



# FINANCIE A RIZIKO

# FINANCE AND RISK

**Zborník príspevkov z XIV. ročníka medzinárodnej vedeckej konferencie  
Proceedings of the 14<sup>th</sup> International Scientific Conference**

Vydavateľstvo EKONÓM  
2012

ISBN 978-80-225-3515-1

## **MEDZINÁRODNÝ VEDECKÝ VÝBOR KONFERENCIE CONFERENCE INTERNATIONAL SCIENTIFIC COMMITTEE**

Dr.h.c. prof. Ing. Rudolf Sivák, PhD. – rektor EU v Bratislave  
prof. Nick Wilson - Univerzita Leeds, Veľká Británia  
prof. Dr. Ing. Jarko Fidrmuc – Národná banka Rakúska  
doc. Ing. Petr Dvořák, Ph.D. – VŠE Praha  
prof. Mikuláš Luptáčik - Univerzita Viedeň, Rakúsko  
prof. Ing. Juraj Nemec, CSc. – UMB Banská Bystrica  
prof. Ing. Široký Jan, CSc. - Ekonomická fakulta VŠB-TUO, Ostrava, ČR  
prof. Ing. Anna Schultzová, PhD. – EU v Bratislave  
doc. Ing. Maroš Servátka, PhD. – Univerzita v Catenbury, Nový Zéland  
Ing. Petr Valouch, PhD. – Masarykova univerzita v Brne  
doc. Ing. Marta Orviská, PhD. – UMB Banská Bystrica  
doc. Ing. Pavol Ochotnický, CSc. – EU v Bratislave

## **ORGANIZAČNÝ VÝBOR KONFERENCIE CONFERENCE ORGANIZING COMMITTEE**

PhDr. Ľubica Slobodníková  
Ing. Erika Bartalosoová  
Ing. Michal Borza  
Ing. Katarína Hrivková  
Ing. Jozef Laciňák  
Ing. Zuzana Neupauerová, PhD.  
Ing. Martin Petkov  
Ing. Juraj Válek, PhD.

### **Recenzenti Reviewers**

Dr.h.c. prof. Ing. Rudolf Sivák, PhD. – rektor Ekonomickej univerzity v Bratislave  
doc. Ing. Pavol Ochotnický, CSc. – Ekonomická univerzita v Bratislave

## **FINANCIE A RIZIKO FINANCE AND RISK**

Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie Katedry financií  
Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave, ktorá sa konala  
26. novembra 2012 na pôde Ekonomickej univerzity v Bratislave pod záštitou  
podpredsedu vlády a ministra financií SR  
Petra Kažimíra

Proceedings of the International Scientific Conference of the Department of Finance,  
Faculty of National Economy, University of Economics in Bratislava  
which was held on November 26, 2012 at the University of Economics in Bratislava  
under the auspices of the Minister of Finance of the Slovak Republic  
Peter Kažimír

Vydala: Národohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave  
Vydavateľstvo: EKONÓM  
Rok vydania: 2012  
Náklad: Elektronický zborník 85 ks CD  
Grafická úprava: Ing. Erika Bartalosoová, Ing. Martin Petkov,  
Ing. Mgr. Tomáš Černěenko, PhD.  
Tlač: Vydavateľstvo EKONÓM  
ISBN: 978-80-225-3515-1

Za obsah a odbornú stránku zodpovedajú autori.

Published by: Faculty of National Economy, University of Economics in Bratislava  
EKONÓM Publishing  
Year of publication: 2012  
Edition: Electronic proceedings 85 pcs of CD  
Layout: Ing. Erika Bartalosoová, Ing. Martin Petkov,  
Ing. Mgr. Tomáš Černěenko, PhD.  
Printing: Vydavateľstvo EKONÓM  
ISBN: 978-80-225-3515-1

Content and proofreading of papers were the responsibility of authors.

## **CIEĽ KONFERENCIE CONFERENCE OBJECTIVE**

Prediskutovať aktuálne teoretické a empirické poznatky z oblasti prekonávania dlhovej krízy, konsolidácie verejných financií a ich subsystémov ďalej z oblasti regulácie finančných trhoch, riadenia fiškálnych a menových rizík na národnej a nadnárodnej úrovni.

### **ODBORNÉ SEKcie:**

Sekcia A  
**VEREJNÉ FINANCIÉ**

Sekcia B  
**FINANČNÉ TRHY A PODNIKATEĽSKÉ FINANCIÉ**

To discuss current theoretical and empirical knowledge related to debt crisis, consolidation of public finance and its subsystems, as well as to regulation of the financial markets, management of fiscal and currency risks on national and supranational levels.

### **PANEL TOPICS:**

Panel Session A  
**PUBLIC FINANCE**

Panel Session B:  
**FINANCIAL MARKETS AND CORPORATE FINANCE**



## PLENÁRNE ZASADNUTIE PLENARY SESSION

*ÓDOR Ľudovít, Rada pre rozpočtovú zodpovednosť*  
**Stabilizácia dlhu v krízovom období**

*Dvořák Petr, dekan FFÚ VŠE Praha*  
**Bankovní unie – je řešením současných finančních problémů?**

*Wilson Nick, Univerzita v Leeds*  
**Improvement of Tax Collection – The Example of Great Britain**

*Fidrmuc Jarko, ZU Friedrichshafen, CESifo Munich*  
**Human Capital, Consumption and Housing Wealth in Transition**

*Bytčánek Daniel, riaditeľ ARDAL*  
**Financovanie štátneho dlhu SR v r. 2012 a 2013**

*Ševčík Miroslav, dekan NF VŠE Praha*  
**Príčiny dlhovej krízy EU a návrh východísk z nej**

*Široký Jan, Ekonomická fakulta VŠB-TUO, Ostrava*  
**Kam směřuje daň z pridané hodnoty v období ekonomické krize?**

## ZOZNAM PRÍSPEVKOV CONFERENCE PAPERS

*ADAMEK-HYSKA Dorota – TWOREK Piotr*  
**Cost budgets and control of construction project budgets in Poland – selected issues**

*ALEXY Martin*  
**Posudzovanie ratingového hodnotenia v kontexte pravdepodobnosti zlyhania**  
**Reviewing the credit rating in relation to the probability of default**

*ÁRENDÁŠ Peter*  
**Trh drahých kovov v období dlhovej krízy**  
**Precious metals market during debt crisis**

*BAKA Zoltán*  
**Fiškálna nerovnováha a menová politika**  
**Fiscal imbalance and monetary policy**

*BALÁŽI Peter*  
**Vývoj verejného dlhu v zahraničí (v krajinách Európskej únie a mimo nej)**  
**Development of public debt abroad (in EU countries and outside countries)**

*BARAŇSKA Bogumila*

**The determinants of public communication space**

*BARTALOSOVÁ Erika*

**Nezamestnanosť mladých ľudí na Slovensku  
Youth unemployment in Slovakia**

*BAŠOVÁ Alena*

**Tvorba cien a cenová diskriminácia monopolov  
Creating price and price discrimination of monopoly**

*BEDNÁRIKOVÁ Dagmar*

**Inovácie v kontexte tretieho sektora v 21. storočí (problémy konceptualizácie)  
Innovation in the context of the third sector in the 21. century (the problems of conceptualization)**

*BELANOVÁ Katarína*

**Environmentálne investície a ich efektívnosť  
Environmental investments and their effectiveness**

*BELIČKOVÁ Kornélia – BUKOVOVÁ Sylvia – RAKOVSKÝ Matúš*

**Mimovládne organizácie ako inovatívny zdroj pracovných príležitostí v kontexte sociálnoekonomických premien súčasnej spoločnosti (tvorba multimediálneho programu, e – vzdelávanie)**

**The non – governmental organizations as an innovative source of the job opportunities in the context of the social economic transformation in the contemporary society (the creation of the multimedia, e-learning program)**

*BOMBOVÁ Zuzana*

**Vplyv garancie vkladov na vývoj investícií v druhom pilieri dôchodkového systému  
The impact of the guarantee of contribution on the trend of investment in the second pillar of the pension system**

*BOÓR Matej*

**Makroekonomická stabilita a veľkosť vlády v krajinách Vyšehradskej štvorky  
Macroeconomic stability and government size in countries of Visegrad group**

*ČIERNIK Anton*

**Nové nástroje financovania verejných projektov presahujúcich programové obdobie 2007 - 2013**

**New instruments in the funding of public projects exceeding of the programming period 2007 – 2013**

*CZECH Katarzyna*

**The European social fund as a source of co-financing projects supporting the labor market in Poland**

*ČERVEŇOVÁ Magdaléna*

**Úroveň kvality životného prostredia-kritérium hodnotenia aj kvality sociálno-ekonomického rozvoja**

**Level of the environment quality- evaluation criteria and criterion of the quality of socio-economic environment**

*ČIERNIK Anton – ŠABÍKOVÁ Ingrid*

**Systém finančného riadenia pomoci z kohézneho a štrukturálnych fondov v programovom období 2007 - 2013 v Slovenskej republike**

**Financial control system of the cohesion and structural funds for the programming period 2007 - 2013 in Slovakia**

*DRUGDOVÁ Barbora*

**K problematike medzinárodných rizík ako súčasti neživotných rizík v období dlhovej krízy**

**To the issue of international risks as a part of the non-life risks during the debt crisis**

*FALTUS Slavomír*

**Menová politika v čase dlhovej krízy**

**Monetary policy in debt crisis**

*FEJEŠ Martin*

**Analýza deficitného financovania na báze všeobecnej ekonomickej rovnováhy vo vybraných štátoch eurozóny**

**Analysis of deficit financing based on a general economic equilibrium in selected euro area countries**

*FRĄCZKIEWICZ-WRONKA Aldona*

**Selected characteristics of the performance evaluation of European health care**

*GEŠKO Martin*

**Základné aspekty medzinárodnej daňovej politiky**

**Fundamental aspects of the international tax policy**

*HOCMAN František*

**Process of Risk Identification and Risk Management**

**Proces identifikácie rizika a rizikový manažment**

*HRIVKOVÁ Katarína*

**Welfare state a jeho vymedzenie**

**Welfare state and its definitions**

*CHOVANCOVÁ Božena*

**Rizikové spready pri štátnych dlhopisov**

**Risk spread by government bonds**

*IHNATIŠINOVÁ Denisa*

**Finančné transakcie z pohľadu daňovej politiky**

**Financial transactions in terms of tax policy**

*JANČOVIČOVÁ BOGNÁROVÁ Kristína*

**Vzájomné vzťahy vybraných moderných ukazovateľov merania finančnej výkonnosti podnikov**

**Interrelation of selected modern measures of financial performance of enterprise**

*JANEČKOVÁ Dominika*

**Vplyv rozhodnutí orgánov na daňové systémy ovplyvňujúce zamestnanosť žien  
Impact of decision institutions on tax systems influencing employment of women**

*KÁČER Marek*

**Sú bubliny naozaj sprevádzané explozívnym vývojom?  
Are the bubbles really accompanied by an explosive growth?**

*KLIMÍKOVÁ Mária – VOVK Martin*

**Vybrané otázky regulácie finančného trhu v EÚ a USA  
Issues from regulation of financial market of EU and USA**

*KORYTÁROVÁ Zuzana*

**Komparácia spôsobov merania daňového zaťaženia práce v krajinách EÚ  
The ways of measuring of the tax burden on labour in countries of EU**

*KOTLEBOVÁ Jana*

**Vplyv kľúčových úrokových sadzieb ECB na retailové úrokové sadzby – prípad Slovenska  
Impact of key interest rates of ECB on retail interest rates – case of Slovakia**

*KUBICOVÁ Jana*

**Daňové aspekty cezhraničného cash pooling  
Tax issues of cross-border cash pooling**

*KUBICOVÁ Jana – ŠABÍKOVÁ Ingrid*

**Teórie determinantov prílevu priamych zahraničných investícií  
Theories of determinants of FDI inflow**

*KUŠNÍR Peter*

**Obchodovanie s indexovými fondami na kapitálových trhoch  
Trading with exchange traded funds on capital markets**

*KUŠNÍROVÁ Jana*

**Efektívne zdaňovanie spoločností (EÚ versus národné špecifiká)  
Optimal corporate taxation (EU zone versus national individuality)**

*LACIŇÁK Jozef*

**Spolupráca štátu a neziskového sektora v podmienkach SR  
Cooperation between state and non-profit sector in Slovakia**

*MAČKOWSKA Renata*

**The role of information in the management of a public institution**

*NEUBAUEROVÁ Erika*

**Územná samospráva a rozpočtová zodpovednosť  
Self-governing units and budgetary responsibility**

*NEUPAUEROVÁ Zuzana*

**Systém verejných rozpočtov v Spojených štátoch amerických  
The system of public budgets in the United States of America**

*PAWLAS Iwona*

**Regional operational programmes as an instrument of regional development in Poland  
as exemplified by ROP of the Silesian Voivodship**

*PÉLIOVÁ Jana*

**Súkromné poskytovanie verejných statkov - experiment  
Private provision of public goods – an experiment**

*PETKOV Martin*

**Pilotný experiment: negatívna reciprocita a averzia voči riziku  
Pilot experiment: negative reciprocity and risk aversion**

*RABATINOVÁ Marcela*

**Potreba zvyšovania efektívnosti DPH v kontexte udržateľnosti verejných financií v SR –  
boj proti daňovým únikom  
Increasing of VAT efficiency and sustainability of public finances in Slovakia – fight  
against tax evasion**

*SCHULTZOVÁ Anna*

**Daňová politika – vybrané nástroje a opatrenia na podporu ekonomiky  
Tax policy – selected tools and measures to support the economy**

*ŠIROKÝ Jan – MAKOVÁ Kateřina*

**Kam směřuje daň z přidané hodnoty v období ekonomické krize?  
Where does the value added tax aim in a period of economic crisis?**

*STARÍČKOVÁ Zuzana*

**Možnosti využitia IFRS v malých a stredných podnikoch doma a v zahraničí  
Possibility of IFRS in small and medium enterprises at home and abroad**

*TKÁČOVÁ Dana*

**Mimobilančné operácie komerčných bánk a riziká s nimi spojené  
Off - balance sheet operations of commercial banks and risks associated with them**

*TWOREK Piotr*

**Excerpts from the empirical research on risk conducted among the largest construction  
and assembly companies in Poland**

*VACHÁLKOVÁ Ingrid*

**Vplyv operačného rizika na solventnosť poisťovne  
The impact of operational risk at solvency of the insurance company**

*VÁLEK Juraj*

**Dopad spotrebnej dane z vína na vybrané makroekonomické ukazovatele  
Impact of excise tax on wine selected macroeconomic indicators**

*VARGOVÁ Viktória*

**Fiškálne dôsledky bankových kríz - aké riešenie prináša banková únia  
Fiscal implications of the banking crisis – the banking union's solutions**

*VASSOVÁ Adriana*

**Vplyv daňového zaťaženia na úroveň výkonnosti ekonomiky  
The influence of the tax burden to the level of economic performance**

*ZADNEPROVSKAYA Anna*

**Monitoring the management of socio-economic efficiency of industrial enterprises in  
Ukraine**

*ZUBALOVÁ Alena*

**„Koncesionárske poplatky“ – poplatok alebo daň?  
„License fees“ – fee or tax?**

**PLENÁRNE ZASADNUTIE**  
**PLENARY SESSION**



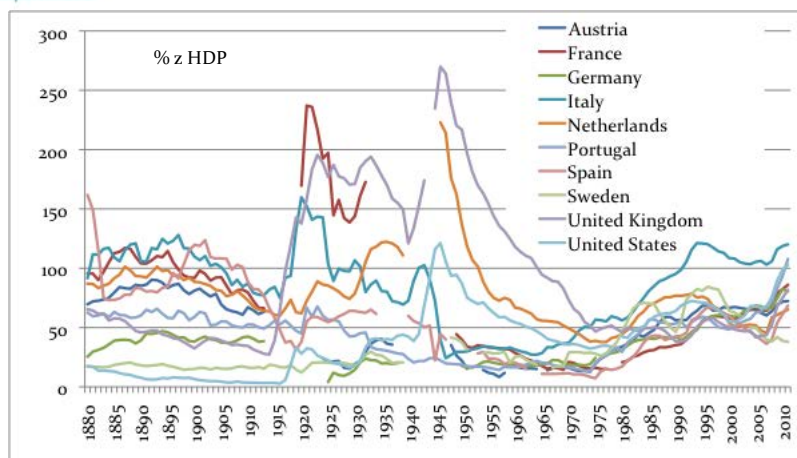


## Úvod

- Ako sme sa sem dostali?
- Čo nám hovoria minulé epizódy vysokého dlhu?
- Aké sú možnosti riešení?
- Výhľad pre Slovensko

3

## Vývoj verejného dlhu



4

## Ako sme sa sem dostali?

- Sčasti je to dôsledok globalizácie finančných trhov (ľahšie sa dajú prefinancovať dlhy)
- Sklon k deficitom (fiškálny alkoholizmus)
- Náklady na finančnú krízu (prepojenie na dlhy súkromného sektora, 3 vlny)

5

## Skúsenosti s verejným dlhom (1)

- Magické číslo je 90% z HDP pri vyspelých krajinách (Reinhart a Rogoff)
- Pri malých a otvorených ekonomikách je to v blízkosti 40% z HDP
- Po prekročení limitu sa zvyčajne spomaľuje hospodársky rast, riziko kríz je vyššie
- Ekonomia sa môže dostať do stavu “hybernácie” (dlhoročná stagnácia)

6

## Skúsenosti s verejným dlhom (2)

- R&R&R skúmali 26 epizód kríz s dlhom nad 90% z HDP
- Ak to trvá päť rokov, tak je pravdepodobné, že to bude trvať viac ako desať (priemer 23)
- Koniec sveta? Nie, ale rast sa spomalil v priemere o 1.2 percentuálneho bodu
- Reálne úrokové sadzby nemusia nutne rásť

7

## Aké sú riešenia?

- Bankrot (plný alebo čiastočný, reštrukturalizácia dlhu, atď.)
  - Vysoká inflácia
  - Silný hospodársky rast
  - Konsolidácia
- šanca pre Slovensko

V menovej únii situáciu komplikuje nákaza, navyše máme aj problémy so starnutím obyvateľstva

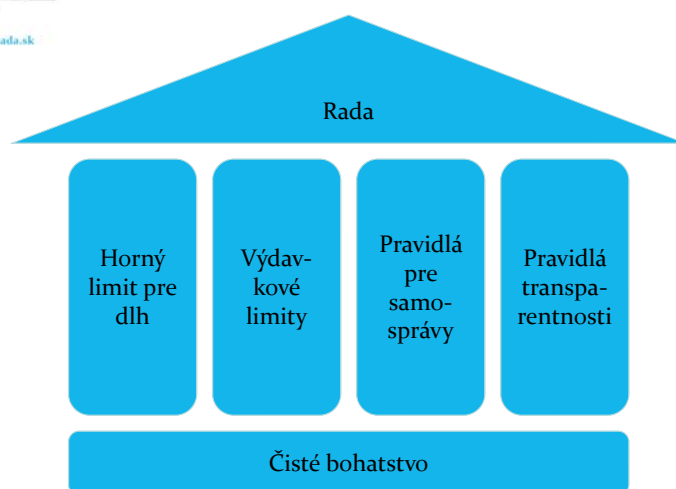
8

## Nový rozpočtový rámec na Slovensku

- Prijatie ústavného zákona o rozpočtovej zodpovednosti širokým politickým konsenzom (493/2011)
- Obsahuje nové fiškálne pravidlá, nezávislú monitorovaciu inštitúciu ako aj požiadavky na transparentnosť
- Zvyšuje dôveryhodnosť Slovenska v očiach zahraničných investorov

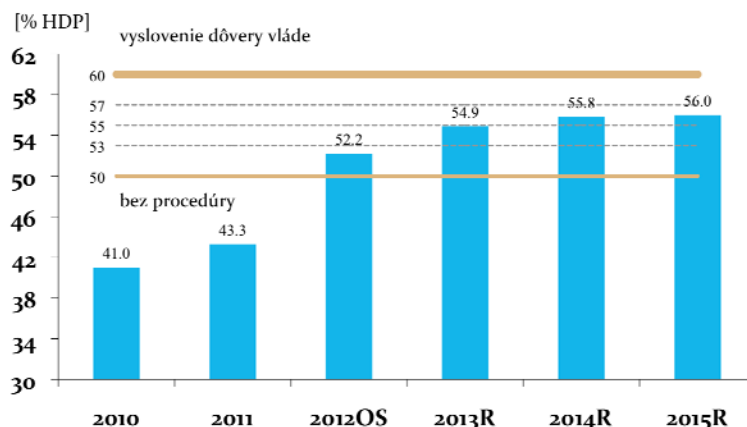
9

## Koncepcia zákona



10

## Dlhová brzda



## Rada pre rozpočtovú zodpovednosť (1)

- Zrkadlo pre vládu, studňa informácií pre verejnosť a pomocník parlamentu
- Traja členovia + sekretariát s výkonným riaditeľom (cca. 15 analytikov)
- Menovanie predsedu rady parlamentom (2/3 väčšina); ďalších dvoch navrhuje prezident a guvernér (tam stačí nadpolovičná väčšina); ostatní výberovým konaním
- Sedemročné obdobie, neobnoviteľné
- Financovanie z NBS (rakúsky model) s možnosťou preplatenia Ministerstvom financií SR

## Rada pre rozpočtovú zodpovednosť (2)

- Rada odborne garantuje výstupy; operatívu má na starosti výkonný riaditeľ kancelárie
- Striktne v pozitívnej rovine a nie v normatívnej (rada nehodnotí opatrenia)
- **Štyri hlavné úlohy rady**
  - Správa o dlhodobej udržateľnosti
  - Hodnotenie dodržiavania pravidiel rozpočtovej zodpovednosti a transparentnosti
  - Stanoviská k legislatívnym návrhom
  - Monitoring a hodnotenie vývoja rozpočtu

13

## Nová európska legislatíva

- Reforma PSR (6Pack): lepšie sankčné mechanizmy, výdavkový benchmark, makroekonomické nerovnováhy, kritérium na pokles dlhu, atď.
- “Fiškálny kompakt” – štrukturálne saldo pod 1% z HDP, pri odklone by sa mali aktivovať sankčné mechanizmy. Dôležitá úloha nezávislých fiškálnych inštitúcií (vyhodnotenie a odporúčania).
- Ďalšie 2 legislatívne úpravy v príprave (2Pack) – jedna ohľadom krajín vo vážnej rozpočtovej situácii, druhá aj o úlohe EK v rozpočtovom procese

14

## Záver

- Obdobie s vysokým dlhom bude pretrvávať ešte niekoľko rokov
- Rast ekonomík sa zníži, nie nutne cez katastrofické scenáre
- Navyše prídu náklady zo stranutia populácie vo vyspelých krajinách
- Krajiny s nižším dlhom a transparentnými verejnými financiami budú vo výhode
- Lepšie byť pripravený ako prekvapený

15

Ďakujeme za pozornosť!

16

Konference Finance a riziko  
Bratislava 26. listopadu 2012



**Petr Dvořák**  
Fakulta financí a účetnictví  
Vysoká škola ekonomická v Praze

# **BANKOVNÍ UNIE** **JE ŘEŠENÍM** **SOUČASNÝCH** **FINANČNÍCH PROBLÉMŮ** **EU?**

## **Obsah**

- 1. Obsah bankovní unie**
- 2. Jednotný bankovní dohled**
- 3. Společné pojištění vkladů**
- 4. Rizika bankovní unie**
- 5. Česko a bankovní unie**





## Obsah bankovní unie

- jednotný bankovní dohled
- společné pojištění bankovních depozit
- společné řešení krizí bank či celých bankovních systémů
- jednotné podmínky pro fungování bank

3

## Jednotný bankovní dohled

- lepší schopnost dohlížet velké nadnárodní bankovní skupiny
- sjednocení postupů
- zvýšení kvality celého dohledu ?
- vyšší objektivnost ?

4

## Společné pojištění vkladů

- odpadne důvod k přesunu pojištěných vkladů

ale

- riziko pro nepojištěné vklady se nezmění
- vzroste morální riziko spojené s pojištěním vkladů

5

## Rizika bankovní unie

- nepřináší řešení současných ekonomických problémů EU
- naopak může současné problémy spíše přikrývat
- nezvýší integritu (soudržnost) EU

6

## Česko a bankovní unie

- obavy z odčerpávání likvidity ve prospěch zahraničních mateřských bank
- ztráta kontroly nad bankami
- přerozdělování prostředků z fondu pojištění vkladů na výplatu vkladů bank v rámci EU
- bankovní unie bude vynucovat další "federalizační" kroky v EU

7

Děkuji za pozornost!

**Petr Dvořák**

**[dvorakp@vse.cz](mailto:dvorakp@vse.cz)**

Fakulta financí a účetnictví  
Vysoká škola ekonomická v Praze

8

## Managing Tax Debt: Lesson from Best Practice amongst large volume lenders

**“collecting debt from individuals and  
businesses is competitive”**

Nick Wilson  
Credit Management Research Centre  
Leeds University Business School  
Tel: +44 (0) 113 343 4472  
Email: [nw@lubs.leeds.ac.uk](mailto:nw@lubs.leeds.ac.uk)

### Managing Tax Debt

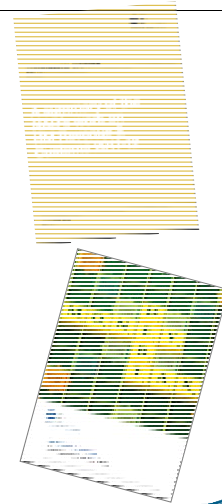
Managing Tax debt : lessons from commercial best practice  
in the collection and recovery of debt

## Managing Tax Debt

A series of studies 2000-9 to look at best practice in debt management collections and recovery among large volume lenders (financial services, utilities, telecoms, DCA's, debt buyers etc)

The purpose of the study was to investigate the potential for HMRC (Government Tax Department)

- to understand and measure how they rank with non-government and other government organizations in the field of revenue collection and recovery from consumers (households) and businesses
- to identify recent trends and current practices/innovations in debt management and debt recovery processes that might be useful for improving the collections of tax revenue streams



## Managing Tax Debt

An important driver of 'best practice' collections and recovery operations is the use of :

data and intelligence on the customer/debtor

scoring technologies employed to profile, segment and prioritise debts for appropriate collections/recovery paths and actions

innovations in methods used for 'contacting' debtors and timing of contact.

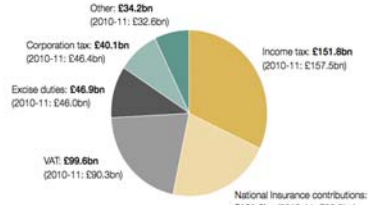
the impact of investments and innovations in such technologies in terms of the resultant cost savings and improved cash-flow or revenue streams.

identify appropriate methods of 'quantitative' benchmarking in which Key Performance Indicators (KPI's) are defined and measured for comparison between organizations at points in time and within organizations over time.



## Managing Tax Debt

Main types of revenue collected by HM Revenue & Customs in 2011-12



Source: HM Revenue & Customs Annual Report and Accounts 2011-12

Most debts occur when payments of self-assessed Income Tax, National Insurance contributions, Corporation Tax, VAT or employers' PAYE are not made on time.

In 2007-08, around 30 per cent of taxpayers with a tax liability did not pay on time

In 2007-08 the Department collected £451 billion in tax and National Insurance contributions from some 35 million taxpayers ranging from individuals to large multi-national corporations. Most individual taxpayers pay Income Tax through PAYE

Summary of HM Revenue & Customs gross expenditure in 2011-12



NOTES:  
 1. The yellow items relate to running costs.  
 2. The green items relate to expenditure on benefits and credits and other payments.

Source: National Audit Office analysis of HM Revenue & Customs Resource Accounts 2011-12 (Notes 6 and 8)

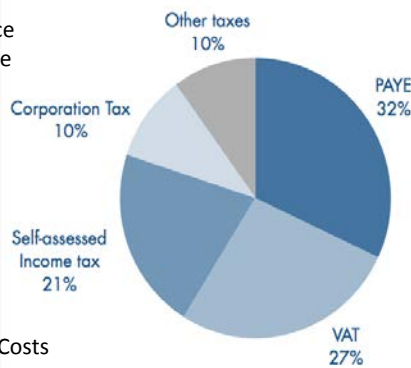
## Managing Tax Debt

### Objective

- Ensure Compliance
- Maximise Revenue
- Timely Payment
- Forecast Flows
- Manage Risk
- Enforce

### Minimise Collection Costs

Proportion of Debt by Tax



Source: National Audit Office analysis of HM Revenue & Customs tax data

The level of debt fluctuates throughout the year from £15.6 billion to £18.3 billion, rising after the different deadlines for paying each tax. For example, self-assessed Income Tax debt rises after payment deadlines at 31 January and 31 July and a peak in PAYE debt follows the end-of-year deadline in May.

## Managing Tax Debt

Detailed Interviews over several periods were conducted with “large volume lenders”:

- Financial services - Banks, Credit Cards, Loans, Mortgage, Retailers
- Utilities - Gas, Water, Electricity
- Telecoms - Mobile and Landlines and ISP’s
- Credit Services - Credit Reference Agencies, Debt Collection Agents  
Debt Buyers, Tracing Agents, Enforcement Agencies

## Managing Tax Debt

Plenty of differences between private sector debt management operations e.g.

- different revenue streams/types of debt/customer relationships
- ‘permanent’ and ‘transitory’ customers
- regulations and approaches to the customer/debtor
- different powers of enforcement
- use of outsourcing debt collection agencies, debt buyers
- regulatory environment, legacy systems, compliance issues

But much in common

“process of establishing and agreeing a debt with the ‘customer’ and are charged with collecting these debts to terms and in a ‘cost effective’ manner

- improving customer experience
- collecting revenue as and when it is due in the most ‘cost effective way’
- preventing/ limiting overdue debt
- recovering debt in the most cost effective way
- maintaining high levels of customer service
- developing and retaining high quality personnel

## Managing Tax Debt

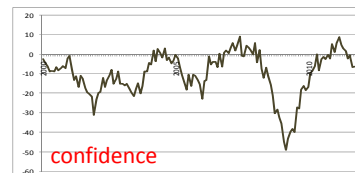
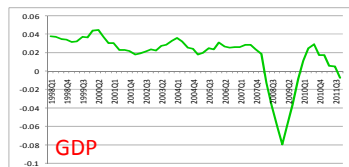
Households, Businesses and Companies have multiple debts/creditors spread across different lenders/suppliers:

- In difficult times they prioritise who gets paid ('pecking order')
- collecting debt is competitive amongst lenders and strategic
- the fastest and smartest get paid first !
- Economic Environment is clearly a factor

## Managing Tax Debt

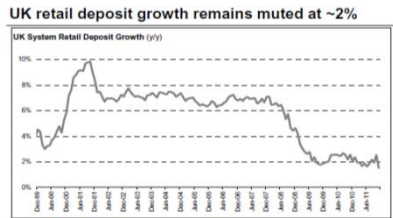
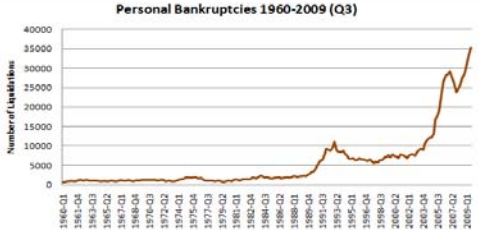
Debtors have multiple debts across lenders, suppliers utilities as well as tax

- there is competition amongst creditors to be the first to secure payment
- In difficult financial times debtors (individuals/companies) exhibit 'pecking order' behaviour

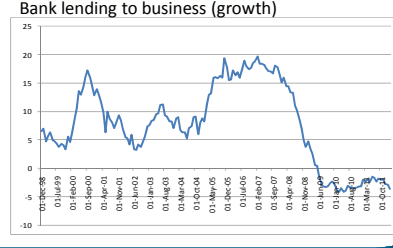




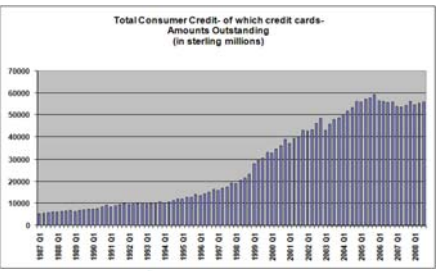
Managing Tax Debt



Source: DataStream, Bank of England, Morgan Stanley Research



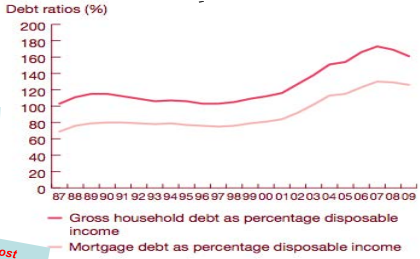
Managing Tax Debt



Law on late payment disclosure is flouted

Pressure grows on late payers

£ 1000,500,000 Consumer Debt Outstanding



"Britain is the Debt Capital of the World"

With base rate poised to rise, debt hits £170bn

FINANCIAL TIMES

"The UK is the world's most 'difficult' credit market"

## Managing Tax Debt

How have approaches to collection and recovering debt changed over the last few decades and in recent times ?

## Trends in the Management of Consumer Credit

### Main Trends 1993-98

- Centralised information and collections
- Automated Decision Support Systems and Scoring Technology
- Emphasis on 'front-end' Activities
- Swift response to customer behaviour and customer 'opportunities'
- Adding value to data (e.g. cross-selling) and 'customer scoring'
- 'Customer-care' philosophy

### Main Trends Revisited 2001

- Financial services - New entrants; Increased product base; Segmentation
- Emphasis on customer retention
- Rehabilitation of 'delinquent' customers
- Rethinking on collections - Strategic; Not purely cash

### Best Practice in Collections and Recovery: Recent Trends

- **Fast Response and Action :**
  - Early detection of (potential) delinquency.
  - Early and repeated contact:
    - Phone/Letter/Power-dialler/call centres /SMS/Phone-in requests/Voice simulation
  - Move to Collections/Recovery environment within 90 days
  - 'Early arrears' to 'write-off' period shortened
- **Restructure Debt**
  - Effort to retain customer
  - Implement 'Arrangement To Pay' agreements
  - Interest waived, payment 'holidays' etc.
- **Internal and External Debt Collection Agency activity**
  - outpace earlier in the cycle
  - increase use of Debt Sale

### Best Practice in Collections and Recovery: Recent Trends

- **Significant investment in :**
  - data-warehouses
  - 'customer view' versus 'product-level view'
  - telephony and call centres
  - sophisticated MIS
  - and activity-based costing (ABC)
  - behavioural and collection Scoring
- **Customer modelling and analysis :**
  - Champion-Challenger analysis
  - Anticipation and 'Timing' important
  - pricing debt and debt portfolios
  - Other modelling 'outcomes'
- **Collection performance measured, monitored, incentivised:**
  - Close contact with DCA's
  - Benchmarking activity
  - Continuous improvement

**Managing Tax Debt**

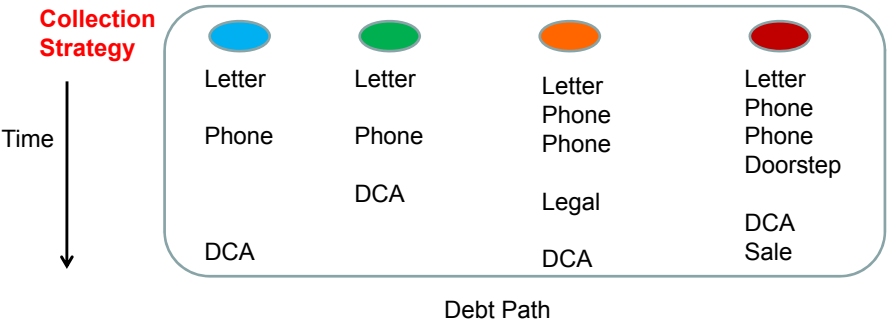
- **Champion-Challenger Modelling**
  - collection strategies are not effective if they are predictable sequences
- **Activity-Based Costing (ABC)**
  - Activity Costs versus Returns
- **'Timing' Actions to Optimise Response and minimise cost**
  - 'Time Driven' replaces 'Event Driven' actions
- **Pricing Debt Portfolios**
  - the market for debt purchase increased substantially

**Champion - Challenger Strategies in Collection**

Champion 80% accounts

Challenger 20% accounts

| Risk Score | £'s Outstanding |        |        | Risk Score | £'s Outstanding |        |        |
|------------|-----------------|--------|--------|------------|-----------------|--------|--------|
|            | Low             | Medium | High   |            | Low             | Medium | High   |
| Low        | Blue            | Green  | Green  | Low        | Blue            | Blue   | Orange |
| Medium     | Blue            | Green  | Orange | Medium     | Blue            | Green  | Red    |
| High       | Orange          | Red    | Red    | High       | Orange          | Red    | Red    |



## Best Practice in Collections and Recovery: Recent Trends

- Significant investment in :
  - data-warehouses
  - 'customer view' versus 'product-level view'
  - telephony and call centres
  - sophisticated MIS
  - and activity-based costing (ABC)
  - behavioural and collection Scoring
- Customer modelling and analysis :
  - Champion-Challenger analysis
  - Anticipation and 'Timing' important
  - pricing debt and debt portfolios
  - Other modelling 'outcomes'
- Collection performance measured, monitored, incentivised:
  - Close contact with DCA's
  - Benchmarking activity
  - Continuous improvement

## trends in customer and debt management

### DATA Customer Level Account Level



### PROPENSITY MODELS



### Informed Processes and Strategies

- Customer segmentation
- Tailored Collection and Recovery Processes
- Focussed resources and skills
- Champion- Challenger testing
- Cost-benefit Analysis
- Sophisticated MIS

## Managing Tax Debt

### Data Intelligence and Modelling:

- Corporate and SME Sectors (financial and non-financial information)
- Consumers and Households (Credit Reference Data; Payroll Data)



Scoring Models for :

- Profiling and Segmentation
- Financial Distress
- Risk of Default
- Risk of delayed payment
- Prioritising Collection Actions
- Determining Collection/Recovery Strategy
- Identifying Fraud

## Managing Tax Debt: information and propensity models

Modern organisations have access to an ever-increasing amount of data

They are expected to make quick and accurate decisions on the basis of this information

Analytics is a key way of distilling intelligence from all of this data

The use of scoring models and scorecards is one of the most common and successful analytical tools used in the modern credit environment

The same principles can be used to manage tax debt



**Managing Tax Debt** Corporate scoring models

$$\ln[p/(1-p)] = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

Insolvency risk

Financial Characteristics

- Profitability
- Leverage
- Interest coverage
- Liquidity
- Cash-flow
- Trade Credit
- Activity

Non-financial

- Size
- Ownership
- Sector
- Age
- Age risk
- Subsidiary
- MBO types

'Events'

- Legal action
- Account filing
- Audit qualifications
- Change in auditor
- Director changes
- Charges on assets

Macro

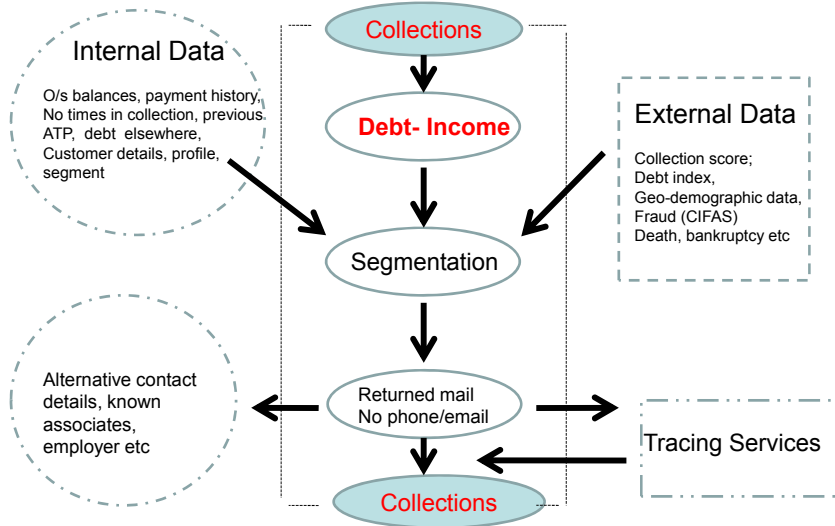
- Interest rates
- Lending
- Exchange rates
- Confidence
- GDP growth

**Managing Tax Debt**

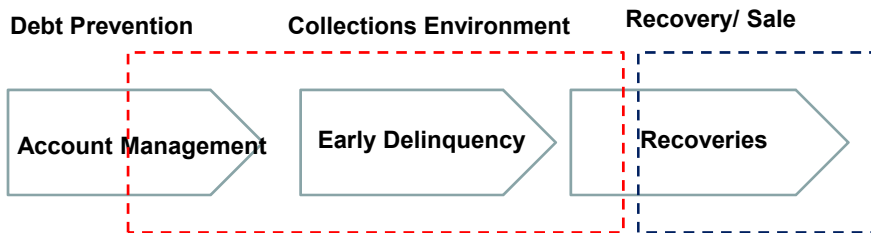
Scoring and Analytics in Collection

*“maximise revenue flow, minimise collection costs ensure compliance”*

## Segmentation and the Use of Information



## Scoring in Account Management, Collections and Recovery



- Application scores
- Limit Scores
- Affordability scores
- Revenue/Risk Score
- 'Self-Cure' Score
- Roll Rate Score
- Behaviour Score
- Collection Score
- Recovery Score
- Litigation Score
- Debt Price



## trends in debt management

- quality of debtor information, especially debt-income profile, updating, 'risk profiling' revenue stream (provisioning)
- scoring for segmentation and strategy (needs quality data)
- segmentation of debtors : ability and willingness to pay = main dimensions (income and asset audits)
- improve quality of 'contact information' and intelligence at point of contact
- innovations in contact technology and contact strategy (timing etc)
- debt paths continually varied by segment and time; champion-challenger tests; enforcement strategies; 'self-cure' tests; ABC to estimate cost effectiveness
- specialism in 'collection', negotiation, legal – 'informed collections'; 'discretion'; 'enforcement tools'; multiple alternative payment options
- outsourcing (external and internal – 'name change')
- benchmarking processes

### Managing Tax Debt

## Internal and External Performance Monitoring Through Benchmarking

## Managing Tax Debt: Benchmarking

### Key Performance Drivers

- Cash collected per hour
- Conversion %
- Average Promise to Pay Value (converted)
- Total value of converted PTP
- Letters sent
- Outbound Agent Hours
- Outbound Connects
- Outbound Right Party Contact
- Outbound PTP
- PTP number % Outbound Calls
- Inbound Agent Hours
- Inbound Connects
- Inbound PTP
- PTP number % Inbound
- New business Number
- New Business Value
- League table position

### Key Performance Indicators

- Collections Efficiency (Collections/Ave FTE)
- Daily Collections Targets
- Absence rate (attendance)
- Staff Turnover
- Collection Performance  
(Total Collect Amount/Total Collected Value)
- Cost of Collection  
(Production Costs/Ave No. FTE's)

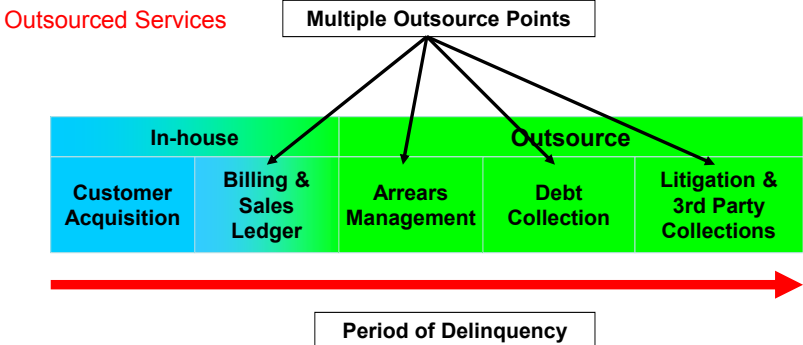
Ability to look at aggregate KPI's; drilled down by client, debt type, time period etc

## Managing Tax Debt

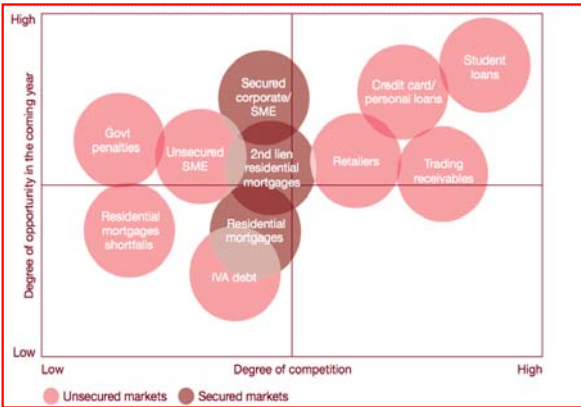
### Outsourcing and Sale of Debts

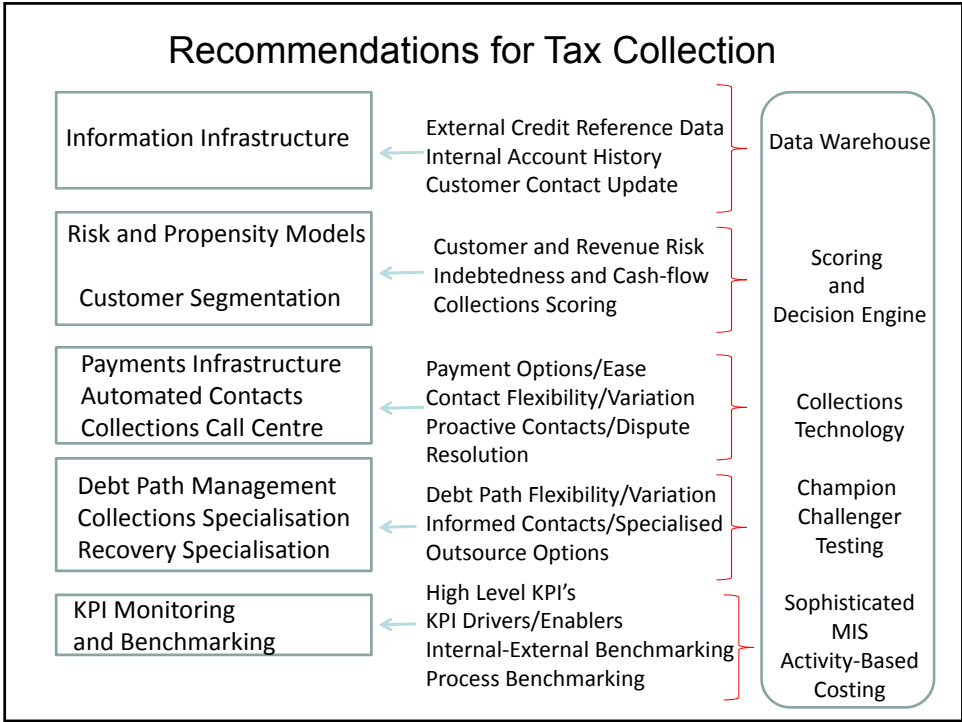
Managing Tax Debt


**Outsourced Collections Services**  
The modern trend is for a more integrated approach



Managing Tax Debt: Debt Purchase







UNIVERSITY OF LEEDS

### Managing Tax Debt: Recommendations

**Investment in Information Infrastructure** for generating intelligence on Individuals, small (unicorporated) businesses and corporates; achieve a 'customer-level view' with feedback loop taxpayer-data-base

**Scoring-Profiling** to analyse risk and debt/(income+assets) ratios; proactive contact strategies, adopt collection strategies and debt paths; champion-challenger Analytics


**Customer Segmentation** – profiling based on observed characteristics and behaviour prioritise actions

**Payment infrastructure** – more payment options and plans

**Contact strategies** – speed and variation

**Outsourcing and benchmarking** – some specialisation in debt types

---



Credit Management  
Research Centre

Leeds University Business School

## Managing Tax Debt: Some Results

- Improvements in data-infrastructure
- analysis of cost-benefits of interventions
- better understanding of risks, risk profiling,
- prioritising and targeted activities
- increased digital and online services

### 2011-12 Annual Report

- additional revenue of £16.5bn from compliance activity
- reduced loss due to fraud £1.5bn
- improved customer service standards
- adopted benchmarking procedures
- use external Debt Collection Agents

## Human Capital, Consumption and Housing Wealth in Transition

**Jarko Fidrmuc**

ZU Friedrichshafen, CESifo Munich

**Matúš Senaj**

National Bank of Slovakia and Comenius University Bratislava

Finance Conference, University of Economics in Bratislava, November 2012

*The views expressed are those of the authors and do not necessarily reflect those of the National Bank of Slovakia or the Eurosystem.*

### Motivation

- Microeconomic analysis: households surveys on income, expenditures, and housing.
- What is the impact of age, experience and human capital on disposable income, consumption and housing value?
- The relationship between income, real estate wealth and private consumption (Mincer, 1974, Svejnar et al., 2005).
- How important is schooling gained before and after the economic reforms? Gender differences of schooling returns?
- Implication for the political support of economic reforms (Denisova et al., 2010).
- Slovakia is an example of a pro-reform but fragile democracy.

## Returns to Schooling and Transition

- Mincer (1974) models income (wages) as a function of education and working experience.
- Svejnar et al. (2005) and Fleisher et al. (2005) shows that the return to schooling were low during the socialist era, but they have increased during the transition.
- Nowel a Socha (2007) find increasing returns to schooling as a source of income inequality in Poland.
- Earle et al. (2005) shows that the return to schooling were equal for graduates gaining their education before or after 1992. However, this result may be specific to Romania.

- 3 -

## Data Description

- We merge two data sets in our paper.
  - (1) we use the household budget survey (HBS) conducted annually by the Statistical Office.
  - (2) we calculate the value of real estates owned by the households using the database of housing prices published by the NBS.
- The final data set representative data for more than 4500 households for every year in all Slovak regions.
- Households are available only for 1 year.
- The recent data set covers ranges from 2004 to 2009, which reflect the change of methodology of HBS in 2004.
- Weights ensure that the results are representative.

- 4 -

## Imputation of Housing Wealth

- The underlying data set is collected by the NBS.
- The data set includes 120 benchmark prices per squared meter,  $P$ , for following types of real estates:
  - For apartments, the price is based on regional location (8 categories), area (4 categories) and the type of the community.
  - House prices are based on region and community characteristics as above.
- Real estate price is estimated using the size in squared meters,  $S$ ,

$$HW_{it} = P_t S_{it}$$

- This measure is highly objective, but we do not have data on further households' assets.

- 5 -

## Income Equation

- We analyze the standard income determinants (Mincer, 1974, Svejnar et al., 2005, Earle et al., 2005, Fleischer et al., 2005):
  - Age and squared age of the household head;
  - Household size: number of adults, number of children, dummy for single households;
  - Gender variable of the household head;
  - Education: secondary, tertiary for household head and the partner;
  - Cohort variable – labor market entrance (age 26) before 1990
  - Cohort education variable (dummies & years of education)
  - Regional and time dummies.

- 6 -



## Income Equation – OLS I

|                                 | <i>Income 1</i> | <i>Income 2</i> | <i>Income 3</i> |
|---------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Age                             | 0.095***        | 0.161***        | 0.163***        |
| Age squared                     | -0.016***       | -0.020***       | -0.021***       |
| No of adults                    | 0.271***        | 0.276***        | 0.275***        |
| No of children                  | 0.058***        | 0.052***        | 0.053***        |
| Female head                     | -0.048***       | -0.048***       | -0.049***       |
| Single parent                   | -0.230***       | -0.226***       | -0.227***       |
| Education primary               | -0.122***       | -0.122***       | -0.328***       |
| Education tertiary              | 0.185***        | 0.185***        | 0.187***        |
| Partner's ed. primary           | -0.131***       | -0.131***       | -0.128***       |
| Partner's ed. tertiary          | 0.137***        | 0.136***        | 0.135***        |
| Cohort 90                       |                 | -0.071***       |                 |
| Cohort 90 x primary education   |                 |                 | 0.148***        |
| Cohort 90 x secondary education |                 |                 | -0.074***       |
| Cohort 90 x tertiary education  |                 |                 | -0.076***       |
| Constant                        | 9.115***        | 8.958***        | 8.961***        |
| Sample                          | All households  | All households  | All households  |
| No. of obs.                     | 27,650          | 27,650          | 27,650          |
| R <sup>2</sup>                  | 0.641           | 0.642           | 0.643           |

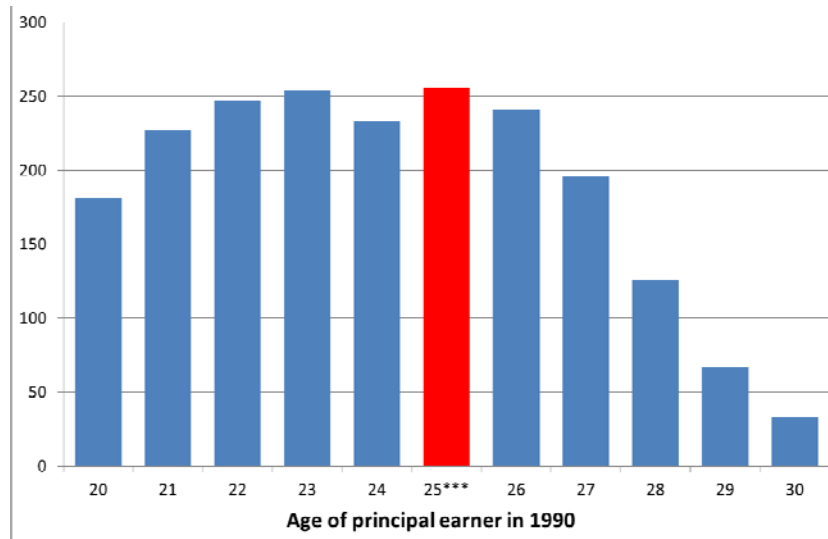
- 7 -

## Income Equation – OLS II

|                                | <i>Income 4</i>         | <i>Income 5</i>       | <i>Income 6</i>   |
|--------------------------------|-------------------------|-----------------------|-------------------|
| No of adults                   | 0.244***                | 0.292***              | 0.275***          |
| No of children                 | 0.030***                | 0.064***              | 0.049***          |
| Female head                    | -0.076***               | -0.019                | -0.039***         |
| Single parent                  | 0.090                   | 0.119***              | -0.227***         |
| Years of education             | 0.488***                | 0.265***              |                   |
| Years of partner's education   | 0.261***                | 0.304***              |                   |
| Work experience                | 0.377***                | -0.242**              |                   |
| Work experience squared        | -0.103***               | -0.050                |                   |
| Years of education before 1990 |                         |                       | 0.415***          |
| Years of education after 1990  |                         |                       | 0.494***          |
| Work experience before 1990    |                         |                       | -0.173***         |
| Work experience after 1990     |                         |                       | 0.096***          |
| Work exp. before 1990 squared  |                         |                       | 0.041***          |
| Work exp. after 1990 squared   |                         |                       | 0.036***          |
| Constant                       | 8.135***                | 8.197***              | 8.604***          |
| Sample                         | Cohort of<br>younger h. | Cohort of<br>older h. | All<br>households |
| No. of obs.                    | 8,674                   | 19,288                | 27,962            |
| R <sup>2</sup>                 | 0.464                   | 0.665                 | 0.637             |

- 8 -

## Sup-Wald Test of Unknown Structural Break



- 9 -

## Income - Summary of Results

- Very standard results.
- Concave age profile.
- Negative gender differential.
- Positive returns on schooling, especially for higher education.
- Returns on schooling are also gender specific.
- Moreover, they differ between the cohorts. Labor market entrants from before 1990 receive lower returns to schooling.
- The cohort difference for basic education is not significant.
- High regional and time effects, slower growth after the financial crisis.

- 10 -

## Household Wealth

- About 95% of household owns a house or an apartment.
- For the cohort entering labor market before 1990, 97% of households own a real estate.
- This reflects the previous social policies and privatization of housing after 1990.
- There are large differences in house wealth.
- There may be a truncation or selection problem.
- The former may be addressed by tobit model, the latter by Heckmann selection model.
- The main explanatory variables is income and the cohort variable.

- 11 -

## Heckman Selection Model

- We estimate linear Heckman selection model.
  - In the first step, we estimate the probability that a respondents plans (has) house
- $$P(H = 1) = \Phi_h(\mathbf{X}_h \boldsymbol{\beta}_h + u_h)$$
- In the second step, we estimate the value of his property

$$W = \mathbf{X}_w \boldsymbol{\beta}_w + u_w$$

where where error terms  $u_h$  and  $u_w$  are normally distributed, but they are correlated.

- Age variables are used as instrumental variables for the identification of the selection equation.

- 12 -

## Housing Wealth - Heckman Selection Model

|  | Housing 3 | Housing 4 | Housing 5 | Housing 6 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Disposable income                      | 0.061***  | 0.043***  | 0.061***  | 0.054***  |
| No of family members                   | 0.050***  | 0.056***  | 0.063***  | 0.062***  |
| Single-parent                          | -0.058*** | -0.045*** | -0.060*** | -0.058*** |
| Cohort 90                              |           |           | 0.133***  | 0.093***  |
| Constant                               | 13.434*** | 13.619*** | 13.286*** | 13.395*** |
| <b>Homeownership – selection model</b> |           |           |           |           |
| Disposable income                      | 0.370***  | 0.336***  | 0.360***  | 0.336***  |
| Single parent                          | -0.199*** | -0.238*** | -0.206*** | -0.238*** |
| No of family members                   | 0.042     | 0.019     | 0.034     | 0.019     |
| Age                                    | 1.023***  | 1.093***  | 1.058***  | 1.093***  |
| Age squared                            | -0.067*** | -0.076*** | -0.071*** | -0.076*** |
| Cohort 90                              | 0.041     | -0.000    | -0.031    | -0.000    |
| Constant                               | -5.301*** | -4.931*** | -5.178*** | -4.931*** |
| No. of observations                    | 27,965    | 27,965    | 27,965    | 27,965    |
| No. of censored obs.                   | 1,674     | 1,674     | 1,674     | 1,674     |
| rho                                    | -0.447    | -1.000    | -0.275    | -0.701    |

- 13 -

## Consumption Equation

- Income and consumption are endogenous variables.
- We instrument income with gender and small town, because these variables are not correlated with residuals from the consumption equation, as confirmed by Hansen J-test.
- Housing ownership may also influence consumption through lower savings and better access to credits
- There are several studies for developed economies, Carrol et al. (2011) for US, Bover (2005) for Spain, but not for CEECs.
- We keep housing ownership as exogenous variable, although it could be endogenous.

- 14 -

## Consumption Function – IV Results

|                         | Consumption 1 | Consumption 2 | Consumption 3 | Consumption 4 |
|-------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                         | 2SLS          | 2SLS          | GMM           | GMM           |
| Disposable income       | 0.874***      | 0.862***      | 0.872***      | 0.860***      |
| Housing wealth          | -0.001        | 0.001         | -0.001        | 0.001         |
| Primary education       | -0.113***     | -0.106***     | -0.114***     | -0.107***     |
| Tertiary education      | 0.015*        | 0.017**       | 0.014*        | 0.016**       |
| Constant                | 1.149***      | 1.280***      | 1.170***      | 1.296***      |
| Cohort 90               |               | -0.047***     |               | -0.046***     |
| No of observations      | 27 965        | 27 965        | 27 965        | 27 965        |
| Centered R <sup>2</sup> | 0.620         | 0.623         | 0.620         | 0.624         |
| Hansen J statistic      | 0.164         | 0.157         | 0.164         | 0.157         |
| Hansen p-value          | 0.686         | 0.692         | 0.686         | 0.692         |

- 15 -

## Consumption Effects

- The results show that the old cohort's consumption is lower by 5 percent, which is less than income effects (7 percent).
- However, the rents are not imputed (overestimated effects).
- Housing wealth analysis reveals that the value of housing of the old cohort is higher by 9 to 13 percent.
- The imputed rents could represent about 5.5 percent of the housing value (GPG, 2012).
- Given the consumption value, imputed rents for the old cohort could represent some 5 to 7 percent of cons.
- The net effects on consumption are actually negligible.

- 16 -

## Conclusions

- Income determinants are already similar to income determinants in developed economies.
- We find significant returns to schooling, which differ by gender and cohort.
- Employees with education gained before 1990 have significantly lower returns to education.
- By contrast, they have accumulated significantly higher stock of physical capital (housing).
- In sum, the impact on household welfare (consumption) is ambiguous.

- 17 -

## Consumption Function – Sensitivity Analysis

|                         | Primary<br>education | Secondary<br>education | Tertiary<br>education | Age<=30  | 30<Age<<br>=40 | 40<=Age<br><50 | Age>50   |
|-------------------------|----------------------|------------------------|-----------------------|----------|----------------|----------------|----------|
| Disposable income       | 0.938***             | 0.849***               | 0.847***              | 0.865*** | 0.834***       | 0.839***       | 0.889*** |
| Housing wealth          | 0.000                | 0.001                  | -0.000                | 0.002    | 0.001          | -0.001         | 0.003**  |
| Cohort 90               | -0.090**             | -0.049***              | -0.029**              |          |                |                |          |
| Constant                | 0.550**              | 1.403***               | 1.463***              | 1.223*** | 1.548***       | 1.513***       | 0.935*** |
| No. of observ.          | 3324                 | 20839                  | 3802                  | 1907     | 5179           | 6572           | 14307    |
| Centered R <sup>2</sup> | 0.579                | 0.580                  | 0.512                 | 0.426    | 0.457          | 0.504          | 0.644    |
| Hansen J statistic      | 0.895                | 0.060                  | 0.220                 | 0.055    | 0.021          | 1.105          | 3.518    |
| Hansen p-val            | 0.344                | 0.806                  | 0.639                 | 0.814    | 0.885          | 0.293          | 0.061    |

- 18 -

## Consumption Function – First State Eq

|                                       | Consumption 1 | Consumption 2 | Consumption 3 | Consumption 4 |
|---------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Dependent variable: disposable income |               |               |               |               |
| Housing wealth                        | 0.01***       | 0.02***       | 0.01***       | 0.02***       |
| Primary education                     | -0.36***      | -0.34***      | -0.36***      | -0.34***      |
| Tertiary education                    | 0.20***       | 0.20***       | 0.20***       | 0.20***       |
| Cohort 90                             |               | -0.09***      |               | -0.09***      |
| Female household head                 | 0.05***       | 0.05***       | 0.14***       | 0.05***       |
| Type of town                          | 0.14***       | 0.14***       | 0.22***       | 0.14***       |
| Constant                              | 0.22***       | 0.21***       | 0.32***       | 0.21***       |
| Number of observations                | 27,962        | 27,962        | 27,962        | 27,962        |
| Prob > F                              | 0.00          | 0.00          | 0.00          | 0.00          |
| Partial R2                            | 0.17          | 0.17          | 0.17          | 0.17          |

- 19 -

## Human Capital and Transition

- It is generally acknowledged that the CEECs have a relatively efficient education system especially in field of natural and technical sciences.

*„Conventional wisdom holds that if there is one area where the countries of Eastern Europe and the former Soviet Union are well served, it is with respect to their stocks of human capital.“*

(Campos and Coricelli, 2002, JEL, p. 808)

- However, education of economics, business administration, marketing, and foreign languages were often insufficient.

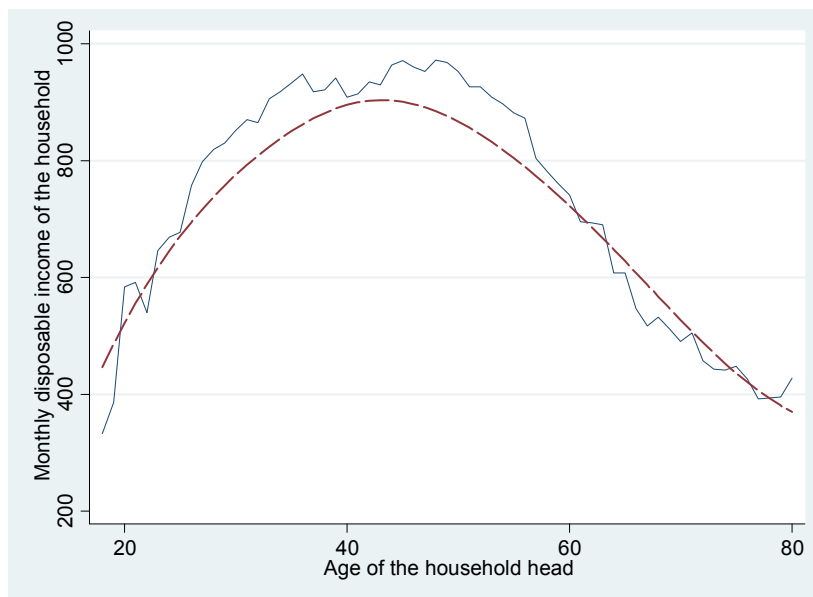
- 20 -

## Our Contribution

- We estimate the returns to human capital in a transition economy.
- We augment this discussion by an analysis of real estate wealth and consumption.
- We show that cohorts entering the labor market before or after 1989 have highly different equipments of human and physical capital, which corresponds to differential institutional settings in both periods.
- Through the estimation of the consumption function we can get a proxy for the welfare effects.

- 21 -

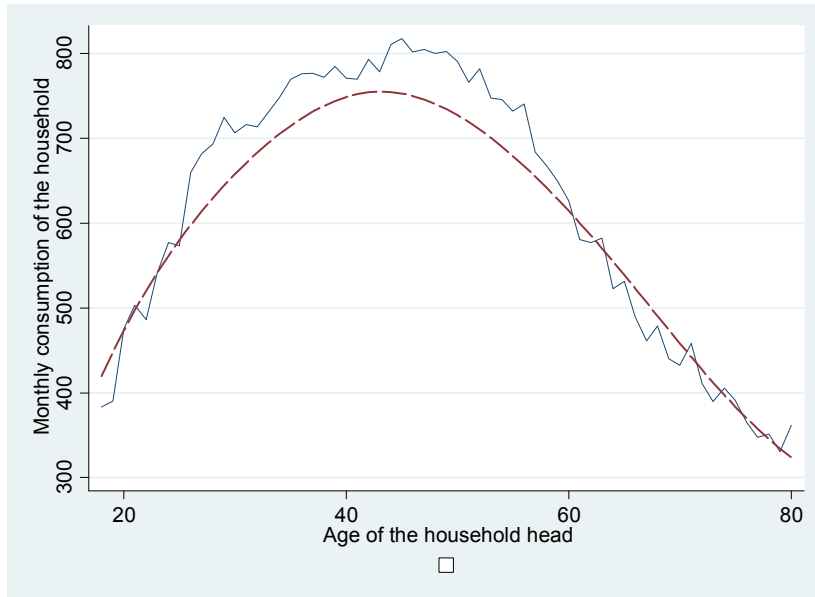
## Income Profile



- 22 -

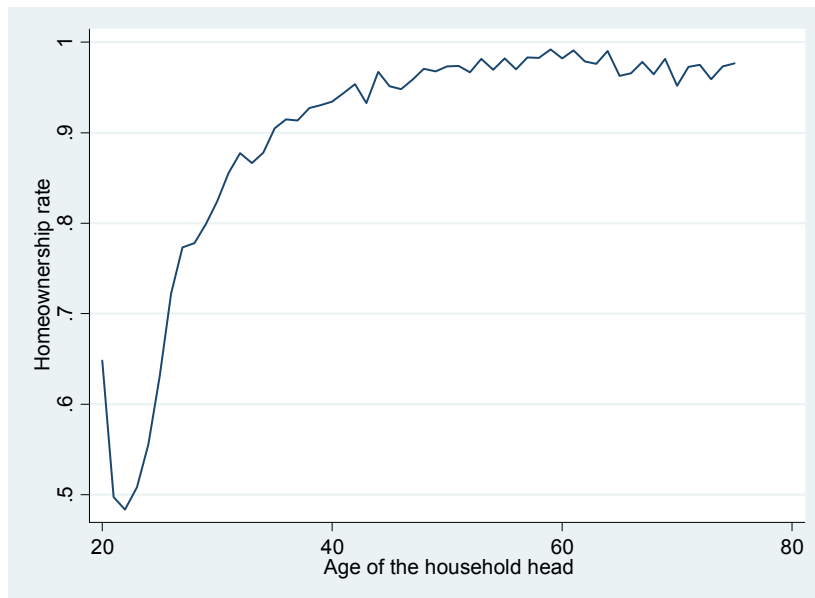


## Consumption Profile



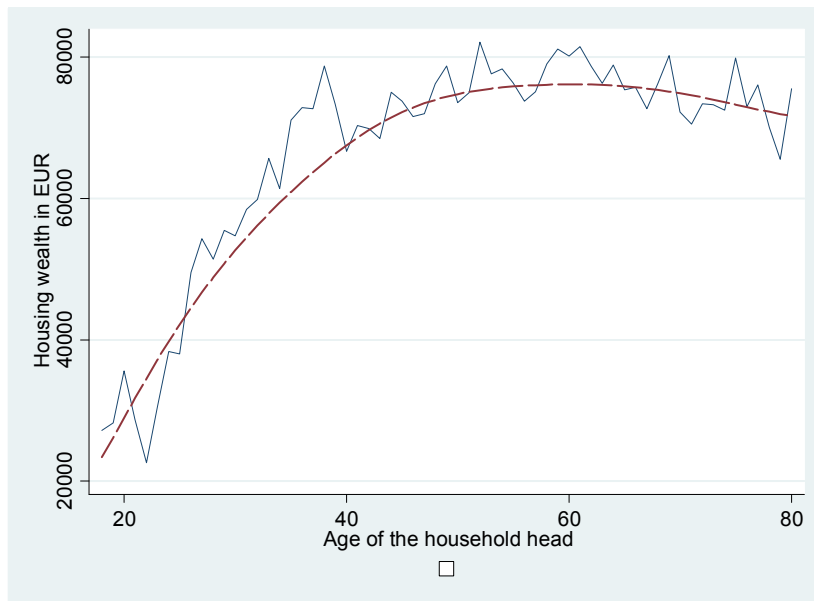
3 -

## Home Ownership



- 24 -

## Housing Wealth



# FINANCOVANIE ŠTÁTNEHO DLHU 2012 – 2013

Agentúra pre riadenie dlhu a likvidity  
Daniel Bytčánek

Bratislava, 26.11.2012

## Agenda

---

1. Ekonomická a fiškálna výkonnosť a výhľad na 2012-2013
2. Financovanie potrieb štátu a riadenie dlhu
3. Porovnanie Slovenska a niektorých iných krajín
4. Príloha

## Kľúčové fakty

- Najväčší rast reálneho HDP v EU za posledných 10 rokov (2002-2011), v priemere 4.8 %<sup>1</sup>
- Priemerný rast nominálneho HDP väčší ako výnosy 10R ŠD v období 2004-2012<sup>1</sup>
- Zdravá fiškálna politika a dôveryhodné strednodobé finančné plánovanie
- Malý verejný a súkromný dlh v porovnaní s priemerom EU
- Všetky podnikateľské aj súkromné úvery sú v domácej mene = žiadne FX riziko
- Integrovaná ekonomika so skúsenou a nákladovo nenáročnou pracovnou silou
- Pozitívny FDI napriek globálnej kríze (1,633 mld. EUR v 2011 takmer na úrovni roku 2008)
- Zdravý, likvidný bankový sektor bez potreby zásahov štátu

➤ Slovensko ostáva medzi krajinami s najlepším hodnotením v CEE regióne

1) Zdroj: Eurostat



3

## Dobre vyvážené a dôveryhodné úsilie o fiškálnu konsolidáciu

Tri piliere stratégie na zabezpečenie fiškálnej a makroekonomickej stability

Rozpočtové  
opatrenia

Štrukturálne  
opatrenia

Riadenie  
záväzkov

- ✓ Fiškálna konsolidácia v hodnote 3.4% HDP v roku 2011
- ✓ Dodržanie cieľov v rokoch 2011 / 2012
- ✓ Zmeny v režime rovnej dane
- ✓ Banková daň na depozitá

- ✓ Zákon o fiškálnej zodpovednosti s parlamentnou "dlhovou brzdou"
- ✓ Nezávislý „Fiškálny výbor“
- ✓ Zmena v penzijnom odvode v prospech prvého piliera

- ✓ Konzervatívna viacročná Stratégia riadenia dlhu
- ✓ Verejný dlh polovičný ako EMU priemer a malý súkromný dlh
- ✓ Malý podiel zlých úverov bánk

- Dôveryhodný záväzok dosiahnuť deficit **menej ako 3 % HDP v roku 2013**
- Malý verejný dlh 50,1% HDP (oproti 90,0% HDP v EMU 2011)<sup>1</sup> a malý súkromný dlh 45% HDP v 2011
- **Malé riziko „dlhových“ prekvapení**, s dobre kapitalizovaným bankovým sektorom
- Fiškálna konsolidácia je konzistentná s očakávaným oživením HDP v 2013/2014



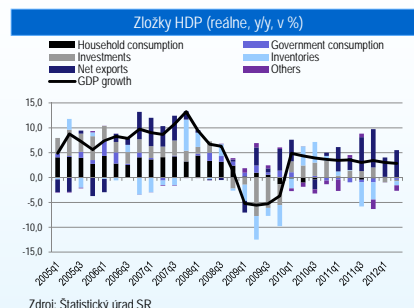
1) Zdroj: Eurostat

4

## Solídne zotavenie

### Konkurencieschopný a dynamický export bol základom rýchleho zotavenia v rokoch 2010-11

- Po poklese HDP v roku 2009 zažila ekonomika presvedčivé zotavenie v roku 2010, so zmenou rastu HDP z -4.9% v 2009 na +4.4% v 2010
- Príspevok spotreby a celkového domáceho dopytu k zotaveniu ekonomiky v roku 2010 bol zmiernený úsilím o fiškálnu konsolidáciu a bol nahradený 16,5% zväčšením exportu
- Rast HDP o 3.2% v 2011 bol poháňaný opäť exportom a súkromnými investíciami
- Rast HDP v prvej polovici roku 2012 podporený začatím nových produktov v automobilovom priemysle patril medzi najväčšie v Eurozóne napriek spomaleniu v dvoch krajinách - najväčších obchodných partnerov Slovenska – Nemecka a Českej republiky<sup>1</sup>
- Na základe uskutočnených štrukturálnych reforiem a konkurencieschopnosti Slovenského exportu očakávame, že počas rokov 2012 až 2015<sup>2</sup> bude priemerný ročný rast HDP 2.9%
- HDP na obyvateľa pokračuje v raste a jeho hodnota bola 73% priemeru EU-27 HDP vyjadrené ako parita kúpnej sily v 2010, ktorá narástla z 50% v predošlej dekáde od roku 2000<sup>1</sup>



1) Zdroj: Eurostat  
2) Zdroj: Ministerstvo financií

5

## Predikcia „makro“ údajov (zo septembra 2012)

|  | 2011  | 2012F | 2013F | 2014F | 2015F |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| Skutočný rast HDP                          | 3.3   | 2.5   | 2.1   | 3.5   | 3.6   |
| Súkromná spotreba (rast)                   | (0.4) | (0.1) | 0.7   | 3.2   | 3.9   |
| Investície (rast)                          | 5.7   | (2.1) | 6.6   | (1.9) | 2.0   |
| Export (rast)                              | 10.8  | 7.5   | 4.6   | 4.5   | 4.6   |
| Import (rast)                              | 4.5   | 5.1   | 4.1   | 3.9   | 4.0   |
| Zamestnanosť (ESA 95)                      | 1.8   | 0.2   | 0.1   | 0.7   | 0.8   |
| Nezamestnanosť (LFS)                       | 13.5  | 13.9  | 13.9  | 13.5  | 13.0  |
| Stav bežného účtu (% HDP)                  | 0.1   | 0.9   | 1.2   | 1.7   | 2.4   |
| Inflácia (HICP)                            | 4.1   | 3.9   | 3.1   | 2.1   | 2.2   |
| Čisté Priame zahraničné investície (% HDP) | 2.4   | 2.5   | 2.4   | 2.5   | 2.5   |

- Aktualizovaný rast HDP pre rok 2012 na hodnotu 2.5%
- Zmenšenie rastu v roku 2013 z dôvodu zhoršeného vonkajšieho dopytu a ďalšej fiškálnej konsolidácie. Menší rast HDP tiež znamená horší vývoj na pracovnom trhu.
- Inflácia porastie z dôvodu väčších očakávaných cien potravín v roku 2013
- Očakávame, že rast HDP sa vráti do oblasti 3%+ od roku 2014

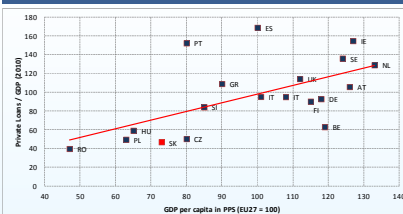
Zdroj: MFSR

6

## Malý verejný aj súkromný dlh

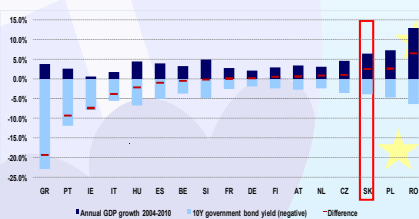
- **Malá úroveň zadĺženia**
  - Pomer ako verejného tak aj súkromného dlhu k HDP je značne menší ako priemer EU
  - Pomer súkromného zadĺženia k HDP patrí medzi najmenšie v EU
- **Dlhotrvejúca vynikajúca schopnosť splácať dlh**
  - Nominálny rast HDP (v priemere 6.5% p.a. v rokoch 2004-2010) spolu s budúcim odhadovaným rastom je väčší ako úrokové sadzby 10R štátnych dlhopisov (aktuálne 3.0% p.a.)

Podiel súkromného dlhu (% HDP)



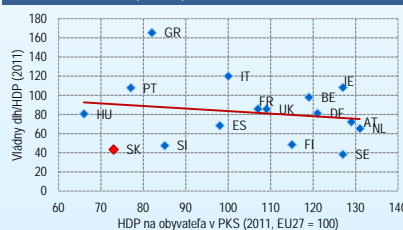
Zdroj: Eurostat, Marec 2012

Schopnosť splácať dlh (Ročný rast HDP zmenšený o 10R výnosy)



Zdroj: Eurostat, MFSR, Marec 2012

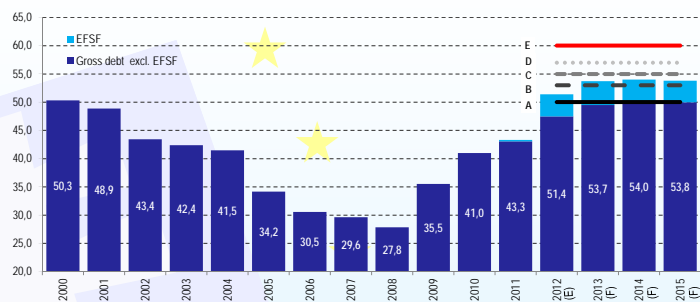
Podiel štátneho dlhu (% HDP)



Zdroj: Eurostat, September 2012

7

## Predpoveď vývoja štátneho dlhu a dlhová brzda



- Hranice nastavené ústavným zákonom o fiškálnej zodpovednosti:
  - A – 50% HDP – list Ministra financií Parlamentu s vysvetlením dôvodov
  - B – 53% HDP – návrh vládných opatrení na zmenšenie dlhu
  - C – 55% HDP – zmrazenie (stop) výdavkom
  - D – 57% HDP – požiadavka vyrovnaného štátneho rozpočtu
  - E – 60% HDP – posledná hranica, hlasovanie o dôvere vláde v Parlamente
- Od roku 2018 budú hranice postupne zmenšované o 1%, v roku 2028 bude hodnota poslednej hranice 50% HDP

8

## Agenda

---

1. Ekonomická a fiškálna výkonnosť a výhľad na 2012-2013
2. **Financovanie potrieb štátu a riadenie dlhu**
3. Porovnanie Slovenska a niektorých iných krajín
4. Príloha



9

## Financovanie dlhu v roku 2012

---

- Nová "**Stratégia riadenia dlhu pre roky 2011 – 2014**" obsahujúca podobné nastavenie a parametre ako predošlá stratégia bola schválená vládou v Marci 2011.
  - V roku 2011 bolo riadenie dlhu zamerané na optimalizáciu kľúčových parametrov dlhového portfólia z hľadiska dosiahnutia cieľov pri výdavkoch štátneho rozpočtu a budúcich vonkajších rizík.
- Hlavnou oblasťou záujmu pri riadení dlhu v roku 2012 bolo **rozšírenie investorskej základne**.
  - Po marketingovom úsilí zameranom na zlepšenie geografického a inštitucionálneho rozšírenia portfólia investorov do slovenských štátnych cenných papierov nasledovali úspešné prvé emisie v **CZK** a **CHF** v Q1, ako rozšírenie investorskej základne v Európe, a prvá benchmarková emisia v **USD** uskutočnená v Q2, ako pokračovanie v úsilí na inom kontinente.
  - Pôvodne plánovaná hodnota emisií 7,6 mld. EUR bola dosiahnutá už v prvom polroku 2012; v druhom polroku je realizované predfinancovanie na rok 2013.
  - Dlh vydaný v roku 2012 je v súlade s potrebami dlhového portfólia v zmysle splatnosti, durácie a priemerná hodnota YTM bola menšia ako očakávaná pri rozpočte.



