny status meny alebo peňazí, ale je akceptovaný niektorými fyzickými alebo právnickými osobami ako platobný prostriedok a ktorý možno, prevádzať, uchovávať alebo s ním elektronicky obchodovať.“ Pre správne posúdenie, účtovanie, výpočet sociálnych a zdravotných odvodov, zdaňovanie daňou z príjmov a/ alebo daňou z pridanej hodnoty prípadne spotrebnou daňou, vyššie uvedený popis virtuálnej meny dostatočný nie je.

Pre účely účtovania MFSR v Usmernení v článku 4.1 virtuálnu menu definuje ako krátkodobý finančný majetok. „Na účely účtovníctva sa odplatne nadobudnutá virtuálna mena spĺňajúca definíciu majetku podľa § 2 ods.4 písm. a) zákona č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o účtovníctve“) považuje za krátkodobý finančný majetok iný ako peňažné prostriedky, pri ktorom sa na účely ocenenia postupuje ako pri cenných papieroch určených na obchodovanie v ocenení podľa § 25 ods.1 písm. e) bodu 3a. zákona o účtovníctve; ustanovenie § 5 ods.7 zákona o účtovníctve sa v takomto prípade nepoužije.“ (ospravedlňujem sa za citácie).

Aby to nebolo jednoduché, MFSR v Usmernení definíciu virtuálnej meny vyjadrila ešte zložitejšie. V odseku 4.5 Usmernenia MFSR priamo určuje účet, na ktorý sa podľa ich názoru majú virtuálne meny účtovať. „V účtovníctve účtovnej jednotky, ktorá nie je založená na účel podnikania, sa odplatne nadobudnutá virtuálna mena účtuje na analytickom účte k účtu 251 – Majetkové cenné papiere na obchodovanie.“ MFSR určuje účet iba pre účtovné jednotky nezaložené na podnikanie. Podľa nášho názoru však nie je možné posudzovať rovnaký objekt (virtuálne meny) pre účely účtovania odlišne. MFSR neurčilo žiadny iný účet účtovnej osnovy, ktorý by účtovné jednotky založené na podnikanie mohli použiť. Podľa nášho názoru virtuálna mena má bližšie k devízam ako k cenným papierom.

Ďalší návod MFSR ako účtovať virtuálnu menu, uvedený v Usmernení je podľa nášho názoru pre bežných účtovníkov zmätočný. „V súlade s § 13 ods.2

zákona o účtovníctve sa do účtovného rozvrhu účtovnej jednotky účtujúcej v sústave podvojného účtovníctva doplní syntetický účet majetku nadväzujúci na ekonomický obsah účtovej skupiny, v rámci ktorej vytvorený syntetický účet dopĺňa rámcovú účtovnú osnovu. Analytická evidencia sa vedie podľa jednotlivých druhov virtuálnych mien.“

Au! (toto nie je preklep, ale zúfalý výkrik). Súhlasíme s tvrdením MFSR, že virtuálna mena podľa § 2 ods.4 písm. a) je majetok: „tie aktíva účtovnej jednotky, ktoré sú výsledkom minulých udalostí, je takmer isté, že v budúcnosti zvýšia ekonomické úžitky účtovnej jednotky a dajú sa spoľahlivo oceniť podľa § 24 až 28;“ Nesúhlasíme s MFSR, že virtuálna mena je krátkodobý finančný majetok. K parametru „krátkodobý“ - držiteľ ju môže držať dlhšie ako jeden rok. K parametru „finančný“ – MFSR vymedzilo virtuálnu menu výrazom: „nemá status meny alebo peňazí“. Dve z troch charakteristík virtuálna mena nespĺňa, preto podľa nás nemôže byť definovaná týmto výrazom.

Je virtuálna mena majetkový cenný papier, ako uvádza postup účtovania pre účtovné jednotky nezriadené na podnikanie? Cenný papier je peniazmi oceneľný zápis v zákonom ustanovenej podobe a forme, s ktorým sú spojené práva podľa tohto zákona a práva podľa osobitných zákonov, najmä oprávnenie požadovať určité majetkové plnenie alebo vykonávať určité práva voči zákonom určeným osobám⁴. Cenný papier je listina, ktorá predstavuje právny nárok toho kto listinu vlastní, voči tomu, kto ju vystavil. Vznik, trvanie, výkon, prevod a zánik právneho nároku je viazaný na tento papier. Cenný papier môže byť listinný (papier fyzicky existuje) alebo zaknihovaný (v centrálnej databáze sa nachádza len jeho záznam). Druhy cenných papierov poznáme akcie, dočasné listy, podielové listy, dlhopisy, vkladové listy, pokladničné poukážky, vkladné knižky, kupóny, zmenky, šeky, cestovné šeky, dôchodkové jednotky u dôchodkového fondu DSS v druhom pilieri dôchodkového poistenia, náložné listy, skladistné listy, skladiskové záložné listy, tovarové záložné listy, družstevné podielnícké listy... (a možno aj iné).

Charakteristika a vlastnosti cenných papierov sú nominálna hodnota, tržná hodnota, emisný kurz, emisné ážio, emitent (ten kto cenný papier vystavil), majiteľ. Ktoré z týchto charakteristík spĺňajú virtuál-

4 Zákon č. 566/2001 Z.z. o cenných papieroch a investičných službách a o zmene a doplnení niektorých zákonov

ne meny? Podľa nášho názoru virtuálna mena nie je cenný papier.

Je virtuálna mena tovar? Podľa § 7 ods.8 Opatrenia⁵ sa „ako tovar účtuje všetko, čo sa obstaráva za účelom predaja, pričom obstaraný tovar sa zachováva v nezmenenej podobe, nepoužíva sa, neprenajíma a nevykonáva sa na ňom technické zhodnotenie. Tovarom sú aj výrobky vlastnej výroby odovzdané do vlastných predajní“ (podľa nášho názoru za výrobky vlastnej výroby je možné považovať vyťažené meny).

Podľa § 8 ods.1 písm. a zákona o DPH „*dodaním tovaru je prevod práva nakladať s hmotným majetkom ako vlastníkom, ak tento zákon neustanovuje inak; na účely tohto zákona hmotným majetkom sú hnutelné a nehnuteľné veci, ako aj elektrina, plyn, voda, teplo, chlad a podobné nehmotné veci a bankovky a mince, ak sa predávajú na zberateľské účely za inú cenu, ako je ich nominálna hodnota, alebo za inú cenu, ako je prepočet ich nominálnej hodnoty na eurá referenčným výmenným kurzom určeným a vyhláseným Európskou centrálnou bankou alebo Národnou bankou Slovenska v deň predchádzajúci dňu predaja bankoviek a mincí.*“

Virtuálna mena spĺňa všetky charakteristiky okrem poslednej –nie je možné ju prepočítať na € referenčným kurzom. Podľa nášho názoru virtuálna mena nie je tovar.

Poznanie čo virtuálna mena nie je, podľa vyššie uvedeného, nám nepomôže. Dilema, čo virtuálna mena je, sa laikom môže zdať zdanlivo bezvýznamná a/ alebo zbytočná. Poznať podstatu virtuálnej meny je základná informácia pre účtovníkov, daňových poradcov, držiteľov a ostatných zainteresovaných pre správne spracovanie, účtovanie a zdanenie transakcií s virtuálnymi menami.

Tvrdenie MFSR, že virtuálna mena je krátkodobý finančný majetok alebo cenný papier je v rozpore s tvrdením Sekcie metodiky výkonu daní odboru daní z príjmu fyzických osôb Generálneho finančného riaditeľstva Českej republiky: „...*kryptomena nevykazuje ani znaky investičného nástroja - nemá povahu ani cenného papiera ani derivátu.*“⁶ (česká strana používa výraz kryptomena, nie virtuálna mena).

MFSR právne vymedzilo, že virtuálna mena nie je mena ani peniaze. Vyzerá ako mena, správa sa

ako mena, takže je to ďalšia mena. Virtuálna mena vyzerá ako mena, má hodnotu ktorá sa dá vyjadriť v hodnote iných mien, dá sa okamžite zameniť za inú menu, dá sa ňou platiť. Podľa nášho názoru majú virtuálne meny oveľa bližšie k peniazom (devízy) ako k cenným papierom, o čom sa nás snaží presvedčiť MFSR v Usmernení.

Napriek presvedčeniu, že v budúcnosti bude virtuálna mena rekvifikovaná na riadnu a/alebo obdobnú menu (prečo to nemôže MFSR urobiť už dnes?), podľa nášho názoru virtuálna mena je Ostatný dlhodobý nehmotný hnutelný majetok neodpisovaný. Podľa postupov účtovania sa na účet účtovnej osnovy 019 účtuje dlhodobý nehmotný majetok, ktorý nie je možné účtovať ako výsledky vývoja, software, oceníteľné práva a pod.

Zaradením virtuálnej meny ako ostatný dlhodobý nehmotný hnutelný majetok neodpisovaný môže vzniknúť problém pri nakladaní s virtuálnymi menami so zákonom o DPH. Pri predaji by mal daňovník registrovaný ako platca DPH, odviesť 20% sadzbu DPH. Podľa nášho názoru sa tento problém dá vyriešiť jedinou vetou v zákone o DPH. Tvrdenie o virtuálnej mene ako ostatný nehmotný majetok podporuje Sekcia metodiky výkonu daní odboru daní z príjmu fyzických osôb Generálneho finančného riaditeľstva Českej republiky: „...*Kryptomeny sú z hľadiska českého súkromného práva nehmotnou hnutelnou vecou, druhovo zastupiteľnou.*“

„*Každý môže konať, čo nie je zákonom zakázané, nikoho nemožno nútiť, aby konal niečo, čo zákon neukladá.*“⁷ uvádza Článok 2 odstavce 3 Ústavy Slovenskej republiky č. 460/1992 Zb. v aktuálnom znení. Na tomto základe sme postavili aj naše vysvetlenie a návrhy o virtuálnych menách.

4.... ako oceniť virtuálne meny v účtovníctve

Podľa § 25 ods. 1 písm. h) zákona o účtovníctve ukážeme problémy pri oceňovaní nadobudnutia a realizácie (vyraďenie, výmena a pod.) virtuálnych mien. Zákon vychádza z predpokladu, že virtuálnu menu oceňujú ako cenný papier (cenné papiere určené na obchodovanie).

... **pri obstaraní** a nadobudnutí cenných papierov sa virtuálne meny ocenia reálnou hodnotou podľa § 27 ods.13 zákona o účtovníctve t.j. hodnotou

5 Opatrenie MF SR zo dňa 17. 12. 2002 č. 23586/2002-92

6 http://www.simpлетax.cz/files/vyjadreni_gfr_kryptomeny.pdf

7 <http://archiv.vlada.gov.sk/old.uv/data/files/6486.pdf>

zistenou spôsobom určeným účtovnou jednotkou zo zvoleného verejného trhu s virtuálnou menou. Hodnota virtuálnej meny sa však mení niekoľkokrát za hodinu. Držiteľ virtuálnej meny tiež môže pôsobiť na viacerých verejných trhoch súčasne, čo môže viesť k významným rozdielom pri ich ocenení z verejného trhu.

Vyššie uvedený spôsob ocenenia považujeme za lepší ako pôvodne a doteraz nezmenené Usmerenie, kde sa hodnota virtuálnej meny zistila oceňovacím modelom, ktorý využíva prevažne informácie z operácií alebo z kótovania na aktívnom trhu, ak nie je trhovacia cena známa, hodnotou zistenou oceňovacím modelom, ktorý využíva prevažne informácie z operácií alebo z kótovania na inom ako aktívnom trhu, ak nie sú na aktívnom trhu informácie, ktoré by bolo možné použiť v oceňovacom modeli, alebo posudkom znalca, ak pre oceňovanú položku majetku nie je možné zistiť jeho reálnu hodnotu podľa vyššie uvedených možností, alebo pre oceňovanú položku majetku nie je dostupný oceňovací model odhadujúci s postačujúcou spoľahlivosťou cenu majetku, za ktorú by sa v danom čase predal, alebo jeho použitie by vyžadovalo od účtovnej jednotky vynaloženie neprimeraného úsilia alebo nákladov v pomere s prínosom jeho použitia pre kvalitu zobrazenia finančnej pozície účtovnej jednotky v účtovnej závierke.

... **pri nákupe** sa virtuálna mena ocení reálnou hodnotou podľa § 27 ods.13 zákona o účtovníctve. Podľa nášho názoru nákup virtuálnej meny správnejšie oceníme obstarávacou cenou – hodnotou, ktorú sme na získanie virtuálnej meny vynaložili.

§ 25 zákona o účtovníctve pozná iba metódu váženého aritmetického priemeru, pričom neuvažuje metódu FIFO, ktorá môže byť za určitých okolností výrazne výhodnejšia. Účtovnú hodnotu najmenej nakúpenej jednotky zistíme spôsobom, podľa zvolenej metodiky oceňovania buď ako

- podiel celkovej zaplatenej ceny v danom nákupe za nakúpený počet jednotiek a počtom nakúpených jednotiek (priemer) alebo
- podiel celkovo zaplatenej ceny za všetky jednotky počtom všetkých jednotiek (vážený aritmetický priemer).

Prvý spôsob oceňovania virtuálnej meny je metóda FIFO (first-in, first-out: prvý dnu, prvý von; jednoduchá a univerzálna metóda pohybu mate-

riálu, dát alebo čohokoľvek ďalšieho). Pri vyradení, predaji, zámeny, úhrady záväzku...) virtuálnej meny z evidencie sa používa nákupná cena najstaršej nakúpenej virtuálnej meny.

Napríklad: držiteľ zaplatí sumu 100 € a získa 0,005 BTC (Bitcoinov). Pri ďalšom nákupe zaplatí 500 € a získa 0,001 BTC. Najmenšia jednotka je 0,001BTC s hodnotou:

ks	1	2	3	4	5	6
€	20	20	20	20	20	500 = 600

Druhý spôsob oceňovania jednotiek virtuálnej meny je vážený aritmetický priemer.

Napríklad: držiteľ zaplatí sumu 100 € a získa 0,005 BTC (Bitcoinov). Pri ďalšom nákupe zaplatí 500 € a získa 0,001 BTC. Najmenšia jednotka je 0,001BTC s hodnotou:

ks	1	2	3	4	5	6
€	100	100	100	100	100	100 = 600

Hodnotu obstarávacej ceny virtuálnej meny môžeme vypočítať rôznymi spôsobmi. Zvolenie správnej metódy môže významne ovplyvniť výšku dane hlavne pri nepodnikateľoch.

Obidve metódy oceňovania sú bežne používané a obhájitelné. Existuje ešte tretia metóda oceňovania, táto však môže byť považovaná za špekulatívnu a nemá oporu v slovenskej legislatíve. Oceniť jednotky virtuálnej meny môžeme metódou FIFO (highest-in, first-out; najdrahší dnu, prvý von. Jednotky sa vyradujú v poradí od najdrahšej bez ohľadu na poradí a termínu vstupu alebo obstarania).

Napríklad: držiteľ zaplatí sumu 100 € a získa 0,005 BTC (Bitcoinov). Pri ďalšom nákupe zaplatí 500 € a získa 0,001 BTC. Najmenšia jednotka je 0,001BTC s hodnotou:

ks	1	2	3	4	5	6
€	500	20	20	20	20	20 = 600

... **pri dedení** účtovnú hodnotu virtuálnej meny získanej dedičstvom určí príslušný notár. Podľa nášho názoru by mal virtuálne meny oceňovať reálnou hodnotou. Medzi zisťovaním hodnoty a samotným ukončením dedičstva môžu nastať významné zmeny v zhodnotení a/ alebo znehodnotení virtuálnej meny. Správny spôsob ocenenia má vplyv výšku dane pri nakladaní s virtuálnou menou. Daň z dedičstva bola na Slovensku zrušená, preto odporúčame určiť hodnotu virtuálnej meny v notárskej zápisnici o dedič-

stve čo najvyššiu, samozrejme obhájiteľnú podľa zákona. Z vyššej hodnoty virtuálnej meny prevedenej na € alebo inej konvertibilnej Fiat meny.

... **pri darovaní** účtovnú hodnotu virtuálnej meny získanej darovaním určíme reálnou cenou, obdobne ako pri dedičstve. Z pohľadu účtovníctva hodnota daru nie je podstatná. Pre účely dane z príjmov je obstarávacia cena nedaňový náklad (príjem z predaja virtuálnej meny sa neznižuje o cenu daru). Podľa vyjadrenia Finančného riaditeľstva SR⁸, predmetom dane z príjmov nie je peňažný a nepeňažný príjem získaný darovaním podľa Občianskeho zákonníka v okamihu nadobudnutia vlastníctva k nehnuteľnosti, hnutelnej veci alebo práva a inej majetkovej hodnoty s výnimkou príjmu z neho plynúceho. Pri následnom predaji virtuálnej meny sa jedná o príjem z predaja virtuálnej meny a tento príjem už podlieha dani z príjmov.

Napriek tomu, že hodnota získanej virtuálnej meny nemá vplyv na daň z príjmu, odporúčame oceniť darovanú virtuálnu menu čím najvyššou obhájiteľnou hodnotou. Táto hodnota je účtovým nákladom a znižuje základ pre výpočet dane z dividend právnickej osoby o 7% (aj keď a tento prístup nemusí páčiť MFSR, je legálnou optimalizáciou).

Virtuálnu menu získanú vyťažením, obstaraním, darovaním alebo akýmkoľvek iným spôsobom musíme evidovať. Odporúčame využiť buď Knihu pomocnej evidencie (pokladničnej alebo inventárnej – na požiadanie môžeme poskytnúť) alebo podsúvahové účty. Nie všetci účtovníci vedia, ako účtovať na podsúvahových účtoch a nie všetky systémy umožňujú zobrazovať hodnoty vo viac ako štyroch desiatinných miestach prípadne kusy nedokážu zobrazovať v desiatinách. Virtuálnu menu je možné deliť na ľubovoľný počet desiatinných dielov (v závislosti od zaplatenej sumy a okamžitej hodnoty virtuálnej meny môžete získať napríklad 10 Bitcoinov (BTC), 1, 0,0001 alebo 1,0203040506 BTC).

... **pri vyradení** a predaji za protihodnotu v mene oficiálne uvádzanej kurzovým lístkom Európskej centrálnej banky (ECB) účtovnú hodnotu virtuálnej meny oceníme hodnotou prijatej sumy v € alebo prijatej sumy v inej mene prepočítanej na € kurzom ECB platným v deň prijatia tejto meny na účet v ban-

ke, poštovou poukážkou, v hotovosti, z bankomatu alebo iným preukázateľným spôsobom. Hodnotu virtuálnej meny ocenennej obstarávacou cenou v € znížime o pomernú časť – hodnotu najmenšej jednotky virtuálnej meny vynásobenej počtom vymenených jednotiek. Úbytok virtuálnej meny zaevidujeme v pomocnej knihe (pokladničnej alebo inventárnej) alebo na podsúvahovom účte.