Zdroj: ARDAL

10

## Prehľad výsledkov riadenia dlhu v roku 2012

- V roku 2012 je doteraz vydaný dlh v menovitej hodnote viac ako 10 mld. EUR, čo je takmer 130 % z ročnej potreby (pre rok 2012 to bolo plánovaných 7,6 mld. EUR)
- Financovanie dosiahnuté spolu s plnením Stratégie riadenia dlhu – parametrov nastavených pre portfólio
- Dosiadnutá priemerná úroková sadzba 3,75 % p. a. pri dlhopisoch a 3,35 % p. a. z celého portfólia
- Dosiadnutá cieľená diverzifikácia investorskej základne – dlhopisy umiestené na českom, švajčiarskom a americkom trhu v hodnote 2 mld. eur
- Rozšírenie portfólia produktov – formou priameho predaja (private placement) boli umiestené dlhopisy so splatnosťou 17 a 20 rokov v hodnote 625 mil. eur
- Rastúci podiel zahraničných investorov v dopyte presahuje súhrnne 40 % a vo vlastníctve prekonal 45 %
- Spätný nákup ŠPP v hodnote 267 mil. EUR a dlhopisov v hodnote 54 mil. EUR – spätné nákupy budú realizované aj v novembri a decembri

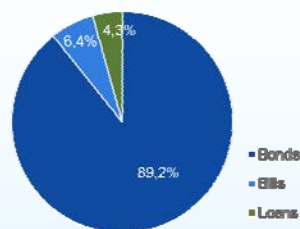


11

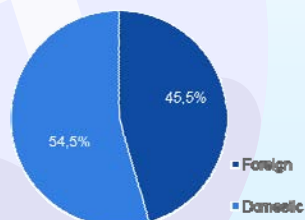
## Charakteristiky štátneho dlhu

- Malé FX riziko, takmer 100% dlhu je denominované v EUR (malá časť je v iných menách CZK, CHF a USD - v roku 2012 je kurzovo zaistená)
- Regionálne žiadané dlhopisy s pohyblivou úrokovou sadzbou kupónu tvoria menej ako 15%
- Podiel vlastníkov - nerezidentov 45.5%  
údaje ku koncu júla 2012

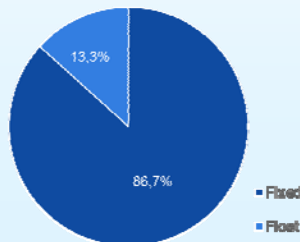
Štátny dlh podľa instrumentu



Portfólio štátnych dlhopisov podľa krajiny pôvodu investorov



Podiel pohyblivej/pevnej ú.s. kupónu portfólia štátnych dlhopisov



Zdroj: ARDAL a MFSR

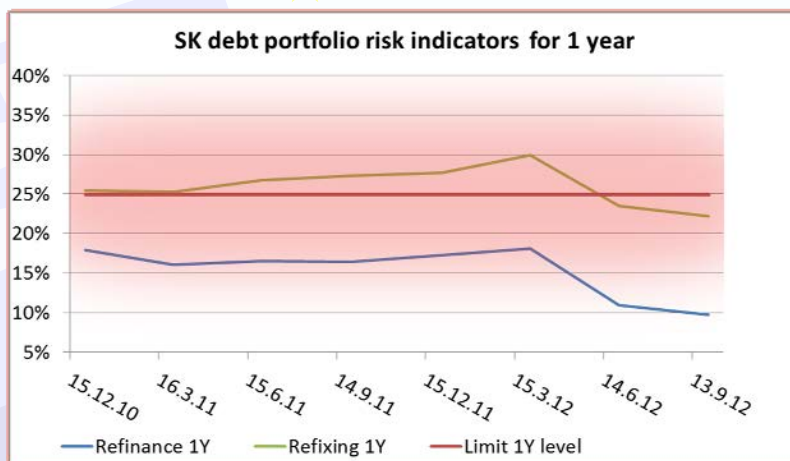


12



### Vývoj indikátorov rizika portfólia štátneho dlhu (1 rok)

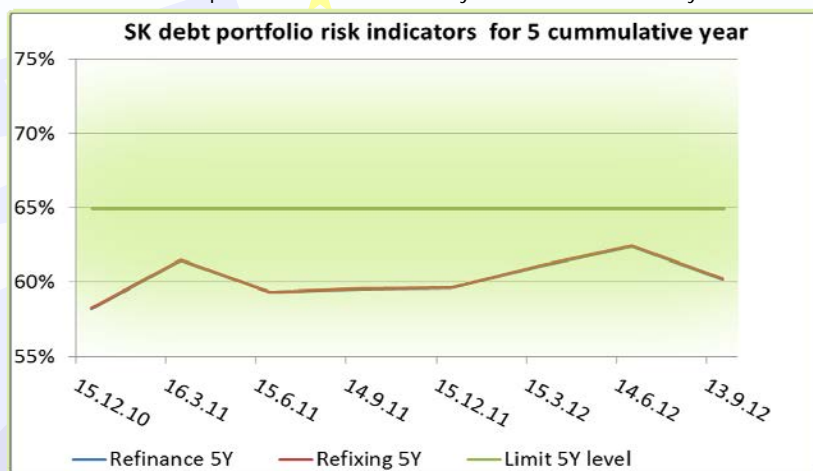
- Refinančné riziko – podiel záväzkov splatných do 1 roka k celkovým záväzkom
- Refixačné riziko – podiel záväzkov refixovaných do 1 roka k celkovým záväzkom



13

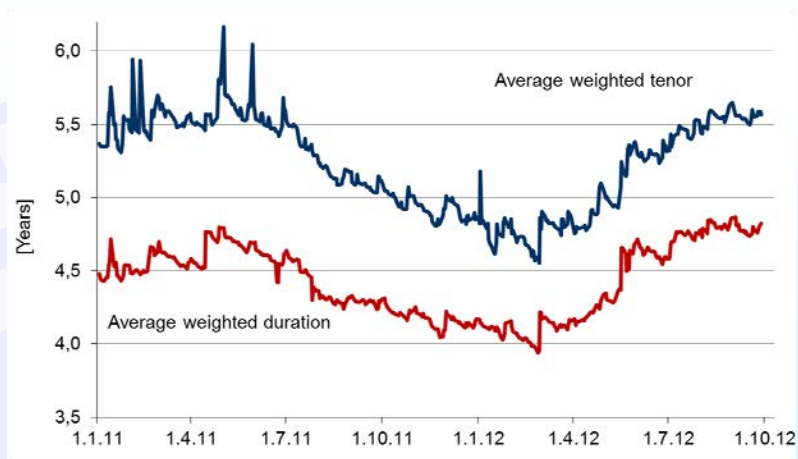
### Vývoj indikátorov rizika portfólia štátneho dlhu (5 rokov)

- Refinančné riziko – podiel záväzkov splatných do 5 rokov k celkovým záväzkom
- Refixačné riziko – podiel záväzkov refixovaných do 5 rokov k celkovým záväzkom



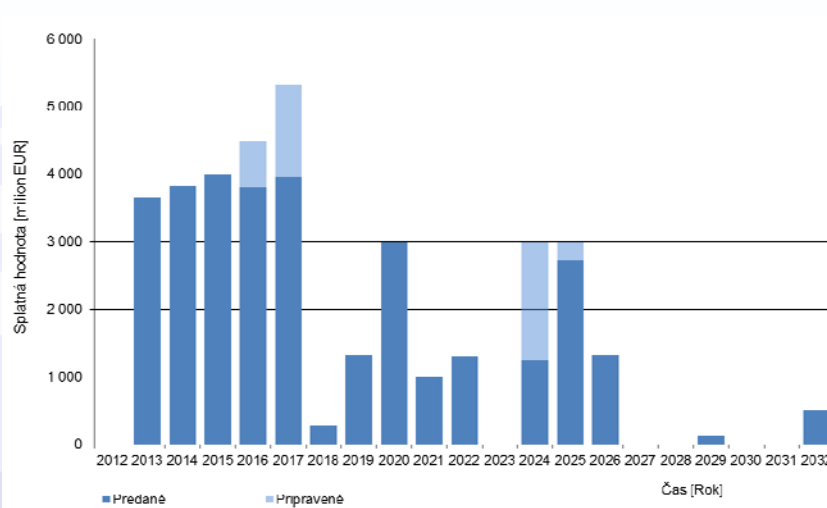
14

## Vývoj priemernej váženej splatnosti a durácie portfólia štátneho dlhu



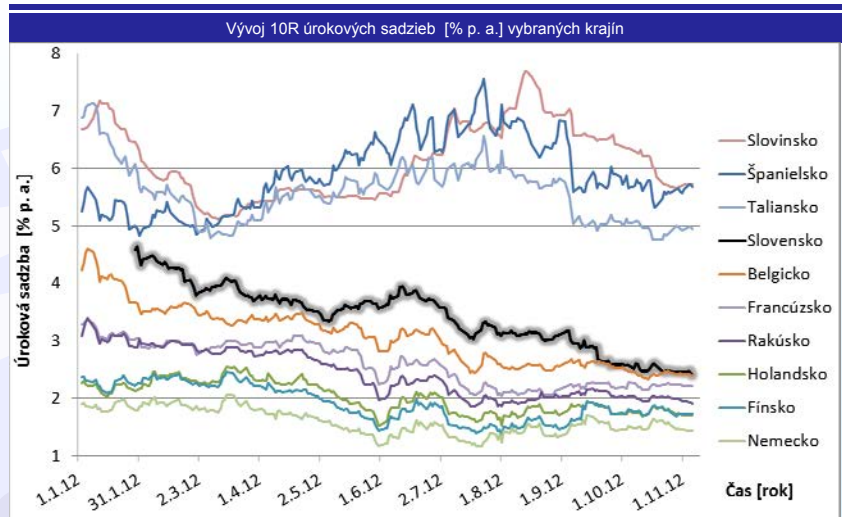
15

## Profil splatností portfólia štátnych dlhopisov (15. november 2012)



16

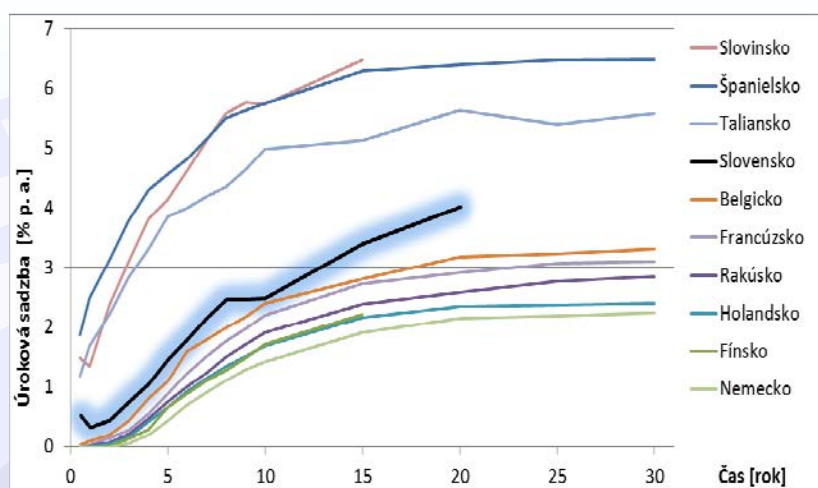
## „Výnosy“ štátnych dlhopisov vybraných EMU krajín



Zdroj: Bloomberg

17

## „Výnosy“ štátnych dlhopisov vybraných EMU krajín



18

## Financovanie dlhu v roku 2013

- Hlavné úlohy pre riadenie dlhu v roku 2013:
  - Ďalšie rozširovanie investorskej základne
  - Ďalšie rozširovanie portfólia inštrumentov
  - Trvalá povinnosť udržiavať parametre portfólia v optimálnom rozsahu hodnôt
  - Zlepšenie fungovania primárneho trhu zavedením systému primárnych dealerov
- Celkové potreby financovania pre rok 2013 sú očakávané menšie ako pôvodne plánovaných približne 8,3 mld. EUR; čiastočne ako výsledok predfinancovania v roku 2012 a menšej ako očakávanej hodnoty ŠPP splatných v roku 2013
- Približne polovica plánovanej hodnoty bude pravdepodobne vydaná pomocou syndikovaných emisií a zvyšok aukciami
- Prechod z Reuters aukčného systému na **Bloomberg aukčný systém**

Source: ARDAL



19

## Financovanie dlhu v roku 2013

- Otvorené emisie:
  - ŠD216, splatný 14.10.2025, fixný kupón 4,35 % p. a., 273 mil. EUR
  - ŠD218, splatný 16.11.2016, pohyblivý kupón Euribor, 950 mil. EUR
  - ŠD219, splatný 19.01.2017, fixný kupón 4,625 % p. a., 1 626 mil. EUR
  - ŠD223, splatný 15.11.2024, fixný kupón 3,375 % p. a., 1 750 mil. EUR
- Nové emisie – budú otvorené v roku 2013 (podľa podmienok na trhu, požiadaviek investorov a potrieb riadenia dlhu)
  - Splatnosť 10 rokov, fixný kupón, 3 000 mil. EUR
  - Splatnosť 5 rokov, fixný kupón, 1 500 mil. EUR
  - Splatnosť 5 rokov, pohyblivý kupón Euribor, 1 500 mil. EUR
  - Splatnosť 15 (?) rokov, fixný kupón, 3 000 mil. EUR
- Aukčné dni pre dlhopisy – jeden v mesiaci, možné viaceré aukcie podľa požiadaviek investorov

Source: ARDAL



20

## Agenda

1. Ekonomická a fiškálna výkonnosť a výhľad na 2012-2013
2. Financovanie potrieb štátu a riadenie dlhu
3. Porovnanie Slovenska a niektorých iných krajín
4. Príloha

21

## Porovnanie Slovenska s niektorými krajinami EU

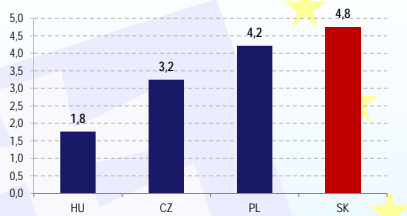
| %                             | Slovenská republika | Česká republika      | Poľsko              | Slovinsko               | Belgicko                  | Nemecko                 | Priemer Euro-zóny                    |
|-------------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|-------------------------|---------------------------|-------------------------|--------------------------------------|
| Kredítne hodnotenia a výhľady | A2/A/A+ (neg/st/st) | A1/AA-/A+ (st/st/st) | A2/A-/A- (st/st/st) | Baa2/A/A- (neg/neg/neg) | Aa3/AAA/AAA (neg/neg/neg) | Aaa/AAA/AAA (neg/st/st) | Aaa/AAA/AAA (st/neg/st) <sup>1</sup> |
| Dlh/HDP <sup>2</sup>          |                     |                      |                     |                         | 96,0                      | 98,0                    | 100,5                                |
| %                             | 41,1 43,3 49,7      | 38,1 41,2 43,9       | 54,8 56,3 55,0      | 38,8 47,6 54,7          |                           | 83,0 81,2 82,2          | 85,3 87,2 91,8                       |
|                               | '10 '11 '12E        | '10 '11 '12E         | '10 '11 '12E        | '10 '11 '12E            | '10 '11 '12E              | '10 '11 '12E            | '10 '11 '12E                         |
| Deficit/HDP <sup>2</sup>      |                     |                      |                     |                         | (3,8)                     | (3,7)                   | (3,0)                                |
| %                             | (7,7) (4,8) (4,7)   | (4,8) (3,1) (2,9)    | (7,8) (5,1) (3,0)   | (6,0) (6,4) (4,3)       |                           | (4,3) (1,0) (0,9)       | (6,2) (4,1) (3,1)                    |
|                               | '10 '11 '12E        | '10 '11 '12E         | '10 '11 '12E        | '10 '11 '12E            | '10 '11 '12E              | '10 '11 '12E            | '10 '11 '12E                         |
| Rast HDP <sup>2</sup>         |                     |                      |                     |                         | 2,4                       | 1,8                     | 0,0                                  |
| %                             | 4,2 3,3 1,8         | 2,7 1,7 0,0          | 3,9 4,3 2,7         | 1,4 0,2                 |                           | 4,2 3,0 0,7             | 2,0 1,4                              |
|                               | '10 '11 '12E        | '10 '11 '12E         | '10 '11 '12E        | '10 '11 '12E            | '10 '11 '12E              | '10 '11 '12E            | '10 '11 '12E                         |
| CA/HDP <sup>2</sup>           |                     |                      |                     |                         | 3,1                       | 2,2                     | 1,5                                  |
| %                             | 0,1 0,2             |                      |                     | 0,4                     |                           | 5,8 5,3 4,7             | 0,1 0,1 0,6                          |
|                               | '10 '11 '12E        | '10 '11 '12E         | '10 '11 '12E        | '10 '11 '12E            | '10 '11 '12E              | '10 '11 '12E            | '10 '11 '12E                         |
| 10yr € ASW <sup>3</sup>       | 124 bp              | 117 bp               | 130 bp              | 418 bp                  | 74 bp                     | -25 bp                  | n/a                                  |

- 1) Zdroj: EU bond ratings
- 2) Zdroj: EC Jamé predpovede 2012; Eurostat
- 3) Zdroj: Bloomberg 11.10.2012

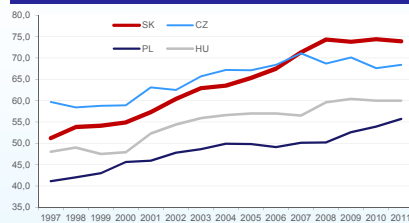
22

## Porovnanie Slovenska s niektorými krajinami EU

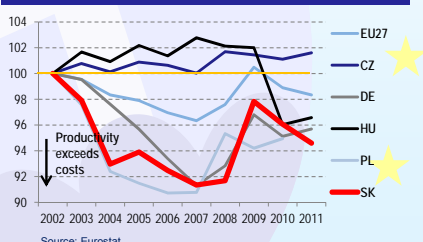
Priemerný reálny ročný rast HDP v krajinách V4 (2002-2011, %)



Produktivita práce v krajinách V4 (EU27=100, v PPS)

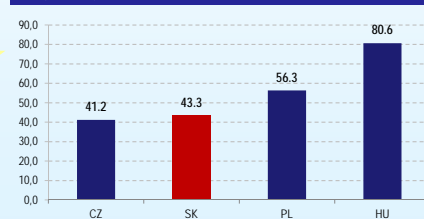


Nominálny ULC index (mzdový fond/nominálny HDP, za 10 rokov, 2002=100)



Source: Eurostat

Štátny dlh v krajinách V4 (koniec roku 2011, v % HDP)



23

## Agenda

1. Ekonomická a fiskálna výkonnosť a výhľad na 2012-2013
2. Financovanie potrieb štátu a riadenie dlhu
3. Porovnanie Slovenska a niektorých iných krajín
4. Príloha



24

## Emisia štátnych dlhopisov denominovaných v CZK a v CHF

### • Emisia denominovaná v CZK

- 12,5 mld. CZK umiestnených cez tri veľké lokálne banky
- Pohyblivá úroková sadzba kupónu 6M PRIBOR + 1,5 % p. a.
- Pôvodná doba do splatnosti 3,5 roka
- Plne zaistená voči kurzovému riziku, súčasné náklady štátu pod 3 % p. a.

### • Emisia denominovaná v CHF

- Dve tranže: prvá so splatnosťou 6 rokov v hodnote 325 miliónov CHF a druhá so splatnosťou 10 rokov v hodnote 100 miliónov CHF navýšená na 175 miliónov CHF
- Umiestnenie dlhopisu so splatnosťou 10 rokov pri premiérovej emisii je vyjadrením dôvery švajčiarskych investorov slovenskému kreditu
- Pevná úroková sadzba kupónu pri 6R je 2,11% p. a. a pri 10R je 2,75% p. a.
- Obe tranže sú zaistené voči kurzovému riziku

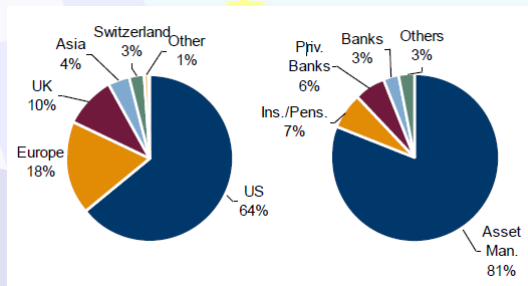


25

## Emisia štátneho dlhopisu denominovaného v USD

- Celkový dopyt bol približne 3 mld. USD s ponukami od 168 investorov
- Geograficky: US investori sa podieľali 64 %, Európa 18 % a VB 10 %
- Medzi investormi dominovali správcovia aktív s 81 %, malý podiel bánk
- Dlhopis bol predaný s výnosom do splatnosti 4,49 % p. a. a úrokovou sadzbou kupónu 4,375 % p. a. Reálne náklady štátu sú približne na úrovni 4,1 % p. a.

Geografická a inštitucionálna distribúcia emisie v USD

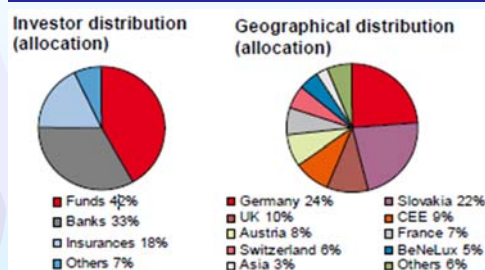


26

## Otvorenie novej línie štátneho dlhopisu so splatnosťou 12 rokov

- dopyt po 12 ročnej splatnosti od 150 investorov prekonal 2,1 mld. EUR, čo umožnilo alokovať dlhopisy v menovitej hodnote 1,25 mld. EUR
- Geografická distribúcia odzrkadľuje celoročné úsilie Slovenska v oblasti priamej komunikácie s investormi
- Vďaka splatnosti väčšej ako 10 rokov sa zmenšil podiel bánk na emisii v prospech fondov, správcov aktív a poisťovní
- Pri predaji bola dosiahnutá úroková sadzba výnosu do splatnosti 3,421 % p. a. a úroková sadzba kupónu bola rovná 3,375 % p. a., čo zodpovedá hodnote úrokovej sadzby získanej interpoláciou výnosovej krivky + asi 0,05 % p. a. ako prémiiu novej emisie

Geographical a inštitucionálna distribúcia nového dlhopisu



27

## Kontakt

Agentúra pre riadenie dlhu a likvidity – ARDAL

Radlinského 32

813 19 Bratislava

Slovenská republika

Telefón: +421 2 5726 2513

Fax: +421 2 5245 0381

e-mail: [ardal@ardal.sk](mailto:ardal@ardal.sk)

web: [www.ardal.sk](http://www.ardal.sk)

Reuters Dealing code: DLMA

Reuters and Bloomberg pages: DLMA



28





## „Příčiny a východiska z dluhové krize“

26.11.2012

XIV. Ročník mezinárodní vědecké konference Katedry financí  
FINANCE A RIZIKO  
Ekonomická univerzita v Bratislavě, Dolnozemská cesta 1, Slovensko

1

**Slovo politika pochází z řeckého  
polis – město,  
politiké techné znamená správa obce.  
Již od antického Řecka je politika  
chápána jako správa věcí veřejných,  
věcí občanů.**

2

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

## Politika

- prosazování individuálních případně úzce skupinových zájmů prostřednictvím tzv. „veřejného zájmu“ za který se prohlašuje kdykoliv kde co, kde kým

3

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

## Politika

- Její nositelé žijí spíše ve virtuální realitě než v realitě běžného života

4

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

## Politika (politik)

- dílo imagemakerů, manipulace veřejným míněním
- dezinterpretace informací a statistických údajů
  - zkreslování reality
    - narcismus
    - sebestřednost
- sociální demagogie

5

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

## Podíl vládních výdajů na HDP v %

|                | 1870 | 1920 | 1960 | 1990 | 2000 | 2009 | 2010 |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Rakousko       | 10,5 | 14,7 | 35,7 | 38,6 | 52,1 | 52,3 | 55   |
| Belgie         | na   | 22,1 | 30,3 | 54,8 | 49,1 | 54   | 57   |
| Velká Británie | 9,4  | 26,2 | 32,2 | 39,9 | 36,6 | 57,2 | 51   |
| Kanada         | na   | 16,7 | 28,6 | 46   | 40,6 | 43,8 | 44   |
| Francie        | 12,6 | 27,6 | 34,6 | 49,8 | 51,6 | 56   | 58   |
| Německo        | 10   | 25   | 32,4 | 45,1 | 45,1 | 47,6 | 50   |
| Itálie         | 13,7 | 30,1 | 30,1 | 53,4 | 46,2 | 51,9 | 54   |
| Japonsko       | 8,8  | 14,8 | 17,5 | 31,3 | 37,3 | 39,7 | 40   |
| Nizozemí       | 9,1  | 13,5 | 33,7 | 54,1 | 44,2 | 50   | 51   |
| Španělsko      | na   | 8,3  | 18,8 | 42   | 39,1 | 45,8 | 50   |
| Švédsko        | 5,7  | 10,9 | 31   | 59,1 | 52,7 | 52,7 | 52   |
| Švýcarsko      | 16,5 | 17   | 17,2 | 33,5 | 33,7 | 36,7 | 36   |
| USA            | 7,3  | 12,1 | 27   | 33,3 | 32,8 | 42,2 | 48   |

Zdroj: The Economist, 19.3.2011

6

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

## Finanční, hospodářská a dluhová krize mají několik společných příčin:

- neadekvátní rozšiřování veřejného sektoru, které neodpovídá výkonnosti jednotlivých ekonomik
- snaha financovat populistické předvolební sliby politiků z veřejných rozpočtů
- vysoký rozsah tzv. státu blahobytu neodpovídající výkonnosti dané ekonomiky
- dlouhodobá expanzivní měnová politika nejsilnějších ekonomik, která umožňuje „tisknout“ peníze a nakupovat za tyto peníze státní dluhopisy čím dál více se zadlužujících ekonomik
- vytlačení soukromého sektoru sektorem veřejným
- zvyšující se podíl přerozdělování (veřejných výdajů) na HDP
- financování nesmyslných projektů z veřejných prostředků.

7

## Příčiny krize EU a EMU (mimo jiné)

### Selhání „státních autorit“ - institucionální selhání

Evropský parlament  
Evropská komise  
Evropská centrální banka  
Exekutivy - resp. vlády v jednotlivých zemích  
Centrální banky (Národní)  
Ostatní regulátoři

8

## Exekutivy - vlády v jednotlivých zemích

- vytvářejí dlouhodobé deficity veřejných rozpočtů  
deficitní financování probíhá i v období ekonomického růstu (měřeno tempem růstu HDP), emitují se v nadbytečné míře státní dluhopisy
- podporují vysokou míru přerozdělování, která snižuje motivace podnikatelských subjektů
- způsobují nadměrnou regulaci hospodářství
- realizují různé politické programy zasahující do fungování tržních mechanismů

9

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

## Selhání Evropské centrální banky (ECB)

- ECB nepřímo, ale pravděpodobně i napřímo, nakupuje státní dluhopisy nejzadluženějších ekonomik (Řecko, Itálie, Španělsko, Portugalsko, Irsko)
- Kvantitativní uvolňování peněz
  - prosinec 2011 → 490 mld. Eur (523 bank EU)
  - únor 2012 → 529,5 mld. Eur (cca 800 bank EU)

Finanční prostředky poskytnuty za 1% p.a. a banky je dále použily převážně na nákup („refinancování“) státních dluhopisů (tzv. Sazkozyho obchod)

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

### Podíl dluhů veřejných rozpočtů na HDP v % („staré“ členské země EU)

| země           | 1996  | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Belgie         | 127   | 122,3 | 117,1 | 113,6 | 109,1 | 108,1 | 105,8 | 98,6  | 94,3  | 92,2  | 88,1  | 84,1  | 89,3  | 95,8  | 96,0  | 98,0  |
| Německo        | 58,4  | 59,7  | 60,3  | 60,9  | 60,2  | 59,4  | 60,8  | 63,8  | 65,6  | 67,8  | 67,6  | 65,2  | 66,7  | 74,4  | 83,0  | 81,2  |
| Řecko          | 101,3 | 108,2 | 105,8 | 105,2 | 106,2 | 106,9 | 104,7 | 97,9  | 98,6  | 98,8  | 106,1 | 107,4 | 113,0 | 129,4 | 145,0 | 165,3 |
| Španělsko      | 67,4  | 66,1  | 64,1  | 62,3  | 61,2  | 57,5  | 54,6  | 48,7  | 46,2  | 43,0  | 39,6  | 36,2  | 40,2  | 53,9  | 61,2  | 68,5  |
| Francie        | 58,0  | 59,2  | 59,4  | 58,9  | 57,2  | 56,8  | 58,6  | 62,9  | 64,9  | 66,4  | 63,7  | 64,2  | 68,2  | 79,2  | 82,3  | 85,8  |
| Irsko          | 73,5  | 64,3  | 53,6  | 48,5  | 38,4  | 36,1  | 32,3  | 31,1  | 29,4  | 27,5  | 24,8  | 24,9  | 44,2  | 65,1  | 92,5  | 108,2 |
| Itálie         | 120,9 | 118,1 | 114,9 | 113,7 | 111,2 | 110,6 | 108,0 | 104,3 | 103,8 | 105,8 | 106,6 | 103,1 | 105,7 | 116,0 | 118,6 | 120,1 |
| Lucembursko    | 7,4   | 7,4   | 7,1   | 6,5   | 5,5   | 5,5   | 5,7   | 6,3   | 6,3   | 6,1   | 6,7   | 6,7   | 13,7  | 14,8  | 19,1  | 18,2  |
| Nizozemí       | 74,1  | 68,2  | 65,7  | 61,1  | 55,9  | 52,9  | 52,6  | 52,0  | 52,4  | 51,8  | 47,4  | 45,3  | 58,5  | 60,8  | 62,9  | 65,2  |
| Rakousko       | 68,3  | 64,4  | 64,8  | 67,2  | 67,0  | 67,1  | 66,6  | 64,6  | 64,8  | 63,7  | 62,1  | 60,2  | 63,8  | 69,5  | 71,9  | 72,2  |
| Portugalsko    | 59,9  | 56,1  | 52,1  | 51,4  | 53,3  | 55,6  | 58,1  | 56,9  | 58,3  | 63,6  | 63,9  | 68,3  | 71,6  | 83,1  | 93,3  | 107,8 |
| Finsko         | 56,9  | 53,8  | 48,2  | 45,5  | 44,6  | 43,9  | 42,6  | 44,3  | 44,1  | 41,4  | 39,7  | 35,2  | 33,9  | 43,5  | 48,4  | 48,6  |
| Velká Británie | -     | 49,8  | 46,7  | 43,7  | 42,1  | 38,9  | 38,5  | 38,7  | 40,6  | 42,3  | 43,4  | 44,4  | 54,8  | 69,6  | 79,6  | 85,7  |
| Dánsko         | 69,2  | 65,2  | 60,8  | 57,4  | 50,1  | 47,8  | 47,2  | 45,8  | 43,8  | 37,1  | 32,1  | 27,5  | 33,4  | 40,6  | 42,9  | 46,5  |
| Švédsko        | 73,0  | 71,0  | 69,1  | 64,8  | 52,8  | 54,4  | 52,6  | 53,5  | 51,2  | 50,9  | 45,0  | 40,2  | 38,8  | 42,6  | 39,4  | 38,4  |

Údaje za rok 1996-1999 Eurostat Government deficit  
 Údaje za rok 2000-2004 Euro-indicators 38/2004 z 16. března 2004  
 Údaje za rok 2005 Eurostat, Euro-indicators 56/2009 z 22. dubna 2009  
 Údaje za rok 2006 Eurostat, Euro-indicators 170/2010 z 15. listopadu 2010  
 Údaje za rok 2007 Eurostat, Euro-indicators 153/2011 z 21. října 2011  
 Údaje za rok 2008-2011 Eurostat, Euro-indicators 62/2012 z 23. dubna 2012

11

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

### Podíl dluhů veřejných rozpočtů na HDP v % (nové členské země EU)

| země                | 1996 | 1997  | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---------------------|------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Česká Republika     | 12,5 | 13,1  | 15,0 | 16,4 | 18,2 | 25,2 | 28,9 | 30,1 | 30,4 | 29,8 | 29,4 | 27,9 | 28,7 | 34,4 | 38,1 | 41,2 |
| Estonsko            | 7,4  | 6,2   | 5,5  | 6,0  | 5,0  | 4,7  | 5,7  | 5,5  | 5,0  | 4,5  | 4,4  | 3,7  | 4,5  | 7,2  | 6,7  | 6,0  |
| Kypr                | -    | -     | 58,6 | 58,9 | 61,7 | 64,4 | 67,1 | 68,9 | 70,2 | 69,1 | 64,6 | 58,8 | 48,9 | 58,5 | 61,5 | 71,6 |
| Litva               | 14,3 | 15,6  | 16,6 | 22,8 | 24,3 | 23,4 | 22,8 | 21,2 | 19,4 | 18,4 | 18,0 | 16,8 | 15,5 | 29,4 | 38,0 | 38,5 |
| Lotyšsko            | 13,9 | 11,1  | 9,6  | 12,5 | 13,9 | 16,2 | 15,5 | 14,4 | 14,9 | 12,4 | 10,7 | 9,0  | 19,8 | 36,7 | 44,7 | 42,6 |
| Maďarsko            | 73,7 | 64,0  | 62,0 | 61,1 | 55,4 | 53,5 | 57,1 | 58,0 | 59,4 | 61,7 | 65,7 | 67,0 | 73,0 | 79,8 | 81,4 | 80,6 |
| Malta               | 40,1 | 48,4  | 53,4 | 57,1 | 57,1 | 61,8 | 61,7 | 69,3 | 72,1 | 69,8 | 63,4 | 62,1 | 62,3 | 68,1 | 69,4 | 72,0 |
| Polsko              | 43,4 | 42,9  | 38,9 | 39,6 | 36,6 | 36,7 | 41,2 | 47,1 | 45,7 | 47,1 | 47,7 | 45,0 | 47,1 | 50,9 | 54,8 | 56,3 |
| Slovenská Republika | 31,1 | 33,8  | 34,5 | 47,8 | 49,9 | 48,7 | 43,3 | 42,4 | 41,4 | 34,2 | 30,5 | 29,6 | 27,9 | 35,6 | 41,1 | 43,3 |
| Slovinsko           | -    | -     | -    | -    | 26,7 | 26,9 | 27,8 | 27,9 | 27,2 | 27,0 | 26,7 | 23,1 | 21,9 | 35,3 | 38,8 | 47,6 |
| Bulharsko           | -    | 105,1 | 79,6 | 79,3 | 74,3 | 67,3 | 53,6 | 45,9 | 37,9 | 29,2 | 21,6 | 17,2 | 13,7 | 14,6 | 16,3 | 16,3 |
| Rumunsko            | 11,1 | 15,2  | 16,6 | 21,9 | 22,6 | 26,0 | 25,0 | 21,5 | 18,8 | 15,8 | 12,4 | 12,8 | 13,4 | 23,6 | 30,5 | 33,3 |

Údaje za rok 1996-1999 Eurostat Government deficit  
 Údaje za rok 2000-2004 Euro-indicators 38/2004 z 16. března 2004  
 Údaje za rok 2005 Eurostat, Euro-indicators 56/2009 z 22. dubna 2009  
 Údaje za rok 2006 Eurostat, Euro-indicators 170/2010 z 15. listopadu 2010  
 Údaje za rok 2007 Eurostat, Euro-indicators 153/2011 z 21. října 2011  
 Údaje za rok 2008-2011 Eurostat, Euro-indicators 62/2012 z 23. dubna 2012

12

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

**Podíl deficitu (-), přebytku (+) veřejných rozpočtů na HDP v %  
(„staré“ členské země EU)**

| země           | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009  | 2010  | 2011  |
|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|
| Belgie         | -3,8 | -2,2 | -0,7 | -0,5 | 0,2  | 0,5  | 0,1  | 0,0  | -0,2 | -2,6 | 0,2  | -0,3 | -1,0 | -5,6  | -3,8  | -3,7  |
| Německo        | -1,9 | -0,5 | -2,2 | -1,5 | 1,3  | -2,8 | -3,5 | -4,0 | -3,8 | -3,3 | -1,6 | 0,2  | -0,1 | -3,2  | -4,3  | -1,0  |
| Řecko          | -    | -    | -    | -    | -2,0 | -1,4 | -1,4 | -5,6 | -7,5 | -5,1 | -5,7 | -6,5 | -9,8 | -15,6 | -10,3 | -9,1  |
| Španělsko      | -4,8 | -3,4 | -2,7 | -1,1 | -0,9 | -0,4 | 0,0  | -0,2 | -0,3 | 1,0  | 2,0  | 1,9  | -4,5 | -11,2 | -9,3  | -8,5  |
| Francie        | -4,0 | -3,3 | -2,7 | -1,6 | -1,4 | -1,5 | -3,2 | -4,1 | -3,6 | -2,9 | -2,3 | -2,7 | -3,3 | -7,5  | -7,1  | -5,2  |
| Irsko          | -0,1 | 1,1  | 2,4  | 2,2  | 4,4  | 1,1  | -0,2 | 0,4  | 1,4  | 1,7  | 2,9  | 0,1  | -7,3 | -14,0 | -31,2 | -13,1 |
| Itálie         | -7,0 | -2,7 | -2,8 | -1,8 | -0,6 | -2,6 | -2,3 | -3,5 | -3,5 | -4,3 | -3,4 | -1,6 | -2,7 | -5,4  | -4,6  | -3,9  |
| Lucembursko    | 1,7  | 3,7  | 3,1  | 3,6  | 6,3  | 6,3  | 2,7  | 0,5  | -1,2 | 0,0  | 1,4  | 3,7  | 3,0  | -0,8  | -0,9  | -0,6  |
| Nizozemí       | -1,9 | -1,2 | -0,8 | 0,7  | 2,2  | 0,0  | -1,9 | -3,1 | -1,7 | -0,3 | 0,5  | 0,2  | 0,5  | -5,6  | -5,1  | -4,7  |
| Rakousko       | -4,0 | -1,8 | -2,4 | -2,3 | -1,5 | 0,2  | -0,2 | -1,6 | -4,4 | -1,6 | -1,5 | -0,9 | -0,9 | -4,1  | -4,5  | -2,6  |
| Portugalsko    | -4,5 | -3,5 | -2,6 | -2,4 | -2,8 | -4,4 | -2,7 | -2,9 | -3,4 | -6,1 | -4,1 | -3,1 | -3,6 | -10,2 | -9,8  | -4,2  |
| Finsko         | -3,5 | -1,2 | 1,3  | 1,9  | 7,1  | 5,2  | 4,3  | 2,5  | 2,4  | 2,8  | 4,0  | 5,3  | 4,3  | -2,5  | -2,5  | -0,5  |
| Velká Británie | -4,3 | -2,2 | 0,2  | 1,1  | 3,8  | 0,7  | -1,6 | -3,3 | -3,4 | -3,4 | -2,7 | -2,7 | -5,0 | -11,5 | -10,2 | -8,3  |
| Dánsko         | -1,9 | -0,5 | 1,1  | 3,1  | 2,6  | 3,1  | 1,7  | 0,1  | 2,0  | 5,2  | 5,2  | 4,8  | 3,2  | -2,7  | -2,5  | -1,8  |
| Švédsko        | -3,2 | -1,5 | 1,9  | 1,5  | 5,1  | 2,8  | 0,0  | -0,9 | 0,8  | 2,3  | 2,3  | 3,6  | 2,2  | -0,7  | 0,3   | 0,3   |

Údaje za rok 1996-1999 Eurostat Government deficit  
 Údaje za rok 2000-2004 Euro-Indicators 38/2004 z 16. března 2004  
 Údaje za rok 2005 Eurostat, Euro-Indicators 56/2009 z 22. dubna 2009  
 Údaje za rok 2006 Eurostat, Euro-Indicators 170/2010 z 15. listopadu 2010  
 Údaje za rok 2007 Eurostat, Euro-Indicators 153/2011 z 21. října 2011  
 Údaje za rok 2008-2011 Eurostat, Euro-Indicators 62/2012 z 23. dubna 2012

13

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

**Podíl deficitu (-), přebytku (+) veřejných rozpočtů na HDP v %  
(nové členské země EU)**

| země                | 1996 | 1997  | 1998 | 1999 | 2000  | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---------------------|------|-------|------|------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Česká republika     | -3,3 | -3,8  | -5,0 | -3,7 | -4,5  | -6,4 | -6,4 | -6,6 | -3,0 | -3,6 | -2,6 | -0,7 | -2,2 | -5,8 | -4,8 | -3,1 |
| Estonsko            | -0,4 | 2,2   | -0,7 | -3,5 | -0,3  | 0,3  | 1,8  | 1,8  | 1,7  | 1,5  | 2,4  | 2,4  | -2,9 | -2,0 | 0,2  | 1,0  |
| Kypr                | -    | -     | -4,1 | -4,3 | -2,4  | -2,4 | -4,6 | -6,5 | -4,1 | -2,4 | -1,2 | 3,5  | 0,9  | -6,1 | -5,3 | -6,3 |
| Litva               | -0,4 | 1,2   | 0,0  | -3,9 | -2,6  | -2,1 | -1,4 | -1,3 | -1,5 | -0,5 | -0,4 | -1,0 | -3,3 | -9,4 | -7,2 | -5,5 |
| Lotyšsko            | -3,3 | -11,9 | -3,1 | -2,8 | -2,7  | -1,6 | -2,7 | -1,6 | -1,0 | -0,4 | -0,5 | -0,4 | -4,2 | -9,8 | -8,2 | -3,5 |
| Maďarsko            | -4,7 | -6,2  | -8,2 | -5,5 | -3,0  | -4,4 | -9,3 | -7,2 | -6,4 | -7,8 | -9,3 | -5,1 | -3,7 | -4,6 | -4,2 | 4,3  |
| Malta               | -8,0 | -7,7  | -9,9 | -7,7 | -6,5  | -6,4 | -5,7 | -9,9 | -4,7 | -2,9 | -2,7 | -2,4 | -4,6 | -3,8 | -3,7 | -2,7 |
| Polsko              | -4,9 | -4,6  | -4,3 | -2,3 | -1,8  | -3,5 | -3,6 | -6,3 | -5,7 | -4,3 | -3,6 | -1,9 | -3,7 | -7,4 | -7,8 | -5,1 |
| Slovenská republika | -9,9 | -6,3  | -5,3 | -7,4 | -12,3 | -6,0 | -5,7 | -2,7 | -2,3 | -2,8 | -3,3 | -1,8 | -2,1 | -8,0 | -7,7 | -4,8 |
| Slovinsko           | -1,2 | -2,4  | -2,5 | -3,1 | -3,0  | -2,7 | -1,9 | -2,7 | -2,2 | -1,4 | -1,3 | 0,0  | -1,9 | -6,1 | -6,0 | -6,4 |
| Bulharsko           | -    | -     | -    | -    | -     | -    | -    | 0,0  | 1,6  | 1,9  | 1,9  | 1,2  | 1,7  | -4,3 | -3,1 | -2,1 |
| Rumunsko            | -    | -4,5  | -3,2 | -4,5 | -4,4  | -3,5 | -2,0 | -1,5 | -1,2 | -1,2 | -2,2 | -2,9 | -5,7 | -9,0 | -6,8 | -5,2 |

Údaje za rok 1996-1999 Eurostat Government deficit  
 Údaje za rok 2000-2004 Euro-Indicators 38/2004 z 16. března 2004  
 Údaje za rok 2005 Eurostat, Euro-Indicators 56/2009 z 22. dubna 2009  
 Údaje za rok 2006 Eurostat, Euro-Indicators 170/2010 z 15. listopadu 2010  
 Údaje za rok 2007 Eurostat, Euro-Indicators 153/2011 z 21. října 2011  
 Údaje za rok 2008-2011 Eurostat, Euro-Indicators 62/2012 z 23. dubna 2012

14

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

**Výše dluhů veřejných rozpočtů zemí Eurozóny  
v mil. Euro k 31.12.2010**

| země           | 2007      | 2008      | 2009      | 2010      | 2011      | 2011/2007<br>(v %) |
|----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------------------|
| Německo        | 1 578 814 | 1 649 271 | 1 766 943 | 2 56 711  | 2 088 472 | 132,3              |
| Itálie         | 1 602 115 | 1 665 705 | 1 762 724 | 1 841 912 | 1 897 179 | 114,4              |
| Francie        | 1 211 653 | 1 318 601 | 1 493 444 | 1 595 172 | 1 717 256 | 141,7              |
| Velká Británie | 624 700   | 785 973   | 970 818   | 1 165 031 | 1 292 632 | 206,9              |
| Španělsko      | 380 661   | 436 984   | 565 082   | 643 136   | 734 961   | 193,1              |
| Řecko          | 239 364   | 263 284   | 299 685   | 329 535   | 355 617   | 148,5              |

Údaje za rok 2007-2010 Eurostat, Euro-Indicators 62/2012 z 23. dubna 2012

15

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

## Formy integrace

- Pásmo volného obchodu
- Celní unie
- Jednotný trh zboží
- Společný trh (vnitřní trh)
- Měnová unie
- Hospodářská unie
- Politická unie

16

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.



## Společný trh Jednotný trh Vnitřní trh

- Implementace pro služby zaostává
- 70 – 80% HDP EU představují služby
- pouze cca 40 – 50% trhu služeb funguje bez bariér a splňuje podmínky integrační fáze fungujícího vnitřního trhu

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

## Eurokracie

řádově 500-600 tisíc

- politiků
- úředníků
- administrativních pracovníků
- lobbistů
- novinářů

bezprostředně i zprostředkovaně  
napojených na tzv. Evropské struktury a  
jejich rozpočty

18

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

1957 Římské smlouvy ⇒ EHS



relativně „evoluční vývoj“



1985 nástup Delorse do čela Evropské komise



relativně „revoluční vývoj“

- permanentní revize smluvních dokumentů
- vytváření komplikovaných politických struktur (maastrichtský chrám)
- propojování nadnárodních a mezivládních prvků do jednoho celku

19

© Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

Příčinou současných krizí včetně krize EU není „tržní selhání“ ale selhání a opakované selhávání státních autorit a celé decizní sféry.

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

Nová Eurozóna



nutným předpokladem vzniku politické unie -  
„Superstátu ESU“ s jednotnou fiskální (i sociální) a  
měnovou politikou  
(ESU – Evropská sociálně právní unie)

21

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

Flikování stávající Eurozóny a použití:

- Fondu finanční stability Evropské unie EFSD  
(European Financial Stability Facility) a
- Evropského mechanismu finanční stabilizace EFSM  
(European Financial Stabilization Mechanism)



Zánik stávající Eurozóny do 10-15 let

22

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

# EFSF

## (Evropský nástroj finanční stability)

- Dočasný záchranný fond
- Založen – červen 2010
- Vznik dodatku (zvýšení příspěvku) – prosinec 2010
- Podepsání dodatku (zvýšení příspěvku) – červenec 2011

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

### Příspěvek jednotlivých členů Eurozóny do EFSF

| Země          | Původní výše finančních prostředků v mil. EUR | Upravená výše finančních prostředků v mil. EUR |
|---------------|---|--|
| Estonsko      | -   | 1 994,86                                       |
| Finsko        | 7 905,20                                      | 13 974,03                                      |
| Francie       | 89 657,45                                     | 158 487,53                                     |
| Irsko         | 7 002,40                                      | 12 378,15                                      |
| Itálie        | 78 784,72                                     | 139 267,81                                     |
| Kypr          | 863,09  | 1 525,68                                       |
| Lucembursko   | 1 101,39                                      | 1 946,94                                       |
| Malta         | 398,44  | 704,33   |
| Německo       | 119 390,07                                    | 211 045,90                                     |
| Nizozemí      | 25 143,58                                     | 44 446,32                                      |
| Portugalsko   | 11 035,38                                     | 19 507,26                                      |
| Rakousko      | 12 241,43                                     | 21 639,19                                      |
| Řecko         | 12 387,70                                     | 21 897,74                                      |
| Slovensko     | 4 371,54                                      | 7 727,57                                       |
| Slovinsko     | 2 072,92                                      | 3 664,30                                       |
| Španělsko     | 52 352,51                                     | 92 543,56                                      |
| Belgie        | 15 292,18                                     | 27 031,99                                      |
| <b>Celkem</b> | <b>440 000,00</b>                             | <b>777 788,30</b>                              |

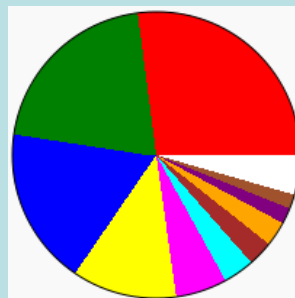
© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

# ESM

(Evropský stabilizační mechanismus)

- Stálý záchranný fond
- Vstoupil v platnost v říjnu 2012
- Hotovost + garance jednotlivých zemí
- 500 mld. eur + cca 200 mld. eur
- Rozhodování dle váhy příspěvků jednotlivých zemí

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.



Distribution of contributions

|             |            |
|-------------|------------|
| Germany     | (27.1464%) |
| France      | (20.3859%) |
| Italy       | (17.9137%) |
| Spain       | (11.9037%) |
| Netherlands | (5.7170%)  |
| Belgium     | (3.4771%)  |
| Austria     | (2.8167%)  |
| Portugal    | (2.7834%)  |
| Finland     | (1.7974%)  |
| Ireland     | (1.5922%)  |
| Other       | (6.0587%)  |

## Řízený rozpad stávající Eurozóny a vznik „tvrdého jádra“ (Německo, Rakousko, Nizozemí, Lucembursko, případně Belgie)

27

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

## Východiska z dluhové pasti

- dluhovou past (země eurozóny, USA, Japonsko) nelze opustit v krátkém, ani dlouhém období. K úniku je zapotřebí velmi dlouhého období (15 – 25 let).
- v případě eurozóny je nejlepší variantou řízený rozpad a návrat k národním měnám. Pokud by měla eurozóna zůstat zachována, musí se sjednotit i další součásti hospodářské politiky (fiskální, sociální, strukturální), ale např. i finanční nástroje jako je společný dluhopis eurozóny. K tomu bude nezbytné založit „státní útvar“.
- naprosto nezbytná je revize výdajů veřejných rozpočtů, jejich radikální snížení (i když dojde k dočasnému poklesu životní úrovně celé řady sociálních skupin). Bez realizace tohoto plánu (původní plán A) nelze počítat s vyřešením dluhové pasti.

28

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

- žádné zemi, která se ocitne v dluhové pasti, nesmí být dluhy odpuštěny, protože to vytváří morální hazard, který se projeví opakováním chyb politiků při používání nástrojů hospodářské politiky.
- země tak mohou „restrukturalizovat svůj dluh“ např. prodejem státního majetku, pozemků, území, či jiných aktiv. Těm státům, kterým tento majetek bude chybět, by měla být v krajním případě omezena národní suverenita a samostatnost.
- jednotlivým bankám by měl být stanoven limit pro držení státních dluhopisů a nákup nových po zavedení tohoto opatření, pokud možno na co nejnižší úrovni

29

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

Banky velmi rády nakupovaly doposud téměř „bezrizikové“ státní dluhopisy a umožňovaly tak státům „umísťovat“ své dluhy na finančních trzích. Zároveň to znesnadňovalo a zdražovalo přístup k bankovním zdrojům soukromým podnikatelským subjektům. Státy si velmi rychle zvykly na poptávku po jejich dluhopisech a i z tohoto důvodu s emisí dluhopisů neměly problémy. Pokud však nastane situace, že poptávka po státních dluhopisech klesne (banky je nebudou moci nakupovat v takovém množství jako dnes), budou tak muset konečně i státy začít šetřit. Vedlejším efektem tohoto opatření bude lepší přístup k úvěrům soukromým subjektům.

30

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

## Milton Friedman nositel Nobelovy ceny za ekonomii

V rozhovoru pro německý hospodářský časopis Capital dával Eurozóně a její společné měně nanejš patnáct let života.

*„Hospodářské a kulturní rozdíly mezi národy eurozóny nakonec povedou k dezintegraci jejich měnového bloku. ...“*

*„... jednotliví členové Eurozóny budou nuceni odlišným způsobem reagovat na vnější hospodářské šoky. „Peněžní politika Evropské centrální banky, vhodná pro Irsko, se vůbec nehodí pro Německo. ...“*



*„... Poté, kdy skončila národní měnová politika, nastupují pro jednotlivé ekonomiky konkurenční nevýhody, což je Achillova pata Eura. ...“*

31

© Ing. Miroslav Ševčík, CSc.



32

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.



Obama na zasedání G20 –  
4.11.2011

„...chceme bojovat proti suchu v  
africkém rohu..“

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

Sarkozy na zasedání G20 –  
4.11.2011

„...systémové banky by měly  
podléhat regulaci.... a ty budou  
zachraňovány..“

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.



35

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.



36

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

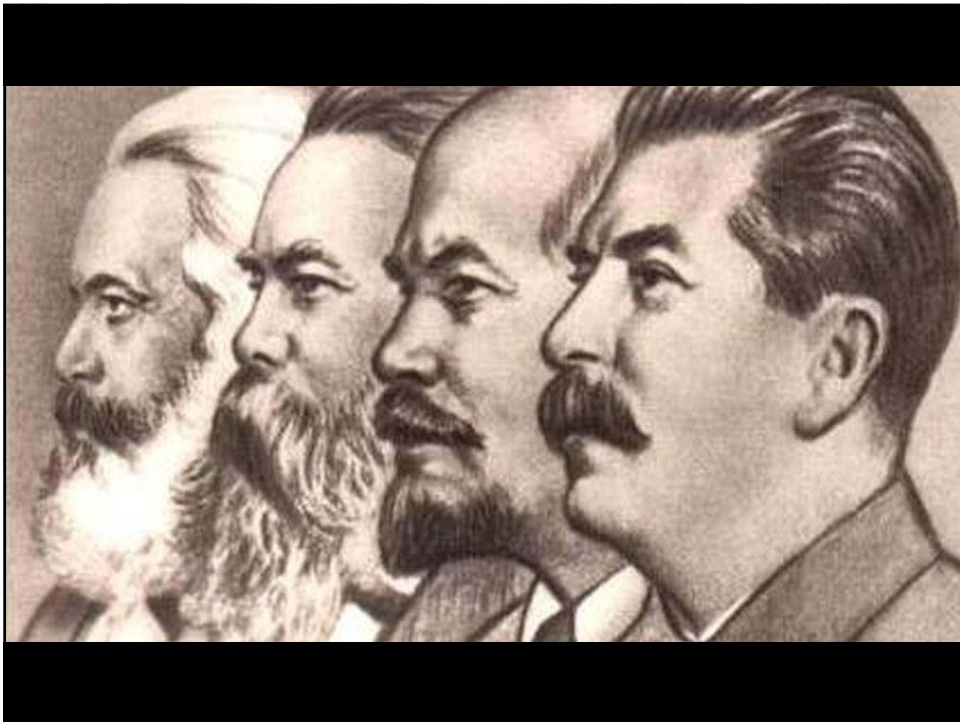


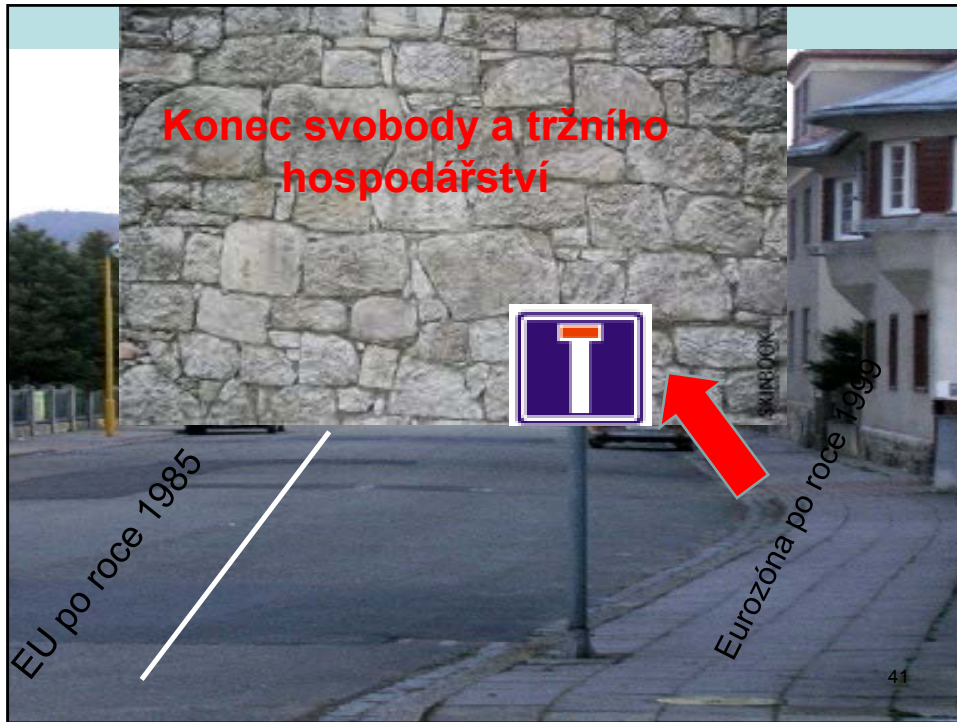
37

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.



38





## BUDOVÁNÍ SOCIALISMU 2000 – 2030 ???



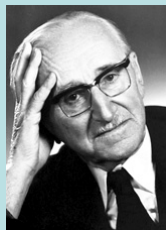
43

## BUDOVÁNÍ KOMUNISMU po roce 2030 ????



44





Potřebujeme odvážné myslitele, kteří nepodlehnu mocí a vlivu lákavého pochlebování a jsou připraveni bojovat o ideál, i když vyhlídka na brzký úspěch je ještě velmi malá.

*Friedrich August von Hayek*

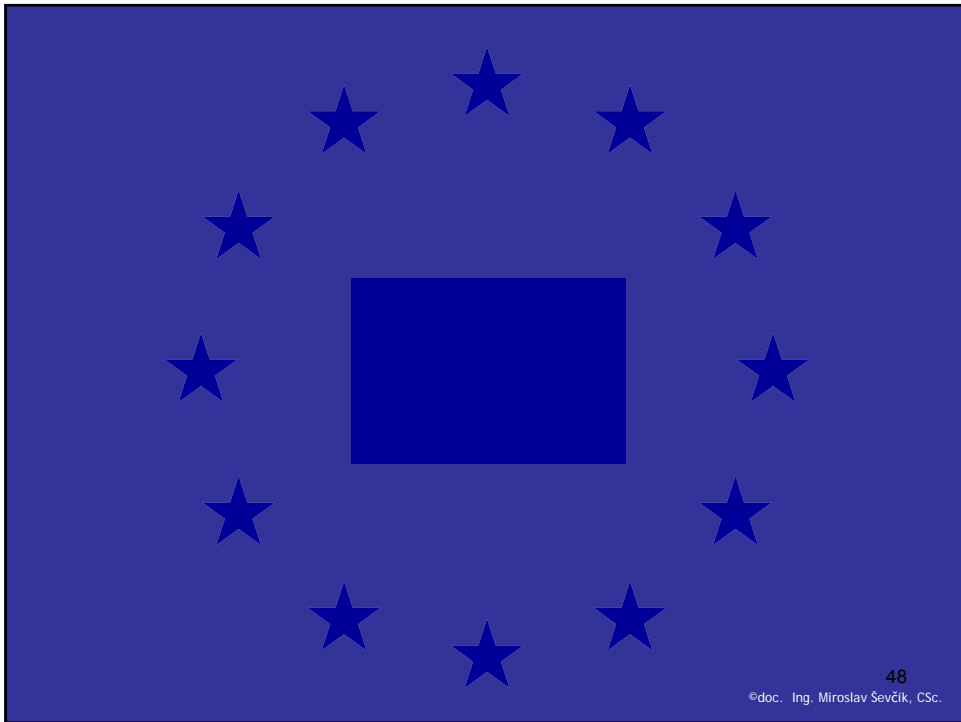
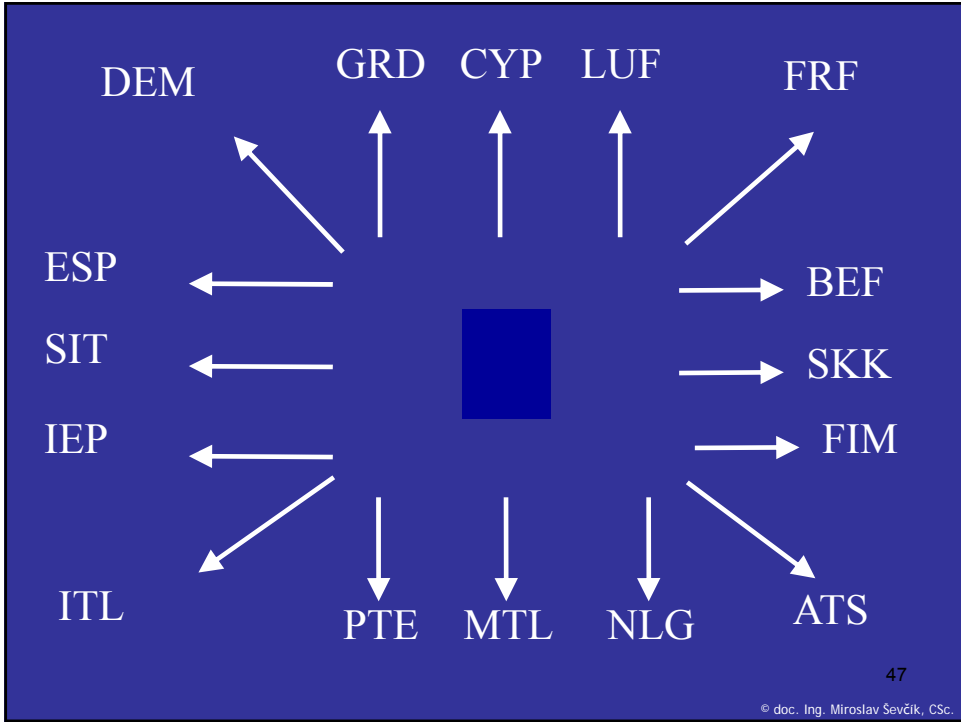
45

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

**ANO SVOBODNÉ EVROPĚ,  
NE DIKTÁTU EUROKRATŮ**

**UŽ ANI KORUNU NAZMAR A EURU  
NEJENOM DOČASNĚ, ALE TRVALE  
NAZDAR**

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.





Děkuji za pozornost

Vývoj úrokových sazeb  
ECB

|            |      |
|------------|------|
| 6.12.2005  | 2,25 |
| 8.3.2006   | 2,5  |
| 15.6.2006  | 2,75 |
| 9.8.2006   | 3    |
| 11.10.2006 | 3,25 |
| 13.12.2006 | 3,5  |
| 14.3.2007  | 3,75 |
| 13.6.2007  | 4    |
| 9.7.2008   | 4,25 |
| 8.10.2008  | 3,75 |
| 12.11.2008 | 3,25 |
| 4.12.2008  | 2,5  |
| 21.1.2009  | 2    |
| 11.3.2009  | 1,5  |
| 8.4.2009   | 1,25 |
| 13.5.2009  | 1    |
| 13.4.2011  | 1,25 |
| 13.7.2011  | 1,5  |
| 9.11.2011  | 1,25 |
| 14.12.2011 | 1    |
| 11.7.2012  | 0,75 |

50

### Vývoj úrokových sazeb (FED)

|            |          |
|------------|----------|
| 2.2.2005   | 2,5      |
| 22.3.2005  | 2,75     |
| 3.5.2005   | 3        |
| 30.6.2005  | 3,25     |
| 9.8.2005   | 3,5      |
| 20.9.2005  | 3,75     |
| 1.11.2005  | 4        |
| 13.12.2005 | 4,25     |
| 31.1.2006  | 4,5      |
| 28.3.2006  | 4,75     |
| 10.5.2006  | 5        |
| 29.6.2005  | 5,25     |
| 18.9.2007  | 4,75     |
| 31.10.2007 | 4,5      |
| 11.12.2007 | 4,25     |
| 22.1.2008  | 3,5      |
| 30.1.2008  | 3        |
| 18.3.2008  | 2,25     |
| 30.4.2008  | 2        |
| 8.10.2008  | 1,5      |
| 29.10.2008 | 1        |
| 16.12.2008 | 0 – 0,25 |

<http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/default.htm>

51

© doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.

### Výnosy 10letých dluhopisů

Eurozóna 2007-2010

| GEO/TIME | Euro area<br>(EA11-2000,<br>EA12-2006,<br>EA13-2007,<br>EA15-2008,<br>EA16-2010,<br>EA17) | Belgium | Germany<br>(including<br>former GDR<br>from 1991) | Estonia | Ireland | Greece | Spain | France | Italy |
|----------|---|---------|---|---------|---------|--------|-------|--------|-------|
| 2007M01  | 4.10  | 4.06    | 4.02  | :       | 4.04    | 4.28   | 4.07  | 4.07   | 4.26  |
| 2007M02  | 4.12  | 4.11    | 4.05  | :       | 4.07    | 4.30   | 4.10  | 4.10   | 4.28  |
| 2007M03  | 4.02  | 4.01    | 3.94  | :       | 3.97    | 4.20   | 4.01  | 4.00   | 4.18  |
| 2007M04  | 4.23  | 4.22    | 4.15  | :       | 4.19    | 4.40   | 4.21  | 4.21   | 4.37  |
| 2007M05  | 4.36  | 4.34    | 4.28  | :       | 4.32    | 4.51   | 4.34  | 4.34   | 4.49  |
| 2007M06  | 4.64  | 4.64    | 4.56  | :       | 4.62    | 4.80   | 4.62  | 4.62   | 4.77  |
| 2007M07  | 4.60  | 4.62    | 4.50  | :       | 4.59    | 4.79   | 4.60  | 4.58   | 4.76  |
| 2007M08  | 4.42  | 4.44    | 4.30  | :       | 4.40    | 4.62   | 4.40  | 4.39   | 4.58  |
| 2007M09  | 4.37  | 4.39    | 4.22  | :       | 4.32    | 4.56   | 4.36  | 4.36   | 4.57  |
| 2007M10  | 4.41  | 4.42    | 4.28  | :       | 4.39    | 4.58   | 4.38  | 4.40   | 4.59  |
| 2007M11  | 4.24  | 4.28    | 4.09  | :       | 4.31    | 4.43   | 4.25  | 4.23   | 4.45  |
| 2007M12  | 4.36  | 4.41    | 4.21  | :       | 4.45    | 4.53   | 4.35  | 4.35   | 4.54  |
| 2008M01  | 4.19  | 4.25    | 4.03  | :       | 4.25    | 4.40   | 4.18  | 4.15   | 4.40  |
| 2008M02  | 4.13  | 4.23    | 3.95  | :       | 4.21    | 4.36   | 4.15  | 4.08   | 4.35  |
| 2008M03  | 4.07  | 4.23    | 3.80  | :       | 4.17    | 4.42   | 4.12  | 4.02   | 4.38  |
| 2008M04  | 4.28  | 4.37    | 4.04  | :       | 4.44    | 4.54   | 4.32  | 4.27   | 4.53  |
| 2008M05  | 4.43  | 4.51    | 4.20  | :       | 4.58    | 4.74   | 4.43  | 4.41   | 4.70  |
| 2008M06  | 4.78  | 4.84    | 4.52  | :       | 4.91    | 5.17   | 4.79  | 4.73   | 5.11  |
| 2008M07  | 4.76  | 4.85    | 4.49  | :       | 4.92    | 5.15   | 4.80  | 4.69   | 5.10  |
| 2008M08  | 4.48  | 4.58    | 4.20  | :       | 4.59    | 4.87   | 4.56  | 4.40   | 4.81  |
| 2008M09  | 4.43  | 4.56    | 4.09  | :       | 4.56    | 4.88   | 4.57  | 4.36   | 4.80  |
| 2008M10  | 4.31  | 4.46    | 3.88  | :       | 4.55    | 4.93   | 4.46  | 4.18   | 4.78  |
| 2008M11  | 4.10  | 4.26    | 3.56  | :       | 4.56    | 5.09   | 4.15  | 3.95   | 4.74  |
| 2008M12  | 3.73  | 3.87    | 3.05  | :       | 4.57    | 5.08   | 3.86  | 3.54   | 4.47  |
| 2009M01  | 3.88  | 4.13    | 3.07  | :       | 5.20    | 5.60   | 4.15  | 3.60   | 4.62  |
| 2009M02  | 3.94  | 4.24    | 3.13  | :       | 5.65    | 5.70   | 4.23  | 3.68   | 4.54  |
| 2009M03  | 3.85  | 4.03    | 3.02  | :       | 5.76    | 5.87   | 4.06  | 3.65   | 4.46  |
| 2009M04  | 3.84  | 3.93    | 3.13  | :       | 5.34    | 5.50   | 4.01  | 3.66   | 4.36  |
| 2009M05  | 3.95  | 4.03    | 3.37  | :       | 5.27    | 5.22   | 4.06  | 3.80   | 4.42  |
| 2009M06  | 4.09  | 4.12    | 3.47  | :       | 5.73    | 5.33   | 4.25  | 3.90   | 4.61  |
| 2009M07  | 3.89  | 3.92    | 3.34  | :       | 5.45    | 4.89   | 4.01  | 3.73   | 4.37  |
| 2009M08  | 3.73  | 3.77    | 3.31  | :       | 4.92    | 4.62   | 3.79  | 3.59   | 4.12  |
| 2009M09  | 3.70  | 3.72    | 3.26  | :       | 4.91    | 4.66   | 3.81  | 3.59   | 4.09  |
| 2009M10  | 3.66  | 3.68    | 3.21  | :       | 4.77    | 4.57   | 3.78  | 3.56   | 4.06  |
| 2009M11  | 3.66  | 3.64    | 3.22  | :       | 4.82    | 4.84   | 3.79  | 3.56   | 4.06  |
| 2009M12  | 3.63  | 3.61    | 3.14  | :       | 4.88    | 5.49   | 3.81  | 3.48   | 4.01  |

| Eurozona 2007-2010 |        |            |       |             |         |          |          |          |         |  |
|--------------------|--------|------------|-------|-------------|---------|----------|----------|----------|---------|--|
| GEO/TIME           | Cyprus | Luxembourg | Malta | Netherlands | Austria | Portugal | Slovenia | Slovakia | Finland |  |
| 2007M01            | 4.36   | 3.83       | 4.34  | 4.05        | 4.06    | 4.18     | 4.23     | 4.25     | 4.05    |  |
| 2007M02            | 4.42   | 3.91       | 4.38  | 4.07        | 4.09    | 4.19     | 4.34     | 4.28     | 4.08    |  |
| 2007M03            | 4.47   | 4.02       | 4.38  | 3.98        | 3.99    | 4.10     | 4.34     | 4.24     | 3.98    |  |
| 2007M04            | 4.44   | 4.26       | 4.44  | 4.19        | 4.21    | 4.30     | 4.41     | 4.26     | 4.20    |  |
| 2007M05            | 4.44   | 4.63       | 4.61  | 4.32        | 4.33    | 4.44     | 4.49     | 4.40     | 4.33    |  |
| 2007M06            | 4.44   | 4.85       | 5.12  | 4.61        | 4.63    | 4.74     | 4.79     | 4.66     | 4.62    |  |
| 2007M07            | 4.44   | 4.84       | 5.18  | 4.57        | 4.59    | 4.73     | 4.72     | 4.70     | 4.59    |  |
| 2007M08            | 4.44   | 4.68       | 4.94  | 4.38        | 4.38    | 4.56     | 4.82     | 4.65     | 4.39    |  |
| 2007M09            | 4.45   | 4.64       | 4.85  | 4.34        | 4.33    | 4.50     | 4.68     | 4.61     | 4.34    |  |
| 2007M10            | 4.60   | 4.62       | 4.92  | 4.38        | 4.40    | 4.52     | 4.58     | 4.64     | 4.38    |  |
| 2007M11            | 4.60   | 4.56       | 4.72  | 4.21        | 4.21    | 4.36     | 4.40     | 4.59     | 4.22    |  |
| 2007M12            | 4.60   | 4.68       | 4.81  | 4.34        | 4.35    | 4.47     | 4.55     | 4.61     | 4.34    |  |
| 2008M01            | 4.60   | 4.47       | 4.63  | 4.13        | 4.22    | 4.31     | 4.39     | 4.48     | 4.14    |  |
| 2008M02            | 4.60   | 4.42       | 4.60  | 4.05        | 4.18    | 4.27     | 4.32     | 4.36     | 4.06    |  |
| 2008M03            | 4.60   | 4.37       | 4.49  | 3.97        | 4.14    | 4.36     | 4.33     | 4.34     | 4.00    |  |
| 2008M04            | 4.60   | 4.55       | 4.77  | 4.21        | 4.34    | 4.52     | 4.47     | 4.46     | 4.22    |  |
| 2008M05            | 4.60   | 4.67       | 4.91  | 4.35        | 4.48    | 4.60     | 4.61     | 4.52     | 4.47    |  |
| 2008M06            | 4.60   | 4.98       | 5.26  | 4.73        | 4.80    | 4.96     | 4.95     | 4.94     | 4.78    |  |
| 2008M07            | 4.60   | 5.01       | 5.28  | 4.69        | 4.78    | 4.95     | 5.02     | 5.06     | 4.77    |  |
| 2008M08            | 4.60   | 4.78       | 5.12  | 4.40        | 4.48    | 4.69     | 4.68     | 4.95     | 4.47    |  |
| 2008M09            | 4.60   | 4.84       | 5.04  | 4.35        | 4.46    | 4.66     | 4.68     | 4.98     | 4.43    |  |
| 2008M10            | 4.60   | 4.68       | 4.81  | 4.23        | 4.33    | 4.56     | 4.66     | 4.95     | 4.33    |  |
| 2008M11            | 4.60   | 4.35       | 4.61  | 3.96        | 4.19    | 4.35     | 4.61     | 4.92     | 4.09    |  |
| 2008M12            | 4.60   | 4.17       | 4.17  | 3.65        | 3.90    | 4.00     | 4.56     | 4.72     | 3.72    |  |
| 2009M01            | 4.60   | 4.18       | 4.35  | 3.76        | 4.00    | 4.32     | 4.70     | 4.69     | 3.87    |  |
| 2009M02            | 4.60   | 4.33       | 4.53  | 3.80        | 4.21    | 4.52     | 4.87     | 4.76     | 3.93    |  |
| 2009M03            | 4.60   | 4.30       | 4.58  | 3.66        | 4.16    | 4.68     | 4.71     | 4.71     | 3.81    |  |
| 2009M04            | 4.60   | 4.54       | 4.63  | 3.77        | 4.04    | 4.53     | 4.77     | 4.93     | 3.78    |  |
| 2009M05            | 4.60   | 4.59       | 4.71  | 3.85        | 4.10    | 4.29     | 4.76     | 5.03     | 3.91    |  |
| 2009M06            | 4.60   | 4.74       | 4.79  | 3.96        | 4.32    | 4.50     | 4.69     | 5.08     | 3.98    |  |
| 2009M07            | 4.60   | 4.46       | 4.61  | 3.76        | 4.04    | 4.25     | 4.33     | 5.04     | 3.77    |  |
| 2009M08            | 4.60   | 4.15       | 4.51  | 3.61        | 3.76    | 3.95     | 4.07     | 4.90     | 3.63    |  |
| 2009M09            | 4.60   | 3.94       | 4.49  | 3.58        | 3.75    | 3.94     | 3.96     | 4.65     | 3.62    |  |
| 2009M10            | 4.60   | 3.85       | 4.44  | 3.53        | 3.65    | 3.85     | 3.86     | 4.33     | 3.57    |  |
| 2009M11            | 4.60   | 3.87       | 4.45  | 3.52        | 3.60    | 3.80     | 3.87     | 4.23     | 3.53    |  |
| 2009M12            | 4.60   | 3.80       | 4.41  | 3.44        | 3.61    | 3.91     | 3.91     | 4.12     | 53 3.46 |  |

| Eurozona 2010-2012 |   |         |   |         |         |        |       |        |       |
|--------------------|---|---------|---|---------|---------|--------|-------|--------|-------|
| GEO/TIME           | Euro area<br>(EA11-2000,<br>EA12-2006,<br>EA13-2007,<br>EA15-2008,<br>EA16-2010,<br>EA17) | Belgium | Germany<br>(including<br>former GDR<br>from 1991) | Estonia | Ireland | Greece | Spain | France | Italy |
| 2010M01            | 3.74  | 3.75    | 3.26  | :       | 4.83    | 6.02   | 3.99  | 3.52   | 4.08  |
| 2010M02            | 3.72  | 3.73    | 3.17  | :       | 4.73    | 6.46   | 3.98  | 3.50   | 4.05  |
| 2010M03            | 3.62  | 3.63    | 3.10  | :       | 4.53    | 6.24   | 3.83  | 3.44   | 3.94  |
| 2010M04            | 3.68  | 3.54    | 3.06  | :       | 4.76    | 7.83   | 3.90  | 3.40   | 4.00  |
| 2010M05            | 3.52  | 3.31    | 2.73  | :       | 4.86    | 7.97   | 4.08  | 3.08   | 3.98  |
| 2010M06            | 3.60  | 3.47    | 2.54  | :       | 5.31    | 9.10   | 4.56  | 3.07   | 4.10  |
| 2010M07            | 3.60  | 3.29    | 2.62  | :       | 5.32    | 10.34  | 4.43  | 2.99   | 4.03  |
| 2010M08            | 3.34  | 3.03    | 2.35  | :       | 5.30    | 10.70  | 4.04  | 2.68   | 3.80  |
| 2010M09            | 3.39  | 3.12    | 2.30  | :       | 6.14    | 11.34  | 4.09  | 2.68   | 3.86  |
| 2010M10            | 3.35  | 3.21    | 2.35  | :       | 6.42    | 9.57   | 4.04  | 2.72   | 3.80  |
| 2010M11            | 3.75  | 3.48    | 2.53  | :       | 8.22    | 11.52  | 4.69  | 3.00   | 4.18  |
| 2010M12            | 4.13  | 3.99    | 2.91  | :       | 8.45    | 12.01  | 5.38  | 3.34   | 4.60  |
| 2011M01            | 4.23  | 4.14    | 3.02  | :       | 8.75    | 11.73  | 5.38  | 3.44   | 4.73  |
| 2011M02            | 4.32  | 4.21    | 3.20  | :       | 9.10    | 11.40  | 5.26  | 3.60   | 4.74  |
| 2011M03            | 4.40  | 4.21    | 3.21  | :       | 9.67    | 12.44  | 5.25  | 3.61   | 4.88  |
| 2011M04            | 4.55  | 4.29    | 3.34  | :       | 9.79    | 13.86  | 5.33  | 3.69   | 4.84  |
| 2011M05            | 4.47  | 4.21    | 3.06  | :       | 10.64   | 15.94  | 5.32  | 3.49   | 4.76  |
| 2011M06            | 4.50  | 4.14    | 2.89  | :       | 11.43   | 16.69  | 5.48  | 3.43   | 4.82  |
| 2011M07            | 4.64  | 4.22    | 2.74  | :       | 12.45   | 16.15  | 5.83  | 3.40   | 5.46  |
| 2011M08            | 4.17  | 4.11    | 2.21  | :       | 9.57    | 15.90  | 5.25  | 2.98   | 5.27  |
| 2011M09            | 4.08  | 3.88    | 1.83  | :       | 8.51    | 17.78  | 5.20  | 2.64   | 5.75  |
| 2011M10            | 4.28  | 4.20    | 2.00  | :       | 8.10    | 18.04  | 5.26  | 2.99   | 5.97  |
| 2011M11            | 4.69  | 4.84    | 1.87  | :       | 8.51    | 17.92  | 6.20  | 3.41   | 7.06  |
| 2011M12            | 4.63  | 4.35    | 1.93  | :       | 8.70    | 21.14  | 5.53  | 3.16   | 6.81  |
| 2012M01            | 4.65  | 4.11    | 1.82  | :       | 7.71    | 25.91  | 5.41  | 3.18   | 6.54  |
| 2012M02            | 4.45  | 3.70    | 1.85  | :       | 7.02    | 29.24  | 5.11  | 3.02   | 5.55  |
| 2012M03            | 4.06  | 3.53    | 1.83  | :       | 6.90    | 19.07  | 5.17  | 2.95   | 5.05  |
| 2012M04            | 4.24  | 3.52    | 1.62  | :       | 6.88    | 21.48  | 5.79  | 2.99   | 5.68  |
| 2012M05            | 4.28  | 3.30    | 1.34  | :       | 7.12    | 26.90  | 6.13  | 2.75   | 5.78  |
| 2012M06            | 4.30  | 3.17    | 1.30  | :       | 7.09    | 27.82  | 6.59  | 2.57   | 5.90  |
| 2012M07            | 4.16  | 2.69    | 1.24  | :       | 6.12    | 25.82  | 6.79  | 2.28   | 6.00  |
| 2012M08            | 4.03  | 2.54    | 1.34  | :       | 5.91    | 24.34  | 6.58  | 2.12   | 5.82  |
| 2012M09            | 3.79  | 2.61    | 1.49  | :       | 5.28    | 20.91  | 5.91  | 2.24   | 5.54  |
| 2012M10            | 3.57  | 2.44    | 1.47  | :       | 4.77    | 17.96  | 5.64  | 2.19   | 4.95  |

| Eurozona 2010-2012 |        |            |       |             |         |          |          |          |         |  |  |
|--------------------|--------|------------|-------|-------------|---------|----------|----------|----------|---------|--|--|
| GEO/IME            | Cyprus | Luxembourg | Malta | Netherlands | Austria | Portugal | Slovenia | Slovakia | Finland |  |  |
| 2010M01            | 4,60   | 3,76       | 4,50  | 3,47        | 3,75    | 4,17     | 4,00     | 4,11     | 3,49    |  |  |
| 2010M02            | 4,60   | 3,69       | 4,49  | 3,36        | 3,66    | 4,56     | 3,84     | 4,08     | 3,38    |  |  |
| 2010M03            | 4,60   | 3,60       | 4,33  | 3,37        | 3,53    | 4,31     | 3,94     | 4,01     | 3,26    |  |  |
| 2010M04            | 4,60   | 3,51       | 4,18  | 3,32        | 3,46    | 4,78     | 3,94     | 3,93     | 3,36    |  |  |
| 2010M05            | 4,60   | 3,17       | 4,14  | 3,02        | 3,21    | 5,02     | 3,82     | 3,82     | 3,03    |  |  |
| 2010M06            | 4,60   | 3,01       | 4,13  | 2,90        | 3,20    | 5,54     | 3,83     | 3,73     | 2,92    |  |  |
| 2010M07            | 4,60   | 2,98       | 4,13  | 2,85        | 3,06    | 5,49     | 3,87     | 3,93     | 2,85    |  |  |
| 2010M08            | 4,60   | 2,65       | 4,01  | 2,56        | 2,77    | 5,31     | 3,67     | 3,73     | 2,62    |  |  |
| 2010M09            | 4,60   | 2,67       | 3,90  | 2,52        | 2,80    | 6,08     | 3,64     | 3,59     | 2,58    |  |  |
| 2010M10            | 4,60   | 2,73       | 3,90  | 2,58        | 2,82    | 6,05     | 3,56     | 3,67     | 2,63    |  |  |
| 2010M11            | 4,60   | 2,94       | 4,12  | 2,79        | 3,01    | 6,91     | 3,77     | 3,80     | 2,82    |  |  |
| 2010M12            | 4,60   | 3,32       | 4,42  | 3,16        | 3,43    | 6,53     | 4,11     | 4,06     | 3,19    |  |  |
| 2011M01            | 4,60   | 3,30       | 4,51  | 3,23        | 3,54    | 6,95     | 4,29     | 4,16     | 3,27    |  |  |
| 2011M02            | 4,60   | 3,45       | 4,60  | 3,41        | 3,68    | 7,34     | 4,26     | 4,24     | 3,41    |  |  |
| 2011M03            | 4,60   | 3,47       | 4,68  | 3,42        | 3,68    | 7,80     | 4,30     | 4,32     | 3,45    |  |  |
| 2011M04            | 4,60   | 3,58       | 4,73  | 3,65        | 3,76    | 9,19     | 4,53     | 4,33     | 3,57    |  |  |
| 2011M05            | 4,60   | 3,29       | 4,63  | 3,40        | 3,53    | 9,63     | 4,43     | 4,33     | 3,32    |  |  |
| 2011M06            | 5,78   | 3,15       | 4,63  | 3,28        | 3,43    | 10,87    | 4,58     | 4,39     | 3,29    |  |  |
| 2011M07            | 6,25   | 3,03       | 4,59  | 3,17        | 3,35    | 12,15    | 4,89     | 4,55     | 3,16    |  |  |
| 2011M08            | 6,42   | 2,59       | 4,32  | 2,68        | 2,84    | 10,93    | 4,99     | 4,55     | 2,68    |  |  |
| 2011M09            | 7,00   | 2,27       | 4,14  | 2,34        | 2,64    | 11,34    | 4,86     | 4,25     | 2,35    |  |  |
| 2011M10            | 7,00   | 2,37       | 4,26  | 2,46        | 2,92    | 11,72    | 5,16     | 4,33     | 2,51    |  |  |
| 2011M11            | 7,00   | 2,31       | 4,35  | 2,45        | 3,36    | 11,89    | 6,46     | 4,71     | 2,54    |  |  |
| 2011M12            | 7,00   | 2,27       | 4,43  | 2,38        | 3,10    | 13,08    | 6,90     | 5,21     | 2,52    |  |  |
| 2012M01            | 7,00   | 2,07       | 4,30  | 2,20        | 3,27    | 13,85    | 6,74     | 5,22     | 2,28    |  |  |
| 2012M02            | 7,00   | 2,03       | 4,17  | 2,24        | 3,00    | 12,81    | 5,73     | 4,98     | 2,34    |  |  |
| 2012M03            | 7,00   | 2,22       | 4,31  | 2,25        | 2,87    | 13,01    | 5,08     | 4,91     | 2,31    |  |  |
| 2012M04            | 7,00   | 2,22       | 4,26  | 2,29        | 2,83    | 12,01    | 5,27     | 4,81     | 2,15    |  |  |
| 2012M05            | 7,00   | 1,92       | 4,19  | 1,96        | 2,49    | 11,59    | 5,28     | 4,80     | 1,82    |  |  |
| 2012M06            | 7,00   | 1,82       | 4,27  | 1,93        | 2,29    | 10,56    | 5,63     | 4,80     | 1,76    |  |  |
| 2012M07            | 7,00   | 1,70       | 4,15  | 1,75        | 2,07    | 10,49    | 6,34     | 4,41     | 1,55    |  |  |
| 2012M08            | 7,00   | 1,66       | 4,04  | 1,76        | 1,97    | 9,89     | 6,81     | 4,24     | 1,55    |  |  |
| 2012M09            | 7,00   | 1,65       | 4,00  | 1,84        | 2,04    | 8,62     | 6,32     | 4,20     | 551,82  |  |  |
| 2012M10            | 7,00   | 1,62       | 3,99  | 1,77        | 2,02    | 8,17     | 5,74     | 4,20     | 1,78    |  |  |

| EU zbytek 2007-2010 |                               |          |                |         |        |           |         |        |         |        |                |
|---------------------|-------------------------------|----------|----------------|---------|--------|-----------|---------|--------|---------|--------|----------------|
| GEO/IME             | European Union (27 countries) | Bulgaria | Czech Republic | Denmark | Latvia | Lithuania | Hungary | Poland | Romania | Sweden | United Kingdom |
| 2007M01             | 4,35                          | 4,27     | 3,94           | 4,00    | 4,92   | 4,28      | 6,96    | 5,17   | 7,39    | 3,90   | 4,94           |
| 2007M02             | 4,38                          | 4,24     | 3,89           | 4,05    | 5,07   | 4,28      | 6,96    | 5,19   | 7,52    | 3,93   | 4,97           |
| 2007M03             | 4,29                          | 4,22     | 3,87           | 3,96    | 5,14   | 4,24      | 6,79    | 5,19   | 7,53    | 3,79   | 4,88           |
| 2007M04             | 4,48                          | 4,28     | 4,01           | 4,18    | 5,52   | 4,18      | 6,65    | 5,28   | 7,39    | 4,04   | 5,11           |
| 2007M05             | 4,60                          | 4,26     | 4,13           | 4,34    | 6,03   | 4,36      | 6,53    | 5,29   | 7,39    | 4,15   | 5,20           |
| 2007M06             | 4,86                          | 4,57     | 4,47           | 4,64    | 5,62   | 4,57      | 6,71    | 5,52   | 6,99    | 4,44   | 5,49           |
| 2007M07             | 4,83                          | 4,79     | 4,54           | 4,58    | 5,28   | 4,89      | 6,58    | 5,60   | 6,83    | 4,45   | 5,46           |
| 2007M08             | 4,66                          | 4,79     | 4,45           | 4,39    | 5,32   | 4,80      | 6,80    | 5,68   | 6,87    | 4,25   | 5,19           |
| 2007M09             | 4,60                          | 4,44     | 4,57           | 4,36    | 5,21   | 4,72      | 6,67    | 5,69   | 6,84    | 4,22   | 5,05           |
| 2007M10             | 4,62                          | 4,59     | 4,53           | 4,39    | 5,06   | 4,72      | 6,61    | 5,64   | 6,85    | 4,31   | 5,00           |
| 2007M11             | 4,47                          | 4,94     | 4,55           | 4,21    | 5,12   | 4,57      | 6,74    | 5,70   | 6,96    | 4,22   | 4,74           |
| 2007M12             | 4,57                          | 5,08     | 4,68           | 4,33    | 5,10   | 4,94      | 6,93    | 5,86   | 7,05    | 4,31   | 4,70           |
| 2008M01             | 4,38                          | 5,07     | 4,66           | 4,15    | 5,71   | 4,73      | 7,11    | 5,81   | 7,15    | 4,09   | 4,26           |
| 2008M02             | 4,36                          | 5,24     | 4,53           | 4,08    | 5,11   | 4,51      | 7,58    | 5,82   | 7,29    | 4,02   | 4,45           |
| 2008M03             | 4,34                          | 4,85     | 4,68           | 4,04    | 5,25   | 4,36      | 8,41    | 5,99   | 7,34    | 3,92   | 4,42           |
| 2008M04             | 4,52                          | 4,80     | 4,72           | 4,28    | 5,93   | 4,59      | 8,02    | 5,99   | 7,35    | 4,06   | 4,62           |
| 2008M05             | 4,67                          | 4,95     | 4,84           | 4,42    | 5,93   | 4,80      | 8,08    | 6,10   | 7,26    | 4,18   | 4,84           |
| 2008M06             | 5,01                          | 5,17     | 5,13           | 4,82    | 6,25   | 5,33      | 8,50    | 6,42   | 7,15    | 4,43   | 5,16           |
| 2008M07             | 4,96                          | 5,17     | 4,90           | 4,78    | 6,57   | 5,49      | 8,11    | 6,45   | 7,28    | 4,37   | 5,00           |
| 2008M08             | 4,70                          | 5,17     | 4,47           | 4,49    | 6,60   | 5,47      | 7,77    | 6,11   | 8,20    | 4,11   | 4,68           |
| 2008M09             | 4,64                          | 5,17     | 4,42           | 4,37    | 6,60   | 5,45      | 7,99    | 5,89   | 8,32    | 3,90   | 4,57           |
| 2008M10             | 4,58                          | 5,17     | 4,53           | 4,43    | 6,60   | 5,40      | 9,57    | 6,35   | 8,27    | 3,57   | 4,52           |
| 2008M11             | 4,38                          | 6,00     | 4,52           | 4,06    | 7,60   | 8,16      | 9,41    | 6,23   | 8,38    | 3,34   | 4,13           |
| 2008M12             | 3,97                          | 7,76     | 4,30           | 3,50    | 9,03   | 9,00      | 8,31    | 5,70   | 8,38    | 2,67   | 3,36           |
| 2009M01             | 4,07                          | 7,14     | 4,21           | 3,44    | 10,64  | 13,95     | 8,76    | 5,46   | 9,23    | 2,80   | 3,17           |
| 2009M02             | 4,17                          | 7,09     | 4,74           | 3,55    | 11,50  | 14,50     | 10,65   | 5,97   | 8,42    | 2,93   | 3,23           |
| 2009M03             | 4,13                          | 7,73     | 5,16           | 3,44    | 11,32  | 14,50     | 11,65   | 6,22   | 9,38    | 2,94   | 3,00           |
| 2009M04             | 4,14                          | 7,24     | 5,25           | 3,50    | 11,15  | 14,50     | 10,63   | 6,19   | 9,77    | 3,18   | 3,16           |
| 2009M05             | 4,23                          | 7,08     | 5,06           | 3,62    | 11,09  | 14,50     | 10,01   | 6,31   | 8,32    | 3,57   | 3,41           |
| 2009M06             | 4,42                          | 7,30     | 5,45           | 3,76    | 12,75  | 14,50     | 10,15   | 6,34   | 11,26   | 3,62   | 3,52           |
| 2009M07             | 4,26                          | 7,56     | 5,41           | 3,74    | 12,75  | 14,50     | 8,81    | 6,19   | 11,46   | 3,37   | 3,55           |
| 2009M08             | 4,11                          | 7,77     | 5,09           | 3,60    | 12,81  | 14,50     | 8,40    | 6,08   | 11,46   | 3,45   | 3,45           |
| 2009M09             | 4,08                          | 7,45     | 5,01           | 3,65    | 13,27  | 14,50     | 7,91    | 6,17   | 11,00   | 3,38   | 3,42           |
| 2009M10             | 3,98                          | 7,08     | 4,50           | 3,60    | 13,51  | 14,50     | 7,45    | 6,15   | 9,13    | 3,25   | 3,34           |
| 2009M11             | 3,97                          | 6,53     | 4,19           | 3,62    | 13,75  | 14,50     | 7,37    | 6,14   | 8,24    | 3,27   | 563,46         |
| 2009M12             | 3,96                          | 6,61     | 3,98           | 3,53    | 13,75  | 9,10      | 7,69    | 6,22   | 8,66    | 3,24   | 3,60           |

EU zbytek 2010-2012

| GEO/TIM E | European Union (27 countries) | Bulgaria | Czech Republic | Denmark | Latvia | Lithuania | Hungary | Poland | Romania | Sweden | United Kingdom |
|-----------|-------------------------------|----------|----------------|---------|--------|-----------|---------|--------|---------|--------|----------------|
| 2010M01   | 4.11                          | 6.65     | 4.28           | 3.57    | 13.76  | 8.15      | 7.62    | 6.13   | 9.05    | 3.37   | 4.01           |
| 2010M02   | 4.05                          | 6.05     | 4.33           | 3.50    | 13.62  | 7.15      | 7.69    | 6.09   | 7.92    | 3.28   | 4.02           |
| 2010M03   | 3.92                          | 5.82     | 4.02           | 3.40    | 10.54  | 5.15      | 7.16    | 5.72   | 7.11    | 3.20   | 3.98           |
| 2010M04   | 3.93                          | 5.94     | 3.84           | 3.34    | 10.13  | 5.15      | 6.57    | 5.57   | 6.97    | 3.14   | 3.96           |
| 2010M05   | 3.78                          | 6.13     | 4.10           | 2.93    | 10.13  | 5.15      | 7.07    | 5.72   | 7.27    | 2.73   | 3.60           |
| 2010M06   | 3.77                          | 6.21     | 4.26           | 2.70    | 10.12  | 5.15      | 7.60    | 5.87   | 7.10    | 2.61   | 3.14           |
| 2010M07   | 3.74                          | 6.05     | 3.97           | 2.72    | 10.00  | 5.15      | 7.39    | 5.84   | 7.18    | 2.70   | 2.97           |
| 2010M08   | 3.48                          | 5.99     | 3.56           | 2.45    | 10.00  | 5.15      | 7.07    | 5.62   | 7.15    | 2.45   | 2.68           |
| 2010M09   | 3.54                          | 5.90     | 3.34           | 2.40    | 9.97   | 5.15      | 7.04    | 5.49   | 7.14    | 2.53   | 2.84           |
| 2010M10   | 3.50                          | 5.82     | 3.43           | 2.46    | 9.24   | 5.15      | 6.87    | 5.53   | 7.02    | 2.64   | 2.80           |
| 2010M11   | 3.85                          | 5.74     | 3.59           | 2.65    | 8.99   | 5.15      | 7.38    | 5.82   | 7.04    | 2.86   | 3.03           |
| 2010M12   | 4.20                          | 5.76     | 3.89           | 3.01    | 7.55   | 5.15      | 7.92    | 6.98   | 7.09    | 3.21   | 3.34           |
| 2011M01   | 4.30                          | 5.56     | 3.98           | 3.05    | 5.38   | 5.15      | 7.70    | 6.26   | 6.66    | 3.28   | 3.61           |
| 2011M02   | 4.40                          | 5.48     | 4.05           | 3.23    | 6.17   | 5.15      | 7.39    | 6.26   | 7.03    | 3.41   | 3.77           |
| 2011M03   | 4.43                          | 5.38     | 4.05           | 3.29    | 6.49   | 5.15      | 7.29    | 6.27   | 7.31    | 3.35   | 3.54           |
| 2011M04   | 4.53                          | 5.33     | 4.05           | 3.42    | 6.47   | 5.12      | 7.05    | 6.14   | 7.30    | 3.30   | 3.56           |
| 2011M05   | 4.42                          | 5.39     | 3.89           | 3.13    | 6.36   | 5.05      | 7.11    | 6.06   | 7.26    | 3.01   | 3.26           |
| 2011M06   | 4.40                          | 5.39     | 3.77           | 2.96    | 5.87   | 5.05      | 7.22    | 5.88   | 7.42    | 2.89   | 3.12           |
| 2011M07   | 4.48                          | 5.36     | 3.79           | 3.02    | 5.67   | 5.05      | 7.35    | 5.81   | 7.41    | 2.75   | 2.98           |
| 2011M08   | 4.03                          | 5.32     | 3.40           | 2.49    | 5.60   | 5.05      | 7.49    | 5.70   | 7.30    | 2.17   | 2.40           |
| 2011M09   | 3.91                          | 5.30     | 3.00           | 2.07    | 5.60   | 5.09      | 7.64    | 5.74   | 7.28    | 1.83   | 2.18           |
| 2011M10   | 4.08                          | 5.27     | 3.14           | 2.23    | 5.62   | 5.06      | 7.88    | 5.71   | 7.72    | 1.90   | 2.24           |
| 2011M11   | 4.35                          | 5.27     | 3.67           | 2.01    | 5.73   | 5.25      | 8.53    | 5.80   | 7.43    | 1.69   | 1.96           |
| 2011M12   | 4.29                          | 5.23     | 3.70           | 1.86    | 5.93   | 5.75      | 8.97    | 5.84   | 7.39    | 1.68   | 1.81           |
| 2012M01   | 4.32                          | 5.30     | 3.39           | 1.74    | 5.74   | 5.35      | 9.51    | 5.68   | 7.02    | 1.70   | 2.04           |
| 2012M02   | 4.16                          | 5.31     | 3.12           | 1.84    | 5.45   | 5.15      | 8.60    | 5.46   | 6.99    | 1.89   | 2.13           |
| 2012M03   | 3.89                          | 5.07     | 3.51           | 1.89    | 5.15   | 5.29      | 8.73    | 5.37   | 6.48    | 1.95   | 2.17           |
| 2012M04   | 3.99                          | 5.11     | 3.51           | 1.71    | 5.10   | 5.30      | 8.77    | 5.49   | 6.24    | 1.82   | 2.03           |
| 2012M05   | 3.97                          | 5.11     | 3.31           | 1.37    | 5.15   | 5.30      | 8.33    | 5.41   | 6.50    | 1.51   | 1.78           |
| 2012M06   | 3.94                          | 5.07     | 3.11           | 1.26    | 5.07   | 4.96      | 8.30    | 5.24   | 6.68    | 1.45   | 1.60           |
| 2012M07   | 3.79                          | 4.87     | 2.60           | 1.10    | 4.67   | 4.82      | 7.56    | 4.99   | 6.52    | 1.33   | 571.47         |
| 2012M08   | 3.69                          | 4.28     | 2.38           | 1.15    | 4.45   | 4.84      | 7.36    | 4.88   | 6.84    | 1.44   | 1.49           |
| 2012M09   | 3.51                          | 3.80     | 2.41           | 1.31    | 3.92   | 4.53      | 7.28    | 4.85   | 6.54    | 1.51   | 1.53           |

USA a Japonsko 2007-2012

| GEO/TIME | United States | Japan | GEO/TIME | United States | Japan |
|----------|---------------|-------|----------|---------------|-------|
| 2007M01  | 4.76          | 1.71  | 2010M01  | 3.71          | 1.34  |
| 2007M02  | 4.73          | 1.71  | 2010M02  | 3.68          | 1.34  |
| 2007M03  | 4.56          | 1.62  | 2010M03  | 3.72          | 1.35  |
| 2007M04  | 4.69          | 1.67  | 2010M04  | 3.82          | 1.36  |
| 2007M05  | 4.75          | 1.67  | 2010M05  | 3.40          | 1.28  |
| 2007M06  | 5.11          | 1.89  | 2010M06  | 3.19          | 1.21  |
| 2007M07  | 5.01          | 1.89  | 2010M07  | 2.99          | 1.11  |
| 2007M08  | 4.68          | 1.65  | 2010M08  | 2.68          | 0.99  |
| 2007M09  | 4.51          | 1.61  | 2010M09  | 2.64          | 1.07  |
| 2007M10  | 4.52          | 1.66  | 2010M10  | 2.52          | 0.89  |
| 2007M11  | 4.16          | 1.51  | 2010M11  | 2.74          | 1.05  |
| 2007M12  | 4.10          | 1.53  | 2010M12  | 3.28          | 1.19  |
| 2008M01  | 3.73          | 1.44  | 2011M01  | 3.37          | 1.21  |
| 2008M02  | 3.73          | 1.45  | 2011M02  | 3.56          | 1.29  |
| 2008M03  | 3.49          | 1.30  | 2011M03  | 3.40          | 1.25  |
| 2008M04  | 3.65          | 1.42  | 2011M04  | 3.43          | 1.27  |
| 2008M05  | 3.87          | 1.67  | 2011M05  | 3.16          | 1.14  |
| 2008M06  | 4.09          | 1.75  | 2011M06  | 2.99          | 1.13  |
| 2008M07  | 3.98          | 1.61  | 2011M07  | 2.98          | 1.12  |
| 2008M08  | 3.89          | 1.46  | 2011M08  | 2.29          | 1.03  |
| 2008M09  | 3.68          | 1.49  | 2011M09  | 1.96          | 1.01  |
| 2008M10  | 3.79          | 1.51  | 2011M10  | 2.13          | 1.01  |
| 2008M11  | 3.52          | 1.47  | 2011M11  | 2.01          | 0.99  |
| 2008M12  | 2.42          | 1.31  | 2011M12  | 1.97          | 1.01  |
| 2009M01  | 2.49          | 1.25  | 2012M01  | 1.94          | 0.98  |
| 2009M02  | 2.86          | 1.29  | 2012M02  | 1.96          | 0.97  |
| 2009M03  | 2.81          | 1.31  | 2012M03  | 2.16          | 1.01  |
| 2009M04  | 2.90          | 1.44  | 2012M04  | 2.03          | 0.96  |
| 2009M05  | 3.29          | 1.45  | 2012M05  | 1.79          | 0.86  |
| 2009M06  | 3.71          | 1.47  | 2012M06  | 1.61          | 0.84  |
| 2009M07  | 3.54          | 1.35  | 2012M07  | :             | :     |
| 2009M08  | 3.58          | 1.38  | 2012M08  | :             | :     |
| 2009M09  | 3.39          | 1.32  | 2012M09  | :             | :     |
| 2009M10  | 3.37          | 1.33  | 2012M10  | :             | :     |
| 2009M11  | 3.39          | 1.36  |          |               | 58    |
| 2009M12  | 3.58          | 1.27  |          |               |       |

XIV. ročník mezinárodní vědecké konference Katedry financí  
**FINANCIE A RIZIKO****KAM SMERUJE DAŇ Z PRIDANEJ HODNOTY  
V OBDOBÍ EKONOMICKEJ KRÍZY?**

(WHERE DOES THE VALUE ADDED TAX AIM IN A PERIOD OF ECONOMIC CRISIS?)