... **pri výmene** za inú protihodnotu, napríklad úhradu dodávateľskej faktúry, oceníme hodnotou zaúčtovanej faktúry prepočítanej na €. Hodnotu virtuálnej meny ocenennej obstarávacou cenou v € znížime o pomernú časť – hodnotu najmenšej jednotky virtuálnej meny vynásobenej počtom vymenených jednotiek. Úbytok virtuálnej meny zaevidujeme v pomocnej knihe (pokladničnej alebo inventárnej) alebo na podsúvahovom účte.

Problém nastáva, ako stanoviť účtovnú hodnotu virtuálnej meny pri výmene za inú virtuálnu menu a/ alebo pri výmene za inú virtuálnu menu bez finančného vyrovnanie (napríklad zlúčenie dvoch virtuálnych mien). Podľa Článku IV. Ods. 3 Zákona č. 213: § 8 ods. 17 zákona o dani z príjmov⁹, súčasťou základu dane je príjem dosiahnutý pri výmene za inú virtuálnu menu. Definícia príjmu je jasná, nejasná je definícia výdavkov (nákladov) s touto výmenou súvisiacich. Podľa Článku IV. Ods. 7 zákona č. 213: § 19 ods. 2 písm. v) zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov, je možné uplatniť výdavky (náklady) vo výške úhrnu vstupných cien virtuálnych mien podľa § 25 b v zdaňovacom období, v ktorom dôjde k ich predaju do výšky úhrnu príjmu z ich predaja. Zákonnodarca mohol mať dobrý úmysel a umožniť uplatniť si náklady na vymenenú virtuálnu menu. V prípade výmeny virtuálnej meny za inú virtuálnu menu k predaju nedochádza, čím si držiteľ nemôže uplatniť náklady na obstaranie vymieňanej meny.

Virtuálnu menu v účtovníctve oceňujeme presvedčení, že virtuálna mena je ostatný nehmotný hnutelný majetok nezávisle od výšky jej nadobúdacej hodnoty (aj nižšia ako 2 400 €) a doby držania (menej ako 1 rok). Vychádzame z aktuálnej hodnoty virtuálnej meny Bitcoin, ktorá je považovaná za etalón virtuálnych mien. Hodnota 1 BTC = 5 624 €, pričom je možné obstaráť si aj menšie jednotky Bitcoinu v nižšej hodnote ako 2 400 €).

8 <https://podpora.financnasprava.sk/062304-Príjem-získaný-darovaním>

9 Zákon č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov v aktuálnom znení

5.... ako účtovať virtuálne meny

Správne zaradenie virtuálnej meny s logickou a obhájitelnou argumentáciou jej zaradenia, uľahčí a zjednoduší prácu účtovníkom. Metodika účtovania virtuálnej meny neexistuje ani v iných krajinách, kde sa legislatíva tvári, že virtuálne meny neexistujú, prípadne virtuálne meny priamo zakázali (Čína). Pri vyššie uvedenom zaradení virtuálnej meny sme brali do úvahy aj dopady na ich účtovanie. Pri stanovení metodiky účtovania sme uvažovali o viacerých možnostiach účtovania virtuálnej meny ako:

- cudzia mena
 - + postupy účtovania sú známe
 - legislatíva neuznáva virtuálnu menu ako menu
- nový ekvivalent cudzej meny, platobný prostriedok
 - postupy účtovania neexistujú
- skladové zásoby
 - + virtuálna mena je nehmotná
- finančné investície
 - virtuálna mena nie je cenný papier
- nehmotný majetok
 - virtuálna mena nespĺňa definíciu nehmotného majetku

MFSR metodiku účtovania viac zneprehľadnilo. „V súlade s § 13 ods.2 zákona o účtovníctve sa do účtového rozvrhu účtovnej jednotky účtujúcej v sústave podvojného účtovníctva doplní syntetický účet majetku nadväzujúci na ekonomický obsah účtovnej skupiny, v rámci ktorej vytvorený syntetický účet dopĺňa rámcovú účtovú osnovu. Analytická evidencia sa vedie podľa jednotlivých druhov virtuálnych mien. V účtovníctve účtovnej jednotky, ktorá nie je založená na účel podnikania, sa odplatne nadobudnutá virtuálna mena účtuje na analytickom účte k účtu 251 – Majetkové cenné papiere na obchodovanie.“

MFSR uvedením syntetického účtu 251 – Majetkové cenné papiere na obchodovanie vymedzilo účtovnú triedu 2 účtovnej osnovy aj pre účtovné jednotky založené za účelom podnikania (obsah účtu 251 je identický pre obe skupiny podnikateľov aj nepodnikateľov). V Usmernení MFSR prikazuje „doplniť syntetický účet majetku nadväzujúci na ekonomický obsah účtovnej skupiny“, pričom nestanovil číslo tohto účtu. Pre doplnenie správneho syntetického účtu MFSR obmedzilo použitie účtových tried a určilo účtovú triedu 2. Ak je virtuálna mena majetok, môžeme použiť iba syntetické účty typu Aktíva. K dispozícii máme tieto účty (uvádzame iba čísla, ich popis spresníme v ďalšom texte): 211; 213; 221; 251; 252; 253; 255; 256; 257; 259; 261 s premenlivým typom podľa zostatku.

MFSR v Usmernení uvádza, že virtuálna mena nemá štatút meny ani peňazí. Syntetické účty 211 (Peniaze), 213 (Ceniny) ani 221 (Účty v bankách) použiť nemôžeme. Syntetické účty 23 a 24 sú pasívne účty a tiež ich použiť nemôžeme. Zostávajú nám neobsadené čísla syntetických účtov 250, 254 a 258. Výber ktoréhokoľvek čísla MFSR ponecháva na každú účtovnú jednotku a účtovníka. Ktoré si vyberiete? Takýto prístup vnáša do Postupov účtovania nejasnosť a nejednoznačnosť.

Podľa nášho názoru, požiadavka na vytvorenie nového účtu je (zatiaľ) zbytočná, nakoľko účtovanie virtuálnych mien sa týka veľmi malého počtu podnikateľov (väčšina záujemcov s virtuálnymi menami obchodujú ako fyzické osoby nepodnikatelia).

6.... účtovné príklady

Uvádzame príklady účtovania, s ktorými sme sa stretli v praxi, nedokážeme však predpokladať s akými inými účtovnými prípadmi sa môžete stretnúť.

Účtovný prípad	Predkontácia	
	Má Dať	Dal
Počiatkový stav účtu pri otváraí účtovných kníh	019	701
Získanie virtuálnej meny		
- nákup virtuálnej meny bankovým prevodom	041	221
- nákup virtuálnej meny (zaradenie do majetku)	019	041
- získanie virtuálnej meny ako úhrada pohľadávky		
	041	648
- získanie meny ako úhrada pohľadávky (zaradenie)	019	041
- získanie virtuálnej meny bezodplatne		
	041	384
- získanie virtuálnej meny (zaradenie do majetku)	019	041
- získanie darovaním od spoločníkov a členov		
	019	413
- získanie nepeňažným vkladom do základného imania	019	353
- získanie nepeňažným vkladom mimo základného imania	019	355
- získanie preradením z osobného užívania do podnikania	019	491

Výmena virtuálnej meny

- výmena virtuálnej meny za inú virtuálnu menu	019A1	019A2
--	-------	-------

Zmena hodnoty virtuálnej meny (virtuálna)

Opravná položka pri dočasnom znížení využiteľnosti	557	091
Opravná položka - zrušenie ak pominuli dôvody existencie	091	658

Účtovný prípad	Predkontácia	
	Má Dať	Dal
Vyradenie virtuálnej meny		
- predaj virtuálnej meny (výnos z predaja)	221	641
- predaj virtuálnej meny (zostatková hodnota)	541	079
- predaj virtuálnej meny (vyradenie virtuálnej meny)	079	019
- úhrada záväzku virtuálnou menou (výnos)		
	321	648
- úhrada záväzku virtuálnou menou (zostatková hodnota)	548	079
- úhrada záväzku virtuálnou menou (vyradenie)	079	019
- darovanie virtuálnej meny (zostatková hodnota)		
	543	079
- darovanie virtuálnej meny (vyradenie z majetku)	079	019
- manko ako výsledky inventúry (zostatková hodnota)		
	549	079
- manko ako výsledky inventúry (vyradenie z majetku)	079	019
- likvidácia virtuálnej meny (zostatková hodnota)		
	551	079
- likvidácia virtuálnej meny (vyradenie z majetku)	079	019
- preradenie do osobného užívania (zostatková hodnota)		
	491	079
- preradenie do osobného užívania (vyradenie z majetku)	079	019
Prevod konečného zostatku pri uzatváraní účtovných kníh	702	019

Kurzové rozdiely sa pri virtuálnej mene neučtujú.

7.... dane nepodnikateľov

Najdôležitejšia, najzaujímavejšia, najmenej populárna téma (a po prečítaní kapitoly bude ešte nepopulárnejšia).

Zdaňovanie virtuálnej meny sa odlišuje pri nepodnikateľoch (obyčajných ľuďoch) a pri podnikateľoch a obchodných spoločnostiach. Príjem z predaja virtuálnej meny je považovaný za zdaniteľný príjem, ktorý nie je od dane oslobodený.

Podľa § 12 ods.2 zákona je predmetom dane daňovníka, ktorý nie je založený alebo zriadený na podnikanie príjem z činností, ktorými dosahuje zisk alebo ktorým sa dá zisk dosiahnuť, pričom zdaneniu podlieha iba zdaniteľný príjem podľa § 2 písm. h) zákona o dani z príjmov, t. j. príjem, ktorý je predmetom dane a nie je od dane oslobodený podľa zákona o dani z príjmov alebo podľa medzinárodnej zmluvy.

Zjednodušene povedané, štát nerozlišuje odkiaľ človek peniaze získal, zaujíma sa o tom, aby každý príjem zdanil. Na rozdiel napríklad od Švajčiarska, Bieloruska, Slovinska kde sa výnosy z virtuálnej meny nezdaňujú. Nezdaňujú sa ani v Nemecku, ak držiteľ vlastní virtuálnu menu dlhšie ako rok. Lepšie sú na tom aj v Českej republike, kde výnosy z nakladania s virtuálnou menou zdaňujú iba 15% daňou a z výnosov neplatia žiadne ďalšie odvody. Na rozdiel od Slovenska, kde z výnosov z nakladania s virtuálnou menou zaplatíte daň z príjmov fyzických osôb vo výške 19%, v horšom prípade 25% z tej časti základu dane, ktorá presiahne 176,8-násobok platného životného minima (pre rok 2018: 35 268,06 €).

Na Slovensku je príjem z predaja virtuálnej meny považovaný ako ostatný príjem podľa § 8 zákona. Výhodou takého posúdenie je, že dosiahnuté zdaniteľné príjmy si môžete znížiť o preukázateľne vynaložené výdavky na dosiahnutie príjmov (nákup virtuálnej meny). Výhodou je tiež možnosť znížiť si príjmy o 500 € podľa § 9 zákona.

Nevýhodou takéhoto posúdenia je, že ak máte vyššie výdavky ako dosiahnuté príjmy (jednoducho ste dosiahli stratu z nakladania s virtuálnou menou), máte smolu. Uplatniť si stratu nemôžete. Oveľa väčšou nevýhodou posúdenia príjmov podľa § 8 je, že ich Daňový úrad oznamuje zdravotnej poisťovni, ktorá vám tieto príjmy zaťaží 14% odvodmi na zdravotné odvody. Takto vás zdravotná poisťovňa prekvapí v lete (august – september) nasledujúceho roku. Rovnako zlá správa je, že 14% sa uplatní na celý príjem bez obmedzenia.

Ukážme si zdanenie a odvody na príklade. Pre zjednodušenie neuvažujeme ostatné príjmy a odvody nepodnikateľa a počítame vyššiu sadzbu dane (25%):

<i>a</i>	Príjem	... 1 100 €
<i>b</i>	Náklad na kúpu	... 100 €
$c = a - b$	Zdaniteľný príjem	... 1 000 €
$d = c \cdot 14 \%$	Zdravotný odvod	... 140 €
$e = c - d$	Základ dane	... 860 €
$f = e \cdot 25 \%$	Daň z príjmu	... 215 €
$g = e - f$ (€)	Čistý príjem	... 645 €
$h = g : c$ (%)	Čistý príjem	... 64,5 %
$i = d + f$ (€)	Dane a odvody	... 355 €
$j = i : c$ (%)	Dane a odvody	... 35,5 %

Nepodnikatelia pravdepodobne kapitolu o oceňovaní a účtovaní preskočili. Preto zopakujeme význam správnej metódy ocenenia virtuálnej meny.

Napríklad: držiteľ zaplatí sumu 100 € a získa 0,005 BTC (Bitcoinov). Pri ďalšom nákupe zaplatí 500 € a získa 0,001 BTC. Držiteľ predá 0,001 BTC za 1 100 €.

Základ dane pri metóde FIFO je 1080 € (výnos 1 100 € mínus hodnota jednotky 20 €). Daň 25% je 270 €.

Základ dane pri aritmetickom priemere je 1 000 € (výnos 1 100 € mínus hodnota jednotky 100 €;

(100+500)/(5+1)=100). Daň predstavuje sumu 250 €.

Iná situácia nastane, ak držiteľ predá 0,001 BTC za 20 € t.j. za rovnakú cenu, ako nakúpil prvú virtuálnu menu.

Základ dane pri metóde FIFO je 0 € (výnos 20 € mínus hodnota jednotky 20 €). Daň 25% predstavuje sumu 0 € a zostatková hodnota virtuálnej meny, o ktorú si môžu znížiť nasledujúci predaj je 580 €

Základ dane pri aritmetickom priemere je tiež 0 € (výnos 0 € mínus hodnota jednotky 100 €; (100+500)/(5+1)=100). Stratu si uplatniť nemôže, daň je 0 €. a zostatková hodnota virtuálnej meny, o ktorú si môžu znížiť nasledujúci predaj je 500 €

Niektorí držitelia vložia virtuálnu menu na burzu a virtuálne s ňou obchodujú. V rámci obchodovania dochádza k množstvu transakcií, pričom v skutočnosti nedochádza k prevodom virtuálnej meny. Tieto zmeny nemajú vplyv na ocenenie virtuálnej meny a netreba z nich počítať aritmetický priemer. FIFO alebo aritmetický priemer sa počítajú iba zo skutočného zaplatenia za obstaranie virtuálnej meny.

Niektorí záujemci a/ alebo držiteľia virtuálnej meny majú záujem o ťažbu novej virtuálnej meny. Sieť virtuálnych mien tvorí množstvo počítačov, ktoré spolu komunikujú, uskutočňujú a verifikujú platby. Za túto činnosť získavajú odmenu vo forme virtuálnej meny – ťažia. Dnes je ťažba finančne náročná (špeciálne procesory CPU, energia...). Náklady na ťažbu si nepodnikateľ pri predaji nemôže uplatniť.

Ťažba virtuálnej meny je sústavná opakovaná činnosť za účelom dosiahnutia zisku, čo je definícia podnikania. „Míneri“ (z anglického výrazu ťažbári) sú povinní registrovať sa ako podnikatelia. Zvýšená administratíva spojená s podnikaním je kompenzovaná výhodnejším zdaňovaním príjmov. Okrem nákladov na ťažbu virtuálnej meny si môžu uplatniť ďalšie náklady (toto je samostatná téma presahujúca rámec tohto článku).

8.... dane podnikateľov a firiem

Aj pre podnikateľov, ktorí vedú účtovníctvo, je príjem dosiahnutý z predaja virtuálnej meny zdaniteľným príjmom podľa § 2 písm. h) zákona 14. Podnikatelia pri zisťovaní základu dane vychádzajú z výsledku hospodárenia zisteného z účtovníctva alebo z rozdielu príjmov a výdavkov. Zo zisteného výsledku hospodárenia alebo rozdielu príjmov a výdavkov stanovia základ dane prostredníctvom § 17 až 29 zákona pričom si môžu uplatniť výdavky podľa § 19 zákona do výšky príjmov z predaja primerane podľa § 19 ods.2 písm. f) zákona 14.

Výnosy z nakladania s virtuálnou menou, znížené o daňovo uznateľné náklady firmy zdania sadzbou 21% (2017 a 2018). Po správnom zaúčtovaní transakcií s virtuálnou menou to je pre účtovníkov hračka.

Spôsob oceňovania virtuálnej meny je rovnaký pre fyzické osoby aj pre podnikateľov. Žiaľ, podnikateľ ani nepodnikateľ, nemajú možnosť si uplatniť prípadné straty z nakladania s virtuálnou menou uplatniť v nasledujúcich obdobiach.

9.... DPH

Správne zaradenie virtuálnej meny je dôležité aj z pohľadu dani z pridanej hodnoty. Žiaľ, Usmernenie sa problematike DPH vôbec nevenuje. Podľa nášho názoru MFSR nepovažuje transakcie s virtuálnou menou za zdaniteľný obchod z pohľadu zákona s čím sa plne zhodujeme. V Európskej únii nie je problematika virtuálnej meny z hľadiska daní z príjmov a DPH zjednotená. V oblasti DPH je ustanovená harmo-

nizácia práva a v prípade akéhokoľvek rozhodnutia o DPH bude Slovensko povinné zaviesť túto právnu úpravu.

Zákon o DPH je pri virtuálnej meny nejasný. Podľa § 72 zákona je platiteľ dane (DPH) povinný vyhotoviť faktúru pri dodaní tovaru alebo služby. Podľa § 19 ods.2 „Daňová povinnosť vzniká dňom dodania služby.“ a podľa ods.4: „Ak je platba prijatá pred dodaním tovaru alebo služby, vzniká daňová povinnosť z prijatej platby dňom prijatia platby“. Podľa nášho názoru sa DPH na predaj a transakcie s k virtuálnou menou nevzťahuje. Napriek predaju nehmotného majetku sa prikláňame k názoru, že predaj virtuálnej meny má charakter finančnej služby, ktorá je od DPH oslobodená. Konečné stanovisko však môže poskytnúť výlučne Ministerstvo financií.

10.... niečo na záver

Informácia daná na internet sa (údajne) nedá vymazať. V Blockchain sú všetky informácie o transakciách s virtuálnou menou na internete, a napriek opačnému tvrdeniu ich autorov verejne dostupné. Nedokážeme predvídať, ako sa bude vyvíjať slovenská a európska legislatíva v tejto oblasti.