Jan Široký, Kateřina Maková

Ekonomická fakulta VŠB - Technická univerzita Ostrava



Bratislava, EUBA, 26. novembra 2012

**OBSAH PREZENTÁCIE**

- **ÚVOD:** Ekonomická kríza v EU
- **CIEĽ A METÓDY:** Vplyv krízy na daňovú politiku EU
- **MATERIÁL:** Zmeny DPH a nové návrhy EU (EK)  
v daňovej oblasti
- **VÝSLEDKY A DISKUSIA:** Reálnosť zelenej knihy o DPH  
a nových daňových návrhov EK
- **ZÁVER:** Zhodnotenia vplyvu ekonomickej krízy  
na sadzby DPH

## ÚVOD ÚLOHA FIŠKÁLNEJ POLITIKY V KRÍZE

**November 2009:** Komisia vydáva dokument  
„*Stratégia EU 2020*“.

**November 2011:** Vrcholný summit EU - nutnosť  
„*pragmatické koordinácie daňovej politiky  
pre fiškálnu konsolidáciu a oživenie ekonomického  
rastu*“; pozitívne zmienené práce EK v projekte  
CCCTB a finančné transakčné dane.

**Súčasnosť:** Snaha napomôcť k riešeniu ekonomickej krízy  
- EK nové návrhy v daňovej oblasti, resp. k „oprášeniu“  
návrhov staršieho dáta.

3

## CIEĽ A METODOLÓGIA ÚLOHA FIŠKÁLNEJ POLITIKY V KRÍZE

- $EU = f(\alpha; \beta; \gamma; \delta) = P(TP; AP)$  (1)
- $ECRISIS \rightarrow \Delta DPH EU (i)$  (2)
- $ECRISIS \rightarrow SEC (CCCTB; FTT; CART; GPVAT) \rightarrow BEU; BC; BR; AEU; AE$  (3)

Ekonomická kríza, ktorá sa začala v krajinách EU prejavovať  
v roku 2008, viedla k značnému zníženiu ekonomického rastu  
vo všetkých štátoch EU a väčšinou k prehĺbovaniu deficitov  
národných rozpočtov.

4

### MATERIÁL: DOPADY EKONOMICKEJ KRÍZY V EU

|       |                | 2008 |      | 2009  |       | 2010 |       | 2011 |       | 2012 |       |
|-------|----------------|------|------|-------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|
|       |                | A    | B    | A     | B     | A    | B     | A    | B     | A    | B     |
| BE    | Belgium        | 1.0  | -1.0 | -2.8  | -5.6  | 2.2  | -3.8  | 1.9  | -3.7  | 0.0  | -3.7  |
| BG    | Bulgaria       | 6.2  | 1.7  | -5.5  | -4.3  | 0.4  | -3.1  | 1.7  | -2.1  | 0.5  | -2.0  |
| CZ    | Czech Republic | 3.1  | -2.2 | -4.7  | -5.8  | 2.7  | -4.8  | 1.7  | -3.1  | 0.0  | -3.1  |
| DK    | Denmark        | -0.8 | 3.2  | -5.8  | -2.7  | 1.3  | -2.5  | 0.8  | -1.8  | 1.1  | -1.7  |
| DE    | Germany        | 1.1  | -0.1 | -5.1  | -3.2  | 3.7  | -4.3  | 3.0  | -1.0  | 0.7  | -1.1  |
| EE    | Estonia        | 3.7  | -2.9 | -14.3 | -2.0  | 2.3  | 0.2   | 7.6  | 1.0   | 1.6  | 1.1   |
| EL    | Greece         | -0.2 | -9.8 | -3.3  | -15.6 | -3.5 | -10.3 | -6.9 | -9.1  | -4.7 | -10.1 |
| ES    | Spain          | 0.9  | -4.5 | -3.7  | -11.2 | -0.1 | -9.3  | 0.7  | -8.5  | -1.8 | -8.6  |
| FR    | France         | -0.1 | -3.3 | -3.1  | -7.5  | 1.7  | -7.1  | 1.7  | -5.2  | 0.0  | -5.2  |
| IE    | Ireland        | -3.0 | -7.3 | -7.0  | -14.0 | -0.4 | -31.2 | 0.7  | -13.1 | 0.5  | -10.8 |
| IT    | Italy          | -1.2 | -2.7 | -5.5  | -5.4  | 1.8  | -4.6  | 0.4  | -3.9  | -1.4 | -4.2  |
| CY    | Cyprus         | 3.6  | 0.9  | -1.9  | -6.1  | 1.1  | -5.3  | 0.5  | -6.3  | -0.8 | -6.3  |
| LV    | Latvia         | -3.3 | -4.2 | -17.7 | -9.8  | -0.3 | -8.2  | 5.5  | -3.5  | 2.2  | -3.6  |
| LT    | Lithuania      | 2.9  | -3.3 | -14.8 | -9.4  | 1.4  | -7.2  | 5.9  | -5.5  | 2.4  | -4.9  |
| LU    | Luxembourg     | 0.8  | 3.0  | -5.3  | -0.8  | 2.7  | -0.9  | 1.6  | -0.6  | 1.1  | -0.5  |
| HU    | Hungary        | 0.9  | -3.7 | -6.8  | -4.6  | 1.3  | -4.2  | 1.6  | 4.3   | -0.3 | 4.1   |
| MT    | Malta          | 4.1  | -4.6 | -2.6  | -3.8  | 2.5  | -3.7  | 2.1  | -2.7  | 1.2  | -2.6  |
| NL    | Netherlands    | 1.8  | 0.5  | -3.5  | -5.6  | 1.7  | -5.1  | 1.2  | -4.7  | -0.9 | -4.8  |
| AT    | Austria        | 1.4  | -0.9 | -3.8  | -4.1  | 2.1  | -4.5  | 2.7  | -2.6  | 0.8  | -2.5  |
| PL    | Poland         | 5.1  | -3.7 | 1.6   | -7.4  | 3.9  | -7.8  | 4.3  | -5.1  | 2.7  | -5.0  |
| PT    | Portugal       | 0.0  | -3.6 | -2.9  | -10.2 | 1.4  | -9.8  | -1.6 | -4.2  | -3.3 | -4.7  |
| RO    | Romania        | 7.3  | -5.7 | -6.6  | -9.0  | -1.6 | -6.8  | 2.5  | -5.2  | 1.4  | -5.1  |
| SI    | Slovenia       | 3.6  | -1.9 | -8.0  | -6.1  | 1.4  | -6.0  | -0.2 | -6.4  | -1.4 | -6.5  |
| SK    | Slovakia       | 5.8  | -2.1 | -4.9  | -8.0  | 4.2  | -7.7  | 3.3  | -4.8  | 1.8  | -4.6  |
| FI    | Finland        | 0.3  | 4.3  | -8.5  | -2.5  | 3.3  | -2.5  | 2.7  | -0.5  | 0.8  | -0.5  |
| SE    | Sweden         | -0.6 | 2.2  | -5.0  | -0.7  | 6.2  | 0.3   | 3.9  | 0.3   | 0.0  | 0.3   |
| UK    | United Kingdom | -1.0 | -5.0 | -4.0  | -11.5 | 1.8  | -10.3 | 0.8  | -8.3  | 0.5  | -8.2  |
| EU-27 | European Union | 0.3  | -2.4 | -4.3  | -6.9  | 2.0  | -6.5  | 1.5  | -4.5  | 0.0  | -4.3  |

A - Real GDP growth rate (Percentage change on previous year)  
 B - General government deficit/surplus

Source: Eurostat + own investigation, 2012.

5

### MATERIÁL: ZELENÁ KNIHA O BUDÚCNOSTI DPH<sub>COM(2010)695</sub>

V roku 2008 dosahovali príjmy z DPH **21,4 %**  
**vnútroštátnych daňových príjmov** členských štátov EU.

Sú významným zdrojom príjmov štátnych rozpočtov  
a v mnohých členských krajinách sú hlavným zdrojom.

„...po 40-tich rokoch fungovania nastal čas **kriticky zhodnotiť systém DPH** s ohľadom na možnosti posilnenia jeho súdržnosti s jednotným trhom...“

**Zjednodušenie systému DPH** by navyše mohlo predovšetkým pre podniky priniesť nižšie administratívne náklady.

**Obdobie ekonomickej krízy:** predovšetkým zvyšovanie sadzieb DPH.

6



MATERIÁL:  
**ZELENÁ KNIHA**  
**O BUDÚCNOSTI DPH<sub>COM(2010)695</sub>**

- **Otázka č. 1:** *Myslíte si, že súčasné úpravy DPH týkajúce sa obchodu v rámci EÚ sú dostatočne vhodné pre jednotný trh, alebo sú prekážkou maximalizácie jeho výhod?*
- Otázka č. 2: Ak sú prekážkou, aké úpravy DPH považujete za najvhodnejšie pri dodávkach v rámci EÚ? Považujete konkrétne zdanenie v členskom štáte pôvodu stále za relevantné a dosiahnuteľné?
- Otázka č. 3: Myslíte si, že súčasné pravidlá o DPH týkajúce sa verejných orgánov a holdingových spoločností sú prijateľné, najmä z hľadiska daňovej neutrality, ak nie, prečo?
- Otázka č. 4: S ktorými ďalšími problémami ste sa stretli v súvislosti s rozsahom pôsobnosti DPH?
- Otázka č. 5: Ako by sa dali tieto problémy riešiť?
- Otázka č. 6: Ktoré súčasné oslobodenie od DPH by sa nemalo zachovať? Vysvetlite, prečo ho považujete za problematické. Sú nejaké oslobodenia od dane, ktoré by sa mali zachovať, ak áno, prečo?
- Otázka č. 7: Myslíte si, že súčasný systém zdaňovania prepravy cestujúcich je zdrojom problémov, buď z hľadiska daňovej neutrality, alebo z iných dôvodov? Mala by sa DPH uplatňovať na prepravu cestujúcich bez ohľadu na používaný dopravný prostriedok?
- Otázka č. 8: Ako by sa dali tieto problémy riešiť?
- Otázka č. 9: Čo považujete za hlavné problémy práva na odpočítanie dane?
- Otázka č. 10: Aké zmeny by ste navrhovali na zvýšenie neutrality a spravodlivosti pravidiel odpočítavania DPH na vstupe?

7

MATERIÁL:  
**ZELENÁ KNIHA**  
**O BUDÚCNOSTI DPH<sub>COM(2010)695</sub>**

- Otázka č. 11: Aké sú hlavné problémy súčasných pravidiel o DPH v oblasti medzinárodných služieb z hľadiska hospodárskej súťaže a daňovej neutrality alebo iných faktorov?
- Otázka č. 12: Ako by sa dali tieto problémy riešiť? Myslíte si, že treba lepšiu koordináciu na medzinárodnej úrovni?
- Otázka č. 13: Ktoré, ak vôbec nejaké, ustanovenia právnych predpisov EÚ v oblasti DPH by sa mali prijať prostredníctvom nariadenia namiesto smernice?
- Otázka č. 14: Domnievate sa, že vykonávacie predpisy by sa mali prijať prostredníctvom rozhodnutia Komisie?
- Otázka č. 15: Ak by sa toto nedalo dosiahnuť, mohli by byť usmernenia vo veci nových právnych predpisov EÚ v oblasti DPH užitočné, aj keď pre členské štáty nie sú právne záväzné? Vidíte vo vydávaní takýchto usmernení nejaké nevýhody?
- Otázka č. 16: Zo širšieho hľadiska, čo by sa malo urobiť na zlepšenie legislatívneho procesu, jeho transparentnosti a úlohy zainteresovaných strán v tomto procese od počiatkovej fázy (vypracovávanie návrhu) až po konečnú fázu (vnútroštátna implementácia)?
- **Otázka č. 17: *Mali ste ťažkosti v dôsledku odchýlok povolených členskými štátmi? Opíšte, prosím, tieto ťažkosti.***
- Otázka č. 18: Myslíte si, že súčasný postup povoľovania individuálnych odchýlok je uspokojivý, a ak nie, ako by sa dal zlepšiť?

8

MATERIÁL:  
**ZELENÁ KNIHA**  
**O BUDÚCNOSTI DPH<sub>COM(2010)695</sub>**

- *Otázka č. 19: Myslíte si, že súčasná štruktúra sadzieb je vážnou prekážkou bezproblémového fungovania jednotného trhu (narušenie hospodárskej súťaže), spôsobuje nerovnaké zaobchádzanie s porovnateľnými výrobkami, najmä online službami, v porovnaní s výrobkami alebo službami s podobným obsahom alebo vedie k vysokým nákladom na zabezpečenie súladu? Ak áno, v akých situáciách?*
- *Otázka č. 20: Uprednostnili by ste žiadne znížené sadzby (alebo len veľmi málo), ktoré by mohli členským štátom umožniť uplatňovať nižšiu štandardnú sadzbu DPH? Alebo by ste podporili povinné a jednotne uplatňované zoznamy znížených sadzieb DPH v EÚ, najmä s cieľom dosahovať špecifické politické ciele navrhnuté predovšetkým v stratégii Európa 2020?*
- Otázka č. 21: Aké hlavné problémy ste mali so súčasnými pravidlami týkajúcimi sa povinností v súvislosti s DPH?
- Otázka č. 22: Ako by sa dali tieto problémy riešiť na úrovni EÚ?
- Otázka č. 23: Aké sú Vaše názory hlavne na realizovateľnosť a relevantnosť navrhovaných opatrení vrátane tých, ktoré sú uvedené v pláne znižovania zaťaženia pre DPH a v stanovisku skupiny na vysokej úrovni?
- Otázka č. 24: Mal by sa prehodnotiť súčasný režim oslobodenia malých podnikov od dane a ktoré hlavné prvky by malo toto prehodnotenie obsahovať?
- Otázka č. 25: Mali by sa zväziť dodatočné zjednodušenia a ktoré hlavné prvky by mali obsahovať?

9

MATERIÁL:  
**ZELENÁ KNIHA**  
**O BUDÚCNOSTI DPH<sub>COM(2010)695</sub>**

- Otázka č. 26: Myslíte si že režimy pre malé podniky dostatočne uspokojujú potreby malých poľnohospodárskych podnikov?
- Otázka č. 27: Považujete koncepciu jednotného kontaktného miesta za relevantné zjednodušujúce opatrenie? Ak áno, ako by malo vyzerat?
- Otázka č. 28: Myslíte si, že súčasné pravidlá pre DPH spôsobujú ťažkosti pri cezhraničných transakciách v rámci jednej spoločnosti alebo v rámci jednej skupiny? Ako sa tieto problémy dajú riešiť?
- Otázka č. 29: V ktorých oblastiach právnych predpisov o DPH treba podporiť súčinnosť s inými daňovými právnymi predpismi?
- Otázka č. 30: Ktorý z týchto modelov je z Vášho pohľadu najvhodnejší a prečo, alebo by ste navrhli iné možnosti?
- Otázka č. 31: Aký máte názor na realizovateľnosť a relevantnosť dobrovoľnej rozdelenej platby?
- Otázka č. 32: Podporili by ste tieto návrhy na zlepšenie vzťahov medzi obchodníkmi a daňovými orgánmi? Máte iné návrhy?
- *Otázka č. 33: Aké otázky, okrem tých, ktoré už boli uvedené, by sa mali riešiť v súvislosti s úvahami o budúcnosti systému DPH EÚ? Aké riešenie by ste odporučili?*

10

| Členský štát EU |    | od 1/01/2008   | od 1/01/2009    | od 1/01/2010   | on 1/01/2011     | od 1/01/2012      |
|-----------------|----|----------------|-----------------|----------------|------------------|-------------------|
| BELGIUM         | BE | 6; 12; 21      | 6; 12; 21       | 6; 12; 21      | 6; 12; 21        | 6; 12; 21         |
| BULGARIA        | BG | 7; 20          | 7; 20           | 7; 20          | 9; 20            | 7; 20             |
| CZECH REPUBLIC  | CZ | 9; 19          | 9; 19           | 10; 20         | 10; 20           | 14; 20            |
| DENMARK         | DK | 25             | 25              | 25             | 25               | 25                |
| GERMANY         | DE | 7; 19          | 7; 19           | 7; 19          | 7; 19            | 7; 19             |
| ESTONIA         | EE | 5; 18          | 5; 18           | 9; 20          | 9; 20            | 9; 20             |
| GREECE          | EL | 4,5; 9; 19     | 4,5; 9; 19      | 4,5; 9; 19     | 6,5; 13; 23      | 6,5; 13; 23       |
| SPAIN           | ES | 4; 7; 16       | 4; 7; 16        | 4; 7; 16       | 4; 8; 18         | 4; 8; 18          |
| FRANCE          | FR | 2,1; 5,5; 19,6 | 2,1; 5,5; 19,6  | 2,1; 5,5; 19,6 | 2,1; 5,5; 19,6   | 2,1; 5,5; 7; 19,6 |
| IRELAND         | IE | 4,8; 13,5; 21  | 4,8; 13,5; 21,5 | 4,8; 13,5; 21  | 4,8; 9; 13,5; 21 | 4,8; 13,5; 23     |
| ITALY           | IT | 4; 10; 20      | 4; 10; 20       | 4; 10; 20      | 4; 10; 20        | 4; 10; 21         |
| CYPRUS          | CY | 5; 8; 15       | 5; 8; 15        | 5; 8; 15       | 5; 8; 15         | 5; 8; 15          |
| LATVIA          | LV | 5; 18          | 10; 21          | 10; 21         | 12; 22           | 12; 22            |
| LITHUANIA       | LT | 5; 9; 18       | 5; 9; 19        | 5; 9; 21       | 5; 9; 21         | 5; 9; 21          |
| LUXEMBOURG      | LU | 3; 6; 12; 15   | 3; 6; 12; 15    | 3; 6; 12; 15   | 3; 6; 12; 15     | 3; 6; 12; 15      |
| HUNGARY         | HU | 5; 20          | 5; 20           | 5; 18; 25      | 5; 18; 25        | 5; 18; 27         |
| MALTA           | MT | 5; 18          | 5; 18           | 5; 18          | 5; 7; 18         | 5; 18             |
| NETHERLANDS     | NL | 6; 19          | 6; 19           | 6; 19          | 6; 19            | 6; 19             |
| AUSTRIA         | AT | 10; 12; 20     | 10; 12; 20      | 10; 12; 20     | 10; 12; 20       | 10; 12; 20        |
| POLAND          | PL | 3; 7; 22       | 3; 7; 22        | 3; 7; 22       | 5; 8; 23         | 5; 8; 23          |
| PORTUGAL        | PT | 5; 12; 21      | 5; 12; 20       | 5; 12; 20      | 6; 13; 23        | 6; 13; 23         |
| ROMANIA         | RO | 9; 19          | 9; 19           | 9; 19          | 5; 9; 24         | 5; 9; 24          |
| SLOVENIA        | SI | 8,5; 20        | 8,5; 20         | 8,5; 20        | 8,5; 20          | 8,5; 20           |
| SLOVAKIA        | SK | 10; 19         | 10; 19          | 10; 19         | 10; 20           | 10; 20            |
| FINLAND         | FI | 8; 17; 22      | 8; 17; 22       | 8; 12; 22      | 9; 13; 23        | 9; 13; 23         |
| SWEDEN          | SE | 6; 12; 25      | 6; 12; 25       | 6; 12; 25      | 6; 12; 25        | 6; 12; 25         |
| UNITED KINGDOM  | GB | 5; 17,5        | 5; 15           | 5; 17,5        | 5; 20            | 5; 20             |

### VÝSLEDKY: ZMENY ŠTANDARDNEJ SADZBY DPH

|    |                | 2008 |     | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |     | 2012 |     |
|----|----------------|------|-----|------|------|------|------|------|-----|------|-----|
|    |                | A    | B   | A    | B    | A    | B    | A    | B   | A    | B   |
| BE | Belgium        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| BG | Bulgaria       | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| CZ | Czech Republic | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 1.0  | 1.0  | 0.0  | 1.0 | 0.0  | 1.0 |
| DK | Denmark        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| DE | Germany        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| EE | Estonia        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 2.0  | 2.0  | 0.0  | 2.0 | 0.0  | 2.0 |
| EL | Greece         | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 4.0  | 4.0 | 0.0  | 4.0 |
| ES | Spain          | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 2.0  | 2.0 | 0.0  | 2.0 |
| FR | France         | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| IE | Ireland        | 0.0  | 0.0 | 0.5  | 0.5  | -0.5 | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 2.0  | 2.0 |
| IT | Italy          | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 1.0  | 1.0 |
| CY | Cyprus         | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| LV | Latvia         | 0.0  | 0.0 | 3.0  | 3.0  | 0.0  | 3.0  | 1.0  | 4.0 | 0.0  | 4.0 |
| LT | Lithuania      | 0.0  | 0.0 | 1.0  | 1.0  | 2.0  | 3.0  | 0.0  | 3.0 | 0.0  | 3.0 |
| LU | Luxembourg     | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| HU | Hungary        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 5.0  | 5.0  | 0.0  | 5.0 | 2.0  | 7.0 |
| MT | Malta          | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| NL | Netherlands    | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| AT | Austria        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| PL | Poland         | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 1.0  | 1.0 | 0.0  | 1.0 |
| PT | Portugal       | 0.0  | 0.0 | -1.0 | -1.0 | 0.0  | -1.0 | 3.0  | 2.0 | 0.0  | 2.0 |
| RO | Romania        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 5.0  | 5.0 | 0.0  | 5.0 |
| SI | Slovenia       | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| SK | Slovakia       | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 1.0  | 1.0 | 0.0  | 1.0 |
| FI | Finland        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 1.0  | 1.0 | 0.0  | 1.0 |
| SE | Sweden         | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| UK | United Kingdom | 0.0  | 0.0 | -1.5 | -1.5 | 1.5  | 0.0  | 2.5  | 1.5 | 0.0  | 1.5 |

A - Standard Rate of VAT (Percentage point change on previous year)  
B - Standard Rate of VAT (Percentage point change on 31<sup>st</sup> December 2007)

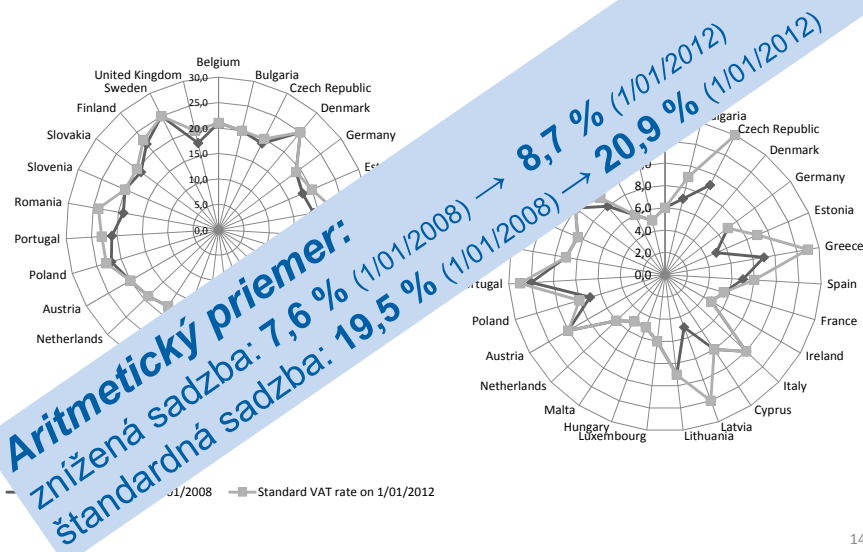
Source: own calculation, 2012.

### VÝSLEDKY: ZMENY ZNÍŽENEJ SADZBY DPH

|    |                | 2008 |     | 2009 |     | 2010 |     | 2011 |     | 2012 |     |
|----|----------------|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|
|    |                | A    | B   | A    | B   | A    | B   | A    | B   | A    | B   |
| BE | Belgium        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| BG | Bulgaria       | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 2.0  | 2.0 | 0.0  | 2.0 |
| CZ | Czech Republic | 4.0  | 4.0 | 0.0  | 4.0 | 1.0  | 5.0 | 0.0  | 5.0 | 4.0  | 9.0 |
| DK | Denmark        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| DE | Germany        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| EE | Estonia        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 4.0  | 4.0 | 0.0  | 4.0 | 0.0  | 4.0 |
| EL | Greece         | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 4.0  | 4.0 | 0.0  | 4.0 |
| ES | Spain          | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 1.0  | 1.0 | 0.0  | 1.0 |
| FR | France         | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| IE | Ireland        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| IT | Italy          | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| CY | Cyprus         | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| LV | Latvia         | 0.0  | 0.0 | 5.0  | 5.0 | 0.0  | 5.0 | 2.0  | 7.0 | 0.0  | 7.0 |
| LT | Lithuania      | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| LU | Luxembourg     | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| HU | Hungary        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| MT | Malta          | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| NL | Netherlands    | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| AT | Austria        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| PL | Poland         | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 1.0  | 1.0 | 0.0  | 1.0 |
| PT | Portugal       | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 1.0  | 1.0 | 0.0  | 1.0 |
| RO | Romania        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| SI | Slovenia       | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| SK | Slovakia       | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| FI | Finland        | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 1.0  | 1.0 | 0.0  | 1.0 |
| SE | Sweden         | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |
| UK | United Kingdom | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 | 0.0  | 0.0 |

A - Reduced Rate of VAT (Percentage point change on previous year)  
 B- Reduced Rate of VAT (Percentage point change on 31<sup>st</sup> December 2007)

### VÝSLEDKY: ZMENY V SADZBÁCH DPH NA ZAČIATKU A NA KONCI ANALYZOVANÉHO OBDOBIA



VÝSLEDKY:

## ECRISIS → $\Delta$ DPH EU (i)

- Tento vzťah bol testovaný i štatisticky pomocou korelačnej analýzy pri vedomí existencie 11 štátov EU, ktoré neuskutočnili žiadne zmeny v sadzbách DPH (BE, DK, DE, FR, CY, LU, MT, NL, AT, SI a SE) a ktorých dáta teda nie je možné použiť pre korelačnú analýzu. Pri hladine významnosti 0,05 a počtu meraní (analyzované roky) 5 je kritériom významnej závislosti hodnota 0,8783.
- Dosiahnuté hodnoty sa pohybujú v intervale  $(0,5808; 0,9659)$ , čo síce jednoznačne nepotvrďuje prijatý predpoklad podľa vzťahu, ale súčasne ho nezavrhuje.

15

DISKUZE A ZÁVĚR:

## NOVÉ NÁVRHY KOMISIE V DAŇOVEJ OBLASTI

**COM(2011)121:** Projekt CCCTB

**COM(2010)549:** Tri hlavné dôvody, prečo zaviesť zdanenie finančného sektoru a dva varianty možných „bankových“ daní: daň z finančných činností (aktivít; FTA) a daň z finančných transakcií (FTT)

**COM(2011)594:** Daň z finančných transakcií.

**COM(2011)169:** Rozlišovanie medzi zdanením energie, ktoré je konkrétne spojené s emisiami CO<sub>2</sub>, ktoré je možné pripočítať spotrebe dotknutých produktov (zdanenie v súvislosti s CO<sub>2</sub>), a zdanením energie na základe energetického obsahu produktov (všeobecné zdanenie spotreby energie).

16

## DISKUSIA A ZÁVER:

- Daňová politika je (rovnako) využívaná ako nástroj pre boj s ekonomickou krízou.
- Európska komisia vyvíja snahy o zavedenie nových daňových inštitútov daňovej politiky EU.

| Návrh Komisie   | Rozpočet EU | Rozpočty členských krajín | Byrokracia | Prijatie celá EU | Prijatie Eurozóna |
|-----------------|-------------|---------------------------|------------|------------------|-------------------|
| projekt CCCTB   | 0           | + / -                     | ↓          | -                | +                 |
| finančný sektor | +           | +                         | ↑          | -                | +                 |
| uhlíková daň    | -           | +                         | ↑          | +                | +                 |
| zlepšenie DPH   | +           | +                         | ↓          | +                | +                 |

17

## REFERENCES

- BOEIJEN-OSTASZEWSKA, O. , SGHELLEKENS, M. (2012). *European Tax Handbook 2012*. Amsterdam: IBDF, 2012. 974 p. ISBN 978-90-8722-134-8.
- CNOSSEN, S. (1998). Global Trends and Issues in Value Added Taxation. *International Tax and Public Finance*. V, 1998, No. 3, pp. 399-428.
- EUROLEX (2006). **COUNCIL DIRECTIVE 2006/112/EC** of 28 November 2006 on the common system of value added tax.
- EUROLEX (2010). **COM(2010)549**: Communication from Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and The Committee of The Regions – Taxation of the Financial Sector.
- EUROLEX (2010). **COM(2010)695**: Green Paper. On the future of VAT Towards a simpler, more robust and efficient VAT system.
- EUROLEX (2011). **COM(2011)121**: Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB).
- EUROLEX (2011). **COM(2011)169**: Proposal for a Council Directive amending Directive 2003/96/EC restructuring the Community framework for the taxation of energy products and electricity.
- EUROPEAN COMMISSION (2012). **VAT Rates Applied in the Member States of the European Union**.
- EUROPEAN COUNCIL (2011). **Euro Summit Statement**.
- EUROSTAT (2012). **Real GDP growth rate. General government deficit/surplus**.
- JAMES, S., NOBES, CH. (2010). *The Economics of Taxation. Principles, Policy and Practice*. 10<sup>th</sup> Edition. 2010/2011. Birmingham: Fiscal Publications, 2010. 324 p. ISBN 978-1-906201-13-5.
- SINN, H. (1990). Tax Harmonization and Tax Competition in Europe. *European Economic Review*. XXXIV, 1990, pp. 489-504.
- ŠIROKÝ, J. (2012). **Daně v Evropské unii**. 5. vydání. Praha: Linde, 2012. 400 s. ISBN 978-80-7201-881-9.
- Taxation trends in the European Union**. (2011). Luxembourg: European Communities & Eurostat, 2011. 428 p. ISBN 978-90-79-19644-7.

18

XIV. ročník mezinárodní vědecké konference Kateřina Maková  
**FINANCIE A RIZIKO**

**KAM SMERUJE DAŇ Z PŘIDANÉ HODNOTY  
V OBDOBÍ EKONOMICKÉ KRÍZY?**

(WHERE DOES THE VALUE ADDED TAX GO DURING A PERIOD OF ECONOMIC CRISIS?)



**Jan Siroký, Kateřina Maková**  
Ekonomická fakulta VŠB - Technická univerzita Ostrava

Kontakt: [jan.siroky@vsb.cz](mailto:jan.siroky@vsb.cz); [katerina.makova@vsb.cz](mailto:katerina.makova@vsb.cz)

*Ďakujem za pozornosť!*

**PRÍSPEVKY**  
**CONFERENCE PAPERS**



---

# **COST BUDGETS AND CONTROL OF CONSTRUCTION PROJECT BUDGETS IN POLAND – SELECTED ISSUES**

**Dorota Adamek-Hyska, Piotr Tworek  
University of Economics in Katowice**

---

## **Abstract**

The paper presents the basic principles for the production of cost budgets and the control of construction project budgets in Poland. Its main aim is to discuss these issues. In practical terms, a well-constructed project cost budget is based, as far as reasonably possible, on reliable estimates of costs for specific stages and the scope of work under a contract. That is why, the paper attempts, first of all, to define direct and indirect costs of construction projects, as well as giving an example of an initial global budget. The paper also outlines the core principles for controlling cost budgets of investment projects carried out in the construction sector. Such control involves specifying the desired condition and the actual condition and then comparing the two, as well as identifying a number of control activities to be taken to eliminate any discrepancies, which may have occurred. The discrepancies may be measured by applying quantitative methods and risk measures.

Key words – costs, cost budgets, cost control, risk estimation, construction projects

## **1 INTRODUCTION**

In business practice, cost estimations carried out by companies for the needs of cost budgeting in construction projects are determined by the existence of appropriately developed cost and managerial accounting systems, which are based on available documents (i.e. engineering designs, risk score cards, construction contracts and other agreements used in an investment and construction process, e.g. contracts with suppliers, insurance contracts etc), types of records, reporting scope, the need to monitor the budget outturn and analyse the costs incurred. The principal aim of such an organised cost and managerial accounting system is to provide information about the types and amounts of total costs of the construction project, to identify the risk factors which have impact on the cost level and opportunities to improve efficiency by affecting the volume and structure of costs<sup>1</sup>. Apart from total costs of the construction project, companies also tend to provide information about their total expenditure on the project. The expenditure and costs may differ on timing, subject and basis for their estimation. In particular, expenditure means the use of economic activity factors, expressed in natural units, which aren't subject to aggregation, due to their nature. For example, project expenditure comprises the use of labour, expressed e.g. in man-hours, the use of means of production, i.e. expressed in machine hours, consumption of materials, i.e. expressed in pieces, kilograms and the use of financial resources, i.e. the consumption of material resources expressed in value. All these issues are addressed in the paper, which aims to discuss the selected problems in this area.

---

<sup>1</sup> CZUBAKOWSKA, K., WINIARSKA, K.: *Rachunek kosztów w przemyśle-handlu-usługach*. Gdańsk: ODDK, 2002, 15 p.

---

The paper specifically deals with cost budgeting for long-term construction projects, since cost budgets of projects are the basis for the identification of project costs at the preparation, implementation and operational stages. It also involves the comparison between such costs and actual figures. These are practical issues, i.e. they are used in investment and construction processes worldwide, including Poland. The authors use the solutions implemented in the Polish construction industry as the background for the synthetic presentation of key issues in this field. The methodology underlying the paper is the review of literature and an analysis of normative acts, which govern the construction industry in Poland. In their deliberations, the authors also draw on their own knowledge and experience gained during the scientific and research work and business practice related to the subject of the paper. The methods of deduction and synthesis are used here.

## **2 COST BUDGETING AND TYPES OF COST BUDGETS FOR PROJECTS CARRIED OUT IN THE POLISH CONSTRUCTION INDUSTRY – SELECTED ASPECTS**

According to the predominant view presented in the scholarly literature, a project budgeting process cannot commence until a decision is taken to approve the budget. In case of long-term construction budgets, a starting project cost budget is prepared well in advance, i.e. before the final conclusion of the contract. After the selection of the construction project that an enterprise intends to carry out, the starting project budget provides the basis for a decision about the price to be quoted to a potential investor. In particular, when preparing the calculations for a quotation, the enterprise tends to look at how the price is calculated, how settlements with the investors are going to be made, how work is going to be financed etc. In Poland, with regard to pricing methods, we have fixed price contracts and cost plus contracts. Fixed price (lump sum) contracts are the ones in which a client and a contractor agree on a specific fixed price or rate for a built product unit. In such contracts, the investor negotiates from strength. The contractor has to bear the risk resulting from cost estimate errors. If the quoted price is too low, it may cause losses on the contract. Therefore, such contracts may also include a price review clause. Cost plus contracts, in turn, are the ones in which a client and a contractor agree that the contractor is going to be reimbursed for any specified, real or planned, costs of the contract plus a pre-defined percentage of the profit calculated on these costs or plus a fixed profit rate. If the key contractual provisions are formulated that way, the business risk is passed onto the investor company, which will bear the consequences of any errors in cost calculations. From the investor's point of view, a contract should state, in the most precise and unambiguous way, the cost items to be covered by compensation and the cost items which are not going to be reimbursed by the investor. Such contracts may be used in innovative projects, which involve new techniques and technologies. Then, the prepared offer is the core of the negotiations on detailed conditions of the contract, in particular financing of works, an exact time schedule and possible subcontracting. After the contract is signed, a construction project is defined in detail and broken down into smaller components such as specific activities or tasks. Afterwards, detailed cost budgets can be prepared, based on precise project schedules. Depending on the subject matter of the contract, the contractor focuses on activities aimed at the implementation of pre-agreed plans and schedules, the final effect of which is a specific building, structure or any other technological or engineering facility. This means attempts to complete and meet the specified scope, quality and deadlines of the construction project, striving, at the same time, to stay within the constraints of the cost budget. When starting to carry out a project, an entrepreneur often uses a flexible budgeting tool, which enables them to introduce an up-to-date project cost budget, alongside the starting

overall project cost budget, to take into consideration the variables which cannot be reliably estimated at the time when the starting cost budget is prepared, as well as any changes to the scope of works, delays or additional works that need to be performed. At the last phase of the construction project, however, during the final settlement of the contract, it's vital to establish the relationship between the actual state and the planned state. The basic document to be taken into account is a final report on budget execution, in which deviations between actual and budgeted figures are detailed and analysed, so that the results of the analysis can be used in similar projects that a given enterprise would like to carry out in the future.

Both in theory and in practice, cost budgets of a construction project are subject to numerous classifications. The most common criteria for classification of cost budgets for projects are presented in Tab. 1.

**Table 1: Criteria for classification of cost budgets for construction projects**

| <b>CLASSIFICATION CRITERION</b>             | <b>TYPES OF BUDGETS</b>  |
|---|--|
| <b>Timescale</b>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ short-term budgets</li> <li>▪ long-term budgets</li> </ul>                    |
| <b>Range of costs covered by the budget</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ partial budgets</li> <li>▪ overall budgets</li> </ul>                         |
| <b>Cost estimate methods</b>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ budgets created by analogy</li> <li>▪ budgets created from scratch</li> </ul> |
| <b>Scope of budget execution control</b>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ fixed budgets</li> <li>▪ flexible budgets</li> </ul>                          |

*Source: based on: Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów w systemie informacyjnym przedsiębiorstwa. Edited by KARMAŃSKA, A., Warszawa: Difin, 2006, 390-392 pp.; JARUGA, A., NOWAK, W., SZYCHTA, A.: Rachunkowość zarządcza, Koncepcje i zastosowania. Łódź: Wydawnictwo Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, 2001, 664-671 pp.; Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza. Edited by ŚWIDERSKA, G., Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Zarząd Główny, 2004, 227-230 pp.*

As can be seen in Tab. 1, there are short-term and long-term cost budgets, in terms of timescale. Short-term cost budgets cover a year and shorter periods, e.g. quarters, months. Long-term budgets, in turn, are established for a few or several years, depending on how long the construction project lifecycle lasts. In terms of the scope of investment costs to be covered by the budget, we may distinguish partial and overall budgets. Partial budgets cover only part of the project scope. Partial cost budgets may be created by looking at a material scope (budgets created for specific stages of the project, i.e. activities, tasks) or at deadlines for completion (budgets created for consecutive sub-periods of the project lifecycle). Overall budgets, in turn, are created for the entire project lifecycle and the entire cost scope of the project. The criterion of the cost estimate method, in turn, divides budgets into the ones created by analogy and the ones created from scratch. The basis for budgets created by analogy is historical data and an assumed level of changes in prices and rates. Budgets created from scratch, however, are based on contractual provisions and detailed project schedules, and they take into consideration the demand for specific resources. The last classification criterion covers fixed and flexible budgets. In business practice, fixed cost budgets are most frequent. In such budgets, cost amounts presented at the control stage are the points of reference for actual figures and the basis for calculation of deviations. Flexible budgets help to carry out an analysis of project execution speed, as they take into consideration the effects of changes to the project schedule. The advantages of flexible cost budgets are quite important in case of high-risk investments when the actual project execution may differ significantly from the initially assumed one. In such budgeting, a number of budgets are prepared for various assumptions, i.e. such budget parameters which cannot be precisely forecast at the time the

budget is prepared. Consequently, a flexible budget allows for automatic re-calculation of specific cost items in the budget at a given stage of project implementation, in view of progress in the project work.

### 3 PRESENTATION OF COSTS IN A COST BUDGET OF A CONSTRUCTION PROJECT

The selection of appropriate cost breakdowns and ways of presenting individual cost budget items for a construction project should be determined, first of all, by project management needs, including the need to conduct all necessary analyses. In particular, the structure of the cost budget for the project depends on the type of investment and the stage at which the budget is prepared. How detailed the descriptions of resources are going to be and what types of resources are going to be used will vary depending on the project execution stage<sup>2</sup>. At the preparation stage, for instance, designers and decision-makers from a higher level of the organizational structure of the entity which performs the contract will be involved. At the execution stage, in turn, people from the executive level and other resources, i.e. materials, machines and equipment, subcontractors, are more involved. In practice, full cost accounting, which helps to monitor long-term gains from long-term projects, is mostly used in project budgeting. The scholarly literature, however, shows a lot of criticism towards the application of full cost accounting systems in cost budgeting for investments. As emphasized by I. Sobańska „(...) traditional full cost accounting is oriented towards cost measurement for an annual period and thereby reflects only internal relationships (norms and rates)<sup>3</sup>. If global cost budgets of long-term projects are to be prepared, this may lead to a situation when costs shown in the budget are much higher than the ones later approved in the concluded contract. In business practice, however, when starting budgets are prepared for construction projects we can see a tendency to understate costs due to e.g. making too optimistic assumptions, omitting less significant project costs or inaccurate and superficial identification of project risks. Therefore, the budget should also contain a provision for unexpected costs, which tends to be determined as a specific percentage of the entire project value<sup>4</sup>. Besides, it's advisable to adopt an appropriate breakdown of planned items and detailedness of their presentation. If, in budgeting of key project parameters for projects in the construction industry, some of these parameters are impossible or too expensive to measure, then the total cost derived from similar projects should be estimated, instead of attempting to accurately calculate a unit of measure and a cost assigned to this unit<sup>5</sup>.

Table 2 shows a fragment of a detailed budget for a construction project, broken down into first five tasks.

**Table 2: Fragment of a cost budget for a construction project, broken down into tasks**

| Specification | Stages and months of the construction project |
|---------------|---|
|---------------|---|

<sup>2</sup> PAWLAK, M.: *Zarządzanie projektami*. Warszawa: PWN, 2007, 116-117 pp.

<sup>3</sup> *Kontrakty długoterminowe. Przychody-Koszty-Wyniki*. Edited by SOBAŃSKA, I., Warszawa: Wydawnictwo Difin, 2004, 58-59 pp.

<sup>4</sup> See more: ADAMEK-HYSKA, D., TWOREK, P.: *Provisions for payables as an instrument used by construction and assembly companies in Poland to reduce consequences of risk in their operations*, *FINANCE AND RISK*, Bratislava: Vydavateľstvo EKONOM, 1-10 pp.

<sup>5</sup> NIEDBAŁA, B.: *Controlling w przedsiębiorstwie zarządzanym przez projekty*. Kraków: Oficyna Wolters Kluwer Business, 2008, 102 p.

|                       | Stage I |         |         |         | Stage II |         |         |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|----------|---------|---------|
|                       | Month 1 | Month 2 | Month 3 | Month 4 | Month 5  | Month 6 | Month 7 |
| Task 1, of which:     |         |         |         |         |          |         |         |
| Material costs        |         |         |         |         |          |         |         |
| Personnel costs       |         |         |         |         |          |         |         |
| Other direct costs    |         |         |         |         |          |         |         |
| Indirect costs        |         |         |         |         |          |         |         |
| Other costs of Task 1 |         |         |         |         |          |         |         |
| Task 2, of which:     |         |         |         |         |          |         |         |
| Material costs        |         |         |         |         |          |         |         |
| Personnel costs       |         |         |         |         |          |         |         |
| Other direct costs    |         |         |         |         |          |         |         |
| Indirect costs        |         |         |         |         |          |         |         |
| Other costs of Task 2 |         |         |         |         |          |         |         |
| Task 3, of which:     |         |         |         |         |          |         |         |
| Material costs        |         |         |         |         |          |         |         |
| Personnel costs       |         |         |         |         |          |         |         |
| Other direct costs    |         |         |         |         |          |         |         |
| Indirect costs        |         |         |         |         |          |         |         |
| Other costs of Task 3 |         |         |         |         |          |         |         |
| Task 4, of which:     |         |         |         |         |          |         |         |
| Material costs        |         |         |         |         |          |         |         |
| Personnel costs       |         |         |         |         |          |         |         |
| Other direct costs    |         |         |         |         |          |         |         |
| Indirect costs        |         |         |         |         |          |         |         |
| Other costs of Task 4 |         |         |         |         |          |         |         |
| Task 5, of which:     |         |         |         |         |          |         |         |
| Material costs        |         |         |         |         |          |         |         |
| Personnel costs       |         |         |         |         |          |         |         |
| Other direct costs    |         |         |         |         |          |         |         |
| Indirect costs        |         |         |         |         |          |         |         |
| Other costs of Task 5 |         |         |         |         |          |         |         |

Source: based on ŁADA, M., KAZARKIEWICZ, A.: *Rachunkowość zarządcza i controlling projektów*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck, 2007, 145 p..

The preparation of the cost budget broken down into tasks is reasonable after the contract is signed. In this approach, costs need to be clearly assigned to specific tasks within the construction project and sizes of the tasks which are necessary to complete the project need to be determined.

#### **4 BUDGET EXECUTION CONTROL IN A CONSTRUCTION PROJECT**

Budget execution control involves, on one hand, the identification of the desired state and, on the other hand, the determination of the actual state, as well as the comparison between the two and a number of control activities which are aimed at elimination of deviations which

have occurred<sup>6</sup>. The desired state is reflected by the cost budget produced for the project. The actual state of costs incurred is most frequently based on accounting records and the data from obligatory financial statements and other additional reports. The comparison between the two states helps to detect some deviations and establish the reasons for their occurrence. The key document for such budget execution control is a so-called budget execution report. Consequently, the main aim for the analysis of deviations in costs of the project is to identify the reasons for these deviations and to evaluate how the deviations are going to affect the scheduled completion of the entire project. During the analysis, value deviations and volume deviations are primarily identified. Value deviations are financial effects of changes in unit prices of factors of production, which are used to execute the project<sup>7</sup>. Volume deviations, in turn, are such deviations which are due to changes in volumes of factors of production used. Therefore, cost deviations may be determined in the following way<sup>8</sup>:  $OK = OW + OI$ , where: OK - cost deviation, OW - value deviation, OI - volume deviation. Whereas<sup>9</sup>:

$$OW = RI \times RC - RI \times PC = RI \times (RC - PC),$$

$$OI = PC \times RI - PC \times PI = PC \times (RI - PI),$$

where:

RI - real volume of the factor of production used in the project,

PI - planned volume of the factor of production,

RC - real price of the factor of production used in the project,

PC - planned price of the factor of production.

The analysis of volume and value deviations should also distinguish relevant and irrelevant deviations. Relevant value or volume deviations are such deviations, which exceed the acceptable tolerance level<sup>10</sup>. Irrelevant value and volume deviations, in turn, fall within accepted limits and are usually not subject to detailed calculations<sup>11</sup>. To sum up, cost control, including an analysis of deviations which have occurred in the construction project, helps to:

- influence factors which cause changes in the adopted cost budget,
- take actions related to all required changes in due time,
- manage real changes, when and if these occur,
- monitor cost execution to detect and understand deviations from the approved cost budget,
- monitor progress in work in terms of incurred expenses,
- prevent non-approved changes to the reported level of costs incurred or resources consumed,
- inform appropriate stakeholders about all approved changes and related costs,
- take actions in order to keep the expected cost overruns within the acceptable limits<sup>12</sup>.

Attention should be drawn to Fig. 1.

**Fig. 1: Risk assessment and cost control during the life of a project – methodical approach**

<sup>6</sup> *Budżetowanie w przedsiębiorstwie*. Edited by NOWAK, E., NITA, B., Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer business, 2010, 210 p..

<sup>7</sup> NIEDBAŁA, B.: *Controlling w przedsiębiorstwie zarządzanym przez projekty*. Kraków: Oficyna Wolters Kluwer Business, 2008, 120 p.

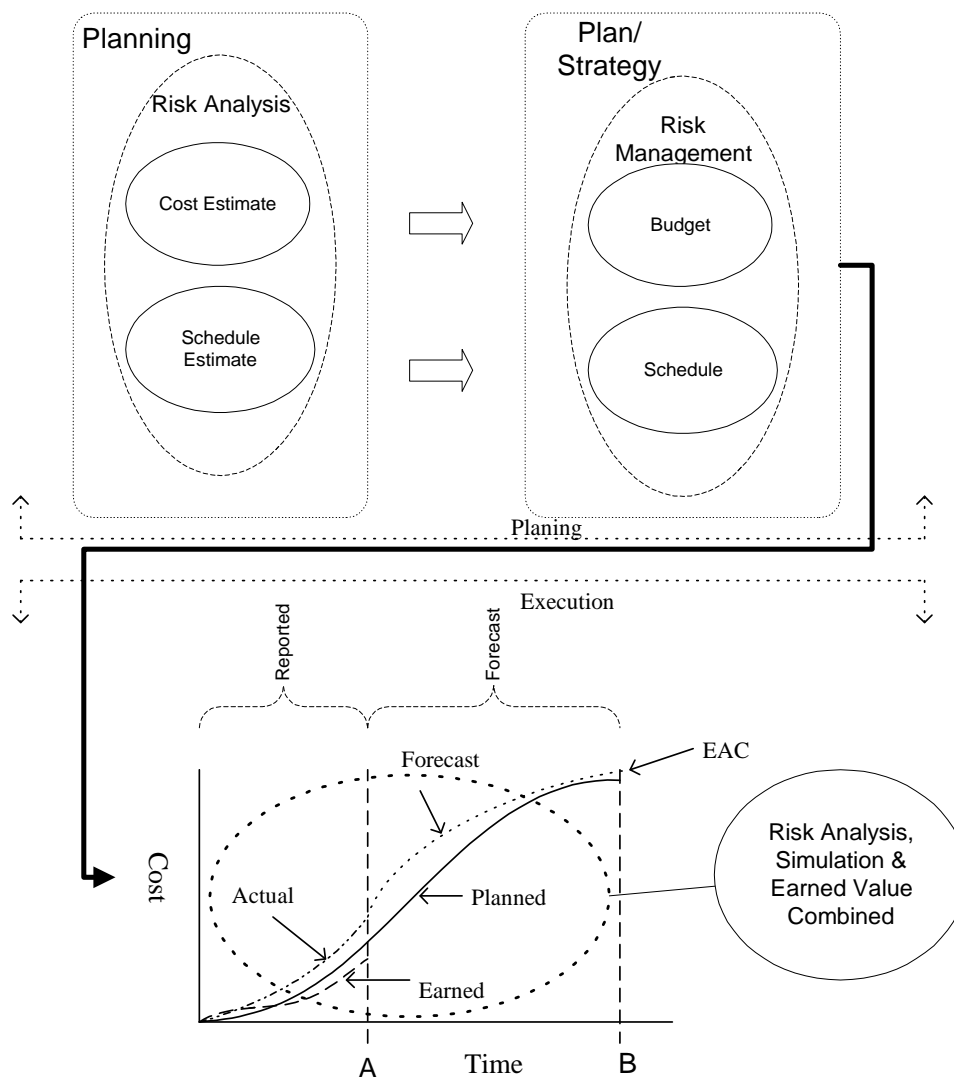
<sup>8</sup> Ibid.

<sup>9</sup> Ibid.

<sup>10</sup> *Budżetowanie...*, op. cit., 215 p.

<sup>11</sup> Ibid.

<sup>12</sup> *Kompendium wiedzy o zarządzaniu projektami. (A Guide to the Project Management Body of Knowledge.)* Project Management Institute, Inc., PMBOK® Guide 2009 Edition, 189 p.



Source: BENDER, J.: A risk-based cost control methodology for constructing complex structures with the mobile offshore base as a case study. Webpage: [www.cwu.edu/~benderw/Benderdissertation.doc](http://www.cwu.edu/~benderw/Benderdissertation.doc)

Figure 1 shows a concept of a quantitative risk analysis (calculation) presented against the background of functions of costs relating to the execution of the project in the construction industry. It takes into account all the vital issues discussed so far, i.e. cost budgeting, planned costs and actual costs incurred in course of project execution, as well as risk analysis problems. The concept and solutions presented in Fig.1 may help to manage construction work in a more efficient way, which is connected with the financial aspect of the project, i.e. financing of an investment and construction process.

## 5 CONCLUSION

When budgeting projects carried out in the construction industry, participants should ensure that: 1) an appropriately detailed level of cost specification is adopted, 2) all costs, including the ones that are incurred no matter whether a construction contract is signed or not, are taken into account, 3) a cost schedule is adjusted to specific stages and phases of the project lifecycle, enabling cost control in the future and possible addition of new cost items at individual project stages.

---

Adherence to these principles will make any cost budget for construction projects more accurate and reliable<sup>13</sup>. It should be emphasised that although entities which participate in the construction project strive to have the best possible cost budget, this carries a lot of risk. Frequently insufficient information about political, economic, social and other events which will take place in the future leads to the need to constantly modify previously planned cost items. This is a separate issue which falls within risk management in an investment and construction process and it predominantly concerns risk quantification when calculating costs of construction projects. The methodical approach to this issue is essential. One example of such an approach is presented in Fig. 1 in the paper.

## References

1. ADAMEK-HYSKA, D., TWOREK, P.: *Provisions for payables as an instrument used by construction and assembly companies in Poland to reduce consequences of risk in their operations*, FINANCE AND RISK, Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. ISBN: 878-80-225-3089-7
2. BENDER, J.: *A risk-based cost control methodology for constructing complex structures with the mobile offshore base as a case study*. Webpage: [www.cwu.edu/~benderw/Benderdissertation.doc](http://www.cwu.edu/~benderw/Benderdissertation.doc); dated 04.10.2012.
3. *Budżetowanie w przedsiębiorstwie*. Edited by NOWAK, E., NITA, B., Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer business, 2010. ISBN: 978-83-7526-727-3
4. CZUBAKOWSKA, K., WINIARSKA, K.: *Rachunek kosztów w przemyśle-handlu-usługach*. Gdańsk: ODDK, 2002. ISBN: 978-83-71877-16-1
5. JARUGA, A., NOWAK, W., SZYCHTA, A.: *Rachunkowość zarządcza, Koncepcje i zastosowania*. Łódź: Wydawnictwo Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, 2001. ISBN: 978-83-7526-717-4
6. *Kompendium wiedzy o zarządzaniu projektami. (A Guide to the Project Management Body of Knowledge.)* Project Management Institute, Inc., PMBOK® Guide 2009 Edition. ISBN: 978-83-919-462-8-2
7. *Kontrakty długoterminowe. Przychody-Koszty-Wyniki*. Edited by SOBAŃSKA, I., Warszawa: Wydawnictwo Difin, 2004. ISBN: 83-7251-453-4
8. ŁADA, M., KAZARKIEWICZ, A.: *Rachunkowość zarządcza i controlling projektów*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck, 2007. ISBN: 8374834072
9. NIEDBAŁA, B.: *Controlling w przedsiębiorstwie zarządzanym przez projekty*. Kraków: Oficyna Wolters Kluwer Business, 2008. ISBN: 978-83-7526-646-7
10. PAWLAK, M.: *Zarządzanie projektami*. Warszawa: PWN, 2007. ISBN: 9788301150419
11. *Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów w systemie informacyjnym przedsiębiorstwa*. Edited by KARMAŃSKA, A., Warszawa: Difin, 2006. ISBN: 83-7251-618-9
12. *Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza*. Edited by ŚWIDERSKA, G., Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Zarząd Główny, 2004. ISBN: 9788372282262

## Contact Data

---

<sup>13</sup> Ibid., 106 p.



---

Dorota Adamek-Hyska, *ME*  
Department of Accounting  
Faculty of Finance and Insurance  
University of Economics in Katowice  
1 Maja 50 Street  
40-287 Katowice  
POLAND  
email: [dorota.adamek-hyska@ae.katowice.pl](mailto:dorota.adamek-hyska@ae.katowice.pl)

Piotr Tworek, *Ph.D.*  
Department of Investments and Real-Estate  
Faculty of Finance and Insurance  
University of Economics in Katowice  
Bogucicka 3a Street  
40-226 Katowice  
POLAND  
e-mail: [piotr.tworek@ue.katowice.pl](mailto:piotr.tworek@ue.katowice.pl)

---

# POSUDZOVANIE RATINGOVÉHO HODNOTENIA V KONTEXTE PRAVDEPODOBNOTI ZLYHANIA

## REVIEWING THE CREDIT RATING IN RELATION TO THE PROBABILITY OF DEFAULT

Martin Alexy<sup>1</sup>  
Ekonomická univerzita

---

### Abstrakt

Meranie pravdepodobnosti defaultu je často prvým krokom v modelovaní a riadení úverového rizika. Pravdepodobnosť defaultu nemôžeme stotožňovať s ratingovým hodnotením. Avšak je to určitá referenčná hodnota výpovednej schopnosti ratingu. Logikou je, že čím vyššia je ratingová známka ratingového, tým nižšia je pravdepodobnosť platobnej neschopnosti daného subjektu a naopak. Článok sa zaoberá hodnotením pravdepodobnosť defaultu pre korporátny segment.

Kľúčové slová – rating, pravdepodobnosť defaultu

### Abstract

Measuring the probability of default is often the first step in modeling and managing credit risk. Probability of default should not be identified with credit rating. However it is a reference value of the rating's power. There is a logic that the higher the credit rating, the lower the probability of the default and vice versa. The paper analyses the measuring of the probability of the default for corporate segment.

Key words – rating, probability of default

## 1 POSUDZOVANIE RATINGOVÉHO HODNOTENIA V KONTEXTE PRAVDEPODOBNOTI ZLYHANIA

Ratingové hodnotenie nepochybne zohráva dôležitú úlohu pri investičnom rozhodovaní. Investor predpokladá, že čím vyššia je ratingová známka ratingového hodnotenia, tým nižšia je pravdepodobnosť platobnej neschopnosti daného subjektu a naopak. Veľký význam má porovnávanie mier platobnej neschopnosti, ktorá nastane v rámci jednotlivých ratingových skupín. Meranie pravdepodobnosti defaultu je často prvým krokom v modelovaní a riadení úverového rizika. Pravdepodobnosť defaultu nemôžeme stotožňovať s ratingovým hodnotením. Ale podľa môjho názoru je to určitá referenčná hodnota „kvality“ ratingu.

---

<sup>1</sup> Článok je výstupom výskumného projektu VEGA č. 1/0845/11 Predikčné modely finančných kríz.

---

Článok sa zaoberá hodnotením pravdepodobnosť defaultu pre korporatívny segment, ktorý bol pravidelne a dlhodobo hodnotený a takisto uvádzaný ratingovými agentúrami.

Platobná neschopnosť je agentúrami definovaná ako okamih, kedy prvýkrát došlo k nesplneniu finančných záväzkov emitenta (či už boli dané záväzky ratingovo hodnotené alebo nie).

Moody's definuje platobnú neschopnosť pomocou troch typov situácií<sup>2</sup>:

1. Zmeškaná alebo oneskorená úhrada úrokov a/alebo istiny záväzku.
2. Bankrot alebo akákoľvek podoba nútenej správy, či iné formy zákonných opatrení, ktoré vytvárajú prekážky pre úhradu záväzku v termíne splatnosti.
3. Vynútená (alebo exekučná) náhrada, ku ktorej dochádza ak:
  - a. Emitent ponúkne veriteľovi nové cenné papiere alebo obligácie, ktorých hodnota je nižšia než pôvodný záväzok (napr. kmeňové alebo prioritné akcie, obligácia s nižším kupónom, alebo dlhšou splatnosťou) alebo
  - b. Je zjavné, že cieľom náhrady je to, aby sa dlžník vyhol platobnej neschopnosti.

Cieľom definície platobnej neschopnosti je charakterizovať okolnosti, kedy sa mení pôvodný zmluvne uzatvorený vzťah medzi veriteľom a dlžníkom spôsobom, ktorý veriteľovi prináša ekonomickú stratu. Veľký význam má porovnávanie mier platobnej neschopnosti, ktorá nastane v rámci jednotlivých ratingových skupín. Investor predpokladá, že čím vyššia je známka ratingového hodnotenia, tým nižšia je pravdepodobnosť defaultu a naopak. Meranie pravdepodobnosti defaultu je často prvým krokom v modelovaní a riadení úverového rizika. Empirické štúdie platobnej neschopnosti od ratingových agentúr sú veľmi rozšíreným zdrojom pre odhad a určovanie parametrov modelov zlyhania. Pravdepodobnosť defaultu však nemôžeme stotožňovať s ratingovým hodnotením. Meranie tejto pravdepodobnosti vychádza z matematických a štatistických výpočtov. Naproti tomu ratingové hodnotenie berie do úvahy aj ďalšie kvalitatívne ukazovatele (označované aj ako „mäkké dáta“).

Trendom posledného desaťročia bolo zblížovanie metodologických postupov, ktoré používajú ratingové agentúry na výpočet kumulatívnych mier defaultu. Priemerné miery defaultu sú vypočítavané na základe skupinovej analýzy údajov v určitom historickom období. Dlhodobé viacročné miery defaultu sú kalkulované pomocou diskkrétnej metódy miery rizika.<sup>3</sup> Z tejto metódy vychádza metodológia statických súborov, ktorú používa Standard & Poor's.<sup>4</sup> Metodológia, ktorú používa Moody's je podobná, používa diskrétnu aproximáciu neparametrického prístupu spojitaj miery rizika.

Podstatou diskkrétnej metódy miery rizika je zoskupenie emitentov do súborov podľa ratingového hodnotenia k určitému dátumu, teda každá spoločnosť zahrnutá vo výskume je priradená do jedného alebo viacerých súborov<sup>5</sup>. Keď nastane platobná neschopnosť emitenta, miera defaultu sa hodnotí spätne pre všetky súbory, do ktorých emitent patril. Celkový časový horizont  $T$ , v ktorom sa hodnotí miera defaultu, je rozdelený do rovnomerných intervalov

---

<sup>2</sup> Corporate Default and Recovery Rates, 1920-2007, Moody's Investors Service, New York 2008, str.54

<sup>3</sup> Metóda sa nazýva Discrete-time hazard rate method. Táto metóda je bližšie popísaná aj v: HAMILTON D.T. - CANTOR R. 2006. Measuring Corporate Default Rates, Moody's Special Comment, New York, 2006.

<sup>4</sup> Static pool methodology, podrobnejšie viď Default, Transition and recovery: 2007 Annual Global Corporate Default Study and Rating Transitions, Standard & Poor's, The McGraw-Hill Companies, Inc, New York, 2008.

<sup>5</sup> Označuje sa tiež ako Cohort method, Skupinová metóda.

---

dĺžky  $t$  (môže to byť mesiac, alebo rok). Údaje sú diskkrétne, nakoľko čas do platobnej neschopnosti nie je vypočítavaný neustále. Marginálna miera defaultu je pravdepodobnosť, s ktorou emitent, ktorý zotrval v danej skupine do začiatku časového intervalu  $t$ , skončí v platobnej neschopnosti na konci daného intervalu  $t$ . Kumulatívna miera defaultu v čase  $T$  je definovaná ako pravdepodobnosť nastania platobnej neschopnosti od času zaradenia do príslušnej skupiny do konca časového horizontu  $T$ .

Matematicky môžeme vyjadriť marginálnu mieru defaultu nasledovne<sup>6</sup>:

$$d_y^z(t) = \frac{x_y^z(t)}{n_y^z(t)}$$

Jedná sa o mieru defaultu v časovom intervale  $t$ ,  $d(t)$  pre zvolenú skupinu emitentov vytvorenú v čase  $y$ , ktorá má pridelený rating  $z$  a je definovaná ako počet defaultov  $x(t)$  z tejto skupiny, keď  $n(t)$  je veľkosť skupiny na začiatku času  $t$ .

Kumulatívna miera defaultu v čase  $T$  označená ako  $D(T)$  sa vypočíta podľa vzťahu<sup>7</sup>:

$$D_y^z(T) = 1 - \prod_{t=1}^T [1 - d_y^z(t)]$$

Je vytvorená z marginálnych mier defaultu tak, že sa odčíta súčin podielov členov skupiny, ktorý prežili v každom časovom intervale  $t$ . Môžeme je tiež zapísať ako<sup>8</sup>:

$$D(T) = d(1) + d(2)[1 - d(1)] + d(3)[(1 - d(1))(1 - d(2))] + \dots + d(T)\left(\prod_{t=1}^{T-1} [1 - d(t)]\right)$$

Popísaná metodológia je používaná väčšinou ratingových agentúr s menšími modifikáciami<sup>9</sup>. Miery defaultu emitenta majú v ratingovom procese veľký význam, pretože očakávaná pravdepodobnosť nastania platobnej neschopnosti emitenta v danej ratingovej skupine je rovnaká bez ohľadu na nominálnu hodnotu záväzkov. Miery defaultu podľa nominálnej hodnoty dlhu, kde je každá miera rizika vážená celkovou (trhovou) hodnotou neuhradených záväzkov, sú dôležitým štatistickým údajom pre benchmarking portfólia, ale menej užitočným ukazovateľom pre odhad očakávaní budúcich pravdepodobností defaultu.

---

<sup>6</sup> HAMILTON D.T. - CANTOR R. 2006. Measuring Corporate Default Rates, Moody's Special Comment, New York, 2006. Str.5.

<sup>7</sup> Tamtiež, str.6

<sup>8</sup> Tamtiež, str.6

<sup>9</sup> Metodológie výpočtu sa líšia najmä pri určovaní predpokladov o procese defaultu alebo prežitia. Dôležitý rozdiel je v tom, či sú odhady štatisticky prispôsobené kvôli zrušeniu (ukončeniu) ratingu alebo nie. Viac k tejto problematike pozri: ALTMAN, E. I. 1989, Measuring Corporate Bond Mortality and Performance, In Journal of Finance, 1989, vol. 44, no. 4, p.909-922. ASQUITH, P. - MULLINS, D. W. - WOLFF, E. D. 1989. Original Issue High Yield Bonds: Aging Analyses of Defaults, Exchanges, and Calls. In Journal of Finance 1989, vol. 44, no. 4, p.923-952.

**Tabuľka č.1: Priemerná hodnota kumulatívnych podielov defaultu pre jednotlivé skupiny Moody's a Standard & Poor's pre korporátny segment. [Údaje uvedené v percentách (%)]**

| Moody's          | Rok 1  | Rok 2   | Rok 3  | Rok 5  | Rok 10  | Rok 15  | S & P            | Rok 1 | Rok 2 | Rok 3 | Rok 5 | Rok 10 | Rok 15 |
|------------------|--------|---------|--------|--------|---------|---------|------------------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Aaa              | 0      | 0       | 0      | 0,078  | 0,191   | 0,191   | AAA              | 0,00  | 0,00  | 0,09  | 0,28  | 0,67   | 0,79   |
| Aa               | 0,009  | 0,021   | 0,048  | 0,183  | 0,366   | 0,883   | AA               | 0,01  | 0,05  | 0,09  | 0,28  | 0,72   | 1,03   |
| A                | 0,02   | 0,101   | 0,241  | 0,499  | 1,095   | 1,723   | A                | 0,06  | 0,16  | 0,29  | 0,65  | 1,77   | 2,59   |
| Baa              | 0,192  | 0,529   | 0,943  | 1,939  | 4,07    | 6,876   | BBB              | 0,23  | 0,67  | 1,18  | 2,48  | 5,02   | 7,42   |
| Ba               | 1,166  | 3,238   | 5,835  | 10,688 | 18,889  | 26,298  | BB               | 0,92  | 2,69  | 4,84  | 8,70  | 15,29  | 18,41  |
| B                | 4,663  | 10,286  | 15,752 | 25,022 | 41,238  | 50,97   | B                | 5,95  | 12,22 | 17,24 | 23,64 | 30,76  | 34,52  |
| Caa / C          | 24,138 | 34,2885 | 42,653 | 54,545 | 70,6285 | 75,8135 | CCC / C          | 25,59 | 34,06 | 39,04 | 44,50 | 49,76  | 52,50  |
| Invest.p.        | 0,069  | 0,208   | 0,397  | 0,834  | 1,71    | 2,747   | Invest.p.        | 0,10  | 0,30  | 0,52  | 1,11  | 2,44   | 3,47   |
| Špekul.p.        | 4,478  | 9,005   | 13,407 | 20,622 | 31,826  | 39,408  | Špekul.p.        | 2,81  | 6,54  | 10,00 | 15,23 | 22,54  | 26,43  |
| Všetky hodnotené | 1,594  | 3,184   | 4,689  | 7,042  | 10,234  | 12,291  | Všetky hodnotené | 0,98  | 2,30  | 3,53  | 5,52  | 8,53   | 10,32  |

Zdroj: *Corporate Default and Recovery Rates, 1920-2007*, Moody's Investors Service, New York, 2008. *Default, Transition and recovery: 2007 Annual Global Corporate Default Study and Rating Transitions*, Standard & Poor's, The McGraw-Hill Companies, Inc, New York, 2008. Upravené, vlastné spracovanie.

Na základe empirických štúdií Moody's a Standard & Poor's môžeme pozorovať, aké sú skutočné miery defaultu v rámci jednotlivých kategórií (čiastočný prehľad ukazuje tabuľka č.1).<sup>10</sup> Databáza, ktorú využíva spoločnosť Moody's pozostáva z údajov z obdobia 1920-2007, zahŕňa vyše 18.000 korporátnych emitentov, čiastková štúdia rokov 1983-2007 použitá v tomto článku takisto počítala len s údajmi od korporátnych emitentov a nezahŕňala emitentov verejného sektora a emitentov nástrojov štruktúrovaných financií. Výskum Standard & Poor's vychádza z dlhodobých ratingov emitenta v lokálnej mene a počíta s údajmi 13.126 spoločností, takisto korporátnych spoločností, bez emitentov verejného sektora a emitentov nástrojov štruktúrovaných financií. Platobná neschopnosť pre hodnotenie tejto štúdie znamenala udelenie hodnotenia D, SD alebo R<sup>11</sup>, alebo ak došlo nesplneniu finančného záväzku ku dňu splatnosti, podľa toho, čo nastalo skôr.

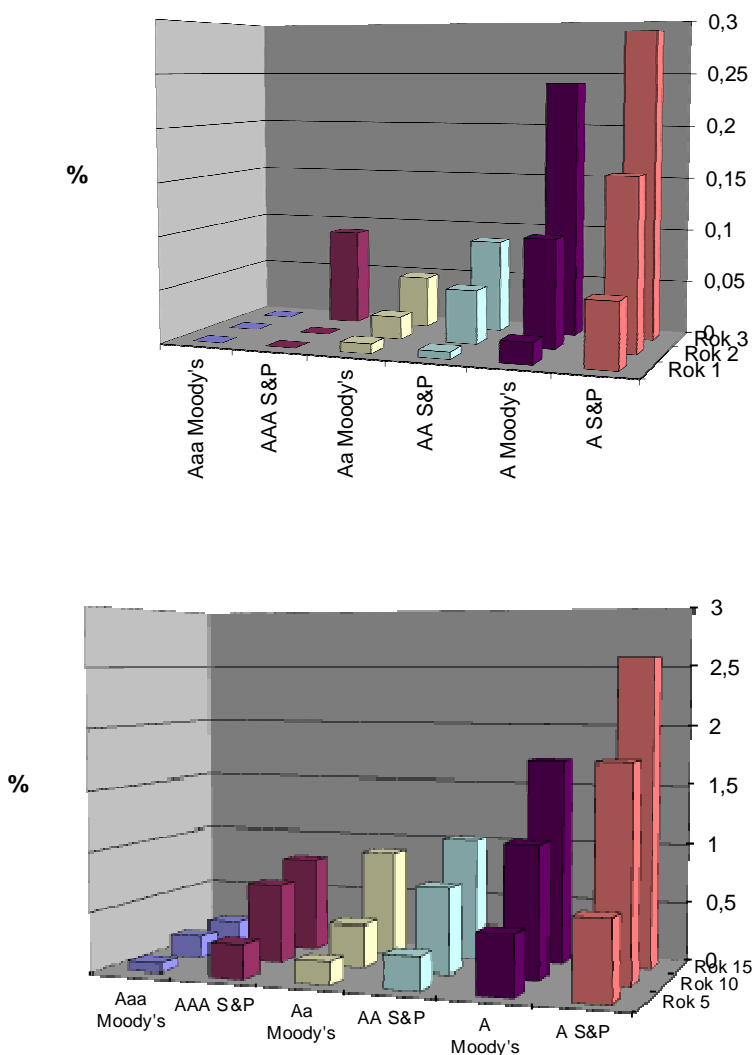
Z údajov vidíme, že kumulatívne miery platobnej neschopnosti pre jednotlivé ratingové skupiny zodpovedajú ratingovej známke (čím vyššia ratingová známka, tým nižšia miera platobnej neschopnosti). S dlhším časovým horizontom sa v danej ratingovej skupine miera defaultu zvyšuje. Napr. u agentúry S&P pre skupinu BBB, ktorá je poslednou úrovňou investičného pásma, je kumulatívna miera platobnej neschopnosti v prvých 2 rokoch nižšia ako 1%, po 5 rokoch dosahuje 2,5%, po 10 rokoch je to 5%, a po 15 rokoch 7,4%. Ak by sme tieto miery porovnali s mierami pre kategóriu BB, ktorá už patrí do špekulatívneho pásma, vykazujú výrazne vyššie miery platobnej neschopnosti. Teda prípadný posun ratingového hodnotenia z kategórie BBB do BB signalizuje výrazne vyššie riziko defaultu. V skupine BB po 3 rokoch je miera defaultu takmer 5%, po 5 rokoch je to 8,7%, po 10 rokoch viac než 15% a po 15 rokoch prekračuje 18%. Každá nižšia trieda špekulatívneho pásma (rovnako u agentúry Moody's ako aj S&P) vykazujú podstatne vyššie miery defaultu.

<sup>10</sup> Pre toto porovnanie bola použitá vzorka údajov korporátneho segmentu, ktorá je podobná časovým obdobím i rozsahom údajov: Moody's hodnotili obdobie 1983-2007, Standard & Poor's obdobie 1981-2007.

<sup>11</sup> R – znamená, že dlžník sa dostal do nútenej správy, kvôli svojim finančným podmienkam.

Pri porovnávaní miere platobnej neschopnosti jednotlivých kategórii ratingu medzi spoločnosťami Moody's a Standard & Poor's<sup>12</sup> zisťujeme, že ratingové hodnotenia z investičného pásma agentúry Moody's vykazujú nižšie miery defaultu. Platí to v krátkodobom časovom období (do 5 rokov), ako aj v dlhodobom období (do 15 rokov). Pre najvyššie investičné pásma sú v časovom období 5 a 10 rokov miery defaultu Standard & Poor's 2,5 násobne vyššie a v období 15 rokov dokonca 3 násobne vyššie než u Moody's. Graf č.1 zobrazuje vybrané údaje pri porovnaní spomínaných ratingových agentúr pre zvolené kategórie ratingu z investičného pásma.

**Graf č. 1: Porovnanie kumulatívnych mier defaultu Moody's a S&P vo vybranom časovom období pre 3 kategórie investičného pásma, korporátny segment.**



Údaje podľa *Corporate Default and Recovery Rates, 1920-2007*, Moody's Investors Service, New York, 2008. *Default, Transition and recovery: 2007 Annual Global Corporate Default Study and Rating Transitions*, Standard & Poor's, The McGraw-Hill Companies, Inc, New York, 2008. Vlastné spracovanie.

<sup>12</sup> Porovnávanie vychádza z údajov podľa *Corporate Default and Recovery Rates, 1920-2007*, Moody's Investors Service, New York, 2008. *Default, Transition and recovery: 2007 Annual Global Corporate Default Study and Rating Transitions*, Standard & Poor's, The McGraw-Hill Companies, Inc, New York, 2008. .

---

Priemerné kumulatívne miery defaultu jednotlivých ratingových kategórii na základe historických údajov sú referenčnou štatistickou mierou. Avšak akákoľvek časovo ohraničená databáza údajov môže podhodnotiť alebo nadhodnotiť skutočné riziko defaultu. Závisí to od toho, či konkrétna skupina emitentov, ktorá je súčasťou vzorky, vykazuje vyššiu alebo nižšiu incidenciu defaultu, než je očakávaná hodnota. Kvantitatívna analýza úverového rizika by mala brať do úvahy nielen očakávané miery defaultu, ale aj štatistické odchýlky na určenie intervalov spoľahlivosti.

Pre banky, ktoré mapujú svoj vnútorný ratingový systém spolu s ratingom agentúr, je poznanie intervalu spoľahlivosti okolo priemerných hodnôt defaultu tiež veľmi podstatným ukazovateľom. Banky majú najmä záujem vedieť, či miery defaultu, ktoré sú priradené k tzv. „portfóliám nízkeho defaultu“ (z ratingovej škály A, AA, AAA) sú ratingovou kategóriou dostatočne diferencované na to, aby splnili kritéria pre vnútorný ratingový systém.

Samotné ratingové agentúry pri svojich štúdiách neuvádzajú štandardné odchýlky odhadovaných pravdepodobností. Spomedzi odborných prác spomeniem výskum Cantora, Hamiltona, a Tennanta, ktorý je venovaný výpočtu intervalov spoľahlivosti pre miery defaultu spoločnosti Moody's.<sup>13</sup> Zistenia ukazujú, že ratingové kategórie špekulatívneho pásma a posledná kategória investičného pásma (Baa) vykazuje nízku štandardnú odchýlku na úrovni 10% zo strednej hodnoty alebo menej. Menej presné sú odhady pre investičné pásmo. Štandardná odchýlka strednej hodnoty mier defaultu pre kategórie Aaa, Aa, A sa pohybuje medzi 15% a 100% strednej hodnoty (v závislosti od konkrétnej kategórie a časového horizontu). V tomto prípade presnosť odhadu strednej hodnoty rastie s dĺžkou časového horizontu.<sup>14</sup>

Výskum Hansona a Schuermanna<sup>15</sup> využíva databázu údajov Standard & Poor's na odhad pravdepodobností defaultu a určenie intervalov spoľahlivosti. Výskum využíva odhady skupinovej metódy a metódy hustoty pravdepodobnosti defaultu<sup>16</sup> a porovnáva intervaly spoľahlivosti založené na parametrickom a neparаметrickom „bootstrap“ prístupe.

Výsledky podľa autorov naznačujú, že spodná hranica 0,03% pravdepodobnosti defaultu leží nad hornou hranicou 95% intervalu spoľahlivosti<sup>17</sup> pre tri najvyššie kategórie AAA, AA, A používajúc metódu hustoty. Avšak pri použití skupinovej metódy spodná hranica leží v rámci 95% intervalu spoľahlivosti len pre kategóriu AAA.

Metóda hustoty vykazuje vyššiu efektívnosť, intervaly spoľahlivosti sú výrazne tesnejšie než intervaly spoľahlivosti skupinovej metódy odhadov.<sup>18</sup> Dominancia metódy hustoty je však spochybnená existenciou zotrvačnosti, ktorá odporuje základnému predpokladu Markovovho správania sa – podstaty metódy hustoty.

---

<sup>13</sup> CANTOR, R.M. - HAMILTON, D.T. - TENNANT, J. 2007. Confidence Intervals for Corporate Default Rates, 2007, In Social Science Research Network, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=995545](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=995545)

<sup>14</sup> Výskum využíva metódu „Bootstrap“ analýzy

<sup>15</sup> HANSON, S. – SCHUERMAN, T. 2006. Confidence Intervals for Probabilities of Default, In Journal of Banking & Finance, 2006, vol. 30, no. 8, p. 2281-2301.

<sup>16</sup> Jedná sa o „Cohort method“ a „Intensity method“, podrobnosti vid' LANDO, D. - SKØDEBERG, T. 2002. Analyzing Ratings Transitions and Rating Drift with Continuous Observations. In Journal of Banking and Finance, 2002, vol. 26, no. 2, p.423-444.

<sup>17</sup> Uvedené hranica 0,03% korešponduje s hranicami pravdepodobnosti zlyhania používané pre aktíva „najvyššej úverovej bonity“

<sup>18</sup> Intervaly „bootstrap“ analýzy metódy hustoty boli tesnejšie, než intervaly „bootstrap“ analýzy ako aj štandardnej analýzy skupinovej metódy.

---

## 2 ZÁVER

Je prirodzené, že ratingové agentúry svoje metodologické postupy chránia ako interné know-how. V posledných 3 rokoch došlo k úprave legislatívy a ratingové agentúry sú povinné do určitej miery svoje interné rozhodovacie procesy sprístupniť kontrolnému orgánu.

Pre investora je určite veľmi významné ak bude môcť pravidelne posudzovať dosahované miery platobnej neschopnosti jednotlivých ratingových skupín, poznať spôsoby ich výpočtu ako aj presnosť týchto výpočtov. Prispeje to ku hodnovernosti ratingových agentúr a ich ratingového hodnotenia.

Tento príspevok sa venuje porovnávaniu mier platobnej neschopnosti, čo má podľa môjho názoru veľký význam pre zhodnotenie výpovednej schopnosti ratingu. Na základe hodnotených empirických výsledkov je možné uzavrieť, že medzi mierami defaultu u investičného pásma a špekulatívneho pásma je výrazný rozdiel tak u Moody's ako aj u S&P. Medzi posledným stupňom investičného pásma a prvým stupňom špekulatívneho pásma je však veľmi markantný rozdiel. Preto zníženie ratingovej známky len o jeden stupeň a prechod z investičného do špekulatívneho pásma bude mať na rozhodovanie investora veľký dopad.

### Použitá literatúra (References)

1. ALTMAN, E. I. 1989, Measuring Corporate Bond Mortality and Performance, In Journal of Finance, 1989, vol. 44, no. 4, p.909-922.
2. ASQUITH, P. - MULLINS, D. W. - WOLFF, E. D. 1989. Original Issue High Yield Bonds: Aging Analyses of Defaults, Exchanges, and Calls. In Journal of Finance 1989, vol. 44, no. 4, p.923-952.
3. Basel Committee on Banking Supervision, International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, Bank for International Settlements, June 2004.
4. CANTOR, R.M. - HAMILTON, D.T. - TENNANT, J. 2007. Confidence Intervals for Corporate Default Rates, 2007, In Social Science Research Network, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=995545](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=995545)
5. Corporate Default and Recovery Rates, 1920-2007, Moody's Investors Service, New York 2008.
6. Default, Transition and recovery: 2007 Annual Global Corporate Default Study and Rating Transitions, Standard & Poor's, The McGraw-Hill Companies, Inc, New York, 2008.
7. HAMILTON D.T. - CANTOR R. 2006. Measuring Corporate Default Rates, Moody's Special Comment, New York, 2006.
8. HANSON, S. – SCHUERMAN, T. 2006. Confidence Intervals for Probabilities of Default, In Journal of Banking & Finance, 2006, vol. 30, no. 8, p. 2281-2301.
9. LANDO, D. - SKØDEBERG, T. 2002. Analyzing Ratings Transitions and Rating Drift with Continuous Observations. In Journal of Banking and Finance, 2002, vol. 26, no. 2, p.423-444.



---

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Ing. Martin ALEXY, PhD.

Katedra financií

NHF

Ekonomická Univerzita v Bratislave

Dolnozemska 1

851 01 Bratislava

SR

email: [martin\\_euba@yahoo.com](mailto:martin_euba@yahoo.com)

---

# TRH DRAHÝCH KOVOV V OBDOBÍ DLHOVEJ KRÍZY

## PRECIOUS METALS MARKET DURING DEBT CRISIS

**Peter Árendáš<sup>1</sup>**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Dlhová kríza sa dotýka nielen Európy, ide o celosvetový problém. Hoci v súvislosti s dlhovou krízou sa najčastejšie skloňujú krajiny ako Grécko, Taliansko či Španielsko, obrovské zadĺženie vykazujú mnohé ďalšie vyspelé ekonomiky vrátane Japonska alebo USA. Dlhová kríza je jednou z hlavných príčin pretrvávajúcich ťažkostí svetovej ekonomiky, na ktoré sa vlády a centrálné banky snažia reagovať rôznymi stimulačnými opatreniami. Predovšetkým výrazne expanzívna monetárna politika vyvoláva obavy, že inflácia sa vymkne spod kontroly. To vytvára prostredie pre rast cien drahých kovov, ktoré sú dlhodobo považované za spoľahlivého uchovávateľa hodnoty.

Kľúčové slová – finančná kríza, dlhová kríza, drahé kovy

### **Abstract**

Debt crisis affects not only Europe, it is a worldwide problem. Although in relation with it, countries like Greece, Italy or Spain are mentioned most often, the huge debt is a problem in many advanced economies, including Japan and the USA. The debt crisis is a major cause of the continuing difficulties in the world economy. The governments and central banks try to respond using various stimulus measures. In particular, strongly expansionary monetary policy raises concerns that inflation could get out of control. This creates an environment for the growth of prices of precious metals, which have long been regarded as a reliable store of value.