Náš cieľ bol uviesť na jednom mieste dostupné a potrebné informácie o oceňovaní, účtovaní a zdaňovaní transakcií virtuálnej meny, ponúknuť možné riešenia a účtovné súvzťažnosti bežných situácií s obhajobou zvoleného postupu. Volíme jednoduché postupy, ktoré opierame o dostupné vydané rozhodnutia.

Želáme vám veľa šťastia a žiadne problémy.

Autorom článku je Peter Andrišín
spoločnosť DOZEN, s.r.o.

Čo prináša crowdfunding malým a začínajúcim podnikom?

Miroslava VINCZEOVÁ

V porovnaní v väčších a na trhu dlhšie pôsobiacimi podnikmi malé a začínajúce podniky čelia pri hľadaní vhodných zdrojov financovania svojej činnosti mnohým problémom a prekážkam. Veľké podniky, najmä v krajinách s rozvinutým kapitálovým trhom, majú prístup k širšiemu spektru možností financovania vrátane kapitálu získaného emisiou cenných papierov na kapitálovom trhu. Vzhľadom na špecifické charakteristiky, ktorými sa malé a stredné podniky v skorších fázach svojho životného cyklu vyznačujú, obyčajne nie sú vhodnými kandidátmi na financovanie prostredníctvom kapitálového trhu. Ich finančné potreby sú totiž relatívne nízke a financovanie týmto spôsobom by pre nich bolo drahé a neefektívne. Nedostatok vhodných možností financovania tak podporuje závislosť týchto podnikov na bankových úveroch a niektorých iných alternatívach financovania. Súčasný turbulentný vývoj však vyžaduje nové inovatívne prístupy aj v oblasti získavania zdrojov financovania. Inovativnosť je prakticky všadeprítomná a týka sa všetkých oblastí. Stáva sa filozofiou budúcnosti¹. Crowdfunding sa nepochybne javí ako jedna z možností pretvárania podnikateľského prostredia, hlavne v podnikaní menších a mladších podnikov. V tomto článku sa zaoberáme crowdfundingom, ktorý v našich podmienkach možno považovať za nový fenomén v podnikateľskej činnosti uvedených podnikov a môže byť významný v dobe, keď tradičné zdroje financovania nie sú pre mnohé podniky, najmä začínajúce, dostatočne dostupné.

Podstata crowdfundingu a jeho druhy

Crowdfunding predstavuje nový inovatívny spôsob financovania najmä malých podnikov. Umožňuje im získať kapitál na projekty zamerané na tvorbu zisku, ale aj na projekty v kultúrnej či sociálnej oblasti, čím otvára priestor na financovanie obrovskej škály veľmi rôznorodých aktivít. Môže ísť o malé, ale aj väčšie projekty, ktoré sa môžu výrazne odlišovať svojím zameraním a cieľom – využíva sa na získavanie zdrojov financovania malých umeleckých projektov, ale aj pri uvádzaní nových výrobkov na trh, či na rôzne účely charitatívneho charakteru. Podstatné rozdiely môžeme nájsť aj pri porovnaní jednotlivých foriem crowdfundingu.

Koncepcia crowdfundingu má korene v širšej koncepcii crowdsourcingu, pre ktorý je typické využitie „davu“ pri získavaní ideí, spätnej väzby a riešení pri vývoji nových technológií, výrobkov, pri riešení určitých úloh a výziev. Crowdfunding potom možno chápať ako užší pojem, jeho cieľom je získať kapitál na investovanie s využitím internetových platforiem². Môžeme povedať, že crowdfunding niektorými črta-

mi pripomína mikrofinancovanie predstavujúce poskytovanie mikroúverov (ako aj poskytovanie iných súvisiacich finančných služieb) klientom s obmedzeným prístupom k tradičným zdrojom financovania, a to obyčajne v nízkych sumách. Crowdfunding znamená získavanie peňazí od veľkého množstva poskytovateľov prostredníctvom relatívne malých príspevkov s cieľom dosiahnuť potrebnú sumu kapitálu na uskutočnenie zamýšľanej investície. Hlavný rozdiel medzi mikrofinancovaním a crowdfundingom potom môžeme vidieť v tom, že crowdfunding zahrnuje veľké množstvo jednotlivcov (prípadne iných subjektov) poskytujúcich malé sumy peňazí, kým v mikrofinancovaní ide o poskytovanie menších pôžičiek malým príjmom, ktorými zvyčajne sú malé podniky a iné často určitým spôsobom znevýhodnené skupiny (ženy, mladí podnikatelia, chudobní obyvatelia so záujmom podnikáť a pod.).

Hoci dôležitosť a intenzita využívania crowdfundingu vo svete neustále rastie, stále ho môžeme považovať za neprebádanú oblasť podnikania. Aj v akademickej literatúre sa mu zatiaľ venuje len

¹ LESÁKOVÁ, L., 2012.

² BELLEFLAMME, P., LAMBERT, T., SCHWIENBACHER, A., 2014.

malá pozornosť. Keďže ide o nový fenomén, crowdfunding a jeho budúce dôsledky pre podniky a zákazníkov zatiaľ nie sú úplne známe³. Aj z uvedeného vyplýva, že je ťažké nájsť nejakú všeobecne prijateľnú definíciu pojmu crowdfunding. Prikláňame sa k názorom, ktoré crowdfunding vnímajú ako alternatívny externý zdroj financovania vhodný najmä pre menšie a mladšie podniky, ktoré majú sťažený prístup k iným, hlavne tradičným zdrojom financovania. Všeobecne pod pojmom crowdfunding budeme rozumieť snahu podnikateľov alebo iných subjektov alebo ich skupín (z oblasti podnikania, kultúry, sociálnej oblasti a pod.) získať finančné zdroje na financovanie ich projektov prostredníctvom veľkého množstva relatívne malých príspevkov s využitím internetu, a to bez účasti štandardných finančných sprostredkovateľov (bánk a pod.). Crowdfunding sa, podobne ako rizikový kapitál či kapitál poskytovaný podnikateľskými anjeli, často využíva na financovanie značne rizikových projektov. Ak však porovnáme tieto spôsoby financovania, vidíme, že kým crowdfunding predstavuje malé objemy finančných prostriedkov poskytované veľkým množstvom jednotlivých poskytovateľov (t.j. veľký počet investorov), rizikový kapitál a podnikateľskí anjeli predstavujú obmedzený počet investorov poskytujúcich rádovo vyššie objemy kapitálu. Podnik využívajúci crowdfunding prichádza do priameho kontaktu s poskytovateľmi kapitálu prostredníctvom internetovej platformy, cez ktorú je realizovaná crowdfundingová kampaň. Takáto platforma je akýmsi virtuálnym priestorom spájajúcim idey tvorcov projektu s poskytovateľmi peňažných prostriedkov na jeho realizáciu.

V literatúre, ako i v praxi sa môžeme stretnúť s rôznymi klasifikáciami crowdfundingu. Vo všeobecnosti za jeho hlavné modely môžeme považovať darcovský crowdfunding („donation-based model“), ktorý sa niekedy nazýva aj benefičný alebo charitatívny, model založený na odmeňovaní („reward-based model“) alebo odmenový crowdfunding, pôžičkový crowdfunding („lending-based model“) a podielový crowdfunding („equity-based model“), pri ktorom sa poskytovateľ finančných prostriedkov stáva investorom do daného projektu. Darcovský crowdfunding obyčajne neobsahuje žiadne odmeny alebo iné výnosy pre poskytovate-

ľov príspevkov kapitálu. V tomto prípade ide o darovanie určitej sumy peňazí vychádzajúce z filantropických pohnútok darcu alebo sa uskutočňuje vo forme sponzorstva bez očakávania akejkoľvek kompenzácie. V súčasnej praxi vo svete, ale ako budeme vidieť, i na Slovensku prevláda crowdfunding založený na odmeňovaní. Poskytovatelia kapitálu ako kompenzáciu za poskytnutú peňažnú čiastku dostávajú určitú „odmenu“, ktorá závisí od charakteru financovaného projektu. Ak takýmto projektom je napríklad nový film, poskytovatelia môžu dostať lístky do kina alebo príležitosť stretnúť sa osobne s jeho autormi. Ďalším príkladom môže byť uvedenie nového výrobku na trh. V tomto prípade môžu poskytovatelia peňazí dostať výrobok k dispozícii skôr než budúci štandardní zákazníci (preto sa niekedy tento typ crowdfundingu nazýva aj predpredajný model), prípadne si ho môžu kúpiť za nižšiu než bežnú trhovú cenu alebo môžu využiť niektoré ďalšie dodatočné výhody. Pri pôžičkovom crowdfundingu sa jednotlivé príspevky poskytovateľov považujú za malé pôžičky poskytnuté podniku alebo inému subjektu, ktorý uskutočňuje crowdfundingovú kampaň, pričom poskytovatelia príspevkov stoja v pozícii veriteľa a očakávajú za poskytnutú pôžičku určitý výnos (t. j. úrok). Ide o formu priameho úverovania, v súčasnosti sa môžeme stretnúť aj s jeho označením P-2-P („peer-to-peer lending“). V prípade pôžičkového crowdfundingu je dokonca možné získať peňažné prostriedky aj na súkromné účely či priamu súkromnú spotrebu (príkladom môže byť dnes už známy a neočakávané mimoriadne úspešný projekt „zemiakový šalát“, ktorý bol na platforme Kickstarter vytvorený pravdepodobne skôr z recesie). Podielový crowdfunding (niekedy označovaný ako „crowdinvesting“) sa zatiaľ používa v menšej miere v porovnaní s ostatnými typmi. Jedným z najvýznamnejších dôvodov tohto stavu je potreba prísnejšieho regulačného režimu, pretože vytvára potenciálne vysoké riziko zneužitia a vyplývajú z neho aj možné problémy týkajúce sa ochrany menšinového investora. Tento model ponúka investorom majetkovo sa podieľať na financovanom podniku, z čoho pre nich vyplýva právo na podiel na dosiahnutom zisku – podobne ako u akcionárov v akciovej spoločnosti alebo u spoločníkov v spoločnosti s ručením obmedzeným.

3 ROSSI, M., 2014.

Získavanie peňažných prostriedkov prostredníctvom crowdfundingu môže fungovať na základe dvoch princípov, a to „All or Nothing“ (všetko alebo nič) alebo „Keep it All“ (nechaj si všetko). Väčšina crowdfundingových platforiem, hlavne tie, ktoré sú založené na odmenách, uplatňuje princíp „All or Nothing“. Je prísnejší, pretože ak sa v rámci kampane nepodarí tvorcom projektu získať stanovený cieľový objem peňažných prostriedkov, všetky vyzbierané peniaze sa musia vrátiť ich poskytovateľom a tvorca projektu z kampane nezíska žiadne zdroje financovania. Koncept „Keep it All“ je flexibilnejší a umožňuje tvorcom projektu ponechať si celú vyzbieranú čiastku aj v prípade, ak je nižšia ako stanovený cieľ. Jeho riziko však môže spočívať v tom, že ak sa v rámci crowdfundingovej kampane vyzbiera výrazne nižšia suma, než je potrebná na realizáciu projektu, tvorcovia projektu sú postavení pred zložitú úlohu, a to získať chýbajúce zdroje iným spôsobom, čo najmä pri inovatívnych projektoch s vysokou neistotou výsledku môže byť kľúčový problém.

Úloha crowdfundingu vo financovaní malých a začínajúcich podnikov

Dostupnosť a štruktúra zdrojov financovania je pre finančné výsledky, celkovú stabilitu a konkurencieschopnosť malých a mladých podnikov rozhodujúca. Spomenuli sme, že tieto podniky majú obmedzenú možnosť získať tradičné zdroje financovania, najmä pokiaľ ide o úvery komerčných bánk. Ak im ich aj banky sú ochotné poskytnúť, vzhľadom na ich rizikový profil je to často za nepriaznivých podmienok (vysoká úroková sadzba, nepriaznivý splátkový plán, potreba ručenia či iné reštriktívne ustanovenia v úverovej zmluve) alebo v nižšej než požadovanej sume s podmienkou spoluúčasti podniku na financovaní podnikateľského zámeru z vlastných zdrojov. Nedostupnosť vhodných zdrojov kapitálu sa tak v týchto podnikoch javí ako páľčivý problém. Malé začínajúce podniky sú pri svojom založení financované vkladmi svojich zakladateľov a ak tieto nepostačujú na počiatočné finančné krytie podnikateľského zámeru, v tejto fáze prichádzajú do úvahy aj pôžičky od rodiny, priateľov a známych ako neformálne finančné zdroje (známe ako FFF – „Family, Friends and Fools“). V tzv. zárodkovej fáze, keď sa podnik stále nachádza v etape formovania podni-

katelského konceptu a jeho základných ideí, keď sa ešte neuskutočňujú žiadne podnikateľské transakcie a podnik stále len testuje svoje zámery, nedostatok kapitálu potrebného na „prevtelenie“ tejto podnikateľskej myšlienky do úspešného podnikateľského projektu býva hlavnou bariérou napredovania. Súkromné zdroje kapitálu sú značne obmedzené a v tejto fáze je takmer zbytočné podávať žiadosť o bankový úver kvôli absentujúcej úverovej histórii zakladateľského podniku. Obmedzené tradičné zdroje financovania v tomto období životného cyklu podniku je preto treba nahradiť či doplniť niektorými možnými alternatívami, ktoré svojím charakterom viac zodpovedajú špecifickým požiadavkám a potrebám malých a mladých podnikov. Hoci crowdfunding v tejto etape prichádza na scénu ako nová paradigma, nie je úplne novým javom. Existujú niektoré staršie príklady, ktoré zodpovedajú všeobecným charakteristikám crowdfundingu, ako napríklad Socha slobody v New Yorku, ktorá bola financovaná podobným spôsobom. Expanzia tejto formy financovania nastala s príchodom internetu a s takmer neobmedzenými možnosťami, ktoré priniesol. Na začiatku bol crowdfunding využívaný hlavne ako účinná cesta na zhromažďovanie darov charitatívneho charakteru. Až neskôr sa postupne stal zdrojom financovania projektov a podnikateľských aktivít. Ide o spôsob „demokratizácie“ získavania kapitálu podnikmi a investovania jednotlivcami v rozsahu, aký si sami zvolia a v objeme, ktorý môže byť oveľa nižší ako pri rizikovom kapitáli či kapitáli poskytovanom podnikateľskými anjelmi⁴, ktorí by pravdepodobne projekty menšieho charakteru vzhľadom na ich neefektívnosť neboli ochotní financovať. Európske orgány a inštitúcie deklarujú podporu rozvoja malých a stredných podnikov a špeciálnu pozornosť venujú začínajúcim podnikom, ktoré potrebujú osobitnú starostlivosť, keďže problémy so získaním kapitálu sú zjavné práve v úplne prvých štádiách podnikateľskej činnosti. Akčný plán „The Entrepreneurship 2020 Action Plan“ považuje prístup ku kapitálu za jednu zo šiestich kľúčových oblastí, kde je potrebné konať, aby sa odstránili prekážky brániace vzniku a rozvoju európskych malých a stredných podnikov. Dokument motivuje k hľadaniu vhodných alternatív ku tradičným zdrojom financovania pre tieto podniky a zdôrazňuje dôležitosť startupov a podporu komer-

4 HARRISSON, R., 2013.

cializácie výsledkov výskumu a vývoja. Členské štáty by podľa tohto dokumentu mali upraviť súčasnú legislatívu s cieľom umožniť využívanie nových alternatívnych foriem financovania startupov a malých a stredných podnikov vo všeobecnosti, a to hlavne v súvislosti s platformami pre crowdfunding, a tiež zväziť zjednodušenie daňových a iných zákonov upravujúcich podnikateľskú činnosť, čo by viedlo k stimulácii rozvoja alternatívnych finančných trhov. Myslíme si, že crowdfunding by sa mohol stať akýmisi pomyselným mostom preklenujúcim tzv. medzeru financovania malých podnikov, a to hlavne pre inovatívne podniky, ktoré nedokážu získať dostatok finančných zdrojov na projekty, výsledky ktorých sú len vo fáze myšlienky, neboli dostatočne otestované a ich budúcnosť je zatiaľ neistá.

Crowdfunding nepredstavuje len zdroj financovania. Prináša so sebou aj viaceré ďalšie benefity. Nepochybne podporuje rozvoj podnikania a vznik nových podnikov. Keďže ho môžeme považovať za relatívne lacný spôsob získavania kapitálu (v porovnaní s bankovými úvermi a niektorými ďalšími finančnými zdrojmi), potom môžeme tvrdiť, že znižuje priemerné náklady na kapitál podniku. Poskytuje financovanie „šité na mieru“, ktoré zohľadňuje najšpecifickejšie potreby a požiadavky daného podniku, hlavne ak ide o startupy. Na rozdiel od niektorých iných konvenčných zdrojov financovania sa pri crowdfundingu nevyžaduje ručenie v tradičnom zmysle slova. Ide o veľmi flexibilný a pomerne rýchly spôsob získania potrebných finančných prostriedkov. V porovnaní s niektorými inými spôsobmi financovania nie je natoľko administratívne náročný. S výnimkou podielového crowdfundingu všetky jeho ostatné formy umožňujú zakladateľom ponechať si kontrolu nad svojím podnikom. A keďže crowdfunding predstavuje priamy spôsob získania finančnej podpory od potenciálnych zákazníkov a investorov, stáva sa tiež silným marketingovým nástrojom, ktorý významne zvyšuje povedomie verejnosti o ponúkanom novom produkte alebo službe. Podnik má tak veľkú príležitosť testovať nové výrobky a získať spätnú väzbu od potenciálnych zákazníkov, pretože medzi nimi a financovaným podnikom vzniká priama interakcia. Crowdfundingová kampaň sa tak stáva

nielen prostriedkom na získanie finančných prostriedkov, ale zároveň aj efektívnym nástrojom na predstavenie misie a vízie projektu na potenciálnom trhu. Počas kampane môže podnikateľ od cieľovej skupiny zákazníkov získať cennú spätnú väzbu vo forme komentárov, názorov či inšpiratívnych nápadov. To môže viesť k ďalšiemu zlepšovaniu výrobku alebo služby.

Samozrejme, aj crowdfunding má svoje nevýhody. Patrí sem najmä vysoká miera neistoty a rizika vyplývajúca z možného neúspechu financovaného projektu alebo z nesplnenia stanovených cieľov kampane, keďže viaceré crowdfundingové platformy fungujú práve na princípe „All or Nothing“ (všetko alebo nič). Ďalšou nevýhodou môže byť potreba poskytnúť detailné informácie o produkte ešte pred začiatkom jeho výroby, čím podnik de facto odkrýva svoje obchodné tajomstvo. Existuje tiež možnosť podvodu alebo zneužitia získaného kapitálu, pretože súčasný regulačný rámec túto formu financovania dostatočne neupravuje a existujúce nejasnosti vytvárajú určitý priestor na možné špekulácie. Aj NBS upozorňuje na to, že poskytovanie pôžičiek nepodnikateľským spôsobom (tzv. „peer-to-peer pôžičky“⁵), ktoré sa svojím charakterom podobajú na crowdfunding, nepodlieha jej finančnému dohľadu. Neistotu do kampane vnáša aj samotná podstata „davového rozhodovania“, zahrnujúca iracionálne rozhodovanie na základe emócií a subjektívneho prístupu potenciálnych poskytovateľov finančných prostriedkov.