Key words – financial crisis, debt crisis, precious metals

## **1 VÝVOJ CIEN DRAHÝCH KOVOV**

Finančná kríza z roku 2008, ktorá sa neskôr sformovala do súčasnej dlhovej krízy, zasiahla celú svetovú ekonomiku, komoditné trhy nevynímajúc. Jej vplyv pocítili a ešte stále pocíťujú aj trhy drahých kovov. Hoci drahých kovov je osem (zlato, striebro, platina, paládium, ródium, ruténium, irídium, osmium), najväčšia pozornosť verejnosti sa sústreďí na zlato, striebro a platínu. Tieto tri drahé kovy sú nielen najčastejšie obchodované na svetových

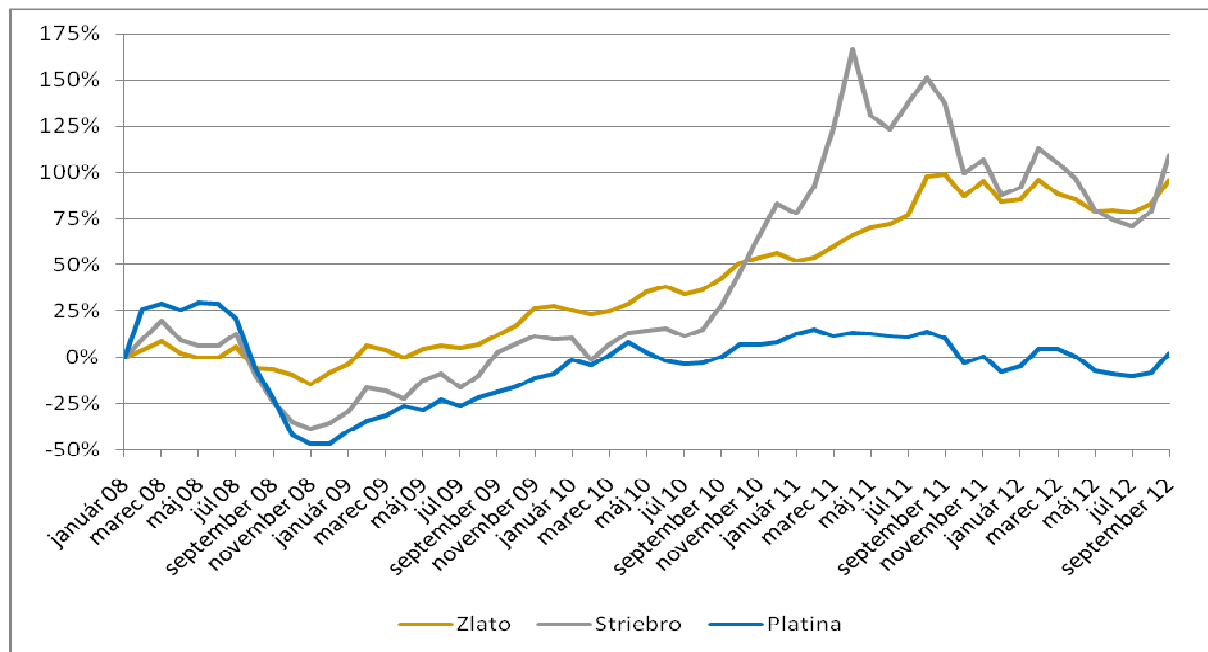
---

<sup>1</sup> Príspevok vznikol v rámci riešeného projektu PMVP 2315027 – „Miesto, nástroje a úlohy finančného systému v snahe prekonať dlhovou krízou“

trhoch, ale tiež najviac využívané na rôzne účely v rámci svetovej ekonomiky. Dá sa preto povedať, že pre dianie na trhu drahých kovov sú smerodajné.

V období od januára 2008 do septembra 2012 zaznamenali najvyšší nárast ceny zlata a striebra (graf 1). Cena zlata sa v uvedenom čase zdvihla o 96,14% a cena striebra dokonca o 109,29%. Naopak, cena platiny sa nedokázala tak úspešne spamätať z prepadu počas jesene 2008 a tak za uvedených 57 mesiacov vzrástla len o 2,21%.

**Graf 1: Index vývoja cien zlata, striebra a platiny v rokoch 2008 - 2012**



Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov Svetovej banky

Hoci v prvých mesiacoch roka 2008 rástli ceny všetkých troch kovov, predovšetkým platiny, počas leta a jesene došlo k prudkému prepadu. Najväčšie straty zaznamenala práve platina. Dôvodom bolo plné prepuknutie globálnej finančnej krízy, ktorá sa po páde Lehman Brothers v septembri 2008 zmenila z lokálnej záležitosti amerického trhu nehnuteľností na globálny problém, často svojím rozsahom porovnávaný s Veľkou hospodárskou krízou prelomu 20. a 30. rokov 20. storočia. Bezprostrednou reakciou finančných trhov na pád Lehman Brothers a hroziaci kolaps ďalších významných finančných inštitúcií (AIG, Freddie Mac, Fannie Mae, Dexia...) bolo zamrznutie medzibankových trhov. Hypotekárna kríza sa tak zmenila na krízu likvidity, často označovanú aj ako krízu dôvery. Vďaka tomu sa problémy veľmi rýchlo preniesli do reálnej ekonomiky, pretože väčšina firiem začala mať vážne problémy s financovaním svojich bežných aktivít. Výsledkom bola vlna prepúšťania, s tým spojený pokles dopytu po tovaroch a službách a samozrejme celkový pokles hospodárskej aktivity. To všetko malo výrazný dopad predovšetkým na ceny striebra a platiny, ktoré sú veľmi intenzívne využívané v priemysle. Platina najmä ako katalyzátor v automobilovom a chemickom priemysle, striebro ako výborný vodič hlavne v rámci elektrotechnického priemyslu.

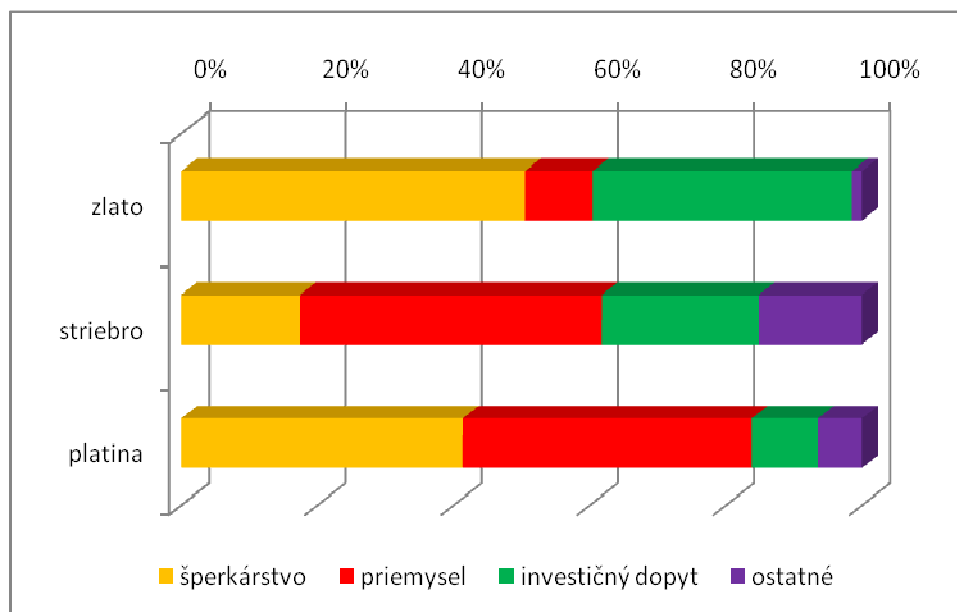
Hoci v rokoch 2009 a 2010 sa ceny drahých kovov spamätali z prepadov, svetová ekonomika sa aj naďalej nachádza v zložitej situácii, pretože finančná kríza sa zmenila na dlhovú krízu, ktorá sa doposiaľ najvýraznejšie prejavuje v Európe, hoci výrazné rozpočtové nerovnováhy a vysoký štátny dlh vykazujú aj krajiny ako je USA alebo Japonsko. V roku 2012 sa k problémom navyše pridalo výrazné spomaľovanie čínskej ekonomiky a hrozba „fiškálneho útesu“ v USA. Tieto faktory sa podpísali pod stagnáciu respektíve mierny pokles cien

drahých kovov. Výraznejší rast bolo možné sledovať až v septembri, vďaka spusteniu Quantitative Easing III.

## 2 DOPYT PO DRAHÝCH KOVOCH

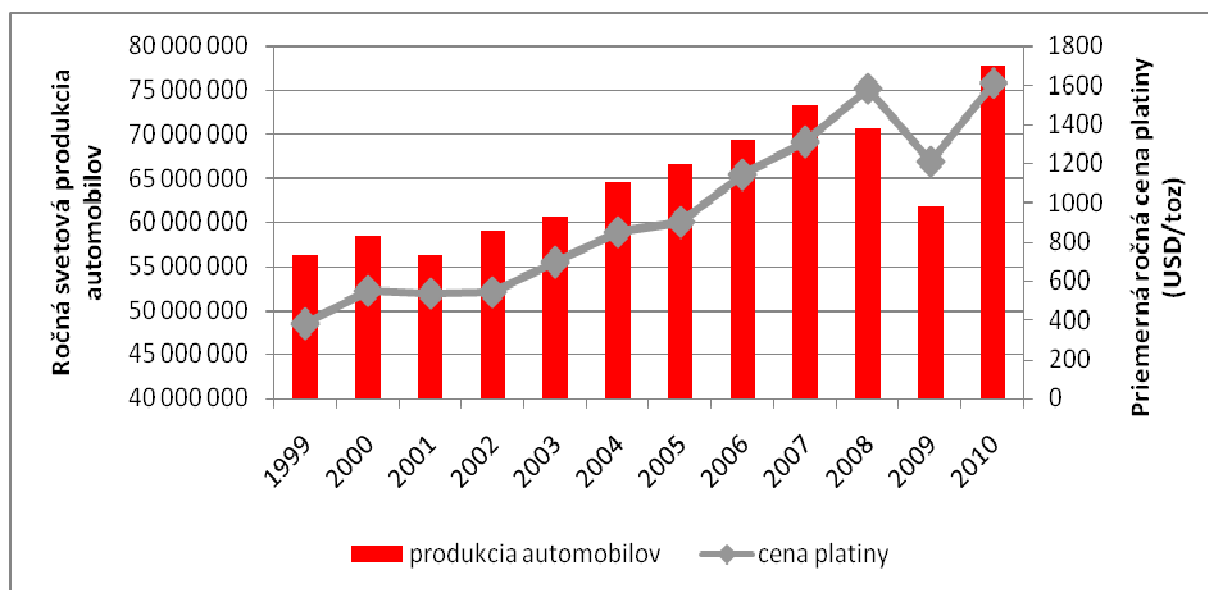
Z grafu číslo 1 vyplýva, že správanie jednotlivých drahých kovov počas sledovaného obdobia sa výrazne líšilo. Veľké rozdiely boli nielen v smere, ale taktiež v sile jednotlivých pohybov a v ich načasovaní. Tieto odlišnosti vyplývajú predovšetkým z výrazných rozdielov v štruktúre dopytu.

**Graf 2: Štruktúra dopytu po zlate, striebre a platine v roku 2009**



Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov The World Gold Council, The Silver Institute a Platinum Today

**Graf 3: Vzťah automobilového priemyslu a cien platiny**



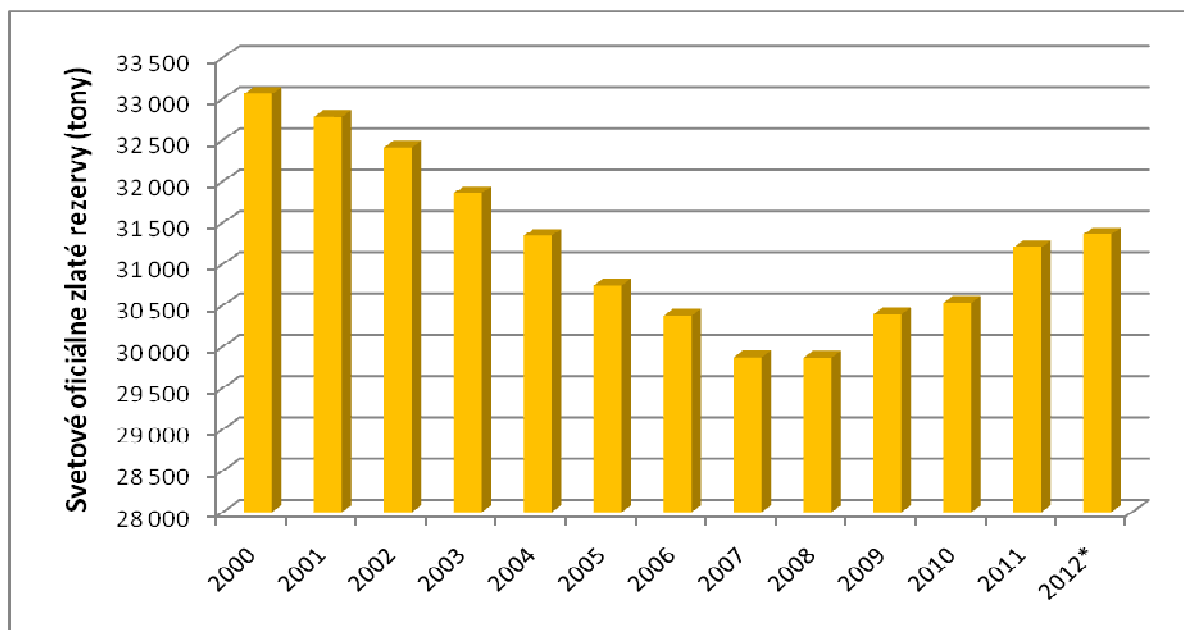
Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov The International Organization of Motor Vehicle Manufacturers a Platinum Today

Na grafe číslo 2 je znázornená štruktúra dopytu po jednotlivých kovoch za rok 2009. Na prvý pohľad je zrejmé, že striebro a platina sa v porovnaní so zlatom využívajú v priemysle v oveľa väčšej miere. Viac ako 42% dopytu po platine pochádza z priemyslu. Automobilový priemysel je zodpovedný za 32% celkového dopytu, chemický za 4,27% a elektrotechnický za 2,8%. Zvyšné 3% pripadajú na sklársky a petrochemický priemysel. Viac ako 41% dopytu je založeného na šperkárstve, investičný dopyt je necelých 10%. Významný vplyv automobilového priemyslu na ceny platiny dokumentuje aj graf 3. Ako môžeme vidieť, cena platiny veľmi citlivo reaguje na rast produkcie dopravných prostriedkov. A to v období rastu (1999 – 2007), aj v období poklesu (2008 – 2009).

V prípade striebra je priemysel zodpovedný až za 44,31% dopytu. V porovnaní s platinou tu však má významnejšie postavenie investičný dopyt (23,08%). Príčinou je historická skúsenosť, kedy striebro po celé tisícročia existovali ako platobný prostriedok súbežne so zlatom. Hoci z menového systému vypadlo už pred viac ako 100 rokmi, stále je do určitej miery považované za uchovávateľa hodnôt a alternatívny platobný prostriedok, podobne ako zlato. Vďaka tomu sa striebro správa zároveň ako priemyselný, aj ako drahý kov. To ho odlišuje od zlata, ktoré sa správa ako drahý kov a platiny, ktorá sa správa skôr ako priemyselný kov.

Zlato sa správa ako drahý kov najmä vďaka svojej štruktúre dopytu. Priemysel zodpovedal v roku 2009 len za necelých 10% dopytu po zlato. Dominuje šperkárstvo s viac ako 50% podielom a investičný dopyt s takmer 40% podielom na celkovom dopyte. Investičný dopyt má navyše v posledných rokoch silnú rastovú tendenciu, keď v roku 2011 už dosahoval hodnotu približne 47%. Príčinou je nielen rast dopytu zo strany retailových investorov, ale tiež inštitucionálny dopyt. Zatiaľ čo v predkrízových rokoch bol podiel nákupov centrálnych bánk na dopyte po zlato záporný, čiže centrálné banky predali viac zlata ako nakúpili, od začiatku krízy sa stali čistými nákupcami a v roku 2011 sa ich dopyt vyšplhal až na 10% celkového dopytu po zlato. Tento trend dokumentuje aj graf 4, ktorý zachytáva vývoj oficiálnych zlatých rezerv medzi rokmi 2000 a 2012. Zatiaľ čo až do roku 2008 je možné sledovať postupné znižovanie objemu zlatých rezerv, od roku 2008, počas finančnej krízy, ktorá sa následne premenila na dlhovú krízu, objem zlatých rezerv rástol.

**Graf 4: Vývoj objemu oficiálnych zlatých rezerv**



Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov The World Gold Council

---

### 3 PONUKA DRAHÝCH KOVŮ

Finančná a neskôr dlhová kríza ovplyvnili nielen dopytovú, ale aj ponukovú stranu trhu drahých kovov. Ťažobný sektor sa spravidla hýbe v dlhých cykloch, ktoré trvajú aj viac ako jednu dekádu. Nízke ceny komodít vedú k nezáujmu o prieskum a rozvoj nových ložísk. S tým, ako sa už využívané ložiská vyčerpávajú a ťažba v nich upadá, pričom tieto výpadky produkcie nie je čím nahradiť, postupne začne klesať ponuka daného nerastu. Tá sa v určitom bode dostane pod úroveň dopytu, čo vedie k postupnému rastu cien. Spolu s rastom cien postupne rastie lukratívnosť ťažobného priemyslu, nastane prílev investícií a rozbehne sa prieskum a rozvoj nových ložísk. Ide však o dlhodobý proces, pretože od objavu ložiska k zahájeniu ťažby spravidla ubehne 5-10 rokov, v závislosti od typu projektu, lokalizácie, finančnej náročnosti a administratívnych prekážok. Postupom času však ponuka stúpne natoľko, že prevýši dopyt, ceny začnú klesať a celý cyklus sa opakuje.

Problémom je, že finančná a následná dlhová kríza zasiahla ťažobný sektor práve v období, keď sa celý rad projektov ocitol v pokročilých fázach rozvoja ložiska, čiže počas výstavby, respektíve počas procesu pokrývania kapitálových nákladov na výstavbu. Výsledkom je, že veľa projektov bolo odložených kvôli výrazne sťaženým možnostiam financovania. To zo strednodobého hľadiska povedie k problémom ponukovej strany trhu držať krok s dopytom a teda k trhovým deficitom a ďalšiemu rastu cien.

Ďalším problémom je nákladová inflácia. Hoci oficiálne vykazované miery inflácie sa pohybujú na pomerne nízkych úrovniach, ťažobný sektor musí čeliť výraznému rastu kapitálových aj prevádzkových nákladov. Jednou z príčin sú rozsiahle stimulačné opatrenia vlád a centrálnych bánk, ktoré v snahe stimulovať ekonomický rast pristúpili k výrazne expanzívnej fiškálnej (Čína) a monetárnej (USA, Eurozóna) politike, čím vytvorili proinflačné prostredie.

Exemplárnym príkladom je najväčší svetový producent zlata, spoločnosť Barrick Gold, ktorá stavia obrovskú zlatú baňu (850 000 toz zlata a 35 000 000 toz striebra ročne) na hraniciach Čile a Argentíny. V roku 2009 boli odhadované kapitálové náklady na výstavbu tejto bane 3 miliardy USD, v roku 2011 už to bolo 4,7 miliardy USD a v súčasnosti už by malo ísť dokonca o 8 miliárd USD.<sup>2</sup> To znamená rast o viac ako 150% v priebehu necelých štyroch rokov. Ďalším príkladom je spoločnosť Thompson Creek Metals, ktorej sa výstavba bane Mount Milligan (zlato, meď) od roku 2010 do januára 2012 predražila z 1,2 miliardy USD na 1,5 miliardy USD, čo znamená 25% za dva roky.<sup>3</sup> Rast kapitálových nákladov spoločnosti zdôvodňujú rastom cien energií, materiálov a miezd. Výsledkom je odkladanie nových kapitálovo náročných projektov na neurčito. Barrick Gold tak odložil projekt výstavby bane Cerro Casale (6 miliárd USD) a Donlin Creek (6,7 miliardy USD), banský kolos BHP Billiton zasa odložil rozšírenie bane Olympic Dam (zlato, striebro, meď, urán) za 30 miliárd USD.<sup>4</sup>

Rast produkčných nákladov ilustruje graf 5, ktorý zachytáva vývoj priemerných produkčných nákladov spoločností Barrick Gold, Newmont Mining, Goldcorp, AngloGold Ashanti a Gold Fields. Ide o popredných producentov zlata, ktorí dokážu generovať úspory z rozsahu. Priemerné produkčné náklady za celé odvetvie sa teda nachádzajú ešte o niečo vyššie. Ako ukazuje graf, cena zlata síce rástla, no nárast ziskových marží producentov zaostával, pretože zároveň rástli ťažobné náklady. Cena zlata medzi rokmi 2007 a 2011 vzrástla o vyše 100%, ťažobné náklady vzrástli o viac ako 50%. Podobná situácia je aj pri striebre a platine. No

---

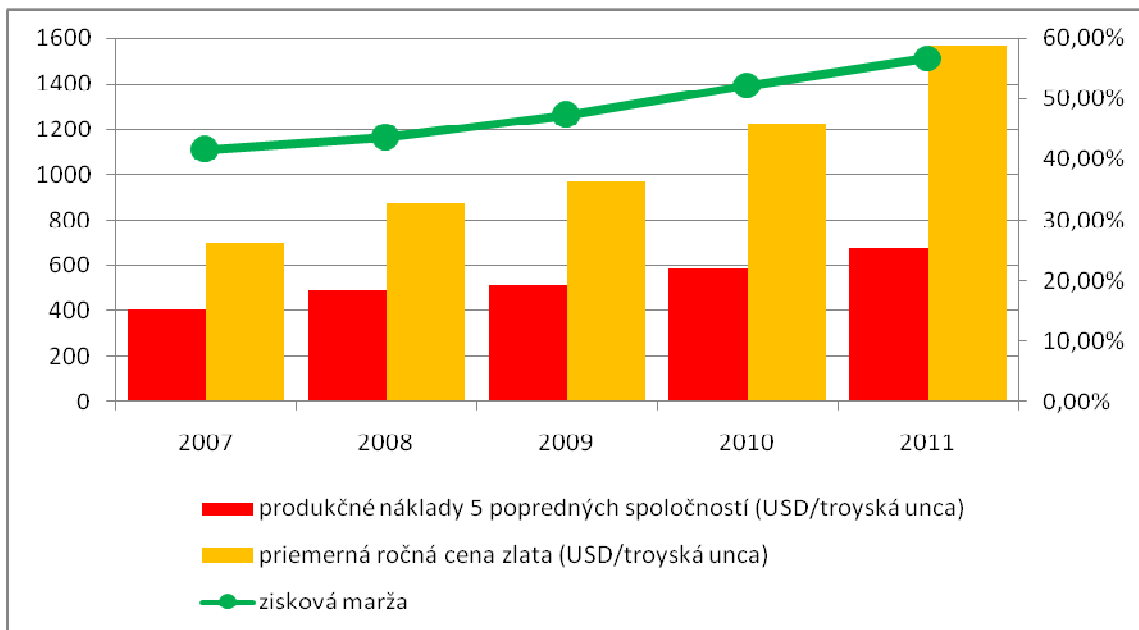
<sup>2</sup> <http://www.barrick.com/investors/news/default.aspx>

<sup>3</sup> <http://ca.reuters.com/article/businessNews/idCATRE81R1XH20120228>

<sup>4</sup> <http://designbuildsource.com.au/olympic-dam-expansion-postponed>

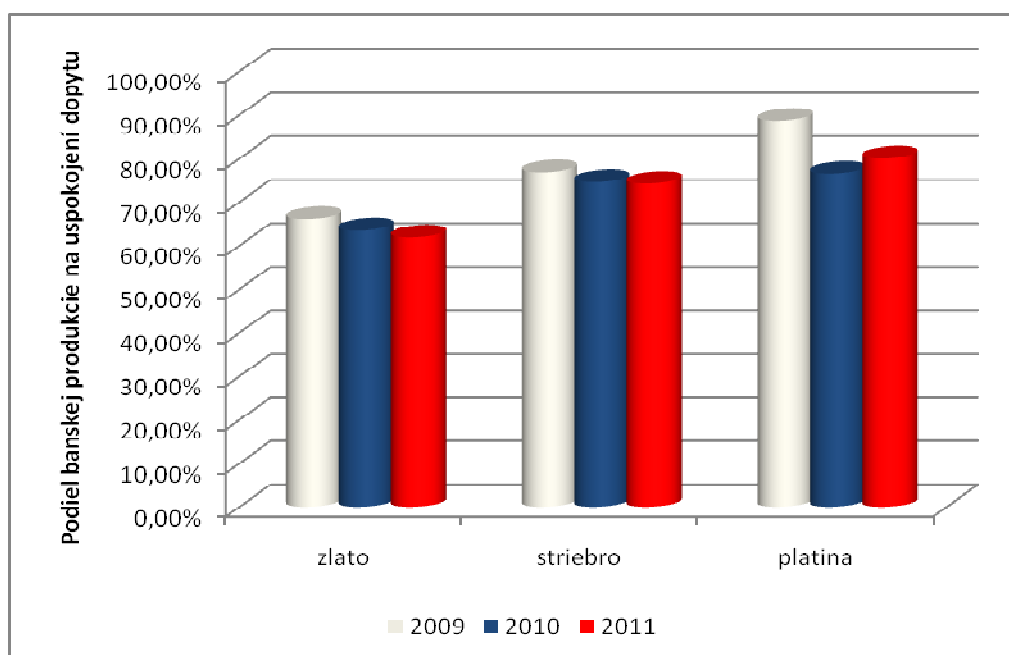
zatiaľ čo cena striebra od začiatku krízy výrazne narástla (graf 1), cena platiny zostala prakticky nezmenená. Z toho dôvodu sa ťažobné náklady platiny výrazne priblížili jej súčasným cenám. Výsledok je ten, že v lete 2012, keď sa cena platiny pohybovala okolo úrovne 1400 USD, bola väčšina producentov len v miernych ziskoch, respektíve vykazovala stratu. Ďalšie zhoršenie situácie svetovej ekonomiky a následný prepad priemyselnej výroby a dopytu po platine by preto mohli viesť k odstaveniu veľkej časti svetovej produkcie platiny a následným trhovým deficitom.

**Graf 5: Produkčné náklady 5 popredných producentov zlata**



Zdroj: vlastné spracovanie podľa výročných správ spoločností Barrick Gold, Newmont Mining, Goldcorp, AngloGold Ashanti a Gold Fields

**Graf 6: Podiel banskej produkcie na uspokojení dopytu**



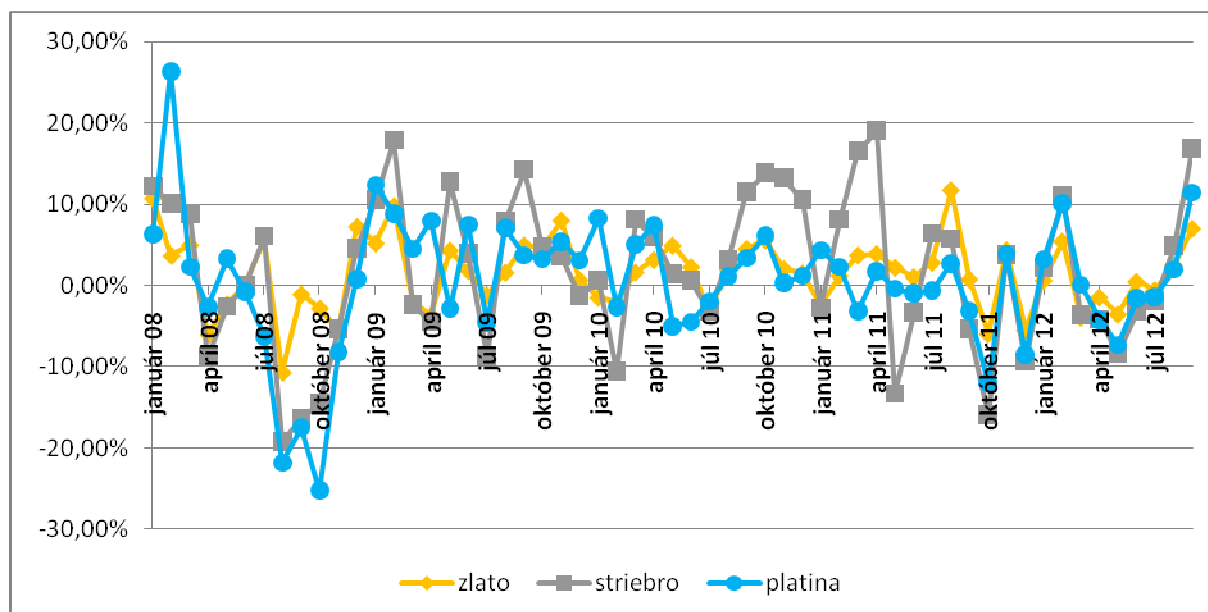
Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov The World Gold Council, The Silver Institute a Platinum Today

Výsledkom komplikovanej situácie v ťažobnom sektore je aj stav, kedy postupne klesá podiel banskej produkcie na uspokojení dopytu po drahých kovoch (graf 6). Banská produkcia v súčasnosti uspokojuje približne 80% ročného dopytu po platine, 75% dopytu po striebre a len 62% dopytu po zlate. Vo všetkých troch prípadoch navyše môžeme sledovať zostupný trend, čo znamená, že trh drahých kovov sa čoraz viac musí spoliehať na recykláciu. To však znamená potrebu rastu cien, aby boli subjekty dostatočne motivované zbavovať sa svojich súčasných zásob fyzického kovu.

## 4 CENOVÁ VOLATILITA

Rozdielny vplyv turbulencií vo svetovej ekonomike sa prejavil tiež na odlišnej úrovni volatility trojice spomínaných drahých kovov. Ako ukazuje graf 7, jednoznačne najstabilnejší vývoj v sledovanom období vykazovalo zlato. Predovšetkým v roku 2008 sa najväčšie medzimesačné zmeny cien vyskytovali pri platine, tento trend sa však v priebehu rokov 2009, 2010 a 2011 výrazne zmiernil. Naopak, ceny striebra si udržali veľmi vysokú mieru volatility počas celého obdobia.

**Graf 7: Pohyb cien zlata, striebra a platiny na mesačnej báze v rokoch 2008 - 2012**



Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov Svetovej banky

Vďaka stabilne vysokej volatilitě vykázalo striebro tiež najvyššiu priemernú mesačnú zmenu ceny, na úrovni 1,94%. Nasledovalo zlato s 1,47% a platina s 0,48%. Tieto údaje sú však výrazne skreslené priemerovaním kladných a záporných hodnôt. O skutočnom rozsahu volatility viac vypovedá priemer absolútnych hodnôt medzimesačného pohybu. V tomto prípade sa na prvom mieste drží striebro s hodnotou 7,88%. To znamená, že medzi januárom 2008 a septembrom 2012 sa cena striebra v priemere každý mesiac pohla o 7,88% nahor alebo nadol. Na druhom mieste je platina s 5,69% a až tretie je zlato s 3,77%. Aj v tomto prípade teda zlato vykazuje najvyššiu mieru stability. Čo sa týka maximálnych a minimálnych mesačných pohybov, najväčšiu medzimesačnú zmenu ceny zaznamenala platina, ktorá vo februári 2008 (čiže ešte v období relatívneho pokoja na finančných trhoch) stúpila o 26,34% (z 1587 na 2015 USD/toz). Pri striebre nastal najväčší pohyb v auguste 2008, kedy došlo k 19,30% prepadu (z 18,06 na 14,58 USD/toz). Cena zlata sa najviac pohla v auguste 2011, keď zaznamenala 11,77% nárast (z 1572 na 1757 USD/toz). Ďalšie štatistiky ukazujú, že



cena striebra sa každý mesiac pohla minimálne o 1,94%, cena zlata minimálne o 1,47% a cena platiny minimálne o 0,48%.

**Tabuľka 1: Vybrané štatistiky cenového vývoja zlata, striebra a platiny v rokoch 2008 - 2012**

|                               | zlato  | striebro | platina |
|-------------------------------|--------|----------|---------|
| priemerný pohyb               | 1,47%  | 1,94%    | 0,48%   |
| priemerný pohyb (absol. hod.) | 3,77%  | 7,88%    | 5,69%   |
| maximálny pohyb               | 11,77% | -19,30%  | 26,34%  |
| minimálny pohyb               | 1,47%  | 1,94%    | 0,48%   |

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov Svetovej banky

## ZÁVER

Dlhová kríza mala a má na trh drahých kovov veľmi silné priame aj nepriame dopady. Zlato ako „bezpečný prístav“ v neistých časoch a ochrana hodnoty pred infláciou, dokázalo z neistoty vo svetovej ekonomike a obáv z budúcej inflácie výrazne ťažiť a jeho cena prudko vzrástla. Naopak, cena platiny, ktorá má veľmi široké využitie predovšetkým v priemysle, sa počas krízového obdobia najskôr veľmi prudko prepadla a následne zmazala svoje straty, v konečnom dôsledku tak za posledné roky zaznamenala len minimálny posun. Náklady na ťažbu platiny však výrazne rástli, čo spôsobilo súčasnú veľmi komplikovanú situáciu producentov platiny. Najvyššiu volatilitu však zaznamenalo striebro, ktoré si napriek svojmu veľmi širokému priemyselnému uplatneniu stále drží tiež status uchovávateľa hodnôt a určitej lacnejšej alternatívy k zlato. Z toho dôvodu sa u striebra dá pozorovať určitá rozpoltenosť a často nepredvídateľné reakcie na rôzne situácie, ktoré často vytvárajú protichodné sily. Z celkového hľadiska sa však dá predpokladať, že ceny drahých kovov by napriek dočasným korekciám mali rásť. V prospech rastu cien zlata a striebra hovoria predovšetkým obavy zo zdanlivo nevyhnutnej vyššej miery inflácie. V o niečo menšej miere by z tohto faktoru mohla ťažiť tiež platina. V jej prospech však hovoria predovšetkým produkčné náklady veľmi blízko súčasným trhovým cenám, čo znamená, že sa jej cena nachádza blízko svojho dna.

Zlato však má ešte jedno „eso v rukáve“. V rámci dohody Bazilej 3 je zaradené do TIER 1, teda medzi najbezpečnejšie aktíva s nulovou rizikovou váhou.<sup>5</sup> To by malo výrazne zvýšiť dopyt komerčných bánk po zlato. Navyše to znamená, že po viac ako 40 rokoch zlato postupne začína nadobúdať svoju stratenú úlohu v menovom systéme.

## Použitá literatúra (References)

1. CHOVANCOVÁ, B. a kol.: *Komoditné trhy a reálne investície*. IURA Edition, Bratislava 2012. 349 s. ISBN 978-80-8078-453-9.
2. <http://www.barrick.com/investors/news/default.aspx>
3. <http://ca.reuters.com/article/businessNews/idCATRE81R1XH20120228>
4. <http://designbuildsource.com.au/olympic-dam-expansion-postponed>
5. <http://www.businessinsider.com/regulators-gold-tier-1-asset-2012-6>
6. <http://www.gold.org/>
7. <http://www.silverinstitute.org/site/>

<sup>5</sup> <http://www.businessinsider.com/regulators-gold-tier-1-asset-2012-6>

- 
8. <http://www.platinum.matthey.com/>
  9. <http://www.oica.net/>

### **Kontaktné údaje (Contact data)**

Ing. Peter ÁRENDÁŠ, PhD.  
Katedra bankovníctva a medzinárodných financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [p.arendas@centrum.sk](mailto:p.arendas@centrum.sk)

---

# FIŠKÁLNA NEROVNOVÁHA A MENOVÁ POLITIKA

## FISCAL IMBALANCE AND MONETARY POLICY

**Zoltán Baka**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Článok sa zaoberá problematikou fiškálnej nerovnováhy a jej prepojenia s menovou politikou najmä v čase krízy. Zameriava sa na rolu menovej politiky pri vytvorení podmienok rastu ekonomiky v čase, keď ekonomiky členských štátov Európskej únie čelia výnimočnej ekonomickej a finančnej nestabilite, ktorá vyžaduje prijatie rozhodných, kredibilných opatrení. Hospodárska a finančná kríza viedla k zhoršeniu verejných financií v európskych krajinách, preto boli členské krajiny nútené prijať potrebné opatrenia pri ktorých súčinnosť menovej politiky a fiškálnej politiky je nevyhnutná. Rozoberaná je otázka inštitucionálnych reforiem, ktoré v súčasnosti prebiehajú v Európskej únii a je predstavená nová architektúra finančnej kontroly, ktorá má za cieľ korekciu a doplnenie existujúcej medzinárodnej regulačnej štruktúry.

Kľúčové slová – fiškálna politika, menová politika, fiškálna nerovnováha, medzinárodná regulácia

### **Abstract**

The article deals with the issue of fiscal imbalance and its connection with the monetary policy, especially in time of crisis. The role of monetary policy is described in creation of the conditions for economic growth during the time, when the economies of the member states of the European Union are facing extraordinary economic and financial instability, which requires the adoption of decisive, credible measures. The economic and financial crisis has led to the deterioration of public finances in the European countries, so that Member States are obliged to take the necessary measures, which have a common sign, the cooperation of the monetary and fiscal policy. In the last part of this article the question of institutional reforms which are currently taking place in the European Union and the new architecture of the financial control is discussed.

Key words – fiscal policy, monetary policy, fiscal imbalance, international regulation

---

# 1 ÚVOD

Od prvých nezrovnalostí na finančných trhoch, ktoré následne viedli k najväčšej finančnej a hospodárskej kríze od roku 1930 ubehli už viac ako štyri roky. Postupne sa jednotlivé svetové ekonomiky dostávajú z krízy, ktorá bola, resp. je výnimočná z hľadiska svojej proporcie, podmienok dopadu, trvania, ale i rozsahu.

Kríza mala dopad aj na chod, fungovanie krajín eurozóny. Jeden zo základných znakov krízy je pokles ekonomickej aktivity, ktorá viedla krajiny do recesie, finančná kríza spôsobila nárast rozpočtového deficitu a verejného dlhu.

Voľnejšia monetárna politika, masívne intervencie na pomoc finančného sektora a podporná fiškálna politika pomohli stabilizovať finančný systém a znížiť pokles dopytu domácností.

Kríza postupne ustupuje, finančné podmienky sa zlepšujú, dochádza k rastu aktivity, avšak zotavenie ekonomík bude postupné. Je nevyhnutné, aby jednotlivé krajiny pristúpili, pokračovali vo fiškálnej konsolidácii, aj keď tá môže mať spočiatku negatívny vplyv na hospodársky rast. Pri fiškálnej konsolidácii je nevyhnutná kooperácia fiškálnej a menovej politiky, pretože len tak je možné prijať nevhnutné opatrenia.

## 2 OTÁZKA MENOVEJ POLITIKY

Finančná panika, ktorá nasledovala po kolapse banky Lehman Brothers narušila schopnosť trhov oceňovať finančné aktíva. Výsledný trmol narušil mechanizmus, ktorý v normálnych časoch centrálna banka používa na prenos signálov svojej politiky do ekonomiky ako celku. Za účelom riešenia rizika poklesu cenovej stability ECB reagovala na šok použitím štandardným nástrojom menovej politiky, rovnako ako mnoho ďalších centrálnych bánk. Postupne viacerými postupnými krokmi sa znížili základné úrokové sadzby na aktuálne minimum 0,75%.

V čase krízy vzhľadom na to, že trhy prestali vysielat' cenové signály, sa štandardné nástroje, ktoré využíva centrálna banka museli zmeniť. ECB začala prijímať nové neštandardné opatrenia, ktoré mali za cieľ rozbehnúť rast ekonomík, zlepšiť, upokojiť situáciu na finančnom trhu. ECB sa zamerala aj na posilnenie ekonomického piliera.

Rozvojové ekonomiky, nielen eurozóna v súčasnosti čelia perióde výnimočnej ekonomickej a finančnej nestability, ktorá vyžaduje okamžité, rozhodné a kredibilné opatrenia všetkými dotknutými inštitúciami, v súlade s ich vlastnou zodpovednosťou.

Jednou z prvých významných opatrení je zabezpečenie poklesu gréckeho dlhu na úroveň 120% HDP v horizonte roku 2020. Tento pokles bude dosiahnutý prostredníctvom dobrovoľnej výmeny dlhopsiov zahŕňajúci 50% odpis gréckeho dlhu držaného súkromnými investormi. Zároveň členské štáty eurozóny prispievajú do výšky 30 mld euro.

Druhým krokom bude nový multiročný program financovania, ktorý sa postupne uvádza do prevádzky od roku 2012. Tretím krokom je zmena existujúcich zdrojov EFSF cez dva rôzne schémy v snahe zvýšiť schopnosť fondu rozšíriť úvery, financovať rekapitalizáciu bánk a riadiť nákup dlhopisov na primárnych a sekundárnych trhoch. Štvrtým krokom má byť záväzok zvýšiť kapitálovú pozíciu banka na 9% core Tier a poskytnúť prístup k dlhodobému financovaniu cez koordinovaný prístup k bankovým zárukám za záväzky na úrovni Európskej únie. Piatym krokom je posilnenie ekonomickej a fiškálnej koordinácie a dohľadu a záväzok ustanoviť set nástrojov, ktoré idú poza a nad aktuálne prijatý balík ekonomického vládnutia.

---

ECB niekoľkokrát poukázala, že hlavná zodpovednosť za riešenie krízy je vo vláдах a finančnom sektore. Neochota vlád eurozóny prispôbiť ich fiškálne a konkurencieschopné politiky k požiadavkám EMU patrí medzi hlavné dôvody aktuálnej dlhovej krízy. Zvýšené rizikové obchody finančného sektora sú tiež ďalším zdrojom aktuálnych finančných nepokojov, rozruchu.

### 3 FIŠKÁLNA NEROVNOVÁHA A MENOVÁ POLITIKA

Hospodárska a finančná kríza viedla k ťažkému zhoršeniu verejných financií v európskych krajinách. Vlády ktoré už mali významné fiškálne nerovnováhy pred krízou vyšli z recesie s najvyššími ukazovateľmi deficitu a dlhu k HDP v čase mieru. Agregátna fiškálna rovnováha eurozóny narástla z takmer vyrovnanej úrovne v roku 2000 na okolo 6% HDP v roku 2010. Zároveň, výška dlhu v eurozóne bola na úrovni 85% HDP v roku 2010. Podobný vývoj bol dosiahnutý aj ostatných rozvojových ekonomikách, ako napr. v USA a Japonsku, tiež ako výsledok cyklického poklesu ako aj prijatých fiškálnych stimulačných opatrení. Avšak je dobré brať do úvahy, že konsolidovaná fiškálna pozícia eurozóny zostane v lepšom stave ako v USA a Japonsku. Podľa niektorých odhadov sa očakáva, že výška deficitu poklesne na úroveň 3,5% v roku 2012 v porovnaní s USA a Japonskom, kde sa očakáva fiškálny deficit vo výške 8,6% a 9,8%. Tieto odhady sú v súlade s odhami medzinárodných organizácií.

Napriek prebiehajúcej fiškálnej konsolidácii v celej eurozóne, negatívna väzba medzi finančným sektorom a vládami sa stáva viac a viac zakotvená. Hoci v niektorých krajinách bol práve pád finančného systému, ktorý najprv vznikol a následne preklopil váhu na vládne riziko, u iných sa udalosti stali v opačnom poradí. Od polovice 2010 vidieť úsku interakciu medzi rizikom spojeným s finančným sektorom a vládami.

Viacero dôvodov stojí za úzkym vzťahom medzi týmito dvoma rizikami. Bremeno vlád spôsobené ich implicitnými a, alebo explicitnými garanciami bankovému sektoru a potreba financovania rekapitalizácie bánk z verejných zdrojov, malo dopad na verejné financie. V niektorých prípadoch bremeno bolo zložené, spôsobené v začiatkoch krízy prijatými opatreniami zameranými na fiškálnu stimuláciu a paralelným poklesom vládnych príjmov spôsobených poklesom ekonomík. V krajinách, kde výstup systémového rizika pochádzalo z veľkých fiškálnych nerovnováh, zhoršenie verejných financií malo negatívny dopad na trhovú cenotvorbu vládnych dlhopisov týchto krajín. Toto zas malo negatívny dopad na súvahu bánk, ktoré držali tieto dlhopisy v svojich portfóliách.

Problémy v samofinancovaní, ktorým čelili niektoré krajiny na trhoch takisto ovplyvnili schopnosti bánk z týchto krajín získať financovanie na trhoch. Ratingové agentúry spájajú ratingy bánk s ratingami ich vlád. Trhy spájajú úrokové sadzby pri ktorých sú schopné banky vydávať dlhy na veľkoobchodných trhoch k úrokovým sadzbám žiadaných od vlád. Toto znamená, že akonáhle rating vlád začne klesať a náklady financovania začnú rásť, to isté sa objaví u bánk danej krajiny. Aj na kolateralizovaných trhoch ako napríklad medzibankový repo trh, banky sa negatívne stavajú k požičiavaniu ostatným bankám, ktoré používajú dlhopisy svojich štátov ako kolaterál a to bez ohľadu, či daný štát čelí problémom.

Oproti zákulisiu zhoršovanej finančnej situácie, trhovú dôveru v udržateľnosť verejných financií progresívne pominula, hoci nielen v eurozóne, a zároveň výhľad rastu bude upravovaný smerom dole, resp. hrozí pokles rastu.

Hoci ekonomická kríza značne zvýšila bremeno vládnych rozpočtov, pravé zlyhanie vedúce z aktuálnej vládnej dlhovej krízy leží v neudržateľnej fiškálnej a štrukturálnej politike realizovanej týmito vládami pred krízou a s vládnym systémom v eurozóne.

Štruktúra ekonomickej vlády Európskej únie zlyhala v zabránení a v oprave neudržateľných národných politík, ktoré sa pričínili k vytvoreniu veľkých nerovnováh v eurozóne. Toto sa vzťahuje najmä na slabú implementáciu odporúčaní. Neadekvátnosť opatrení

---

na vymožitelnosť vedľa k odradeniu alebo úprave pravidiel deficitného porušovania, a neefektívnemu rozpoznaníu potreby uistenia vzájomnej konzistencie medzi národnými politikami v menovej únii, špeciálne s ohľadom na konkurencieschopnosť. Existujúce fiškálne pravidlá sa postupne oslabovali počas doby a procedúry, opatrenia, ktoré boli uvedené v záujme zlepšiť koordináciu hospodárskych politík neboli implementované s dostatočnou tvrdosťou.

EMU je charakterizované vysokým stupňom ekonomickej a finančnej integrácie medzi členmi, ktorý je v normálnych časoch veľkou výhodou. V časoch krízy, úzka finančná integrácia znamená tiež, že neudržateľný vývoj jedného z členom sa môže rozšíriť aj na ďalších členov. Kríza ukázala tvorcom politík dôležitosť ustanovenia efektívnej štruktúry makro dohľadu, ktorý môže posilniť systematickú perspektívu regulácie a dohľadu a nezanedbať interakciu v rámci finančného systému a vzťahu k reálnej ekonomike.

Posledné mesiace ukázali, že možnosť trhového zlyhania vo finančnom sektore nie je možné vylúčiť. Trhové zlyhania sú nákladné v menovej únii z dôvodu potenciálu nákazy. Skúsenosť z európskeho vládneho trhu s dlhopismi v posledných rokoch nám to hovorí. Pred krízou dlhopisy jednotlivých krajín mali spready približne na rovnakej úrovni, napriek rozdielom v fiškálnej a štruktúrnej oblasti. Toto podcenenie vládneho rizika a aj zlyhanie trhovej disciplíny viedlo k rýchlemu preceneniu tohto rizika. V prostredí precenenia rizika kríza likvidity má potenciál stať sa systematickou hrozbou solvencie a udržateľnosti.

Centrálne banky na celom svete vrátane ECB reagovali na krízu svižnou a rozhodnou mierou. ECB reagovala na finančné nepokoje v súlade so svojím mandátom a hlavnými princípmi modernej praxe centrálného bankovníctva. Prijaté opatrenia boli v súlade s hlavným cieľom, a to udržaním cenovej stability. Avšak ako finančná kríza ukázala cenová stabilita je nevyhnutnou podmienkou finančnej stability, avšak nie dostatočnou.

Štruktúra menovej politiky ECB sa rozdeľuje medzi rozhodnutiami menovej politiky na jednej strane a implementáciou žiadneho prístupu menovej politiky cez operácie na voľnom trhu, na druhej strane.

V normálnych časoch sa tento princíp, tzv. princíp separácie, ktorý umožňuje centrálnej banke jemne doľadovať operatívne procedúry v snahe riadiť krátkodobé úrokové miery veľmi blízko k hlavným sadzbám bez riskovania, že tieto úpravy by boli považované pozorovateľmi ako zmena prístupu k menovej politiky, javí ako veľmi účinný. Vo výnimočných prípadoch, keď silné nerovnosti na trhoch sa prejavujú a úroveň neistoty je vyššia a je potrebný neštandardný manažment likvidity zo strany centrálnej banky na odstránenie disfunkčných trhov prostredníctvom efektívneho prístupu menovej politiky. Tieto neštandardné operácie mali byť vedené bez kompromitovania s hlavným cieľom centrálnej banky.

Neštandardné operácie zavedené ECB nespôsobili nerovnováhu v hlavnej strategickú štruktúre ECB a nezasahovali do separačného princípu. Na druhej strane, neštandardné operácie by mali byť videné ako doplnujúce v čase krízy.

Po rozpučení krízy sa banky začali viac zaujímať o kreditné riziko a riziko likvidity svojich protistrán. Výsledkom bolo to, že banky váhavejšie požičiavali ostatným bankám zdroje na medzibankovom trhu. Toto spôsobilo, že krátkodobé úrokové sadzby na medzibankovom trhu sa začali odlišovať od hlavnej úrokovej sadzby, sadzby uplatňovanej pri hlavných refinančných operáciách, pretože veľa bánk nemohlo prístup k trhovým zdrojom bezohľadu koľko boli ochotné platiť. Schopnosť ECB ovplyvniť finančné podmienky v ekonomike determináciou krátkodobých trhových sadzieb bolo výrazne obmedzená.

Preto ECB od augusta 2007 začala poskytovať dodatočnú a špeciálne operácie na podporu likvidity s cieľom zaistiť aby solventné banky nestratili schopnosť sa refinancovať napriek tomu, že medzibankový trh sa stal disfunkčným. Po páde Lehman Brothers v októbri 2008 ECB začala uskutočňovať operácie pri fixnej sadzbe plnom rozdelení procesu, čo umožnilo bankám determinovať cez ich potrebu koľko likvidity poskytoval Eurosystem

---

do medzibankového trhu. Zoznam prijateľných zabezpečení akceptovaných ECB v jeho refinančných operáciách sa tiež rozšíril, aby bankám bolo umožnené zvýšiť ich prístup k operáciám ECB ak bolo potrebné. ECB tiež predstavila refinančné operácie s dlhšou splatnosťou, vrátane šesťmesačných a jednoročnej splatnosti, aby tým znížila potrebu roll-over ich financovania z krátkodobého hľadiska v časoch neistého likvidného prostredia.

Medzinárodná spolupráca s ostatnými hlavnými centrálnymi bankami umožnila ECB poskytnúť likviditu a uľahčené rozpnutie na financujúcich trhoch pre meny ako euro. Swap opatrenia s FEDom napríklad umožnili poskytovať tendre s fixnou sadzou v dolároch. Tieto opatrenia sa stali dôležitými po páde Lehman Brothers. Dopyt po týchto operáciách následne poklesol v roku 2010. Nasledujúci prenik znakou ohľadom potenciálnych nerovností na US dolárových trhoch v 2011 ako obojzretný nástroj, ECB rozhodla opäť uviesť 84 dňové tendre s fixnou sadzou v USD ako doplnok k 7 dňovým.

V roku 2009 ECB uviedlo jedno z najviac inovatívnych neštandardných nástrojov, prvý krytý program na nákup dlhopisov. Táto snaha mala štyri ciele: zníženie úrokových sadzieb na peňažnom trhu, uvoľnenie podmienok financovania pre kreditné inštitúcie a podniky, podporu kreditných inštitúcií udržať alebo zvýšiť úvery sektoru domácností a podnikov a za štvrté zvýšiť trhovú likviditu v dôležitých segmentoch trhov súkromných dlžobných dlhopisov. Eurosystem sa rozhodol zamerať sa na kryté dlhopisy z dôvodu ich významu, ktorý tento typ aktív má pre financujúce banky a reálnu ekonomiku v eurozóne.

Celkovo, opatrenia prijaté ako odpoveď na finančnú krízu pomohli udržať finančnú stabilitu v eurozóne a zabezpečili refinancovanie solventných bánk a obnovili dôveru medzi účastníkmi finančných trhov. Toto pomohlo k udržaniu životaschopnosti bankového systému a dôležitých segmentov finančných trhov. Tieto opatrenia boli inštrumentálne v podpore dostupnosti kreditov domácnostiam a firmám, napriek miernemu kreditnému rastu v mnohých krajinách a toto tiež prispelo k udržaniu cenovej stability.

## 4 INŠTITUCIONÁLNE REFORMY

Úspech menovej politiky v odstránení, redukcii škôd finančnej a vládnej dlhovej krízy by nemalo zahaliť väčšiu fundamentálnu lekciu, ktorú nás skúsenosť z posledných rokov ukázala a to, že nerovnováha v privátnom a verejnom sektore nielen môže spôsobiť z dlhodobého hľadiska nerovnováhu verejných financií ale má aj implikácie pre finančnú stabilitu a aj menovú politiku. Zistilo sa, že pri vysokých dosahovaných nákladoch, výkon riadenia smerujúci k zaisteniu fiškálnej zdravosti a makroekonomickej stability bolo jednoducho neefektívny.

Štruktúra fiškálnej politiky trpela slabou implementáciou Paktu stability a rastu najmä po jej reforme z roku 2005. Toto bolo najmä z dvoch dôvodov. Poprvé, na národnej úrovni, motivácia k zaisteniu zdravej a udržateľnej fiškálnej pozície bola neúspešná. Niektoré členské štáty už naakumulovali veľké fiškálne nerovnováhy v dobrých časoch. Programy stability a konvergenzie boli slabo špecifikované a veľmi optimistické. Ďalej členské štáty zlyhali v snahe držať sa strednodobých rozpočtových cieľov a len pomaly upravovali výrazné deficity. Budúce rozpočtové výdavky, vznikajúce z rastu populácie, boli tiež nie dostatočne riešné nevyhnutnými reformami.

Po druhé, na úrovni Európy, štruktúra dohľadu nikdy nebola prísne vymáhaná. Slabý tlak medzi členskými štátmi sa transformoval do zdráhanie pripojenia dostatočnej dôležitosti k spoločnej zodpovednosti na udržanie stability eurozóny. Dokonca aj Nemecko s Francúzskom v roku 2003 prispeli k neschváleniu prísnejších pravidiel, hlasovali proti konaniam týkajúcich sa nadmerných deficitov. Neexistencia automatického vymáhania fiškálnej disciplíny v súlade s pravidlami a procedúrami upravenými v pakte stability a rastu.

---

Vlastne finančné sankcie, ktoré sa mali uplatňovať v prípadoch trvajúceho zlyhania v plnení príslušných kritérií ohľadom výšky deficitu, neboli nikdy uplatnené. Odhladnúc od slabého mechanizmu dohľadu, štruktúra ekonomickej vlády tiež zlyhala zabrániť preniknutiu veľkej a trvalej makroekonomickej nerovnováhy. Niektoré štáty zaznamenali infláciu presahujúcu priemer eurozóny. V týchto krajinách rasty miezd výrazne presiahli rast produktivity a to viedlo k rastu pracovných nákladov. Ako výsledok, konkurencieschopnosť bola graduálne erodovaná a došlo k prechodu rizík postupného prelivu týchto javov aj na ostatné krajiny.

### **Aktuálne reformy**

V septembri 2011 Európsky parlament schválil novú legislativu zameranú na adresovanie slabín v existujúcich ekonomických vládnych štruktúrach pre koordináciu fiškálnej a štruktúrálnej politiky.

Kľúčové zlepšenia v štruktúre EU dohľadu sú:

- posilnenie preventívnej ruky Paktu stability a rastu, vrátane uvedenia skorších a postupných sankcií po prekročení stanovenej úrovne deficitu
- stanovenie kritéria vládneho dlhu z maastrichskej zmluvy ako operačné kritérium
- zavedenie nových sankčných mechanizmov na posilnenie vymožitelnosti pravidiel v rámci eurozóny
- minimálne požiadavky pre pravidlá a procedúry riadiace národné rozpočtové štruktúry
- predstavenie nových procedúr na prevenciu a korekciu makroekonomických nerovností.

Tento nový vládny balík necháva pre Komisiu veľký priestor na ustanovenie vlastného rozhodnutia, pri rozhodovaní o výkone a vymáhaní procedúry dohľadu. Ďalším negatívom je široká škála výnimiek a relevantných faktorov, ktoré treba brať do úvahy, keď dôjde k uplatneniu excesívnej deficitnej procedúry. Toto vytvára medzery a mohlo by ohroziť transparentnosť a tým pádom aj sledovateľnosť/zodpovednosť fiškálnej vládnej štruktúry ako celku.

Ultimátívnymi cieľom je potreba zavedenia inštitucionálnych dohovorov, ktoré poskytnú kredibilný motív pre jemnú fiškálnu a makroekonomickú politiku v menovej únii. Fundamentálne prehĺbenie dohľadu fiškálnej a hospodárskej politiky je nevyhnutné z dlhodobého hľadiska. Toto by zahŕňalo transfer suverenity na stupni rozhodovania na európskej úrovni, čo by malo mať vyššiu silu a znamenalo by striktné obmedzenie na národné rozpočtové politiky.

Tento typ reform by si vyžadoval komplexnú zmenu zmluvy o EU, avšak najmä adekvátny mechanizmus na zaistenie ich demokratickej legitímácie. Ideálnymi kameňmi tejto reformy je:

- zaistenie fiškálnej disciplíny, všetky plánované deficity nad 3% HDP a tie nad presiahnutím strednodobého cieľa krajiny by mali byť schválené na úrovni vlád eurozóny.
- minulé fiškálne sklzy by boli automaticky opravované v nasledovných rozpočtoch bez priestoru na vlastné rozhodnutie a to cez predstavenie nových konštitutívnych pravidiel podobných nemeckej dlhovej brzdy.
- všetky členské štáty by tiež súhlasili s implementáciou pokút a sankcií v kvázi automatickom móde.
- zavedením permanentného krízového rezolútneho programu v roku 2013, európsky stabilizačný mechanizmus, by tie krajiny by presiahli svoje makroekonomické prispôbené, nariadené programy by boli podložené pod finančnú správu.

Inštitutívne dohody na národnej ako i nadnárodnej úrovni by boli tiež posilnené. Na národnej úrovni, nezávislé rozpočtové úrady by zaistili spoľahlivé predpovede, predpoklad pre jemnú sound plánovanie a implementáciu rozpočtov. Na euro úrovni tieto potreby by boli



---

komplementované nezávislou inštitúciou s jasným mandátom a silným inštitucionálnou štruktúrou k dosiahnutiu implementácie fiškálnych pravidiel. Napríklad niektorou z foriem európskeho rozpočtového úradu, ktorý by potenciálne mohol formovať zárodok niečoho čo by sa za niekoľko rokov stalo postupnými krokmi európskym ministerstvom financií. Silné a nezávislé inštitúcie na úrovni eurozóny a národnej úrovni slúžia na posilnenie transparentnosti. Prinášajú nevyhnutný tlak na nesenie zaistenie riadenia politik a efektívne protipôsobia možné tendencie smerom k miernej implementácii fiškálnych pravidiel na úrovni individuálnych členských štátov.

Okrem prijatých opatrení v marci 2011 hlavy štátov alebo vlád eurozóny sa dohodli na tzv. Euro plus pakte, s cieľom posilniť politiku koordinácie v snahe zlepšiť konkurencieschopnosť a konvergenciu. Pod touto dohodou vlády eurozóny sa zaviazali použiť set spoločných indikátorov k regulatórnemu monitorovaniu vzájomného progresu v oblastiach ako reformy pracovného trhu, reformy týkajúce sa dohôd stanovenia miezd a reform zameraných na zlepšenie udržateľnosti dôchodkov, zdravotnej starostlivosti a systémov sociálnych benefitov. Vlády ktoré podpísali Euro plus pakt sa tiež zaviazali k zapracovaniu pravidiel stanovených v pakte stability a rastu do ich národných legislatív. Reforma článku 135 ústavy Španielska v auguste 2011, ktorá po prvýkrát predstavila princíp rozpočtovej stability do základného práva krajiny je pozitívnym príkladom aktuálneho progresu v tejto oblasti.

## 5 NOVÁ ARCHITEKTÚRA FINANČNEJ KONTROLY

Nová architektúra v oblasti finančnej kontroly sa uviedla do činnosti v roku 2011. Štruktúra finančnej kontroly na úrovni EU je založená na dvoch pilieroch. Prvým pilierom je Európska rada systematického rizika (European Systemic Risk Board, ESRB), ktorá je zodpovedná za makroekonomický dohľad v celého finančného systému EU. Podľa zakladajúcej legislatívy, jej úlohou je vykonávať činnosť s logistickou, analytickou, štatistickou a administratívnou podporou ECB. V skutočnosti, za posledné roky ECB urobila značnú snahu k posilneniu analytických nástrojov a modelov v snahe podporiť rizikové určenie inštitúcie. ESRB vydala prvú sériu politických odporúčaní ohľadom požičiavania v cudzích menách.

Druhým pilierom je Európsky systém finančného dohľadu (European System of Financial Supervisors), vrátane inštitúcií národného dohľadu a troch úradov európskeho dohľadu (European Supervisory Authorities, ESA) – a to Európska banková autorita (European Banking Authority, EBA), Európsky orgán pre poisťovníctvo a dôchodkové poistenie zamestnancov (European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) a Európsky orgán pre cenné papiere a trhy (European Securities and Markets Authority, ESMA). Tieto tri úrady dokazujú, že sú efektívne vo riadení koordinovaných snáh národných úradov dohľadu, napríklad koordinujú stres testy v rámci celej EU.

Na globálnej úrovni bol zaznamenaný tiež značný progres v oblasti bankového dohľadu. Finančná kríza jasne demonštrovala potrebu opravy a doplnenie existujúceho medzinárodného regulačnej štruktúry. Lídri G20 zvolali široké reformy regulácie. Bankovej regulácie sa týkajú kľúčové elementy a to nová medzinárodná kapitálová a likviditná štruktúra, ktorá sa všeobecne nazýva Bazilej III.

Nový Bazilej III sa snaží zvýšiť minimálne kapitálové požiadavky bánk, zlepšiť schopnosť regulačnej štruktúry zachytiť rôzne typy rizík, predsať striktnú definíciu kapitálu ako aj úplne nový koncept, ako nerizikové vážený non-risk leverage ratios a povinný likvidné požiadavky. Implementácia Bazileja III sa očakáva zvýšenie pružnosti finančného systému a redukovanie frekvencie kríz v budúcnosti.

Hlavnou výzvou ktorá leží pred nami je časovo náročná a konzistentná implementácia novej štruktúry Bazilej III na globálnej úrovni. Bazilejská komisia sa dohodla, že sa uvediel komprehensná a robustný proces kontroly zahŕňajúci nové aspekty implementácie Bazileja III.

---

Zhromanienie EBA vyhlásilo, že bude od bánk vyžadovať dosiahnutie vytvorenia dodatočného dočasného kapitálovej rezervy oproti ich suverénnym dlhovej angažovanosti z dôvodu reflektovania aktuálnych trhových cien.

Ďalším pokrokom v oblasti bankového dohľadu je potrebný aj v ďalších oblastiach ako tieňový bankový systém a zaobchádzanie so systematicky dôležitými finančnými inštitúciami. Na stretnutí G20 v Cannes, sa lídri dohodli na komprehensívnej štruktúre k zníženiu rizika systémovo dôležitých finančných inštitúcií, vrátane posilnenia dohľadu, kľúčových atribútov efektívnych rezolučných režimov a štruktúry pre medzinárodnú spoluprácu a obnovu.

## **Použitá literatúra (References)**

1. ANDERTON, R. – TEWOLDE, T.2011. *The global financial crisis. Trying to understand the global trade downturn and recovery*.ECB.2011
2. ASMUSSEN, Joerg. 2012 *Resolving and avoiding unsustainable imbalances in the euro area*. Organization for Economic Co-operation and Development.Economics Department working paper No.827
3. BARNES, S. – LAWSON, J. – RADZIWILL, A.2010.*Current account imbalances in the euro area:a comparative perspective*.Organization for Economic Co-operation and Development.Economics Department working paper No.826
4. COENEN, G . – STRAUB, R. – TRABANDT, M. 2012. *Fiscal policy and the great recession in euro area*, marec 2012
5. COEURÉ, Benoit – príhovor Barclays' European Conference Tokyo, 26 marec 2012
6. DE SANTIS, Roberto, A.2012. The euro area sovereign debt crisis. Safe haven, credit rating agencies and the spread of the fever from Greece, Ireland and Portugal, ECB.2012
7. GONZÁLEZ-PÁRAMO,J.M.2010.Monetary and fiscal policy interactions during the financial crisis.ECB.
8. GONZÁLEZ-PÁRAMO,J.M.2010.Lessons form the crisis for monetary policy and financial stability.In Anual money, macro and finance conference.Limassol.2010.
9. PAPADEMOS, L.2009.Monetary policy and the „Great crisis“: Lessons and challenges.In *37th Economics Conference “Beyond the Crisis: Economic Policy in a New Macroeconomic Environment”*.2009

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Mgr. Ing. Zoltán Baka  
Katedra bankovníctva a medzinárodných financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: zoltan.baka@gmail.com

---

# VÝVOJ VEREJNÉHO DLHU V ZAHRANIČÍ (V KRAJINÁCH EURÓPSKEJ ÚNIE A MIMO NEJ)

## DEVELOPMENT OF PUBLIC DEBT ABROAD (IN EU COUNTRIES AND OUTSIDE COUNTRIES)

**Ing. Mgr. Peter Baláži, PhD.**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Slovensko je malou otvorenou ekonomikou, a vzhľadom na tento fakt naň vo veľkej miere vplývajú udalosti v ďalších, predovšetkým európskych krajinách. Napriek tomu, že v roku 2011 došlo k oživeniu svetovej i európskej (najmä nemeckej) ekonomiky, mnohí ekonómovia tvrdia, že do roku 2050 bude ekonomika podrobená ďalšej kríze, ktorá bude mať širší rozsah. Hoci celková úroveň verejného dlhu SR nie je v komparácii s inými štátmi vysoká, sme zraniteľnejší ako niektoré zadlženejšie štáty typu Japonsko alebo Veľká Británia. Rozdielna pozícia týchto krajín v porovnaní so Slovenskom je determinovaná predovšetkým silným domácim finančným sektorom a vysokým objemom úspor domácich subjektov.<sup>1</sup>

Kľúčové slová – deficit, hrubý domáci produkt, verejné financie, verejný dlh.

### **Abstract**

Slovakia is a small open economy, and given the fact that it largely influence events in other, mainly European countries. Despite the fact that in 2011 there was a revival of the global and European (especially German) economy, many economists argue that by 2050 the economy will be subjected to another crisis that will have a wider range. Although the overall level of public debt is not in SR compared to other countries is high, we are more vulnerable to certain types more indebt countries like States United Kingdom or Japan. Different position of these countries in comparison with Slovak is determined mainly by strong domestic financial sector and the high volume of domestic savings entities

Key words – deficit, gross domestic product, public finances, public debt

---

<sup>1</sup> Ministerstvo financií SR. *Návrh zákona o štátnom rozpočte na rok 2012*. [online]. [cit. 2011-11-26]. Dostupné na: <<http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=60>>.

# 1 VEREJNÝ DLH V KRAJINÁCH EURÓPSKEJ ÚNIE

Vplyvom ekonomickej krízy deficity i dlhy verejného sektora v krajinách EÚ vzrástli. Možno predpokladať, že tento trend bude príznačný i pre ďalšie roky, kým krajiny nezačnú konsolidovať verejné financie. Je potrebné stabilizovať dlhový pomer. Silnejúci tlak na obmedzené prostriedky vyvoláva starnutie európskej populácie.

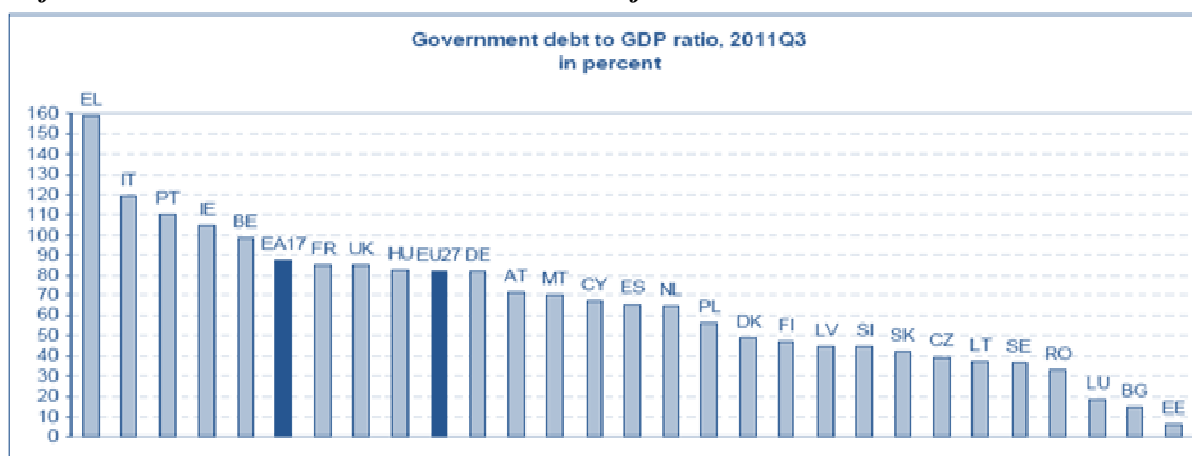
**Tabuľka 1: Porovnanie fiškálnej nerovnováhy SR s krajinami EÚ (sumárne)**

| vyj. v % HDP     | 2009 | 2010 | 2011RO | 2012 N | 2013 N | 2014 N |
|------------------|------|------|--------|--------|--------|--------|
| Deficit SR       | 8    | 7,9  | 4,9    | 3,8    | 2,9    | 2,8    |
| Deficit EÚ       | 6,8  | 6,4  | 4,6    | 3,4    | 2,3    | 1,4    |
| Deficit eurozóny | 6,3  | 6    | 4,3    | 3,1    | 2,1    | 1,3    |
| Dlh SR           | 35,4 | 41   | 45,6   | 44,8   | 44,8   | 44,7   |
| Dlh EÚ           | 74,4 | 80   | 82     | 82,5   | 81,7   | 79,9   |
| Dlh eurozóna     | 79,3 | 85,1 | 87,4   | 87,8   | 87     | 85,1   |

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Návrhu Štátneho rozpočtu na rok 2012

Nasledujúci graf prezentuje mieru zadĺženia členských krajín EÚ v porovnaní s priemernou hodnotou integračného zoskupenia. Najvyššiu úroveň vládneho dlhu má Grécko, kde miera zadĺženia vlády je na úrovni až 159,1%. Za ním nasleduje Taliansko (120%), Portugalsko (110%) a Írsko (105%). Naopak najnižšie hodnoty sú charakteristické pre Estónsko (6%), Bulharsko (15%) a Luxembursko (18,5%).<sup>2</sup>

**Graf 1: Porovnanie zadĺženosti SR a ďalších krajín EÚ**



Zdroj: Eurostat

Krajiny Eurozóny by mali dodržiavať Maastrichtské kritériá nielen v čase procesu integrácie medzi členské štáty, ale pokračovať aj po prijatí spoločnej meny euro. Situácie v členských krajinách ukazuje tabuľka (bližšie Príloha č.4), v ktorej môžeme vidieť koľko krajín spĺňa rozpočtové kritériá v súčasnosti.

Rozpočtový deficit pod referenčnou hodnotou 3% bol v roku 2011 len v 4 krajinách (Luxembursko a Estónsko nemali zverejnený údaj), ide však len o predpoklad vzhľadom na to, že Medzinárodný Menový Fond uverejnil zatiaľ posledné informácie o fiškálnej situácii Eurozóny v septembri. Druhé rozpočtové kritérium v roku 2011 i v roku 2012 pravdepodobne

<sup>2</sup> Eurostat. *Third quarter 2011 compared with second quarter 2011*. [cit. 2012-02-12]. Dostupné na: <[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_PUBLIC/2-06022012-AP/EN/2-06022012-AP-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-06022012-AP/EN/2-06022012-AP-EN.PDF)>.

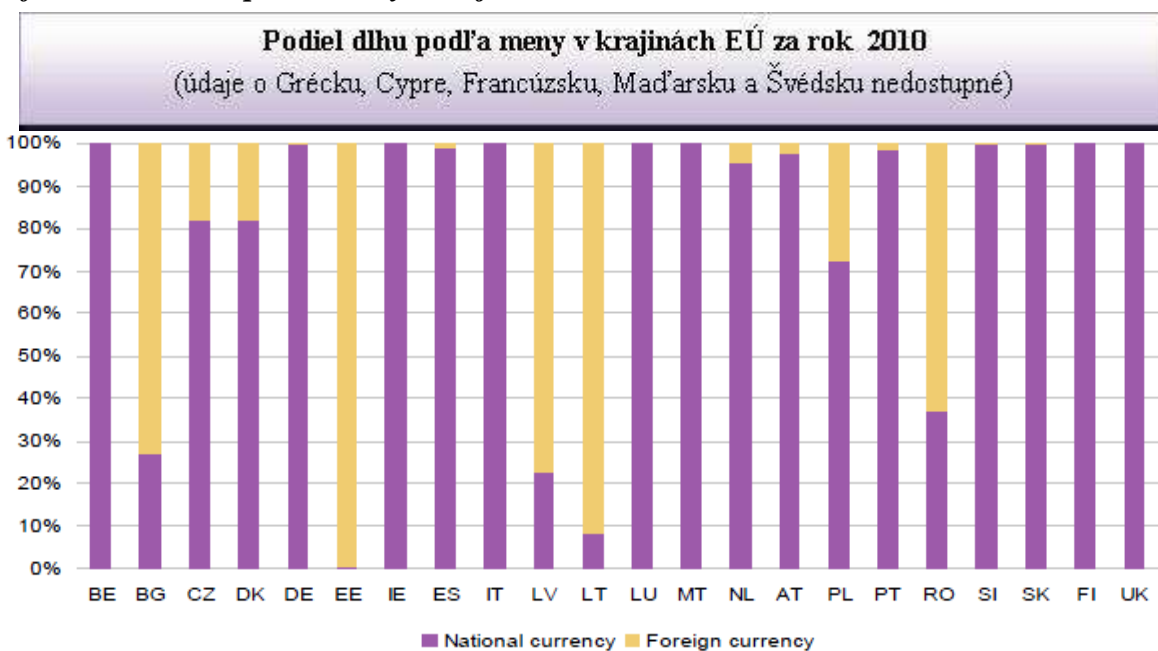
splní 5 krajín, medzi ktorými sa nachádza aj Slovensko. 4 štáty majú dlhy nad hranicou 100% HDP.

Hodnoty makroekonomického ukazovateľa zadlženosti verejného sektora nad úrovňou 100% v roku 2011 boli v Grécku, ktoré sa umiestnilo na 4.mieste rebríčka svetovej zadlženosti. Okrem neho sa nad touto úrovňou pohyboval aj Island, Taliansko, Írsko a Portugalsko. Slovensko sa v hodnotení umiestnilo na 66.mieste zo 135 hodnotených krajín. Česká republika dosiahla v roku 2011 dlh približne 40%, čo je o 4,5% menej ako SR. V Poľsku i Maďarsku bol dlh vyšší ako u nás.

Relatívne vysokú hodnotu verejného dlhu majú aj tak rozvinuté krajiny ako Francúzsko (85,5%) či Veľká Británia (79,5%). Dokonca aj Nemecko malo v roku 2011 dlh nad úrovňou 81% HDP<sup>3</sup>. Ak zostane podiel verejných výdavkov na HDP podobný súčasnému, v roku 2030 bude mať Nemecko vzhľadom na starnutie nemeckého obyvateľstva dlh okolo 200% HDP. Francúzsko by sa na túto úroveň dostalo približne o 7 rokov skôr. Dlhová služba by bola finančne veľmi náročná. Úrokové sadzby by z týchto dlhov dosahovali úroveň tesne pod 30%. Na porovnanie v súčasnosti je to okolo 5% HDP.<sup>4</sup>

V európskych krajinách sú odlišné podiely dlhu denominovaného v domácej a zahraničnej mene.

**Graf 2 : Podiel dlhu podľa meny v krajinách EÚ**



Zdroj: Eurostat

Veľmi vysokú hodnotu dlhu v domácej mene má napríklad Belgicko (BE), Fínsko (FI) či SR (SK). Všetky tri krajiny sú členmi Eurozóny, ich dlhy sú v mene euro. Vo Veľkej Británii (UK) je 100% dlhu v librách. A naopak, prevažne dlh v zahraničnej mene mali v roku 2010 pobaltské krajiny Litva (LV), Lotyšsko(LT) a Estónsko (EE).

<sup>3</sup> Central Intelligence Agency. *The World Factbook*. [online]. [cit. 2012-03-11]. Dostupné na: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2186rank.html?countryName=Slovakia&countryCode=lo&regionCode=eur&rank=66#lo>>.

<sup>4</sup> Univerzita pre mladé Slovensko. *Neudržateľnosť štátov blahobytu*. [online]. [cit. 2011-11-27]. Dostupné na: <<http://www.upms.sk/sk/prednasky/prepis/3.-prednaska-neudrzatelnost-statov-blahobytu>>.

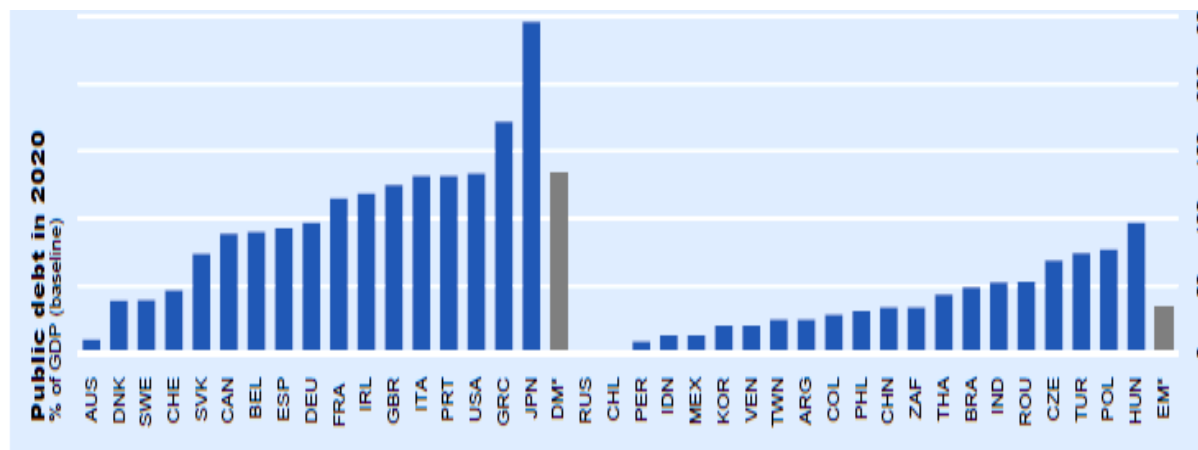
## 2 VEREJNÝ DLH V KRAJINÁCH MIMO EURÓPSKEJ ÚNIE

Slovensko nemá ani zďaleka tak vysoký dlh ako niektoré krajiny, predovšetkým mimo Eurozóny a EÚ. V roku 2011 bolo až osem vyspelých krajín zadlžených nad úroveň 100% HDP, kým pred krízou to boli iba Taliansko, Grécko a Japonsko.

Celosvetovo najvyšší dlh bol zaznamenaný v roku 2011 v juhoafrickej krajine Zimbabwe. Paradoxné je, že sa tu nachádza mnoho nerastných surovín a tiež relatívne úrodná pôda. Dá sa povedať, že neexistuje štát, banka či finančná inštitúcia, ktorá by bola ochotná poskytnúť úver tomuto štátu, ktorého dlh v minulom roku dosiahol hodnotu 231% HDP, napriek vysokému rastu ekonomiky (6%).

Druhý najvyšší dlh malo Japonsko, a to 208,2% HDP. Ich ekonomika však na rozdiel od africkej krajiny bola v roku 2011 charakteristická poklesom. V nemalej miere ekonomiku ovplyvnili aj nedávne zemetrasenia. Spolu s 12 krajinami (vrátane 5 členských štátov EÚ) sa tak krajina radila v roku 2011 medzi štáty s vyššou mierou zadlženosti ako 100% HDP. Do roku 2020 Deutsche Bundesbank predpokladá zvýšenie dlhu japonskej ekonomiky k hodnotám okolo 250% HDP.

**Graf 3: Prognózovaný verejný dlh v roku 2020**



Zdroj: Deutsche Banke Research

Medzi krajiny s vyššími dlhmi ako Slovensko patrí aj USA, ktorých dlh má hodnotu približne 70% HDP. Najnižšie hodnoty dlhu mali Omán, Azerbajdžan, Líbya či Kuvajt. Medzi štátmi s nízkym dlhom patrí aj Rusko, Čína.<sup>5</sup>

Ako bolo uvedené v predchádzajúcej časti Slovensko má v porovnaní s niektorými krajinami nízke hodnoty dlhu. Na druhej strane sú však v Európe krajiny vykazujúce značne nižší verejný dlh ako je v podmienkach Slovenska. Azda najtypickejším príkladom je Estónsko, ktoré už dlhé roky patrí ku najmenej zadlženým krajinám vo svete. Je to štát, ktorý má podobnú rozlohu ako Slovensko. Počet obyvateľov je na Slovensku takmer päťnásobne vyšší. Spoločnou črtou krajín je tiež to, že získali nezávislosť v 90. rokoch. Obe sú členmi Eurozóny.

<sup>5</sup>Central Intelligence Agency. *The World Factbook*. [online]. [cit. 2012-03-11]. Dostupné na: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2186rank.html?countryName=Slovakia&countryCode=lo&regionCode=eur&rank=66#lo>>.

Graf 4: Verejný dlh Estónska a Slovenska (vyj. v % HDP)



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Eurostatu.

Slovensko v období rokov 1995-2010 kulminovalo medzi hodnotami relatívnej váhy verejného dlhu približne na úrovni 22-50 %. Je to veľmi široká škála hodnôt. Naopak Estónska republika mala verejný dlh vyjadrený ako percento HDP na relatívne stálej úrovni. Dlh tejto krajiny dlhé roky osciluje pod úrovňou 10%. Ak sa pozrieme na absolútne čísla zadlženosti týchto dvoch krajín, tiež vidíme obrovské disparity.

Graf 5: Verejný dlh Estónska a Slovenska ( vyj. v p.j.)



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Eurostatu.

Prečo sú také markantné rozdiely medzi týmito dvomi krajinami? Estónsko patrilo už počas sovietskej vlády k najúspešnejším pobaltským krajinám. Nachádzajú sa tu aj nerastné suroviny, predovšetkým ropné bridlice. Výrazným zdrojom peňažných prostriedkov sú aj lesné plochy.

Vláda krajiny preferuje reštriktívnu politiku, a tak krajina často dosahuje rozpočtové prebytky, ktoré stabilizujú fiškálnu pozíciu krajiny a napomáhajú stavu verejných financií.



**Tabuľka 2: Prebytok/ deficit Estónska a Slovenska**

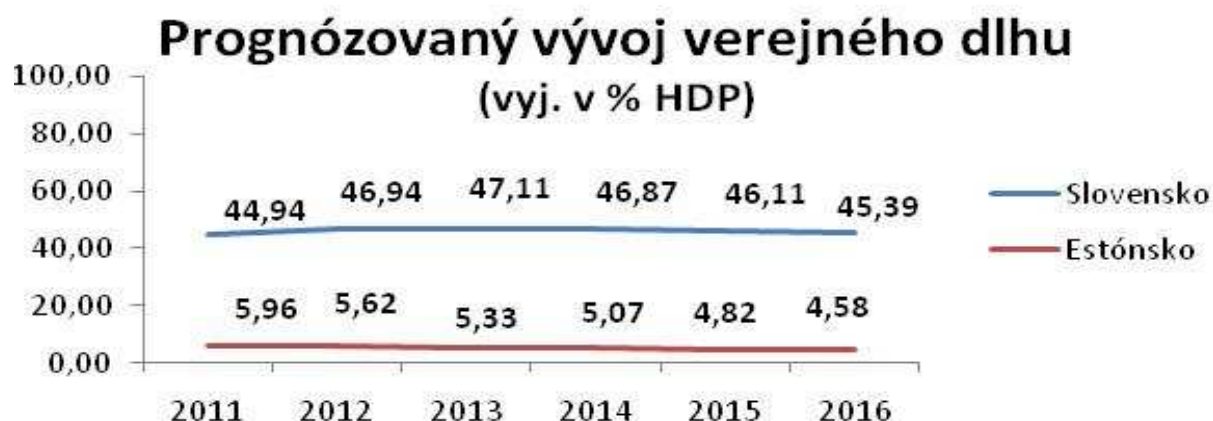
| Prebytok/ deficit Estónska a Slovenska(vyj. v % HDP) |       |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|--|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Rok  | 2000  | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Estónsko   | -0.2  | -0.1 | 0.3  | 1.7  | 1.6  | 1.6  | 2.5  | 2.4  | -2.9 | -2.0 | 0.2  |
| Slovensko  | -12.3 | -6.5 | -8.2 | -2.8 | -2.4 | -2.8 | -3.2 | -1.8 | -2.1 | -8.0 | -7.7 |

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Eurostatu.

Ekonomika Estónska dosahovala veľmi vysoké tempo rastu, ktoré sa zastavilo až počas krízy. K zlepšeniu situácie pomohli rezervy, ktoré boli čerpané za účelom vykrytia poklesu ekonomickej aktivity v štáte. V roku 2011 opäť estónsky HDP rástol medziročne o 7,6% HDP.<sup>6</sup>

Všetky tieto aspekty napomáhajú k priaznivému stavu verejných financií pobaltskej krajiny. Slovensko je na tom fiškálne horšie, no situácia nie je alarmujúca ako v iných oveľa viac zadlžených krajinách EÚ.

**Graf 6: Prognózovaný vývoj verejného dlhu.**



Zdroj: vlastné spracovanie

## ZÁVER

Priemerný dlh EÚ i Eurozóny je oveľa vyšší ako dlh na Slovensku, z toho je evidentné, že fiškálna pozícia krajiny v srdci Európy nie je v porovnaní s inými členskými krajinami až tak zlá. Na druhej strane súčasťou európskeho integračného zoskupenia sú aj štáty s lepšími ukazovateľmi fiškálnej pozície. Najnižšie hodnoty dlhu vykazuje pobaltská krajina Estónsko. Pre tento štát je typické, že má veľmi dobré makroekonomické ukazovatele už niekoľko rokov. Ešte lepšie sa v rebríčkoch hodnotenia zadlženosti umiestnili krajiny ako Omán, Azerbajdžan, Líbya či Kuvajt. Naopak veľmi zlé fiškálne ukazovatele sú charakteristické pre Zimbabwe, Japonsko. V rámci EÚ je na tom najhoršie Grécko a Taliansko.

Vzhľadom na doznievajúcu krízu je potrebné orientovať sa na konsolidáciu verejných financií a reštriktívnu politiku. Jedným z najefektívnejších riešení sú rozpočtové prebytky,

<sup>6</sup>Ministerstvo zahraničných vecí SR. *Základná charakteristika hospodárstva Estónska*. [online]. [cit. 2012-04-02]. Dostupné na: [http://www.foreign.gov.sk/App/wcm/media.nsf/vw\\_ByID/ID\\_142658D8404091D2C12579C10043AD2A\\_SK/\\$File/120314\\_Estonsko\\_Ekonomicka\\_informacia.pdf](http://www.foreign.gov.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_142658D8404091D2C12579C10043AD2A_SK/$File/120314_Estonsko_Ekonomicka_informacia.pdf).



---

ktoré sú však ťažko dosiahnuteľné. Ďalej je dôležité, aby vlády podporili rast ekonomiky. Čo prispeje pozitívne aj na stav verejných financií.

V súčasnosti sa o problematike mnoho diskutuje, pretože pokiaľ sa ocitne viacero štátov v situácii podobnej gréckej, nebude odkiaľ čerpať ďalšie peňažné prostriedky. Slovensko je momentálne ešte stále v situácii, kedy nie je nutné robiť tak radikálne kroky, no váha dlhu od roku 2009 narastá, čo ešte podnietila svetová kríza. Podobný rastúci vývoj sa očakáva aj v blízkej budúcnosti, preto je potrebné, aby sa vláduca skupina usilovala o jeho zníženie.

Príkladom optimálneho hospodárenia s verejnými financiami je Estónsko, ktorého hodnoty ukazovateľov sú v blízkej dobe nedosiahnuteľným vzorom pre mnohé krajiny. Táto krajina dokonca dosiahla v roku 2006 prebytok až na úrovni 2,4% HDP. Avšak ani Estónsko kríza neobišla a rovnako ako všade inde sa prejavila aj na hodnotách fiškálnych ukazovateľov. Ide však len o relatívne slabé zhoršenie tak miery zadlženia, ako aj štátneho deficitu vzhľadom na HDP. Už v roku 2010 je evidentné zlepšovanie hodnôt oboch ukazovateľov. Naproti tomu azda najznámejším európskym protipólom skvelej fiškálnej stability je Grécko, ktoré si muselo požičať prostriedky z EÚ, aby nedošlo k bankrotu štátu. Základom úspechu každého subjektu je porovnávanie sa s lepšími, nie horšími subjektmi a snahou zlepšovať sa. Na základe tohto tvrdenia môžeme tvrdiť, že je potrebné sa vydať estónskou cestou, nie sa inšpirovať gréckym systémom. V dlhodobom horizonte to napomôže tak verejným financiám, ako aj ku kvalite života a spokojnosti občanov Slovenskej republiky. Pretože pokiaľ krajina musí neustále splácať dlhy ide o kolotoč, z ktorého je ťažké vystúpiť. Prvými krokmi k úspešnému znižovaniu verejného dlhu je eliminácia rozpočtových deficitov subjektov verejnej správy a podpora rastu ekonomiky. Tieto ciele boli súčasťou zrejme všetkých programových vyhlásení vlády SR. O ich aktuálnosti a potrebe nepochybuje dnes zrejme žiaden rozumný ekonóm. S najväčším predpokladom význam znižovania miery deficitu a dlhu ešte porastie vzhľadom na prognózovaný trend vývoja na Slovensku i vo svete v priebehu nasledujúcich rokov.

## **Použitá literatúra (References)**

1. BELIČKOVÁ, K. a kol. 2010. Rozpočtová teória, politika a prax. 1. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2010. 342 s. ISBN: 978-80-8078-335-8
2. BELIČKOVÁ, K. a kol. 2010. Verejné rozpočty – praktikum. 1. vyd. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. 294 s. ISBN: 978-80-225-3052-1
3. BEŇOVÁ, E. 2007. Financie a mena. 2. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2007. 391 s. ISBN 978-80-8078-142-2
4. DVOŘÁK, P. 2008. Veřejné finance, fiskální nerovnováha a finanční krize. Praha: C.H.BECK, 2008. 368 s. ISBN: 978-80-7400-075-1
5. HAMERNÍKOVÁ, B. - KUBÁTOVÁ, K. 2004. Veřejné finance. Praha: Eurolex, 2004. str.354. ISBN: 80-86432-88-2.
6. KOHOUT, P. 2010. Finance po krizi. Důsledky hospodářské recese a co bude dál. Praha: Grada Publishing, a.s., 2010. 261s. ISBN: 978-80-247-3228-2
7. KOTLEBOVÁ, J - SOBEK, O. 2007 Menová politika : stratégie, inštitúcie a nástroje. Bratislava: Iura Edition, 2007. 317 s. ISBN 978-80-8078-092-0
8. LIPTÁK, J. 1999. Verejné financie. Bratislava: Súvaha , 1999. 254 s. ISBN: 8088727219
9. MEDVEĎ, J.- NEMEC, J. a kol. 2007. Základy verejných financií. Bratislava: Sprint vfra , 2007. 269 s. ISBN: 978-80-8908-584-2

- 
10. MOKRÝ, V. 2001. Bilančné systémy v národnom hospodárstve : vybrané problémy. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2001. 85 s. ISBN 80-225-1442-X
  11. NEUBAUEROVÁ, E. 2003. Teórie vo verejných financiách : vybrané učebné texty. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2003. 155 s. ISBN 80-225-1688-0
  12. NEUBAUEROVÁ, E - ZUBAĽOVÁ, A . a kol. 2009. Verejné financie: praktikum. Bratislava: Ekonóm , 2009. 179 s. ISBN: 978-8022-527-118
  13. OCHRANA, F. – PAVEL, J. –VÍTEK, L. 2010. Veřejný sektor a veřejné finance. Praha: Grada Publishing, a.s., 2010. 261s. ISBN: 978-80-247-3228-2
  14. PILNÝ, J. 2007. Veřejné finance. Pardubice: Univerzita Pardubice. 2007. 226 s. ISBN: 978-7194-963-3
  15. PEKOVÁ, J. 2008. Veřejné finance. Úvod do problematiky. Praha: ASPI, 2008. 580 str. ISBN: 978-80-735
  16. ROSEN, H. S. 1992. Public finance. Homewood Boston: Irwin , 1992. 657 s. ISBN: 0256083762
  17. SAMUELSON, P. A. – NORDHAUS, W. D. 1992. Ekonomia 2. Bratislava: Bradlo, 1992. 550 s. ISBN: 80-7127-031-8
  18. SIVÁK, R. 2007 Verejné financie. Bratislava: Iura Edition, 2007. 311 s. Ekonomia. ISBN 978-80-8078-094-4
  19. SOBEK, O. 2003. Menová teória a politika. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2003. 183 s. ISBN 80-225-1618-X.
  20. SLANÝ, A. 2003. Makroekonomická analýza a hospodárska politika. Praha: C. H. Beck, 2003. 380 s. ISBN 80-7179-738-3
  21. CHAJDIAK, J. 2011. Pohľady na ekonomiku Slovenska 2011. Bratislava. 2011. Slovenská štatistická a demografická spoločnosť, 2011. 117 s. ISBN: 978-80-88946-56-4
  22. Slovenská akadémia vied. 2003. Ekonomické a sociálne súvislosti integrácie Slovenska do EÚ. Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky Slovenskej akadémie vied, 2003. 50 s. ISBN 80-7144-131-7
  23. STIGLITZ, J. E., 1997. Ekonomie veřejného sektora. Praha: Grada Publishing, 1997. ISBN: 80-71694541
  24. TOMÁŠKOVÁ, E. 2006. Veřejné finance. Brno: Masarykova univerzita, 2006. ISBN: 80-210-4177-3

### Články v časopisoch

25. SITA. Slovensko vlani refinancovalo dlh najlacnejšie v histórii. In Eurobiznis. ISSN 1336-393X, 2011, roč.11, č. 3.

### Internetové zdroje

26. ARDAL. Aktuálny rating Slovenska. [online]. [cit. 2012-03-11]. Dostupné na: <[http://www.ardal.sk/\\_img/Documents/Ekonomick%C3%A9%20inform%C3%A1cie/Rating%20SR/aktualny%20rating%20SR\\_SK.pdf](http://www.ardal.sk/_img/Documents/Ekonomick%C3%A9%20inform%C3%A1cie/Rating%20SR/aktualny%20rating%20SR_SK.pdf)>.
27. ARDAL. Mesačný report. December. [online]. [cit. 2012-02-23]. Dostupné na: <[http://www.ardal.sk/\\_img/Documents/Ekonomick%C3%A9%20inform%C3%A1cie/Monthly%20reports/MR\\_12\\_2011\\_sk.pdf](http://www.ardal.sk/_img/Documents/Ekonomick%C3%A9%20inform%C3%A1cie/Monthly%20reports/MR_12_2011_sk.pdf)>.
28. Central Intelligence Agency. The World Factbook. [online]. [cit. 2012-03-11]. Dostupné na: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2186rank.html?countryName=Slovakia&countryCode=lo&regionCode=eur&rank=66#lo>>.

- 
29. Deutsche Banke Research. Public debt in 2020. [online]. [cit. 2012-03-24]. Dostupné na: [http://www.dbresearch.com/MAIL/DBR\\_INTERNET\\_EN-PROD/PROD0000000000255134.pdf](http://www.dbresearch.com/MAIL/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD0000000000255134.pdf).
  30. Euroactiv. Začalo avizované znižovanie ratingov. [online]. [cit. 2012-03-15]. Dostupné na: <http://www.euroactiv.sk/buducnost-eu/clanok/zacalo-avizovane-znizovanie-ratingov-018449>.
  31. Eurostat. Third quarter 2011 compared with second quarter 2011. [cit. 2012-02-12]. Dostupné na: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_PUBLIC/2-06022012-AP/EN/2-06022012-AP-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-06022012-AP/EN/2-06022012-AP-EN.PDF).
  32. International Monetary Fund. World Economic Outlook Database, September 2011. [online]. [cit. 2012-03-11]. Dostupné na: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/weoselco.aspx?g=995&sg=All+countries++Advanced+economies++Euro+area>.
  33. Ministerstvo financií SR. Návrh zákona o štátnom rozpočte na rok 2012. [online]. [cit. 2011-11-26]. Dostupné na: <http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=60>.
  34. Ministerstvo zahraničných vecí SR. Základná charakteristika hospodárstva Estónska. [online]. [cit. 2012-04-02]. Dostupné na: [http://www.foreign.gov.sk/App/wcm/media.nsf/vw\\_ByID/ID\\_142658D8404091D2C12579C10043AD2A\\_SK/\\$File/120314\\_Estonsko\\_Ekonomicka\\_informacia.pdf](http://www.foreign.gov.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_142658D8404091D2C12579C10043AD2A_SK/$File/120314_Estonsko_Ekonomicka_informacia.pdf).
  35. NBS. Vybrané ekonomické a menové ukazovatele SR. [online]. [cit. 2012-02-23]. Dostupné na [http://www.nbs.sk/\\_img/Documents/\\_Publikacie/OstatnePublik/ukazovatele.pdf](http://www.nbs.sk/_img/Documents/_Publikacie/OstatnePublik/ukazovatele.pdf).
  36. Univerzita pre mladé Slovensko. Neudržateľnosť štátov blahobytu. [online]. [cit. 2011-11-27]. Dostupné na: <http://www.upms.sk/sk/prednasky/prepis/3.-prednaska-neudrzatelnost-statov-blahobytu>.
  37. Úrad vlády Slovenskej republiky. Programové vyhlásenie vlády SR na obdobie rokov 2010-2014. [online]. [cit. 2011-11-26]. Dostupné na: <http://www.vlada.gov.sk/programove-vyhlasenie-vlady-sr-na-obdobie-rokov-2010-2014/>.

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Mgr. Ing. Peter BALÁŽI, PhD.  
Katedra financií  
Fakulta Národohospodárska  
Ekonomická univerzita  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava 5  
Slovenská republika  
email: peter.balazi@gmail.com

# **THE DETERMINANTS OF PUBLIC COMMUNICATION SPACE**

**Bogumiła Barańska**

**Chair of Public Management and Social Science  
University of Economics  
Katowice, Poland**

## **Abstract**

Public communication space is determined by the knowledge about the society's communication needs. The determinants of public communication space are: public access to information, media influence and power in the aspect of formation of public attitudes, created social needs, political knowledge and culture of the society, the public's communicational openness and role model domination in public space. A well informed society reaches communicational consensus which determines the recognition of public space without restricting private space.

Key words: public communication, public institution, public communication space

## **1. INTRODUCTION**

The space of communication presents patterns of interactions between parties taking part in the creation of the communication space whose objective is the creation of social behaviour. There are two sets of these patterns of interaction: horizontal interaction when representatives of groups meet e.g. interview or discussion, where both parties play the role of complementary communicators while their status is equal; vertical interaction when the roles of both parties are different, the only thing that connects them is their objective related to the distribution of information or ideas from and to the mass recipient.

## **2. PUBLIC COMMUNICATION SPACE**

Public space is becoming an increasingly popular topic for sociological debate, an area of activity and political concern. There is no uniform definition of public space, there is no such category of law. On the one hand, this causes obstacles for the public persons who are connected with this area, on the other hand, it allows for free interpretation. The category of public space confronts us with the idea of private ownership and demands for an answer to the question who, as a member of a particular community, is entitled to use it and how his presence can be manifested. Public space is one where our political identity is formed. Every space exists in different dimensions, it consists of many surfaces which we can explore. It is the meaning of a certain surface for social change (in any direction), its kind and the adopted interface which determine the description of a modern city space. Public and private dimensions of space are only two among many others which determine space. Public

communication is a significant determinant. Communication is not a homogenous process in linear relations between a sender and a receiver. It consists of a larger number of communication interactions which occur in different segments of the local community's life: private area, i.e. autonomous with regard to the public area; relations with neighbours i.e. direct closeness; professional area i.e. quasi-private relations, target oriented, being professionals in a particular domain; organizational area (associations) but among all interactions that occur in the public area.

The following factors influence public communication space:<sup>1</sup>

1. Communication senders – public personalities
2. Receivers and their public and political communication needs to be formed by conscious education with the use of new communication instruments,
3. General symbols understood by the sender and the receiver in the same way without any communication disruption ,
4. Access to general symbol transmitters e.g. computers, the Internet, media and school education,
5. Symbol uniformity regardless of the cultural context,
6. Level of evoked emotions which do not influence change of the symbol perception,
7. Institution which sends a particular communication, a political position and party or a medium which transmits the communication,
8. Symbol ethics in accordance or not in accordance with the generally recognized eternal values and considered as essential.

An essential condition of public communication is public access to information and it is considered another factor determining public space. Public information is every information about public matters and which constitutes public information according to Article 61 of the Constitution and should be revealed on conditions and in a way defined by the Act on the access to public information. It is every message created or referring to the public authorities, facts and current situations. It refers to all news about the public institutions' actions e.g. agreements, photographs taken for administrative purposes, invoices connected with agreements signed by the institutions. The obligation of rendering accessibility of information is imposed by Article 4 §1 item 5 of the Act on access to public information on the NGOs which should also issue a Public Information Bulletin when dealing with public assets or performing tasks for the public institutions. In case of difficulty in obtaining public information the only thing to do is to lodge a complaint and submit it at the Local Court of Administration. Refusal to render particular information accessible is a result of a formal administrative decision. The only justified cases of refusal to reveal information are legally protected assets e.g. right to privacy, corporate secret. The right to public information<sup>2</sup> is commonly violated in Poland due to the obstruction of Polish institutions and long trials. A well informed society allows for a barrier free governance which leads to communication consensus. The role of mass media is currently not limited to the diffusion of political communiqués – they are now ranking as powerful political players who create their own broadcasts but also public and political attitudes and behaviour patterns. Marshall McLuhan's statement that "the medium is the message"<sup>3</sup> has become a fact. A message refers to distinguishing by a particular information system (receiver) from its repertoire a particular state of distinction (by differentiating it from a different state of distinction) reflecting the

---

<sup>1</sup> Barańska B.: *Modernizacja przestrzeni komunikacji publicznej i politycznej*, /ed./ M. Barański, *Modernizacja polityczna w teorii i praktyce. Filozoficzne aspekty i dziedziny modernizacji*. UŚ, Katowice 2009, p.243

<sup>2</sup> The Act on access to public information as of 6.09.2001 (Journal of Laws No. 112, item 1198 with later amendments).

<sup>3</sup> McLuhan M.: *Understanding Media, The Extensions of Man*. New York 1964, in: B. Dobek-Ostrowska: *Komunikowanie polityczne...*, p. 158

distinction of the distinguished state of the information system which is the sender<sup>4</sup>. Information here may be considered only in the case of a system that is able to receive it (reflect the distinction of the sender's distinguished state) and only to the extent that it is able to receive it. Different information systems may reflect (recognize) different distinguished states from different repertoires. When assessing social attitudes and considering the phenomenon of change of expectations and preferences among public groups, public relations activity in public institutions seems an essential factor that determines public space and allows to define communication tasks. The delivery of information, knowledge and a complete offer arising from the development strategy of public space should be the key objective. The ability to deliver information to the public is closely linked with its collection, analysis and dialogue with the environment. The understanding of social needs and opinions as well as the analysis of its threats and opportunities is the key to success in public relations. Media is another important determinant of public space.

The most important result of media activity is the creation of social definitions and meanings popularized among the general public by broadcasting news about different areas of life in public space and at the same time influencing the reality by delivering or failing to deliver information. As a result, recipients implement (or not) the acquired content into their cognitive structures formed by previous group identifications. Such a process may be called a negotiated media influence. The mass media build an image of the reality followed by the process of symbolic interaction between the recipients and the construction offered by media which in the end leads to the creation of individual opinions about the social reality and one's position in it. Permanent negotiation process between the media and the recipients proves the power of both parties. This approach does not replace earlier concepts of media effects, i.e. attraction of attention, stimulating behaviour patterns, emotional response but at the same time it does not treat the receivers as those blindly accepting every heard piece of information furthermore respects their right to have an individual, sceptical opinion and to draw conclusions.

Change of ideas about the power of media is explained by historical change. The world changes and thus situations and people change as well. During times of unrest, people become more dependent on the media. Mass media are then the only source of information and indication of the situation. They are more influential in the areas remaining beyond an individual's experience. Media become increasingly powerful in cases where peace and social stability are in danger, for example, wars, periods of high unemployment or an economic crisis. During critical periods, governments and political elites encourage the media to help to influence the general public. The power of the media is thus not sustained and depends on the social context, which undergoes constant alterations.

Mass broadcasting effects the formation of recipient perception of the public space in every way. It delivers new information about certain events which go beyond his current experience and knowledge. Some of them contradict their previous opinions which often leads to a permanent change of opinion and attitude as well as behaviour. Finally, by elaborating some complex issues, news fosters modification or enhancement of certain opinions.

The analysis of the impact that the mass media exert on the knowledge about public space seems profound and complicated at the same time.

Media deliver information and help us to exist in new social public space by offering a ready system of symbols, consumptions patterns and lifestyles, they create our needs granting preference and at same time teaching us communication behaviour in the new public space.

Transmission of information by the media leads to the formation of certain needs which redefine the individual's identity. Now, the individual not only needs but wants, thus the primary role is played by emotions and desires instead of the intellect. Media activity

---

<sup>4</sup> *Mały słownik cybernetyczny*, /ed./ M. Kempista, 1973, p. 155

shapes individual attitudes towards knowledge offered in a way that is easy to accept i.e. medially. There are certain patterns of perception and interaction between the media and the public. The structure of interaction between them differs but remains in relations with the image created by media.

A large and non-homogeneous environment which the public relations activity is targeted at and the resulting polarizations of interests allow for a uniform communication activity, argumentation and common views about matters commented by public administration.

The objective of a public institution's public relations actions is primarily to image building through effective presentation of assets that exist in a voivodship, city or county and efficient selection and choice of those that will distinguish the territory among others. It is indispensable to show the value of local resources which will be more advantageous than the competitor's offer.

The space of communication imposes certain patterns of reciprocal interactions between parties that participate in the process of formation of the communication space whose aim is to create social behaviour. Patterns of reciprocal interactions existing in the local territory districts are characterized by the following:

1. horizontal interaction when representatives of groups meet, e.g. an interview or discussion, where both parties play the role of complementary communicators while their status is equal,
2. vertical interaction when the roles of both parties are different, the only thing that connects them is their objective related to the distribution of information or ideas from and to the mass recipient.

The most important issue of the process of formation of social attitudes is the development of communication without distortion or barriers. Media communication is responsible for social communication the objective of which is to exchange knowledge (information) between the residents of a certain community and their representatives in order to establish current understanding. The exchange of information and opinions which constitutes the basis of existence of the entire community and its members refers to different areas: politics, the economy, culture, education, etc. This exchange is possible thanks to the instruments of social communication and thanks to the knowledge about these instruments and their popularization by the mass media.

Communication is not a homogenous process in linear relations between a sender and a receiver. It consists of a larger number of communication interactions which occur in different segments of the local community's life: private area, i.e. autonomous with regard to the public area; relations with neighbours i.e. direct closeness; professional area i.e. quasi-private relations, target oriented, being professionals in a particular domain; organizational area (associations), but also all interactions that occur in the public area. The need for communication and expectations of a broad and objective environment with regard to the public institutions are related to the openness of communication, the delivery and transmission of information at the same time respecting citizen property and at the same time the adopted information policy should respect the receivers' independence<sup>5</sup>.

Local communication is an essential determinant in the formation and provision of communication needs and it takes place in the so called local communication spaces which are relatively autonomous, although they are only part of larger communication spaces (e.g. regional, country or world)<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup>Maćkowska R: *Zaspokojenie potrzeb informacyjnych a aktywizacja społeczności lokalnej*, in: Barański M., Czyż A., Kubas S (eds.): *Rola samorządu terytorialnego w modernizacji Polski*. Katowice 2010 p.140

<sup>6</sup>Michalczyk S.: *Media lokalne w systemie komunikowania. Współczesne tendencje i uwarunkowania rozwojowe*, Katowice 2000.

The construction of a role model recognized by individuals who possess greater power is the media's task. In times of the domination of consumption, the media have unlimited possibilities of activity within different groups of objectives and in an unlimited territory. The consequence of modernization of the public and political communication space is the evolution of social anxiety among citizens, which makes them more vulnerable to adopt common and conformist consumption attitudes presented by the media in a consumer friendly manner.

A well informed society allows for governance without communication barriers which leads to communication consensus. Currently, the role of mass media is not only based on the diffusion of the political communication – they have become a powerful, active political player who creates individual broadcasts and influences the behaviour and attitude formation not only among citizens but also among politicians. Marshall McLuhan's statement that "the medium is the message"<sup>7</sup> has become a fact.

Public space does not exist on its own, it is created by people and institutions built by the people. Both in the physical as well as in the symbolic meaning of the notion the communication's purpose is information and functioning. In order for this space to allow individuals to accomplish their goals it needs to be well organized also in the aspect of communication. A semiotic perspective perceives the information recipient as society equipped in particular symbols, norms and values and led by a particular lifestyle and whose interpretation of the regional communicate is based upon cultural characteristics. The recipient perceived as the society will also expect the content of the communication to be coherent with the internal rules and regulations. The knowledge about public space, its characteristics and elementary entities as well as about factors determining this space is essential for the correct functioning both in the functional and structural aspect of a particular public organization entity.

The attitude towards the surrounding environment will be more positive among those people that feel secure in different areas of their lives, they will be more willing to participate in the life of the local community.<sup>8</sup>

### 3. CONCLUSION

Public space is not autonomous, it is created by people and by institutions that are built by the people. Both in the physical as well as in the symbolic meaning of the notion the communication's purpose is information and functioning. In order for this space to allow individuals to accomplish their goals it needs to be well organized also in the aspect of communication. A semiotic perspective perceives the information recipient as society equipped in particular symbols, norms and values and led by a particular lifestyle and whose interpretation of the regional communicate is based upon cultural characteristics. The recipient perceived as the society will also expect the content of the communication to be coherent with the internal rules and regulations.

The fact that public institutions have become more engaged in public relations activity is a result of greater engagement of the society in public life, which requires the public persons to communicate efficiently with the public society.

The media influence a large a spectrum of aspects. The more active they become the more they influence the general public and the more willingly the general public accepts and adopts suggested attitudes in public space.

---

<sup>7</sup> McLuhan M.: *Understanding Media, The Extensions of Man*. New York 1964, in: B. Dobek-Ostrowska: *Komunikowanie polityczne...*, p. 158

<sup>8</sup> Frąckiewicz-Wronka A, *Usługi społeczne realizowane w partnerstwie. Międzyorganizacyjne aspekty zarządzania*, Katowice-Łazy 2012



## Reference

1. Dobek – Ostrowska B., Wiszniowski R. : *Teoria komunikowania publicznego i politycznego*. Astrum, Wrocław 2002
2. *Dostęp do informacji publicznej. Wdrażanie ustawy*, /red./ Izdebski H.. Urząd Służby Cywilnej, Warszawa 2001.
3. Frąckiewicz-Wronka A, *Usługi społeczne realizowane w partnerstwie. Międzyorganizacyjne aspekty zarządzania*, Katowice-Łazy 2012
4. Maćkowska R: *Zaspokojenie potrzeb informacyjnych a aktywizacja społeczności lokalnej*, in: Barański M., Czyż A, Kubas S. (eds.): *Rola samorządu terytorialnego w modernizacji Polski*. Katowice 2010
5. The Act on access to public information as of 6.09.2001r. (Journal of Laws No. 112, item 1198 with later amendments).
6. Wojcik K.: *Public relations od A do Z*, Placet, Warszawa 2004.

## Contact Data

Bogumiła Barańska, PhD  
Department of Public Management and Social Sciences  
Faculty of Economics  
University of Economics in Katowice  
ul. 1 Maja 50  
Katowice, Poland  
email: [bogumila.baranska@ue.katowice.pl](mailto:bogumila.baranska@ue.katowice.pl)

---

# NEZAMESTNANOSŤ MLADÝCH ĽUDÍ NA SLOVENSKU

## YOUTH UNEMPLOYMENT IN SLOVAKIA

**Erika Bartalová**

**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

V súčasnosti nezamestnanosť je vážnym ekonomickým a sociálnym problémom. Stal sa problémom všetkých ľudí, obzvlášť mladej generácie. Jednou zo znevýhodnených skupín na trhu práce v Slovenskej republike sú práve mladí ľudia, hľadajúci si svoju prvé zamestnanie, ktorí často čelia problémom neovládania práce s PC, neznalosti cudzích jazykov, nemajú prax a medzi problémy môžeme zaradiť aj zmenený životný štýl mladých, ktorí častokrát uprednostňujú cestovanie a iné „novodobé“ aktivity.

Príspevok poukazuje na vývoj a stav nezamestnanosti mladých ľudí na Slovensku, ako i na existujúce možnosti riešenia v tejto oblasti.

**Kľúčové slová:** nezamestnanosť mladých, nezamestnanosť absolventov základných škôl, nezamestnanosť absolventov stredných škôl, nezamestnanosť absolventov vysokých škôl.

### **Abstract**

Currently, unemployment is a serious economic and social problem. It has become the problem of everybody, especially the young generation. One of the disadvantaged groups in the labor market in the Slovak Republic is young people looking for their first job. They often face problems such as the lack of computer skills, no knowledge of foreign languages, and they do not have any job experience. The lifestyle of young people has changed as well, they often prefer travelling.

The paper points at the changes and status of youth unemployment in Slovakia, as well as the existing possible solutions in this area.

**Key words:** youth unemployment, the unemployment of primary school graduates, the unemployment of secondary school graduates, the unemployment of high school graduates.

## **ÚVOD**

Svet stojí pred náročnou úlohou vytvorenia 600 miliónov pracovných miest v priebehu budúceho desaťročia. Po troch rokoch nepretržitých krízových podmienok všetky krajiny čelia problémom globálnej nezamestnanosti 200 miliónov ľudí (nárast o 27 miliónov od začiatku krízy).

V roku 2011 bolo na svete evidovaných 74,8 miliónov nezamestnaných vo veku 15-24 rokov, čo predstavuje nárast o viac ako 4 miliónov od roku 2007. Globálna miera nezamestnanosti mladých ľudí

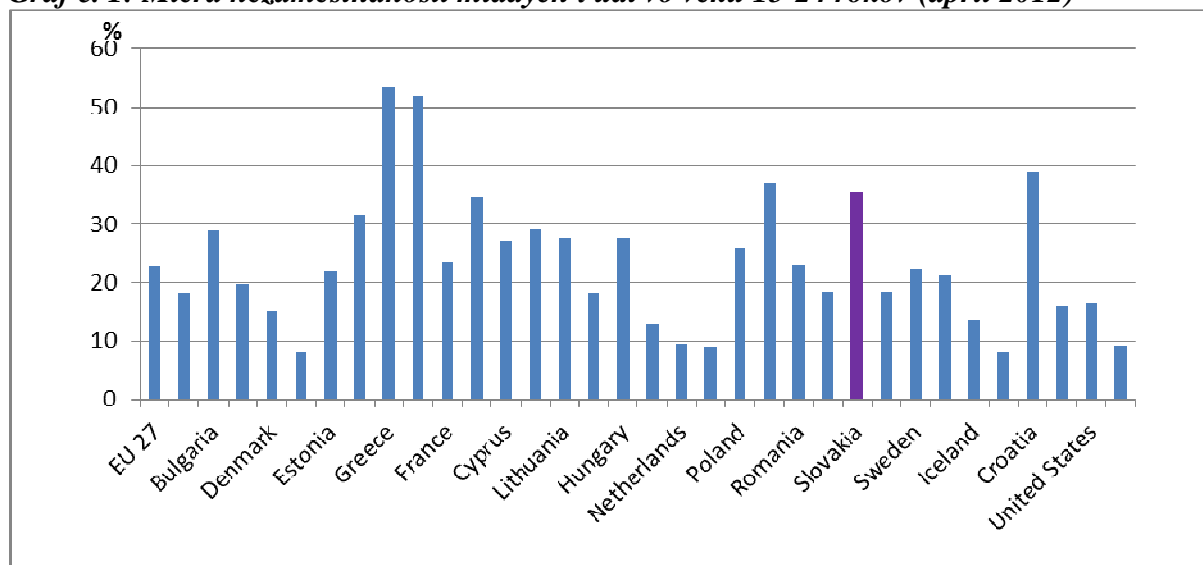
na úrovni 12,7 % predstavuje oveľa vyššiu úroveň v porovnaní s predkrízovým obdobím. Globálne v prípade mladých ľudí je takmer trikrát väčšia pravdepodobnosť stať sa nezamestnaným ako pri dospelých. Mladí ľudia dokonca v porovnaní s celkovou pracovnou silou sú menej často zamestnávaní na plný úväzok, častejšie sú prijímaní do zamestnania len na dočasné zmluvy a ako zamestnanci so stálou mzdou. V rozvojových krajinách mládež patrí medzi chudobných pracujúcich, ale oveľa častejšie sú nezamestnanými.

## 1 NEZAMESTNANOSŤ MLADÝCH NA SLOVENSKU

Nezamestnanosť mladých na Slovensku už nie je len prekážkou, ktorú treba prekonať, ale stala sa fenoménom, čo znamená, že problém nezamestnanosti mladých ľudí zasahuje celú spoločnosť a všetky regióny bez ohľadu na politickú orientáciu. Práve preto je dôležité, aby sme určili príčiny vzniku tohto fenoménu a aby sme hľadali a našli konkrétne možnosti riešenia tohto problému, čo ale bez spolupráce Ministerstva práce, sociálnych vecí a rodiny SR a Ministerstva školstva SR nejde. Najdôležitejšie je, aby vzdelávací systém a trh práce boli účelne a efektívne prepojené.

V porovnaní s ostatnými krajinami miera nezamestnanosti mladých ľudí vo veku 15-54 rokov je na Slovensku veľmi vysoká – 35,4 % (v rámci EÚ Slovensko patrí v tomto medzi top štyri krajiny). Horšie sú na tom iba krajiny ako Grécko (53,3 %), Španielsko (52 %), Portugalsko (37,1 %) a Chorvátsko (39 %).

**Graf č. 1: Miera nezamestnanosti mladých ľudí vo veku 15-24 rokov (apríl 2012)**



Zdroj: Eurostat, spracovanie grafu vlastné.

Nezamestnaných mladých ľudí môžeme rozdeliť do dvoch základných skupín. Prvú skupinu tvoria mladí s úzkym či nižším vzdelaním, t.j. absolventi základných a stredných škôl, druhú skupinu zasa mladí s vyšším a vysokým vzdelaním, t.j. absolventi vysokých škôl. Tieto dve skupiny majú odlišné problémy. Nízko vzdelaní často stávajú dlhodobo nezamestnanými – v súčasnosti je ich vyše 300 tisíc, na druhej strane vysokoškooláci majú relatívne lepšie možnosti uplatnenia, chýba však spolupráca so zamestnávateľmi a títo mladí často čelia nízkym mzdám.

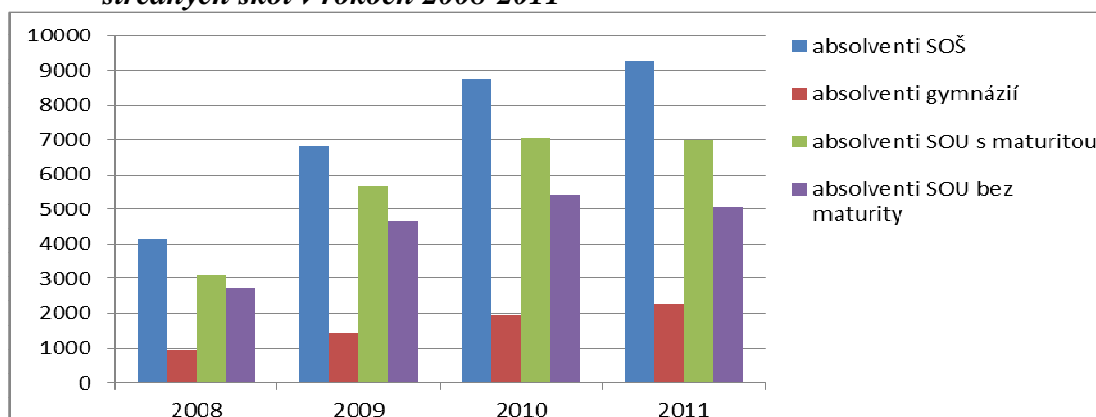
Situácia v školstve je veľmi diferencovaná. V oblasti absolventov jednotlivých typov škôl sú výrazné rozdiely z hľadiska rizika nezamestnanosti, z hľadiska druhu školy, z hľadiska štúdia, z pohľadu vyštudovaných odborov vzdelania a dôležitým faktorom je aj regionálny faktor.

## 1.1 Nezamestnanosť absolventov stredných škôl

Objektom analýzy sú nezamestnaní absolventi gymnázií, stredných odborných škôl a stredných odborných učilíšť, pričom absolventi stredných odborných učilíšť sú rozdelení podľa toho, či ukončili alebo neukončili štúdium maturitou. Vychádzame zo staršieho členenia škôl preto, lebo časť referenčnej skupiny tvoria absolventi bývalých stredných odborných učilíšť.

Veľký nárast nezamestnanosti absolventov stredných škôl môžeme sledovať od roku 2009. Bol spôsobený hospodárskou a finančnou krízou.

**Graf č. 2: Priemerný počet evidovaných nezamestnaných absolventov jednotlivých typov stredných škôl v rokoch 2008-2011**



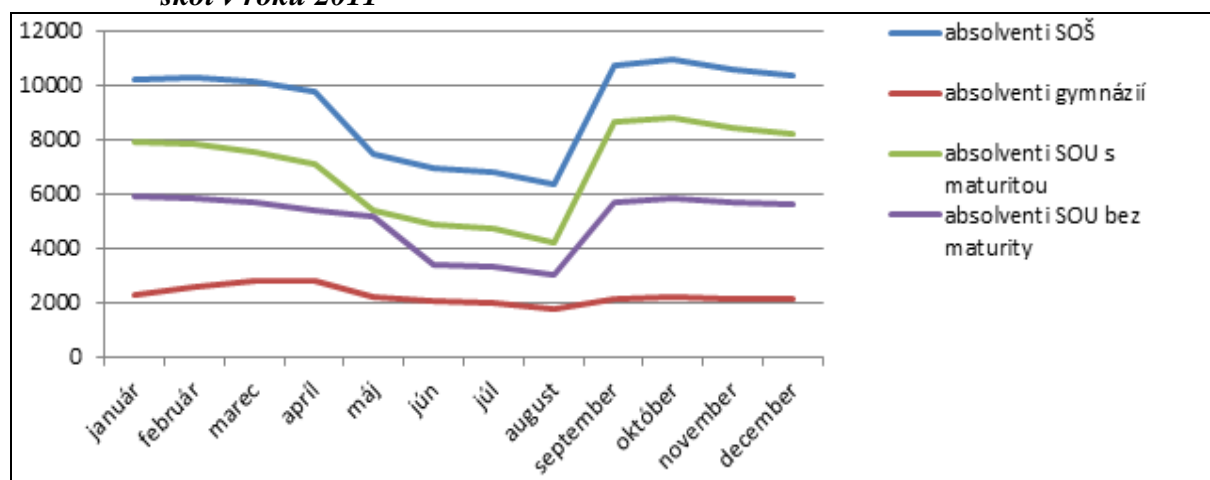
Zdroj: Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny, spracovanie grafu vlastné.

Legenda: SOŠ – stredná odborná škola,  
SOU – stredné odborné učilište.

V prípade nezamestnanosti absolventov stredných škôl treba sledovať sezónnosť vývoja. Maximálne hodnoty sa väčšinou dosahujú v mesiacoch septembra a októbra. Nový sezónny cyklus sa začína každoročne v júni s príchodom nových absolventov stredných škôl na trh práce. Časť z nich sa zamestná ihneď, časť si hľadá zamestnanie, a to aj prostredníctvom úradov práce, a dostáva sa do ich evidencie. V septembri a októbri zvyčajne kulminuje počet evidovaných absolventov. Postupne potom počet evidovaných nezamestnaných klesá a uzatvára sa na minimálnej hodnote až v auguste nasledujúceho roka. Konkrétne celkový počet nezamestnaných absolventov stredných škôl v októbri 2011 sa pohyboval na vysokej úrovni (27 960). K poklesu stredoškolskej absolventskej nezamestnanosti prichádza až v mesiacoch apríl a máj nasledujúceho roka.

Najpočetnejšiu skupinu nezamestnaných absolventov stredných škôl tvorili absolventi stredných odborných škôl, ktorí dosahujú až 31,63 %. Ich počet v evidencii sa pohyboval od 6 362 (august 2011) do 11 014 (október 2011). Potom nasledovali absolventi študijných odborov bývalých stredných odborných učilíšť s maturitou (23,77 %) – ich počet v evidencii sa pohyboval v intervale od 4 244 do 8 859. Na treťom mieste sú absolventi stredných škôl bez maturity (3 010 až 5 895), ktorí dosahujú 17,33 %. Najmenej evidovaných bolo absolventov gymnázií (1 794 až 2 821), pretože prevažná časť týchto študentov odchádza na vysoké školy. Riziko nezamestnanosti pri tých, ktorí ostávajú na trhu práce, je okolo 30 %.

**Graf č. 3: Počet evidovaných nezamestnaných absolventov jednotlivých typov stredných škôl v roku 2011**



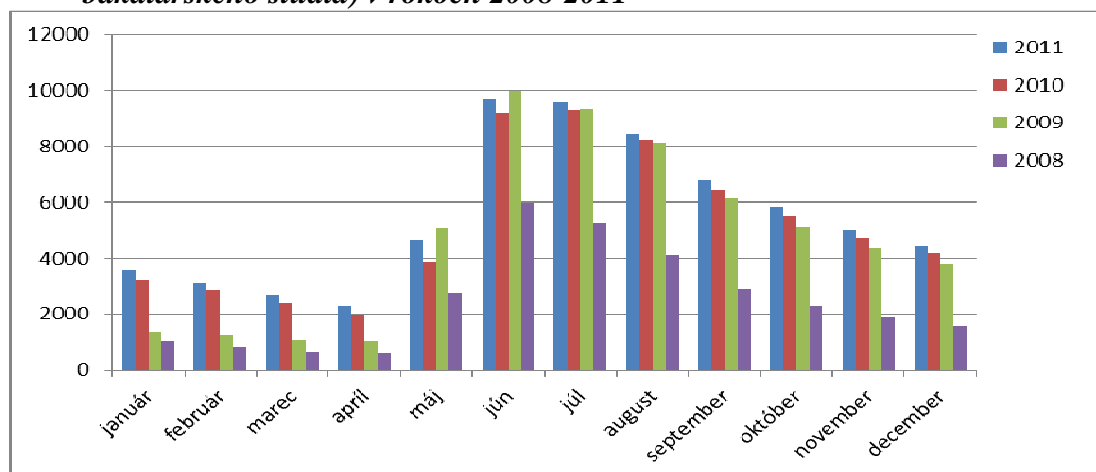
Zdroj: Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny, spracovanie grafu vlastné.

Legenda: SOŠ – stredná odborná škola,  
SOU – stredné odborné učilište.

## 1.2 Nezamestnanosť absolventov vysokých škôl

V predkrízovom období absolventi vysokých škôl patrili k relatívne úspešnejšej skupine z hľadiska šancí zamestnať sa. V roku 2008 sa však ekonomická kríza začala prejavovať aj na nezamestnanosti absolventov vysokých škôl. Na nasledujúcom grafe môžeme vidieť vývoj počtu evidovaných nezamestnaných absolventov vysokých škôl od roku 2008. Aj v tomto prípade je typický výrazný cyklický charakter, ktorý sa vyznačuje obdobím masívneho prílivu nezamestnaných po opustení škôl. Nárast počtu evidencií u vysokoškolákov počnúc už mesiacom máj (v dôsledku špecifickej organizácie štúdia v porovnaní so stredoškólakmi) potom prudko narastá a vrchol dosahuje obvykle v mesiacoch jún a júl. Rozdiel v porovnaní s predkrízovým obdobím spočíva v tom, že po mesiacoch jún a júl už nedochádza k takému strmému poklesu, to znamená, že ich nezamestnanosť trvá dlhšie (3-6 mesiacov), pričom v predkrízovom období nezamestnanosť absolventov vysokých škôl netrvala dlhšie než 3-4 mesiace.

**Graf č. 4: Počet evidovaných nezamestnaných absolventov vysokých škôl (vrátane bakalárskeho štúdia) v rokoch 2008-2011**



Zdroj: Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny, spracovanie grafu vlastné.

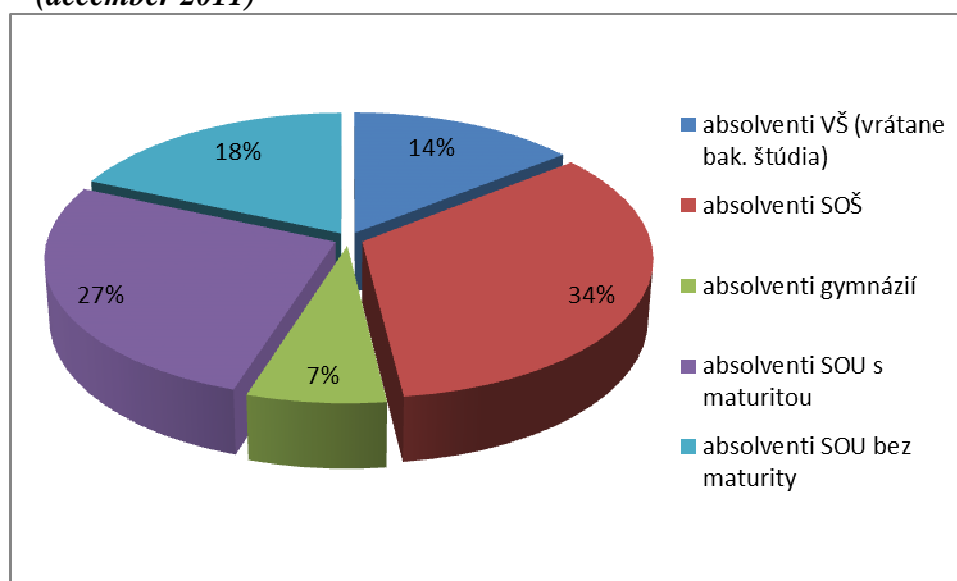
**Tabuľka č. 1: Trvanie nezamestnanosti u absolventov vysokých škôl (rok 2008-2010)**

| Trvanie nezamestnanosti | Evidovaní nezamestnaní |               |               |               |               |               |               |               |
|-------------------------|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                         | k 31. 9. 2008          |               | k 31. 9. 2009 |               | k 31. 9. 2010 |               | k 31. 9. 2011 |               |
|                         | počet                  | %             | počet         | %             | počet         | %             | počet         | %             |
| do 3 mesiacov           | 968                    | 62,76         | 1614          | 26,29         | 1508          | 23,34         | 1420          | 20,85         |
| nad 3 - 6 mesiacov      | 1822                   | 62,76         | 4312          | 70,24         | 4582          | 70,93         | 4925          | 72,31         |
| nad 6 - 9 mesiacov      | 27                     | 0,93          | 66            | 1,08          | 85            | 1,32          | 102           | 1,50          |
| nad 9 - 12 mesiacov     | 16                     | 0,55          | 37            | 0,60          | 55            | 0,85          | 51            | 0,75          |
| nad 12 - 15 mesiacov    | 22                     | 0,76          | 56            | 0,91          | 111           | 1,72          | 140           | 2,06          |
| nad 15 - 18 mesiacov    | 46                     | 1,58          | 52            | 0,85          | 115           | 1,78          | 167           | 2,45          |
| nad 18 - 21 mesiacov    | 0                      | 0,00          | 1             | 0,02          | 2             | 0,03          | 5             | 0,07          |
| nad 21 - 24 mesiacov    | 1                      | 0,03          | 1             | 0,02          | 1             | 0,02          | 0             | 0,00          |
| nad 24 mesiacov         | 1                      | 0,03          | 0             | 0,00          | 1             | 0,02          | 1             | 0,01          |
| <b>Spolu</b>            | <b>2903</b>            | <b>100,00</b> | <b>6139</b>   | <b>100,00</b> | <b>6460</b>   | <b>100,00</b> | <b>6811</b>   | <b>100,00</b> |

Zdroj: Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny, spracovanie tabuľky vlastné.

Ak vychádzame zo štruktúry uchádzačov o zamestnanie absolventov škôl podľa druhu škôl, môžeme konštatovať, že v celej absolventskej skupine predstavovali vysokoškooláci 14 % po absolvovaní gymnázií, z ktorých ale len malá časť vstupuje po ukončení štúdia na trh práce. Najväčšiu skupinu tvoria absolventi stredných odborných škôl (34 %).

**Graf č. 5: Štruktúra uchádzačov o zamestnanie absolventov škôl podľa druhu škôl (december 2011)**



Zdroj: Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny, spracovanie tabuľky vlastné.

Medzi faktory uplatnenia absolventov patrí predovšetkým ukončený odbor vzdelania. V septembri 2011 dosiahli najvyšší počet nezamestnaných absolventi spoločenských vied, náuk a služieb, v skupine dominoval odbor Ekonomika a organizácia, obchod a služby. Druhú najvyššiu nezamestnanosť mali technické odbory, z nich najpočetnejší bol špeciálny technický odbor Elektrotechnika.

**Tabuľka č. 2: Prehľad o počte a štruktúre uchádzačov o zamestnanie absolventov škôl podľa stupňa dosiahnutého školského vzdelania a skončeného študijného odboru v SR (september 2011)**

| Skupina študijných odborov                              | Spolu osoby   | v tom stupeň dosiahnutého školského vzdelania |          |             |          |             |             |              |             |             |           |
|---|---------------|---|----------|-------------|----------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-----------|
|   |               | 0   | 1        | 2           | 3        | 4           | 5           | 6            | 7           | 8           | 9         |
| <b>Technické vedy a náuky</b>                           | <b>11 811</b> | <b>0</b>                                      | <b>0</b> | <b>3214</b> | <b>0</b> | <b>4288</b> | <b>0</b>    | <b>2970</b>  | <b>311</b>  | <b>1024</b> | <b>4</b>  |
| Bankovníctvo a banícka geológia                         | 94            | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 0            | 11          | 83          | 0         |
| Hutníctvo   | 110           | 0   | 0        | 0           | 0        | 37          | 0           | 70           | 0           | 3           | 0         |
| Strojárstvo a ostatná kovospracúvacia výroba            | 553           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 230          | 62          | 259         | 2         |
| Strojár. a ost. kovosprac. v. výr. (odb. štúd. na SOU)  | 2 258         | 0   | 0        | 1316        | 0        | 942         | 0           | 0            | 0           | 0           | 0         |
| Aplikovaná informatika                                  | 112           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 0            | 51          | 61          | 0         |
| Elektrotechnika   | 2 818         | 0   | 0        | 152         | 0        | 1736        | 0           | 659          | 46          | 225         | 0         |
| Technická chémia ostatná (okrem chémie silikátov)       | 142           | 0   | 0        | 2           | 0        | 43          | 0           | 85           | 2           | 10          | 0         |
| Potravinárstvo  | 539           | 0   | 0        | 318         | 0        | 152         | 0           | 34           | 11          | 23          | 1         |
| Textil a odevníctvo                                     | 215           | 0   | 0        | 151         | 0        | 47          | 0           | 15           | 2           | 0           | 0         |
| Spracúvanie dreva a výroba hudobných nástrojov          | 740           | 0   | 0        | 330         | 0        | 273         | 0           | 106          | 4           | 27          | 0         |
| Polygrafia, spracúvanie papiera, filmu a fotografie     | 142           | 0   | 0        | 2           | 0        | 125         | 0           | 15           | 0           | 0           | 0         |
| Stavebníctvo, geodézia a kartografia                    | 1 790         | 0   | 0        | 931         | 0        | 349         | 0           | 411          | 19          | 80          | 0         |
| Doprava, pošty a telekomunikácie                        | 1 458         | 0   | 0        | 1           | 0        | 582         | 0           | 626          | 76          | 172         | 1         |
| Špeciálne technické odbory                              | 797           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 719          | 16          | 62          | 0         |
| <b>Poľnohosp.-lesn. a veterin. vedy a náuky</b>         | <b>1 358</b>  | <b>0</b>                                      | <b>0</b> | <b>274</b>  | <b>0</b> | <b>252</b>  | <b>0</b>    | <b>532</b>   | <b>42</b>   | <b>258</b>  | <b>0</b>  |
| Poľnohospodársko-lesnícke vedy                          | 244           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 19           | 225         | 0           | 0         |
| Poľnohospodárstvo a lesné hospodárstvo                  | 518           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 474          | 14          | 30          | 0         |
| Veterinárne vedy  | 70            | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 58           | 9           | 3           | 0         |
| Poľnohosp. a lesn. hosp. (odbory štúdia na SOU)         | 526           | 0   | 0        | 274         | 0        | 252         | 0           | 0            | 0           | 0           | 0         |
| <b>Lekárske a farmaceutické vedy a náuky</b>            | <b>865</b>    | <b>0</b>                                      | <b>0</b> | <b>1</b>    | <b>4</b> | <b>0</b>    | <b>0</b>    | <b>522</b>   | <b>259</b>  | <b>78</b>   | <b>1</b>  |
| Zdravotníctvo   | 564           | 0   | 0        | 0           | 4        | 0           | 0           | 522          | 38          | 0           | 0         |
| Zdravotníctvo (odb. štúd. SOU)                          | 1             | 0   | 0        | 1           | 0        | 0           | 0           | 0            | 0           | 0           | 0         |
| Nelekárske zdravotnícke vedy                            | 232           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 0            | 208         | 24          | 0         |
| <b>Spoločenské vedy, náuky a služby</b>                 | <b>18 506</b> | <b>0</b>                                      | <b>0</b> | <b>2191</b> | <b>2</b> | <b>4047</b> | <b>2113</b> | <b>5963</b>  | <b>940</b>  | <b>3244</b> | <b>4</b>  |
| Filozofické vedy  | 151           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 0            | 46          | 105         | 0         |
| Ekonomické vedy   | 1 547         | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 23           | 273         | 1249        | 2         |
| Ekonomika a organizácia, obchod a služby                | 5 612         | 0   | 0        | 5           | 0        | 0           | 0           | 5424         | 77          | 106         | 0         |
| Ekonomika a org., obch. a služby (odb. štúd. na SOU)    | 6 235         | 0   | 0        | 2188        | 0        | 4047        | 0           | 0            | 0           | 0           | 0         |
| Právne vedy   | 466           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 25           | 17          | 424         | 0         |
| Publicistika, knihovníctvo a vedecké informácie         | 276           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 57           | 56          | 163         | 0         |
| Filologické vedy  | 193           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 0            | 39          | 154         | 0         |
| Pedagogické vedy  | 518           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 0            | 226         | 290         | 2         |
| Učiteľstvo  | 591           | 0   | 0        | 0           | 2        | 0           | 0           | 434          | 25          | 130         | 0         |
| Psychologické vedy                                      | 175           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 0            | 18          | 157         | 0         |
| Učiteľstvo akademických predmetov                       | 249           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 0            | 49          | 200         | 0         |
| Úplné stredné vzdelanie na gymnáziu                     | 2 113         | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 2113        | 0            | 0           | 0           | 0         |
| <b>Vedy a náuky o kultúre a umení</b>                   | <b>849</b>    | <b>0</b>                                      | <b>0</b> | <b>25</b>   | <b>0</b> | <b>77</b>   | <b>0</b>    | <b>575</b>   | <b>69</b>   | <b>103</b>  | <b>0</b>  |
| Umenie, užité um. a ručná umel.-remeselná výroba        | 665           | 0   | 0        | 0           | 0        | 0           | 0           | 575          | 54          | 36          | 0         |
| Umenie, už. um. a ručná um.-rem. výr. (odb. št. na SOU) | 102           | 0   | 0        | 25          | 0        | 77          | 0           | 0            | 0           | 0           | 0         |
| <b>Vojenské a bezpečnostné vedy a náuky</b>             | <b>205</b>    | <b>0</b>                                      | <b>0</b> | <b>0</b>    | <b>0</b> | <b>0</b>    | <b>0</b>    | <b>0</b>     | <b>77</b>   | <b>128</b>  | <b>0</b>  |
| <b>Vojenské odbory stroj. a elektrotechnické</b>        | <b>4</b>      | <b>0</b>                                      | <b>0</b> | <b>0</b>    | <b>0</b> | <b>0</b>    | <b>0</b>    | <b>0</b>     | <b>1</b>    | <b>3</b>    | <b>0</b>  |
| <b>Bezpečnostné služby</b>                              | <b>201</b>    | <b>0</b>                                      | <b>0</b> | <b>0</b>    | <b>0</b> | <b>0</b>    | <b>0</b>    | <b>0</b>     | <b>76</b>   | <b>125</b>  | <b>0</b>  |
| <b>Iný odbor vzdelania</b>                              | <b>0</b>      | <b>0</b>                                      | <b>0</b> | <b>0</b>    | <b>0</b> | <b>0</b>    | <b>0</b>    | <b>0</b>     | <b>0</b>    | <b>0</b>    | <b>0</b>  |
| <b>Bez ďalšieho odborného vzdelania</b>                 | <b>0</b>      | <b>0</b>                                      | <b>0</b> | <b>0</b>    | <b>0</b> | <b>0</b>    | <b>0</b>    | <b>0</b>     | <b>0</b>    | <b>0</b>    | <b>0</b>  |
| <b>SPOLU</b>  | <b>34 025</b> | <b>0</b>                                      | <b>0</b> | <b>5707</b> | <b>6</b> | <b>8664</b> | <b>2113</b> | <b>10562</b> | <b>1780</b> | <b>5181</b> | <b>12</b> |

Zdroj: Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny, spracovanie tabuľky vlastné.

Legenda: stupne dosiahnutého vzdelania

0 bez vzdelania,

1 základné vzdelanie,

2-3 stredné odborné učilištia alebo stredné odborné školy bez maturity,

4 stredné odborné učilištia s maturitou,

5 gymnáziá

6 stredné odborné školy,

7,8,9 vysoké školy (1. stupeň, 2. stupeň, 3. stupeň)

---

## ZÁVER

Nielen Slovensko, ale aj Európska únia i celý svet stojí pred vážnym problémom vysokej nezamestnanosti mladých ľudí napriek tomu, že mladí ľudia predstavujú z hľadiska ekonomiky krajiny významnú kategóriu, sú hlavným motorom pri tvorbe HDP.

Slovenská republika stojí pred veľkou výzvou. Je nevyhnutné reformovať zamestnaneckú politiku krajiny prostredníctvom lepšieho prispôsobenia sa potrebám nezamestnaných, ale aj zamestnávateľov, čo si však vyžaduje spoluprácu ministerstva práce, sociálnych vecí a rodiny a ministerstva školstva. V oblasti školského systému je potrebné predstaviť novú schému pre odborné školy a učilišťa s dôrazom na odbornú prax priamo v podnikoch a v rámci vyššieho vzdelania sa zamerať na praktickú prípravu študentov a takisto na podporu aktívnej spolupráce s podnikmi.

### Použitá literatúra (References)

1. International Labour Office: *Global employment trends 2012. Preventing a deeper jobs crisis*. Geneva: ILO, 2012. ISBN 978-92-2-124925-2. Dostupné na: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms\\_171571.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_171571.pdf)
2. Európska agentúra pre bezpečnosť a ochranu zdravia pri práci: Mladí zamestnanci – Fakty a čísla, Zamestnanosť mládeže. In *FACTS*, č. 69. ISSN 1725-7085. Dostupné na: <http://osha.europa.eu/sk/publications/factsheets/69>.
3. Inštitút pre výskum práce a rodiny: *Nezamestnanosť absolventov škôl a prístupy k jej riešeniu v členských štátoch EÚ v období globálnej ekonomickej krízy*. Bratislava: MPSVR SR, 2010. Dostupné na: [http://www.sspr.gov.sk/IVPR/images/IVPR/vyskum/2010/Kostolna/VU\\_2146\\_Kostolna.pdf](http://www.sspr.gov.sk/IVPR/images/IVPR/vyskum/2010/Kostolna/VU_2146_Kostolna.pdf)
4. Inštitút zamestnanosti, [www.iz.sk](http://www.iz.sk)
5. Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny SR, <http://www.upsvar.sk>
6. Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

### Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Erika BARTALOSOVÁ  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta č. 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [bartalos.e@gmail.com](mailto:bartalos.e@gmail.com)



---

# TVORBA CIEN A CENOVÁ DISKRIMINÁCIA MONOPOLOV

## CREATING PRICE AND PRICE DISCRIMINATION OF MONOPOLY

**Alena Bašová**

**Ekonomická Univerzita Bratislava, Katedra financií**

---

### **Abstrakt**

Vzhľadom na skutočnosť, že prirodzené monopoly netvorí cenu svojich tovarov a služieb ako konkurenčné firmy, majú možnosť dosahovať vyššie ceny, ktoré im prinášajú monopolné zisky a to aj uplatňovaním rôznych metód cenovej diskriminácie. V súčasnosti ich ceny sú regulované, v podmienkach SR regulátorom je Úrad pre reguláciu sieťových odvetví, ktorý v tejto súvislosti využíva stimulačné metódy regulácie, používané vo väčšine európskych krajín a to je metóda price cap, ktorá určuje hornú hranicu pre tvorbu cien ich tovarov a služieb.

Kľúčové slová – prirodzený monopol, monopolná cena, dopyt, ponuka, cenová diskriminácia, hraničné náklady, celkové náklady, zisk.

### **Abstract**

The natural monopoly don't create their prices like kompetive firm, but they create them above marginal costs and they use variouse forms of price discrimination to gain monopoly profit. Well, their prices are regulated, in condition SR by Departament for regulation of network industries and they use stimulative methods of regulation: price cap regulation, used in most countries of EÚ.

Key words – natural monopol, monopol price, demand, offer, price discrimination, marginal costs, total costs, profit.

## **1 TVORBA CIEN PRIRODZENÝCH MONOPOLOV**

Monopoly v ekonomickej teórii predstavujú jednu z foriem nedokonalej konkurencie. Ide o situáciu na trhu, kedy kupujúci majú možnosť získať tovar alebo službu len od jednej firmy a nemajú možnosť výberu.

Prirodzený monopol je druh monopolu, ktorý vznikol na základe súperenia podnikov na trhu. Charakterizujú ho úspory z rozsahu a úspory zo sortimentu. Ide o takú situáciu, keď jedna firma dokáže uspokojiť celý dopyt po tovare a službách s najnižšími nákladmi, a preto pôsobenie ďalších subjektov v danom odvetví by bolo neefektívne, lebo by znamenalo rast nákladov. Odvetvie považujeme za prirodzený monopol vtedy, ak v ňom pôsobí len jeden subjekt napriek tomu, že neexistujú prípadne boli odstránené prekážky na vstup ďalších subjektov do odvetvia.

V krajinách s fungujúcou hospodárskou súťažou snaha presadiť sa na trhu motivuje podnikateľské subjekty poskytovať tovary a služby v kvalite a za ceny, ktoré sú porovnateľné s konkurenciou.

V tých odvetviach, kde z rôznych príčin konkurenčné prostredie absentuje a produkty a služby poskytuje len jeden monopolný subjekt, alebo len niekoľko silných firiem, je nutný trhový mechanizmus, ktorý vyrovnáva dopyt a ponuku, nahrádzať zásahmi štátu. Cieľom týchto štátnych zásahov je ochrana všetkých spotrebiteľov pred zneužívaním dominantného postavenia monopolov.

Odvetvia, v ktorých prirodzené monopoly pôsobia sú strategicky dôležitými oblasťami, pretože komodity dodávané sieťovými odvetviami, sú energie (elektrina, zemný plyn, teplo) ako aj dodávka pitnej vody a odvádzanie a čistenie odpadovej vody, ako aj služby súvisiace s dodávkou týchto komodít sú životne dôležité nielen pre domácnosti ale aj pre celé národné hospodárstvo. Ide o základnú štátnu, regionálnu, alebo miestnu infraštruktúru, ktorú tvoria siete potrebné pre dodávku elektriny, vody a plynu, kanalizácie, alebo v oblasti dopravy sú to letiská a železničné siete.

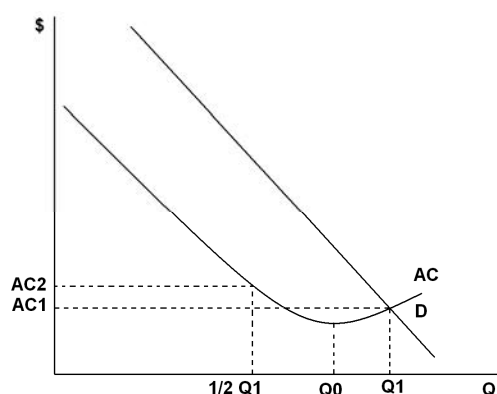
Potreba kontinuálneho a kvalitného zabezpečovania týchto komodít, tovarov a služieb, je významným predpokladom efektívneho fungovania ekonomiky. Existencia dominantných subjektov, prirodzených monopolov, determinuje vzájomné vzťahy v rámci sieťových odvetví medzi výrobcami, distribútormi, dodávateľmi a medzi ich odberateľmi.

Miera závažnosti dopadov správania sa týchto monopolných subjektov na národné hospodárstvo, ako aj na životnú úroveň obyvateľstva jednotlivých krajín je tak významná, že našla svoj odraz v podobe štátnej regulácie sieťových odvetví.

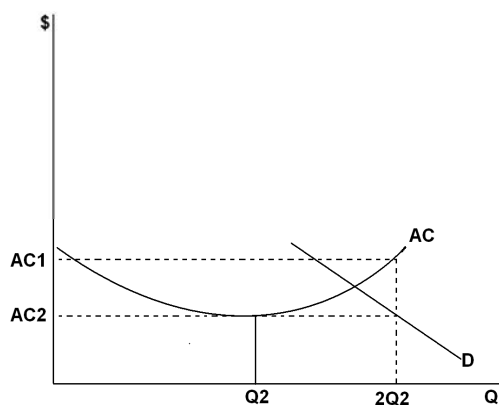
Existencia prirodzených monopolov závisí od veľkosti úspor z rozsahu v pomere k trhovému dopytu.<sup>1</sup> Nech jedna firma vyrába produkt  $Q_1$  s priemernými nákladmi  $AC_1$ . Ak by dve firmy vyrábali tento produkt, každá firma by dosiahla priemerné náklady  $AC_2$ , ktoré by boli väčšie ako  $AC_1$ , ak by si trh rozdelili rovnako:  $AC_2 > AC_1$ .

Ak by si dve firmy rozdelili trh nerovnako, ich priemerné náklady by boli rôzne, ale celkové náklady týchto dvoch firiem by vždy prevýšili náklady jednej firmy. Teda pri akoľvek rozdelení produktu, výroba outputu s dvoma a viac firmami by stála viac ako s jednou firmou v odvetví. Táto situácia je prehľadne znázornená na nasledujúcich grafoch:

**Graf č. 1**      *Prirodzený monopol*



**Graf č. 2**      *Prirodzený duopol*



Zdroj: Train, K.E.: *Optimal regulation – The Economic Theory of Natural Monopoly*. Massachusetts: The MIT Press, 2001, s. 7, ISBN 08262-20084-8

<sup>1</sup> Train, K.E.: *Optimal regulation, The Economic Theory of Natural Monopoly*, Massachusetts: The MIT Press, 2001, s. 7, ISBN 08262-20084-8

---

Ak je vyrábaný viac ako jeden druh tovaru, profitujú prirodzené monopoly z úspor zo sortimentu. Úspory zo sortimentu existujú, ak dané množstvo každého z dvoch alebo viac tovarov môže byť vyrábané jednou firmou s nižšími celkovými nákladmi ako keby bol každý tovar vyrábaný oddelene niekoľkými firmami. Úspory zo sortimentu existujú samostatne alebo spolu s úsporami z rozsahu a pre tento prípad sa používa termín subaditivita (subadditivity).

Optimálny výstup, pri ktorom monopol maximalizuje zisk určíme podobným spôsobom ako pri dokonale konkurenčnej firme, teda<sup>2</sup>:

- analýzou celkových veličín t.j. celkové príjmy (TR) mínus celkové náklady (TC) alebo
- analýzou hraničných veličín t.j. porovnaním hraničných príjmov (MR) a hraničných nákladov (MC).

Monopol môže tvoriť svoju individuálnu, pre neho optimálnu kombináciu ceny a objemu ponuky, pretože, ako som už uviedla pri charakteristikách nedokonalkej konkurencie, nie je ohrozený vstupom konkurenta, ktorý ponúka substitučný alebo identický tovar za konkurenčnú cenu. Ale predsa existuje obmedzenie, ktoré musí rešpektovať. Je to správanie spotrebiteľov, ktoré je opísané krivkou dopytu, ktorá definuje všetky prijateľné kombinácie ceny tovaru a veľkosti dopytu po tomto tovare.<sup>3</sup>

Analýza grafu porovnávajúceho celkové veličiny je nasledovná:

Funkcia celkových príjmov (TR) je na grafe odvodená z klesajúcej krivky dopytu. Funkcia dlhodobých celkových nákladov odráža najskôr rastúce a potom klesajúce výnosy z rozsahu. Optimálny výstup monopolu bude v bode  $Q^*$ , pretože tam je rozdiel medzi celkovými príjmami a celkovými nákladmi ( $TR - TC$ ) je najväčší, čomu na grafe č 3. zodpovedá úsečka XY.

**Analýza na základe hraničných veličín je nasledovná:**

Na grafe č.3. sú vyznačené krivky: dopytu, krivka hraničných príjmov, krivka hraničných nákladov a krivka priemerných nákladov. V priesečníku kriviek hraničných nákladov a hraničných príjmov je bod, pri ktorom monopol maximalizuje zisk. Označme tento bod E a  $Q^*$  predstavuje objem produkcie, pri ktorom monopol maximalizuje zisk.

Teraz treba určiť cenu výrobku, pri ktorej bude zisk maximálny. Krivka dopytu označuje správanie sa spotrebiteľov, teda aké množstvo sú spotrebiteľia ochotní kúpiť a zároveň ceny, ktoré sú spotrebiteľia ochotní zaplatiť za tieto výrobky.

Na určenie ceny teda použijeme krivku dopytu, ktorá označuje cenu zodpovedajúcu danému rozsahu výroby. V priesečníku kriviek MR a MC, v našom prípade v bode E, vedieme kolmicu na krivku dopytu a označíme tam bod B, ktorý označuje cenu monopolu. Z tohto grafického znázornenia jasne vyplýva, že cena monopolu je vyššia ako hraničné príjmy, teda monopol oceňuje svoje výrobky nad úrovňou hraničných nákladov:  $PM > MC$ .

Teraz určíme veľkosť zisku monopolu a to pomocou kriviek MR, MC, krivky dopytu a priemerných nákladov. Už vieme, že bod E je bodom rovnováhy monopolu a je podstatný pri určení veľkosti produkcie pri podmienke maximalizácie zisku. V bode B spustíme kolmicu na vertikálnu os a takto určíme cenu výrobkov, ktorá ako som už uviedla, je nad bodom E. Z tohto bodu E zakreslíme kolmicu na krivku priemerných nákladov a v priesečníku označíme bod A.

Úsečka AB (čo je jedna strana obdĺžnika) vyjadruje zisk z predaja jednej jednotky produkcie. Je to rozdiel ceny a priemerných celkových nákladov ( $P - ATC$ ).

---

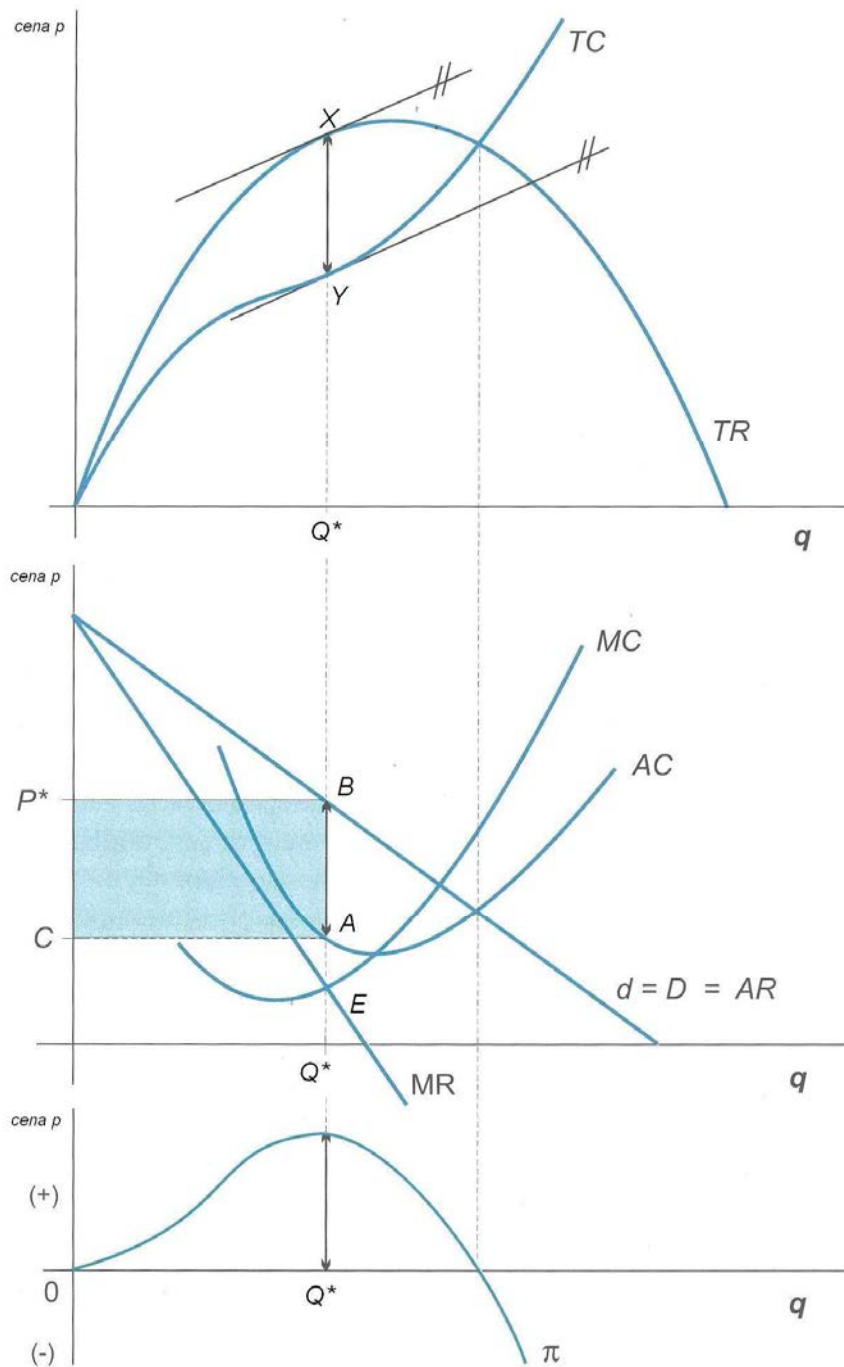
<sup>2</sup> Holková, V.: Mikroekonómia, Bratislava. Ekonóm 2001. ISBN 80-225-0846-2

<sup>3</sup> Ayers, R.M., Colligne, R.A.: Microeconomic (Explore and Apply), New Jersey, 2004, s. 225. ISBN 0-13-016424-0

Úsečka  $AC$  vyjadruje predané množstvo produkcie  $Q$ . Plocha obdĺžnika vyjadruje veľkosť zisku monopolu:  $(P - ATC) * Q$ . Alebo zisk určíme aj tak, že od celkových príjmov odpočítame celkové náklady:  $(P * Q) - (ATC * Q)$ .

Ak by monopol vyrábala menej ako  $Q^*$  prejavilo by sa to v poklese zisku, pretože zníženie hraničných príjmov, ktoré vyplýva zo zníženia objemu výroby by bolo väčšie ako pokles hraničných nákladov. Naopak, zvýšenie výroby za optimálny output  $Q^*$  by tiež znížilo zisk, pretože dodatočné náklady spojené so zvýšením výstupu by boli väčšie než dodatočné príjmy.

**Graf č.3: Tvorba optimálneho výstupu monopolu pomocou celkových a hraničných veličín.**



---

Z grafu č.3. je teda zrejmé, že monopol stanoví takú kombináciu ceny a ponuky, ktorá mu maximalizuje zisk. Funkciu zisku označíme  $\pi(Q^*)$  a je rozdielom celkových príjmov pri objeme produkcie  $Q^*$  a celkových nákladov pri objeme produkcie  $Q^*$ .

$$\pi(Q^*) = TR(Q^*) - TC(Q^*)$$

Nutnou podmienkou, aby funkcia zisku (1) dosiahla maximum v bode  $Q^*$  je, aby prvá derivácia v bode  $Q^*$  bola nulová:

$$\frac{d\pi(Q^*)}{d(Q^*)} = \frac{d(TR(Q^*) - TC(Q^*))}{d(Q^*)} = 0$$

$$MR(Q^*) - MC(Q^*) = 0$$

z toho vyplýva:

$$MR(Q^*) = MC(Q^*)$$

Zisk monopolu je obdĺžnik vyznačený šedou farbou. Firma môže zvyšovať svoj output a zároveň zisk, ak je hraničný príjem vyšší ako hraničné náklady. Manažér monopolu okrem ponuky optimalizuje aj ceny svojich výrobkov a vie, že kým sú hraničné príjmy kladné, tak je zvýšenie ponuky sprevádzané rastom ceny.

Bod E je bodom rovnováhy a je to bod v ktorom sa hraničné príjmy rovnajú hraničným nákladom  $MR=MC$ , tomuto bodu na krivke dopytu zodpovedá bod M, z ktorého vyplýva cena monopolu PM. Za túto cenu predáva monopol príslušné množstvo outputu  $Q^*$ . Ale cena monopolu je vyššia ako hraničné náklady  $PM > MC$ , čo je dôsledkom monopolnej sily, ktorou monopol disponuje a to mu umožňuje stanoviť cenu nad úroveň hraničných nákladov až po úroveň, ktorú je dopyt ochotný prijať.

Druhou charakteristickou črtou správania monopolu je, že vyrábaný output  $Q^*$  nie je vyrábaný s minimálnymi priemernými nákladmi, ako je znázornené na grafe č.3. Minimum krivky priemerných nákladov leží v pravo od bodu rovnovážneho outputu  $Q^*$ . Z toho vyplýva, že z hľadiska spoločnosti monopol nevyrába dostatočne efektívne a objem optimálneho produktu je menší, pretože monopol umelo udržuje svoj produkt na úrovni, aby bol vzácnejší.

Monopol vyrába len taký výstup, ktorý zodpovedá elastickej časti dopytu. Ak by monopol operoval v neelastickej časti dopytu, jeho hraničný príjem by bol záporný, čo znamená znižovanie celkového príjmu.

### ***Cenová diskriminácia monopolu***

Skutočnosť, že monopol disponuje určitou monopolnou silou mu umožňuje používať vo svojej cenovej stratégii takzvanú cenovú diskrimináciu. Cieľom cenovej diskriminácie je získanie prebytku spotrebiteľa a jeho premena na dodatočný zisk monopolu.

Podstatou cenovej diskriminácie je stanovenie rôznych cien za tie isté výrobky, bez toho, aby ho k tomuto správaniu viedli nákladové dôvody<sup>4</sup>. Pre cenovú diskrimináciu je podstatné, že ide o stanovenie rôznych cien rôznym spotrebiteľom alebo za rôzne množstvá produkcie rôzne ceny, z iných ako nákladových dôvodov.

---

<sup>4</sup> Ayers, R.M., Colligine, R.A.: Microeconomic (Explore and Apply). New Jersey, 2004, s. 232. ISBN 0-13-016424-0

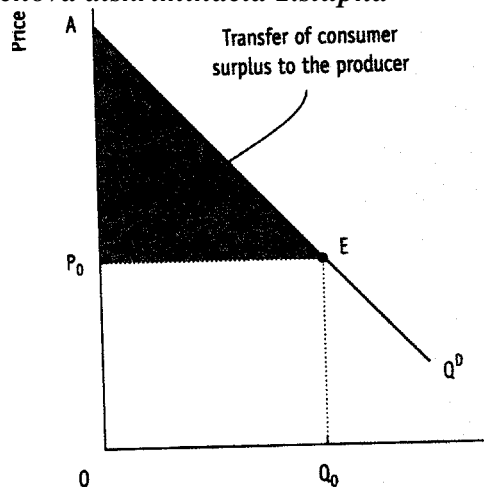
Cenovou diskrimináciou spotrebiteľa sa rozumie sústava pravidiel, ktoré definuje monopol pre stanovenie trhovej ceny produkcie a ktoré istým spôsobom zvýhodňujú alebo znevýhodňujú určité skupiny spotrebiteľov.

### Cenová diskriminácia prvého stupňa

Cenová diskriminácia prvého stupňa predstavuje viac - menej teoretickú situáciu podľa spotrebiteľov, keď monopol stanoví každému spotrebiteľovi maximálnu cenu, ktorú je spotrebiteľ ochotný zaplatiť za každú kúpenú jednotku.

Ayers a Collinge túto cenovú diskrimináciu nazývajú „perfect price discrimination“. Takouto cenovou stratégiou monopol získava celý prebytok spotrebiteľa pre seba. Analýza tejto formy cenovej diskriminácie je graficky znázornená na nasledujúcom grafe.

Graf č.4 : Cenová diskriminácia 1.stupňa



Zdroj: Hope. S.: *Applied Microeconomics*, New York. 1999, s. 265, ISBN 0-471-97914-7

Ak firma v postavení monopolu produkuje output  $Q_0$  a stanoví cenu rovnakú pre všetkých spotrebiteľov jej tržby budú predstavovať plochu  $0POEQ_0$ . Ak by účtovala rozdielne ceny pre každého zo spotrebiteľov, jej tržby sa zvýšili o sumu, ktorú znázorňuje plocha  $AEP_0$ . Týmto spôsobom by stanovila ceny, ktoré sú jednotliví spotrebiteľia ochotní zaplatiť. Táto forma cenovej diskriminácie je v podstate len teoretickou abstrakciou, extrémnym prípadom, v ktorom ide o priamy transfer celého spotrebiteľského prebytku smerom k výrobcovi, pretože:

1. firma zvyčajne nepozná maximálnu cenu, ktorú je každý zo spotrebiteľov ochotný zaplatiť za jednotku produkcie,
2. aj keby sa firma informovala u každého spotrebiteľa, nezískala by pravdepodobne pravdivú odpoveď, pretože záujem spotrebiteľov je, aby cena bola čo najnižšia.

Veľkosť zisku firmy závisí na sklone krivky dopytu, čím je strmšia a klesajúca, ako je znázornené na grafe v bode E, tým je vyšší zisk firmy.

Niekedy môže monopol pristúpiť k nedokonalejšej cenovej diskriminácii prvého stupňa, ktorá je založená na odhade maximálnych cien, ktoré sú spotrebiteľia ochotní zaplatiť. Napríklad daňový alebo právny poradca, ktorý pozná finančnú situáciu svojich klientov, môže odhadnúť, koľko bude jeho klient ochotný zaplatiť za jeho služby.

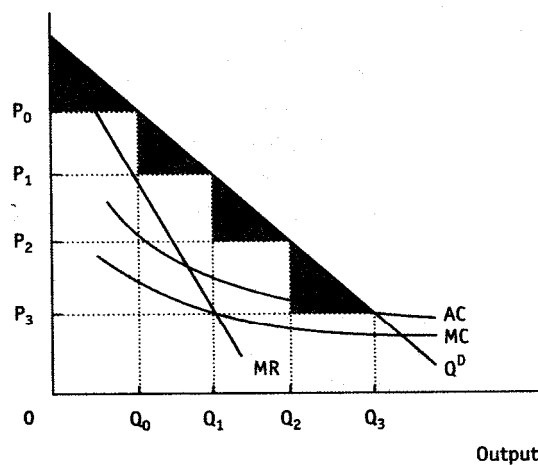
## Cenová diskriminácia druhého stupňa

Cenová diskriminácia druhého stupňa spočíva v stanovení rôznych cien za rôzne kumulované množstvá daného statku alebo poskytnutej služby<sup>5</sup>. V podstate ide o diskrimináciu v závislosti podľa predaného množstva tovaru, teda cena za jednotku výstupu nie je konštantná, ale závisí od kúpeného množstva<sup>6</sup>.

Platí, že každý zákazník, ktorý kupuje to isté množstvo tovaru zaplatí tú istú cenu. Keďže sú jednému spotrebiteľovi v závislosti na rôznych „blokoch“ kupovaného množstva stanovené rozdielne ceny, niektorí autori označujú cenovú diskrimináciu druhého stupňa ako „multi – part pricing“<sup>7</sup>.

Multi – part pricing sa často používa najmä vo verejnoprospešných podnikoch, v monopolizovaných odvetviach výroby a dodávky pitnej vody, elektrickej energie. Priebeh cenovej diskriminácie druhého stupňa je znázornený na nasledujúcom grafe.

Graf č.5 : Cenová diskriminácia 2. stupňa



Zdroj: Perlof.J.M.: *Microeconomics*, University of California, Berkley. 2004, s.256. ISBN 0-321-18197-2

Firma stanoví cenu  $P_0$  za množstvo outputu  $Q_0$  a nižšiu cenu za ďalší blok spotreby a tak postupne klesá cena ako sa zväčšuje objem spotrebovaného množstva tovaru alebo služby. Firma rozširuje svoj output až do bodu, v ktorom sa ceny rovnajú priemerným nákladom AC, čo je v bode  $Q_3$ .

Keďže monopol nestanoví jednotnú cenu pre všetkých spotrebiteľov, ale namiesto toho rozdelí vyrábané množstvo na bloky, za ktoré stanoví rozdielne ceny. Cenu prvého bloku stanoví na úrovni  $P_1$ , čím odoberie spotrebiteľom časť ich prebytku.

Realizácia cenovej diskriminácie druhého stupňa uplatňovaná pri účtovaní cien elektrickej energie vychádza z toho, že každá domácnosť potrebuje určité nevyhnutné množstvo elektriny (napr. na osvetlenie domácností, prevádzka chladničky, sporáku, automatickej práčky). Za tento prvý „nevyhnutný“ blok stanoví elektrárenskú spoločnosť, ktorá má postavenie prirodzeného monopolu, cenu  $P_1$ . Za druhý „blok“ spotrebovanej elektriny (slúžiaci k prevádzke televízie a ostatných domácich spotrebičov) stanoví cenu  $P_2$  a napokon za tretí blok stanoví cenu  $P_3$ .

Cenová diskriminácia druhého stupňa, ktorú uplatňuje prirodzený monopol, je zabezpečovaná klesajúcimi marginálnymi ako aj priemernými nákladmi a zároveň umožní

<sup>5</sup> Hope.S.: *Applied Microeconomics*, New York. 1999, s. 265, ISBN 0-471-97914-7

<sup>6</sup> Perlof.J.M.: *Microeconomics*, University of California, Berkley. 2004, s.37. ISBN 0-321-18197-2

<sup>7</sup> Ayers, R.M., Colligine, R.A.: *Microeconomic (Explore and Apply)*. New Jersey, 2004, s. 232. ISBN 0-13-016424-0

monopolnej firme realizovať väčší objem produkcie so zníženými nákladmi. Keďže prirodzený monopol pri zväčšení outputu profituje z väčších úspor z rozsahu aj jeho zisk rastie, pretože klesajú náklady na jednotku produkcie, a to aj napriek tomu, že rastie aj prínos pre spotrebiteľa.

### Cenová diskriminácia tretieho stupňa

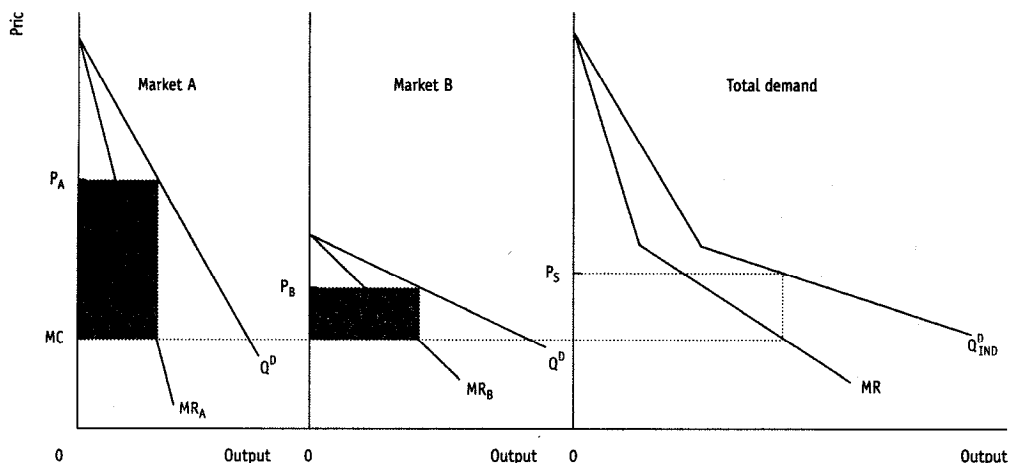
Cenová diskriminácia tretieho stupňa je podobná cenovej diskriminácii prvého stupňa s tým rozdielom, že táto je diskrimináciou podľa spotrebiteľov. Spočíva v rozdelení spotrebiteľov na dve alebo viac skupín „sub – markets“ (segmentov trhu), pričom každá má svoju vlastnú - individuálnu krivku dopytu<sup>8</sup>.

Pre realizáciu tejto formy cenovej diskriminácie musia byť splnené tieto podmienky:

1. kritérium pre rozdelenie spotrebiteľov do skupín – segmentov trhu, sú rozdiely v cenovej elasticite dopytu po danom výrobku (čo môže vyplývať z rôznej úrovne dôchodkov, rozdielnych preferencií alebo z rozdielnych možností kúpy substitútu)
2. nie je možný vzájomný predaj medzi spotrebiteľmi jednotlivých segmentov, pretože potom by niekto so skupiny s nízkou cenou mohol predávať produkt niekomu zo skupiny s vyššou cenou a tým by sa stierali rozdiely medzi cenami.

Kritériu pre rozdelenie spotrebiteľov do segmentov trhu je rôzna cenová elasticita dopytu. To ilustruje nasledovný graf, kde je znázornený dopyt na dvoch oddelených segmentoch trhu, označených ako trh A a B.

**Graf č.6 : Cenová diskriminácia 3. stupňa**



Zdroj: Hope.S.: *Applied Microeconomics*, New York, 1999, s. 266, ISBN 0-471-97914-7

Trh A má relatívne neelastickú krivku dopytu v porovnaní s trhom B. Celková úroveň dopytu je znázornená na grafe vpravo a je súčtom dopytu na individuálnych trhoch.

Cenová stratégia monopolu, ktorá maximalizuje zisk je v bode, kde sa hraničné náklady rovnajú hraničným príjmom. Ak by boli hraničné príjmy rozdielne na jednotlivých trhoch, monopol by mohol znovu umiestniť svoj output a zvýšiť svoj zisk.

Následne monopol stanoví vyššiu cenu pre skupinu spotrebiteľov s nižšou cenovou elasticitou dopytu – tejto situácii zodpovedá bod  $P_A$  na grafe vľavo, keď monopol stanoví vyššiu cenu na tomto segmente trhu ako je cena  $P_B$  v segmente trhu s vyššou cenovou elasticitou dopytu v segmente trhu B. Zisk monopolnej firmy z oboch oddelených trhov

<sup>8</sup> Hope.S.: *Applied Microeconomics*, New York, 1999, s. 266, ISBN 0-471-97914-7



---

je plocha vyznačená ako obdĺžnik na grafe vpravo a zisk je vyšší, ako keby stanovil cenu jednotnú pre oba segmenty trhu.

Príkladom tejto cenovej diskriminácie je cenová stratégia leteckých spoločností, ktoré uplatnením rôznych zliav (napríklad pri nákupe letenky s časovým predstihom, pri lete počas víkendu, zľavy pre študentov) odlišujú relatívne elastický dopyt tých cestujúcich, ktorí cestujú menej často od relatívne neelastického dopytu podnikateľov, ktorí cestujú na presne stanovený termín.

### **Ďalšie formy cenovej diskriminácie.**

Veľmi rozšírenou formou cenovej diskriminácie je diskriminácia v čase. Ide o to, že v rôznom čase sú spotrebiteľom, ktorí sú rozdelení do skupín podľa elasticity ich dopytu, stanovené rôzne ceny. Takáto cenová stratégia sa používa pri zavádzaní technologicky vyspelejších výrobkov na trh. Prvú skupinu spotrebiteľov predstavujú tí, ktorí ocenia novú kvalitu a prednosť nového výrobku a sú ochotní zaplatiť vysokú uvádzaciu cenu. Druhú, väčšiu skupinu spotrebiteľov predstavujú tí, ktorí síce oceňujú jeho novú kvalitu, ale za tak vysokú cenu ho nekúpia. Preto monopol najskôr uspokojí relatívne neelastický dopyt prvej skupiny spotrebiteľov s vyššou cenou a po nasýtení tohto segmentu trhu zníži cenu pre druhú, väčšiu skupinu spotrebiteľov.

Špecifickou formou cenovej diskriminácie v čase je stanovenie cien v špičkách. V tomto prípade v dôsledku kapacitných obmedzení v období zvýšenej spotreby dochádza k rastu hraničných nákladov. Preto sú v špičkách vyššie aj ceny.

Tradičným príkladom je cenová stratégia telekomunikačných firiem, ktoré účtujú rôzne sadzby v dobe silnej prevádzky ako v dobe slabej prevádzky. Perlof nazýva túto formu cenovej diskriminácie ako two – part tariffs<sup>9</sup>. Dopyt D1 je menej elastický (v čase špičky), čomu zodpovedá aj vyššia cena P1 v dobe špičky. Teda v období silnej prevádzky je väčší výstup aj vyššia cena (Q1, P1).

Táto cenová stratégia zvyšuje zisk firmy v porovnaní so stratégiou účtovania jednou cenou počas celej prevádzky. V tomto prípade dochádza k absolútnemu zväčšeniu prebytku spotrebiteľa aj výrobcu.

Monopol v porovnaní s konkurenčnou firmou nevyrába, z hľadiska spoločnosti optimálne množstvo outputu, ale obmedzuje jeho veľkosť tak, aby bol vzácny, žiadaný a tak straty, ktoré spoločnosti vznikajú označujeme ako náklady mŕtvej váhy.

Jednotlivé národné ekonomiky pristupujú k riešeniu týchto, tak významných prvkov v správaní sa prirodzených monopolov, aktívne a ich snahou je korekcia špecifického pôsobenia prirodzených monopolov v smere eliminovania týchto negatívnych trendov. Štát, prostredníctvom nezávislých a špecializovaných úradov alebo komisií, pristupuje k regulácii prirodzených monopolov podľa pravidiel, ktoré vychádzajú z národných špecifík jednotlivých ekonomík.