Crowdfunding vo svete a na Slovensku

Na európskom trhu zaznamenávajú alternatívne metódy financovania, medzi ktoré radíme aj crowdfunding, stále intenzívnejšiu rast a obľúbenosť. Objem zdrojov na tomto trhu od roku 2014 vzrástol o 92 % a v roku 2015 dosiahol objem 5,4 mld. Eur. Aj keď ide o rýchle tempo rastu, tento objem nie je taký ohromujúci ako napríklad v Ázii a v oblasti Tichomoria, kde v tom istom roku dosiahol 94,6 mld. Eur, alebo v USA, kde predstavoval 33,6 mld. Eur⁶. Aj tieto hodnoty podčiarkujú význam podpory využívania alternatívnych zdrojov financovania v Európe, ktorá má vo svojich prioritách zahrnuté posilňovanie svojej konkurencieschopnosti voči najvýznamnejším sve-

5 Peer-to-peer pôžičky – investor poskytuje svoje dočasne voľné peňažné prostriedky dlžníkom, ktorí ich naopak majú nedostatok, a to prostredníctvom online sprostredkovateľa spravujúceho online platformu, pričom celý tento proces prebieha mimo tradičných finančných inštitúcií.

6 <https://www.euractiv.sk>.

tovým ekonomikám. V roku 2016 dosiahol objem crowdfundingu v Európe už 7,67 mld. Eur⁷, čo dokazuje, že stále dochádza k rastu, ale jeho tempo sa spomaľuje. Lídrom v Európe je dlhodobo Veľká Británia, za ktorou nasledujú Nemecko a Švédsko.

Jednou z bariér rozvoja tejto formy financovania malých a začínajúcich podnikov je absencia dostatočnej právnej úpravy v EÚ. Európske orgány pritom v poslednej dobe stále viac pripúšťajú, že vzhľadom na špecifiká malých a stredných podnikov (osobitne startupov a inovatívnych podnikov) a z nich vyplývajúci ich sťažený prístup k tradičným zdrojom financovania (hlavne k bankovým úverom) a ku kapitálu získavanému prostredníctvom kapitálových trhov je potrebné podporovať využívanie alternatívnych zdrojov financovania, medzi ktoré zaraďujú aj crowdfunding. Ten možno považovať za výrazný eskalátor zakladania startupov a rozvoja mladých podnikov, pre ktoré – najmä v raných štádiách životného cyklu – môže byť dôležitou podmienkou prežitia a získania určitej stability. Aj kvôli nedostatočnej právnej úprave je trh v oblasti crowdfundingu v EÚ nerozvinutý, čo v porovnaní s najvýznamnejšími svetovými ekonomikami (hlavne USA) môže byť dôležitým faktorom spomaľujúcim rozvoj konkurencieschopnosti európskej ekonomiky. Regulačné režimy aplikovateľné pre crowdfunding sú v rámci EÚ fragmentované, niekedy dokonca protichodné, a v takýchto podmienkach crowdfunding naráža na bariéry národných hraníc, nemôže sa rozvíjať cezhranične a na celoeurópskej úrovni. Jedným z významných pokusov riešiť tento problém je Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady o európskych poskytovateľoch služieb kolektívneho financovania (ECSP) pre podnikanie (angl. Regulation of the European Parliament and of the Council on European crowdfunding service providers (ECSP) for business). Cieľom tejto iniciatívy je umožniť rozvoj crowdfundingu na celoeurópskej úrovni, pričom takýto cieľ je konzistentný s cieľom vytvorenia jednotného európskeho kapitálového trhu. Potvrdzuje to Jyrki Katainen, podpredseda Európskej komisie pre pracovné príležitosti, rast, investície a konkurencieschopnosť, ktorý povedal: „Nové technológie transformujú finančné odvetvie tým, že revolučným spôsobom menia prí-

stup ľudí k finančným službám. Alternatívne zdroje financovania, zahrnujúce crowdfunding alebo „peer-to-peer pôžičky“, vytvárajú priame spojenie medzi úsporami a investíciami. Robia trh prístupnejším pre inovatívnych podnikateľov, startupy a malé podniky. Tento cieľ vychádza z úplného jadra únie európskych kapitálových trhov“⁸. Realizácia iniciatívy by bola prospešná pre diverzifikáciu európskeho finančného systému, ktorý je historicky založený najmä na silnej pozícii bánk vo financovaní podnikov, a uľahčila by prístup podnikov k potrebnému kapitálu. Požiadavky na transparentnosť, ktoré iniciatíva zahrnuje, umožnia znížiť riziko zneužívania či podvodov. Rovnako zabezpečia lepšiu informovanosť zainteresovaných subjektov. Dá sa očakávať, že praktická realizácia iniciatívy prispeje k celkovému ekonomickému rastu jednotlivých ekonomík členských štátov EÚ, ako aj k hospodárskemu rastu Európskej únie ako takej.

Svetovými lídrami na trhu crowdfundingu sú platformy Kickstarter a Indiegogo. Ide o globálnych hráčov v segmente, o čom svedčia aj dosiahnuté objemy získaných zdrojov. Kickstarter doteraz prostredníctvom crowdfundingu sústredil kapitál v objeme takmer 4 mld. USD, Indiegogo viac ako 1 mld. USD⁹. Kickstarter zatiaľ na svojej platforme neumožňuje realizáciu kampane slovenským subjektom, napriek tomu sa prostredníctvom nej podarilo presadiť slovenskému startupu Shield s unikátnou čiapkou chrániacou hlavu pred škodlivými vplyvmi elektromagnetického vlnenia. Cez Indiegogo už kapitál získalo niekoľko slovenských projektov, napríklad startup CulCharge so svojou miniatúrnou externou batériou so zabudovaným USB káblom CulCharge PowerBank, AmbiScreen ponúkajúci prispôsobenie okolitého osvetlenia tomu, čo sa deje na obrazovke práve používaného zariadenia (hracej konzoly, DVD prehrávača, set-top boxu, Xboxu, počítača a pod.), Drone'n'Base umožňujúci hrať interiérové hry prostredníctvom dronov. Ďalšími celosvetovo významnými crowdfundingovými platformami sú GoFundMe, Patreon, Teespring, Kiva, CircleUp a viaceré iné.

V Českej republike je významnou platformou Fundlift, v rámci ktorej investície doteraz dosiahli približne 8,5 mil. Eur a financovaných bolo 39 projektov¹⁰. Ďalšou českou platformou je Zonky, ktorá

7 <http://www.statista.com>.

8 <https://www.eurocrowd.org>.

9 <https://www.websupport.sk>.

10 <https://www.fundlift.cz>.

dokonca získala licenciu od Českej národnej banky a podlieha jej dohľadu, čo môže prilákať aj rizikovo viac averzných investorov. Do podnikov, ktoré sú preverené a majú za sebou aspoň trojročnú existenciu, možno v Českej republike investovať prostredníctvom platformy Fingood. Medzi významné české crowdfundingové platformy patrí aj Hithit, ktorý je aktívny aj na Slovensku a ktorý spája najmä kreatívnych ľudí s investormi so záujmom podporiť ich.

Na Slovensku financovanie podnikateľských, ale aj iných projektov prostredníctvom crowdfundingu zatiaľ nie je významne rozvinuté, ale postupne si získava stále viac priaznivcov. Prvou crowdfundingovou platformou u nás bola platforma IdeasStarter, ktorá však v minulom roku zanikla. Medzi úspešnejšie platformy patrí StartLab, ktorý sa zameriava hlavne na kreatívne projekty, ale aj na startupy. Doteraz sa prostredníctvom neho podarilo získať investície takmer v hodnote 737 000 €, a to na 223 projektov¹¹. Platformou zameranou hlavne na kreatívne projekty, podobne ako český Hithit, je u nás Marmeláda. Na kreatívne, ale aj na podnikateľské projekty sa orientuje Startovač, ktorý sa dnes považuje za jednu z najznámejších platformí v rámci Českej a Slovenskej republiky. Na Slovensku pôsobí aj pobočka rakúskej platformy Conda, ktorá má tiež pobočky vo viacerých európskych krajinách a v súčasnosti je významným crowdfundingovým hráčom na celoeurópskej úrovni. Na podnikateľské projekty je u nás viac zameraná platforma Crowdberry, ktorá pôsobí aj v Českej republike. Financovala napríklad známy projekt „Ecocapsule“, t. j. futuristicky vyzerajúci inteligentný ekologický mikrodom, ktorý je úplne nezávislý na inžinierskych sieťach a vďaka svojim kompaktným rozmerom ho možno umiestniť takmer kamkoľvek. Práve Crowdberry sa v blízkej budúcnosti chce intenzívnejšie zamerať na financovanie projektov malých a stredných podnikov. Prehľad niektorých charakteristík spomenutých crowdfundingových platformí uvádzame v nasledujúcej tabuľke, pričom v nej uvádzame charakteristiky, ktoré boli v čase spracovania tohto článku dostupné.

Platforma	StartLab	Hithit	Marmeláda	Startovač	Conda	Crowdberry
Založenie		2012	2015	2013	2013	2015
Model	dary	odmeny	odmeny	Odmeny	investície	investície
Model financovania	All or Nothing / Keep it All	All or Nothing	All or nothing	All or Nothing	All or Nothing	All or Nothing
Úspešnosť projektov	62 %		27 %	61 %	85 %	
Poplatky	5 %	10,5 - 11,5 %	8 % + 2,6 %	5 - 9 %		8 %
Celkový počet projektov	223	1125*	30		73	
Dĺžka kampane	30 - 90 dní	max. 45 dní		15/30/60 dní		30 - 60 dní
Krajina pôvodu	SR	ČR	SR	ČR	Rakúsko	SR

* počet projektov spolu v ČR a v SR

Prameň: Vlastné spracovanie podľa <https://www.podnikajte.sk>; <https://www.startlab.sk>.

Z tabuľky je zrejmé, že u nás prevláda crowdfunding založený na odmeňovaní poskytovateľov finančných prostriedkov. Všetky uvedené platformy uplatňujú koncept „All or Nothing“, platforma StartLab vy-

¹¹ <https://www.startlab.sk>.

užíva okrem neho aj koncept „Keep it All“. Najvyššiu úspešnosť projektov vykazuje platforma Conda, ale keďže informácie o úspešnosti dvoch platforiem v uvedenej tabuľke nie sú dostupné, tento záver nemusí byť relevantný.

Aj keď crowdfunding sa v Slovenskej republike udomácňuje zatiaľ pomerne pomaly a postupne, niektoré aj v tomto článku spomenuté úspešné projekty poukazujú na to, že ide o zaujímavú alternatívnu formu financovania, a to najmä pre inovatívne a kreatívne projekty. Jeho rýchle rozširovanie vo svete vrátane niektorých európskych krajín na jednej strane a nejasná a nedostatočná regulácia jeho využívania na strane druhej v posledných rokoch vyvolala mnohé diskusie a polemiky, ktoré vyústili do snáh kompetentných európskych orgánov, ako aj orgánov na úrovni niektorých členských krajín EÚ tento stav riešiť s cieľom umožniť tým najzraniteľnejším, ale pritom často životaschopným podnikom s vysokým rastovým potenciálom realizovať inovatívne myšlienky so značným stupňom rizika, kvôli ktorému nemajú prístup k iným konvenčnejším zdrojom kapitálu. Keďže v oblasti výskumu, ako aj v podnikateľskej praxi je crowdfunding zatiaľ relatívne novým fenoménom, mnohé jeho aspekty a dopady nie sú úplne známe a stále sú ťažko predpovedateľné. Zatiaľ si len môžeme kľásť otázky: Je crowdfunding životaschopná a perspektívna forma financovania pre začínajúce a malé podniky? Má potenciál stať sa plnohodnotnou alternatívou financovania ino-

vatívnych projektov? Bude konkurovať tradičným zdrojom financovania, alebo sa skôr stane ich doplnkom? Ako ovplyvní podnikanie v budúcnosti? Tieto a mnohé ďalšie otázky zostávajú nateraz nezodpovedané. V súčasnosti je najprv potrebné vytvoriť vhodné podmienky na využívanie crowdfundingu, upraviť legislatívu tak, aby sa v najväčšej možnej miere odstránil priestor pre možné zneužívanie a netransparentnosť. Je tiež nevyhnutné zvyšovať povedomie podnikateľskej sféry o tejto možnosti financovania, a to aj spôsobmi, ktoré u nás doteraz zaužívané neboli – dobrým príkladom je Veľká Británia, kde banky majú povinnosť neúspešných žiadateľov o úver informovať aj o možnosti využiť finančné platformy typu crowdfundingu. Mnohé úspešné príbehy z podnikateľskej praxe, ako aj veľmi sľubné rýchle tempá rastu vykazované v posledných rokoch sú dôkazom toho, že crowdfunding je v súčasnosti perspektívnou a atraktívnou možnosťou, ktorá neponúka iba jednorazovú možnosť získať určitý objem kapitálu, ale pri naša komplexnejšie riešenie, ktoré môže úplne neistý a riskantný nápad v pomerne krátkom čase premeniť na veľký podnikateľský úspech.

*Autorkou článku je Ing. Miroslava Vinczeová, PhD.,
Katedra ekonomiky a manažmentu podniku,
Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela
v Banskej Bystrici*

Použitá literatúra:

1. BELLEFLAMME, P., LAMBERT, T., SCHWIENBACHER, A. 2014. Crowdfunding: Tapping the right crowd. In *Journal of Business Venturing* [online]. 2014, zv. 29, č. 5, s. 585 – 609. ISSN 08839026.
2. HARRISON, R. 2013. Crowdfunding and the revitalisation of the early stage risk capital market: catalyst or chimera? In *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance* [online]. 2013, zv. 15, č. 4, s. 283-287. ISSN 1369-1066.
3. <https://www.euractiv.sk>.
4. <https://www.eurocrowd.org>.
5. <https://www.fundlift.cz>.
6. <https://www.podnikajte.sk>
7. <https://www.startlab.sk>.
8. <https://www.statista.com>.
9. LESÁKOVÁ, Ľ. 2012. Factors affecting changes in an organization in the new knowledge-based economy environment. In *Management of Organizations in Real and Virtual environment: Opportunities and Challenges IV. Proceedings of scientific papers* [CD-ROM]. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, 2012. ISBN 978-80-557-0477-7.
10. ROSSI, M. 2014. The New Ways to Raise Capital: An Exploratory Study of Crowdfunding. In *International Journal of Financial Research* [online]. 2014, zv. 5, č. 2, s. 8 – 18. ISSN 1923-4031.

Je pre podnik účasť v klastrovej organizácii prínosná?

Aktuálna úroveň financovania a možnosti zvýšenia podpory klastrov na SR

Lea ŠLAMPIAKOVÁ

Klaster majú nepochybný vplyv na konkurencieschopnosť podnikov. Podľa OECD problémom malých firiem nie je ich veľkosť, ale izolácia. Preto sa spoločnosti spájajú lokálne, aby rástli globálne.

Na jednej strane je pravdou, že sa svet čoraz viac globalizuje, klesajú transakčné náklady a zmenšujú sa vzdialenosti, teda väčšina firiem by mohla ľahko rozšíriť svoje aktivity po celom svete, no napriek tomu sa spoločnosti rozhodujú zoskupovať niektoré činnosti v určitých regiónoch. Je tomu preto, lebo si uvedomujú skutočnosť, že ich konkurenčná výhoda je silne lokalizovaná. Je to v dôsledku prepojenia vysokošpecializovaného podnikania so sofistikovanými zákazníkmi, ktorí vyžadujú konkrétne parametre výrobkov či služieb. Porter nazval túto koncentráciu určitých podnikov a inštitúcií, ktoré ťažia výhody z miestneho prostredia „klaster“.

Klaster by už vo svojej podstate mal prinášať viacero výhod všetkým účastníkom. Spoločnosti môžu pracovať efektívnejšie, čerpať z viac špecializovaných aktív a dodávať s kratšou reakčnou dobou ako by boli schopné v izolácii. Výskumné inštitúcie môžu dosiahnuť vyššiu úroveň inovácií. Šírenie vedomostí a úzke interakcie so zákazníkmi ako aj s inými firmami vytvárajú množstvo nových ideí a zároveň vytvárajú intenzívny tlak na inovovanie, zatiaľ čo klastrové prostredie znižuje náklady. Úroveň obchodných oddelení má tendenciu byť vyššia práve v spoločnostiach, ktoré sú súčasťou klastra. Začínajúce a malé spoločnosti sú vo všeobecnosti viac závislé na externých dodávateľoch a partneroch, pričom ak sú súčasťou klastra, tak by mali byť schopné si dodávateľov nájsť

v rámci neho. Klaster taktiež znižujú dopad zlyhania firmy, nakoľko sa zamestnanci ako aj majitelia môžu obrátiť na miestne pracovné príležitosti, ktoré nájdu v iných, už existujúcich spoločnostiach v rovnakom sektore.

Ďalšie výhody vyplývajú z veľkosti a lokality konkrétneho klastra, ako aj rozmanitosti jeho účastníkov. Medzi účastníkov najúspešnejších klastrov totiž patria nie len firmy, univerzity a výskumné organizácie ale aj iní aktéri, ktorí prinášajú nemalé výhody. Ide napríklad o profesionálnych podnikových manažérov, ktorí sa špecializujú na budovanie nových firiem a v rámci klastra majú sériové pozície vo viacerých začínajúcich podnikoch. Ideálna pre potreby začínajúcich a malých podnikov je účasť špecializovaných poskytovateľov služieb (právnici, účtovníci, investičný bankári, dizajnéri, náborári alebo miesta na podporu začínajúcich podnikov – akcelerátory), ktorí poskytujú nie len kvalitné služby ale aj flexibilitu poplatkov. Často sú súčasťou aj skúsení podnikatelia, ktorí sú orientovaní na riadenie veľkých rizík za účelom veľkých ziskov. Ich cieľom je vytváranie nových podnikov, pričom sú ochotní použiť nie len svoje vedomosti a skúsenosti, ale aj vlastné zdroje. Je to obrovský rozdiel oproti klasickej perspektíve podnikateľa na Slovensku, ktorý sa zameriava na „rodinný podnik“, je vysoko averzný voči riziku, nevyužíva rizikový kapitál a teda nie je výrazne tlačенý k vytváraniu hodnôt a realizácii ziskov.