### **Použitá literatúra (References)**

1. Acton, J.P.- Vogelsang, I.: Introduction to the symposium in price – cap regulation. In: Rand Journal of Economics. 20. 1989. s. 369-372
2. Allen, D. W.: What are Transaction Costs? Research in Law and Economics. 1991, no. 14, str. 1-18
3. Aristoteles: Politics. In: Complete Works of Aristoteles (J. Barnes ed.). Princeton, Princeton University Press, Kniha I., 1984

---

<sup>9</sup> Perlof, J.M.: Microeconomics, University of California, Berkeley. 2004, s. 411. ISBN 0-321-18197-2

- 
4. Armstrong, M., S. Cowan and J. Vickers Regulatory Reform. (Cambridge, MA: MIT Press,1994) Chapters 7–10 [ISBN 9780262011433]..
  5. Averch,H. – Johnson L.,The Behavior of the Firm Under Regulatory Constrains, 1962 American Economic Review 52
  6. Ayers, R.M., Colligne, R.A.: Microeconomic (Explore and Apply), New Jersey, 2004. ISBN 0-13-016424-0
  7. Baumol,W.J.: Contestable Market an Uprising in the Theory of Industry Structure. American Economic Review.1982. vol.72,no.1,s.1-15.
  8. Baumol,W.J.: On the Proper Cost Testes for Natural Monopoly in Multiproduct Industry. American Economic Review.1977,vol67,no.5,s.809-833
  9. Beňová, E.: Financie verejnoprospešných subjektov. Bratislava: Ekonóm, 2005. ISBN 80-225-2113-2
  10. Beňová,E.a kol.: Praktikum z financií verejnoprospešných subjektov.Ekonóm2002. s. 6-7,ISBN 80-225-1908-1
  11. Bradley R. Schiller,: Mikroekonomie. Brno, 2004. ISBN 80-251-0109-6
  12. Fendeková E.:Oligopoly a regulované monopoly, IURA Edition Bratislava 2006. ISBN 80-8078-080-3
  13. Fendeková,E.,Fendek,M.: Microeconomic Analysis of Equilibrium in Network Industries in Context of influence of Regulated Prices. In:Mathematical methods in economics. PROCEEDINGS OF THE 23H International Conference.Hradec Králové 2005, ISBN 80-213-1046-4
  14. Fingleton, J., Fox, E., Neven, D., Seabright, P.: Competition Policy and the Transformation of Central Europe. London: Cepr, 1996. ISBN 1 898128 25 1
  15. Fürstová, J.: Regulace a regulátoři, In: Finance a úvěr, 46, 1996, č.6, s.323-334.
  16. Holjenčík .J.: prednáška.2008.dostupné na: <http://www.cgoa.cz/cs/download/sep-07-presentace-holjencik.pdf>
  17. Lisý, J.a kolektív: Ekonomia v novej ekonomike. Bratislava: IURA EDITION 2005. ISBN 978-80-8078-164-4
  18. Malthus,T.R.:The Nature of the Rent,1815, dostupné na:[www.faculty.rsu.edu/~felwell/Theorists/Malthus/rent.htm](http://www.faculty.rsu.edu/~felwell/Theorists/Malthus/rent.htm)
  19. Mankiv.G.: Zásady ekonomie . Prah :Grada Publishing, 1999.ISBN80-7169-891-1
  20. Marshall,A.:Principles of Economics, 8.vydanie,Londýn.Macmillan,1920.dostupný na: [www.econlib.org/library/Marshall/marP.html](http://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html)
  21. Matuský, J.: História regulácie sieťových odvetví vo svete a na Slovensku. Dôvody a dôsledky zásahu štátu do podnikania v sieťových odvetviach. Bratislava, 2006. In: On line : [www.fhi.sk/files/katedry](http://www.fhi.sk/files/katedry)

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Ing. Alena Bašová, PhD  
Katedra financií  
Fakulta národohospodárska  
Ekonomická Univerzita  
Ulica:Dolnozemska  
Bratislava  
Štát: SR  
email: [alengkabaso@gmail.com](mailto:alengkabaso@gmail.com)

---

# **INOVÁCIE V KONTEXTE TRETIEHO SEKTORA V 21. STOROČÍ (PROBLÉMY KONCEPTUALIZÁCIE)**

## **INNOVATION IN THE CONTEXT OF THE THIRD SECTOR IN THE 21. CENTURY (THE PROBLEMS OF CONCEPTUALIZATION)**

**Dagmar Bednáriková**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Postavenie tretieho sektora sa v modernej trhovej ekonomike 21. storočia neustále posilňuje. Odráža sa to na zvyšovanie tlaku na efektívnosť a racionálnosť vynakladania zdrojov tretieho sektora. S tým je ruka v ruke spätá orientácia na implementovanie inovácií a inovačných aktivít aj v tomto sektore.

Prínosom tretieho sektora vo väzbe na udržateľnosť ekonomiky sú organizácie, ktoré sú stotožnené s inovačným mechanizmom a v ktorých dochádza k zapojeniu inovácií a inovačných procesov. Aby bol tretí sektor schopný naplňať svoje poslanie, musí analyzovať možnosti rozvoja, hľadať trajektórie zmien a zároveň naznačiť míľniky a strategické rozhodnutia. Tie sú predpokladom jeho úspešnej existencie v podobe zvýšenia kvality, výkonnosti a prispôsobenia sa novým podmienkam.

V príspevku chcem poukázať na význam inovácií, inovačných aktivít v treťom sektore a ich významné miesto v podmienkach prebiehajúcej globalizácie vo svete ekonomiky.

**Kľúčové slová** – tretí sektor, nezisková organizácia, verejný sektor, inovácie, inovačné aktivity, efektívnosť

### **Abstract**

The function and role of the third sector in a market economy in the 21st century continues to strengthen. It is reflected in the increasing pressure on the efficiency and rationality of spending resources. It is linked with implementation of the innovation in this sector.

The contribution of the third sector in relation to the sustainability of the economy are such organizations that are identified with an innovative mechanism. In order to fulfill its mission, the third sector must analyze the potential for development, and search path changes and also indicate milestones and strategic decisions. They are a prerequisite for the successful existence in the form of higher quality, performance and adaptation to the new conditions.

In this article I want to highlight the importance of innovation, innovation activities in the third sector and its important place in terms of the ongoing globalization of the world economy.

**Keywords** - third sector, a nonprofit organization, public sector, innovation, innovation activities, efficiency

---

# 1 MIESTO, ÚLOHA A POSTAVENIE INOVÁCIÍ V TREŤOM SEKTORE V 21. STOROČÍ

Kontextuálne inovácie tretieho sektora sa v 21.storočí stávajú mimoriadne aktuálnou témou. V ére prevratných ekonomických a sociálnych zmien prispievajú k formovaniu a dotváraniu spoločenského a občianskeho prostredia a sú bezpochyby jedným z kľúčových determinantov jeho napredovania.

Novátorské idey a prístupy, ktoré menia doterajšie zaužívané spôsoby uvažovania a konania sa stali stelesnením očakávaní spoločenského rozvoja a priestorom hľadania východísk jej zauzlení a aktuálnych problémov.<sup>1</sup>

Tretí sektor dnes potrebuje inovácie naliehavo rovnako ako korporátne organizácie. V globalizovanom svete sa musí prispôbiť spoločenským zmenám a pre udržateľnosť svojich projektov sa musí správať analogicky ako podniky alebo firmy. Rastúce nároky spotrebiteľov, zvýšenie atraktivity a kvality poskytovaných služieb, udržanie konkurencieschopnosti ako aj prekonávanie neustálych globálnych zmien vyžadujú implementáciu inovácií a inovačných prvkov s cieľom prispôbenia sa náročným podmienkam. Realizácia inovácií vedie k skvalitneniu ich poslania a tiež aj k potenciálnemu zvýšeniu kvantity poskytovaných služieb. Táto potreba, potreba inovovať, rastie úmerne s počtom občanov, ktorí spotrebúvajú statky produkované týmto sektorom.

Do popredia dnes vystupuje nutnosť aplikovania inovácií v treťom sektore naliehavejšie ako kedykoľvek predtým. Dnešný svet potrebuje prosperujúce, produktívne organizácie, ktoré prinesú spoločnosti pridanú hodnotu a prestíž. Za úspechom a prosperitou stojí správny prístup k inováciám, ktoré sú hnacím motorom prosperity spoločnosti. Práve v období kritickej ekonomickej situácie sú potrebné neustále, ciele inováčné nápady a myšlienky.

Prínosom tretieho sektora vo väzbe na udržateľnosť ekonomiky sú práve také organizácie, ktoré sú stotožnené s inovačným mechanizmom a v ktorých dochádza k zapojeniu inovácií a inovačných procesov. Súčasný ekonomický a sociálny vývoj však vyvoláva bariéry (nielen v oblasti trhovej ekonomiky) i v treťom sektore. Väčšina spoločností neinvestuje do rozvoja a inovácií, ale (najmä z dôvodov série finančných kríz) skôr do udržania existencie vlastnej organizácie. Jedným z dôvodov je aj skutočnosť, že niektorí predstavitelia majú iba hmlistú, veľmi nejasnú predstavu o inováciách a nepovažujú tretí sektor za zdroj inovačných riešení. Napriek tomu implementovanie inovácií môže významne prispieť k zvýšeniu úrovne poskytovaných služieb a tým aj k zlepšeniu ekonomickej situácie a efektívnosti organizácií tretieho sektora.

## 2 DEFINÍCIA ZÁKLADNÝCH POJMOV, KONCEPTUALIZÁCIA A TYPOLOGIZÁCIA INOVÁCIÍ

Inovácie predstavujú jedno z najnaliehavejších aktív spoločnosti, ktoré dnes hýbe svetom. Nie je však novým fenoménom, sprevádza ľudstvo už od nepamäti.<sup>2</sup> S kreovaním nových vecí a procesov, ich vylepšovaním a dosahovaním vyššieho efektu sa stretávame v každej dobe.

---

<sup>1</sup> LUBELCOVÁ, G. A kol. 2011. *Inovácie v sociálnych a verejných politikách, Problémy konceptualizácie a nových nástrojov*. Bratislava : Univerzita Komenského., 2011. ITMS 26240120017.

<sup>2</sup> FACERBERG, J. a kol.2005. *The Oxford Handbook of Innovation..* Offord University Press Inc., New York , United States, 2005. ISBN 0-19-926455-4.656 s.

---

V súčasnosti sa inovácie stávajú kľúčovým prvkom svetovej ekonomiky. Sú determinantom úspechu na dynamicky sa rozvíjajúcich trhoch. Považujú sa za platformu budúcnosti, za oblasť, kde sa ako na bežiacom páse prekonávajú stále nové a nové hranice, ktoré čoraz hlbšie prenikajú do života človeka za stále nižšiu cenu. Bez inovácií sa nedá prekonať priemernosť a vyniknúť na trhu.

Inovačné aktivity, symptomatické pre súčasnú dobu, nás sprevádzajú v každodennom živote. Stretávame sa s nimi v rodine, podnikoch, organizáciách, regiónoch, v krajinách, v EÚ, na celej planéte, jednoducho v celom praktickom živote, hospodárstvo a tretí sektor nevynechávajú.

Pôvod pojmu inovácia pochádza z latinského slova innovatio a znamená „obnovu“. V odbornej literatúre môžeme nájsť množstvo definícií pojmu inovácie. Za zakladateľa tohto pojmu sa považuje jeden z najväčších ekonomických teoretikov svojej doby americký ekonóm a sociológ, rodák z Moravy Joseph Alois Schumpeter<sup>3</sup> (1883-1950), ktorý vo svojej práci v roku 1911 formuloval tzv. vývojové kombinácie zmien a v roku 1935 zaviedol pre túto oblasť nový pojem inovácia.

V rámci celosvetovej literatúry sa pojmu inovácií venuje množstvo autorov, ktorí rozpracovali pôvodnú Schumpeterovu teóriu, pričom do definičného vymedzenia prinášajú nový pohľad. Neradia medzi ne už len novinky, ale podľa nich je inováciou akákoľvek zmena vo vnútornej štruktúre organizmu.

Ako uvádza Malíková<sup>4</sup>, výskum v oblasti inovácií sa rozšíril do takých rozmerov, že došlo k potrebe konceptualizovať poznatky a vytvárať analytické rámce na pochopenie komplexnosti problémov, ktoré inovácie prinášajú do organizačných vzťahov spoločnosti. Konceptiu inovácie pritom neobmedzuje len na technické inovácie, upozorňuje na celý rad odborných štúdií, ktoré sa venujú systému inovácií aj vo verejnom a neziskovom sektore a ktoré prinášajú kategorizáciu netechnických novácií.

V ekonomickej teórii nachádzame členenie inovácií podľa rôznych kritérií, podľa rôzneho účelu, ktorému slúžia. V kontexte tretieho sektora sú podľa Staroňovej<sup>5</sup> (pri použití paralely s verejným sektorom) príznačné:

1.inovácie produktu (úplne nový tovar alebo služba, významné vylepšenie už existujúceho produktu)

2.inštitucionálno-kontextuálne inovácie (obnova existujúcej inštitúcie alebo zriadenie novej)

3.koncepčné inovácie (nové formy existujúcich služieb)

4.strategické inovácie (inovácie založené na nových cieľoch organizácie)

5.inovácie administratívy (zmena v organizácii, výrazne ovplyvňujú kvalitu života)

6.technologické inovácie (zabezpečovanie nových služieb, nových spôsobov poskytovania služieb).

Staroňová<sup>6</sup> definuje, čoho sa inovácie týkajú, čo je predmetom inovovania. Inováciou je, ako uvádza, každá zmena, ktorá cielene zavádza niečo nové a znamená kvalitatívne zlepšenie pôvodného stavu. Na základe sumarizácie rôzneho členenia inovácií podľa viacerých autorov<sup>7</sup> vytvorila nasledovnú taxonómiu inovácií:

---

<sup>3</sup> SCHUMPETER, J.A. 1987. *Teória hospodárskeho vývoja*. Nakladateľstvo Pravda 1987, I.vydanie

<sup>4</sup> MALÍKOVÁ, J. a kol. 2007. *Inovácie v sociálnych službách*. Bratislava: Vydavateľstvo UK, 2007. ISBN 978-80-223-2266-9, str.5.164 s.

<sup>5</sup> STAROŇOVÁ, K..2005. *Inovácie vo verejnom sektore Slovenska*. Bratislava: Univerzita Komenského, 2005. ISBN 978-80-223-2997-5, 172 s.

<sup>6</sup> STAROŇOVÁ, K..2005. *Inovácie vo verejnom sektore Slovenska*. Bratislava: Univerzita Komenského, 2005. ISBN 978-80-223-2997-5, 172 s.

<sup>7</sup> napr. Daft 1983, Schumpeter 1987, Egri a Frost 1991, Mulgan a Albury 2003, Hartley 2005, Alberti a Bertucci 2006

---

1.inovácie produktu a služieb (podobne ako v súkromnom sektore – orientácia na zvýšenie záujmu spotrebiteľov o poskytované produkty, zdokonaľovanie parametrov a zmena charakteristiky produktu, služby, napr. inštitút rodinného opatrovateľa ako inovácia existujúcej služby starostlivosti o ťažko postihnutého občana v rodinnom prostredí)

2.inovácie v procese poskytovania služieb (zamerané na zníženie materiálnej spotreby, zlepšenie pracovného prostredia, zníženie energetickej spotreby, mzdových nákladov, nové spôsoby v poskytovaní verejných služieb so zreteľom na zvýšenie kvality, efektívnosti, transparentnosti, zjednodušenie pracovného procesu, osobnejší prístup k službám)

3.inovácie v ľudských zdrojoch (nové manažovanie procesov z pohľadu vedenia, team-buildingy, mítingy, školenia, podpora kreativity, agenti inovácie, manažéri by mali byť inovatívni, mať vynikajúce komunikačné schopnosti a konať v podnikateľskom duchu)

4.administratívne, organizačné inovácie (zmeny v organizačných štruktúrach a rutinách organizovania práce)

5.systémové, koncepčné a strategické inovácie – (menia existujúce východiská poskytovaných služieb a procesov, znamenajú novú misiu, cieľ či ideologický základ poskytovania služieb, napríklad privatizácia ako základ zefektívňovania verejných služieb)

Iný pohľad na kategorizáciu inovácií vo verejnom sektore prináša Rumpel. Z kontextu jeho typologizácie možno vypreparovať pre tretí sektor najmä tieto štyri typy inovácií<sup>8</sup> :

1.inštitucionálno-organizačné – napr. vytváranie sietí aktérov – networking, participácia občanov

2.produktové - nová infraštruktúra aktivít, inkubátory

3.technicko-technologické - informatizácia procesov

4.inovácie vo finančnom riadení - partnerstvo tretieho a súkromného sektora pri realizácii projektov

My doplníme sociálne inovácie, ktoré sú podľa Lubelcovej<sup>9</sup> príspevkom k spoločenskej zmene a sú stelesnením zmeny, iného, doterajšiu prax posúvajúceho alebo alternujúceho postupu. Sociálne inovácie chápe ako reakciu na permanentnosť spoločenských zmien, pomocou ktorých sa transformujú parciálne parametre do nových usporiadaní a modalít a prinášajú zlepšenia životných podmienok. Súčasne je, ako uvádza, v tomto termíne zakotvený dôraz na dlhodobý a multiplikačný efekt zmeny, ktorú vyvoláva. Sociálne inovácie sú spojené s aktivitami a službami, ktoré sú motivované sociálnymi cieľmi a vyvíjajú ich organizácie s vyslovene dominantne stanoveným sociálnym poslaním. Tu je zásadný rozdiel v porovnaní s business inováciami, ktoré sa orientujú na maximalizáciu zisku aj keď môžu mať sociálne účinky, tieto nie sú však ich definičným kritériom.

Hlavné definičné kritériá pre sociálne inovácie sú podľa Lubelcovej<sup>10</sup>

- mechanizmus dosahovania pozitívnej sociálnej zmeny
- orientácia na neuspokojené potreby alebo neriešené problémy ľudí

---

<sup>8</sup> RUMPEL, P. 2005. *Vybrané aspekty rozvojových konceptů území s důrazem na teritoriální marketing*. In *Inovativní koncepty v socioekonomickém rozvoji územních jednotek*. Sborník příspěvků z pracovního semináře. Ostrava : Ostravská univerzita, 2005.14 s.

<sup>9</sup> LUBELCOVÁ, G. a kol. 2011. *Inovácie v sociálnych a verejných politikách*, Bratislava : Univerzita Komenského, 2011. ISBN 978-80-223-3043-5.

<sup>10</sup> LUBELCOVÁ, G.2011. *Globálne a lokálne procesy na Slovensku: rozvoj spoločenských inovácií v podmienkach internacionalizácie Európskej únie*. Katedra sociológie FiFUK. Dostupné na internete: [http://www.fphil.uniba.sk/fileadmin/user\\_upload/editors/veda/cesiuk/teams/sociologovia/socialne\\_podniky.pdf](http://www.fphil.uniba.sk/fileadmin/user_upload/editors/veda/cesiuk/teams/sociologovia/socialne_podniky.pdf)

- 
- prínos pridanej sociálnej hodnoty spoločnosti

Sociálnosť inovácie sa prejavuje v spôsobe vylepšenia a zdokonalenia realizácie služieb (medzisektorovosť, sociálne partnerstvo) ako aj v ich dôsledkoch - synergické sociálne dopady pre spoločenstvo, sociálny kapitál, dôvera.

Súčasný prebiehajúce dynamické zmeny najlepšie reflektujú sociálne inštitúcie, ktoré sa vedú operatívne adaptovať na nové zmenené podmienky. Tieto tzv. reflexívne sociálne štruktúry ako uvádza Lubelcová<sup>11</sup> majú kapacitu kontinuálne revitalizovať samy seba cez sociálne inovácie, pričom táto revitalizácia má podobu kumulatívnej prírastkovej inovácie. Najúspešnejšie sociálne inovácie potom rezultujú vo významnom raste kolektívnych mocenských zdrojov spoločnosti – prinášajú benefit pre všetkých aktérov. Kontinuálna prírastková inovácia by sa mala stať permanentnou súčasťou spoločenských inštitúcií a organizácií. Spoločnosť by sa tak mohla vyhnúť hlbokým krízam, ktoré často prinášajú veľké štrukturálne zmeny.

Mulgan, G. a kol. (2007) z oxfordskej univerzity percipuje sociálnu inováciu ako generátora sociálnych zmien, ako novú myšlienku a jej praktické využitie, ktoré naplňujú sociálne potreby ľudí. Zdôrazňuje kritérium jej aplikácie v praxi, čo odlišuje inováciu od zlepšenia, kreativity alebo invencie, ktoré sú síce dôležité pre inováciu, ale neznamenajú jej uvedenie do praxe, ktoré je predpokladom inovácie.

Ako v marci 2011 pri spustení projektu európskych sociálnych inovácií uviedol predseda Európskej Komisie José Manuel Barroso, sociálne inovácie sú o napojení sa na kreativitu charít, asociácií a sociálnych podnikateľov a hľadání nových spôsobov naplňovania naliehavých sociálnych potrieb, ktoré nedokáže adekvátne naplniť trh alebo verejný sektor a sú nasmerované na najzraniteľnejšie skupiny spoločnosti.<sup>12</sup>

V treťom sektore inovácie zvyčajne nie sú hmatateľné a predstavujú skôr zmenu vo vzťahoch, reinvenciu alebo adaptovanie na nový kontext, miesto alebo čas. Podľa Staroňovej nie je však nutné striktné typologizovať inovácie a zaraďovať ich k určitej kategórii. Podstatné je sa s inováciou stotožniť a implementovať ju.

My sme na základe rôznych typologizácií vybrali pre tretí sektor nasledovnú hierarchiu:

1. inovácie produktové - nová infraštruktúra produktov a služieb
2. inovácie procesné - v oblasti poskytovania služieb
3. inštitucionálne – organizačné, administratívne
4. systémové, strategické a koncepčné

Inovácie produktové – znamenajú podstatné zmeny v schopnostiach tovarov a služieb, uvedenie úplne nového tovaru alebo služby, ale aj významné vylepšenie už existujúceho produktu. Sú to konvenčné kategórie inovácií, ako ich poznáme aj zo súkromného sektora. V treťom sektore je objekt záujmu porovnateľný - output v podobe produktu či služby. V treťom sektore to môže byť napríklad zavedenie rodinného opatrovateľa ako inovácie v starostlivosti o seniora v rodinnom prostredí.

Procesné inovácie - predstavujú novátorské riešenie sociálneho problému, ktoré je efektívnejšie, účinnejšie, udržateľnejšie ako doterajšie riešenia. Týkajú sa zlepšenia kvality poskytovanej služby a menia jej charakteristiku. Vztahujú sa na nové, inovované procesy v poskytovaní služieb či na zmenu komunikácie s občanmi za účelom zvýšenia kvality a efektívnosti služieb.

---

<sup>11</sup> LUBELCOVÁ, G. a kol. 2011. *Inovácie v sociálnych a verejných politikách, Problémy konceptualizácie a nových nástrojov*. Bratislava : Univerzita Komenského, 2011. ITMS 26240120017.

<sup>12</sup> Euractiv. 2012. Dostupné na internete: [http://www.euractiv.sk/socialna-politika/zoznam\\_liniek/inovacia-v-unii-000284](http://www.euractiv.sk/socialna-politika/zoznam_liniek/inovacia-v-unii-000284).

---

Inštitucionálne – organizačné, administratívne inovácie sa dotýkajú zmien v organizačných štruktúrach a nabúravajú obvyklý, zaužívaný spôsob organizovania práce.

Systémové, strategické a koncepčné inovácie menia štandardy existujúcich verejných služieb, produktov či procesov a organizačných foriem. Prinášajú nový cieľ či ideologický základ poskytovania služieb.

Do centra pozornosti sa v kontexte tretieho sektora 21. storočia dostávajú inovácie v metódach financovania aktivít či riešenia sociálnych problémov, ale aj špecifické inovácie a inovatívne koncepty príznačné pre tretí sektor. V týchto nekorporatívnych organizáciách sa stretávame s rozmanitým spektrom inovácií od uplatňovania participatívnej demokracie v EÚ, controllingu, projektov pri getoizácii a sociálnej exklúzii, podporovania súdržnosti v EÚ, až po tzv. gender mainstreaming.

## 2.1 Príklady inovácií v treťom sektore

Napriek skutočnosti, že patríme medzi krajiny s najnižšou inovačnou dynamikou, príkladov kreatívneho, moderného a dynamického prístupu tretieho sektora k inováciám je niekoľko.

Jedným z modelov inovatívneho prístupu je medzisektorové partnerstvo Tatrabanky s vybranými subjektami tretieho sektora. Pri každej platbe kartou banka podporuje zvolenú organizáciu fixnou dohodnutou sumou. Obdarované subjekty tak získajú nemalé finančné prostriedky. Banka si zasa buduje imidž, keďže podporuje charitatívne aktivity. Výsledným efektom partnerstva je peňažná podpora neziskových organizácií, takže ide o fórum výhodný pre všetky strany. Od 1.5.1999 do 27.7.2000 sa realizovalo 3.294.403 transakcií, teda príspevok pre Ligu proti rakovine a Slovenskú nádej dieťaťa (pre každú organizáciu polovica) predstavoval 3.294.403,- Sk.<sup>13</sup> Podobnou sociálnou inováciou je aj projekt predajnej siete COOP Jednota, ktorá každý eurocent zaokrúhlený zákazníkom v prospech siete venuje charitatívnym organizáciám.

Ďalším príkladom inovácie je projekt nadácie Open Society Institute a Habitat for Humanity, ktorí participujú a spoločne s Občianskym združením ETP Slovensko realizujú inovatívne projekty v obciach a mestách na strednom a východnom Slovensku, kde je vysoká koncentrácia rodín s nízkymi príjmami. Ich spoločným cieľom je pomôcť týmto rodinám, aby pomohli zlepšiť kvalitu ich bývania. Dávajú im možnosť získať pôžičku do výšky € 1.160 na renováciu, rekonštrukciu alebo zakúpenie domu alebo bytu. Cieľové skupiny sa musia pritom zmluvne zaviazat', že budú dodržiavať pravidlá projektu. Po splnení podmienok majú možnosť neziskovej pôžičky na renováciu alebo modernizáciu obydlia.

Revolučným inovatívnym konceptom, ktorý môže byť vzorom a impulzom pre slovenské územné jednotky s problémom getoizácie a sociálnej exklúzie je projekt výstavby „Dedinky spoluzitia“ v Ostrave-Muglinove. Tento projekt v spolupráci s tretím sektorom prispel k obnove povodňami zničených obydlií občanov v roku 1997. Pomocou participatívneho zapojenia všetkých občanov dediny - sociálne problémových Rómov ako aj bezproblémových, štandardných obyvateľov prispeli k vystaveniu ich vlastných domov. Rébus getoizácie a exklúzie Rómov sa im podarilo vyriešiť a občania žijú už roky v spolunažívaní bez výrazných problémov.

Jedným z významných prvkov kontextuálnych inovácií nekorporatívneho sektora je aj oblasť controllingu ako systému doplnujúceho a podporujúceho jeho riadenie a smerovanie. Tento systém prechádza búrlivou fázou vývoja. Napriek tomu, že je prednostne praktizovaný

---

<sup>13</sup> BARÁT, J. a kol. 2000. *Čítanka pre pokročilé neziskové organizácie*. Bratislava: Centrum prevencie a riešenia konfliktov. 2000. ISBN 80-968095-3-9.



---

najmä vo sfére podnikateľskej, súčasná koncepcia je orientovaná nielen na finančné ciele organizácií, ale stále viac sa používa na doplnenie a podporu aj pre iné oblasti, mimo finančnej sféry podniku. Otvorenie tohto mechanizmu pre celú škálu cieľov podniku ponúka analogické uplatnenie controllingu v organizáciách, v ktorých majú predovšetkým význam nefinančné ciele. Tieto sú koncepciám controllingu otvorené, začínajú ho uznávať a presadzovať, aj keď ešte nie je možné hovoriť o revolučnom prelome. Snaha o zabezpečenie úspechu a permanentné zlepšovanie aktivít organizácií tretieho sektora vyžaduje efektívny prístup k riadeniu, organizovaniu a naplňaniu poslania aj prostredníctvom controllingu.

### 3 GENDER MAINSTREAMING AKO SPOLOČENSKÁ INOVÁCIA

Gender mainstreaming definuje Grzybeková (2008) ako uplatňovanie rodového hľadiska, začlenenie problematiky rodovej rovnosti do každodennej politickej praxe a do takých aktivít, ktoré by sme mohli v istom kontexte nazvať aj politikou rodovej rovnosti. Ako zdôrazňuje Barbara Unmüßig1 (2005), konferencia v Pekingu bola míľnikom vo vývine ženského hnutia, pretože Akčná platforma, ktorú prijalo 189 krajín, bola svojím spôsobom istým typom „historického konsenzu“. Predstavitelia vlád a občianskej spoločnosti sa zhodli na tom, že spravodlivé vzťahy medzi ženami a mužmi sú základnou podmienkou pre sociálne a ekologicky udržateľný vývoj a sú aj neoddeliteľnou súčasťou demokracie a že všetky krajiny budú systematicky uskutočňovať takú politiku, ktorá bude zameraná na dosiahnutie rodovej rovnosti. V krajinách, ktoré práve v tom čase prechádzali obdobím politickej transformácie (Poľsko, Česká republika, Slovenská republika) a ktoré sa neskôr pripojili k Európskemu spoločenstvu, nebola rodová rovnosť nikdy prioritou. Rodová politika je v týchto krajinách odsúvaná nabok kvôli ekonomickým reformám, ktoré majú pomôcť dohnať sklz v ekonomickej sfére, aby tieto krajiny mohli „dobehnúť Európu“ tak rýchlo, ako je to len možné. Práve ženské organizácie, ako aj aktivistky zamerané na ľudské práva žien, opakovane požadovali uplatňovanie opatrení, ktoré nastoľuje Akčná platforma a pokúšali sa prinútiť vlády, aby uskutočňovali politiku rovnosti príležitostí, ktorá by zlepšila situáciu žien. Poukazovali aj na to, že Európska únia dôsledne rozvíja politiku rodovej rovnosti i zavádzaním ďalších právnych ustanovení, cieľom ktorých je zabezpečiť rovnosť príležitostí mužov a žien; ďalej na to, že národnú legislatívu treba prispôbiť *acquis communautaire*, ale aj na to, že sústavné presadzovanie tejto legislatívy v praxi, ako aj aktivity, ktoré majú viesť k zlepšeniu situácie žien, to všetko patrí k podmienkam pre prijatie konkrétnej krajiny do EÚ. Avšak v praxi to napokon dopadlo tak, že do popredia sa dostali iné, oveľa dôležitejšie priority než zlepšovanie kvality života žien.<sup>14</sup>

Gender mainstreaming, uplatňovanie rodového hľadiska, je podľa Barbara Unmüßig1 vo svojom jadre radikálnym sociálnym konceptom na dosiahnutie väčšej rovnosti a rovnoprávnosti medzi rodmi. Tento strategický koncept má cieľ zaviazať vlády, aby dôsledne uplatňovali rodovo špecifickú perspektívu pri všetkých politických a ekonomických rozhodnutiach.

Koncept uplatňovania rodového hľadiska vznikol najmä v kontexte ženskej a rozvojovej politiky v období okolo svetových ženských konferencií v osemdesiatych a deväťdesiatych rokoch. Ženy v týchto kontextoch diskutovali o tom, že politika rodovej rovnosti, rovnoprávnosť medzi rodmi, nemôže byť len úlohou ženskej politiky alebo rodinnej

---

<sup>14</sup> BOLL, H. 2008. *Gender mainstreaming: ako efektívne využiť politický potenciál uplatňovania rodového hľadiska.*, Varšava: Nadácia Heinricha Bolla, 2008. ISBN 978-83-61340-12-6, str.6, 60s.

---

politiky, ale má nájsť odozvu vo všetkých oblastiach politiky, preto ide o *mainstreaming*. Odtiaľ teda toto slovo pochádza a nemá na mysli nič menej než chápanie politiky rodovej rovnosti ako prierezovej úlohy. Z globálneho hľadiska nie sú odbúrané hierarchie, mocenské rozdiely a vzťahy dominancie medzi rodmi. Diskriminácia, znevýhodňovanie a násilie sú naďalej faktormi určujúcimi životnú situáciu miliónov žien vo všetkých regiónoch sveta. Takmer každý medzinárodný dokument, medzinárodná (ženská) konferencia potvrdzuje, že štruktúrna nerovnosť medzi rodmi sa v mnohých spoločnostiach skôr zintenzívnila než oslabil. Politicky sú ženy rôznymi spôsobmi ešte vždy vylúčené z rozhodovacích procesov. Z právneho hľadiska sú veľmi zraniteľné. Ekonomické rozdiely v neprospech žien sa napriek stúpajúcej zamestnanosti takmer nezmenšili, o. i. preto, že ženy pracujú v omnoho väčšom počte než muži v neistých pracovných pomeroch a na čiastočné úväzky, ako aj v zle platených odvetviach. No aj muži sú viac než kedykoľvek predtým ohrozovaní nezamestnanosťou, násilím a marginalizáciou.<sup>15</sup>

Gender mainstreaming nie je však na rozdiel od “ženskej politiky” orientovaný výlučne na podporu žien, ale na zmenu štruktúry, ktorá je príčinou znevýhodnenia v závislosti od rodu. Zameriava sa takisto na mužov, a to najmä v oblasti, kde majú muži podiel na znevýhodňovaní žien ale aj tam, kde sú muži v dôsledku rodových stereotypov obmedzovaní alebo exkludovaní.

Gender mainstreaming patrí medzi tie koncepty, ktorým sa vo vzťahu k ich inovačnému potenciálu venuje široká pozornosť. Inovatívny rozmer gender mainstreamingu sa prejavuje jednak v spoločenskej a hodnotovej rovine, kde ústí do kvalitatívne nového chápania a usporiadania rodinných vzťahov, ako aj v rovine praktickej a implementačnej, kde ponúka inovatívne nástroje a prostriedky na dosahovanie želanej spoločenskej zmeny. V podmienkach Slovenska sa gender mainstreaming etabloval najmä v súvislosti s členstvom v Európskej únii, ktorá sa zaväzuje k jeho uplatňovaniu vo všetkých oblastiach svojho pôsobenia. Širšia verejnosť pojem gender mainstreamingu reflektuje najmä v spojitosti s čerpaním prostriedkov zo štrukturálnych fondov.<sup>16</sup>

Gender mainstreaming predstavuje v kontexte sociálnej inovácie nové originálne riešenie zamerané na dosiahnutie rodovej rovnosti a spravodlivosti účinnejšie efektívnejšie a udržateľnejšie ako doteraz.

## 4 ZÁVER

Vo svete je prioritou číslo jedna podpora inovačných aktivít v súkromnom aj verejnom sektore, pričom jednotlivé krajiny poskytujú podmienky pre implementáciu inovačných procesov v každom sektore. Bez inovovania produktov a služieb sa totiž dramaticky znižujú šance na udržanie a zvýšenie konkurencieschopnosti.

Poznanie uvedených skutočností viedlo a ďalej vedie všetky vyspelé firmy a štáty sveta k tomu, aby systematicky podporovali inovačné aktivity a politiku inovácií. Inovácie sú považované za kľúčový faktor výrazných diferencií v hospodárskej výkonnosti jednotlivých firiem, štátov a hospodárskych zoskupení.<sup>17</sup>

Prioritou tretieho sektora v 21. storočí sú inovácie a inovačné procesy. V trajektórii k

---

<sup>15</sup> BOLL, H. 2008. *Gender mainstreaming :ako efektívne využiť politický potenciál uplatňovania rodového hľadiska*, Varšava : Nadácia Heinricha Bolla. 2008. ISBN 978-83-61340-12-6, str. 11, 60s.

<sup>16</sup> KOTTULOVÁ, J. 2011. *Inovácie v sociálnych a verejných politikách, Problémy konceptualizácie a nových nástrojov*. Bratislava: Univerzita Komenského, 2011. ITMS 26240120017.

<sup>17</sup> KOVÁČ, V. 2005. *Zborník anotácií z medzinárodnej vedeckej konferencie*. Trenčín: FSEV TU AD, 2005. S. 1 ISBN 80-8075-095-5.

---

prosperite a zmysluplnosti organizácií tretieho sektora sú inovácie a inovačné koncepty jedinou alternatívou. Organizácie pôsobiace v treťom sektore musia v dobe globálnej konkurencie neustále vylepšovať kvalitu, parametre a image oúptutov, zabezpečovať stále lepší servis, racionalizovať a zefektívňovať interné procesy, jednoducho musia inovovať. „Inovácie sú krvou modernej ekonomiky – technické, ekonomické, organizačné a iné inovácie sa stávajú podmienkou prežitia stále širšieho okruhu ekonomických subjektov“<sup>18</sup> Bez inovácií sa stáva tretí sektor nekonkurenčný a neudržateľný a aby nezaostal, potrebuje inovovať, zvyšovať svoju výkonnosť, transparentnosť a efektívnosť. Musí spochybňovať staré riešenia, zaužívané stereotypy a vyšliapané chodníky. Základom jeho stratégie musí byť neustály rozvoj inovačnej schopnosti, kombinácia zmien, nových spôsobov myslenia, ale aj celých organizačných systémov a modelov. Podstatné je pritom určiť správny rytmus týchto zmien. Aj samotná Lisabonská zmluva uvádza, že prosperita hospodárstva je podmienená aplikáciou inovačného potenciálu vo všetkých sektoroch, ich vzájomnými interakciami a prepojením. Opačný prístup vyvoláva divergentné tendencie a rast, udržateľnosť a konkurencieschopnosť tretieho sektora prepadá.

## Použitá literatúra

1. BARÁT, J.a kol. 2000. *Čítanka pre pokročilé neziskové organizácie*. Bratislava: Centrum prevencie a riešenia konfliktov, 2000. ISBN 80-968095-3-9.
2. BELIČKOVÁ, K. – BUKOVOVÁ, S. *Ekonomika tretieho sektora*. Bratislava: Merkury, 2007. ISBN 978-80-89143-45-0.
3. BOLL, H. 2008. *Gender mainstreaming: ako efektívne využiť politický potenciál uplatňovania rodového hľadiska*. Nadácia Heinricha Bolla, Varšava 2008. ISBN 978-83-61340-12-6, 60s.
4. DRUCKER, P. *Innovation and Entrepreneurship*, New York: Harper & Row, Publishers, ISBN: 0887306187.
5. FACERBERG, J. a kol. 2005. *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press Inc., New York, United States, 2005. ISBN 0-19-926455-4. 656 s.
6. KOTTULOVÁ, J. 2011. *Inovácie v sociálnych a verejných politikách, Problémy konceptualizácie a nových nástrojov*. Bratislava : Univerzita Komenského. ITMS 26240120017.
7. KOVÁČ, V. 2005. *Zborník anotácií z medzinárodnej vedeckej konferencie*. Trenčín : FSEV TU AD, 2005. S. 1. ISBN 80-8075-095-5.
8. LUBELCOVÁ, G. a kol. 2011. *Inovácie v sociálnych a verejných politikách*. Bratislava : Univerzita Komenského, 2011. ISBN 978-80-223-3043-5.
9. LUBELCOVÁ, G. A kol. 2011. *Inovácie v sociálnych a verejných politikách, Problémy konceptualizácie a nových nástrojov*. Bratislava : Univerzita Komenského, 2011. ITMS 26240120017.
10. LUBELCOVÁ, G. 2011. *Globálne a lokálne procesy na Slovensku: rozvoj spoločenských inovácií v podmienkach internacionalizácie Európskej únie*, Katedra sociológie FiFUK, dostupné na internete [http://www.fphil.uniba.sk/fileadmin/user\\_upload/editors/veda/cesiuk/teams/sociologovia/socialne\\_podniky.pdf](http://www.fphil.uniba.sk/fileadmin/user_upload/editors/veda/cesiuk/teams/sociologovia/socialne_podniky.pdf).

---

<sup>18</sup> DRUCKER, P. *Innovation and Entrepreneurship*, New York: Harper & Row, Publishers, ISBN: 088730618.

- 
11. MALÍKOVÁ, E. a kol. 2007. *Inovácie v sociálnych službách*. Bratislava: Vydavateľstvo U, 2007. ISBN 978-80-223-2266-9, str. 5. 164 s.
  12. STAROŇOVÁ, K. 2005. *Inovácie vo verejnom sektore Slovenska*. Bratislava: Univerzita Komenského, 2005. ISBN 978- 80-223-2997-5, 172 s.
  13. SCHUMPETER, J. A. 1987. *Teória hospodárskeho vývoja*. Nakladateľstvo Pravda, 1987, I.vydanie

### **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Ing. Dagmar BEDNÁRIKOVÁ  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [dada@bednarikova.sk](mailto:dada@bednarikova.sk)

---

# ENVIRONMENTÁLNE INVESTÍCIE A ICH EFEKTÍVNOSŤ

## ENVIRONMENTAL INVESTMENTS AND THEIR EFFECTIVENESS

**Katarína Belanová**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

V súvislosti s ekologizáciou, ako i ďalšími aspektmi svetového okolia podniku musí podnik, ktorý chce v tomto prostredí pôsobiť a obstať, tieto jeho aspekty nielen poznať, ale i zapájať sa do nich a predikovať ich budúce trendy. Environmentálne investície sa stávajú čoraz častejšie skloňovaným pojmom. Autori venujúci sa problematike environmentálnych investícií odporúčajú na hodnotenie ich efektívnosti používať rovnaké metódy, ako pri posudzovaní iných druhov investícií. Ako však v príspevku poukazujeme, takéto metódy merania efektívnosti environmentálnych investícií možno využiť v prípade návratných environmentálnych investícií. Iné metódy je potrebné aplikovať v prípade investícií, ktoré nezabezpečujú zvýšenú tvorbu zisku v podniku, resp. v prípade tzv. integrovaných environmentálnych investícií.

Kľúčové slová – environmentálna investícia, efektívnosť, diskontná sadzba

### **Abstract**

In the context of ecologization, as well as of other aspects of the global business environment, the company that wants to operate and survive in this environment has not only to know them, but also to engage them and predict their future trends. Environmental investments are becoming widely used term. The authors devoted to the issue of environmental investments recommend to evaluate their effectiveness by using the same methods as in the assessment of other types of investments. However, as we point out in this paper, such methods of measuring the effectiveness of environmental investments can be used for returnable environmental investments only. Other methods should be applied in the case of investments that do not provide increased production of profits, respectively in the case of the. integrated environmental investments.

Key words – environmental investment, effectiveness, rate of return

## **1 VYMEDZENIE ENVIRONMENTÁLNYCH INVESTÍCIÍ<sup>1</sup>**

Napriek značnej pozornosti venovanej problematike environmentálnych investícií v odbornej literatúre je vymedzenie samotnej kategórie environmentálnych investícií v jednotlivých literárnych prameňoch nejednotné.

---

<sup>1</sup> Príspevok je výstupom riešenia projektu VEGA 304 „Environmentálna regulácia prostredníctvom daní z energií (2011 – 2013)

Environmentálna investícia vo všeobecnosti predstavuje takú investíciu, ktorá nejakým spôsobom súvisí s ochranou životného prostredia. V zásade môžeme environmentálne investície rozdeliť na čisto environmentálne investície a na integrované.

Pri čisto environmentálnych projektoch existuje jediný cieľ (respektíve jeden dominantný cieľ) – zníženie negatívneho vplyvu podniku na životné prostredie. Ide teda primárne o reaktívne stratégie podniku. Naproti tomu pri integrovaných projektoch ide o dosiahnutie viacerých cieľov, pričom zníženie negatívneho vplyvu podniku na životné prostredie je jedným z nich. Tento typ ekologických investícií zodpovedá proaktívnym stratégiám podniku. Prostredníctvom aktivít obsiahnutých v environmentálnych investíciách pôsobíme buď na vybranú zložku životného prostredia, alebo na životné prostredie ako celok.

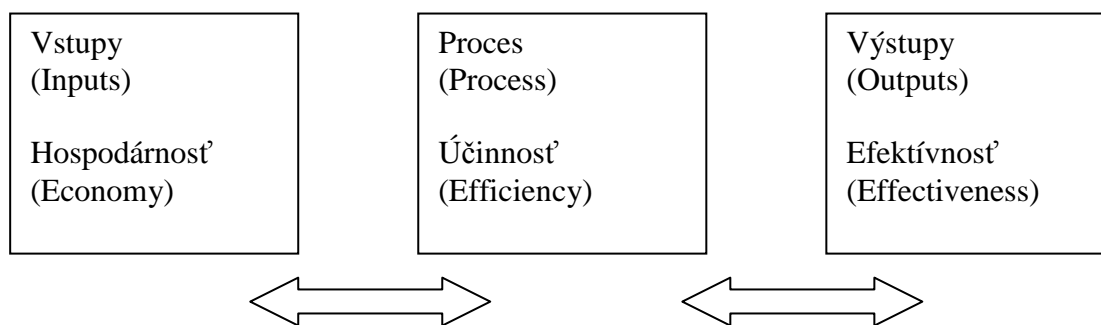
Bezprostredný vplyv investície na životné prostredie je vplyv priamo orientovaný na ochranu niektorej zložky životného prostredia, alebo na zníženie spotreby prírodných zdrojov. Sprostredkovaným vplyvom rozumieme taký vplyv, ktorého cieľom nie je zlepšenie stavu životného prostredia, avšak investícia ho svojim charakterom a rozsahom ovplyvňuje.

Podniky môžu v súčasnosti ekologicky investovať do širokej škály projektov. Obvykle ide o investície na ochranu vôd, ovzdušia, pôdy, ochranu prírody a krajiny a investície do odpadového hospodárstva. Je preto opodstatnené riešiť i otázku, ako hodnotiť efektívnosť tohto typu investícií.

## 2 HODNOTENIE EFEKTÍVNOSTI ENVIRONMENTÁLNYCH INVESTÍCIÍ

Podobne ako pri iných druhoch investícií aj v prípade environmentálnych investícií by v podniku mala byť vyhodnotená okrem ekologickej, aj ekonomická efektívnosť zamýšľanej environmentálnej investície, čo platí predovšetkým v prípade, ak finančné zdroje na jej realizáciu pochádzajú (aj) z externých zdrojov. Ak totiž podnik bude environmentálnu investíciu financovať len z vlastných zdrojov, t.j. rozhodne sa niest' celé riziko sám, môže prepočet ekonomickej efektívnosti vynechať a uskutočniť investíciu len so zreteľom na jej ekologický prínos.

*Obr. 1 Vzťah medzi hospodárnosťou, účinnosťou a efektívnosťou*



*Zdroj: Ramík a Perzina, 2008*

Diskutabilné ostáva, či hodnotiť environmentálne investície spolu s výrobnými, alebo každý druh samostatne. Skupina autorov (Obršálová, Macháč) zastáva názor, že environmentálne investície by sa mali posudzovať oddelene od výrobných investícií, nakoľko posudzovať ich spoločne nie je účelné. Ďalší autor (Hájek) si myslí, že environmentálne investície by sa mali posudzovať spolu s výrobnými investíciami. Akokoľvek je však nesporné, že rozhodnutie

---

o tom, či environmentálne investície hodnotiť oddelene alebo spoločne s výrobnými investíciami, závisí od charakteru investície. Pokiaľ ide o investíciu typu reakcie na znečistenie životného prostredia spôsobené výrobnou investíciou, efektívnosť takejto environmentálnej investície by sa mala posudzovať samostatne. Príkladom môžu byť investície do koncových technológií, ktoré majú za cieľ znížiť množstvo emisií alebo zlepšiť čistenie odpadových vôd. Je zrejmé, že koncová technológia nemá vplyv na výrobu – v tomto prípade výrobná investícia neexistuje. Ak by však šlo o investíciu typu investície do čistejšej technológie, ktorá prináša nielen zníženie negatívneho vplyvu podniku na jeho okolie, ale aj zníženie napríklad prevádzkových nákladov, pri jej posudzovaní je potrebné vziať do úvahy jej ekologickú aj ekonomickú efektívnosť a teda posudzovať environmentálnu investíciu spolu s výrobnou.

Väčšina autorov pri hodnotení ekonomickej efektívnosti environmentálnych investícií odporúča použiť jednu zo štandardne používaných metód hodnotenia efektívnosti investícií ako sú čistá súčasná hodnota, vnútorná miera výnosnosti alebo doba návratnosti. Hlavnými vstupnými dátami pre analýzu efektívnosti sú pri štandardne používaných metódach peňažné toky, ktoré daná environmentálna investícia prinesie.

Efektívnosť investície v prepočtoch efektívnosti environmentálneho projektu výrazne ovplyvňuje diskontná sadzba. Vo všeobecnosti sa pod ňou rozumie percentuálna sadzba, ktorou sa znižuje neskorší výnos v snahe zistiť jeho súčasnú hodnotu. Určenie výšky vhodnej diskontnej sadzby v prepočtoch efektívnosti je v literatúre, ale i u odbornej verejnosti vnímaný ako zložitý ekonomický, ale i etický problém. Použitie vysokej diskontnej sadzby znamená pripisovanie menšej váhy prínosom a nákladom v budúcnosti. Na druhej strane použitie nízkej diskontnej sadzby znamená, že budúcim úžitkom sa pripisuje vyššia hodnota, čo by malo vyústiť do vyššieho stupňa ochrany zdrojov životného prostredia.

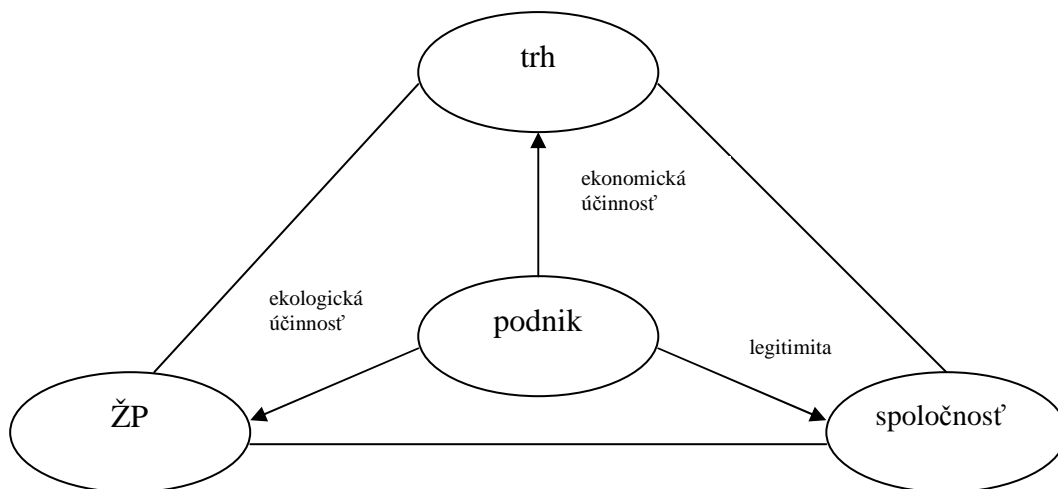
Štandardné metódy merania efektívnosti environmentálnych investícií možno použiť vtedy, ak ide o návratné environmentálne investície (napr. malé vodné elektrárne, skládky, spaľovanie, spracovanie odpadov a pod.). Častejšie sa však v praxi stretávame s nenávratnými environmentálnymi investíciami, ktorých realizáciou sa nezabezpečí ich návratnosť, t.j. nezabezpečujú zvýšenú tvorbu zisku v podniku. Pri realizácii takýchto investícií sa môže zisk zvýšiť len vznikom daňového efektu, a to v prípade zrýchleného odpisovania, resp. mimoriadnych odpisov uplatnených podnikom.

Okrem toho je pre úplnosť potrebné spomenúť i hodnotenie efektívnosti už uvedených integrovaných environmentálnych investícií, realizáciou ktorých sa zabezpečujú viaceré efekty – ochrana životného prostredia, zníženie materiálových nákladov, vyššia účinnosť využitia energie a pod. Pri týchto investíciách možno len časť z investičných nákladov priradiť ochrane životného prostredia. Efektívnosť takýchto investícií sa zabezpečí v prípadoch, ak:

- a) pri vyšších cenách a nových trhoch sa zvýšia tržby,
- b) znížia sa náklady a uplatnením tzv. čistejších technológií dôjde k úspore energie,
- c) recykláciou sa zníži nákladovosť,
- d) znížia sa environmentálne dane, poplatky a pokuty za využívanie a poškodzovanie životného prostredia.

Environmentálne investície, ktoré nezabezpečujú tvorbu zisku, sú pre podnik len kapitálovým výdavkom. Sú to teda z hľadiska neenvironmentálne orientovaného podniku neefektívne investície. Ide však len o podnikové vnímanie efektívnosti takejto investície. Zo širšieho, makroekonomického hľadiska je možné vidieť efekty – úžitky, plynúce zo zníženia znečistenia životného prostredia, a to najmä v zlepšovaní zdravia obyvateľstva a estetiky krajín, v znížení škôd na rastlinstve, živočíšstve a surovinách.

**Obr. 2 Rozpory v systéme trh – podnik – spoločnosť**



Zdroj: Kollár, 1998

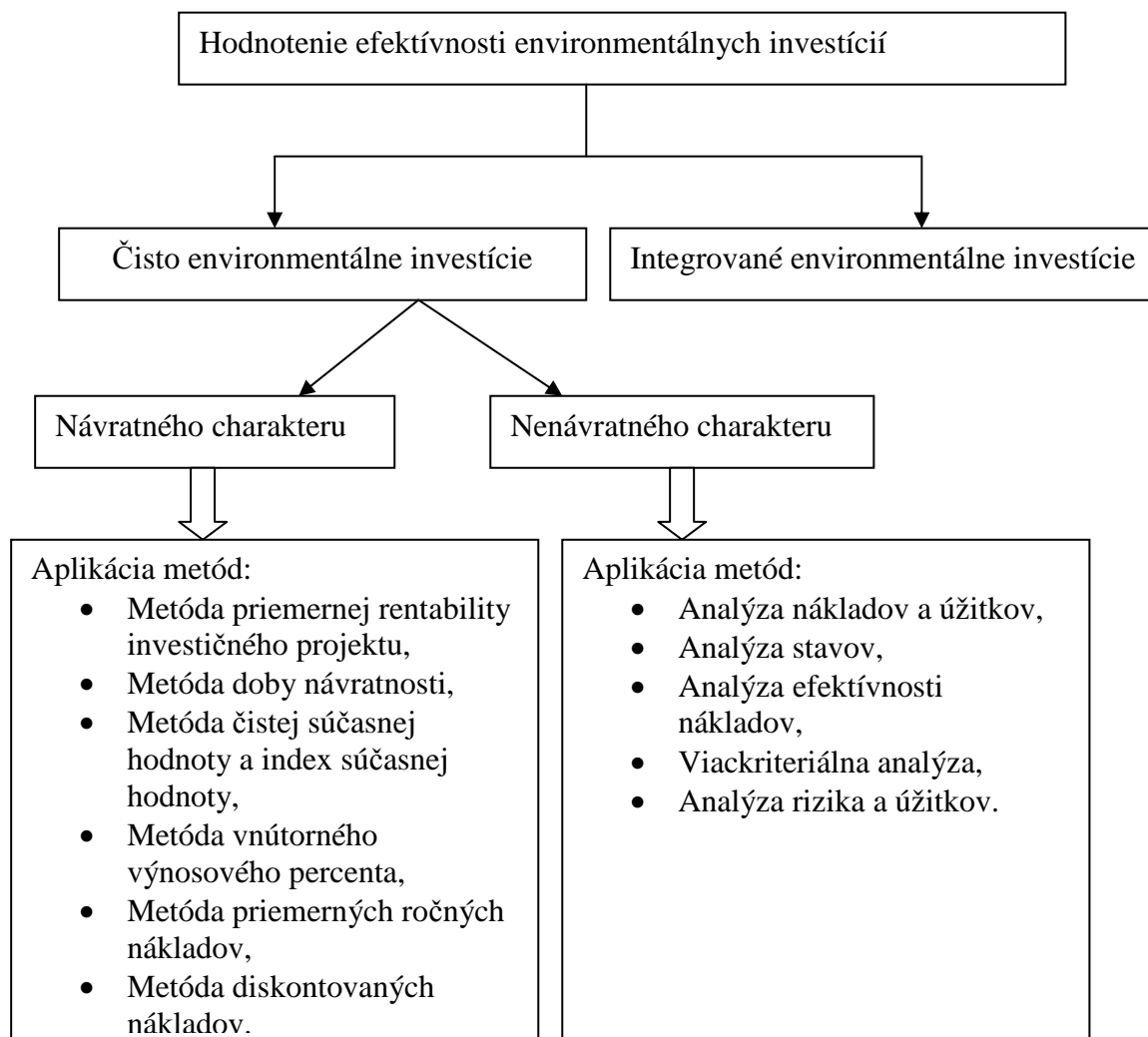
Meranie efektov plynúcich z realizácie environmentálnych investícií na kvalitu životného prostredia je mimoriadne zložitá. Prístupy k riešeniu tejto problematiky sú predmetom viacerých vedných disciplín, ktorých zámerom je zdokonaľiť a rozšíriť poznatkový potenciál merania pozitívnych a negatívnych dopadov na životné prostredie. K takýmto metódam možno zaradiť: analýzu nákladov a úžitkov (CBA), analýzu stavov, analýzu efektívnosti nákladov, viackriteriálnu analýzu, analýzu rizika a úžitkov a pod.

V tejto súvislosti je potrebné spomenúť metodiku hodnotenia efektívnosti environmentálnych projektov financovaných z fondov EÚ, ktorá bola vydaná v roku 2008. Táto metodika využíva analýzu nákladov a úžitkov (CBA). Okrem nej sa odporúča aplikovať alternatívne prístupy vrátane analýzy efektívnosti nákladov, viackriteriálnej analýzy a hodnotenia vplyvov na životné prostredie (EIA).

Systematicky sú metódy hodnotenia efektívnosti environmentálnych investícií zhrnuté v nasledovnej schéme:



**Obr. 3 Klasifikácia metód hodnotenia efektívnosti environmentálnych investícií**



### 3 ZÁVER

Podnik môže uskutočňovať činnosti, ktoré majú negatívny alebo pozitívny vplyv na životné prostredie. Ochrane životného prostredia sa v minulosti v podnikovej sfére nevenovala adekvátna pozornosť.

Snaha o dlhodobý možný rozvoj sa dá pozorovať v stále viac a viac oblastiach a výnimkou nie sú ani podniky. Vzťah podnikovej sféry k životnému prostrediu sa od 60-tych rokov 20. storočia postupne vyvíja pozitívnym smerom a ekologická dimenzia podnikania tak naberá stále širšie rozmery. Tá dnes okrem iného zahŕňa aj oblasť podnikových investícií.

Environmentálne investície sú najčastejšie spájané s investíciami do prevencie, redukcie a eliminácie dôsledkov znečistenia životného prostredia. Ide obvykle o investície na ochranu vôd, ovzdušia, pôdy, ochranu prírody a krajiny a investície do odpadového hospodárstva.

Príspevok sa zaoberal vymedzením metód hodnotenia efektívnosti environmentálnych investícií, ktoré volíme podľa toho, či hodnotíme návratnú, nenávratnú, alebo integrovanú investíciu.

---

## **Použitá literatúra (References)**

1. ČIERNIK, A.: Analýza nákladov a výnosov a jej ciele pri hodnotení efektívnosti verejných investičných projektov financovaných z prostriedkov finančnej pomoci Európskej únie. In Nová ekonomika, 2011, č. 4, s. 71 – 78.
2. HÁJEK, M.: Posuzování efektivity ekologických projektů na úrovni průmyslových podniků. In: Centrum pro otázky životního prostředí, UK, Praha 2008.
3. Kollár, V.: Environmentálne aspekty manažérstva. Ekonóm, Bratislava 1998. 327 s. ISBN 80 – 225 – 1060 – 2.
4. Macháč, O. – Obršálová, I.: K hodnocení efektivity ekologických investic ve výrobních podnicích. In: Ekojournal, 1995, č. 5, s. 4 – 5.
5. Ramík, J. – Perzina, R.: Moderní metody hodnocení a rozhodování. Slezská univerzita, Opava 2008. s. 65 – 100. ISBN 978 – 80 – 7248 – 497 – 3
6. Romančíková, E.: Finančno – ekonomické aspekty ochrany životného prostredia. ECO Instrument, Bratislava 2004. ISBN 80 – 967771 – 1 – 4.

## **Kontaktné údaje (Contact data)**

Ing. Katarína Belanová, PhD.

Katedra financií

Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava

SR

email: [katarina.belanova@euba.sk](mailto:katarina.belanova@euba.sk)

---

**MIMOVLÁDNE ORGANIZÁCIE AKO INOVATÍVNY ZDROJ  
PRACOVNÝCH PRÍLEŽITOSTÍ V KONTEXTE  
SOCIÁLNOEKONOMICKÝCH PREMIEN SÚČASNEJ  
SPOLOČNOSTI (TVORBA MULTIMEDIÁLNEHO  
PROGRAMU, E – VZDELÁVANIE)**

**THE NON – GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS AS AN  
INNOVATIVE SOURCE OF THE JOB OPPORTUNITIES IN  
THE CONTEXT OF THE SOCIAL\_ ECONOMIC  
TRANSFORMATION IN THE CONTEMPORARY SOCIETY  
(THE CREATION OF THE MULTIMEDIA, E-LEARNING  
PROGRAM)**

**Kornélia Beličková – Sylvia Bukovová – Matúš Rakovský  
Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

**Abstrakt**

V súčasných moderných ekonomikách popri štátnom sektore (na poli politickom) a súkromnom sektore (na poli ekonomickom) zohráva veľmi dôležitú úlohu sektor tzv. tretí (na poli sociálnom), nazývaný aj mimovládny, charitatívny sektor, dobrovoľnícky. Projekt je orientovaný na problematiku tretieho sektora všeobecne s poukázaním na jeho miesto v zmiešaných trhových ekonomikách, predovšetkým ale na poukázanie determinantov jeho existencie a rozvoja.

Kľúčové slová – financovanie, inovatívnosť, ľudský potenciál, nezávislosť, sektor

**Abstract**

In today's modern market economies, along the public or politic sector and the private or rofit sector, plays a very important role the third sector also called the non-profit, social, nongovernmental charitable and voluntary sector. The project is focused on the problems of the third nonprofit sector in general with reference to his place in mixed market economies and for the remittanc of the determinants of it's existence and development.

Key words – public sector, private sector, non-profit sector; volunteering, donation, sponsorship

---

# 1 NAMIESTO ÚVODU

Autori nasledovného príspevku sú potenciálni riešitelia „(ne)úspešne“ podávaného projektu na Ministerstvo školstva Slovenskej republiky v „kategórii“ KEGA. **Ich zámerom je podeliť sa s negatívnymi skúsenosťami** (aj negatívna skúsenosť je skúsenosť) pri opakovanom podávaní a následnom zamietnutí projektu v dvoch po sebe plynúcich kalendárnych rokoch, s presvedčením vynaloženia maximálnej energie, potenciálu, pracovných síl a osobného času k preskúmaniu, naštudovaniu, danej problematiky – vypracovaniu projektu, jeho podaniu – mysliac tým, vyhovenu všetkých „byrokratických“ krokov v portáli vysokých škôl Slovenskej republiky, ktorý danú oblasť „gestoruje a spravuje“.

## 2 PROJEKT

### *„Opis projektu*

#### **Súčasný stav problematiky**

Je nespochybniteľné, že moderné trhové ekonomiky sú viacsektorové. Kolektív riešiteľov zastáva názor existencie troch sektorov v národnom hospodárstve SR - štátneho, súkromného a tretieho, ktorého predstaviteľmi sú organizácie mimovládne, charitatívne, dobrovoľnícke, filantropické - to je len niekoľko názvov, s ktorými sa stretávame v literatúre aj v praxi. Kolektív riešiteľov tvoria odborníci z danej problematiky, ktorí sa danou problematikou zaoberajú a takmer celý svoj profesijný život zasvätili ako pedagogický tak aj vedeckovýskumný – problematike mimovládnych organizácií v teoretickej i praktickej rovine. Riešitelia predkladaného projektu vychádzajú zo súčasného stavu, kedy síce existuje viac či menej dostupná literatúra k danej problematike - treba však doplniť, že názory v nej sa rozchádzajú, nie sú jednoznačné, je snaha kolektívu doplniť medzery dostupnej literatúry na báze teoretickej i praktickej. Preto sa riešitelia predkladaného projektu opakovane uchádzajú (po tretíkrát, v roku 2010 a 2011 neúspešne) o riešenie danej problematiky, aby doplnili medzery, ktoré v odbornej literatúre podľa ich názoru absentujú a je tu príležitosť ako tento stav zmeniť tak, aby sa stal dostupný hlavne mimovládnym organizáciám vo všetkých regiónoch SR - bez akejkoľvek výnimky a tiež, aby sa uľahčilo štúdium danej problematiky pre študentov dennej a externej formy vysokoškolského štúdia.

#### **Zameranie a opis projektu**

Projekt je zameraný na konkrétnu oblasť školstva - tematickú oblasť - nové technológie, metódy a formy vo výučbe. Z tejto tézy vychádza skutočnosť opisu projektu, ktorý je nasledovný:

1. Predkladateľka - zodpovedná riešiteľka projektu zdôrazňuje skutočnosť, že v riešiteľskom kolektíve je zapojená medzifakultná - medzikatedrová a aj akademická a praktická spolupráca. Tiež v projekte budú participovať názory odborníkov zo zahraničia, na ktorých názore vedúcej projektu veľmi záleží, pretože je si vedomá skutočnosti, že títo odborníci sa danej problematike venujú niekoľko rokov vo svojom profesionálnom zameraní.

2. Vedúca katedry do projektu zapojila národohospodársky pohľad odborníčky katedry hospodárskej politiky (Ing. J. Vidová, PhD.) s dôrazom jej zamerania na problematiku sociálneho kapitálu ako súčasti sociálneho podnikania, ktorý je označovaný ako determinant rozvoja tretieho sektora. V projekte je zapojený názor odborníkov katedry financií (doc. K. Beličková, Ing. Mgr. P. Baláži, PhD., Ing. J. Laciňák) a názor odborníčky katedry podnikového hospodárstva a absolventky sociológie (PhDr. Ing. S. Bukovovej, PhD. -

---

zástupkyne vedúcej riešiteľského kolektívu), ktorej profil je zameraný na manažment organizácií tretieho sektora vychádzajúc z problematiky ich financovania, v projekte je zapojený názor odborníka absolventa filozofie s vysokým záujmom o problematiku financovania cirkví a politických strán a hnutí.

3. V nadväznosti na súčasný stav problematiky tvoria riešiteľský kolektív:

- vedúca kolektívu doc. Ing. Kornélia Beličková, PhD. - prednáša problematiku Tretieho sektora na NHF EU v Bratislave v 2. aj 3. stupni vysokoškolského štúdia, je autorkou, resp. spoluautorkou článkov z danej problematiky doma i v zahraničí. Úzko spolupracuje s partnerskou katedrou v Brne, Ostrave a v Katowiciach, kde prebieha aj výmena študentov v danej sfére. Zároveň je členkou Správnej rady Nadácie Jána Cikkera pod vedením prof. Petra Michalicu sa spolupodieľala na príprave a úspešnom priebehu k storočnici J. Cikkerra. Svoje doktorandské dizertačné práce profiluje daným smerom a vychováva doktorandov, ktorí túto problematiku rozpracovávajú pod jej vedením už 7 rokov.

- zástupkyňa vedúcej riešiteľského kolektívu - PhDr. Ing. Sylvia Bukovová, PhD. – externá doktorandka doc. Ing. K. Beličkovej, PhD. " Tretí sektor a rozvoj ekonomiky" - obhajoba DDP 25042011 na Katedre financií NHF EU v Bratislave, je zároveň internou zamestnankyňou - vysokoškolskou učiteľkou KPH FPM EU v Bratislave. Jej publikačná činnosť je zameraná ako to vyplýva z jej vedeckého zamerania na oblasť neziskových organizácií v nadväznosti na sociálne podnikanie.

Predkladaný projekt vychádza zo skutočnosti:

1. vedúca riešiteľského kolektívu doc. Ing. Kornélia Beličková, PhD. ešte v roku 1999 úspešne obhájila svoju doktorandskú dizertačnú prácu na tému Alternatívne prístupy k riešeniu finančno - ekonomických otázok tretieho sektora, kde ako prvá v SR zadefinovala tretí sektor. V súčasnosti pôsobí na Katedre financií NHF EU v Bratislave a od roku 1995 sa intenzívne venuje problematike tretieho sektora v SR i v zahraničí vo svojej pedagogickej, vedeckovýskumnej i publikačnej činnosti. Ako doklad k tomu slúži výstup publikačnej činnosti, účasť na konferenciách s danou problematikou a v neposlednom rade skutočnosť, že každoročne je konzultantkou a zodpovednou vedúcou diplomových prác a v súčasnosti k danej problematike koordinuje ako školiteľka doktorandského štúdia troch študentov. V akademickom roku 2011/2012 bola zároveň oponentkou Vybraných učebných textov "Vybrané problémy tretieho sektora v SR" (Vydavateľstvo EKONÓM 2012, ISBN 978-80-225-3410-9), kde dala priestor práve svojim štyrom doktorandom publikovať svoje vedomosti k danej problematike. Tiež bola oponentkou monografie "Financovanie tretieho sektora. Výzvy a perspektívy" (Vydavateľstvo EKONÓM 2012, ISBN 978-80-225-3415-4), autorky PhDr. Ing. Sylvie Bukovovej, PhD. a napokon bola oslovená (a vypracovala oponentský posudok) partnerskou univerzitou v Brne k oponovaniu DDP Ing. Eduarda Marčeka, M.A., „Veřejné financování nestátních neziskových organizací“.

2. zástupkyňa projektu PhDr. Ing. Sylvia Bukovová, PhD. (doktorandka doc. Beličkovej) - úspešne obhájila DDP na tému Tretí sektor a rozvoj ekonomiky, kde nadviazala na bázu doc. Beličkovej a svoje vedomosti obhájila vo svojej DDP. V súčasnosti sa závery DDP publikujú v monografii Financovanie tretieho sektora. Výzvy a perspektívy. Odborný potenciál, entuziazmus a výborné kontakty s partnerskými univerzitami a hospodárskou praxou vedúcej a zástupkyne vedúcej predkladaného projektu sú zárukou vysokej odbornej kvality vypracovania projektu. Charakter výskumu bude štandardný základný a aplikovaný, ktorý sa v období riešenia projektu bude prelínať.

---

Etapy realizácie predkladaného projektu budú nasledovné:

- etapa – vymedzenie vedeckého cieľa, štúdium faktografickej a odbornej literatúry, kde výsledkom tejto etapy je vecná a empiricky overiteľná formulácia problému na samotné skúmanie,
- etapa – výber miesta výskumu
- etapa – vypracovanie dotazníka
- etapa – realizácia výskumu
- etapa – vyhodnotenie, usporiadanie zistení, spracovanie získaných údajov, určenie záverov a interpretácia zistení,
- etapa – interpretácia výsledkov

Podľa nášho názoru vývoj projektu má výbornú základňu aj v spojitosti so skutočnosťou, že na Slovensku v 12/2011 bol prijatý zákon o dobrovoľníctve, ktorý doplnil problematiku MVO. Kolektív predpokladá prijať aj návrhy a riešenia k existujúcej legislatíve na Slovensku.

Predkladaný projekt si kladie za cieľ - vychádzajúc zo skutočnosti, že sa orientuje na tematickú oblasť č. 2: Nové technológie, metódy a formy vo výučbe obsahovo sa bude zamerať na tieto oblasti: nové metódy a formy vzdelávania na vysokých školách (podpora on-line prístupu, tvorby multimedialných programov, e-vzdelávanie, Web Learning System, Web Based Training a pod.) a na výskum orientovaný na rozvoj cieľových poznávacích operácií (vedomostí, schopností, zručností a návykov) v rámci prípravy nových vzdelávacích programov. Keďže táto problematika sa vyučuje na druhom aj treťom stupni vysokoškolského štúdia - snaha riešiteľov je prioritne uľahčiť študentom štúdium danej problematiky, ale tiež osloviť k ďalšiemu vzdelávaniu a aktívnej spolupráci ďalšieho rastu mimovládne organizácie - organizácie tretieho sektora, ktoré sa stávajú inovatívnym zdrojom pracovných príležitostí v kontexte sociálno-ekonomických premien súčasnej spoločnosti – hlavne prostredníctvom pojmov ako je sociálny kapitál, sociálne podnikanie, fundraising, viaczdrojové financovanie, resp. efektívne využitie zdrojov, ktoré plynú príslušným organizáciám tohto sektora na ich existenciu a činnosť. To znamená, že počas doby riešenia (2013 - 2015) pripraviť lekcie z danej problematiky a pretransformovať ich k možnosti využitia predovšetkým organizáciám mimovládny, ale aj širokej odbornej verejnosti, ktorá sa danou problematikou zaoberá - hlavne možnosť prieniku tejto problematiky do všetkých regiónov SR, nielen študentom denného a externého vysokoškolského štúdia prostredníctvom web stránky a jednoduchého prístupu cez Web Learning System - s cieľom, aby organizácie a všetci, ktorých sa daná problematika týka mali na dosah vynikajúceho pomocníka pri riešení všetkých otázok: ekonomických - finančných, formálno - právnych a tiež manažérsko - marketingových. K tomuto manuálu v treťom roku riešenia tiež vydať monografiu kolektívu s názvom predkladaného projektu, ktorá by poslúžila čitateľom, hlavne však MVO k rozšíreniu si obzoru, doplneniu medzier v danej oblasti a k získaniu informácií, hlavne však návodu ako môže organizácia tretieho sektora v období spoločenskej, ekonomickej a hospodárskej krízy byť "tvorcom", "spoluvorcom" pracovnej príležitosti, tomu, kto sa o ňu uchádza.

Kolektív predkladaného projektu je hlboko presvedčený o potrebe vypracovania a realizácie tohto projektu práve z pohľadu spoločenskej, ekonomickej a hospodárskej praxe v období, kedy vrcholí spoločenská, ekonomická a hospodárska kríza! V súčasnom období ani tí najuznávanejší odborníci spoločenskej, ekonomickej a hospodárskej praxe nevyjadřili svoje skutočne relevantné výroky k riešeniu daného stavu doma a v zahraničí, ktoré by navodili stav

---

smerujúci k zlepšovaniu dnešnej situácie v oblasti inovácie pracovných príležitostí, zamestnania sa a zamestnania vôbec. Kolektív je presvedčený, že treba zmeniť morálku, sociálne cítenie a ekonomické postoje ľudí - čo v súčasnom období môžu zastrešiť práve vysokoodborne vyprofilované organizácie tretieho sektora vo všetkých oblastiach spoločenského, ekonomického a hospodárskeho života. Treba však týmto organizáciám poskytnúť sebadôveru a sebavedomie, že sú toho schopné, a budú toho schopné podľa názoru riešiteľov, ak dostanú informácie a manuál k šíreniu zmeny! K tomuto má poslúžiť výstup predkladaného projektu. To znamená po troch rokoch práce kolektív predpokladá - že uvedie do spoločenského, ekonomického a hospodárskeho života "Manuál pre organizácie tretieho sektora", s ktorým sa v kontexte sociálno-ekonomických premien súčasnej spoločnosti vytvoria nové pracovné príležitosti pre mimovládne organizácie a ich prostredníctvom pre mnohých v súčasnosti nezamestnaných členov spoločnosti nové atraktívne pracovné príležitosti. V tom je pridaná hodnota a inovatívnosť predkladaného projektu!

Do pozornosti členov posudzovacích orgánov dávam ako predkladateľka projektu, že finančný plán je podľa predkladateľky na hranici minima, ale vychádza z minuloročných záporných hodnotení o skutočnosti, že komisia KEGA zamietla predkladanie tohto projektu vzhľadom na vysoké finančné nároky podľa názoru KOMISIE KEGA, čo považuje garantka tohto projektu za neodborný výrok. Snaha garantky je KOMISIU KEGA a potenciálnych oponentov presvedčiť o potrebe takéhoto projektu - napriek dvom rokom jeho STRATY!“

### 3 NAMIESTO ZÁVERU

Zodpovedná riešiteľka, zástupkyňa projektu a člen riešiteľského kolektívu zastupujúci doktorandské štúdium na externej forme štúdia (teda, rozhodnutý obetovať svoje osobné, súkromné voľno – k riešeniu projektu), sa po vzájomnej dohode a zrelej úvahe rozhodli poskytnúť širokej odbornej verejnosti vybrané citované časti z podávaného projektu, aby „ROZVÝRILI“ verejnú diskusiu k danej téme a k podávaniu projektov vôbec!

Medzičasom vedúca riešiteľského kolektívu podala písomnú žiadosť priamo pánovi ministrovi školstva SR– zaujať stanovisko k predmetnej záležitosti, ktorou je:

1. Overiť rozhodnutie Komisie KEGA o zamietnutí predkladaného projektu!
2. Porovnať, prečo Komisia KEGA v dvoch po sebe idúcich kalendárnych rokoch ten istý predkladaný – prepracovaný, inovovaný projekt posudzuje diametrálne odlišne?
3. Zamyslieť sa veľmi zodpovedne nad faktom – že predkladaný projekt mal za cieľ – tvorbu nových pracovných príležitostí – čo nikoho z Komisie posudzujúcej predkladanú žiadosť – neoslovilo!

Otvorené otázky pre širokú odbornú verejnosť:

- Prečo Komisia KEGA neuvažuje racionálne, pri svojich rozhodnutiach – predsa predkladateľ musel splniť náležitosti portálu, aby mohol byť projekt podaný – systém Vás nepustí, ak pri podávaní projektu spravíte akúkoľvek malú chybu;
- Bobo by vhodné vedieť, či má tá ktorá komisia zastúpenie zo všetkých vedných disciplín – to znamená, kto z danej Komisie preberá na seba zodpovednosť za odborné rozhodnutia – v našom prípade oblasť ekonómie? ( ak sú v komisii napr. len právnici, lekári, biológovia, fyzici);

- 
- Prečo Komisia nenechá projekt posúdiť oponentom – načo to potom v danej tabuľke podávateľ vyplňuje návrhy oponentov k danej problematike – prečo ho tým „byrokratické aparáty“ zaťažujú?
  - Dnes vo svete Kohézie, solidarity – toto je často skloňovaný pojem – by sa mala tá ktorá komisia ZAMYSLIEŤ nad svojimi VÝROKMI a podľa názoru predkladateľov vyššie opísanej žiadosti o projekt - dať šancu viacerým a možno radšej všetkým, ktorí sa o projekt uchádzajú – o ich záujme svedčí fakt, že venovali čas, čas, čas – tomu, aby projekt naštudovali, vypracovali a podali. Treba sa pozrieť na percentuálny podiel čerpania finančných prostriedkov SR z Európskych finančných mechanizmov akéhokoľvek typu a vyvodiť Postihy voči tým, ktorí rozhodli – NEUDELIŤ na ten, či ten projekt žiadne finančné prostriedky – radšej ich vráťme Spoločenstvu s vedomím, že budeme za to platiť vysoké pokuty a sankcie, ale „ako člen komisie (rozhodujúcej o poskytnutí finančnej pomoci) budem mať dobrý pocit – že iní, ostatní potenciálni riešitelia – nebudú mať finančné prostriedky, aby svoj projekt uskutočnili“! Veď toto je úplná zúfalosť a trúfalosť.
  - Bolo by vhodné zaujať stanovisko ku konfliktu záujmov – člen Komisie a potenciálny riešiteľ projektu v danej, či veľmi blízkej oblasti?
  - Za zmienku stojí opýtať sa kto kontroluje rozhodnutia týchto rozhodujúcich orgánov o použití/nepoužití ponúkanej finančnej podpory.

Autori otvárajú diskusiu – privítajú rady, pripomienky, námety ale hlavne RIEŠENIA!

## **Použitá literatúra (References)**

1. <https://projekty.portalvs.sk/projekty/aktivne-projekty>
2. <https://www.portalvs.sk/sk/uzivatel>

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

doc. Ing. Kornélia BELIČKOVÁ, PhD.  
Katedra financií/ Department of Finance  
Národohospodárska Fakulta/ Faculty of National Economy  
Ekonomická Univerzita/University of Economics in Bratislava  
Dolnozemska cesta č. 1  
852 35 Bratislava  
SR  
email: [kornelia@belicka.eu](mailto:kornelia@belicka.eu)

PhDr. Ing. Sylvia Bukovová, PhD.  
Katedra podnikovohospodárska/Department of Business  
Fakulta podnikového manažmentu/Faculty of Business management  
Ekonomická Univerzita/University of Economics in Bratislava  
Dolnozemska cesta č. 1  
852 35 Bratislava  
SR  
email: [sylvia.bukovova@euba.sk](mailto:sylvia.bukovova@euba.sk)



---

Ing. Matúš Rakovský  
Katedra financií/ Department of Finance  
Národohospodárska Fakulta/ Faculty of National Economy  
Ekonomická Univerzita/University of Economics in Bratislava  
Dolnozemska cesta č. 1  
852 35 Bratislava  
SR  
email: [rakovsky@e-cons.sk](mailto:rakovsky@e-cons.sk)

---

# VPLYV GARANCIE VKLADOV NA VÝVOJ INVESTÍCIÍ V DRUHOM PILIERI DÔCHODKOVÉHO SYSTÉMU.

## THE IMPACT OF THE GUARANTEE OF CONTRIBUTION ON THE TREND OF INVESTMENT IN THE SECOND PILLAR OF THE PENSION SYSTEM.

**Zuzana Bombová**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Súčasťou slovenského dôchodkového systému, ktorý pred siedmimi rokmi prešiel radikálnou reformou, sú v súčasnosti dva tzv. kapitalizačné piliere. Priebežný systém financovania dôchodkov, založený na širokej medzigeneračnej solidarite, v nich bol nahradený modelom kolektívneho investovania a princípom zásluhovosti. V tejto súvislosti sa vynárajú otázky o bezpečnosti a výnosovosti kapitalizačných pilierov. Globálna ekonomická kríza sa v ostatných rokoch stala jedným z faktorov, ktoré ovplyvnili vývoj investícií sústredených v dôchodkových fondoch. V druhom pilieri, spravovanom dôchodkovými správcovskými spoločnosťami, sa okrem toho prejavili vládne zásahy, smerujúce k zvýšeniu bezpečnosti investícií. Zhodnotenie vplyvu týchto faktorov je cieľom tohto príspevku.

**Kľúčové slová** – dôchodkový systém, globálna hospodárska crisis, investície, garancie vkladov, vládne zásahy

### **Abstract**

Two capitalization pillars are now components of the Slovak pension system which has gone through a radical reform over the last seven years. Continuously financed pension model based on wide solidarity between generations has been there replaced by the collective investment scheme and achievement principle. In that regard, questions on safety and profitability of capitalization pillars emerge. The global economic crisis became one of the factors which affected the trend of investments localized in pension funds. Moreover, government's interventions that lead up to increase investment safety have manifested in the second pillar, which is administered by pension funds management companies. The aim of this presentation is evaluation of these factors.

**Key words** – pension system, global economic crisis, investments, deposit guaranties, government interventions

# 1 ŠTRUKTÚRA DÔCHODKOVÉHO SYSTÉMU

Reformy dôchodkových systémov v krajinách Európskej únie sledujú dlhodobú fiškálnu udržateľnosť dôchodkových systémov pri perspektíve zhoršujúceho sa demografického vývoja. V ostatných rokoch sa zamerali najmä na zmenu parametrov, ako sú zvýšenie dôchodkového veku, zrušenie niektorých prvkov skoršieho odchodu do dôchodku, zmeny v ukazovateľoch, či založenie dobrovoľného piliera.

Naproti tomu bývalá vláda uskutočnila na Slovensku v rokoch 2004 a 2005 systémovú reformu dôchodkového systému. Jednopilierový systém založený na princípe medzigeneračného prerozdelenia sa zmenil na trojúrovňový systém, ktorý (po mnohých korekciách) pozostáva z:

- prvého piliera so stanovenými dávkami, v ktorom zostáva 14% hrubého príjmu zamestnanca alebo samostatne zárobkovo činnnej osoby
- druhého piliera – kapitalizačného, do ktorého sa presúvajú 4 percentá poistiteľného príjmu,
- tretieho piliera založeného na dobrovoľnom sporení (podľa pôvodného zámeru boli príspevky odpočítateľné z daňového základu, toto opatrenie bolo zrušené v rámci konsolidácie verejných financií).

Odvodové príspevky v priebežnom systéme plynú do Sociálnej poisťovne, ktorá vypláca občanom v dôchodkovom veku dôchodkové dávky. Všetky príspevky sa zhromažďujú v jednom koši, odkiaľ sa hneď rozdeľujú. Prostriedky sa v koši zdržia minimálny čas a nezhodnocujú sa, pričom je predpoklad, že v budúcnosti budú nároky na dôchodky ešte vyššie. Dôchodkové dávky sú v súčasnosti obmedzené, priemerná náhrada príjmu je približne 46 percent. Široko uplatňovaný princíp solidarity spôsobuje, že v mnohých prípadoch je pokles príjmu pri vstupe do dôchodku oveľa vyšší. Priemerná výška starobného dôchodku k 31.9.2012 bola 375,38€, počet vyplácaných starobných dôchodkov bol spolu 999 276 (z toho 25 013 bolo predčasných starobných dôchodkov)<sup>1</sup>.

## *Vzťah priemernej mzdy a priemerného starobného dôchodku v SR*

|   | 2000   | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Priemerná nom. mes. mzda v €                | 379,41 | 410,44 | 448,48 | 476,83 | 525,29 | 573,39 | 622,75 | 668,72 | 723,03 | 744,5  | 769    | 786    |
| Priem. mes. výška star.dôchodkov            | 179,65 | 192,92 | 203,58 | 216,79 | 233,88 | 256,02 | 273,05 | 294,93 | 313,05 | 339,73 | 352,54 | 362,08 |
| Podiel priem. výšky dôchodku na priem. mzde | 47,35  | 47,00  | 45,39  | 45,46  | 44,52  | 44,65  | 43,85  | 44,10  | 43,30  | 45,63  | 45,84  | 46,07  |

*Zdrojové dáta: Štatistický úrad SR, vlastné výpočty*

Sociálna poisťovňa hospodári spomedzi predstaviteľov verejnej správy s najvyššou rozpočtovou položkou, napriek tomu je každoročná bilancia hospodárenia Sociálnej poisťovne hlboko deficitná. Príjmy Sociálnej poisťovne od 1.1. do 31.7.2012 boli 3 653,92 mil. eur (z toho 890 mil. eur zo štátneho rozpočtu), bilančný rozdiel dosiahol mínus 55,65 mil. €. Spolu so stratou z minulých rokov tvorí aktuálny dlh Sociálnej poisťovne spolu 501,23 mil. eur. Túto situáciu možno zdôvodniť viacerými faktormi – sú to transformačné náklady dôchodkovej reformy, vysoká valorizácia dôchodkov, v súvislosti s globálnou

<sup>1</sup> www.socpoist.sk

---

hospodárskou recesiou momentálne aj zvýšený počet nezamestnaných, poberaúcich sociálne dávky. Z dlhodobého pohľadu sa na negatívnom vývoji priebežného systému podieľajú najvyššou mierou demografické parametre vývoja spoločnosti.

Starobné dôchodky sa každoročne valorizujú, tento nárast zohľadňuje medziročnú infláciu a medziročný rast priemernej mzdy za predchádzajúce obdobie. Dôchodky sa zvyšujú o percento, ktoré vzniká spriemerovaním týchto dvoch veličín. Podľa novely zákona o sociálnom poistení sa všetky už priznané dôchodky od roku 2013 budú valorizovať o pevne určenú sumu. Do roku 2017, v prechodnom období, sa pomer medziročného rastu spotrebiteľských cien a rastu priemernej mzdy bude meniť v prospech inflácie. Od roku 2018 sa dôchodky budú zvyšovať o percento medziročného rastu tzv. dôchodcovskej inflácie, ktorá presnejšie vyjadruje životné náklady dôchodcov.

S cieľom zvýšiť objem finančných prostriedkov v systéme bol vytvorený tzv. druhý pilier dôchodkového zabezpečenia. Tento krok znamenal po prvýkrát vstup súkromného kapitálu do dovtedy výsostne štátom spravovanej oblasti. Silné transnacionálne korporácie, predovšetkým z oblasti poisťovníctva vytvorili sieť tzv. dôchodkových správcovských spoločností, pričom výška základného imania bola určená na 300 mil. Sk. Pokiaľ prvý pilier bol založený na princípe solidarnosti medzi generáciami, pri druhom pilieri vystupuje do popredia princíp zásluhovosti.

Obyvatel' v produktívnom veku odvádza povinné príspevky na dôchodkové zabezpečenie do Sociálnej poisťovne, ktorá ich prerozdelená a časť z nich prevedie do dôchodkovej správcovskej spoločnosti podľa výberu sporiteľ'a. Podľa pôvodného nastavenia bola do druhého piliera presmerovaná polovica odvádzaného poistného - teda 9%, pričom rovnako 9% ostávalo v Sociálnej poisťovni. Od 1.9.2012 sa tento pomer zmenil na 14% plus 4% v prospech prvého piliera, pretože vláda nedokázala iným spôsobom dostatočne konsolidovať verejné financie. Ide v podstate len o riešenie aktuálnej akútnej potreby naplniť štátnu pokladnicu, bez ohľadu na dlhodobé problémy, spôsobené demografickou krízou, na riešenie ktorých bola reforma pôvodne smerovaná. Dôchodkové správcovské spoločnosti k 17.8.2012 spravovali 5,25 mld.€.

Do druhého piliera teda aktuálne odchádzajú len 4% poistiteľného príjmu pracovníka. Dôchodkové správcovské spoločnosti vedú osobné účty každému obyvateľ'ovi zapojenému do systému a finančné prostriedky investujú na finančných trhoch pod dozorom depozitára (ktorým je komerčná banka) a Národnej banky Slovenska. Sporiteľ' má právo si zvoliť investičnú stratégiu podľa vlastných preferencií a investičného profilu v podielových fondoch. Akciové fondy, ktoré sa tradične spájajú s najvyšším rizikom sú neprístupné pre ľudí v pred dôchodkovom veku. Peniaze na účte sporiteľ'a v dôchodkovej správcovskej spoločnosti sú predmetom dedenia počas doby prispievania.

Na Slovensku dnes podniká v oblasti dôchodkového sporenia šesť dôchodkových správcovských spoločností:

AEGON d.s.s., a.s.

Allianz - Slovenská dôchodková správcovská spoločnosť, a.s.

AXA d.s.s., a.s. (do marca 2007 Winterthur d.s.s., a.s.)

DSS Poštovej banky, a.s. (do mája 2011 ČSOB DSS, a.s.)

ING dôchodková správcovská spoločnosť, a.s.

VÚB Generali dôchodková správcovská spoločnosť, a.s.<sup>2</sup>

Takzvaný tretí pilier dôchodkového zabezpečenia je založený na dobrovoľnosti. Do tejto kategórie môžeme zaradiť doplnkové dôchodkové sporenie. Štát pôvodne stimuloval aj

---

<sup>2</sup> Zdroj: Asociácia dôchodkových správcovských spoločností

---

životné poistenie ako dobrovoľné sporenie občanov na dôchodok formou možnosti zníženia daňového základu o položku vo výške maximálne 398,33 € (12 000.– Sk) Táto výhoda bola zrušená v roku 2011 ako následok negatívnych vplyvov globálnej hospodárskej krízy, ktoré ovplyvnili ekonomický vývoj na Slovensku.

## 2 SPRAVOVANÉ FONDY A INVESTOVANIE

Dôchodkové správcovské spoločnosti aktuálne spravujú štyri typy fondov - dlhopisový (konzervatívny), zmiešaný, akciový a indexový. Zákon ukladá spoločnostiam povinnosť spravovať minimálne dva fondy - dlhopisový garantovaný a akciový negarantovaný.

Na konzervatívne dlhopisové fondy, od 1.4.2012 ako na jediné, sa vzťahuje povinnosť správcovskej spoločnosti garantovať hodnotu vložených istín. Majetok fondu tvoria dlhopisové a peňažné investície s nízkou mierou rizika. Konzervatívne fondy dôchodkových správcovských spoločností sa od svojho založenia správajú štandardne, podľa očakávaní sú najodolnejšie voči výkyvom na finančných trhoch a prostriedky investorov mierne zhodnocujú. Zmiešané fondy môžu obsahovať maximálne 50% akciových investícií a najmenej 50% dlhopisových a peňažných investícií.

Na základe novely zákona o starobnom dôchodkovom sporení sa od 1.7.2009 skrátil investičný horizont pre dôchodkové správcovské spoločnosti na 6 mesiacov. Ak počas tohto obdobia DSS peniaze sporiteľov nezhodnotili, museli im stratu kompenzovať z vlastných zdrojov. Na tento krok správcovské spoločnosti zareagovali logicky – výpredajom akcií, ktoré nahradili krátkodobými dlhovými papiermi, prípadne bankovými úložkami. Ďalší vývoj bol ľahko predpovedateľný - za týchto podmienok sa všetky tri fondy správali ako konzervatívne a finančné prostriedky v nich sústredené sa len veľmi mierne zhodnocovali. Tento výpredaj nastal práve v období krízy, keď sa ceny akcií pohybovali na rekordne nízkych hodnotách. Systém sa vďaka týmto zmenám stal najbezpečnejším spôsobom kapitalizácie úspor na dôchodok, ale bezpečnosť je v tomto prípade kompenzovaná nižšími budúcimi dôchodkami ako dôsledkom extrémne konzervatívneho investovania. Dôchodkové správcovské spoločnosti však museli prispôbiť stratégie investovania investičnému horizontu skrátenému novelou zákona na šesť mesiacov. Dva mesiace po začiatku účinnosti novely zákona držala akcie len jediná DSS (VÚB Generali DSS), aj to v minimálnom podiele 1,59% hodnoty v rastovom fonde<sup>3</sup>, pričom ešte na jar roku 2008 bol podiel akcií v portfóliách rastových dôchodkových fondov 15 -25%.

V nasledujúcich grafoch je na výkonnosti rastových fondov markantný vplyv najskôr nafukujúcej sa „bubliny“, potom globálnej hospodárskej recesie a neskôr vládneho zásahu, ktorý prinútil dôchodkové správcovské spoločnosti vypredať akcie v bode, keď dosahovali jedny z najnižších hodnôt. Napriek tomu, že ide o grafy troch rôznych spoločností, vývoj krivky, ktorá znázorňuje hodnotu dôchodkovej jednotky, je takmer identický. Všetky dôchodkové správcovské spoločnosti reagovali rovnako, logicky a trhovo.

Prudko stúpajúci začiatok krivky spadá do obdobia pred globálnou hospodárskou krízou, kde akcie prudko rástli. Nasleduje prudký pád v druhej polovici roku 2008, keď sa kríza prejavila pádmi bankových domov v USA. V roku 2009 nastupuje vplyv vládneho zásahu, upravujúceho investičný horizont všetkých fondov na 6 mesiacov. Vyrovnaná, len veľmi mierne stúpajúca oblasť kriviek, znázorňuje obdobie, počas ktorého akciové fondy žiadne akcie neobsahovali a správali sa konzervatívne. Volatilnejšie konce kriviek znamenajú, že od novelizácie zákona s účinnosťou od 1.4.2012 sa do portfólií vracajú akcie.

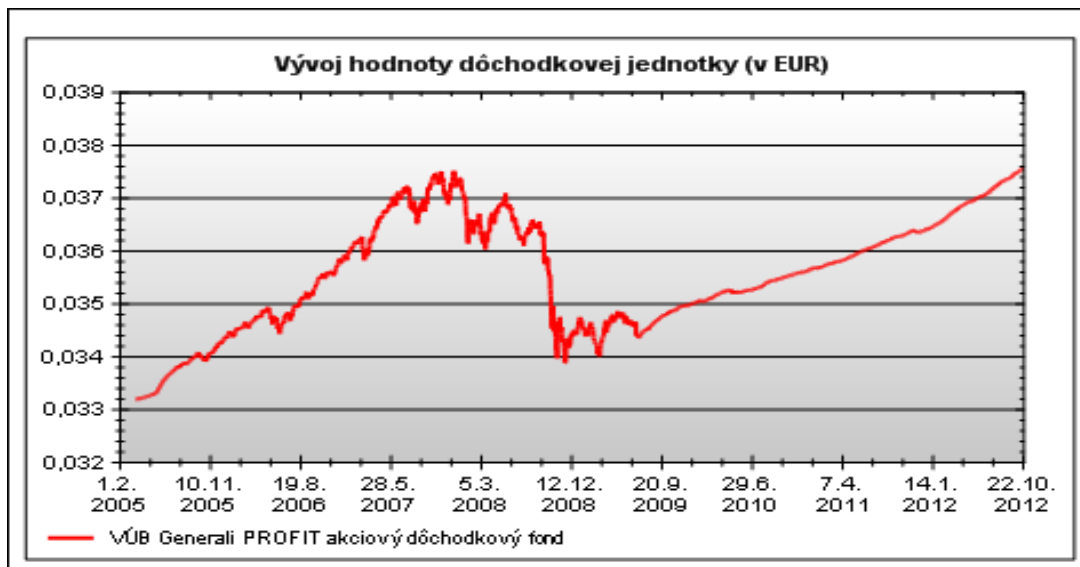
---

<sup>3</sup> [http://www.vubgenerali.sk/assets/mesacne\\_spravy/mesacne\\_spravy\\_PROFIT\\_2009\\_01-12.pdf](http://www.vubgenerali.sk/assets/mesacne_spravy/mesacne_spravy_PROFIT_2009_01-12.pdf)

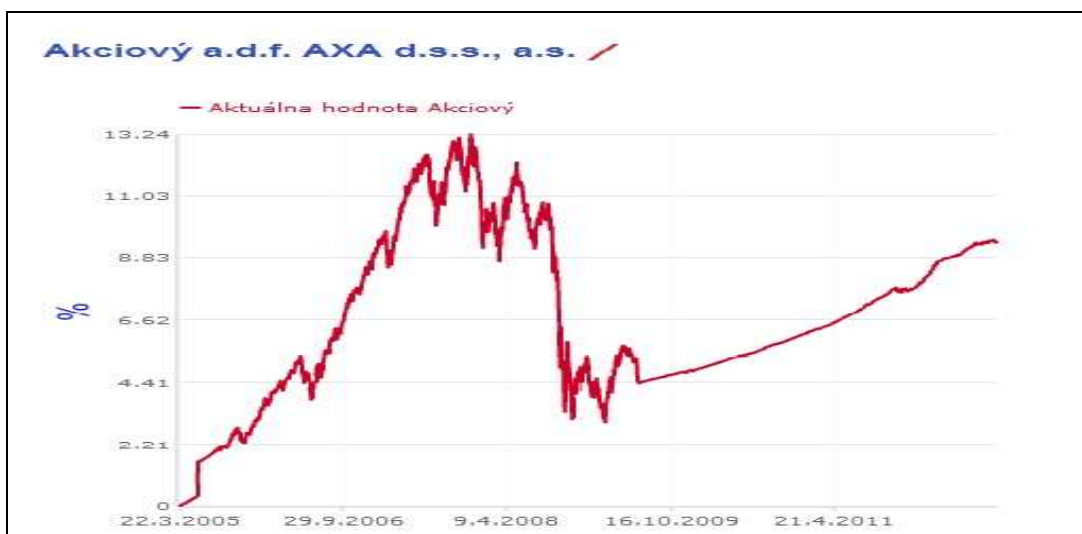
**ING dôchodková správcovská spoločnosť, a.s. - vývoj hodnoty dôchodkovej jednotky v akciovom fonde**



**VÚB Generali dôchodková správcovská spoločnosť, a.s. - vývoj hodnoty dôchodkovej jednotky v akciovom fonde**

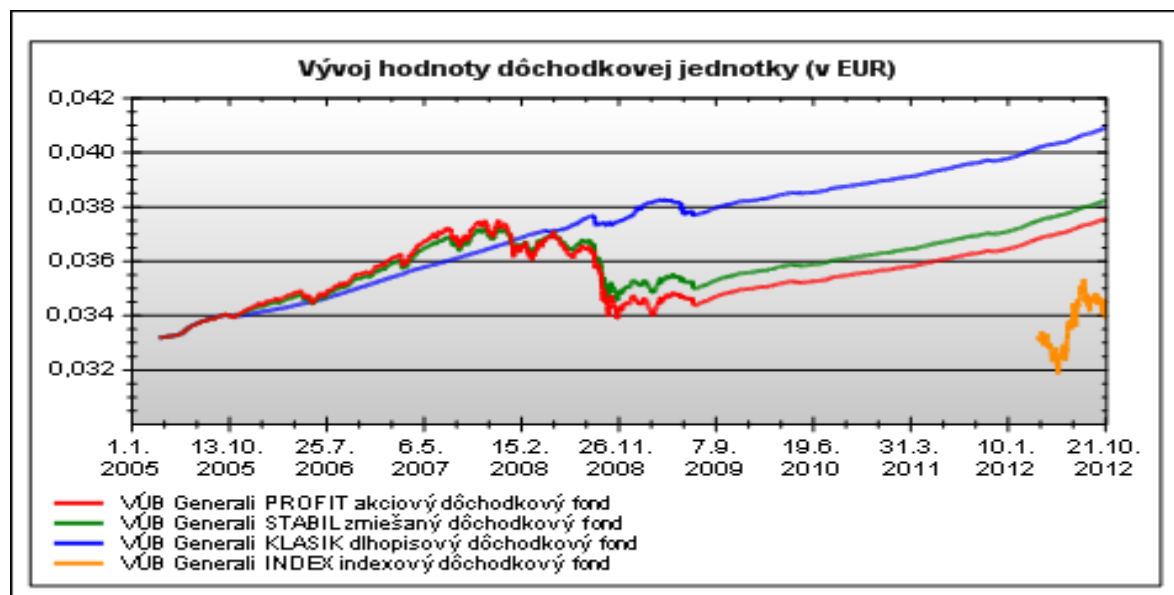


**AXA d.s.s., a.s. - vývoj hodnoty dôchodkovej jednotky v akciovom fonde**



Akcie z dôchodkových fondov sa predávali v najnevhodnejšej dobe - v čase vrcholiacej globálnej hospodárskej recesie (novela zákona bola prijatá v marci 2009 s účinnosťou od 1.7.2009), keď ich hodnota bola nízka a investori tak realizovali stratu. Podstata celého problému spočíva vo fakte, že investície do akcií v dôchodkových fondoch nemajú (a nikdy nemali) byť krátkodobou záležitosťou. Podľa pôvodnej verzie reformy spreď siedmich rokov mal byť investičný horizont pre rastové fondy minimálne 15 rokov.

Na porovnanie uvádzam graf, znázorňujúci vývoj hodnoty dôchodkovej jednotky vo všetkých fondoch dôchodkovej správcovskej spoločnosti VÚB Generali (grafy ostatných DSS sú veľmi podobné). Hodnota dôchodkových jednotiek v akciovom a zmiešanom fonde je hlboko pod hodnotou jednotiek vo fonde dlhopisovom, pričom tvar kriviek je od roku 2009 identický. Výkonnosť nového indexového fondu pre krátkosť času zatiaľ nie je vhodné hodnotiť.



Po zmene vládnej garnitúry v roku 2010 sa zákony týkajúce sa dôchodkového zabezpečenia opäť novelizovali. Jednou z najdôležitejších zmien vyplývajúcich z novely zákona o starobnom dôchodkovom sporení od 1. apríla 2012, bolo zavedenie povinnej účasti na starobnom dôchodkovom sporení s možnosťou výstupu.

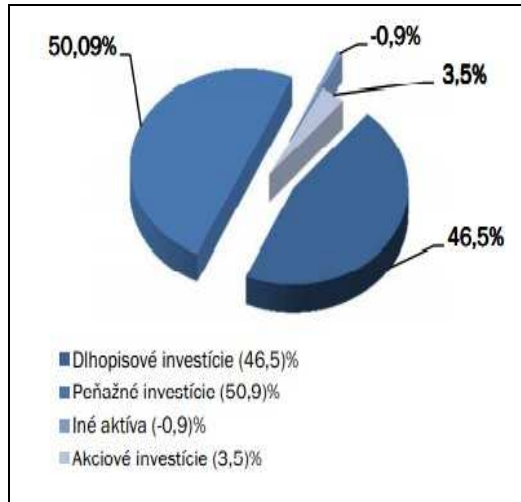
Ďalšie zmeny sa týkali investičných fondov. Ich počet sa rozšíril na štyri, konzervatívny fond sa zmenil na dlhopisový a zostali v ňom garancie. Vyvážený fond sa premenoval na zmiešaný fond, rastový fond na akciový a oba stratili garancie. Novinkou vo fondoch bol novovzniknutý negarantovaný indexový fond, určený pre mladších investorov, ktorí sú ochotní podstúpiť vyššie riziko s cieľom získania vyšších výnosov. Indexový fond nespravujú aktívne dôchodkové správcovské spoločnosti, jeho vývoj len pasívne kopíruje akciové trhy. Pretože je plne akciový, je predpoklad, že bude mať najvyššiu volatilitu. Dôchodkové správcovské spoločnosti môžu pri zmiešaných a akciových fondoch investovať aj do cenných papierov naviazaných na komodity a tiež do podielových fondov nehnuteľností - maximálne však do výšky 20% z hodnoty majetku fondu. Legislatíva umožnila, aby až 80% investícií v akciových fondoch smerovalo do akcií.

Napriek tomu, že povinnosť garancie vkladov ostala len pre dlhopisové fondy, akcie sa do portfólií dôchodkových správcovských spoločností vracajú len veľmi pomaly. V danej situácii je na uváženie, či sa fondy s takouto štruktúrou portfólia vôbec majú nazývať akciovými.

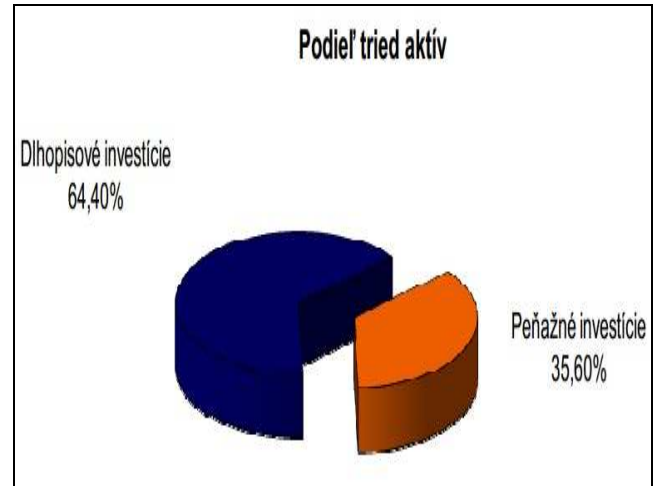
<sup>4</sup> <http://www.vubgenerali.sk>

Jedinými reálne akciovými fondmi dôchodkových správcovských spoločností sú fondy indexové.

**Štruktúra akciového fondu AXA d.s.s. v septembri 2012 obsahovala len 3,5% akcií**



**Mesačná správa akciového fondu ING d.s.s. žiadne akcie nezaznamenáva.**



Akciový fond Allianz d.s.s. obsahuje 7,9% akcií, Aegon d.s.s. spravuje len 0,03% akcií, Dôchodková správcovská spoločnosť Poštovej banky má 0,2% akcií, a VÚB Generali d.s.s. žiadne akcie nespravuje.<sup>5</sup>

Keďže v roku 2012 sa uskutočnili predčasné voľby s predpokladateľným výsledkom, v druhom pilieri nastali opäť zmeny. Percento príjmu odvádzané do druhého piliera sa znížilo na 4% za účelom zníženia deficitu sociálnej poisťovne, čo síce pomôže okamžite schodku štátneho rozpočtu, ale nerieši budúcnosť dôchodkového zabezpečenia vzhľadom k demografickému vývoju. Podiel predproduktívnej zložky obyvateľstva sa znižuje, teda v budúcnosti bude ekonomicky aktívne obyvateľstvo prispievať do systému nižšími platbami, pričom nároky na výplaty zo systému sa budú neustále zvyšovať. Zvyšovanie výdavkov je spôsobené zvyšovaním priemerného veku obyvateľstva a teda aj dĺžky obdobia, počas ktorého obyvatelia v poproduktívnom veku poberajú dôchodkové dávky. Tento vývoj je spôsobený pokrokom v oblasti medicíny a kvality života.

Ďalej sa zavádzajú aj dobrovoľné poplatky do druhého piliera, sporiteľ si ich bude uhrádzať nad rámec doteraz odvádzaných príspevkov a sporiteľ si z nich môže uplatniť daňovú úľavu do výšky 2% zo základu dane.

Zmeny zavedené ľavicovou vládou znamenali prakticky návrat k priebežnému spôsobu financovania dôchodkov. V prípade, že sa krajina pokúša o udržanie priebežného systému financovania, musí nevyhnutne prikrčiť k niektorému z týchto opatrení (prípadne kombinácii viacerých):

- zvyšovanie veku pre odchod do dôchodku,
- zvýšenie odvodov na dôchodkové poistenie,
- zníženie dôchodkov (resp. zastavenie ich valorizácie).

Bez uplatnenia uvedených opatrení sa systém stáva nevyhnutne hlboko deficitným.

<sup>5</sup> Zdroj: Mesačné správy dôchodkových správcovských spoločností za september 2012



---

V súvislosti s garantovanými fondmi dôchodkových správcovských spoločností sa naskytá zvláštna komparácia. Niektoré transnacionálne finančné korporácie podnikajú na Slovensku nielen v oblasti starobného dôchodkového sporenia, ale takisto v bankovníctve, v rámci ktorého ponúkajú sporiace účty s garantovanou úrokovou mierou (1,75 - 2,1%). Sporiace účty sú bezpoplatkové a banky k nim zdarma ponúkajú aj platobné karty a služby internetbankingu, pričom nijako neobmedzujú výšku mesačného vkladu. Na druhej strane iná divízia rovnakej spoločnosti spravuje garantovaný dôchodkový fond, kde sa vyrubujú poplatky (poplatok za správu, poplatok z príspevku, výnosový poplatok) a garancie sa týkajú len vkladov občanov. Žiadne výnosy garantované nie sú. Portfóliá sporiacich účtov aj garantovaných fondov DSS sú rovnako konzervatívne a jediným logickým dôvodom, prečo sa v druhom pilieri garantujú len vklady a nie výnosy je fakt, že to zákonodarca dovoľí.

### 3 ZÁVER

Investície v akciových fondoch dôchodkových správcovských spoločností mali pod vplyvom globálnej hospodárskej krízy od roku 2008 veľmi volatilný priebeh. Pri dlhodobých investíciách je takýto vývoj akceptovateľný a po období poklesov sú akcie schopné prudkého rastu. V prípade investícií v druhom pilieri nešetrný vládny zásah spôsobil realizáciu straty a ireverzibilné škody pre investorov. Keďže šlo len o prvé roky fungovania systému, väčšina sporiteľov ešte nemala v dôchodkových správcovských spoločnostiach veľké objemy peňazí, ale opísaná situácia je ilustráciou, ako politicky motivované neodborné zásahy narušujú stabilitu dlhodobého systému. Naproti tomu v oblastiach, kde existujú rezervy, štát by mal aktívne iniciovať ich využitie.

#### Použitá literatúra (References)

1. RIEVAJOVÁ, E. a kol.: *Sociálne zabezpečenie*, Bratislava: SPRINT vfra, 2006. 181 s. ISBN 80-89085-62-8
2. BLEHA, B., VAŇO, B.: *Prognóza vývoja obyvateľstva SR do roku 2025* (aktualizácia) Bratislava, INFOSTAT, 2007
3. MIKLOŠ, I. a kol.: *Kniha reforiem – ako si Slovensko získalo medzinárodné uznanie v ekonomickej oblasti*, Trend Visual s.r.o. 2005
4. Zákon č. 461/2003 Z.z. o sociálnom poistení
5. Zákon č. 43/2004 Zb.z. o starobnom dôchodkovom sporení a o zmene a doplnení niektorých zákonov
6. Zákon č. 137/2009 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 43/2004 Z. z. o starobnom dôchodkovom sporení a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov
7. [www.adss.sk](http://www.adss.sk)
8. [www.aegon.sk](http://www.aegon.sk)
9. [www.axa.sk](http://www.axa.sk)
10. [www.ingdss.sk](http://www.ingdss.sk)
11. [www.socpoist.sk](http://www.socpoist.sk)
12. [www.statistics.sk](http://www.statistics.sk)
13. [www.vubgenerali.sk](http://www.vubgenerali.sk)

---

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Ing. Zuzana Bombová  
Katedra Hospodárskej politiky  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: bomba@bombova.sk

---

# **MAKROEKONOMICKÁ STABILITA A VEĽKOSŤ VLÁDY V KRAJINÁCH VYŠEHRADSKEJ ŠTVORKY MACROECONOMIC STABILITY AND GOVERNMENT SIZE IN COUNTRIES OF VISEGRAD GROUP**

**Matej Boór**

**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

## **Abstrakt**

Krajiny Vyšehradskej štvorky (V4), tak ako mnohé iné krajiny sú postihnuté finančnou krízou, ktorá pretrváva vo svete. V záujme vlád jednotlivých krajín je zabezpečiť makroekonomickú stabilitu prostredníctvom viacerých ekonomických nástrojov. Empirické štúdie dokázali, že veľkosť vlády, resp. veľkosť verejného sektora zohráva dôležitú úlohu pri zmierňovaní cyklických výkyvov v ekonomike krajiny. Veľkosť vlády predstavuje mieru prerozdelenia v krajine, pričom je najčastejšie meraná ako podiel verejných výdavkov na hrubom domácom produkte. Príspevok sa zameriava na stabilizačné efekty veľkosti vlády v krajinách Vyšehradskej štvorky za časové obdobie 1990 - 2010. Pomocou ekonometrických a štatistických nástrojov je skúmaná vzájomná negatívna korelácia medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu.

Kľúčové slová – makroekonomická stabilita, veľkosť vlády, vládne výdavky, fluktuácia produktu, negatívna korelácia, ekonomický rast

## **Abstract**

Countries of Visegrad group (V4), like many other countries affected by the financial crisis that persists in the world. In the interest of national governments is to ensure macroeconomic stability through a number of economic instruments. Empirical studies have shown that the government size, respectively size of the public sector plays an important role in smoothing the cyclical fluctuations in the economy of the country. Government size is a measure of redistribution in the country, and is often measured as the rate of public expenditure on gross domestic product. This article focuses on the stabilizing effects of the government size in the countries of Visegrad group for the time period 1990 - 2010. Negative correlation between government size and output volatility is investigated by econometric and statistical instruments.

Key words – macroeconomic stability, government size, government expenditures, output volatility, negative correlation, economic growth

---

# ÚVOD

Slovenská republika ako jediná krajina spomedzi krajín Vyšehradskej štvorky (V4 – Česká republika, Maďarsko, Poľská republika a Slovenská republika) vstúpila dňa 1.1.2009 do Hospodárskej a menovej únie (EMU) a prijala spoločnú menu EURO. Týmto aktom sa vzdala nezávislej monetárnej politiky a prenechala kompetenciu jej tvorby v rukách Európskej centrálnej banky (ECB). Táto skutočnosť postavila Slovenskú republiku do istej znevýhodnenej pozície oproti ostatným krajinám Vyšehradskej štvorky pri zohľadnení možnosti využitia ekonomických nástrojov a politík pri korigovaní a usmerňovaní ekonomického vývoja a zabezpečovaní makroekonomickej stability. Dôraz pri zabezpečovaní makroekonomickej stability v Slovenskej republike sa preto presunul z monetárnej politiky na fiškálnu politiku, resp. na účinnosť automatických stabilizátorov a diskretných opatrení vlády. Empirické štúdiá dokázali, že veľkosť vlády, resp. verejného sektora vykonáva významnú úlohu pri zmiernovaní cyklických výkyvov v ekonomike. Fiškálnej politike sa prisudzuje veľký význam pri stabilizácii výkyvov v ekonomickom cykle aj napriek tomu, že krajiny Európskej únie sú viazané dodržiavaním *Paktu stability a rastu*, popr. *Maastrichtských kritérií*, ktoré obmedzujú využitie expanzívnej fiškálnej politiky. Stabilizačné efekty veľkosti vlády sa stali hlavným bodom mnohých diskusií medzi zástupcami jednotlivých členských krajín a predstaviteľmi inštitúcií Európskej únie.

## 1 VEĽKOŠŤ VLÁDY AKO STABILIZÁTOR EKONOMIKY

Jednou z funkcií verejných financií je aj stabilizačná funkcia, ktorej hlavným cieľom je zabezpečiť makroekonomickú stabilitu v krajine. Veľkosť vlády predstavuje mieru prerozdelenia zdrojov v ekonomike, čiže podiel verejných výdavkov na hrubom domácom produkte. Všeobecne sa za krajiny s veľkou vládou považujú tie, v ktorých tvorí podiel verejných výdavkov na hrubom domácom produkte viac ako 50% a naopak za krajiny s malým verejným sektorom sú považované tie, ktoré majú daný podiel pod úrovňou 40%. Empiricky je dokázané, že krajiny s väčšou vládou sú vystavené menším výkyvom v cyklickom vývoji ekonomiky. Veľkosť vlády môžeme merať viacerými metódami. Okrem už spomínanej metódy založenej na podiele verejných výdavkov na hrubom domácom produkte môžeme merať veľkosť vlády aj ako podiel všetkých vybraných daní na hrubom domácom produkte, podiel všetkých verejných príjmov na hrubom domácom produkte alebo ako podiel všetkých zamestnancov vo verejnom sektore na všetkých pracujúcich v danej krajine. Napriek tomu, že vieme celkom presne stanoviť veľkosť vlády, nevieme presne určiť jej optimálnu veľkosť, ktorá by bola platná pre každú krajinu. Jedným z dôvodov nemožnosti nájdania optimálnej veľkosti vlády je skutočnosť, že veľkosť vlády nevychádza len z ekonomických faktorov, ale aj zo spoločensko-historických a politických aspektov, ktoré sú pre každú jednu krajinu rozdielne a jedinečné.

Dôležitým predpokladom schopnosti veľkosti vlády ovplyvniť ekonomický cyklus je neplatnosť rikardiánskej ekvivalencie<sup>1</sup>, ktorá eliminuje účinnosť verejných výdavkov na ekonomický cyklus.

Teoretickým východiskom stabilizačných efektov veľkosti vlády je predovšetkým učenie *Keynesa J. M.*, ktorý vo svojich dielach vyzdvihol úlohu štátu pri zabezpečovaní makroekonomickej stability, predovšetkým zvyšovaním agregátneho dopytu prostredníctvom

---

<sup>1</sup> Rikardiánska ekvivalencia predpokladá racionálne sa správajúce domácnosti a firmy, ktoré si uvedomujú, že zvýšenie verejných výdavkov povedie v budúcnosti k rastu daní. Domácnosti kvôli tomuto faktu začnú vytvárať úspory, aby v budúcnosti boli schopné splatiť zvýšené dane, preto zástanci tejto ekvivalencie nerozlišujú, či je rast verejných výdavkov krytý rozpočtovým deficitom alebo prostredníctvom daní.

---

verejných výdavkov. Vznik rozpočtových deficitov a rast inflácie považoval za prijateľnú cenu v prípade, že by bolo možné predísť recesii alebo zmierneniu ekonomických cyklov. Tým pádom pôsobia väčšie vlády ako proticyklické nástroje a zmiernujú cyklické výkyvy ekonomiky.

Stabilizačnými účinkami veľkosti vlády sa zaoberal aj *Minsky, H. P.*, pričom sa vo svojich prácach snažil dokázať pozitívny vplyv verejných výdavkov na priebeh ekonomických cyklov alebo zmiernenia ich dôsledkov. Tvrdil, že ekonomické cykly, ktoré nasledovali po Veľkej hospodárskej kríze (1929 - 1930) boli miernejšie práve vďaka zvýšeným verejným výdavkom.<sup>2</sup>

## 1.1 Predchádzajúce štúdie

Medzi prvými ekonómami, ktorí sa začali zaoberať kvantitatívnym vplyvom veľkosti vlády na fluktuáciu produktu bol *Galí J.*<sup>3</sup> (1994). Vo svojej štúdií sa zaoberal vzťahom veľkosti vlády a fluktuáciou produktu pomocou využitia štandardného *Real Business Cycle (RBC)* modelu, pričom v danom modeli boli preddefinované dve skutočnosti. Prvou skutočnosťou bol fakt, že dane z príjmov majú destabilizačný charakter. Obsahom druhej skutočnosti bolo tvrdenie, že vládne nákupy majú stabilizačný účinok na cyklický vývoj ekonomiky. Veľkosť vlády merala ako podiel verejných výdavkov na hrubom domácom produkte, pričom ako reprezentatívna vzorka mu slúžilo 22 krajín OECD krajín počas povojnového obdobia v rokoch 1960 – 1990. Záverom predmetnej štúdie bolo dokázanie vzájomnej negatívnej korelácie medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu, pričom ak sú použité aj iné ukazovatele merania veľkosti vlády ako podiel verejných výdavkov na hrubom domácom produkte, existuje negatívna korelácia medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu aj v týchto prípadoch (aj keď v týchto prípadoch vzájomná korelácia nebola až taká silná ako tomu bolo v predchádzajúcom prípade). Napriek daným pozitívnym výsledkom *Galí* nebol so svojou prácou spokojný a poukázal aj na možné nedostatky a chyby vo svojom výskume. Prvým nedostatkom, ktorý si uvedomoval bola skutočnosť, že viaceré faktory zodpovedné za stabilizačné efekty veľkosti vlády (ktoré sú zakomponované v zozbieraných údajoch) nie sú zhodnotené v štandardnom RBC modeli. *Galí* taktiež uvažoval nad správnosťou vlastných výsledkov, pričom za možnú príčinu nesprávnosti považoval nastavenie fiškálneho (vládneho) sektora.

Napriek týmto pochybnostiam o správnosti vlastných záverov, *Galího* štúdiá slúžila ako podklad k mnohým iným prácam a výskumom. Medzi jeho nasledovateľov, pre ktorých predmetná štúdiá slúžila ako inšpirácia a teoretický i praktický podklad môžeme zaradiť ekonómov ako *Fatás A. a Mihov I.*<sup>4</sup> (1999). Ich štúdiá sa zaoberá stabilizačnou úlohou veľkosti vlády v ekonomike a jej vysvetlením pomocou internacionálnych a intranacionálnych údajov, pričom dospeli k obdobným záverom ako *Galí*. Ako reprezentatívna vzorka krajín v tomto prípade tvorilo 20 krajín OECD a časové obdobie bolo ohraničené rokmi 1960 –

---

<sup>2</sup> MINSKY, H., P.: *The financial instability hypothesis*. Working Paper No. 74. 1992 The Jerome Levy Economics Institute of Bard College. Dostupné na internete: <http://economics.illinoisstate.edu/gawater/eco441/documents/Minskypaper.pdf> [citované 8. novembra 2012]

<sup>3</sup> GALÍ, J.: *Government size and macroeconomic stability*. European Economic Review. 1994. Vol. 38. pp. 117-132. Dostupné na internete: [http://www.crei.cat/people/gali/gov\\_%20size%20and%20macro.pdf](http://www.crei.cat/people/gali/gov_%20size%20and%20macro.pdf). [citované 19. októbra 2012]

<sup>4</sup> FATÁS, A. - MIHOV, I.: *Government size and automatic stabilizers: international and intranational evidence*. 1999. Príspevok bol pripravený na konferenciu „Lessons from Intranational Economics for International Economics“. Dostupné na internete: [http://www.insead.edu/facultyresearch/faculty/personal/imihov/documents/Journal\\_Version\\_Intrafp\\_2.pdf](http://www.insead.edu/facultyresearch/faculty/personal/imihov/documents/Journal_Version_Intrafp_2.pdf). [citované 19. októbra 2012]

---

1990. Predchádzajúcu štúdiu však rozšírili o nové poznatky a vedomosti. Stabilizačné efekty veľkosti vlády skúmali aj na jednotlivých úrovniach verejnej vlády v súlade s teóriou fiškálneho federalizmu a pokúsili sa aj určiť, ktoré komponenty štátneho rozpočtu sa v najväčšej miere podieľajú na stabilizácii ekonomického rastu. Predmetné javy pozorovali na Spojených štátoch amerických (USA), pričom vyzdvihli aj niekoľko pozitívnych javov, ktoré sa spájajú so zmenením objektu skúmania z krajiny ako celku na menšie územnosprávne jednotky (napr. regióny). Medzi dané pozitívne javy môžeme zaradiť skutočnosť, že jednotlivé regióny (štáty v prípade USA) zdieľajú viaceré spoločné znaky akými sú rovnaké národné inštitúcie, rovnaké daňové zákony, rovnaký trh práce a kapitálu. Problémom sa avšak stávajú obmedzené možnosti merania veľkosti vlády na jednotlivých úrovniach vlády a preto merali veľkosť vlády prostredníctvom veľkosti daňových príjmov<sup>5</sup>. V oboch prípadoch predmetnej štúdie boli potvrdené stabilizačné efekty veľkosti vlády a existencia negatívnej korelácie medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu .

Napriek predchádzajúcim štúdiám, ktoré dokazujú existenciu negatívnej korelácie medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu určití ekonómovia poukazujú na nedostatky a chyby predchádzajúcich štúdií, pričom ale nie sú odporcami danej hypotézy. Medzi takýchto autorov môžeme zaradiť *Viréna M. a Koskela E.*<sup>6</sup>(2004), ktorí predstavujú kritikov *Galího* štúdie, pričom poukázali na určité chyby v predchádzajúcich výskumoch. Prvou chybou, na ktorú upozornili bola, že na dokázanie stabilizačných efektov veľkosti vlády je nevyhnutné použiť viaceré druhy údajov, predovšetkým panelové a prierezové údaje. Druhou skutočnosťou bol fakt, že stabilizačný efekt veľkosti vlády nie je možné generalizovať na všetky krajiny (pre krajiny OECD sa tento fakt potvrdil, ale pre nečlenské krajiny táto skutočnosť nemusí platiť). Ďalší fakt, ktorý podrobili kritike predstavovala skutočnosť, že autori predchádzajúcich výskumov použili ako reprezentatívnu vzorku nedostatočný počet krajín, pričom poukázali aj na vzťah veľkosti vlády a fluktuácie produktu, ktorý sa vyvíja nelineárne.

*Virén M.*<sup>7</sup> (2005) vo svojom ďalšom článku taktiež kritizuje výsledky predchádzajúcich výskumov a poukazuje na ich nedostatky. Vo svojom výskume využil obrovský súbor krajín (208 krajín nielen z členov OECD počas časového obdobia 1960 – 2002, pričom dané časové obdobie rozdelil na krátke časové obdobie (1987 - 2001) a dlhé časové obdobie (1960 - 2001)), viaceré spôsoby merania fluktuácie produktu a veľkosti vlády, panelové a prierezové údaje. Závěry daného výskumu predstavovali viaceré skutočnosti a závery. Prvým záverom bolo, že väčšie vlády zavádzajú väčšie dane z príjmov (z dôvodu ich citlivosti na cyklické výkyvy ekonomiky), ale prvky, ktoré sú najviac ohrozené fluktuáciou predstavujú investície, export a import. Poukázal na skutočnosť, že veľkosť vlády predstavuje determinant ovplyvňujúci fluktuáciu produktu, ale rozhodujúce determinanty predstavujú investície a zahraničný obchod. Vo svojej štúdiu využil obrovské množstvo krajín, pretože zastával názor, že ak skúmame stabilizačné efekty veľkosti vlády len na krajinách OECD, dospejeme k zisteniu, že existuje negatívna korelácia medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu. Dôvodom podľa Viréna bola skutočnosť, že OECD krajiny sú zväčša homogénne s približne rovnakými hodnotami jednotlivých ekonomických i neekonomických ukazovateľov (pre nečlenské krajiny OECD daná skutočnosť neplatí).

---

<sup>5</sup> jednotlivé štáty USA si môžu určovať výšku vlastných daní.

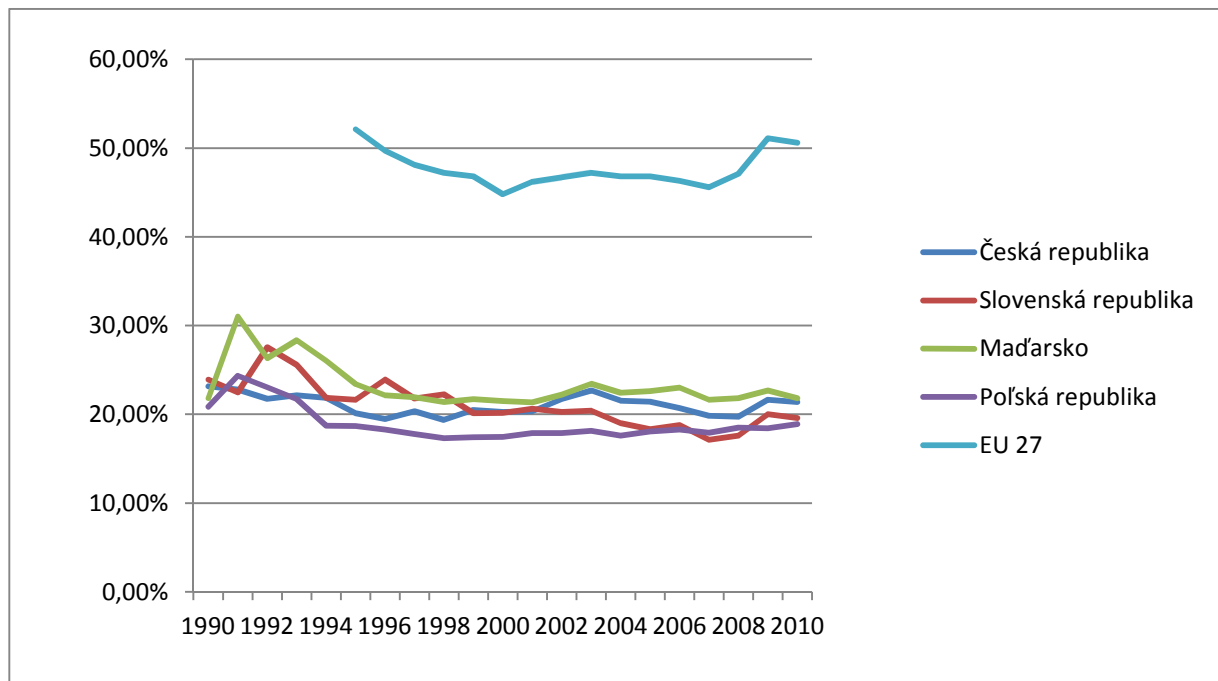
<sup>6</sup> VIRÉN, M. – KOSKELA, E.: *Government size and output volatility: new international evidence*. Discussion paper No 569:2003. 2003. ISSN 1459-3696. Dostupné na internete: [http://www.vatt.fi/file/vatt\\_publication\\_pdf/k339.pdf](http://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k339.pdf). [citované 19. októbra 2012]

<sup>7</sup> VIRÉN, M. *Government size and output volatility: is there a relationship?* Bank of Finland Research. Discussion Paper 8/2005. ISSN 1456-6184. 2005. Dostupné na: <http://www.suomenpankki.fi/fi/julkaisut/tutkimukset/keskustelualoitteet/Documents/0508netti.pdf>. [citované 19. októbra 2012]

## 2 KRAJINY VYŠEHRADSKEJ ŠTVORKY A VEĽKOSŤ VLÁDY

Medzi krajiny Vyšehradskej štvorky zaraďujeme Maďarsko, Českú republiku, Poľskú republiku a v neposlednom rade aj Slovenskú republiku. Táto skupina krajín nám zároveň slúži aj ako reprezentatívna vzorka pre skúmanie stabilizačných efektov veľkosti vlády. Na **Grafe č.1** je prezentovaný vývoj veľkosti vlády v daných krajinách a v Európskej únii ako celku<sup>8</sup> (resp. verejného sektora od roku 1990 po rok 2010), pričom veľkosť vlády predstavuje podiel verejných výdavkov na hrubom domácom produkte.

**Graf č. 1: Veľkosť vlády v krajinách V4 a EÚ za obdobie 1990 – 2010**



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov zo štatistických databáz OSN a Eurostatu.

Ako môžeme vidieť na **Grafe č.1**, veľkosť vlády v krajinách Vyšehradskej štvorky je oproti priemeru krajín Európskej únie na oveľa nižšej úrovni. Priemerná veľkosť vlády v Európskej únii sa pohybuje okolo 50% a v krajinách Vyšehradskej štvorky sa táto hodnota pohybuje v rozpätí medzi 18% a 31%. Po prepuknutí finančnej krízy v roku 2007 sa verejné výdavky v krajinách Európskej únie zvýšili, čo malo za následok aj nárast veľkosti vlády.

Mnohé štúdie poukazujú na fakt, že od 80. rokov 20. storočia sa veľkosť vlády vo vyspelých krajinách zmenšuje. Tento pokles veľkosti vlády avšak nesúvisí so znižovaním úrovne verejných výdavkov, ale s rýchlejším rastom hrubého domáceho produktu v porovnaní s rastom verejných výdavkov. Mnohé ekonomické smery sa snažili vysvetliť rast veľkosti vlády a medzi najznámejšie vysvetlenia môžeme zaradiť aj Wagnerov zákon, ktorý tvrdí, že rast podielu verejných výdavkov na hrubom domácom produkte je pozitívne ovplyvnený rastom dôchodkov per capita v národnom hospodárstve. Rast verejných výdavkov považoval za rýchlejší ako rast hrubého domáceho produktu, pričom s rastom dôchodkov per capita rastie aj

<sup>8</sup> predstavuje priemernú veľkosť vlády v členských krajinách Európskej únie v dnešnej podobe – zahrnuté sú všetky krajiny EÚ v súčasnosti aj v tom prípade, ak ešte neboli členskými krajinami v určitom roku alebo období.



relatívna veľkosť vlády. Tento zákon bol platný práve do 80. rokov 20. storočia, odkedy bol rast hrubého domáceho produktu vyšší ako rast verejných výdavkov.<sup>9</sup>

Veľkosť vlády je determinovaná mnohými faktormi. Medzi najvýznamnejšie determinujúce faktory môžeme zaradiť otvorenosť ekonomiky a predovšetkým demografické faktory, technologický vývoj, rast životnej úrovne a pod. Čím je krajina otvorenejšia, tým je viac vystavená exogénnym rizikám, vláda sa snaží tieto riziká odstrániť alebo ich znížiť pomocou verejných výdavkov a tým pádom rastie aj jej veľkosť.<sup>10</sup> Pod demografické faktory zaradíme celú plejádu skutočností akými sú napríklad počet a vekové zloženie obyvateľov, zdravotný stav obyvateľov a urbanizácia. Pričom môžeme vysloviť tvrdenie, že s rastúcim počtom obyvateľov v neproduktívnom veku rastie aj veľkosť vlády v krajine.

## 2.1 Ekonometrický model

Pre skúmanie stabilizačných efektov veľkosti vlády v krajinách Vyšehradskej štvorky sme stanovili ekonometrický model  $out\ vol = \beta_0 + \beta_1 \times \overline{gov\ size}_t + u_i$ , kde  $i = 1, 2, 3, 4$  predstavuje číselné označenie pre každú krajinu z Vyšehradskej štvorky.

*Out vol* predstavuje fluktuáciu produktu, pričom tá je meraná ako štandardná odchýlka ekonomického rastu pre krajiny Vyšehradskej štvorky. Reálny ekonomický rast predstavuje hodnotu vypočítanú podľa vzťahu  $\frac{HDP_t}{HDP_{t-1}} - 1$ . Fluktuácia produktu predstavuje vysvetľovanú premennú, ktorá je závislá predovšetkým od veľkosti vlády, pričom je v ekonometrickom modeli označená ako  $\overline{gov\ size}_t$ . Veľkosť vlády je meraná ako logaritmus aritmetického priemeru podielu verejných výdavkov (G) na hrubom domácom produkte (Y) počas určitého časového obdobia. Dané časové obdobie predstavuje roky 1990 až roky 2010.<sup>11</sup>

Parameter  $\beta_0$  vyjadruje fluktuáciu produktu v prípade, ak by hodnota pre  $\overline{gov\ size}_t$  predstavovala 0 (neexistovala by žiadny verejný sektor). Vďaka skutočnosti, že v každej krajine existuje určitý verejný sektor a prerozdeľovací proces a preto je nemysliteľné, aby hodnota pre  $\overline{gov\ size}_t$  bola v určitých prípadoch 0, kvôli danej skutočnosti sme stanovili parameter  $\beta_0$  na úrovni 0. Parameter  $u_i$  vyjadruje náhodnú zložku, čiže vplyv náhodných premenných, ktoré nie sú zahrnuté vo vysvetľujúcich premenných (veľkosť vlády).

Všetky údaje pochádzajú zo štatistickej databázy *Organizácie spojených národov* (OSN) a štatistickej databázy *Štatistického úradu Európskych spoločností* (Eurostat).<sup>12</sup> Po upravení údajov za jednotlivé krajiny sme dostali nasledovné hodnoty jednotlivých makroekonomických ukazovateľov, ktoré sa nachádzajú v dole uvedenej *Tabuľke č.1*.

<sup>9</sup> MEDVEĎ, J. – NEMEC, J.: *Verejné financie*. Sprint dva, Bratislava 2011. s. 24-27. ISBN 978-80-89393-46-6.

<sup>10</sup> RODRIK, D. *Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?* Journal of Political Economy. 1998. Dostupné na internete: <http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/last.pdf> [citované 8. novembra 2012]

<sup>11</sup> Napriek tomu, že sa jedná o krátke časové obdobie nemusí to predstavovať vážnejší problém, pretože *Virén M.* taktiež vo svojom výskume pracoval s relatívne krátkym časovým obdobím (1981 - 2001), ktoré sa v počte rokov zhoduje s naším. Ďalším dôvodom výberu daného časového obdobia je podmienené historicko-politickými faktormi, akými sú pretransformovanie centrálne plánovaných ekonomík (údaje pochádzajúce z tohto obdobia sú skreslené z politických dôvodov – centrálne plánované ekonomiky nie sú v podstate vystavené cyklickým výkyvom charakteristickým pre trhové ekonomiky) na ekonomiky založené na trhových princípoch.

<sup>12</sup> Štatistická databáza OSN je dostupná na internetovej stránke <http://unstats.un.org/unsd/snaama/Introduction.asp>. Štatistická databáza Eurostatu je dostupná na internetovej stránke [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database).



**Tabuľka č.1: Jednotlivé makroekonomické ukazovatele krajín V4**

| Krajina Vyšehradskej štvorky | Fluktuácia produktu | Veľkosť vlády     |
|------------------------------|---------------------|-------------------|
| Česká republika              | 0,143019285679047   | -1,55810182450187 |
| Slovenská republika          | 0,158605201270291   | -1,56308821191608 |
| Maďarsko                     | 0,111301982579803   | -1,46315653323063 |
| Poľská republika             | 0,115994951925285   | -1,66968319431441 |

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov zo štatistických databáz OSN a Eurostatu.

## 2.1 Interpretácia dosiahnutých výsledkov

Pomocou jednoduchej metódy najmenších štvorcov (JMNS) sme vypočítali jednotlivé parametre ekonometrického modelu a základné hodnoty modelu ako celku. V **Tabuľke č.2**, ktorá sa nachádza v prílohách je uvedený celkový výstup regresnej analýzy nami definovaného ekonometrického modelu.

Ekonometrický model z celkovej variability fluktuácie produktu vysvetľuje 97,74% a zvyšok, čiže 2,26% je nevysvetlených (pripísaných vplyvu náhodnej zložke  $u_i$ ), čiže veľkosť vlády ovplyvňuje takmer celú fluktuáciu produktu a vplyv ostatných faktorov na fluktuáciu produktu je minimálny. Model ako celok je štatisticky významný, čo dokazuje aj pozitívny výsledok štatistickej významnosti, čiže model má určitú vypovedaciu schopnosť ohľadom vzájomného vzťahu veľkosti vlády a fluktuácie produktu. Parameter  $\beta_1$  je štatisticky významný ( $t_{stat} > t_{inv}$ ), čo dokazuje vzájomný vzťah medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu. Tento parameter takisto nadobúda zápornú hodnotu, ktorá poukazuje na nepriamo úmernú (negatívnu) koreláciu medzi vysvetľovanou a vysvetľujúcou premennou. Test na prítomnosť autokorelácie nie je potrebné vykonať, nakoľko sme stanovili hodnotu parametra  $\beta_0$  rovnú 0, pričom vďaka tomuto nastaveniu nie je v modeli prítomná autokorelácia. Konečný ekonometrický model môžeme napísať v tvare  $out\ vol = \beta_0 - 0,0844 \times \overline{gov\ size}_i + u_i$ , pričom záverom je dokázanie vzájomnej negatívnej korelácie medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu v krajinách Vyšehradskej štvorky. Konečná interpretácia ekonometrického modelu je, že ak sa zvýši veľkosť vlády (podiel verejných výdavkov na hrubom domácom produkte) o 1%, tak fluktuácia produktu klesne o 0,0844 merných jednotiek (%).

## ZÁVER

Príspevok sa zaoberal veľkosťou vlády a jej schopnosťou ovplyvňovať vývoj ekonomického cyklu v krajine. V prvej časti boli zhrnuté teoretické poznatky, ktoré sa zaoberajú danou problematikou. V druhej časti bola prezentovaná ich praktická aplikácia na krajinách Vyšehradskej štvorky. Ako ekonometrický program nám v tomto prípade slúžil program Microsoft Excel, kde bola využitá aplikácia „Analýza dát“. Na odhadnutie jednotlivých parametrov ekonometrického modelu bola využitá jednoduchá metóda najmenších štvorcov. Výsledkom regresnej analýzy je dokázanie existencie vzájomnej negatívnej korelácie medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu v krajinách Vyšehradskej štvorky.

---

## Použitá literatúra (References)

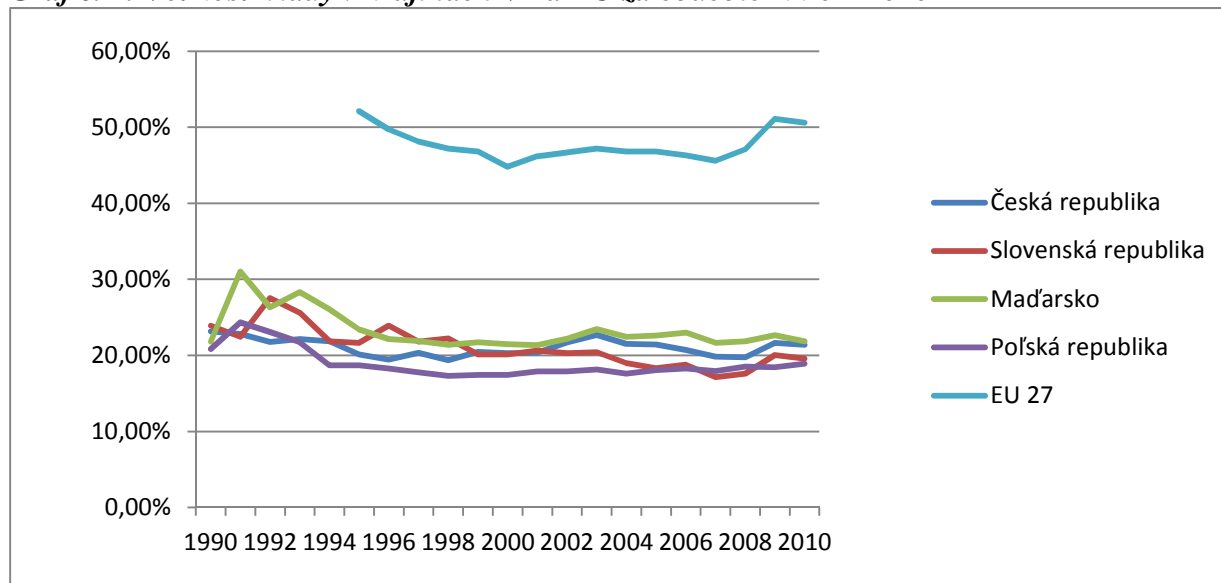
1. FATÁS, A. - MIHOV, I.: *Government size and automatic stabilizers: international and intranational evidence*. 1999. Príspevok bol pripravený na konferenciu „Lessons from Intranational Economics for International Economics“. Dostupné na internete: [http://www.insead.edu/facultyresearch/faculty/personal/imihov/documents/Journal\\_Version\\_Intrafp\\_2.pdf](http://www.insead.edu/facultyresearch/faculty/personal/imihov/documents/Journal_Version_Intrafp_2.pdf). [citované 19. októbra 2012]
2. GALÍ, J.: *Government size and macroeconomic stability*. European Economic Review. 1994. Vol. 38. pp. 117-132. Dostupné na internete: [http://www.crei.cat/people/gali/gov\\_%20size%20and%20macro.pdf](http://www.crei.cat/people/gali/gov_%20size%20and%20macro.pdf). [citované 19. októbra 2012]
3. MEDVEĎ, J. – NEMEC, J.: *Verejné financie*. Sprint dva, Bratislava 2011. 640 s. ISBN 978-80-89393-46-6.
4. MINSKY, H., P.: *The financial instability hypothesis*. Working Paper No. 74. 1992. The Jerome Levy Economics Institute of Bard College. Dostupné na internete: <http://economics.illinoisstate.edu/gawater/eco441/documents/Minskypaper.pdf> [citované 8. novembra 2012]
5. CHENG, L.: *Government size and macroeconomic stability: sub – national evidence from China*. 2010. Dostupné na internete: [http://mpra.ub.uni-muenchen.de/28226/1/MPRA\\_paper\\_28226.pdf](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/28226/1/MPRA_paper_28226.pdf). [citované 19. októbra 2012]
6. OCHOTNICKÝ, P. a kol: *Úvod do ekonometrie pre financie*. EKONÓM, Bratislava 2010. 127 s. ISBN 978-80-225-3072-9.
7. RODRIK, D. *Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?* Journal of Political Economy. 1998. Dostupné na internete: <http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/last.pdf> [citované 8. novembra 2012]
8. SURMANOVÁ, K.: *Úvod do ekonometrie – praktikum*. EKONÓM, Bratislava 2009. 71 s. ISBN 978-80-225-2693-7.
9. VIRÉN, M. *Government size and output volatility: is there a relationship?* Bank of Finland Research. Discussion Paper 8/2005. ISSN 1456-6184. 2005. Dostupné na: <http://www.suomenpankki.fi/fi/julkaisut/tutkimukset/keskustelualoitteet/Documents/0508netti.pdf>. [citované 19. októbra 2012]
10. VIRÉN, M. – KOSKELA, E. *Government size and output volatility: new international evidence*. Discussion paper No 569:2003. 2003. ISSN 1459-3696. Dostupné na internete: [http://www.vatt.fi/file/vatt\\_publication\\_pdf/k339.pdf](http://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k339.pdf). [citované 19. októbra 2012]

## Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Matej BOÓR,  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [matej.boor@gmail.com](mailto:matej.boor@gmail.com)

## Prílohy

Graf č. 1: Veľkosť vlády v krajinách V4 a EÚ za obdobie 1990 – 2010



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov zo štatistických databáz OSN a Eurostatu.

Tabuľka č.1: Jednotlivé makroekonomické ukazovatele krajín V4

| Krajina Vyšehradskej štvorky | Fluktuácia produktu | Veľkosť vlády     |
|------------------------------|---------------------|-------------------|
| Česká republika              | 0,143019285679047   | -1,55810182450187 |
| Slovenská republika          | 0,158605201270291   | -1,56308821191608 |
| Maďarsko                     | 0,111301982579803   | -1,46315653323063 |
| Poľská republika             | 0,115994951925285   | -1,66968319431441 |

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov zo štatistických databáz OSN a Eurostatu.

Tabuľka č.2: Výstup z regresnej analýzy

| Regresní statistika               |              |                    |              |             |              |              |              |              |
|-----------------------------------|--------------|--------------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Násobné R                         | 0,988639006  |                    |              |             |              |              |              |              |
| Hodnota spoľehlivosti R           | 0,977407085  |                    |              |             |              |              |              |              |
| Nastavená hodnota spoľehlivosti R | 0,644073752  |                    |              |             |              |              |              |              |
| Chyba stŕ. hodnoty                | 0,023197223  |                    |              |             |              |              |              |              |
| Pozorování                        | 4            |                    |              |             |              |              |              |              |
| ANOVA                             |              |                    |              |             |              |              |              |              |
|                                   | Rozdíl       | SS                 | MS           | F           | Významnost F |              |              |              |
| Regrese                           | 1            | 0,069838753        | 0,069838753  | 129,7849899 | 0,007617128  |              |              |              |
| Rezidua                           | 3            | 0,001614334        | 0,000538111  |             |              |              |              |              |
| Celkem                            | 4            | 0,071453086        |              |             |              |              |              |              |
|                                   | Koeficienty  | Chyba stŕ. hodnoty | t Stat       | Hodnota P   | Dolní 95%    | Horní 95%    | Dolní 95,0%  | Horní 95,0%  |
| Hranice                           | 0            | #NEDOSTUPNÝ        | #NEDOSTUPNÝ  | #NEDOSTUPNÝ | #NEDOSTUPNÝ  | #NEDOSTUPNÝ  | #NEDOSTUPNÝ  | #NEDOSTUPNÝ  |
| logarithm of average ratio G/Y    | -0,084419771 | 0,007410234        | -11,39232153 | 0,001451165 | -0,108002444 | -0,060837099 | -0,108002444 | -0,060837099 |

Zdroj: vlastné spracovanie.

---

# **NOVÉ NÁSTROJE FINANCOVANIA VEREJNÝCH PROJEKTOV PRESAHUJÚCICH PROGRAMOVÉ OBDOBIE 2007 - 2013\*<sup>1</sup>**

## **NEW INSTRUMENTS IN THE FUNDING OF PUBLIC PROJECTS EXCEEDING OT THE PROGRAMMING PERIOD 2007 - 2013**

**Anton Čiernik**

**Ekonomická univerzita v Bratislave (University of Economic in  
Bratislava)**

---

### **Abstrakt**

Spôsob financovania determinuje významným spôsobom požadované efekty z realizácie verejných projektov. Súčasné programové obdobie sa vyznačuje nízkou mierou využitia prostriedkov finančnej pomoci Európskej únie. Európska komisia v tejto súvislosti zavádza nové pravidlá na čerpanie prostriedkov z Kohézneho a štrukturálnych fondov. Tieto pravidlá umožňujú financovať verejné projekty, ktorých aktivity presahujú hraničný rok 2015. Uvedený navrhovaná zmena pravidiel sa uskutočňuje s cieľom zlepšiť efektívnosť financovania v súčasnom programovom období 2007 – 2013.

**Kľúčové slová** – Európska komisia, fázové financovanie, Kohézny fond, operačný program, oprávnené výdavky, Orgán auditu, programové obdobie, riadiaci orgán, štrukturálne fondy, záverečná platba

### **Abstract**

The way of financing determines the desired effects of public projects significantly. For this programming period is typical the low utilization rate of European Union financial support in the European Union Member's States. The European Commission adopts new rules for the financial aid drawing from the Cohesion and Structural Funds. These new rules enable to finance public projects which activities exceed the limit year 2015. This proposal is an important incentive to improve the efficiency of EU funding in the current programming period 2007 – 2013.

**Key words** – Audit Authority, Cohesion Fund, eligible expenditures, European Commission, final payment, Managing Authority, operational program, phase funding, programming period, public project, Structural Funds

---

<sup>1</sup> Príspevok bol spracovaný v rámci výskumného projektu Vega č. 1/0848/11 „Environmentálna regulácia s využitím daní z energií“

---

# 1 FINANCOVANIE VEREJNÝCH PROJEKTOV Z FONDŮV EURÓPSKEJ ÚNIE

Hlavné priority finančnej podpory Európskej únie (EU) pre súčasné programové obdobie boli Slovenskou republikou (SR) deklarované v súlade s cieľmi kohéznej politiky EU v dokumente „Národný strategický referenčný rámec SR (NSRR SR) 2007 – 2013“. Plnenie spomínaných priorít sa uskutočňuje prostredníctvom realizácie jednotlivých projektov financovaných v rozhodujúcej miere z prostriedkov finančnej pomoci EU [1]. V nadväznosti na blížiaci sa termín konca terajšieho programového obdobia patria medzi závažné problémy SR nedostatočná schopnosť čerpať plánované zdroje finančnej podpory a vysoká miera rozpracovanosti schválených investičných aktivít. Tieto dva faktory podstatným spôsobom ohrozujú dosiahnutie strategického cieľa NSRR SR ako aj globálnych a špecifických cieľov schválených operačných programov<sup>2</sup>. Jednou z možností riešenia tohto problému je využitie nového nástroja – tzv. *fázovania projektov*.

## 1.1 Časové hľadisko oprávnenosti projektových výdavkov

Vzhľadom na to, že prínosy plynúce z realizácie verejných projektov vo výraznej miere závisia aj od spôsobu financovania projektových aktivít, Európska komisia (EK) kladie dôraz na systém finančného riadenia podpory z prostriedkov Kohézneho a štrukturálnych fondov. V súčasnom programovom období patria medzi najvýznamnejšie opatrenia vzťahujúce sa k tejto oblasti:

- Nariadenie Rady (ES) č. 284/2009, ktorým sa mení a dopĺňa nariadenie Rady (ES) č. 1083/2006 definujúce všeobecné ustanovenia o Európskom fonde regionálneho rozvoja, Európskom sociálnom fonde a Kohéznom fonde v ustanoveniach týkajúcich sa finančného riadenia,
- Nariadenie Rady (ES) č. 1083/2006, ktorým sa definujú všeobecné ustanovenia o Európskom fonde regionálneho rozvoja, Európskom sociálnom fonde a Kohéznom fonde,
- Systém finančného riadenia štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu na programové obdobie 2007 - 2013 vypracovaný Certifikačným orgánom (Ministerstvo financií SR). V spomínaných nariadeniach je venované dôležité miesto otázke časovej oprávnenosti výdavkov spojených s realizáciou projektov v období rokov 2007 - 2013. Kľúčovou podmienkou financovania projektových aktivít z prostriedkov finančnej pomoci Európskej únie je z časového hľadiska úhrada záväzkov prijímateľa v období medzi 1. januárom 2007 a dňom ukončenia realizácie projektu – úhrada však nemôže byť vykonaná neskôr ako 31. decembra 2015 (pravidlo „n + 2“). Moment skutočného vynaloženia výdavku je daný dátumom reálneho zníženia finančných prostriedkov prijímateľa finančnej pomoci, pričom zaplatenie je potrebné preukázať potrebným dokladom, napr. výpisom z bankového účtu prijímateľa. Okrem uvedenej podmienky sa na úrovni operačného programu vyžaduje, aby boli EK predložené záverečné dokumenty v termíne do 31. 3. 2017 (do 15 mesiacov po ukončení obdobia, v ktorom je možné čerpať nenávratný finančný príspevok) [2]. Nedodržanie jednej zo spomínaných podmienok v konečnom dôsledku znamená, že projekt by musel byť

---

<sup>2</sup> V programovom období 2007 - 2013 je strategickým cieľom NSRR SR „výrazné zvýšenie konkurencieschopnosti a výkonnosti regiónov a slovenskej ekonomiky a zamestnanosti pri rešpektovaní zásady trvalo udržateľného rozvoja“.

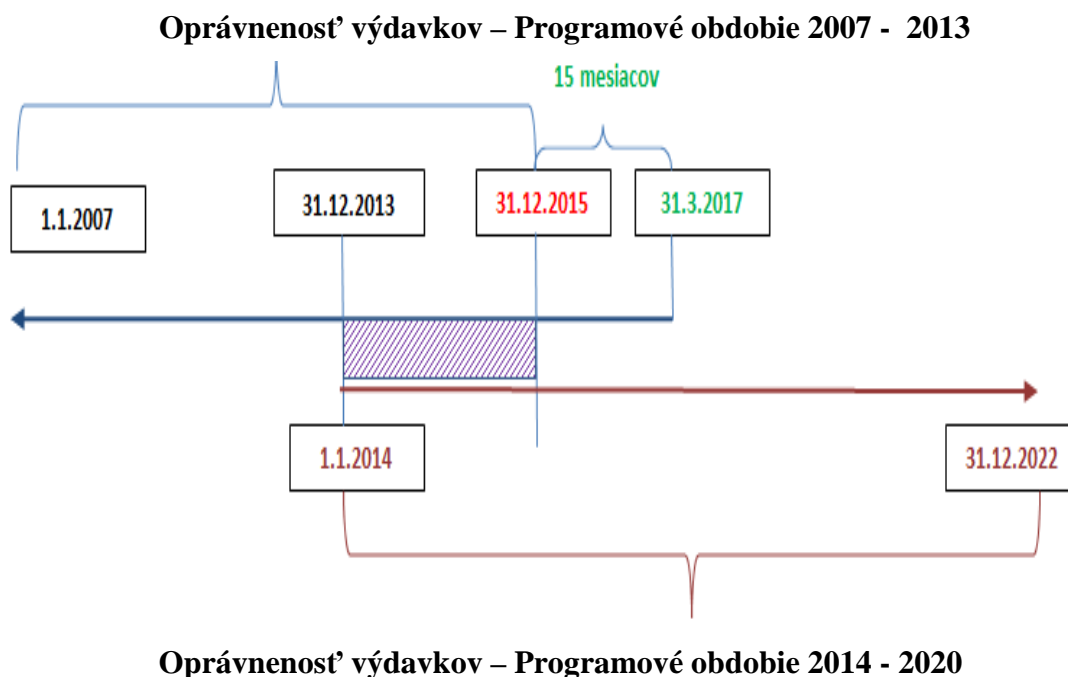
financovaný z vlastných zdrojov a zároveň by hrozilo riziko, že sa nedokončí alebo sa predĺži doba jeho implementácie.

## 2 FÁZOVANIE PROJEKTOV – PODSTATA A PRINCÍPY

V súčasnom období, keď niektoré členské krajiny EU nie sú schopné v dostatočnej miere využiť zdroje Kohézneho a štrukturálnych fondov, má mimoriadny význam návrh výboru COCOF<sup>3</sup> na zmenu doteraz platných podmienok financovania veľkých projektov<sup>4</sup>, pri ktorých je vysoká pravdepodobnosť, že ich implementácia presiahne pôvodne plánované programové obdobie. Uvedený návrh zverejnila spomínaná inštitúcia vo svojej vyhláske č. 12/0047/02 a predpokladá sa, že by mal byť schválený v jeseni roku 2012. V podmienkach SR má uvedené nariadenie podstatný vplyv hlavne na veľké národné projekty, ktoré sú súčasťou operačných programov Doprava a Životné prostredie. Vyznačujú sa tým, že generujú značné ekonomické prínosy nadregionálneho charakteru, avšak vzhľadom na vysokú finančnú náročnosť je ich uskutočnenie podmienené poskytnutím podpory z externých zdrojov - prostriedkov eurofondov [3].

Úpravou podmienok financovania poskytuje EK jednotlivým prijímateľom finančnej pomoci príležitosť dosiahnuť efekty z projektov, pre ktoré neboli pripravené Žiadosti o potvrdenie pomoci na schválenie tak, aby sa ukončili v rokoch 2007 - 2015. Vďaka navrhovanej úprave bude možné spomínané prípady riešiť tak, že sa na dané projektové aktivity použijú finančné prostriedky z budúceho programového obdobia 2014 - 2020, pričom doba oprávnenosti čerpania potrvá v zmysle pravidla „n+2“ do konca decembra 2022. Podstatu navrhovaného finančného nástroja vysvetľuje obrázok č. 1.

**Obr. č. 1 Fázové financovanie – časová oprávnenosť výdavkov**



Zdroj: vlastné spracovanie

<sup>3</sup> COCOF je osobitná inštitúcia Európskej komisie - Koordinačný výbor fondov Európskej komisie.

<sup>4</sup> V zmysle existujúcej metodiky Európskej komisie je klasifikačným kritériom delenia investičných projektov hodnota investičných výdavkov. Za veľký projekt sa považuje ten, ktorého investičné výdavky presahujú 25 mil. EUR v prípade environmentálnych projektov a 50 mil. EUR v prípade ostatných investičných projektov. Schválenie veľkého projektu si vyžaduje samostatné rozhodnutie Európskej komisie.

---

Využitie tohto nového nástroja predpokladá uskutočnenie zmien v systéme finančného riadenia Kohézneho a štrukturálnych fondov tak na národnej úrovni, ako aj na úrovni projektu, resp. príjemcu finančnej pomoci EU. Takýto postup vychádza z poznania, že časové hľadisko má kľúčový vplyv na efektívnosť realizovanej investície [4]. Charakteristickým znakom spomínaného nástroja je rozdelenie financovaných aktivít na fázy (etapy). Primárny význam má vytvorenie dvoch základných fáz a to fázy, v ktorej sú činnosti uhrádzané z prostriedkov súčasného programového obdobia a fázy zahŕňajúcej aktivity z programového obdobia 2007 – 2013 financované zo zdrojov programového obdobia 2014 - 2020. V tejto súvislosti je nevyhnutné, aby jednotlivé riadiace orgány v prípade pravdepodobnosti, že časový harmonogram prác plánovaných veľkých projektov presiahne súčasné programové obdobie zabezpečili splnenie týchto požiadaviek EK:

- predloženie EK v termíne do 30.6.2015 návrhu zoznamu veľkých projektov delených na fázy, ktorý je výsledkom vzájomnej komunikácie riadiaceho orgánu a EK. Fázy financované v budúcom programovom období musia byť zaradené do zoznamu projektov pre obdobie 2014 - 2020.
- predloženie EK v termíne do 30. 9. 2015 novej Žiadosti o potvrdenie finančnej pomoci alebo Žiadosti o modifikáciu Rozhodnutia EK v prípade projektov, ktoré budú delené na fázy a financované z prostriedkov nového programového obdobia.

EK umožní čerpanie finančnej pomoci pre druhé fázy v novom programovom období len vtedy, ak sú jasne určené fyzické a finančné indikátory pre obe základné projektové etapy. Pri podávaní žiadosti je zároveň potrebné, aby príjemca najneskôr v termíne do 31. 3. 2017 preukázal, že prvá etapa projektových činností je v danom momente funkčná, t. j. pripravená na použitie na stanovený účel. Táto podmienka je v súlade s tým, že celková efektívnosť investície (effectiveness) má dve základné úrovne - produktívnosť a užitočnosť [5].

Fázovanie projektov možno považovať za flexibilný finančný nástroj. Svedčí o tom aj súhlas EK s jeho využitím pri malých projektoch (do 50 mil. EUR). Uvedený spôsob financovania nepodlieha schvaľovaciemu konaniu EK, ale hlavné rozhodovacie kompetencie má Riadiaci orgán príslušného operačného programu. Rozdelenie projektových aktivít na fázy a následné použitie eurofondov na ich úhradu sa môže vykonať len vtedy, ak ich súhrnná hodnota dosahuje minimálne 5 mil. EUR. Schvaľovacie postupy Riadiaceho orgánu daného operačného programu vychádzajú zo zásad platných pre veľké projekty. Uvedený spôsob financovania nepodlieha schvaľovaciemu konaniu EK, ale hlavné rozhodovacie kompetencie má Riadiaci orgán príslušného operačného programu. Rozdelenie projektových aktivít na fázy a následné použitie eurofondov na ich úhradu sa môže vykonať len vtedy, ak ich súhrnná hodnota dosahuje minimálne 5 mil. EUR. Schvaľovacie postupy Riadiaceho orgánu daného operačného programu vychádzajú zo zásad platných pre veľké projekty.

---

### 3 ZÁVER

Navrhované zmeny v doterajšom systéme čerpania prostriedkov Kohézneho a štrukturálnych fondov svedčia o snahe EK maximalizovať efekty z projektových aktivít, ktoré plánovali uskutočniť jednotlivé členské krajiny v súčasnom programovom období. Spomínané úpravy, v ktorých sa kladie dôraz na predĺženie časovej oprávnenosti financovaných projektových aktivít, umožnia zároveň minimalizovať riziko vzniku zmarených nákladov - „sunk costs“ [6]. V podmienkach SR má navrhovaná úprava osobitný význam hlavne pri investíciách spojených s výstavbou a modernizáciou infraštruktúry.

#### Použitá literatúra (References)

1. MDVRR SR: *Národný strategický referenčný rámec 2007 - 2013*, <http://www.nsr.sk/narodny-strategicky-referencny-ramec-2007-2013/>
2. MDVRR SR: *Metodický výklad Centrálného koordinačného orgánu k Systému riadenia ŠF a KF na programové obdobie 2007 - 2013*, verzia 4.2
3. SLAVÍKOVÁ, L; VEJCHODSKÁ E.; SLAVÍK, J a kol.: *Ekonomie životního prostředí*. I.vydání. Alfa Nakladatelství, Praha 2012. s.175. ISBN 978-80-87197-45-5
4. MAREK, P. a kol.: *Studijní průvodce financemi podniku*. I. vydání. Ekopress, Praha 2006. s. 357 - 359. ISBN 80-86119-37-8
5. KRAFTOVÁ, I.: *Finanční analýza municipální firmy*. I. vydání. C. H. Beck, Praha 2002. s. 82 - 83. ISBN 80-7179-778-2
6. MUSGRAVE, A. R; MUSGRAVEOVÁ, B. P: *Veřejné finance v teorii a praxi*. I. vydání. Management Press, Praha 1994, s. 124. ISBN 80-85603-76-4
7. SIVÁK, R. a kol: *Verejné finance*. IURA Edition, Bratislava 2007. 303 s. ISBN 978-80-8078-094-4.

#### Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Anton ČIERNIK, PhD.  
Katedra Financí  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: anton.ciernik@euba.sk



---

# **THE EUROPEAN SOCIAL FUND AS A SOURCE OF CO-FINANCING PROJECTS SUPPORTING THE LABOR MARKET IN POLAND**

**Czech Katarzyna  
University of Economics in Katowice**

---

## **Abstract**

The first years of accession showed that structural funds are an important part of fostering the development of the country, also in the social dimension. Among the social issues, the reduction of unemployment has gained particular importance during the ongoing crisis since 2008. The European Social Fund is an EU's financial instrument which has since its inception funded, among others, projects supporting the development of the labour market in the EU Member States. Currently implemented in Poland, the Operational Programme Human Capital funded by the ESF, is a proof that economic growth and economic indicators are not the only dimensions of wealth in societies. It is also the social cohesion that is equally important, as well as an increase in access to education, promotion of lifelong learning and reduction of unemployment and the social stratification.

Key words – European Social Fund, labour market, European Union

## **1 INTRODUCTION**

Poland's presence in the European Union creates opportunities for the dynamic development for many economic entities. The first years of the accession showed that the structural funds are an important incentive stimulating the development of the country, also in the social dimension. Apart from the economic growth, there are other areas of equal importance – social cohesion, improved access to education, life-long learning, reduced unemployment and social stratification.

One of the priorities in the Europe 2020 Strategy for smart, sustainable and inclusive growth<sup>1</sup> is inclusive growth, which means supporting the economy characterised with high employment and contributing to economic, social and territorial cohesion.<sup>2</sup> This goal is achieved through projects co-financed from the European Social Fund (ESF).

---

<sup>1</sup> The remaining priorities include intelligent growth, i.e. economic growth based on knowledge and innovation and sustainable growth connected with building the economy able to use resources more effectively, more environmentally friendly and more competitive.

<sup>2</sup> *Europe 2010. Strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. KOM (2010) 2020 final draft, Brussels 3.03.2010

---

The study attempts to evaluate the significance of the ESF as a financial instrument which allows to implement project directly or indirectly supporting the labour market in Poland since Poland's EU accession.

The primary assumption is that since 2004 the European Social Fund has been an important financial tool contributing to the reduction in unemployment and, consequently, social stratification, improving access to education and promoting life-long learning.

The study is based on descriptive and comparative analysis.

## **2 THE EUROPEAN SOCIAL FUND – ORIGINS AND EVOLUTION**

The European Social Fund was created by the Treaty of Rome in 1960. In the first period, its main aims was to promote employment and job mobility inside the Community.

Since the first years of its operation, one of the principles underlying the Community was the creation of mechanisms that could stimulate the development of the labour market and, in particular, an increase in employment levels and job and geographical mobility of the workforce. In the 1960's, the ESF remained the instrument that the European Economic Community member states used to solve their own problems.<sup>3</sup>

Changes in socio-economic processes, observed in the EEC member states, led to the reform of the ESF, initiated in the Hague in 1969 and implemented in 1971. The reform introduced stricter controls of budget expenses and the allocation of funds to clearly defined target groups. The next reform of ESF, carried out 4 years later, was a response to new problems arising in the labour market and involving mostly young people. As a result of the reform, individuals up to 25 years of age became a new, and at the same time the largest, group of beneficiaries of financial help. Moreover, in the same period, the first initiatives addressed exclusively to women were launched. The ESF also targeted people with disabilities and aged 50+. Importantly, these priorities are still very much on the agenda of the ESF policies today.<sup>4</sup>

The 1970's were also the time when support was offered to people who moved from one member state to another, who changed their place of residence in order to find employment. The ESF financed language courses and courses allowing to develop skills sought after in a given member state. While the range of the ESF involvement was growing, it became necessary to change its organisation and forms of financial aid. The changes included strengthened control over the ESF funding, the necessity to define and plan priorities for the entire EEC area and, consequently, the obligation to allocate funding in accordance with the priorities set.

In the 1980's, Europe went through a series of fundamental economic changes. The „southern“ EEC enlargements, first by Greece, then by Spain and Portugal, resulted in the necessity to redefine the implementation of the ESF.

In 1982, the priority which financed training in new technologies was introduced. This aimed at the development of the workforce able to find employment in more competitive and future-proof industries. The dynamic growth in the member states made it possible to support an increasing number of people. In the analysed period, more than 2 million people received

---

<sup>3</sup> <http://www.katowice.roefs.pl/Page/exeSingle/?id=1333>

<sup>4</sup> <http://analizy.mpips.gov.pl/index.php/program-50.html>

---

support from the ESF. This, in turn, led to necessary changes in the system of management of ESF funding. Instead of submitting single draft projects to the Commission, each member state was obliged to develop long-term plans and strategies for increasing employment and implementing education policies.

The first ESF programming period comprised the years 1989-1993. The reform also led to the creation of the four main principles, which are still in force:<sup>5</sup>

1. The principle of concentration of funding towards the most vulnerable social groups,
2. The principle of partnership between the Commission and the member states,
3. The principle of programming,
4. The principle of additionality of the ESF-backed projects in relation to the projects implemented by particular member states.

Transformations in the European economy in the 1990's, caused by increasingly fast technological advancements, started to marginalise the leading industries. This prompted the member state governments to develop the Employment Strategy, the first ever joint strategy in the history of European integration, which aimed to support the competitiveness of the European economy.<sup>6</sup> According to the Strategy, the philosophy of the ESF was modified. Priorities were shifted from combating unemployment to increasing job activity of people at the working age. On one hand, the Employment Strategy was implemented through initiatives aiming to develop the professional qualifications of employees, increase their ability to adapt to new and changing conditions, and, finally, promote their job mobility.<sup>7</sup> On the other hand, the ESF increasingly addressed its support to people at risk of social exclusion by offering them job activation programmes. For the first time the idea emerged that funding could go towards supporting activities which might hamper job readiness of certain social groups, for example, childcare. While supporting the societies of the member states, the ESF also had to adapt to the constantly changing demographic structure. Growing support was offered to people aged 45+, which was justified by the aging society in the Community.

Both areas discussed above were recognised and acknowledged by the European Union, which initiated cooperation with non-governmental organisations. In the years 1994-1999 funding available within the ESF was doubled. The search for innovative instruments facilitating the solutions on the labour market was started with 5% of all means allocated for this purpose. This allowed to launch such EU initiatives as Youthstart, Adapt, Now.

The late 1990's were characterized by a growing role of the ESF in the elimination of social consequences of unemployment and the provision of support for jobseekers experiencing difficulties in finding employment due to economic recession or restructuring. Together with the changing business cycle, these steps contributed to an increase in the numbers of the employed in the entire EU reaching 9 million people. At the turn of the centuries, Europe faced the challenge of re-defining its long-term goals in order to be able to compete with the growing economic and political power of the Asian countries. This resulted in the adoption of the Lisbon Strategy in 2000, created as a response to low employment rates and a growing number of the permanently unemployed. However, the main aim of the Strategy, which was to turn Europe into the most developed and competitive economy in the world, was not achieved.<sup>8</sup>

---

<sup>5</sup> Cf. M. Bijak-Kaszuba, *Polityka regionalna (strukturalna)* [in:] *Integracja Europejska*, /ed./ A. Marszałek, PWE, Warszawa 2004

<sup>6</sup> <http://www.ieiz.tu.koszalin.pl/dokumenty/wydawnictwo/zeszyty/02/05.pdf>, p. 3

<sup>7</sup> *Ibidem.*, p. 4.

<sup>8</sup> <http://www.pfsl.pl/news.php?id=261>

---

The year 2000 was the beginning of the new community initiative – EQUAL, which became a kind of the labour market laboratory.<sup>9</sup> The objective of EQUAL Initiative was “to promote new means of combating all forms of discrimination and inequalities in connection with the labour market”.<sup>10</sup> The implementation of the Initiative involved the development of model solutions for the labour market. In retrospect, however, the Initiative was negatively evaluated. The main reservations concerned the unfavourable cost-benefit balance. The EQUAL common database, which offers unrestricted access to EQUAL projects, has not attracted desired interest of individuals and institutions involved with issues of unemployment and job activation.

At present, the ESF is primarily an implementation instrument for the Europe 2020 Strategy, which, following the failure of the Lisbon Strategy, has replaced it as the main EU development strategy.

We need to remember that the European Social Fund is at different stages of development in various member states. This is due to the fact that the member states have been in the EU for different periods of time and their socio-economic situation varies, too. The countries which are now enjoying significant support coming from the structural funds are also heavily drawing on the experiences of the “old EU countries”, as they had to create the structures responsible for implementing EU programmes. In Poland, as in other countries, the monitoring, management and coordination of the programmes co-financed by the European Social Fund are the responsibilities of the Ministry of Labour and Social Policy. Each country creates a separate unit, division or department within the structure of this Ministry to implement EU programmes.

The obvious strength of the European Social Fund is its flexibility and ability to follow and adapt to changes in priorities of the European policies. The way that the ESF is managed and implemented in a given member state is, on the other hand, determined by the scale of funding that the country has access to.

Poland ranks high among all EU member states in terms of total ESF expenditure. The other country which will receive comparable funding is Germany, which is confirmed by the data presented in Chart 1. The lowest funding will go to Malta and Luxemburg.<sup>11</sup>

---

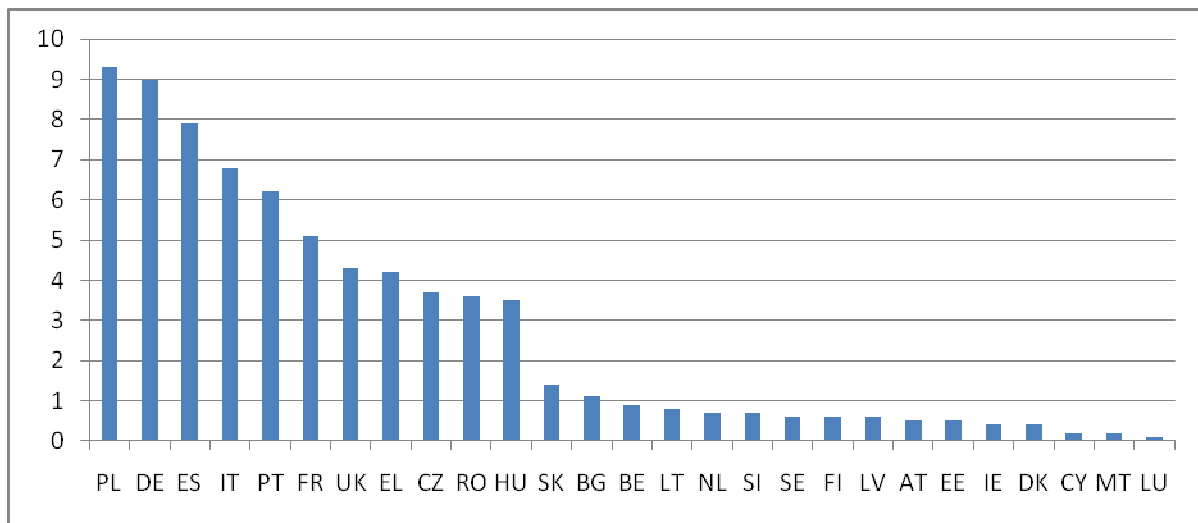
<sup>9</sup> [http://www.efs.gov.pl/dzialaniapromocyjne/Documents/BiuletynEFS\\_6\\_www.pdf](http://www.efs.gov.pl/dzialaniapromocyjne/Documents/BiuletynEFS_6_www.pdf)

<sup>10</sup>

<http://www.google.pl/url?sa=t&source=web&cd=6&ved=0CDoQFjAF&url=http%3A%2F%2Fwww.pm.net.pl%2Fpliki%2Fprezentacje%2520pm%2520-%2520equal%2Fdw-09.ppt&rct=j&q=cel%20iw%20equal&ei=n1X6TlztJZHssgbZrIDdAw&usg=AFQjCNHLDQ1vABYGSLzVtr5TsASC7GmD5g&cad=rja>

<sup>11</sup> [http://ec.europa.eu/employment\\_social/esf/members/pl\\_pl.htm#](http://ec.europa.eu/employment_social/esf/members/pl_pl.htm#)

**Chart 1. ESF expenditure per EU member state in the years 2007-2013 (billion €)**

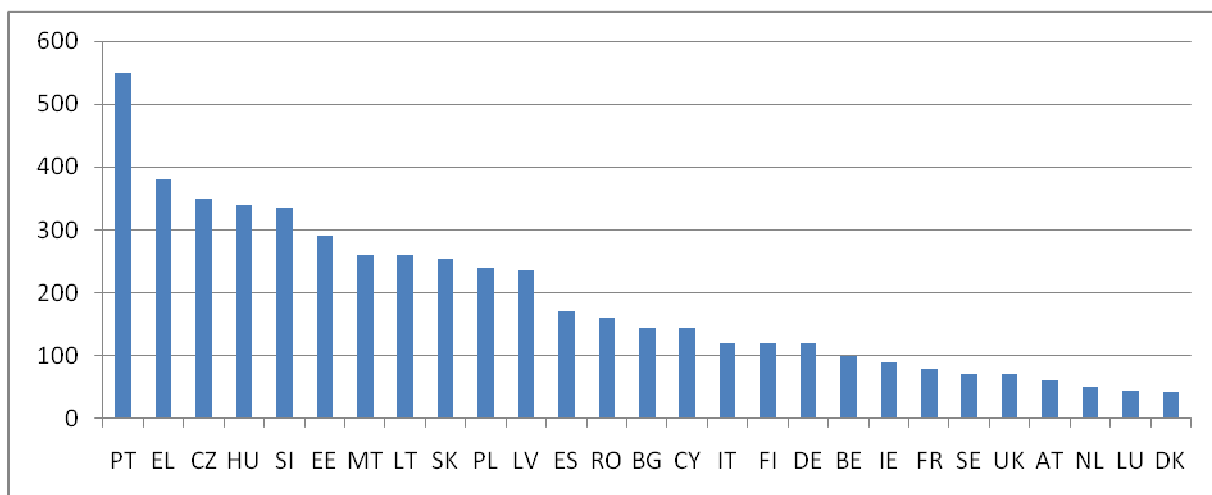


Source: Own elaboration based on [http://ec.europa.eu/employment\\_social/esf/members/pl\\_pl.htm#](http://ec.europa.eu/employment_social/esf/members/pl_pl.htm#)

ESF funding is strongly correlated with GDP in particular regions, where it is deemed equivalent to their development stage. Due to the fact that GDP in all Polish provinces was below 75% of the EU average, the whole country fell under the Convergence objective which offers support also within the ESF.

Another interesting compilation shows funding per capita in the member states (Chart 2). The highest ESF funding per capita is in Portugal (more than €550). The Czech Republic also ranks high with approx. €350. Poland, with €250 per capita, occupies the 10th position in the ranking. Similar funding goes to Slovakia and Latvia. The lowest funding is in Denmark, where an average citizen receives less than €50 from the ESF.<sup>12</sup>

**Chart 2. ESF funding per capita in the member states in the years 2007-2013 (€/capita)**



Source: Compilation based on [http://ec.europa.eu/employment\\_social/esf/members/pl\\_pl.htm#](http://ec.europa.eu/employment_social/esf/members/pl_pl.htm#)

<sup>12</sup> Ibidem

### 3 THE ANALYSIS OF EUROPEAN SOCIAL FUND SPENDING IN POLAND

#### 3.1 The use of funding in the years 2004-2006

The amount of available ESF funding implemented in Poland in the years 2004-2006 amounted to nearly €2 billion. The contributions of particular institutions to the total available funding are presented in Table 1.