Financovanie klastrov

Jeden z najmarkantnejších vplyvov na úspešnosť

a výkonnosť klastrovej organizácie má práve jej rozpočet. To, koľko finančných prostriedkov si klastery dokáže zabezpečiť, akým spôsobom a s akou pravdepodobnosťou, že to zvládne aj v budúcich obdobiach je mimoriadne podstatné na jeho výkonnosť. Závisí od toho počet zamestnancov klastra, kvalita manažmentu, to koľko môže investovať na rôzne projekty podporujúce vytváranie spolupráci a sietí a ako efektívne sa dokáže prezentovať.

Klastre môžu byť financované z verejných alebo zo súkromných zdrojov. Zdroje verejného financovania môžu byť granty na báze financovania projektov, alebo inštitucionálne financovanie, napríklad prostredníctvom poskytovania štátnych zamestnancov na účely riadenia klastra, či poskytnutie verejných kancelárskych priestorov. Zdroje a podiel financovania z verejných zdrojov závisí do značnej miery od samotných klastrových organizácií a ich prostredí ako aj na verejných programoch financovania, ktoré ich podporujú.

Zo súkromných zdrojov ide o nasledujúce alternatívy:

- **Poplatky:** Môže to byť napríklad systém poplatkov v danom priemyselnom odvetví. Taktiež to môžu byť členské poplatky, alebo o poplatky za služby, ktoré klastery poskytujú. Výška týchto zdrojov samozrejme závisí od počtu členov klastra, od kvality a rozmanitosti ponúkaných služieb ako aj celkového názoru jednotlivých aktérov na prínos klastra pre ich podnikanie.
- **Dobrovoľné príspevky:** Veľa klastrov si našlo cestu ako získavať finančné prostriedky medzi sebou na sponzorovanie strategických iniciatív, ktoré budú mať evidentné a široko-siahle výhody pre celý klastery.
- **Financovanie prostredníctvom komerčných bánk:** Toto je riešenie založené na trhových silách. Bankovní úradníci, ktorí boli účastníkmi klastrového procesu (napríklad ako členovia finančnej skupiny) môžu byť presvedčení ostatnými členmi klastra, aby ponúkli výhodné podmienky na úver, prostredníctvom ktorého by sa financovali nové produkty alebo služby klastra.
- **Financovanie na základe podielu akcií:** Spoločnosti, buď samostatne alebo skrz „joint ventures“ (partnerské vzťahy dvoch alebo viacerých ekonomicky nezávislých právnych subjektov) môžu investovať ich vlastné fondy do implementácie strategických iniciatív. Toto zahŕňa spolufinanco-

vanie zo strany účastníkov klastra alebo nezávislých investorov, založené čisto na predpokladaných výnosoch klastra na trhu.

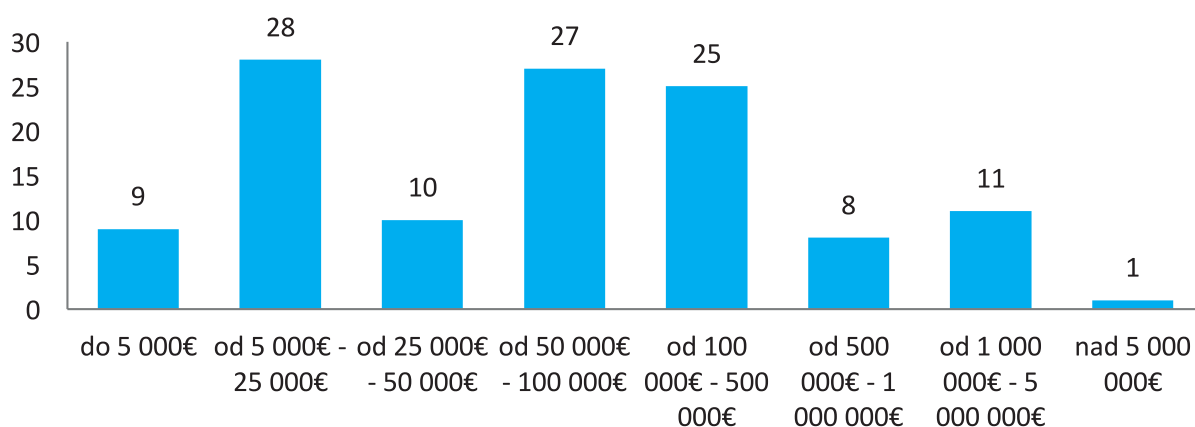
- **Financovanie prostredníctvom rozvojových bánk:** Rozvojové banky sú schopné nie len poskytnúť financovanie za lepších podmienok úrokových sadzieb ako ponúka trh, ale taktiež slúžia ako finančné veľkoobchody, ktoré mobilizujú ostatné súkromné aj nesúkromné banky.
- **Investície rizikového kapitálu:** Tento druh investícií sa týka najmä vysoko technologických sektorov vo vyspelejších krajinách, ako forma inovatívneho súkromného financovania. Anjelskí investori (bohaté fyzické osoby, ktoré poskytujú kapitál najmä pre začiatky podnikania v nových oblastiach) môžu niekedy investovať aj do základného imania.
- **Financovanie získané vďaka príťažlivosti nových investícií:** Toto môže pomôcť vyplniť medzere v hodnotovom reťazci. Takto získané finančné prostriedky vyžadujú spoluprácu medzi daným priemyslom a priamymi zahraničnými investíciami (PZI). Ako príklad si uvedieme odevný priemysel, kde výrobcovia štítkov alebo gombíkov môžu byť poslednými chýbajúcimi článkami v klastri, ktoré keď sa ku klastru pripoja, skompletizujú ho a tým zlepšia celkovú rýchlosť obratu a logistiku v odvetví.

Správny pomer jednotlivých zdrojov financovania je doteraz neznámy, a je široko akceptovateľné, že individuálny prístup ku každému klastru je najvhodnejší. Má sa však za to, že určitá časť rozpočtu klastra by mala pochádzať zo súkromných zdrojov, nakoľko to má viacero výhod. Jednak, je zabezpečená lepšia finančná udržateľnosť zo strednodobého a dlhodobého hľadiska, a zároveň je to dobrým indikátorom skutočnosti, že služby poskytované danou klastrovou organizáciou majú vysokú hodnotu pre jeho účastníkov, nakoľko sú ochotní utratiť peniaze, aby mohli byť jeho súčasťou.

Aktuálna situácia v Európe

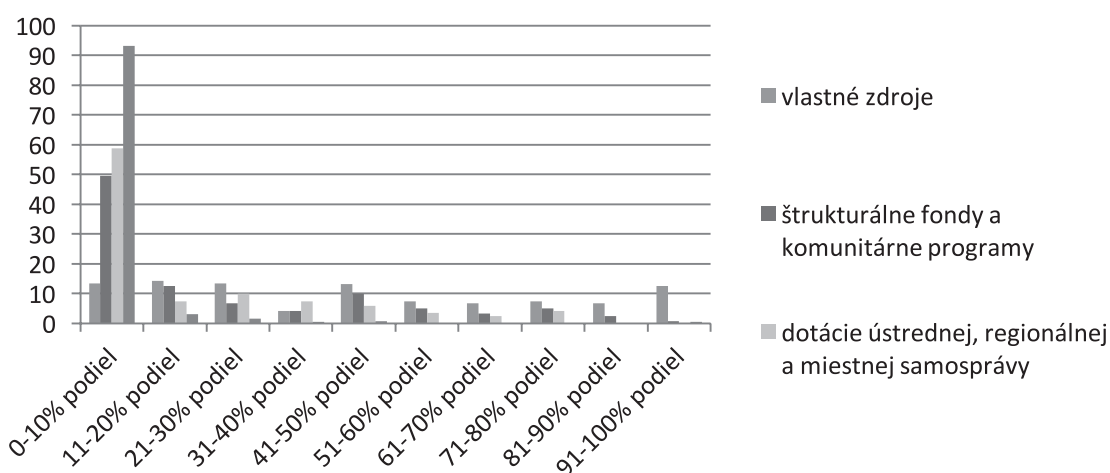
Výške a štruktúre rozpočtov klastrov sa venoval výskum v roku 2016. Cieľom bolo porovnať zdroje a spôsob financovania klastrovej politiky medzi európskymi krajinami a zdôvodniť výber vhodných nástrojov, ktoré by bolo možné použiť na podporu klastrovania v podmienkach Slovenskej republiky.

Oslovené boli existujúce klastre zo všetkých 26 krajín, pričom návratnosť odpovedí bola 9,8%. Na základe daného výskumu môžeme tvrdiť, že medzi výškami rozpočtov klastrov sú obrovské rozdiely. Zatiaľ čo na strane jednej sú klastre, ktoré majú na svoju réžiu menej ako 5000 €, na strane druhej sú klastre, ktoré majú rozpočty vyššie ako 1 mil. eur.



Obrázok 1: Aktuálna výška rozpočtov, Zdroj: vlastné spracovanie

Štruktúra rozpočtov, teda pomer rôznych zdrojov financií klastra je znázornený v nasledujúcom grafe. Z grafu je zrejmé, že klastre využívajú najmä vlastné zdroje. Konkrétne 12,6% klastrov má vo svojom rozpočte väčší ako 90% podiel vlastných zdrojov. Následne využívajú vo veľkej miere štrukturálne fondy a dotácie samospráv. Najmenej používanými zdrojmi financovania sú fondy rizikového kapitálu a siete business angles. Zaujímavé je, že existujú aj klastre, ktoré majú mimoriadne nízky podiel vlastných zdrojov. Menej ako 50% vlastných zdrojov má vo svojom rozpočte kumulatívne až 58,7% klastrov. Iný výskum (Solvell, Lindqvist, Ketels 2013) že novo založené klastre sú takmer výlučne financované z verejných zdrojov. Vzhľadom k tomu, že väčšina klastrových organizácií sa vo svojich ranných fázach má tendenciu silne opierať o verejné financovanie, existuje jasná korelácia medzi zriadením klastrov a vznikom finančných programov.



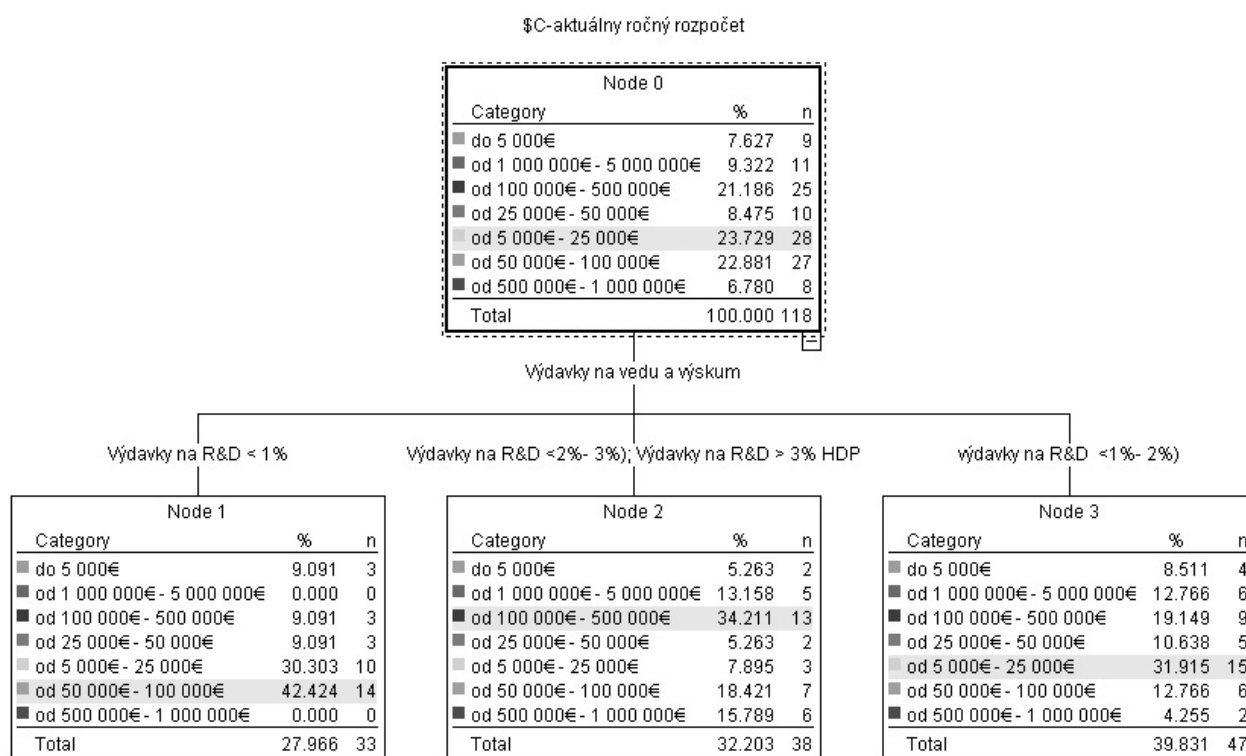
Obrázok 2: Percentuálny podiel klastrov ktoré majú daný percentuálny pomer nasledujúcich zdrojov v ročnom rozpočte klastra, Zdroj: vlastné spracovanie

Zo širšieho uhla pohľadu vplývajú na prosperitu klastrov aj výdavky vlády na vedu a výskum. Investície na vedu a výskum totiž podporujú inovácie, ktoré obratom podporujú ekonomický rast. Táto skutočnosť vyplýva z faktu, že schopnosť vytvoriť nové vedomosti a transformovať ich do nových technológií, produktov a služieb vyúsťuje do konkurenčnej výhody nie len pre podniky, ale aj pre ekonomiku ako celok.

Získané údaje o financovaní klastrov sme rozdelili na 4 skupiny, kvôli porovnaniu situácie. Ako rozhodovacie kritérium sme si vybrali úroveň výdavkov krajiny z ktorej klastre pochádzajú na vedu a výskum. Tento ukazovateľ je jeden z najdôležitejších faktorov pri posudzovaní inovačnej výkonnosti krajiny. Okrem toho, sú práve výdaje na vedu a výskum kľúčové pre podporu klastrových iniciatív.

Výdaje Slovenska na vedu a výskum ako percento HDP sú v porovnaní s Európskym priemerom nízke. Slovensko poskytuje na vedu a výskum dlhodobo menej ako 1% HDP. Za výnimočný môže byť považovaný rok 2015, kedy boli výdaje vyššie, konkrétne 1,18% avšak v nasledujúcom roku opäť klesli na 0,79%. V priemere za posledné tri roky (2014,2015,2016) je to teda menej ako 1%, čo radí Slovensko ku krajinám, ktoré podporujú vedu a výskum najmenej. Priemerné výdaje európskych štátov sú 2,03% HDP, pričom jedným z piatich hlavných cieľov Európy v dokumente Stratégia Európa 2020 pre rast je dosiahnuť do roku 2020 úroveň výdavkov na vedu a výskum aspoň 3% HDP.

Ako sme už uviedli, medzi jednotlivými krajinami sú obrovské rozdiely vo výške ich rozpočtov. Aby sme určili konkrétne súvislosti, použili sme modelovaciu funkciu, pričom sme porovnávali práve výšku rozpočtu a výdaje krajiny na vedu a výskum. Výsledkom je nasledujúci rozhodovací strom.



Obrázok 3: Rozhodovací strom, porovnanie úrovne rozpočtov klastrov v rôznych skupinách krajín, Zdroj: vlastné spracovanie

Na základe neho je zrejmé, že výdaje krajiny na vedu a výskum sú naozaj kľúčové pri podpore klastrových iniciatív. Konkrétne, najvyššie rozpočty majú práve klastre v krajinách, kde sú výdaje na vedu a výskum vyššie ako 2%. Až 34% má rozpočet od 100 000 € do 500 000 €, ďalších 15% dokonca od 500 000 € do 1 mil. a 13%. Dôležitou je tiež skutočnosť, že iba 18% z klastrov má rozpočet nižší ako 18%. Ďalším dôležitým faktom je, že tieto klastre sú zároveň aj spokojné so štruktúrou svojich rozpočtov.

Avšak zaujímavé je, že klastre v krajinách s najnižšími výdajmi na vedu a výskum majú v priemere vyššie rozpočty ako klastre, v krajinách, kde sú výdaje na vedu a výskum v intervale od <1%,2%>. Táto anomália môže byť vysvetlená tým, že práve v krajinách, kde sú výdaje na vedu a výskum najnižšie predstavujú jednoznačne najväčší podiel zdrojov v rozpočtoch klastra fondy EÚ. Naopak najmenší podiel týchto zdrojov majú klastre v krajinách, kde sú výdaje na vedu a výskum vyššie ako 3% HDP. Máme za to, že EÚ sa snaží znížiť

rozdiely medzi inovačnou úrovňou jednotlivých krajín, a tak podporuje najslabšie krajiny.

Možnosti zvýšenia podpory klastrov na Slovensku

Rozvíjať klastrové organizácie, a tým aj podnikateľské prostredie je možné viacerými spôsobmi, pričom ich vzájomnou kombináciou sa výsledný efekt pozitívne násobí. Vo väčšine vyspelých krajín je totiž klastrom a klastrovým politikám venovaná dostatočná pozornosť aj zo strany vlády, čo sa odzrkadľuje vo viacerých oblastiach, konkrétne v primerane vysokej úrovni ich rozpočtov, poskytovaní transparentných právnych noriem zo strany vlády, vrátane ochrany vlastníckych práv, regionálnej aj vládnej podpore a pod.

Je naozaj dôležité, aby vláda bola ochotná urobiť podporné opatrenia. Zvýšenie investícií do vedy a výskumu a odstránenie vládnych regulácií, ktoré brzdia procesy vytvárania sietí je vhodným začiatkom. Následné nastavenie súťaživých programov a projektov rozvoja klastrov, zvýšenie ľudských zdrojov v oblasti vedy a výskumu a tokov vedomostí, podpora komercializácie, zvýšenie povedomia a viditeľnosti pozitívnych vplyvov klastrovania, či stimulovanie rozvoja cezhraničných spoluprác za účelom výskumu sú ďalšie potenciálne kroky vedúce k zlepšeniu celkovej situácie.

Nemenej dôležité je však aj preukázať schopnosti a ochotu zo strany klastrových organizácií. Vzhľadom na teoretické odporúčania ako aj na súčasnú štruktúru príjmov klastrov z najinovatívnejších krajín Európy, môžeme konštatovať, že by Slovenské klastre potrebovali zvýšiť úroveň svojich rozpočtov. Konkrétne by nemali znižovať podiel vlastných zdro-

jov, napriek faktu, že si to želajú. Práve naopak, mali by sa snažiť o získanie dodatočných zdrojov z rôznych fondov, prípadne v miernom rozsahu využívať aj rizikový kapitál. Toto navýšenie cudzích resp. verejných zdrojov je vhodné kompenzovať zvýšením vlastných zdrojov, či už prostredníctvom poplatkov alebo príspevkov. Rozšírenie členskej základne, či poskytovaných služieb ako aj vyššia kvalita je jedným z možných spôsobov.

V neposlednom rade sú dôležitý samotní účastníci klastra. Nejde len o ich počet a zapojenie, ale aj o vzájomnú spoluprácu medzi jednotlivými aktérmi. Ochota podeliť sa o dostupné informácie, poskytnúť si navzájom výhodnejšie podmienky a vytvárať medzi sebou úzke väzby ako aj atmosféru dôvery je výborným začiatkom. Správanie sa jednotlivých aktérov v rámci klastra je totiž to, čo sa postará o akciu a vytvára hodnotu. Jednou z najvýraznejších charakteristík najúspešnejších klastrov sveta je vysoká mobilita zdrojov. Vnútorňý zmysel pre pohyb je typický pre dané prostredie. Nové podniky sú vytvárané, a staré umierajú alebo úspešne ukončujú svoju činnosť. Kapitál, ľudia a vedomosti /technológie sa neustále posúvajú. Mobilita je integrovaná do samotných štruktúr transakcií a manažmentu. Znalosti a technológie sú podobne mobilné a migrujú s ľuďmi od jedného podniku k druhému. Technológia, ktorá je chránená duševným vlastníctvom je často prístupná prostredníctvom licenčných dohôd s univerzitami a spoločnosťami.

*Autorkou článku je Ing. Lea Šlamiaková
interná doktorandka, Ekonomická fakulta UMB
v Banskej Bystrici*

Použitá literatúra

1. ENGEL, J. S.: Global Clusters of Innovation: Lessons from Silicon Valley, University of California, Berkeley, Vol. 52, 2015
2. EUROSTAT: R & D expenditure, 2018 [online].[cit.2018-09-28]. Dostupné na internete: < <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation> >
3. HANTSCH, S., KERGEL, H., LÄMMER-GAMP, T., KÖCKER, G., NERGER, M.: Cluster management excellence in Germany: German clusters in comparison with European peers, Berlin, March 2013
4. MÜLLER, L., LÄMMER-GAMP, T., KÖCKER, G., CHRISTENSEN, T.: Clusters are individuals, Volume II., The Danish Ministry of Science, October 2012
5. OECD, Competitive Regional Clusters – National Policy approaches. ISBN 978-92-64-03182-1, 2007
6. PORTER: Clusters and the new economics of competition, Harvard Business Review. Nov-Dec., 1998
7. SÖLVELL, Ö., LINDQVIST, G., KETELS, C.: The Cluster Initiative Greenbook 2. 0. Stockholm: Ivory Tower Publishers, ISBN 978-91-974783-5-9, 2013
8. SÖLVELL, Ö., WILLIAMS, M.: Building the cluster commons, An Evaluation of 12 Cluster Organizations in Sweden 2005 – 2012, Ivory Tower Publishers, Stockholm, ISBN:978-91-974783-4-2, April 2013
9. THE WORLD BANK: Clusters for competitiveness: A practical guide & Policy Implications for Developing Cluster Initiatives, International trade department, Washington,

Dobehne tiger do cieľa?

Sumár diskusií organizovaných k výzvam hospodárskej politiky na Slovensku

Slovensko bolo označované komentátormi za „tatranského tigra“ potom, ako sa mu medzi rokmi 2004 až 2008 podarilo - aj vďaka štrukturálnym zmenám - výrazne zvýšiť tempo dobiehania západných krajín. V pokrízovom období však došlo tak k poklesu ekonomického rastu ako aj k spomaleniu konvergenzie k životnej úrovni vyspelých krajín. Sériou siedmich diskusií sme hľadali príčiny tohto vývoja a pokúsili identifikovať hospodársko-politické priority, ktoré by tigra opäť rozhýbali. Následne sme hľadali politickú podporu pre tieto opatrenia.

Úvod

Prečo sme prišli s touto iniciatívou práve teraz? Podľa viacerých analýz sa zdá, že Slovensko postupne vyčerpáva svoj model ekonomickej konvergenzie založeného na lacnej a dostupnej pracovnej sile a na aglomeračných efektoch automobilového priemyslu. Nič na tom nemení ani fakt, že príchod novej automobilky môže dodať ďalší strednodobý impulz pre našu ekonomiku. Zásoba kvalitnej pracovnej sily je totiž z veľkej časti vyčerpaná, podnikateľské prostredie sa nezlepšuje a v medzinárodnom porovnaní výrazne zaostávame aj vo výsledkoch vzdelávania. Sú to symptómy „pasce stredného príjmu“: je relatívne ľahké dosiahnuť konvergenciu z nízkych úrovní ekonomickej výkonnosti do tábora stredne vyspelých krajín, avšak dobehnúť úplnú špičku je oveľa ťažšie. K tomu je často potrebný odlišný model ekonomického rastu, ktorý je založený viac na myšlienkach a inováciách.

Druhým dôvodom organizovania diskusií bolo, že nielen slovenský model ekonomického dobiehania, ale aj eurozóna stojí na križovatke. Dočasné upokojenie situácie cez „inovatívne“ nástroje Európskej centrálnej banky, spoločné stabilizačné mechanizmy a implementáciu bankovej únie by malo byť využité na spevnenie inštitucionálnych základov eurozóny. Na stole je mnoho návrhov, ktoré okrem ekonomického majú aj politický rozmer a preto je ich potrebné diskutovať v čo najširšom okruhu. Namiesto toho na

Slovensku prevláda bezobsažná fantómová debata „jadro-nejadro“.

Séria siedmich diskusných fór mala za cieľ naznačiť, ktorým smerom sa má Slovensko vydať, aby bolo prosperujúcou krajinou v stabilnej eurozóne. V prvých šiestich bol dôraz kladený na obsah. Výsledkom bolo nastavenie kritického, ale analyticky podloženého, zrkadla súčasného stavu ako aj identifikácia nevyhnutných krokov na zlepšenie. Pozvaní boli experti¹, ktorí v danej oblasti mali čo povedať, vrátane zahraničných odborníkov. Vzhľadom na to, že rozhodnutia v mnohých oblastiach musia padnúť na politickej úrovni, posledné diskusné fórum (siedme) malo za cieľ prediskutovať závery prvých šiestich panelov s ekonomickými expertmi politických strán.

Paradoxy súčasného vývoja

Na prvý pohľad by sa mohlo zdať, že časovanie diskusií nedáva zmysel. Veď ekonomika rastie relatívne rýchlo a Slovensko patrí medzi úspešnejšie krajiny EÚ aj v otázkach verejného dlhu alebo napríklad exportnej výkonnosti. To je síce pravda, ale nie je rozumné riadiť hospodárstvo cez pohľad do spätného zrkadla. Slovensko by malo patriť medzi krajiny dopredu hľadajúce, ktoré dokážu včas identifikovať hlavné ekonomické trendy a aj efektívne na tie reagovať. Niektoré časti hospodárskej politiky – ako napríklad vzdelávanie – totiž určujú možnosti ekonomiky na niekoľko desaťročí dopredu.

1 Zoznam diskutujúcich je v prílohe č. 1.

Z hľadiska strednodobého vývoja je znepokojujúce, že Slovensko urobilo veľmi málo štrukturálnych zmien v poslednom období. V rebríčkoch konkurencieschopnosti buď stagnujeme alebo zostávame, pričom okolitý svet napreduje. Hospodárska politika sa sústredila viac na administratívne zásahy ako na systémové zmeny a to dokonca aj tam, kde môžu byť administratívne zásahy kontraproduktívne (napríklad zvyšovanie mzdových nákladov podnikateľom na už aj tak prehriatom trhu práce).

Z dlhodobé hľadiska môžu ekonomický rast brzdiť viaceré faktory. Množstvo a kvalita ľudského kapitálu, ale aj slabý inovačný potenciál. Je potrebné o znalostnej ekonomike nielen hovoriť, ale prijímať opatrenia. To isté platí aj pre nevyužitý potenciál niektorých skupín obyvateľstva alebo pre nedostatok kvalitných verejných inštitúcií.

Prvý panel ponúkol ucelený pohľad na výkon slovenskej ekonomiky v rámci Európskej únie a identifikoval kľúčové problémy, ktoré boli potom viac detailne diskutované v ďalších paneloch (panely 2 až 4). Piaty a šiesty panel sa zaoberali výzvami pre Európsku úniu.

Panel 1: Dobechneme životnú úroveň EÚ niekedy?

Rýchle dobiehanie krajín EÚ sa na Slovensku skončilo v roku 2010 a odvtedy napredujeme iba pomaly. Sú potrebné štrukturálne reformy, a to hlavne v oblasti školstva, trhu práce a podnikateľského prostredia. Kvalita verejných inštitúcií sa musí taktiež zvýšiť. Slovensko by malo proaktívne reagovať aj na výzvy dvoch kľúčových globálnych trendov: technologický pokrok a starnutie populácie.

Slovensko patrí medzi úspešné príbehy ekonomickej konvergenie po páde železnej opony. Z hľadiska ekonomickej výkonnosti sa Slovensko dostalo medzi rokmi 1995 až 2008 zo 48% na 71% priemeru Európskej únie (HDP na hlavu v parite kúpnej sily).² Hlbšia integrácia do EÚ, štrukturálne reformy a dobré investičné prostredie pomohli zrýchliť tempo dobiehania. Je však veľa príkladov zo zahraničia, kedy krajiny po prvotnom úspechu zaspali na vavrínoch a spadli do tzv. „pasce stredného príjmu“. Vyplýva to

predovšetkým z nutnosti zmeny modelu ekonomického dobiehania: transfer know-how zo zahraničia musí aspoň sčasti vystriedať kvalitný ľudský kapitál a domáci inovačný potenciál. Od roku 1970 dobehli výkon rakúskej ekonomiky len tri (vtedy chudobnejšie krajiny): Írsko, Singapur a Hong Kong. Na druhej strane, pre SR môže byť príležitosťou, že ide o malé krajiny v ktorých sú zmeny – podobne ako u nás – často ľahšie realizovateľné.

Bohužiaľ, Slovensko v poslednom období nevyvíka v implementácii systémových zmien. Sú oblasti, kde sú reformy nevyhnutné k tomu, aby tiger do cieľa naozaj dobehol: vzdelávanie, podnikateľské prostredie, efektívna verejná správa a kvalita štátnych inštitúcií. Z dlhodobého hľadiska potrebujeme zvýšiť podiel (skutočne³) vysokoškolsky vzdelaných ľudí a to aj v oblasti soft skills a služieb. Takisto bude kľúčové prilákať talentov zo zahraničia. Pre zvýšenie produktivity je dôležité nielen zvýšiť dôraz na výskum a vývoj, zatriktívniť podnikateľské prostredie a zefektívniť verejné inštitúcie. Krajina sa musí postupne zbaviť aj veľkého počtu málo produktívnych firiem. Desatina najproduktívnejších firiem totiž tvorí takmer 50% produktu na Slovensku.

V hospodársko-politických debatách by bolo dobré sa posunúť od ekonomiky dvadsiateho storočia k ekonomike 21. storočia. Napríklad investície do informačno-komunikačných technológií majú 2,5 až 3-násobne vyšší vplyv na celkovú produktivitu výrobných faktorov ako investície do infraštruktúry⁴. Zároveň využívanie internetbankingu v ČR a SR (50 % až 60%) ukazuje, že napríklad potenciál pre využívanie služieb e-governmentu je veľký. Problém nie je v dopyte ale skôr v nezládnutých projektoch na strane ponuky.

Z hľadiska dlhodobého rastového potenciálu by mala byť hospodárska politika dopredu hľadajúca. Technologické zmeny (najmä tie, ktoré prebiehajú exponenciálne) a starnutie populácie sú kľúčové trendy, na ktoré budú musieť reagovať štrukturálne politiky aj na Slovensku. Politiky na trhu práce a vzdelávacie politiky sú tie, ktoré budeme musieť robiť úplne inak. Z pracovnej sily ubudne v nasledujúcich dekádach vyše 700 tisíc ľudí⁵. A podľa vý-

2 <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tec00114>

3 V súčasnosti je na Slovensku aj veľa nekvalitných vysokých škôl, čo spôsobuje, že študenti často odchádzajú do zahraničia (únik mozgov).

4 Základná cestná infraštruktúra je dôležitá, avšak nepredstavuje všeliek na ekonomické problémy regiónov.

5 https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ip065_en.pdf

skumníkov z Oxfordu, takmer 50% profesií môžu nahradiť technológie v najbližších dvadsiatich rokoch⁶. Budeme musieť radikálne zmeniť, čo a kedy sa učíme (podchytiť prvých päť rokov života) a ako získavame talenty zo zahraničia. Zároveň musíme klásť väčší dôraz na kratšie úväzky (pre seniorov, matky ako aj pre zdieľanú ekonomiku). Technológie musíme skombinovať s ľudskými schopnosťami už od útleho veku (musia stať komplementmi a nie substitútmi pre ľudí). Starnutie populácie a technologické trendy môžu ovplyvniť aj politický vývoj. Väčší podiel seniorov v populácii môže zmeniť aj preferencie mediánového voliča: väčší dôraz na zdravotníctvo oproti vzdelávaniu alebo napríklad tlak na zvyšovanie verejných výdavkov. Technologické zmeny zas najviac ohrozujú strednú vrstvu, ktorá je základom demokracie.

Zároveň nesmieme zabudnúť ani na zraniteľné miesta existujúceho rastového modelu SR. Príklad Fínska ukazuje, že problémy v dominantnom odvetví (u nás automobilový priemysel) môžu ekonomiku pribrzdiť na dlhšie obdobie. Zmenou podpory investičných stimulov je síce možné docieľiť čiastočnú diverzifikáciu, ale je oveľa dôležitejšie mať správne nastavené politiky: nízky verejný dlh, zdravý bankový sektor a pružný trh práce. Aby trhové mechanizmy a hospodárska politika mali možnosť rýchlo reštrukturalizovať hospodárstvo bez veľkých nákladov pre životnú úroveň občanov.

Panel 2: Prečo zanedbávame podnikateľské prostredie?

Podnikateľské prostredie je slabým článkom hospodárskej politiky na Slovensku. Narastajúca administratívna záťaž (často nad rámec európskych požiadaviek), časté zmeny v zákonoch a slabá vymožitelnosť práva výrazne komplikujú život podnikateľom. Slovensko potrebuje jasné kvantitatívne ciele a kvalitný inštitucionálny rámec a nie selektívnu pomoc vybraným sektorom.

Slovensko patrí k najhorším krajinám v otázkach regulácie podnikateľského prostredia. Podľa rebríčka Doing Business od Svetovej banky⁷, v celosvetovom rebríčku výrazne zaostávame napríklad v byrokracii v stavebnom konaní, kde sme na 91. mieste z počtu 190 krajín. Problémom je aj vymáhanie pohľadávok, zdĺhavý proces založenia firmy a časové obdobie,

ktoré strávime riešením daňových povinností. Pre porovnanie, kým Estónci strávia nad daňami celkovo 50 hodín za rok, Slováci nimi stratia až 192 hodín. V Indexe verejného obstarávania taktiež patríme medzi najhoršie štáty Európskej únie. V prieskumoch medzi podnikateľmi figuruje na popredných miestach medzi prekážkami aj slabá vymožitelnosť práva a korupcia.

Podnikateľské združenia považujú za kľúčový problém podnikateľského prostredia na Slovensku neustále narastajúce administratívne, regulačné a daňové zaťaženie, ktoré výrazne rastie približne dve desiatky rokov. K nárastu bremena a byrokracie dochádza napriek tomu, že v roku 2007 sa Slovenská republika prihlásila, že rovnako ako ostatné krajiny v Európskej únii, zníži do roku 2012 administratívne zaťaženie o 25 percent. Hoci išlo o vládny dokument, podľa meraní združení bolo administratívne zaťaženie krajiny v roku 2012 o 11 percent vyššie.

Ministerstvá a úradníci prijímajú rôzne legislatívne opatrenia a množstvo agendy, ktoré sa dostávajú do prostredia a komplikujú život podnikateľom ešte výraznejšie ako výška daní. Väčšina zákonov bola novelizovaná viac ako jedenkrát za rok. Za posledných desať rokov bol najčastejšie novelizovaný živnostenský zákon, presnejšie 54x a zákon o dani z príjmov zasa 53krát. Počas roka 2015 bol Živnostenský zákon novelizovaný dokonca 12krát. Naša legislatíva je častokrát komplikovanejšia ako vyžaduje Brusel, keďže pod zámienkou harmonizácie legislatívy sú do nej „vpašované“ aj dodatočné požiadavky (tzv. „gold plating“).

Veľké zlepšenie v podnikateľskom prostredí je možné očakávať až vtedy, ak sa stane skutočnou politickou prioritou. Je potrebné stanoviť konkrétne kvantitatívne ciele a priblížiť sa ku krajinám, ktoré v rebríčkoch figurujú na popredných miestach. Pri prijímaní zákonov bude nevyhnutné kvalitne spracovať dopadovú štúdiu aj na podnikateľské prostredie. Zmeniť sa musí aj inštitucionálny rámec vrátane legislatívnych a súdnych procesov. Napríklad, bude potrebné viac času stráviť diskusiami pred prijímaním legislatívnych zmien. Pomôcť by mohli aj klauzuly, ktoré automaticky ukončia platnosť legislatívy, ak sa tie aktívne nepredĺžia.

Riešením neefektívnej daňovej správy, by mohlo byť prepojenie jednotlivých úradov a ich serverov,

6 https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The_Future_of_Employment.pdf

7 <http://www.doingbusiness.org/>

ktoré by podnikateľov odbremenili od zbytočných papierovačiek. Potrebné je aj vyriešiť fungovanie synergií jednotlivých štátnych systémov, tak, aby to bolo v prospech občana a nemusel dokladovať množstvo vecí na viac krát.

Panel 3: „Nejsou lidi“ – hrozby a príležitosti na trhu práce

Vedomosti nadobudnuté súčasným systémom vzdelávania už zamestnancom stačiť nebudú. Pracovný trh sa vyvíja príliš rýchlo na to, aby sme mu bez hĺbkových zmien stačili. Do roku 2060 príde Slovensko takmer o 30 percent pracovnej sily. Zároveň patrí medzi krajiny OECD najviac ohrozené robotizáciou. Zvýšenie kvality vzdelávania, zapojenie Rómov do pracovného procesu a aktívne riadenie migrácie sa musia stať jednoznačnými prioritami.

Zamestnávateľia čoraz častejšie chcú, aby boli zamestnanci flexibilní. K ekonomickému úspechu však bude potrebné spružniť celý trh práce. Štát preto nemá chrániť konkrétne pracovné miesto, ale skôr uľahčiť prechody medzi zamestnaniami a zvýšiť adaptabilitu zamestnancov. V praxi to znamená podporovať sťahovanie za prácou, absolvovanie rekvalifikačných kurzov alebo pružnejšiu pracovnoprávnú legislatívu. Slovensko je robotizáciou ohrozené viac ako iné krajiny OECD, keďže máme vyšší podiel zamestnancov so stredoškolským vzdelaním. Pritom na meniace sa nároky na trhu práce dokážu najpružnejšie reagovať vysokoškolsky vzdelaní ľudia. Pomôcť by mohlo celoživotné vzdelávanie, ktoré je v súčasnosti dôležité najmä v súvislosti s dynamickým vývojom nových technológií, ktoré ovplyvňujú každú oblasť pracovného života. Nedostatok pracovnej sily, ktorú zamestnávateľia pociťujú už dnes, sa pritom dá riešiť. Rómovia zapojení do pracovného procesu predstavujú kľúčový potenciál pre slovenskú ekonomiku. Trhu práce by rovnako pomohli aj kvalifikovaní zahraniční pracovníci. Prilákať ich na Slovensko, vyškoliť na požadovanú pozíciu, ale zároveň ich aj udržať v našej krajine je dôležité, keďže naše obyvateľstvo demograficky starne.

Číslo o úniku mozgov zo Slovenska sú alarmujúce. Približne 300 až 350 tisíc ľudí zo Slovenska odišlo do zahraničia a dlhodobo tam pôsobí. Väčšina týchto ľudí však má stále trvalý pobyt na Slovensku, a tak umelo znižuje nezamestnanosť. Opačným smerom sú štatistiky výrazne menšie: u nás pracuje iba 50 tisíc ľudí zo zahraničia.

Zapojenie znevýhodnených skupín na trh práce je náročná úloha. Slovensko spolu s Litvou a Škótskom majú najvyšší podiel detí diagnostikovaných so špeciálnymi vzdelávacími potrebami. Zároveň však na rozdiel od uvedených krajín máme najvyšší podiel týchto detí vyčlenených mimo hlavný prúd. Tieto deti často putujú rovno na špeciálne školy a tak im znemožníme získať riadne vzdelanie. Medzi deťmi s diagnózou, pre ktoré potrebujú špeciálne vzdelávacie potreby, sú často deti z rómskych rodín. Tie v predškolskom veku často nevedia slovenský jazyk, pretože sa v komunite dorozumievali rómskym. Preto je potrebné, aby sme sa takýmto deťom venovali už od útleho veku. Výskumy ukazujú, že investície do predškolského vzdelávania majú nielenže vysokú ekonomickú návratnosť, ale pomáhajú znižovať aj príjmové rozdiely.

Slovensko od svojej samostatnosti zažilo už 17 ministrov školstva, žiaden z nich neprišiel s ucelenou reformou, ktorá by bola vládnu prioritou na niekoľko volebných období. Dlhodobou výzvou je najmä ako dobre pripraviť a následne udržať kvalitných učiteľov. No bohužiaľ, školská reforma prinesie svoje ovocie až v dlhodobom horizonte a preto je politicky neatraktívna. Okrem toho na Slovensku podľa neho nechýba len nástroj, ale aj implementačné kapacity.

Panel 4: Efektívny štát

Ekonomicky úspešné krajiny sveta majú často rozdielne názory na veľkosť štátu, avšak anglosaské a skandinávské krajiny majú jednu vec spoločnú: štát musí byť efektívnym tak na strane zdaňovania ako aj na strane poskytovania služieb. Lepší daňový mix a princípy hodnoty za peniaze sú oblasti, kde má SR stále medzery. Čo sa týka celkovej fiškálnej politiky, dlh by mal klesnúť a vláda by sa správala proticyklicky: v dobrých časoch šetriť a v zlých pomáhať ekonomike.

O vyrovnaný rozpočet sa Slovensko začalo usilovať od nášho vstupu do Európskej únie. Pôvodný cieľ bol dosiahnuť nulu v roku 2010, avšak každým rokom sa to posúva ďalej. Sú silné formálne aj neformálne dôvody, prečo by sme vyrovnaný rozpočet mali mať. Ten prvý je, že v našich zákonoch je ukotvené, že štát má fungovať bez schodku. Dôvody sú však aj praktické. Dosiahnutie bezpečnej úrovne dlhu, vytvorenie dostatočného priestoru na zmierňovanie následkov budúcich kríz, či dosiahnutie dlhodobej udržateľnosti verejných financií. Analýzy ukazujú, že bezpečná úroveň verejného dlhu pre Slovensko

je v blízkosti 40% z HDP. Preto by sa politici nemali uspokojiť tým, že dlh SR je nižší ako v iných krajinách EÚ.

Okrem nižšieho dlhu je dôležité, aby verejné financie pôsobili na ekonomiku stabilizujúco. Štát by sa mal správať presne naopak ako domácnosti. Keď je kríza, domácnosti často prestanú kupovať. To je čas, kedy by to mal za nich robiť štát. V zlých časoch treba teda ľuďom pomôcť vytvorením pracovných miest vďaka investíciám a naopak v dobrých časoch je potrebné sa sústrediť na šetrenie. Nápomocným nástrojom k stabilizačnej politike by mohli byť závažné strednodobé výdavkové limity.

Okrem celkového hospodárenia je dôležité robiť správnu hospodársku politiku tak na strane príjmov ako aj výdavkov. Rozumná daňová politika sa snaží zdaňovať nie až tak aktivitu ale skôr majetok alebo spotrebu. Dôležité je však zdaňovať aktivity, ktoré majú negatívne vedľajšie účinky na ekonomiku (spotreba alkoholu, environmentálne záťaž, atď.). Bohužiaľ, v poslednom období sme začali vyberať viac tých „horších“ daní. V krajinách OECD je pritom situácia práve opačná.

Na ceste za efektívnym štátom je dôležitý aj pohľad cez optiku „hodnoty za peniaze“. Ten už dva roky poskytuje útvar s rovnakým názvom, ktorý spadá pod ministerstvo financií a analyzuje štátne výdavky. Na to, aby tiger mohol dostatočne rýchlo bežať aj naďalej sú potrebné aj kvalitné sektorové politiky a mikroekonomické analýzy. Preto by bolo dobré mať kvalitné analytické tímy na všetkých dôležitých ministerstvách. Najväčšou ambíciou projektu je dosiahnuť zmenu mentality a nezameriavať sa iba na to, či bol dodržaný zákon, ale predovšetkým na to, či bola naozaj dosiahnutá najlepšia možnosť zo všetkých možných. Najlepší nástroj ako hodnotu za peniaze presadzovať je rozpočet a preto by mali byť výsledky tohto projektu jeho súčasťou.

Osobitnou otázkou je motivácia štátnych manažérov. Ich výber je často výsledkom politického procesu a dopredu dané kvantitatívne ciele pre dosahovanie výsledkov sú skôr raritou než pravidlom. Pričom v štátnych podnikoch je hodnota celkových aktív veľmi vysoká a s lepším manažmentom by sme mohli mať viac muziky za menej peňazí.

Panel 5: Je oživenie EÚ trvalé?

Výzvy stoja nielen pred Slovenskom ale aj pred samotnou Európskou úniou. Význam EÚ ľudia často nevi-

dia, je ťažké nájsť kompromisy v dôležitých otázkach a posilniť a dobudovať treba aj inštitucionálne základy únie. Eurofondy by mali byť naviazané na výsledky.

Nárast populizmu a krajne pravicových strán je možné pozorovať v mnohých európskych štátoch vrátane Slovenska. To je dôsledkom tlakov spôsobených predovšetkým pomalým rastom príjmov domácností, ktorý je podobný tomu po druhej svetovej vojne. Ďalšia časť problému je, že po kríze sa prehĺbili príjmové nerovnosti. Ľudia a politici často zabúdajú na pozitíva, ktoré členstvo prináša. Mnoho z tých vecí považujú za samozrejmosť. Či už cestovanie bez hraníc, euro, možnosť zahraničných štipendií cez Erasmus alebo možnosť podnikáť v rôznych krajinách.

Paradoxom je, že prínos vo forme eurofondov mnoho ľudí považuje skôr za negatívum. Ich čerpanie je totiž často spojené s korupčnými kauzami a vysokou byrokraciou. Zaujímavým ukazovateľom je, že niektorí slovenskí uchádzači o európske peniaze uviedli, že je ľahšie získať prostriedky z výziev priamo z Bruselu ako z Bratislavy.

Bolo by užitočné naviazať výšku pridelených prostriedkov z eurofondov na výsledky v hospodárení. Vlády totiž momentálne nemajú motiváciu realizovať nepopulárne ale dôležité reformy a je teda potrebné posilniť disciplínu a vynucovanie pravidiel, ktoré pre členov platia. Reálne sankcie voči členským štátom zatiaľ neboli realizované. Namiesto finančných sankcií by mohlo byť efektívnejšie znemožnenie prístupu nedisciplinovaných krajín k rôznym záchranným alebo stabilizačným mechanizmom.

Je zhoda na tom, že je potrebné dobudovať inštitucionálne základy Európskej únie. Práve súčasne ekonomicky dobré časy by mali byť využité na zásadnejšie reformy. Hlavným strategickým dokumentom do budúcnosti je Správa piatich prezidentov, ktorá je však síce veľmi ambicióznou v dlhodobom horizonte, avšak v krátkodobom horizonte málo konkrétna. Preto hrozí, že naďalej bude platiť, že Európska únia napreduje predovšetkým v krízových časoch.

Panel 6: Quo vadis euro?

Eurozóna zažíva v súčasnosti veľmi dobré obdobie: všetky členské štáty sú na rastovej trajektórii a na finančné trhy sa vracia už aj Grécko. Bolo by však krátkozraké si myslieť, že sa už odstránili všetky štrukturálne nedostatky menovej únie a euro je pripravené dlhodobo čeliť budúcim krízam. Bankovú úniu treba

dobudovať, vytvoriť úniu kapitálových trhov, zriadiť centrálny stabilizačný mechanizmus a zreformovať európsky fiškálny rámec.

Najdôležitejšou reformou v eurozóne od vypuknutia krízy je vznik bankovej únie, ktorá však stále nie je dokončená. Z troch pilierov funguje plnohodnotne zatiaľ len jednotný bankový dohľad. Po rokoch jeho existencie sa dá konštatovať, že je naozaj účinný a ECB v spolupráci s národnými bankami dokázala priniesť zjednotenie pravidiel na výkon dohľadu. Rezolučné mechanizmy boli dobudované len čiastočne a úplne chýba jednotná ochrana vkladov, ktorá v súčasnosti existuje len na národnej úrovni.

Úspešná menová únia nemôže existovať bez fiškálnej disciplíny. Od Paktu stability a rastu sa očakáva, aby boli rozpočty dlhodobo udržateľné a aby v prípade potreby mohli stabilizovať ekonomiky. Pakt v oboch aspektoch zlyhal a zlyháva aj v súčasnosti, a to napriek viacerým zmenám. Európsky fiškálny rámec treba viac decentralizovať a odpolitizovať. Väčšiu úlohu by mali hrať nezávislé fiškálne inštitúcie a národné fiškálne rámce. Európske pravidlá treba zásadne zjednodušiť. Okrem toho by bolo vhodné zaviesť aj trhové mechanizmy, aby sa vyriešil fundamentálny problém, ktorý predstavuje fakt, že sa nedajú miešať dohromady fiškálna suverenita a záchranné mechanizmy.

Odporúčania odborníkov

Vo väčšine prípadov existujú rôzne názory odborníkov na súčasné ekonomické výzvy. Nasledujúci zoznam obsahuje tie odporúčania panelistov, ktoré boli prijaté v rámci diskusii s väčšinovým súhlasom. Vzhľadom na krátky čas vyhradený na diskusie, nejde o konkrétne opatrenia, ale skôr o všeobecný náčrt riešení v oblastiach, ktoré by sa mali stať prioritou hospodárskej politiky na Slovensku.

1. Klásť väčší dôraz na investície do informačno-komunikačných technológií.
2. Zvýšiť podiel (skutočne) vysokoškolsky vzdelaných ľudí a to aj v oblastiach soft skills a služieb.
3. Podporiť kratšie a flexibilnejšie pracovné úväzky pre seniorov, matky alebo napríklad zdieľanú ekonomiku.
4. Stanoviť jasné a dostatočne ambiciózne kvantitatívne ciele pre zníženie administratívneho bremena podnikateľov.
5. Komplexne vyhodnotiť dopad legislatívnych návrhov na podnikateľov. Regulácie prijímať menej často a pokiaľ možno na dobu určitú.
6. Výrazne zrýchliť a zefektívniť fungovanie súdov.
7. Uprednostniť systémové zmeny pred ad hoc administratívnymi zásahmi do podnikateľského prostredia.
8. Urýchlene prepojiť jednotlivé štátne úrady a vytvoriť užívateľsky komfortné rozhrania na komunikácie so štátom.
9. Investovať viac do predškolského vzdelávania.
10. Vytvoriť mechanizmy na aktiváciu ekonomického potenciálu rómskej menšiny.
11. Vypracovať a implementovať prvky aktívnej migračnej politiky.
12. Vytvoriť mechanizmy na zvýšenie kvality učiteľov.

Fiškálna únia existuje už dnes prostredníctvom európskeho rozpočtu, ktorý je na úrovni 1% HDP únie. Odborníci vidia priestor na väčšiu centralizáciu. Sú totiž oblasti, ktoré je lepšie riadiť priamo z centra, ako napríklad stráženie hraníc alebo riešenie otázky migrantov.

Jednou z politicky najcitlivejších otázok je vytvorenie centrálnej stabilizačnej kapacity. Členské štáty so zdravou hospodárskou politikou sa totiž obávajú, že fond bude zneužitý krajinami, ktoré zaostávajú v implementácii štrukturálnych reforiem. Preto je veľmi dôležité riešiť otázku stabilizácie a zdieľanie rizík aj cez súkromný sektor. V tejto súvislosti je kľúčové vytvorenie únie kapitálových trhov, ktorá by pomohla znížiť aj mieru bankového financovania v eurozóne. Práve úzky vzťah medzi bankami a štátnymi rozpočtami spôsobil prehĺbenie eurokrízy.

Návrh Európskej komisie na vytvorenie pozície európskeho ministra financií sa stretol skôr s negatívnymi reakciami panelistov. Ak aj vznikne takáto pozícia, nemá zmysel aby európsky minister riešil národné témy. Lepšie bolo sústrediť sa na európske témy akou je napríklad reštrukturalizácia štátnych dlhov v rámci eurozóny a dodávanie likvidity v prípade potreby.

13. Zvýšiť podiel majetkových daní a daní zo spotreby. Efektívne zdaňovať negatívne externality.
14. Zaviesť princípy hodnoty za peniaze tam kde je možné. Vytvoriť funkčné analytické kapacity na všetkých kľúčových ministerstvách.
15. Štátnych manažérov vyberať cez verejné výberové konania a stanoviť pre nich kľúčové kvantitatívne ciele.
16. Zrýchliť cestu k vyrovnanému rozpočtu.
17. Znížiť verejný dlh k hranici 40% z HDP.
18. Zaviesť záväzné výdavkové limity na strednodobom horizonte.
19. Sprofesionalizovať manažment čerpania eurofondov. Prepojiť čerpanie na výsledky.
20. Namiesto finančných sankcií treba uvažovať o znemožnenie prístupu k záchranným a stabilizačným mechanizmom pre nedisciplinované krajiny EÚ.
21. Dobudovať bankovú úniu.
22. Vytvoriť úniu kapitálových trhov.
23. Zjednodušiť európske fiškálne pravidlá. Klásť väčší dôraz na nezávislé fiškálne inštitúcie.
24. Zaviesť mechanizmy na reštrukturalizáciu dlhov členských štátov.
25. Vytvoriť centrálnu stabilizačnú kapacitu v eurozóne.

Elena Kohútiková, Ludovít Ódor a Andrej Révay

Príloha č. 1

Panel 1: Iikka Korhonen (BOFIT), Juraj Kotian (Erste Bank a RRZ), Ludovít Ódor (NBS), Branislav Žúdel (IFP), Martin Šuster (NBS) a Livia Vašáková (EK)

Panel 2: Peter Goliáš (INEKO), Ján Oravec (ZPS), Zuzana Šátková (PWC) a Jozef Špirko (RÚZ)

Panel 3: Renata Králiková-Hall (To dá rozum), Gabriel Machlica (OECD), Michal Páleník (Inštitút zamestnanosti) a Matej Šiškovič

Panel 4: Štefan Kišš (ÚHP), Ivan Šramko (RRZ), Ján Tóth a Ferdinand Varga (BCG)

Panel 5: Pavol Demeš, Lucia Šrámková (IFP) a Livia Vašáková (EK)

Panel 6: Zsolt Darvas (Bruegel), Ludovít Ódor (NBS) a Ivan Šramko (RRZ)

The EACT launches a register for corporates adhering to the FX Global Code

Press Release



The European Association of Corporate Treasurers (EACT) has today launched a register for corporates adhering to the FX Global Code (Code). Since its drafting phases, the EACT has supported the Code, which is a set of global principles of good practice in the foreign exchange market published in May 2017. The purpose of the Code is to promote a robust, fair, liquid, open, and appropriately transparent market for all market participants. The Code provides a common set of principles to promote the integrity and effective functioning of the wholesale foreign exchange market. The Code covers areas such as ethical behavior, governance, execution, information sharing, risk management and confirmation and settlement processes. Adherence to the Code applies in a proportionate manner to different types of market participants, depending on the type of participant and the complexity of their operations and their engagement with the FX market. The EACT's register is intended for corporate treasury departments that are participating in FX markets as end-users. The EACT register is included in the Global Index of Public Registers.

EACT Chair Jean-Marc Servat, said:

The FX Global Code is a very positive initiative aiming at ensuring fair and transparent FX markets that benefit all participants, including corporate endusers. We believe that a widespread adherence to the Code and its principles can truly help improve the functioning of FX markets and prevent some of the dysfunctions of the past. We therefore encourage corporate treasury departments to familiarise themselves with the Code's principles and to adhere to it, as well as to prompt their banking partners to adhere to the Code. The EACT welcomes corporations to post their Statements of Commitment on its register to demonstrate their adherence and support to good practices in the FX market.

For more information, please contact:

EACT Chair Jean-Marc Servat, jean-marc.servat@eact.eu, +33 6 75 97 76 90

EACT Senior Policy Advisor Anni Mykkänen, anni.mykkanen@eact.eu, +32 474 74 67 48

SAF v projekte „Odvetvové štandardy pre podnikateľov účtujúcich v podvojnóm účtovníctve“

V nadväznosti na článok uverejnený v minulosti v časopise Finančný manažér, v ktorom sme sa venovali aktivite SAF v oblasti projektov zameraných na zlepšenie ekonomického prostredia prostredníctvom využívania odvetvového benchmarku na Slovensku, si Vás dovoľujeme informovať o zapojení sa SAF do projektu „**Odvetvové štandardy pre podnikateľov účtujúcich v podvojnóm účtovníctve**“.

Projekt neziskovej organizácie PROFINI n.o. je financovaný z fondov Európskej únie (Európsky sociálny fond) v rámci Operačného programu Efektívna verejná správa, prioritnej osi č. 1 „Posilnené inštitucionálne kapacity a efektívna verejná správa“. Skvalitnenie ekonomických analýz, ktoré sa využívajú pri rozhodovacích procesoch vo verejnej správe pre štandardné posúdenie podnikateľského prostredia ako aj pri edukácii ekonomického prostredia. Projekt bol schválený vo februári tohto roku a od začiatku júna 2018 začali práce na tomto projekte za aktívnej účasti SAF (podpísané Memorandum o spolupráci pri realizovaní projektu).

Základným cieľom projektu je **prehodnotenie výberu a algoritmu ukazovateľov odvetvových štandardov počítaných a publikovaných v “ Stredných hodnotách finančných ukazovateľov ekonomických činností v Slovenskej republike”**, aby zodpovedali aktuálnym podmienkam pre hodnotenie podnikateľských subjektov a ich sprístupnenie odbornej verejnosti pre následné využitie. Produkt vo forme publikácie a elektronickej verzie funguje na trhu už 24 rokov a vznikol pod záštitou Bankového zúčtovacieho centra Slovenska za spolupráce NBS, MF SR a komerčných bánk. V súčasnosti publikáciu vydáva náš člen a to spoločnosť Crif -Slovak Credit Bureau, s. r. o. v spolupráci s MF SR (databázová základňa pre spracovanie) a s expertným tímom analytikov pod vedením kapacít z oblasti finančných analýz (prof. Zalai) a štatistiky (prof. Kabát). Na tomto projekte

sa okrem SAF zúčastňujú ďalší experti z oblasti práva, účtovníctva a auditu, ekonometrie, akademickej obce a štátnej správy atď.

Pre lepšie chápanie širokej využiteľnosti odvetvových štandardov uvádzame niekoľko príkladov ich využitia:

- možnosť nastavenia štandardných kontrolných mechanizmov pri kontrole a nezávislom hodnotení podnikateľských subjektov (napr. pri zefektívnení a zjednotení výberu daní a cla)
- analýza odvetví - použitie napr. pri optimalizácii sektorových politík
- zlepšenie a nastavenie manažmentu kvality na báze odvetvových štandardov
- objektívne stanovenie kritérií pre porovnanie výkonnostnej úrovne medzi firmami
- edukácia a možnosť efektívnejšieho využívania odvetvových štandardov v rámci podnikateľského prostredia a pri vzdelávaní odbornej verejnosti a študentov ekonomického zamerania
- porovnávanie úrovne finančnej situácie podnikateľských subjektov (akciových spoločností, spoločností s ručením obmedzeným atď.), analýza konkurencie
- komparatívna báza pre vyhodnocovanie bonity úverového klienta bánk a iných subjektov v pozícii veriteľa na základe medzipodnikovej komparácie
- základná informácia pre posúdenie úspešnosti odboru činnosti v rámci odvetvovej analýzy pre

potenciálnych investorov, veriteľov, štátne a iné inštitúcie

- protikorupčný nástroj – možnosť využitia odvetvových štandardov ako objektívnych hodnotiacich kritérií v podobe „benchmarkov“.atď.

V rámci realizácie projektu **„Odvetvové štandardy pre podnikateľov účtujúcich v podvojnóm účtovníctve“** sa podrobne monitorujú a hodnotia súčasné metodiky tvorby odvetvových štandardov pre podnikateľov účtujúcich v podvojnóm účtovníctve, na základe čoho budú navrhnuté riešenia na ich optimalizáciu. Osobitná pozornosť sa venuje kvalite vstupných údajov (účtovných výkazov) a na základe skúseností a vedomostí špecialistov sa nastavuje optimálny postup spracovania.

Výsledkom projektu tak bude kvalitnejšia metodika tvorby a spracovania odvetvových štandardov. Odvetvové štandardy tak budú presnejšie odrážať skutočné ekonomické reálie, čo pomôže spresniť ekonomické analýzy, na základe ktorých sa prijímajú mnohé dôležité ekonomické rozhodnutia a zvýši sa úroveň vzdelávania, pričom tieto pozitívne zmeny sa budú týkať prakticky všetkých subjektov ekonomického prostredia.

Pozitívne zmeny sa navyše prejavajú vo veľmi krátkom horizonte. Návrhy nových opatrení na optimalizáciu odvetvových štandardov sa budú implementovať pri ich každoročnom spracovaní a uverejňovaní v publikácii „Stredné hodnoty finančných ukazovateľov ekonomických činností v Slovenskej republike“,

ktorá bude verejne dostupná v elektronickej podobe aj na portáli PROFINI n.o. a tiež prostredníctvom projektu „OPEN DATA“ na www.data.gov.sk. Čiastkové výsledky z prvých analýz odvetvových štandardov, ktoré sa uskutočnia v roku 2019 sa budú využívať už pri tvorbe publikácie v roku 2019.

Realizácia projektu zameraného na analytické činnosti v oblasti monitorovania, hodnotenia a návrhu riešení na optimalizáciu odvetvových štandardov pre podnikateľov účtujúcich v podvojnóm účtovníctve umožní prostredníctvom lepších ekonomických analýz skvalitniť rozhodovacie procesy v podnikoch, vo verejnej správe. Podnikateľský a verejný sektor potrebujú pre kvalifikované rozhodnutia a kvalitné ekonomické analýzy, ktoré prispievajú k minimalizácii hospodárskych strát na makro a mikro úrovni v dôsledku nekvalifikovaných rozhodnutí. Prepracovaná metodika odvetvových štandardov tak výraznou mierou prispieva aj k celkovej edukácii ekonomického prostredia a k zvyšovaniu ekonomickej gramotnosti, ktorá je v súčasnosti na Slovensku veľmi nízka.

Z týchto dôvodov sa Slovenská asociácia podnikových finančníkov zapája do projektov, ktoré napomôžu zvýšiť odbornosť ekonomického prostredia a pomôcť pri správnom a kvalifikovanom rozhodovaní pri riadiacich procesoch v podnikoch. Zároveň, v prípade záujmu, je tu možnosť a výzva pre členov a nadšencov na participácii a aktívnom zapojení sa do projektu napr. prostredníctvom kancelárie SAF.

Viera Bakošová

Nové možnosti podpory exportného potenciálu slovenských malých a stredných podnikov

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) v spolupráci s Ministerstvom hospodárstva SR (MH SR) zahájila v septembri 2017 implementáciu národného projektu „Podpora internacionalizácie malých a stredných podnikov“. Slovenským malým a stredným podnikom (MSP) sa tak naskytuje väčšia šanca presadiť sa na medzinárodnom trhu a zvýšiť svoju konkurencieschopnosť. Národný projekt sa bude realizovať v rokoch 2017 – 2023. Projekt je financovaný zo zdrojov Európskej únie (Európsky fond regionálneho rozvoja) a Slovenskej republiky v pomere 85 % : 15 %. Partnerom projektu je Slovak Business Agency (SBA).

O podporu sa môžu uchádzať slovenské malé a stredné podniky, okrem MSP so sídlom v Bratislavskom kraji, ktorý je v dôsledku zaradenia do skupiny viac rozvinutých regiónov vyňatý z tejto podpory. Cieľovou skupinou sú podniky, ktoré zamestnávajú menej ako 250 osôb a ktorých ročný obrát nepresahuje 50 mil. € a/alebo celková ročná bilančná suma nepresahuje 43 mil. €. Dôležitým faktorom rozhodujúcim o tom, či podnik môže prijímať podporu, je aj skutočnosť, či ide o podnik samostatný, partnerský alebo prepojený. O podporu v rámci Národného projektu sa nemôže uchádzať podnik v ťažkostiach.

Typy podpory v rámci Národného projektu zo strany agentúry SARIO

- ▶ **Národné stánky na zahraničných veľtrhoch a výstavách**
MSP je poskytnutý výstavný a prezentačný priestor v rámci národných stánkov na medzinárodných veľtrhoch a výstavách v zahraničí. Získavajú tým možnosť predstaviť ich výrobný sortiment a obchodné ponuky, získať prehľad o technickom a technologickom vývoji v danom odvetví priemyslu a možnosť nadviazať nové obchodné kontakty s cieľom uzatvoriť obchodné kontrakty.
- ▶ **Podnikateľské misie na Slovensku a v zahraničí**
Cieľom podnikateľských misií je uviesť slovenské spoločnosti na zahraničný trh, predstaviť im obchodné príležitosti v danej krajine a nadviazať užšiu spoluprácu so zahraničnými partnermi. Hlavným programom v rámci misií sú B2B rokovania so zahraničnými spoločnosťami.
- ▶ **Sourcingové podujatia na Slovensku a v zahraničí**
Sú zamerané na zapojenie slovenských MSP do subdodávateľských sietí zahraničných spoločností. Slovenským MSP sú predstavení odberatelia zo zahraničia hľadajúci dodávateľov primárne v oblastiach stavebníctva, elektrotechnického priemyslu, automobilového priemyslu, strojárstva a iných.

▶ Kooperačné podujatia na Slovensku

Výhodou kooperačných podujatí je množstvo rokovaní s obchodnými partnermi z rôznych teritórií v jeden deň pod jednou strechou. Sektorovo sa zameriavajú na oblasť energetiky, strojárkeho priemyslu, automobilového priemyslu, elektrotechniky, chemického a dreárskeho priemyslu, IKT ale aj ďalších odvetví.

▶ Seminára Exportnej akadémie

Ide o aktivity zamerané na sprostredkovanie zručností v oblasti zahraničného obchodu realizáciou proexportne zameraných seminárov.

▶ Rozvoj dodávateľských reťazcov

Bude vytvorený interaktívny systém mapujúci dodávateľské reťazce, ktorý bude zahŕňať zber dát a komplexných informácií o dodávateľských reťazcoch, ich potrebách a kapacitách. Výsledky celkovej aktivity odzrkadlia súčasný stav a rozvojové potreby na Slovensku etablovaných firiem, ich vybavenie, výrobný potenciál, voľné produkčné kapacity a mnohé ďalšie parametre.

Agentúra SBA ako partner projektu realizuje nasledujúce aktivity:

- ▶ podpora prostredníctvom Trade Pointov a zapájanie MSP do komunitárnych programov,
- ▶ využívanie nástrojov elektronického podnikania MSP.

Od začiatku projektu boli dosiaľ zrealizované národné stánky Slovenskej republiky na jedenástich zahraničných veľtrhoch a výstavách, ďalej sa uskutočnilo päť podnikateľských misií v zahraničí, jedna podnikateľská misia na Slovensku, štyri sourcingové podujatia a 18 seminárov Exportnej akadémie.

Prehľad o všetkých dosiaľ zrealizovaných aktivitách, ako aj aktuálne otvorené registrácie na podujatia organizované v rámci národného projektu „Podpora internacionalizácie MSP“ nájdete na stránke www.sario.sk

Odvodová úľava pre dôchodcov platná od 1. júla 2018

Novelizačný zákon č. 266/ 2017 Z. z. mení a dopĺňa zákon č. 461/2003 Z. z. o sociálnom poistení v znení neskorších predpisov od 1. júla 2018.

Súhrn o odvodovej výnimke pre dôchodcov:

- vzťahuje sa na dohodu o vykonaní práce alebo dohodu o pracovnej činnosti
- môže si ju dôchodca uplatniť **len na jednu dohodu v jednom kalendárnom mesiaci**. V určenej dohode, ak nepresiahne sumu odvodovej výnimky (200 €), nebude mať dôchodca postavenie zamestnanca na účely dôchodkového poistenia
- môže si ju uplatniť poberateľ:
 1. starobného dôchodku,
 2. predčasného starobného dôchodku,
 3. invalidného dôchodku,
 4. výsluhového dôchodku podľa zákona o sociálnom zabezpečení policajtov a vojakov a dovŕšili dôchodkový vek
 5. invalidného výsluhového dôchodku podľa zákona o sociálnom zabezpečení policajtov a vojakov
- uplatnenie: písomne informovať zamestnávateľa o uplatnení odvodovej výnimky / predložiť zamestnávateľovi písomné čestné vyhlásenie, že si odvodovú výnimku súčasne neuplatňuje u iného zamestnávateľa v tom istom kalendárnom mesiaci (vzor zverejní Sociálna poisťovňa)
- účinnosť na uplatnenie odvodovej výnimky nastane odo dňa vzniku právneho vzťahu, ak uplatnenie bolo zamestnávateľovi oznámené najneskôr v deň vzniku právneho vzťahu, inak od prvého dňa kalendárneho mesiaca nasledujúceho po kalendárnom mesiaci, v ktorom bolo uplatnenie odvodovej výnimky zamestnávateľovi oznámené.
- výška odvodovej výnimky (§ 4 ods. 5 zákona o sociálnom poistení) a je vo výške 200 €.

Prehľad poistení od 1 júla 2018:

Poberateľ starobného dôchodku/výsluhového dôchodku podľa zákona o sociálnom zabezpečení policajtov a vojakov a dovŕšila dôchodkový vek

TYP POISTENIA	Mesačný príjem do 200 € pri dohode s odvodovou výnimkou		Mesačný príjem nad 200 € s odvodovou výnimkou alebo z dohody bez odvodovej výnimky	
	ZAMESTNANEC	ZAMESTNÁVATEĽ	ZAMESTNANEC	ZAMESTNÁVATEĽ
nemocenské poistenie	neplatí	neplatí	neplatí	neplatí
starobné poistenie	neplatí	neplatí	4 %	14 %
invalidné poistenie	neplatí	neplatí	neplatí	neplatí
poistenie v nezamestnanosti	neplatí	neplatí	neplatí	neplatí
garančné poistenie	neplatí	0,25 %	neplatí	0,25 %
úrazové poistenie	neplatí	0,8 %	neplatí	0,8 %
rezervný fond solidarity	neplatí	neplatí	neplatí	4,75 %
SOCIÁLNE POISTENIE SPOLU	neplatí	1,05 %	4 %	19,8 %
ZDRAVOTNÉ POISTENIE	neplatí	neplatí	neplatí	neplatí
SPOLU	neplatí	1,05 %	4 %	19,8 %

Poberateľ invalidného dôchodku / výsluhového invalidného dôchodku podľa zákona o sociálnom zabezpečení policajtov a vojakov a dovŕšila dôchodkový vek

(bez ohľadu na pokles schopnosti vykonávať zárobkovú činnosť)

TYP POISTENIA	Mesačný príjem do 200 € pri dohode s odvodovou výnimkou		Mesačný príjem nad 200 € s odvodovou výnimkou alebo z dohody bez odvodovej výnimky	
	ZAMESTNANEC	ZAMESTNÁVATEĽ	ZAMESTNANEC	ZAMESTNÁVATEĽ
nemocenské poistenie	neplatí	neplatí	neplatí	neplatí
starobné poistenie	neplatí	neplatí	4 %	14 %
invalidné poistenie	neplatí	neplatí	3 %	3 %
poistenie v nezamestnanosti	neplatí	neplatí	neplatí	neplatí
garančné poistenie	neplatí	0,25 %	neplatí	0,25 %
úrazové poistenie	neplatí	0,8 %	neplatí	0,8 %
rezervný fond solidarity	neplatí	neplatí	neplatí	4,75 %
SOCIÁLNE POISTENIE SPOLU	neplatí	1,05 %	7 %	22,8 %
ZDRAVOTNÉ POISTENIE	neplatí	neplatí	neplatí	neplatí
SPOLU	neplatí	1,05 %	7 %	22,8 %

Poberateľ predčasného starobného dôchodku

TYP POISTENIA	Mesačný príjem do 200 € pri dohode s odvodovou výnimkou		Mesačný príjem nad 200 € s odvodovou výnimkou alebo z dohody bez odvodovej výnimky	
	ZAMESTNANEC	ZAMESTNÁVATEĽ	ZAMESTNANEC	ZAMESTNÁVATEĽ
nemocenské poistenie	neplatí	neplatí	neplatí	neplatí
starobné poistenie	neplatí	neplatí	4 %	14 %
invalidné poistenie	neplatí	neplatí	neplatí	neplatí
poistenie v nezamestnanosti	neplatí	neplatí	neplatí	neplatí
garančné poistenie	neplatí	0,25 %	neplatí	0,25 %
úrazové poistenie	neplatí	0,8 %	neplatí	0,8 %
rezervný fond solidarity	neplatí	neplatí	neplatí	4,75 %
SOCIÁLNE POISTENIE SPOLU	neplatí	1,05 %	4 %	19,8 %
ZDRAVOTNÉ POISTENIE	4 %	10 %	4 %	10 %
SPOLU	4 %	11,05 %	8 %	29,8 %

Bc. Katarína Danajovičová

ENGLISH SUMMARY

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

EDITORIAL

The editorial note is prepared by Mr. Eduard Hozlár, chair of the editorial board. He discusses selected economic problems of global and world economy and their impact on Slovak business environment.

PROFESSIONAL AND THEORETICAL TOPICS

BLOCKCHAIN AND CORPORATE GOVERNANCE

Martin PETER

VIRTUAL CURRENCIES

Peter ANDRIŠIN

WHAT CROWDFUNDING BRINGS FOR SMALL AND STARTING BUSINESSES?

Miroslava VINCZEOVÁ

IS THE PARTICIPATION IN CLUSTER ORGANISATION ADVANTAGEOUS FOR THE COMPANY?

Lea ŠLAMPIAKOVÁ

ASSOCIATION PAGES

In the association pages SAF we offer:

- Summary of macroeconomic discussions (Elena Kohútiková, Ľudovít Ódor, Andrej Révay)
- EACT press release - The EACT launches a register for corporates adhering to the FX Global Code
- New opportunities for export support in Slovak SMEs
- SAF in the project „Industry standards for businesses with double-entry bookkeeping“ (Viera Bakošová)
- Changes in the legislation for pensioners (Katarína Danajovičová)

Vydavateľ a adresa redakcie

SLOVENSKÁ ASOCIÁCIA PODNIKOVÝCH FINANČNÍKOV

Drieňová 3, 821 01 Bratislava

Tel.: +421-2-4363 5667

Fax: +421-2-4363 5667

E-mail: kancelaria@asocfin.sk

Internetová stránka: www.asocfin.sk