*Table 1. Available ESF funding in Poland in 2004-2006 (€ billion)*

| Operational programme  | Total  | ESF    | State budget | Territorial self-government budgets | Labour Fund PFRON (State Fund for Rehabilitation of Disabled Persons) | Private funding |
|--|--------|--------|--------------|-------------------------------------|---|-----------------|
| Sectoral Operational Programme Human Resources Development (SOP HRD) | 1960.1 | 1470   | 288.9        | 5.6                                 | 195.5   | 18.4            |
| Integrated Regional Operational Programme (IROP)                     | 598.7  | 438.5  | 160.2        | -                                   | -   | 14              |
| EQUAL Initiative   | 178.5  | 134    | 44.6         | -                                   | -   | -               |
| Total  | 2737.3 | 2042.5 | 493.7        | 123.6                               | 195.5   | 32.4            |

*Source: Own compilation based on [http://www.efs.2004-2006.gov.pl/NR/rdonlyres/5A19EA6C-6D3C-4DA6-B2C1-322A5B72B2BD/0/Prezentacja\\_nt\\_Dzialan\\_SPO\\_RZL\\_pop.ppt#631,56,Informacje](http://www.efs.2004-2006.gov.pl/NR/rdonlyres/5A19EA6C-6D3C-4DA6-B2C1-322A5B72B2BD/0/Prezentacja_nt_Dzialan_SPO_RZL_pop.ppt#631,56,Informacje)*

As a result of the implementation of over 8,000 projects co-financed by the ESF in the years 2004-2006, support was given to more than 1,100,000 people. Most of them were unemployed and seeking employment. However, they were not the only group that benefited from the European Employment Strategy. Support was also offered to people who were not registered as unemployed, actively seeking employment, entrepreneurs and people who were employed. 42% of people who received support from the ESF and were unemployed upon joining a ESF-backed project were able to find employment as an immediate result of the project. 27,000 people who faced the risk of social exclusion received an opportunity to improve their qualifications, giving them a better chance of finding employment.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> *Wdrażanie Europejskiego Funduszu Społecznego w Polsce*, Departament wdrażania EFS, MGPIPS, Warszawa, [http://www.efs.2004-2006.gov.pl/NR/rdonlyres/5A19EA6C-6D3C-4DA6-B2C1-322A5B72B2BD/0/Prezentacja\\_nt\\_Dzialan\\_SPO\\_RZL\\_pop.ppt#631,56,Informacje](http://www.efs.2004-2006.gov.pl/NR/rdonlyres/5A19EA6C-6D3C-4DA6-B2C1-322A5B72B2BD/0/Prezentacja_nt_Dzialan_SPO_RZL_pop.ppt#631,56,Informacje)

**Table 2. Number of people who received support within SOP HRD, IROP, EQUAL Initiative**

|                  | Number of people who received support | % share                                  |
|------------------|---------------------------------------|--|
| SOP HRD          | 872 999                               | 75.21%                                   |
| IROP             | 271 000                               | 23.34%                                   |
| EQUAL Initiative | 16 829                                | 1.45%                                    |
| Total            | 1 160 828                             | 100% (all who received support from ESF) |

Source: Compilation based on

[http://www.konferencja-efs.pl/efs50/upload/file/EFS%20w%20Polsce%202004-2006\\_PChorazy.pdf](http://www.konferencja-efs.pl/efs50/upload/file/EFS%20w%20Polsce%202004-2006_PChorazy.pdf)

It is also notable that nearly 14,000 disabled persons received support which aimed to help them find employment. The majority of participants in the projects co-financed by the ESF, including the Sectoral Operational Programme Human Resources Development (SOP HRD), were women. One of the priorities, which is still pursued, was the promotion of small business. As a result, 65% of entrepreneurs who received ESF support were from the SME sector, 25% of which were micro-businesses, where limited capital resources were the barrier to regular employee training.

As a result of projects co-financed from the ESF, Polish partners, who had different legal status, were able to develop their skills in the area of active labour market policies, social integration, education and other services.<sup>14</sup>

### **3.2 The implementation of projects co-financed by the European Social Found in the years 2007-2013**

Pursuant to the draft National Cohesion Strategy, adopted on 14 July 2006, the entire ESF intervention in Poland in the years 2007-2013 has been covered in the Operational Programme Human Capital (OP HC). Its aim is to allow the fully efficient use of work resources by increasing employment and adaptive potential of enterprises and their employees, improving education levels in the society, reducing social exclusion areas and stimulating the building and modernisation of the state administration structures. Poland has received €10 billion from the ESF for the years 2007-2013.

The programme has covered such areas as employment, education, social integration, adaptability of enterprises and employees and human resources development in rural areas.<sup>15</sup>

The experiences of the projects implemented in the years 2004-2006 and their evaluation allowed to formulate recommendations which were incorporated into the implementation of the OP HC in the years 2007-2013 (Table 3).

<sup>14</sup> Based on the interview Publisher in the Information Bulletin ESF No. 6 March/June 2007 with Nikolaus van der Pas, Director-General for Employment, Social Affairs and Equal. Opportunities at the European Commission [http://www.efs.gov.pl/dzialaniapromocyjne/Documents/BiuletynEFS\\_6\\_www.pdf](http://www.efs.gov.pl/dzialaniapromocyjne/Documents/BiuletynEFS_6_www.pdf)

<sup>15</sup> *Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013*, MRR, Warszawa 2012, p.8

**Table 3. Recommendations based on the SOP HRD and their application in the OP HC**

| Recommendation based on the evaluation of the SOP HRD:  | Initiatives in the OP HC:   |
|---|---|
| The necessity to disseminate knowledge through trainings and conferences on equal opportunities for men and women;<br>Managing and Implementing Authorities should also disseminate knowledge among project partners; | <ul style="list-style-type: none"> <li>- training provided by the ESF Regional Centres</li> <li>- equal opportunities is one of the themes during conferences and informational meetings held in relation with OP HC</li> <li>- numerous publications on equal opportunities, e.g. "The principle of equal opportunities for men and women in OP HC projects" – the Ministry of Regional Development</li> </ul> |
| The evaluation of projects should be based on the principle as a real evaluation reference point.   | The evaluation card includes the minimum standard, which allows to review the implementation of horizontal policies at different stages of the project.   |
| A project partner should be obliged to present the project and its aims in terms of equal opportunities for men and women upon the application submission.  | The introduction of the minimum standard and the modification of the Manual on projects in the OP HC impose an obligation to provide information and results of the project according to gender. It must be stated which tasks are differentiated by gender and how the project is managed in terms of equal opportunities.   |

Source: Elaboration based on the programme documents of SOP HRD and OP HC.

The projects implemented within the OP HC also help to achieve indicators stipulated in the Priority of the Europe 2020 Strategy mentioned earlier. The indicators concern the employment of people aged 20-64, which should reach 75%, the early school leaving rate, which should not exceed 10%, the proportion of people aged 30-34 pursuing tertiary education, which should reach 40%, and finally, the number of people at risk of poverty, which should be reduced by 20 million in the entire European Union until 2020. Due to the development differences, in 2011 each members state was assigned a target in the National Reform Plans and the figures for Poland are presented in Table 4.<sup>16</sup>

**Table 4. Selected targets of the Europe 2020 Strategy assigned for UE-27 and EU-12, as well as in the National Reform Programme for Poland, and the current values of selected quantitative indicators of the strategy for Poland**

|  | Unemployment rate in % | R&D in % of GDP | Early school leaving in % | Tertiary education (30-34 years of age) | Reduction of population at risk of poverty or social exclusion |
|--|------------------------|-----------------|---------------------------|---|--|
| EU 27  | 75                     | 3               | 10%                       | 40%                                     | 20 000 000   |
| EU 12  | 72.9                   | 1.63            | 11%                       | 37%                                     | -----  |
| <b>Poland</b>  | <b>71</b>              | <b>1.7</b>      | <b>4.5%</b>               | <b>45%</b>                              | <b>1 500 000</b>   |
| Meeting selected targets of the Europe 2020 Strategy in Poland |                        |                 |                           |   |  |
|  | 2011                   | 2010            | 2011                      | 2011                                    | 2011   |
|  | 64.8                   | 0.74            | 5.6                       | 36.9                                    | 10 196   |

Source: Elaboration based on the data included in: [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/targets\\_pl.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/targets_pl.pdf), [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe\\_2020\\_indicators/data/tables](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/data/tables)

In terms of progress in implementing the OP HC as of 30 June 2012, especially with regard to the issues relevant to this study, we should definitely emphasise developments in the area of

<sup>16</sup> Cf. [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/targets\\_pl.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/targets_pl.pdf)



---

employment.<sup>17</sup> It is also notable that most values regarding *Priority IV The labour market open for all* have exceeded target values. The allocation of funding for start-ups to 132,100 people means meeting the target in this area for the years 2007-2013, whereas job activation projects implemented on regional levels have covered 764,300 people and those implemented centrally – 89,200 people.

In terms of financial progress, until mid-2012, 2,600 agreements were concluded under the OP HC and the consumption of the ESF allocation for the years 2007-2013 amounted to 72.7% in the same period.<sup>18</sup> It is also notable that the highest level of contracted funding in relation to the allocation was reached in *Priority IV Higher education and science* (76.3%) and *Priority III High quality of the education system* (75.5%). On the other hand, the level of contracted funding varies from province to province. The highest consumption of available allocation was reported in Łódzkie (82.3%) and Małopolskie (77.4%), whereas the lowest in Opolskie (61.6%), Wielkopolskie (64.1%) and Warmińsko-Mazurskie (66.5%). In terms of the main legal forms, almost 40% of beneficiaries of the OP HC were territorial self-government units. The share of businesses and non-profit organisations as beneficiaries remained similar across groups and stood at 25% for each group. Interestingly though, similarly to the previous financial perspective, micro-businesses accounted for over 50% of all enterprises which were the beneficiaries of the programme until mid-2012.

In order to guarantee the optimum use of funding allocated for the implementation of the Programme, the resolution was adopted which authorises the Managing Authority of the OP HC to undertake steps aiming to counteract the loss of funding through, for example, re-allocations between Priorities, so that the whole funding provided within the Programme can be used.

## 4 CONCLUSION

Historical changes which took place in Poland in the late 1980's and early 1990's had a significant impact on the dynamic economic growth, the negative consequence of which was the high disproportion between demand and supply on the Polish labour market. This, in turn, led to high unemployment and a steadily growing number of people at risk of social exclusion. The structural funds, in particular the European Social Fund, have been and will remain a strong incentive to foster positive changes in behaviours on the labour market. In the current programming period, many people have found employment, improved their qualifications and made positive career changes as a result of the projects implemented under the OP HC Priorities.

The Operational Programme Human Capital, currently implemented and co-funded by the ESF, proves that, next to the economic growth and other economic indicators, social cohesion is becoming an important aspect of the wealth in societies.

In the next programming period, the ESF funding will focus primarily on projects facilitating the achievement of goals stemming from the Europe 2020 Strategy. More weight will be placed on unemployment among young people – the issue which has recently become exacerbated due to the deepening economic crisis, which started in 2008.

Although it is difficult to predict the value of financial support that Poland will receive from the ESF in the years 2014-2020, it will definitely be the next period which will allow to meet

---

<sup>17</sup> Based on: *Sprawozdanie z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki za I półrocze 2012*, MRR, Warszawa 2012, pp. 4-5

<sup>18</sup> *Ibidem*, pp. 6-11.

---

social cohesion goals. The experiences of the two preceding periods should, however, help to maximise the effective use of the ESF funding, contributing to their optimum consumption in the interest of the provinces and the whole country and according to the EU priorities.

## References

1. Bijak – Kaszuba M., Polityka regionalna (strukturalna) [in:] Integracja Europejska, /ed./ A. Marszałek, PWE, Warszawa 2004
2. Europe 2010. Strategy for smart, sustainable and inclusive growth. KOM (2010) 2020 final draft, Brussels
3. <http://analizy.mpips.gov.pl/index.php/program-50.html>
4. [http://www.efs.gov.pl/dzialaniapromocyjne/Documents/BiuletynEFS\\_6\\_www.pdf](http://www.efs.gov.pl/dzialaniapromocyjne/Documents/BiuletynEFS_6_www.pdf)
5. [http://ec.europa.eu/employment\\_social/esf/members/pl\\_pl.htm#](http://ec.europa.eu/employment_social/esf/members/pl_pl.htm#)
6. [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/targets\\_pl.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/targets_pl.pdf)
7. <http://www.ieiz.tu.koszalin.pl/dokumenty/wydawnictwo/zeszyty/02/05.pdf>
8. <http://www.katowice.roefs.pl>
9. [www.pfsl.pl/news.php?id=261](http://www.pfsl.pl/news.php?id=261)
10. Sprawozdanie z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki za I półrocze 2012, MRR, Warszawa 2012
11. Szczegółowy Opis Priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007-2013, MRR, Warszawa 2012
12. Wdrażanie Europejskiego Funduszu Społecznego w Polsce, Departament wdrażania EFS, MGPIPS, Warszawa, <http://www.efs.2004-2006.gov.pl>

## Contact Data

Czech Katarzyna, PhD.  
Department of International Economic Relations  
Faculty of Economics  
University of Economics  
ul. Pułaskiego 25  
40-276 Katowice  
Country: Poland  
email: [katarzyna.czech@ue.katowice.pl](mailto:katarzyna.czech@ue.katowice.pl)

---

**ÚROVEŇ KVALITY ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA-  
KRITÉRIUM HODNOTENIA AJ KVALITY SOCIÁLNO-  
EKONOMICKÉHO ROZVOJA  
LEVEL OF THE ENVIRONMENT QUALITY- EVALUATION  
CRITERIA AND CRITERION OF THE QUALITY OF SOCIO-  
ECONOMIC ENVIRONMENT**

**Magdaléna Červeňová  
Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

**Abstrakt**

Príspevok koncentruje pozornosť na spoločensko-ekonomické aspekty ochrany životného prostredia so zameraním na analýzu enviromentálnych problémov a možností ich riešenia.

Kľúčové slová – životné prostredie, sociálno-ekonomický rozvoj, enviromentálne problémy, ekologické náklady

**Abstract**

The paper is focused on the socio-economic issues of the environment protection and is oriented on the analysis of the environmental problems and possibilities of their solution.

Key words – environment, socio-economic development, environmental problems, ecological costs

**ÚVOD**

Hospodársky mechanizmus je v neustálom pohybe, to si vyžaduje zvládnuť ekonomické vzťahy vznikajúce medzi stavom životného prostredia, ľudskou činnosťou a všeobecnými potrebami harmonického rozvoja človeka.

**1 KVALITA ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA AKO KRITÉRIUM  
HODNOTENIA KVALITY SOCIÁLNO-EKONOMICKÉHO  
ROZVOJA**

Udalosti posledných rokov sa v ekonómii nesú v znamení celosvetovej hospodárskej krízy a neustáleho zvyšovania stupňa globalizácie medzi jednotlivými subjektami trhu. V týchto ekonomicky horších časoch, akoby sa zabúdalo na niečo, čo nás obklopuje, niečo bez čoho by naša existencia nebola možná. Zabúda sa na životné prostredie. Hospodársky rast bez prijímania adekvátnych opatrení na makroekonomickej a mikroekonomickej úrovni už ohrozil

---

tie časti prírody, kde samoregulačné systémy už nestačia znečistenie eliminovať, čo spôsobuje devastáciu.<sup>1</sup> A preto hlavne skutočnosť, že sa v poslednej dobe na životné prostredie trochu zabúda vyúsťuje do stavu, keď snahy o zvýšenie hospodárskeho rastu sú späté s neistotou, pretože nie sme schopní kvantifikovať dôsledky tohto procesu pre budúce generácie našich detí /kyslé dažde, skleníkový efekt, ozónová diera a pod./.

### **1.1. Vymedzenie ekologických nákladov podľa vplyvu na kvalitu životného prostredia**

Pre riešenie problémov starostlivosti o životné prostredie platí všeobecný poznatok, že s rastom nákladov na prevenciu klesá množstvo znečisťujúcich látok v jednotlivých zložkách životného prostredia, a tým aj škôd a strát. Pokles znečisťujúcich látok v životnom prostredí sa prejaví nakoniec aj v efektívnejšom využití finančných zdrojov.

Pri hodnotení kvality životného prostredia treba exaktne vymedziť spoločensky nevyhnutné ekologické náklady na dosiahnutie a zachovanie ekologickej rovnováhy. Aktuálnym problémom zostáva, a pre blízku budúcnosť aj zostane, určovanie výšky škôd spôsobených najmä podnikateľskými subjektami na životnom prostredí.

Rozhodujúcim kritériom pre členenie ekologických nákladov je ich vplyv na kvalitu životného prostredia. Ekologické náklady môžeme členiť do štyroch základných skupín:

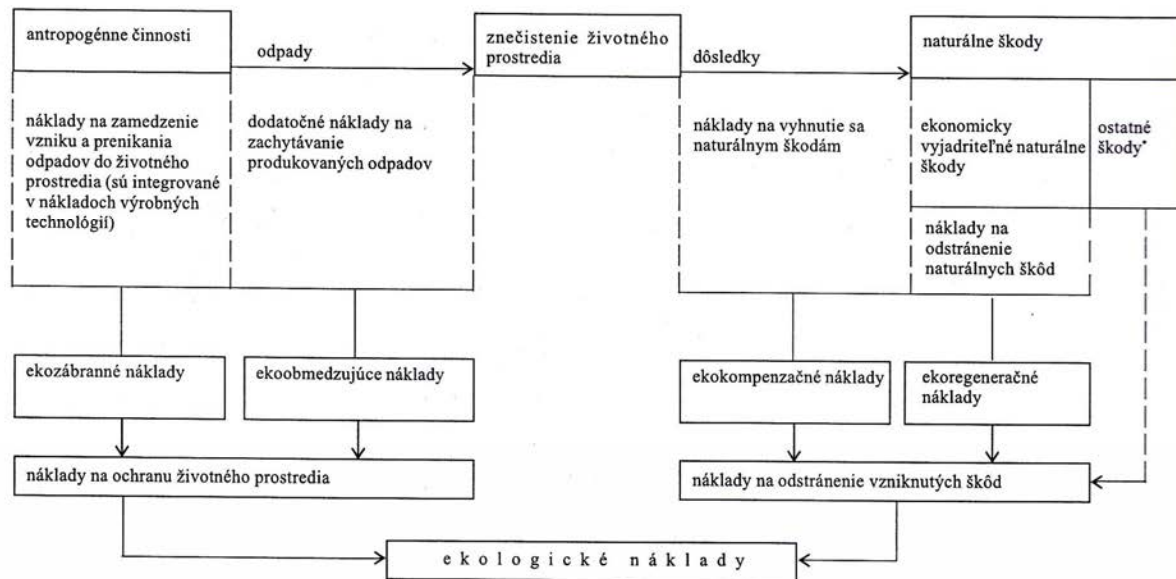
- prvá skupina zahŕňa ekozábranné náklady, ktoré sú integrované do investičných a prevádzkových nákladov výrobných technológií, ktoré zamedzujú generovanie škodlivín, ich prenikanie do životného prostredia, a tým aj znehodnocovanie životného prostredia,
- druhá skupina zahŕňa ekoobmedzujúce náklady, t.j. dodatočné náklady na zachytávanie produkovaných odpadov v už fungujúcich výrobných procesoch,
- tretia skupina zahŕňa ekokompenzačné náklady, t.j. náklady na vyhnutie sa škodlivým dôsledkom znečisteného životného prostredia, cieľom týchto opatrení je chrániť postihnutý subjekt pred škodlivými účinkami znečisteného životného prostredia/ napr. nahradením citlivejších odrôd odolnejšími, premiestnením, ochrannými pomôckami a pod./,
- štvrtá skupina zahŕňa ekoregeneračné náklady, t.j. dodatočné náklady na odstraňovanie nežiadúcich dôsledkov /škôd/ na životnom prostredí.

Základné členenie ekologických nákladov podľa vplyvu na kvalitu životného prostredia môžeme výstižne znázorniť v nasledujúcej schéme č.1.

---

<sup>1</sup> Romančíková, E.: Ekonomía a životné prostredie, IURA Edition, Bratislava 2011, s.11-12.

## Schéma č.1: Základné členenie ekologických nákladov



\*Medzi ostatné škody sa zaraďujú škody na zdraví obyvateľstva, genofonde, historických pamiatkach a pod.

Ekologické náklady sú na makroekonomickej úrovni súčtom nákladov na ochranu životného prostredia a nákladov na odstránenie vzniknutých škôd zo znečistenia životného prostredia. Súhrn týchto nákladov má zmysel, ak slúži ekonomickému /hodnotovému/ vyjadreniu ekologickej záťaže reprodukčného procesu.

Zložitosť vyjadrenia ekologických nákladov je v ich merateľnosti a ich úhrade na makroúrovni a mikroúrovni, táto zložitosť vyplýva aj z problému úplného poznania a zistenia škôd na životnom prostredí. Na základe neúplných nákladov nemožno dôsledne zhodnotiť reálne ekonomické procesy a prijať komplexné opatrenia na ochranu životného prostredia. Poznanie a začlenenie ekologických nákladov na makroúrovni a mikroúrovni do spoločensky nevyhnutných nákladov umožňuje vyjadriť a ekonomicky zhodnotiť význam zvýšenia podielu samostatnosti a zodpovednosti príslušných podnikateľských subjektov za stav životného prostredia. Preto objasnenie podstaty, štruktúry a spôsobu vyčíslovania nevyhnutných ekologických nákladov ako aj určovanie zdrojov a spôsobu ich úhrady patrí medzi prioritné úlohy.

Ochrana životného prostredia je spätá s nutnosťou zmeniť prístup k prírode, k jej ochrane a zachovaniu.<sup>2</sup> Prírastok nákladov na ochranu životného prostredia pôsobí na väčší či menší pokles škôd. Akékoľvek zvýšenie nákladov na ochranu nie je vždy zárukou automatického poklesu celkových ekologických nákladov. Efektívne je také znižovanie ekologických nákladov, ktoré neprotirečí skvalitňovaniu životného prostredia. Základnou požiadavkou je znížiť znečistenie životného prostredia na hranicu absorpčnej schopnosti prírody. Minimum ekologických nákladov predstavuje minimálnu ekologickú záťaž, ktorá sa môže na základe dostupných technologických poznatkov a v súlade s ostatnými cieľmi sociálno-ekonomického rozvoja považovať za hospodárnu. Rešpektovanie princípu hospodárnosti vyžaduje, aby suma všetkých ekologických nákladov bola minimálna pri dosahovaní maximálnych efektov. Prakticky je táto úloha zatiaľ nezvládnuteľná, lebo súčasný stav využívania informatiky

<sup>2</sup> Spáčilová, R.: Životné prostredie v kontexte informačnej spoločnosti na Slovensku. Pracovný materiál SAV, Bratislava 2005.

---

neposkytuje dostatočný prehľad o mnohostranných faktoroch, ktoré vyvolávajú znečistenie životného prostredia.

## **ZÁVER**

Cieľom tohto príspevku bolo poukázať na skutočnosť, že úroveň kvality životného prostredia by sa mala stať jedným zo základných kritérií hodnotenia aj kvality sociálno-ekonomického rozvoja.

Jedným z predpokladov riešenia tejto úlohy je aj vymedzenie hraníc škodlivosti, alebo stanovenie prípustných noriem koncentrácie škodlivín v zložkách životného prostredia. Úlohou ekonomickej analýzy je nájsť najhospodárnejší spôsob ochrany životného prostredia, ktorý zabezpečí neprekročovanie týchto noriem, a tým zmierni ekologické napätie. Ekonomická veda pri riešení problémov kvality životného prostredia môže pomôcť aj optimálnou tvorbou a využitím vhodných finančno-ekonomických nástrojov.

## **Použitá literatúra (References)**

1. BELANOVÁ, K.: Viacúrovňové rozhodovanie v ochrane životného prostredia, In *Ekonomické rozhľady*, Ekonomická univerzita v Bratislave, 2011, ISSN 0323-266X. – Roč.40, č.3(2011),s.92-101.
2. ROMANČÍKOVÁ, E.: *Ekonomika a životné prostredie*, IURA Edition, Bratislava 2011.
3. SIEBERT, H.: *Economics of the environment*. Berlin:Springer, 2008, ISBN 978-3-540 - 73706-3.
4. SPÁČILOVÁ, R.: *Životné prostredie v kontexte formovania informačnej spoločnosti na Slovensku*. Pracovný materiál SAV, Bratislava 2005.

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Ing. Magdaléna Červeňová, PhD.  
Katedra financií  
Fakulta národohospodárska  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta č.1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
Email: magdalena.Cervenova@gmail.com

---

**SYSTÉM FINANČNÉHO RIADENIA POMOCI  
Z KOHÉZNEHO A ŠTRUKTURÁLNYCH FONDŮV  
V PROGRAMOVOM OBDOBÍ 2007 - 2013 V SLOVENSKEJ  
REPUBLIKE\*<sup>1</sup>**

**FINANCIAL CONTROL SYSTEM OF THE COHESION AND  
STRUCTURAL FUNDS FOR THE PROGRAMMING PERIOD  
2007 - 2013 IN SLOVAKIA**

**Anton Čiernik, Ingrid Šabíková  
Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

**Abstrakt**

System finančného riadenia Kohézneho a štrukturálnych fondov má kľúčový vplyv na efektívne využitie prostriedkov finančnej podpory Európskej únie. Slovenská republika vychádzala v programovom období 2007 – 2013 pri tvorbe systému finančného riadenia z nariadení Európskej komisie pre túto oblasť a sústredila sa hlavne na vytvorenie inštitucionálnej základne finančného riadenia.

Kľúčové slová – Certifikačný orgán, Európska komisia, finančné riadenie, Kohézny fond, kohézna politika, operačný program, oprávnené výdavky, Orgán auditu, Národný strategický referenčný rámec, Platobná jednotka, programové obdobie, Riadiaci orgán, štrukturálne fondy, záverečná platba

**Abstract**

Financial Management System of Cohesion and Structural Funds has a crucial impact on the efficient use of the European Union financial aid. The Slovak Republic has focused mainly on the creating of the institutional basis in this area during the programming period 2007 - 2013. These activities are based on the regulations of the European Commission.

Key words – Audit Authority, Certification Unit, Cohesion Fund, cohesion policy, European Commission, final payment, Financial management and Control, Managing Authority, National Strategic Reference Framework, operational program, programming period, Structural Funds, Unit of Payments

---

<sup>1</sup> Príspevok bol spracovaný v rámci výskumného projektu Vega č. 1/0848/11 „Environmentálna regulácia s využitím daní z energií“

---

# 1 CHARAKTERISTIKA SYSTÉMU FINANČNÉHO RIADENIA POMOCI Z FONDŮ EURÓPSKEJ ÚNIE

Európska komisia (EK) kladie pri poskytovaní finančného príspevku z Kohézneho a štrukturálnych fondov mimoriadnu pozornosť finančnému riadeniu a považuje ho za základný predpoklad efektívneho využitia poskytovanej pomoci na realizácii cieľov kohéznej politiky v členských krajinách Európskej únie (EÚ). Systém finančného riadenia štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu na programové obdobie 2007 - 2013 je vypracovaný v súlade s právnymi predpismi Európskej únie a Slovenskej republiky (SR) a inými dokumentmi. Medzi najvýznamnejšie opatrenia vzťahujúce sa k danej oblasti patria predovšetkým:

- Rámcová dohoda medzi Európskou komisiou a vládou Slovenskej republiky o úprave podmienok pre technický, legislatívny a administratívny rámec, na ktorého základe budú vykonávané opatrenia súvisiace s financovaním programov pomoci v SR, podpísaná dňa 10. mája 1994,
- Zmluva o fungovaní Európskej únie,
- Zmluva o prístupí k Európskej únii podpísaná dňa 16. apríla 2003,
- Nariadenie Rady (ES) č. 1083/2006, ktorým sa ustanovujú všeobecné ustanovenia o Európskom fonde regionálneho rozvoja, Európskom sociálnom fonde a Kohéznom fonde, a ktorým sa zrušuje nariadenie Rady (ES) č. 1260/1999 v znení neskorších predpisov (ďalej len „Nariadenie Rady (ES) č. 1083/2006“),
- Nariadenie Rady (ES) č. 85/2009, ktorým sa mení a dopĺňa nariadenie (ES) č. 1083/2006, ktorým sa ustanovujú všeobecné ustanovenia o Európskom fonde regionálneho rozvoja, Európskom sociálnom fonde a Kohéznom fonde, pokiaľ ide o určité ustanovenia týkajúce sa finančného riadenia.

V nadväznosti na uvedené opatrenia boli na národnej úrovni vypracované predpisy, ktoré upravujú problematiku v oblasti finančného riadenia verejných prostriedkov. Kľúčový význam má hlavne zákon č. 502/2001 Z. z. o finančnej kontrole a vnútornom audite a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov, zákon č. 523/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách verejnej správy a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov, Zákon č. 25/2006 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

## 1.1 Inštitucionálna štruktúra finančného riadenia pomoci EÚ v Slovenskej republike

Do systému finančného riadenia štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu sú v SR zapojené nasledovné subjekty:

- centrálny koordinačný orgán,
- riadiace orgány,
- sprostredkovateľské orgány pod riadiacim orgánom,
- certifikačný orgán,
- platobné jednotky,
- monitorovacie výbory.



---

Pri zabezpečovaní svojich úloh a zodpovedností vyššie uvedené subjekty úzko spolupracujú s nasledovnými subjektmi:

- orgán auditu,
- spolupracujúce orgány,
- príslušné orgány vydávajúce rozhodnutie v správnom konaní,
- orgán zabezpečujúci ochranu finančných záujmov.

Hlavnou zásadou pri určení subjektov zapojených do riadenia prostriedkov štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu je náležité oddelenie funkcií riadiaceho orgánu, certifikačného orgánu a orgánu auditu.

### **1.1.1 Centrálny koordinačný orgán**

Funkcie centrálného koordinačného orgánu vykonávalo do 30. júna 2010 pre všetky operačné programy s výnimkou operačných programov cieľa 3 Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja SR. Od 01. júla 2010 funkcie centrálného koordinačného orgánu vykonáva Úrad vlády SR. Centrálny koordinačný orgán vo vzťahu k finančnému riadeniu štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu vypracúva strategické dokumenty usmerňujúce čerpanie finančnej pomoci EÚ (Národný strategický referenčný rámec SR 2007 – 2013, operačné programy), koordináciu vypracovania audit trailov pre riadiace orgány a sprostredkovateľské orgány pod riadiacimi orgánmi pre oblasť programovania, monitorovania a hodnotenia. Medzi jeho ďalšie významné úlohy patrí vydávanie a aktualizácia metodiky riadenia štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu na programové obdobie 2007 – 2013 a implementácia a aktualizácia „Interného monitorovacieho systému (ITMS) pre štrukturálne fondy a Kohézny fond. Má taktiež právomoc navrhovať v spolupráci s riadiacimi orgánmi prerozdelenie prostriedkov medzi operačnými programami a predkladá ich na odsúhlasenie Ministerstvu financií SR a na schválenie Národnému monitorovaciemu výboru a vláde SR.

### **1.1.2 Riadiace orgány**

Rozhodnutie o zriadení príslušných riadiacich orgánov vydáva vláda SR v nadväznosti na rozhodnutie o štruktúre operačných programov. Každý riadiaci orgán môže splnomocniť vykonávaním niektorých svojich kompetencií sprostredkovateľské orgány pod riadiacim orgánom, ale celková zodpovednosť za riadenie programov ako aj za plnenie úloh vykonávaných sprostredkovateľskými orgánmi pod riadiacim orgánom ostáva na riadiacom orgáne. Splnomocnenie, na základe ktorého sprostredkovateľský orgán pod riadiacim orgánom vykonáva niektoré kompetencie riadiaceho orgánu poskytne certifikačnému orgánu pre informáciu. Riadiaci orgán zároveň informuje certifikačný orgán o akýchkoľvek zmenách splnomocnenia. Jednotlivé riadiace orgány vo vzťahu k finančnému riadeniu štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu zabezpečujú vypracovanie operačného programu a vytvorenie vhodného systému jeho implementácie. V súvislosti s vykonávaním tejto funkcie zabezpečujú spolufinancovanie operačného programu zo štátneho rozpočtu, predkladajú výročnú správu o vykonávaní programu certifikačnému orgánu. Riadiace orgány sú zodpovedné za prijímanie, hodnotenie a schvaľovanie žiadostí o nenávratný finančný príspevok. V prípade veľkých projektov<sup>2</sup> zabezpečujú predkladanie žiadosti na posúdenie

---

<sup>2</sup> EK považuje za veľký projekt vtedy, ak jeho investičné výdavky presahujú 25 mil. EUR v prípade environmentálnych projektov a 50 mil. EUR v prípade ostatných investičných projektov. Schválenie veľkého podlieha osobitnému rozhodnutiu Európskej komisie.

---

certifikačnému orgánu a následne na schválenie EK. Uzatvárajú zmluvy o poskytnutí nenávratného finančného príspevku s prijímateľom finančnej pomoci a vykonávajú registráciu žiadostí o platbu v systéme ITMS. V súvislosti so schválenými zmluvami uskutočňujú riadiace orgány kontrolu žiadosti o platbu (administratívnu kontrolu a kontrolu na mieste), schvaľovanie a predloženie žiadosti o platbu vrátane záznamu z administratívnej kontroly platobnej jednotky, uchovávajú podklady vzťahujúce sa na výdavky a overovanie pomoci EÚ minimálne do 31. augusta 2020, vypracúvajú akčný plán k nedostatkom identifikovaným auditom Európskej komisie a predkladajú správy plnení týchto opatrení certifikačnému orgánu a orgánu auditu.

### **1.1.3 Certifikačný orgán**

Funkcie certifikačného orgánu vykonáva pre všetky operačné programy v rámci cieľa 1 a cieľa 2 Ministerstvo financií SR. Zároveň organizačný poriadok Ministerstva financií SR stanovuje, že úlohy certifikačného orgánu plní sekcia európskych a medzinárodných záležitostí. V rámci cieľa 3 plní Ministerstvo financií SR funkciu certifikačného orgánu pre Program cezhraničnej spolupráce SR – ČR<sup>3</sup>. V prípade ostatných programov cezhraničnej, nadnárodnej a medziregionálnej spolupráce vystupuje ako certifikačný orgán partnerský štát. Kľúčová úloha tohto orgánu spočíva v koordinácii systému finančného riadenia štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu. Je zodpovedný za certifikačné overenie dodržiavania predpísaných postupov na všetkých úrovniach finančného riadenia vrátane prijímateľa finančnej pomoci. V prípade zistenia závažnej systémovej nezrovnalosti alebo podozrenia na výskyt závažnej systémovej nezrovnalosti zastavuje poskytovanie platieb pre príslušný operačný program a následne informuje orgánu auditu, riadiaci orgán, sprostredkovateľský orgán pod riadiacim orgánom a platobnú jednotku pre príslušný operačný program. Certifikačný orgán zriaďuje osobitné mimorozpočtové účty Ministerstva financií SR pre prostriedky Európskej únie v Štátnej pokladnici za každý operačný program a eviduje príjem prostriedkov EÚ na týchto účtoch. Na základe schválenej súhrnnej žiadosti platobnej jednotky o platbu vykonáva prevod finančných prostriedkov štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu z osobitného mimorozpočtového účtu Ministerstva financií SR na účet príslušného ministerstva ako platobnej jednotky. Okrem uvedených činností vypracúva a zasiela žiadosti o priebežné platby a o záverečnú platbu EK pre všetky operačné programy spolu s certifikovaným výkazom výdavkov. Na základe písomnej žiadosti je certifikačný orgán povinný poskytnúť EK informácie o účtovných záznamoch uskutočnených operácií do 21 kalendárnych dní od doručenia tejto žiadosti. V tejto súvislosti zároveň uschováva všetky podklady vzťahujúce sa na výdavky a overovanie pomoci EÚ minimálne do 31. augusta. 2020.

### **1.1.4 Platobné jednotky**

Základnou úlohou platobných jednotiek je zabezpečiť prevod finančných prostriedkov Európskej únie a štátneho rozpočtu na spolufinancovanie prijímateľovi v súlade so zákonom č. 523/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách verejnej správy a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov. Spolu s touto úlohou sú zodpovedné za rozpočtovanie prostriedkov štrukturálnych fondov, Kohézneho fondu a štátneho rozpočtu na spolufinancovanie v štátnom rozpočte pre príslušný rok. Realizujú tiež predbežnú finančnú

---

<sup>3</sup> V programovom období 2007 – 2013 sú stanovené 3 základné ciele kohéznej politiky. Týmito cieľmi sú Cieľ 1 - Konvergencia, Cieľ 2 – Regionálna konkurencieschopnosť a zamestnanosť a Cieľ 3 – Európska územná spolupráca. Slovenská republika vypracovala strategický dokument „Národný strategický referenčný rámec SR 2007 – 2013“ (NSRR SR 2007 – 2013), v ktorom definovala priority vzťahujúce sa k financovaniu aktivít zameraných na plnenie Cieľa 1 a Cieľa 2.

---

kontrolu žiadostí o platbu, ktorá zahŕňa overenie formálnej správnosti dokumentov predložených riadiacim orgánom, ako aj preskúmanie súladu žiadostí o platbu s rozpočtom projektu a s rozpočtovým limitom pre danú prioritnú os a opatrenie. Následne vypracúvajú súhrnné žiadosti o platbu a zasielajú ich certifikačnému orgánu podľa stanovených termínov osobitne za každý fond. Platobné jednotky zároveň vedú účtovníctvo o stave a pohybe pohľadávok, záväzkov a peňažných prostriedkov spojených s poskytovaním prostriedkov EÚ a štátneho rozpočtu na spolufinancovanie, vrátane vyhotovovania a predkladania údajov účtovnej závierky a vyhotovovania podkladov pre konsolidovanú účtovnú závierku ústrednej správy za platobnú jednotku.

### **1.1.5 Monitorovacie výbory**

Monitorovacie výbory pre každý operačný program riadiace orgány najneskôr tri mesiace od dátumu oznámenia rozhodnutia Európskej komisie o schválení operačného programu. Vo vzťahu k finančnému riadeniu štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu zodpovedné za nasledovné úlohy:

- a) prerokovanie a schvaľovanie hodnotiacich a výberových kritérií pre výber projektov, financovaných v rámci každého opatrenia do šiestich mesiacov po rozhodnutí Európskej komisie o schválení operačného programu, ako aj schvaľovanie zmien týchto kritérií;
- b) pravidelné monitorovanie pokroku smerujúceho k dosiahnutiu špecifických cieľov operačného programu na základe dokumentov predložených riadiacim orgánom;
- c) monitorovanie výsledkov vykonávania pomoci zo štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu, najmä dosiahnutia cieľov stanovených pre každú prioritnú os a v rámci priebežného hodnotenia;
- d) prerokovanie a schvaľovanie výročných a záverečnej správy o vykonávaní programu, ktoré sú predložené Európskej komisii;
- e) prerokovanie a schvaľovanie každého návrhu na zmenu operačného programu vrátane presunov finančných prostriedkov medzi prioritnými osami.

V podmienkach SR sa zároveň zriaďuje Národný monitorovací výbor pre NSRR SR, ktorého zodpovednosťou je z pohľadu finančného riadenia predovšetkým schvaľovanie zmien v NSRR spadajúcich do jeho právomocí vrátane presunov finančných prostriedkov medzi operačnými programami cieľa 1, resp. cieľa 2.

### **1.1.6 Orgán auditu**

V súlade s čl. 59 nariadenia Rady (ES) č. 1083/2006 je členský štát povinný pre každý operačný program zriadiť orgán auditu. Tento orgán musí byť funkčne nezávislý od riadiaceho orgánu, certifikačného orgánu a platobnej jednotky. Orgán auditu koordinuje centrálné plánovanie, výkon a monitorovanie výsledkov z vládnych auditov a musí zabezpečiť, aby sa v rámci výkonu vládnych auditov zohľadňovali medzinárodne uznávané audítorské štandardy. Zodpovedá za overenie účinnosti fungovania systémov riadenia a kontroly operačného programu a zabezpečuje, aby sa výdavky deklarovane Európskej komisii preverili na vhodnej vzorke. V podmienkach Slovenskej republiky plní úlohy orgánu auditu v zmysle uznesenia vlády SR č. 457/2006 zo dňa 17. 05. 2006 a § 3 písm. e) zákona č. 502/2001 Z. z. o finančnej kontrole a vnútornom audite a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov Ministerstvo financií SR. Podľa organizačného poriadku Ministerstva financií SR plní úlohu orgánu auditu sekcia auditu a kontroly. Orgán auditu má právo vyžiadať od subjektov zapojených do finančného riadenia, aby v ním určenej primeranej lehote zabezpečili priame pripojenie a prístup orgánu auditu do informačných

---

systemov nimi prevádzkovaných v celom rozsahu uplatňovania pôsobnosti orgánu auditu. Subjekty zapojené do procesu implementácie, overovania a spolupracujúce orgány sú povinné poskytnúť orgánu auditu potrebnú súčinnosť, poskytovať informácie, predkladať doklady, dávať vysvetlenia súvisiace s plnením úloh orgánu auditu v ním určenej lehote a rozsahu. Zároveň sú povinné spolupracovať s orgánom auditu, najmä vykonať na vyžiadanie orgánu auditu vládny audit a predkladať výsledné materiály z vykonaného vládneho auditu.

Orgán auditu, spolupracujúce orgány v prerokovaných správach z vládnych auditov vrátane schválených správ o zistených nezrovnalostiach pre projekty štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu zdokumentujú zistené nezrovnalosti a zároveň zaevidujú príslušné údaje o zisteníach a nezrovnalostiach.

### **1.1.7 Orgány vydávajúce rozhodnutia v správnom konaní**

Funkciu orgánov vydávajúcich rozhodnutia v správnom konaní plnia v SR Správa finančnej kontroly a samostatné oddelenie správneho konania Ministerstva financií SR. Správa finančnej kontroly majú za úlohu predkladať vydané rozhodnutia v správnom konaní Orgánu auditu a riadiacim orgánom. V súvislosti so zistenými nezrovnalosťami a splatnými pohľadávkami prijímateľov zabezpečujú aktualizáciu údajov o týchto skutočnostiach v systéme ITMS a vydávajú aktualizované správy o zistených nezrovnalostiach certifikačnému orgánu.

Samostatné oddelenie správneho konania Ministerstva financií SR nie súčasťou Orgánu auditu a plní úlohu odvolacieho orgánu v správnom konaní voči prvostupňovým rozhodnutiam správy finančnej kontroly vydaným v nadväznosti na porušenie finančnej disciplíny, ktoré bolo zistené na základe vykonaných vládnych auditov zameraných na hospodárenie s prostriedkami štátneho rozpočtu a s prostriedkami EÚ.

## **2 FINANCOVANIE ZO ŠTRUKTURÁLNYCH FONDŮV A KOHÉZNEHO FONDU**

Efektívne finančné riadenie verejných zdrojov si vyžaduje okrem inštitucionálneho zabezpečenia aj jasné stanovenie pravidiel hospodárenia s týmito zdrojmi [1]. Použitie finančnej podpory EÚ jednotlivými členskými krajinami vychádza z dvoch základných zásad. Podstata prvej spočíva v tom, že finančné prostriedky štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu prideliť EK členským krajinám v súlade s prioritami kohéznej politiky podľa jednotlivých cieľov definovaných v národných strategických dokumentoch – Národný strategický referenčný rámec. Druhou zásadou je uplatňovanie decentralizovaného prístupu pri čerpaní pridelených finančných zdrojov. Tento postup znamená, že financovanie projektov v rámci štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu je s výnimkou veľkých projektov ponechané v kompetencii členského štátu.

SR má v súčasnom programovom období možnosť využívať finančnú pomoc EÚ z trhoch fondov:

- Kohézny fond (KF),
- Európsky fond regionálneho rozvoja (ERDF),
- Európsky sociálny fond (ESF).

---

Jednotlivé ciele kohéznej politiky sú z uvedených fondov financované prostredníctvom 11 operačných programov v tejto štruktúre [2]:

- šesť operačných programov pre cieľ Konvergencia, z toho:
  - štyri operačné programy spolufinancované z ERDF pokrývajúce celú SR okrem Bratislavského kraja (Regionálny operačný program, OP Informatizácia spoločnosti, OP Konkurencieschopnosť a hospodársky rast a OP Zdravotníctvo);
  - dva operačné programy spolufinancované z ERDF a KF pokrývajúce celú SR vrátane Bratislavského kraja<sup>4</sup> (OP Doprava a OP Životné prostredie);
- tri operačné programy spoločné pre obidva ciele – cieľ Konvergencia i cieľ Regionálna konkurencieschopnosť a zamestnanosť, t.j. pokrývajúce celú SR vrátane Bratislavského kraja – jeden spolufinancovaný z ERDF (OP Výskum a vývoj) a dva z ESF (OP Zamestnanosť a sociálna inklúzia a OP Vzdelávanie);
- operačný program Technická pomoc pre cieľ Konvergencia pokrývajúci horizontálne aktivity, za ktoré je zodpovedný centrálny koordinačný orgán pre NSRR a ktoré sú spoločné pre všetky OP, resp. skupinu OP, t.j. netýkajú sa implementácie len jedného OP, (príprava, riadenie, monitorovanie, hodnotenie, informovanosť, posilňovanie administratívnych kapacít); aktivity finančného riadenia, ktoré zabezpečuje certifikačný orgán a aktivity súvisiace s overovaním riadiacich a kontrolných systémov, vydávaním vyhlásení o ukončení pomoci a kontrolou vzorkových operácií, ktoré zabezpečuje orgán auditu. V každom operačnom programe je zároveň vyčlenená finančná alokácia na technickú pomoc pre špecifické aktivity príslušného riadiaceho orgánu a sprostredkovateľských orgánov pod riadiacim orgánom;
- operačný program Bratislavský kraj pre cieľ Regionálna konkurencieschopnosť a zamestnanosť spolufinancovaný z ERDF.

Oprávnené obdobie pre výdavky na projektové aktivity financované z Kohézneho a štrukturálnych fondov plyní odo dňa predloženia akceptovateľného operačného programu, najneskôr od 1. januára 2007 do 31. decembra 2015 (tzv. „pravidlo n+2“). Prijímateľ je povinný realizovať svoje výdavky najneskôr do 31. decembra 2015, v opačnom prípade ich nie je možné považovať za oprávnené.

Platby z Európskej komisie sú realizované samostatne pre každý operačný program a majú formu zálohovej platby, priebežných platieb a záverečnej platby a používajú sa len na financovanie výdavkov súvisiacich s príslušným operačným programom. Záverečnú platbu t.j. maximálne 5 % z alokácie na príslušný operačný program, pričom záverečná žiadosť o platbu Európskej komisii môže byť zaslaná certifikačným orgánom v nižšej sume, prevedie Európska komisia za predpokladu, že

a) Európskej komisii boli do 31. marca 2017 predložené nasledovné dokumenty:

- žiadosť o záverečnú platbu s certifikovaným výkazom skutočne uhradených výdavkov,
- záverečnú správu o vykonávaní operačného programu,
- vyhlásenie o ukončení pomoci orgánom auditu.

b) Európska komisia nerozhodla o žiadnom pozastavení platieb, ani neprijala žiadne rozhodnutie o začatí konania pre porušenie práva v súvislosti so Zmluvou o EÚ vzťahujúcich sa na operáciu alebo operácie, ktorého alebo ktorých sa týka predložená žiadosť o platbu.

---

<sup>4</sup> Pričom prioritné osi spolufinancované z ERDF sa vzťahujú na celú SR okrem Bratislavského kraja a prioritné osi spolufinancované z KF sa vzťahujú na celú SR vrátane Bratislavského kraja.

---

V prípade nezaslania ktoréhokoľvek z vyššie uvedených dokumentov v riadnom termíne, Európska komisia zruší časť rozpočtového záväzku zodpovedajúcu výške záverečnej platby.

Popísané zásady, ktorými sa riadi proces financovania cieľov kohéznej politiky z fondov EÚ sú dôkazom, že ide o náročný proces a jednotlivé členské krajiny musia venovať osobitnú pozornosť vytvoreniu podmienok na účinný systém finančného riadenia čerpania prostriedkov z Kohézneho a štrukturálnych fondov EÚ [3].

### 3 ZÁVER

Analýza súčasného systému finančného riadenia prostriedkov štrukturálnych a Kohézneho fondu v SR ukazuje, že jeho inštitucionálna štruktúra na národnej úrovni zodpovedá požiadavkám EÚ. Nízka miera čerpania finančnej pomoci EÚ a problémy vyplývajúce zo zistení kontrolných orgánov EÚ však potvrdzujú, že je potrebné zlepšiť jeho kvalitu a účinnosť [4]. V tejto súvislosti sa javia naliehavé predovšetkým dva okruhy oblastí. Prvým je zvýšenie dôrazu na predbežnú kontrolu a druhým optimalizácia priorít financovania projektov v budúcom programovom období s následným premietnutím do nových operačných programov.

### Použitá literatúra (References)

1. ŠABÍKOVÁ, I.: Alokácia verejných výdavkov. In: *Vplyv verejných výdavkov na správanie sa ekonomických subjektov: zborník vedeckých statí*. EKONÓM, Bratislava 2011. s. 15-31. ISBN 978-80-225-3323-2.
2. MDVRR SR: *Národný strategický referenčný rámec 2007 - 2013*, <http://www.nsr.sk/narodny-strategicky-referencny-ramec-2007-2013/>
3. SIVÁK, R. a kol: *Verejné financie*. IURA Edition, Bratislava 2007. s. 250. ISBN 978-80-8078-094-4
4. ČIERNIK, A., ŠABÍKOVÁ, I.: Zdroje finančnej pomoci Európskej únie ako významný nástroj podpory rozvoja regiónov na Slovensku. In: *Ekonomické rozhľady: vedecký časopis Ekonomickej univerzity v Bratislave*. Ekonomická univerzita v Bratislave - Roč. 36, č. 4 (2007), Bratislava 2007. s. 525-533. ISSN 0323-262X

### Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Anton ČIERNIK, PhD., Ing. Ingrid ŠABÍKOVÁ, PhD.  
Katedra Financí  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [anton.ciernik@euba.sk](mailto:anton.ciernik@euba.sk), [ingrid.sabikova@euba.sk](mailto:ingrid.sabikova@euba.sk)

---

# K PROBLEMATIKE MEDZINÁRODNÝCH RIZÍK AKO SÚČASTI NEŽIVOTNÝCH RIZÍK V OBDOBÍ DLHOVEJ KRÍZY<sup>1</sup>

## TO THE ISSUE OF INTERNATIONAL RISKS AS A PART OF THE NON-LIFE RISKS DURING THE DEBT CRISIS

**Barbora Drugdová**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Príspevok je zameraný na problematiku medzinárodných rizík ako súčasti neživotných rizík v období dlhovej krízy. Problematika medzinárodných rizík je veľmi rozsiahla a komplexná z hľadiska: diverzifikácie prípadov podľa, toho či ide o export, reexport alebo import a taktiež z množstva aspektov: komerčných, právnych, technických, bankovo-finančných, ako aj širších politických a ekonomických súvislostí. Medzinárodné riziká môžeme vo všeobecnosti rozdeliť na komerčné, politicko-hospodárske riziká a osobitné druhy rizík. Poisťovaním medzinárodných rizík sa na slovenskom poisťovnom trhu zaoberajú komerčné poisťovne, ktoré sú združené v Slovenskej asociácii poisťovní. K 31.12.2011 pôsobilo na slovenskom poisťovnom 23 komerčných poisťovní, z čoho 23 bolo združených v SAP. Komerčné poisťovne ponúkajú širokú paletu poisťovacích produktov. Medzi nimi sú aj poisťovacie produkty, ktoré sú zamerané na poisťovanie medzinárodných rizík.

**Kľúčové slová** – neživotné riziká, medzinárodné riziká, poisťový trh, poistenie neživotných rizík, poistenie medzinárodných rizík, komerčné poisťovne

### **Abstract**

The field of international risk is very vast and complex with regard to the following views: diversification of cases depending on whether they are related to export, re-export or import and also various aspects: commercial, legal, technical, banking, financial and also wider political and economical connections/circumstances. International risks can be generally divided into commercial, political-economical and specific types of risks. The insurance companies associated in the Slovak Insurance Companies' Association deal with insuring international risks on the Slovak insurance market. By 31 December 2011, there were 23 commercial insurance companies on the Slovak insurance market, of which 23 were associated in the Slovak Insurance Companies' Association. Commercial insurers offer a wide variety of insurance products. Amongst them are also products aimed at insuring international risks.

**Key words** – non-life risks, international risks, insurance market, commercial insurance companies, insuring international risks, insuring non-life risks.

---

<sup>1</sup> Príspevok je výstupom riešenia grantu Ministerstva školstva SR VEGA č. 1/1122/11 s názvom "Perspektívy poisťovného trhu v Slovenskej republike v siločiach civilizačných výziev".

---

# 1. MEDZINÁRODNÉ RIZIKÁ SÚČASŤ NEŽIVOTNÝCH RIZÍK

Všetky zmeny v spoločnosti sa určitým spôsobom odrážajú aj v poisťovacej činnosti. Rozvoj vedy, techniky a kultúry prináša na trh nové moderné výrobky, nové činnosti a s tým aj nové riziká. S týmito rizikami musia počítať a kalkulovať podniky, podnikatelia, občania, štát, ale aj poisťovacie spoločnosti. Poisťovne musia preto neustále pripravovať nové poistné produkty a zároveň sledovať vývoj v celej ekonomike (napr. rast nezamestnanosti, vývoj HDP, infláciu, rast cien, pohyb peňažných príjmov, demografické údaje a pod.).

Pretože v spoločnosti je málo takých rizík, ktoré nie je možné poistiť, zasahuje v ekonomike poisťovacia činnosť do všetkých oblastí hospodárskeho a sociálneho života spoločnosti. Každý výkyv v ekonomickej situácii firiem, podnikov a podnikateľov, ako aj v životnej úrovni obyvateľstva má bezprostredný vplyv na záujem o poistenie.

Vo vyspelých ekonomikách prichádza zvyčajne k rozširovaniu ekonomických vzťahov aj mimo rámec príslušných štátov. Ekonomické vzťahy, ktoré vznikajú medzi dvoma alebo viacerými štátmi prinášajú veľa nových rizík, ale tiež možnosti ich predvídať, eliminovať a odstraňovať. Mnohé sa prenášajú z jedného štátu do druhého, ako napr. cenové výkyvy, inflačný vývoj a podobne. Na druhej strane niektoré zabraňujú a eliminujú mnohé ťažkosti iného druhu, napr. dovoz nedostatkových surovín a materiálov, napomáhajú rozvoju výroby pri možnostiach rozšírenia exportu a podobne.

Medzinárodné riziká tvoria súčasť neživotných rizík. V odbornej literatúre sa stretáme s rôznym členením medzinárodných rizík. resp. zahraničných rizík.

Problematika medzinárodných rizík je veľmi rozsiahla a komplexná z hľadiska: diverzifikácie prípadov podľa, toho či ide o export, reexport alebo import, a taktiež množstva aspektov: komerčných, právnych, technických, bankovo-finančných, ako aj širších politických a ekonomických súvislostí.

V odbornej literatúre sa najčastejšie rozlišujú tri skupiny medzinárodných rizík, ktorým budeme v príspevku venovať väčšiu pozornosť.

## 1.1 Členenie medzinárodných rizík

Medzinárodné riziká členíme na: riziká komerčné alebo obchodné (finančné) riziká, politicko-hospodárske riziká, osobitné druhy rizík.

### 1.1.1 Komerčné riziká

Komerčné riziká tvoria systém väčších i menších rizík, týkajúcich sa hlavne medzinárodných obchodno-finančných transferov. Komerčné riziká pôsobia vo vonkajších vzťahoch intenzívnejšie ako vo vnútornej ekonomike krajín, najmä z nasledujúcich dôvodov:

- a./ rozdielnosť mentalít, ktorá je spojená s ťažšou komunikatívnosťou, ale aj s ťažkosťami pri hľadaní nových trhov.
- b./ jazykové bariéry, ktoré prinášajú nebezpečenstvo nedorozumení, prípadne chybných interpretácií pri uzavieraní zmlúv, čo môže mať negatívne následky.
- c./ rozdielnosť právnych systémov, kde zmluvy môžu byť interpretované podľa práva a obchodných zvyklostí exportéra, ako i importéra. Rozhodnutia daných súdov sa dajú ťažko presadiť v zahraničí a môžu byť drahšie ako samotný predmet sporu.
- d./väčšia vzdialenosť medzi zmluvnými stranami, čo má za následok menšie vzájomné poznanie, horší prehľad na cudzom trhu a tiež zvýšené riziko transportu.



---

Komerčné riziká v zmluvných vzťahoch vyplývajú z nebezpečia, že zahraničný partner nedodrží uzavretú zmluvu buď preto, že k tomu nie je ochotný, alebo preto, že nie je schopný kontrakt dodržať. Neschopnosť partnera splniť záväzky vyplývajúce zo zmluvy má spravidla príčinu v jeho zmenenom ekonomickom postavení alebo v nereálnom odhade jeho ekonomických možností.

Intenzita dopadu komerčných rizík je všeobecne na jednotlivé zahraničné operácie daná dvoma faktormi: Prvým faktorom je spoľahlivosť partnera – z tohoto hľadiska treba posudzovať právne postavenie partnera, jeho majetkovú situáciu, komerčnú zdatnosť, technicko-ekonomické predpoklady splnenia záväzku a pod. Druhým faktorom je stupeň právneho zaistenia daného záväzkového vzťahu – ide spravidla o právnu dokonalosť kontraktu, jeho podmienky, právo, podľa ktorého je právny vzťah posudzovaný, charakter sankcií za nesplnenie kontraktu.

Komerčné riziká sú druhmi rizík, ktoré môžu dosahované výsledky ovplyvniť hlavne v negatívnom smere. Sú jedným z málo druhov rizík, u ktorých možno aplikovať ochranu cestou ich minimalizácie. Tieto riziká sú ovplyvnené kvalitou práce subjektov vo sfére zahranično – ekonomických vzťahov, ich schopnosťou odhadovať riziká a voliť vhodné cesty ich obmedzenia. Komerčné riziká môžeme rozdeliť na: trhové riziko, riziko neprevzatia tovaru, riziko z nezaplatenia, tovarové riziko, transportné riziko – dopravné riziko.

### **1.1.2 Politicko – hospodárske riziká**

Politické riziká vyplývajú z celkovej politickej, economickej a finančnej situácie krajiny, do ktorej smerujú exporty.

S pojmom politické riziko sa vo všeobecnosti spája bezprostredné ohrozenie zisku, v extrémnych prípadoch aj ohrozenie hospodárskej existencie zahraničných spoločností, alebo dokonca i medzinárodných podnikov. Dôvody vzniku politických rizík vyplývajú zo zmien v politickom okolí podniku.

Konkretizujú sa opatreniami prijatými štátom a tieto znamenajú pre exportéra riziko neratifikácie alebo zrušenia kontraktu, embargo vývozu, neprevedenie devízového transferu, konfiškáciu materiálov a výrobkov a pod. Z najširšieho hľadiska toto riziko vyplýva z nepriateľských akcií, ako sú vojna, revolúcie, štrajky, nepokoje, občianske vojny a pod.

Politicko – hospodárske riziká členíme na tieto druhy, ide o:

a/ výmenné riziko – peniaze, ktoré už importér vyplatil svojej banke, nemožno (dočasne) v dôsledku štátnych opatrení importujúcej krajiny a v dôsledku nedostatku devíz vymeniť za žiadnu cudziu menu.

b/ moratórium – zaplataenie a transfer dlhovej čiastky exportérovi štát nepovolí v čase splatnosti pohľadávky, ale povolí len čiastočné zaplataenie dlhu, prípadne nariadi odklad platby.

c/ transferové riziko – peniaze vyplatené importérom v banke nemožno (čiastočne alebo úplne) previesť do zahraničia, pretože importujúca krajina z hospodársko – politických príčin nechce taký transfer povoliť. Riziko tranferu obsahuje nebezpečenstvo úplného alebo čiastočného obmedzenia transferu zisku, vecných statkov, know-how, licenčných poplatkov, platieb za služby, ako aj kapitálu.

Riziku transferu sa v súčasnosti stalo jedným z najväčších rizík pre medzinárodné finančné inštitúty a banky. Medzi transferové riziká sa spravidla zaraďuje: riziko platobnej neschopnosti krajiny a riziko obchodných prekážok.

---

### 1.1.3 Osobitné druhy rizík

Osobitné druhy rizík tvoria zvláštnu skupinu. Do tejto skupiny patria tieto druhy rizík: kurzové riziko, riziko pohybu úrokových sadziieb, inflačné riziko, právne riziko, riziká pri zahraničných investíciách, riziká prírodných a technických katastrof, riziká teroristického útoku a špecifické riziká. Do skupiny špecifických rizík možno zahrnúť špecifické riziká istoty, bezpečnosti, pod ktoré patria: udalosti ohrozujúce zdravie, slobodu a život pracovníkov medzinárodných spoločností a inštitúcií, ako aj rodinných príslušníkov .

#### **Kurzové riziko**

Toto riziko spočíva v zmenách výmenných kurzov medzi menami zmluvných partnerov, prípadne medzi domácou a treťou menou, v ktorej má byť záväzok vyrovnaný. Zmeny menových kurzov môžu mať kladný alebo záporný vplyv na predpokladaný výsledok, t.j. môže dochádzať ku kurzovým stratám, ale aj ku kurzovým ziskom.

Kurzové riziko sa vzťahuje na čas medzi uzavretím príslušnej zmluvnej dohody a peňažným splnením zmluvy. Prakticky na seba berie riziko subjekt zahraničných ekonomických vzťahov už od okamihu podania záväzného návrhu zmluvy. Problém je o to zložitejší, že predvídanie menového vývoja je veľmi náročné. Vývoj kurzov častokrát nie je len výsledkom vývoja ekonomických faktorov, ale v niektorých situáciách predovšetkým faktorov neekonomických, ktorých intenzita či smer pôsobenia sa v budúcnosti nedá predvídať. Vývoj jednotlivých mien je veľmi ťažké sledovať a predvídať, pretože na kurzové výkyvy pôsobí rad činiteľov.

Medzi tieto faktory patria na prvom mieste faktory ekonomické. Sú to : hospodársky rast, úrokové sadzby, inflácia, výška nezamestnanosti, parita kúpnej sily, obchodná bilancia, stav devízových rezerv.

Druhým závažným vplyvom na vývoj devízových kurzov je politická situácia v danej krajine, peňažná politika štátu, ako i menovo – politické opatrenia vo forme menových dohôd (Európska menová únia). Ide o faktory politické. Ako tretí činiteľ pôsobia špekulácie na devízovom a peňažnom trhu so zámerom dosiahnuť kurzové zisky z kúpy a predaja devíz.

Kurzové riziko zasahuje exportéra aj importéra. Exportér, ktorý uzavrel zmluvu v cudzej mene, podlieha riziku, že po získaní splátky a výmene devíz dostane menej v domácej mene, ako počítal vo svojej kalkulácii. Importér, ktorý musí platiť v cudzej mene, je zase v nebezpečenstve, že bude musieť vydať za nákup potrebnej cudzej meny viac jednotiek domácej meny, ako predpokladal.

Exportér a importér sa preto snažia podľa stúpania a klesania kurzu o urýchlenie, resp. spomalenie platenia, alebo o zaistenie kurzového rizika pomocou rôznych nástrojov (napr. doložka o zabezpečení kurzu v zmluve, dohoda o menovo-opčných právach), alebo kurzovopoisťovacích obchodov (termínové obchody, úver v cudzej mene, menová opcia), prípadne špecifických metód ako forfaiting, factoring alebo lízing, resp. tiež niektorých foriem väzbových obchodov.

#### **Riziko pohybu úrokových sadziieb**

Riziko pohybu úrokových sadziieb je riziko, ktoré môže negatívne alebo pozitívne ovplyvniť rôzne obchodné a finančné operácie na peňažnom trhu s dosahom na výsledný efekt zainteresovaného subjektu.

Riziko pohybu úrokových sadziieb sa vyskytuje najmä z pozície existencie dodávateľsko-odberateľských úverov s pohyblivou úrokovou sadzbou a pri realizácii peňažných platieb alebo úhrady pohľadávky v inom termíne splatnosti.

---

Riziko zmeny úrokových sadzieb spravidla pôsobí spolu s kurzovým rizikom. Zvýšenie inflácie má spravidla za následok aj zvýšenie úrokových sadzieb a pokles kurzu danej meny. Rast úrokových sadzieb a s tým spojený úrokový diferenciál je jedným z najvýznamnejších motívov pre medzinárodný pohyb finančných transferov najmä krátkodobého kapitálu.

### **Inflačné riziko**

Medzi osobitné druhy rizík patrí aj inflačné riziko. Predstavuje možnosť utrpieť stratu alebo dosiahnuť zisk v dôsledku inflačného vývoja. Typickým príkladom je ovplyvňovanie úverových vzťahov, pri ktorých v dôsledku inflačného vývoja príslušnej meny veriteľ stráca (pri nezmennej nominálnej čiastke nezískava ekvivalent pôvodne poskytnutej hodnoty) a naopak dlžník získava tým, že v reálnej hodnote spláca menej oproti predpokladu. Inflačné riziko má výrazný vplyv na vývoj štruktúry ekonomiky jednotlivých krajín a prináša so sebou závažné sociálne dôsledky.

V zahraničnoobchodných vzťahoch pôsobí toto riziko spolu s rizikom kurzovým. Zvýšená miera inflácie vedie v systéme pohyblivých kurzov spravidla k poklesu kurzu, čo so sebou prináša zvyšovanie cien za dovážané tovary. Spojenie medzi vývojom kurzu a infláciou však nie je bezprostredné. Inflácia je spojená so zvyšovaním cien a rastom nákladových položiek. Situácia je jednoduchšia v tých prípadoch, keď možno premietnuť inflačný vývoj do predajných cien a zvýšenie cien vstupov kompenzovať zvýšením cien vstupov. Treba si však uvedomiť, že so zvyšovaním cien klesá konkurencieschopnosť výrobkov. Je však možné aj to, že spolu s infláciou môže prebehnúť taká zmena cenových relácií, ktorá umožní naopak dosiahnuť vyššiu rentabilitu oproti predpokladu.

### **Právne riziká**

Právne riziká patria medzi osobitné druhy rizík. Pri uzatváraní kontraktu je nevyhnutné zaoberať sa aj otázkou, aké, resp. koho právo sa použije v medzinárodnom styku.

Medzinárodné právo v zmysle nadštátneho právneho poriadku totiž neexistuje a jednotlivé národné právne normy, upravujúce zahranično – obchodný styk sa navzájom viac či menej odlišujú. Môžeme uviesť, že napr. rakúske právo predpokladá, že pre zahraničnoobchodné zmluvy platí pravidlo toho štátu, ktorý dodáva, naproti tomu japonské obchodné právo vychádza z toho, že platí právo toho štátu, v ktorom došlo k uzavretiu zmluvy.

Dlhší čas existuje snaha o nahradenie všeobecne platného medzinárodného obchodného práva aspoň bilaterálnymi a multilaterálnymi obchodnými zmluvami. Uvedieme napr. Viedenské dohovory OSN v oblasti práva o cenných papieroch, dopravy atď. K medzinárodným pravidlám zahraničného obchodu patria aj Jednotné pravidlá a zvyklosti pre dokumentárne akreditívy, vydané Medzinárodnou obchodnou komorou v Paríži. Určitou alternatívou riešenia právnych sporov môže byť i doložka k zmluve alebo samostatná zmluva o rozhodcovskom konaní.

### **Riziká pri zahraničných investíciách**

Pri rozhodovaní o zahraničných investíciách je nevyhnutné zohľadňovať a oceňovať riziká krajín, v ktorých sa má investovať. Riziko krajiny zahŕňa politické, ekonomické riziká.

Riziko krajiny znamená pre materskú spoločnosť potenciálnu možnosť ohrozenia cash flow z realizovanej zahraničnej investície v danej krajine. Vyplýva z jej ekonomického a politického prostredia.

---

a) Politické riziká predstavujú zraniteľnosť presunu príjmov od zahraničného subjektu materskej spoločnosti v závislosti od politických rozhodnutí zahraničných vlád. Ide o tieto rozhodnutia :znárodnenie, zablokovanie fondov, ďalšie reštriktívne opatrenia vlády.

b) Ekonomické riziká zahŕňajú širokú paletu ekonomických rizík, ako sú napr. inflácia, pohyb devízových kurzov a úrokovej miery, hospodársky cyklus, platobná neschopnosť krajiny a pod. Môžu významne ovplyvniť príjmy materských spoločností od svojich zahraničných subjektov, a preto ich tieto spoločnosti musia pozorne sledovať, analyzovať, prognózovať a náležite na ne reagovať. Mnohonárodné spoločnosti sledujú a hodnotia desiatky ukazovateľov, ktoré by mohli naznačovať zmeny v agregátom dopyte po ich výrobkoch v dôsledku pohybu hospodárskeho cyklu v hostiteľských krajinách. Usilujú sa tiež predvídať pohyb devízového kurzu a v predstihu na to reagovať prelievaním peňažných fondov z krajiny ohrozenia do krajiny so stabilným kurzom.

Stupeň rizika investovania v jednotlivých krajinách sledujú a merajú odborníci mnohonárodných spoločností, tzv. teritorialisti. Svoje analýzy môžu opierať o vlastný systém kritérií, skúsenosti, osobné kontakty alebo tiež o tabuľky poradia hodnotenia teritoriálneho rizika, ktoré uverejňujú špecializované inštitúcie a odborné časopisy.

Politické riziko krajiny sa publikuje napr. v časopise Institutional Investor v šesťmesačných intervaloch. Každá krajina je v tomto poradí ohodnotená bodmi od 0 po 100. Najhoršie hodnotenie je 0. Poradie sa zostavuje na základe subjektívneho hodnotenia 75 - 100 svetových bánk. Váha hodnotenia jednotlivých bánk je rozdielna a vyplýva z ich významu vo svetovom hospodárstve.

Ďalšie zdroje informácií o politickom a ekonomickom riziku krajiny možno získať z publikácie International Country Risk Guide Handbook.

Pri hodnoteniach, ktoré uskutočňujú špecializované inštitúcie a odborné časopisy, dôsledne sa uplatňuje makroekonomický prístup. Nič však nehovorí o rizikovitosti každej individuálnej investície. Keďže sa pri nich neuplatňuje makroekonomický prístup, nemôžu dať odpoveď na otázku, kam investovať v zahraničí, či do výroby automobilov alebo liekov, resp. inde, z hľadiska čo najmenšieho rizika. V jednotlivých krajinách sa uskutočňuje ochrana proti politickým a ekonomickým rizikám. Spoločnosť môže znížiť politické a ekonomické riziká pomocou týchto možností :kontrolou kľúčových výrobných postupov, založením spoločného podniku, miestnym zadlžením firmy, poistením zahraničných investícií.

Účinnou metódou ochrany proti teritoriálnemu riziku krajiny je poistenie zahraničných investícií. Mnohé krajiny majú špecializované poisťovne spoločnosti, ktoré poisťujú riziká spojené so zahraničnými investíciami, napr. také, ako sú riziko vojen, riziko povstaní, riziko znárodnenia a ďalšie. Poisťovne v niektorých spoločnostiach poisťujúcich zahraničné riziká pri investíciách sa pohybuje od 2 % do 14 % hodnoty investície (napríklad americká Overseas Development Corporation). Na podporu zahraničných priamych investícií založila Svetová banka svoju afiláciu Multilateral Investment Guarantee Agency, ktorá poisťuje zahraničné riziká, poskytuje záruky a tiež informácie o možných investičných príležitostiach v zahraničí.

### **Riziká prírodných a technických katastrof**

Prírodné a technické katastrofy do značnej miery nemožno predvídať a ovplyvniť. Hrozba technických pohrôm bude s rozvojom výrobných síl vedy a techniky naďalej aktuálna, ak budú existovať prípady nezodpovednosti subjektívnych a súkromných záujmov určitých skupín ľudí a lokalít. Prírodné a technické katastrofy majú nadnárodný charakter. Na elimináciu prírodných rizík a technických rizík sa vytvárajú medzinárodné združenia, pooly, spoločné fondy, napr. spoločné fondy na krytie rizík atómových elektrární.

## Riziká z teroristického útoku

Pre väčšinu ľudí predstavuje riziko z teroristického útoku určitý druh neistoty a obavy z budúcnosti. Denná realita nás presvedčuje o narastajúcej sa „schopnosti“ človeka alebo skupiny nacionalisticky, ideologicky, nábožensky, sektársky, teroristicky či inak zameraných ľudí, ktorý ohrozujú nielen majetok, ale najmä zdravie a život nevinných ľudí. Rastúci počet teroristických útokov na prelome tisícročia nemôže nechať „s kľudom spať“ všetkých mierumilovných ľudí na tejto zemi. (Uvedieme napr. teroristický útok v USA v roku 2001, alebo Španielsku v roku 2004).

### Špecifické riziká

Do tejto skupiny možno zahrnúť tiež špecifické riziká istoty, bezpečnosti, pod ktoré patria udalosti ohrozujúce zdravie, slobodu a život pracovníkov medzinárodných spoločností a inštitúcií, ako aj ich rodinných príslušníkov. Takéto riziko vzniká aj vtedy, keď sa nemôže zaručiť fyzické zachovanie vlastníckych hodnôt v zahraničí.

Ohrozenie samotného fyzického vlastníctva môže byť sprievodným javom ozbrojených konfliktov, ako aj dôsledkom cielených útokov na zahraničný kapitál. Potenciálnym zdrojom poškodenia alebo zničenia vlastníckych statkov sú politický teror, nepokoje, revolúcia a vojenská konfrontácia. Vydieranie alebo vymáhanie výkupného sú najčastejšími variantmi kriminálnych deliktov, teda špecifických osobných rizík. Popri ohrození života pracovníka vzniká i veľký nápor na finančné náklady daného konkrétneho podniku. Týka sa predovšetkým kľúčových osôb, ktoré sú nositeľmi hodnotného know – how a ktoré sa stávajú častým terčom únosov s požadovaním vysokého výkupného.

## 2. POISTENIE MEDZINÁRODNÝCH RIZÍK AKO SÚČASTI NEŽIVOTNÝCH RIZÍK V KOMERČNÝCH POISŤOVNIACH

Poisťovaním medzinárodných rizík sa na slovenskom poisťovnom trhu zaoberajú komerčné poisťovne, ktoré sú združené v Slovenskej asociácii poisťovní. Ako bolo vyššie uvedené k 31.12.2011 pôsobilo na slovenskom poisťovnom 23 komerčných poisťovní, z čoho 23 bolo združených v SAP (Prameň: Slovenská asociácia poisťovní, Interné materiály, Bratislava 2012). Nasledujúca tabuľka č. 1 zobrazuje technické poisťné v životnom a neživotnom poistení k 31.12.2011 v tis. euro a zastúpenie jednotlivých komerčných poisťovní na celkovom technickom poisťovnom.

*Tab. 1 . Technické poisťné v životnom a neživotnom poistení k 31.12. 2011 / v tis. euro /.*

| Technické poisťné (v tis. Sk) k 31.12.2011 |   |                                       |   |
|--|---|---------------------------------------|---|
| Por. č.                                    | Komerčná poisťovňa  | Technické poisťné v životnom poistení | Technické poisťné v neživotnom poistení |
| 1  | AEGON Životná poisťovňa, a.s.   | 30 544                                | 0                                       |
| 2  | Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s.                                  | 248 725                               | 349 541                                 |
| 3  | AMSLICO AIG Life poisťovňa a. s.                                      | 118 670                               | 5 924                                   |
| 4  | AXA životní poisťovňa a.s., pobočka poisťovne z iného členského štátu | 50 568                                | 1 667                                   |

|    |  |                  |                |
|----|--|------------------|----------------|
| 5  | AXA poisťovňa a.s., pobočka poisťovne z iného členského štátu          | 0                | 12 881         |
| 6  | ČSOB Poisťovňa, a. s.  | 47 801           | 24 109         |
| 7  | D.A.S. poisťovňa právnej ochrany, a. s.                                | 0                | 2 397          |
| 8  | Deutcher Ring Lebensversicherung – AG, pobočka z iného členského štátu | 5 648            | 0              |
| 9  | Deutcher Ring Sachversicherung – AG, pobočka z iného členského štátu   | 0                | 3 647          |
| 10 | ERGO životná poisťovňa, a.s.   | 12 732           | 0              |
| 11 | Generali Slovensko poisťovňa, a. s.                                    | 83 591           | 106 689        |
| 12 | Groupama poisťovňa, a.s.   | 0                | 7 325          |
| 13 | Groupama životná poisťovňa, a.s.                                       | 708              | 0              |
| 14 | ING Životná poisťovňa, a. s.   | 80 150           | 0              |
| 15 | KOMUNÁLNA poisťovňa, a.s.VIG   | 104 039          | 55 052         |
| 16 | KOOPERATIVA poisťovňa, a. s., VIG                                      | 233 166          | 253 143        |
| 17 | Poisťovňa Cardif Slovakia, a.s.  | 2 508            | 12 524         |
| 18 | Poisťovňa Poštovej banky, a. s.  | 5 387            | 1 025          |
| 19 | Poisťovňa Slovenskej sporiteľne, a. s. VIG                             | 44 269           | 0              |
| 20 | UNION poisťovňa, a. s.   | 11 165           | 32 175         |
| 21 | UNIQA poisťovňa, a. s.   | 29 771           | 70 133         |
| 22 | VICTORIA - VOLKSBANKEN Poisťovňa, a. s                                 | 5 700            | 630            |
| 23 | Wüstenrot poisťovňa, a. s..  | 30 272           | 25 710         |
| 23 | Slovenská kancelária poisťovateľov                                     | 0                | 7              |
|    | <b>Celkom</b>  | <b>1 145 414</b> | <b>964 579</b> |

Zdroj: Interné materiály, SAP, Bratislava 2012. Dostupné na: [www.slaspo.sk](http://www.slaspo.sk)

Celkové technické poistné v roku 2011 bolo 2 109 993 tis. euro. Ako vyplýva z tabuľky č. 1. Technické poistné v životnom a neživotnom poistení k 31.12. 2011 / v tis. euro / poisťovňa Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s., mala prvenstvo na slovenskom poistnom trhu v oblasti životného poistenia podieľala sa s 21, 71 %, čo bolo 248 725 tis. euro aj neživotného poistenia s 36, 24 % čo predstavovalo 349 541 tis. euro. Na druhom mieste sa umiestila poisťovňa KOOPERATÍVA, poisťovňa, a. s. v oblasti životného poistenia sa podieľala s 20,35 % čo bolo 233 166 tis. euro aj v oblasti neživotného poistenia s 26,24 % čo predstavovalo 253 143 tis. euro, tretie miesto obsadila v životnom poistení poisťovňa AMSLICO AIG Life poisťovňa a. s. s 10,36 % čo bolo 118 670 tis. euro a v neživotnom poistení poisťovňa Generali - Slovensko, poisťovňa, a.s. s 11,06 % čo predstavovalo 106 689 tis. euro.

Poistné produkty zamerané na poisťovanie medzinárodných rizík sú zahrnuté v neživotnom poistení. Poisťovňa ALLIANZ – Slovenská poisťovňa, ponúka najširšiu ponuku poistných produktov zameraných na poisťovanie medzinárodných rizík.

Ako bolo vyššie uvedené komerčné poisťovne ponúkajú širokú paletu poistných produktov. Medzi nimi sú aj poistné produkty, ktoré sú zamerané na poisťovanie medzinárodných rizík.

Najdôležitejšie poistné produkty medzinárodných rizík, ktoré ponúkajú komerčné poisťovne na poistnom trhu sú: dopravné poistenie (poistenie zahraničnej prepravy zásielok), poistenie investičných celkov (stavebno-montážne poistenie), poistenie výstav a veľtrhov, poistenie zodpovednosti za výrobok, poistenie medzinárodného cestného dopravcu, havarijné poistenie motorových vozidiel do zahraničia, poistenie z prevádzky lietadla a poistenie špeciálnych

---

rizík. Medzi špeciálne riziká zahrňame najmä: poistenie zariadení atómového priemyslu a pridružených rizík, poistenie exportných úverov, poistenie kaucie, poistenie včasného dodania tovaru zahraničnému príjemcovi, poistenie ďalšieho dopravného.

Ďalšiu skupinu tvoria: poistenie cestovného ruchu, poistenie liečebných nákladov v cudzine a pod.

V súvislosti s poistením medzinárodných rizík treba povedať, že komerčné poisťovne neponúkajú niektoré poistné produkty, ktoré sú zaužívané v krajinách Európskej únie a v celom vyspelom svete. Ide predovšetkým o poistné produkty v oblasti komerčných rizík, (napr. bankovo – finančných rizík) a taktiež v oblasti osobitných druhov rizík (napr. rizík prírodných a technických katastrof, rizík teroristických útokov a pod./

## ZÁVER

Záverom danej problematiky možno povedať, že poistenie medzinárodných rizík, ako súčasť neživotných rizík má dôležitý význam. Vyplýva to z hľadiska ekonomického a politického, najmä v súčasnom období, ktoré je poznačené dlhovou krízou. Na slovenskom poistnom trhu v súvislosti s poistením medzinárodných rizík v procese globalizácie možno v budúcnosti predpokladať, že komerčné poisťovne, ktoré na ňom pôsobia budú ponúkať také poistné produkty zamerané na poistenie medzinárodných rizík, ktoré ponúkajú komerčné poisťovne v ostatných členských krajinách Európskej únie a v celom vyspelom svete najmä: poistné produkty v oblasti komerčných rizík, (napr. bankovo – finančných rizík) a taktiež v oblasti osobitných druhov rizík (napr. rizík prírodných a technických katastrof, rizík teroristických útokov a pod./

## Použitá literatúra (References)

1. DAŇHEL, J. a kol.: *Pojistná teórie*. Praha: Profesional Publishing. 2005. ISBN 80-86419-84-3
2. DRUGDOVÁ, B.: *Neživotné poistenie v teórii a praxi*. Bratislava: ŠEVT, 2012. 189s. ISBN 987-80-8106-051-9
3. DRUGDOVÁ, B.: *Podnikové poistenie* Bratislava: ŠEVT, 2011, 189 s. ISBN 987-80-8106-036-6
4. DRUGDOVÁ, B.: *Neživotné poistenie*. Bratislava: EKONÓM, 2011. 156 s. ISBN 987-80-8106-051-9
5. JANKOVSKÁ, A.: *Medzinárodné financie*, II. Doplnené a prepracované vydanie. Bratislava: JURA EDITION 2003.529 s. ISBN 80-89047-56-4
6. LISÝ, J. a kol. : *Ekonomía v novej ekonomika*. IURA Edition, Bratislava 2007. 303 s. ISBN 80-8078-1644.
7. LISÝ, J. a kol. : *Ekonomía*. IURA Edition, Bratislava 2011. 650 s. ISBN 978-80-8078-094-4.
8. SIVÁK, R. a kol: *Verejné financie*. IURA Edition, Bratislava 2007. 303 s. ISBN 978-80-8078-094-4.

---

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Ing. Barbora DRUGDOVÁ, PhD.  
Katedra poisťovníctva  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita  
Dolnozemska cesta,č.1  
835 05 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [barbora.drugdova@euba.sk](mailto:barbora.drugdova@euba.sk)



---

# MENOVÁ POLITIKA V ČASE DLHOVEJ KRÍZY

## MONETARY POLICY IN DEBT CRISIS

**Slavomír Faltus**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Cieľom príspevku je analyzovať aktuálnu situáciu menovej politiky v čase dlhovej krízy z pohľadu jej hlavných aktérov, najmä dotknutých členov Eurozóny, USA a Japonska. Príspevok prezentuje možné nástroje menovej politiky v čase krízy, označované aj ako neštandardné opatrenia, ako aj tie nástroje menovej politiky, ktoré už boli použité. Centrálné banky krajín zasiahnutých krízou sa snažia naštartovať ekonomiky znížením refinančných úrokových sadzieb. Vážnosť situácie však spôsobuje, že takéto opatrenie nie je dostačujúce a centrálné banky využívajú aj priamy nákup konkrétnych aktív, čím rozširujú svoju bilančnú sumu a intervenujú na finančných trhoch. Okrem toho rozširujú kolaterál použiteľný pri refinancovaní komerčných bánk, zaviedli možnosť swapov s cieľom stabilizácie globálneho finančného systému a ďalšie opatrenia.

Kľúčové slová – menová politika, dlhová kríza, neštandardné nástroje menovej politiky

### **Abstract**

The aim of the article is to analyze the current situation of monetary policies at the time of debt crisis from the viewpoint of its main actors, especially members of the Eurozone, U.S. and Japan. The article presents the possible instruments of monetary policy in times of crisis, also known as non-standard measures, as well as the instruments of monetary policy that has already been used. The central banks of crisis impacted countries are trying to start-up economy by lowering refinancing interest rates. Seriousness of the situation is causing such measure is not satisfying and central banks also use direct purchase of certain assets, enlarging their balance sheet and intervening financial markets. Moreover, central banks widen collateral usable in refinancing of commercial banks, introduced swaps aimed at the stabilization of global finance system and other measures.

Key words – monetary policy, debt crisis, non-standard measures of monetary policy

## **1 MENOVÁ POLITIKA**

Od roku 2007 v nadväznosti na FED začali znižovať svoje kľúčové úrokové sadzby aj iné významné centrálné banky (september 2007 FED, december 2007 BoE, október 2008 ECB) z dôvodu naštartovať vlastné ekonomiky, realizácia expanzívnej menovej politiky bola reakciou na krízou poznačené hospodárstva.

---

Súčasný rok 2012 bude kľúčový pre krehký globálny finančný systém. Čoraz častejšie počúť o reálnych hrozbách rozvratu systému, badať pomerne silnú angažovanosť rôznych subjektov, aby sa tak nestalo. Centrálné banky západných krajín s tým začali pomerne ostrými manévrami 30. novembra 2011.

V daný deň ohlásilo 6 významných centrálnych bánk (Federal Reserve System, Európska centrálna banka, Bank of Japan, Švajčiarska národná banka, a centrálné banky Veľkej Británie a Kanady) koordinované akcie za účelom rozšíriť ich vlastnú kapacitu pri dodávaní likvidity trhu. Opatrenia sú smerované k odvráteniu kolapsu v bankovom systéme, v prvom rade v tom európskom, ktorého problémy sú momentálne najviac akútne.

- 1 **Federal Reserve System** sa rozhodol poskytovať dolárové swapy ostatným centrálnym bankám a to bez limitu a obmedzení. T. j., až do februára 2013 bude FED požičiavať také množstvo dolárov, ktorým by sa malo zabrániť možnému finančnému kolapsu. Dolárové swapy umožňujú centrálnym bankám vypožičať si doláre a následne ich ďalej požičiavať vlastným komerčným bankám. Na to, aby ich mohol FED neobmedzene poskytovať, musí pokračovať v markantnom rozširovaní svojej bilancie, vo svojej expanzívnej politike. Program kvantitatívneho uvoľňovania sa stáva fenoménom, no zatiaľ je jeho tretie kolo v nedohľadne, nakoľko výhľady pre americkú ekonomiku sú zatiaľ uspokojivé a priaznivé, otázne je však dokedy.
- 2 **Európska centrálna banka** spustila 21.12. 2011 nové kolo dlhodobých refinančných operácií - LTRO. V prvom a druhom kole LTRO sa tak poskytli lacné trojročné pôžičky komerčným bankám spolu takmer vo výške 1 bilióna EUR. Časť z nich použili komerčné banky na nákup talianskych, španielskych aj portugalských dlhopisov, čím ich výnosy poklesli<sup>1</sup>.
- 3 **Bank of Japan** rovnako rozširuje svoju menovú bázu.

## 1.1 Európska centrálna banka

Podobne ako v USA aj v Európe bolo potrebné po následkoch finančnej krízy znížiť úrokové sadzby na značne nižšie hodnoty aké dosahovali v predchádzajúcich obdobiach. Úrokové sadzby: jednodňová refinančná 1,75%, hlavná refinančná 1,00%, jednodňová sterilizačná 0,25%. Stanovený inflačný cieľ sa síce ECB snaží dosiahnuť aj v súčasnosti (politika je zameraná najmä na dodržiavanie inflačného cielenia<sup>2</sup>), no kríza spôsobila recesiu v ekonomikách členských štátov a rovnako ako v USA sa ECB snaží prostredníctvom nižších úrokových sadzieb dosiahnuť jej oživenie. Rozdiel je v tom, že ECB neznížila úrokové sadzby až na tak nízku hodnotu ako FED (čím si chcela v podstate udržať možnosť ich ďalšieho zníženia v prípade nástupu ďalšieho kola recesie členských štátov), ale zamerala sa na použitie neštandardných menových nástrojov. V čase mimoriadneho napätia na finančných trhoch, sú potrebné neštandardné, nekonvenčné opatrenia. Sú dočasné. Vzhľadom na to, že podniky v Eurozóne zvyčajne využívajú financovanie prostredníctvom bánk (a nie napríklad financovanie prostredníctvom kapitálových trhov), tieto opatrenia sú obvykle zamerané na bankový sektor. Eurosystem môže prijať nasledovné opatrenia:

---

<sup>1</sup> <http://www.ecb.int>

<sup>2</sup> KOTLEBOVÁ, J. - SOBEK, O.: *Menová politika: stratégie, inštitúcie a nástroje*. IURA Edition, Bratislava 2007. ISBN 978-80-8078-092-0. s. 136

---

**Nová forma repooperácií** - refinančné operácie s neobmedzeným objemom pridelených prostriedkov a s pevnou úrokovou sadzbou. Je to stopercentné naplnenie požiadaviek komerčných bánk pri fixnej úrokovej sadzbe, pričom splatnosť týchto operácií je 6 mesiacov. Za normálnych okolností Eurosystem vyhodnocuje celkovú potrebu likvidity zo strany bankového sektora a tento objem prideluje prostredníctvom tendrov. Tieto tendre sa zvyčajne uskutočňujú ako tendre s pohyblivou úrokovou sadzbou, čo znamená, že banky zaplatia úrok, ktorý v rámci tendra ponúknu. Eurosystem však môže uskutočňovať aj tendre s pevnou úrokovou sadzbou, kde sa úroková sadzba stanoví vopred a banky ponúkajú objem peňažných prostriedkov, s ktorým chcú pri tejto pevnej úrokovej sadzbe obchodovať. Za výnimočných okolností môže ECB vopred rozhodnúť, že za pevnú úrokovú sadzbu pridelí celý objem prostriedkov, o ktorý banky požiadajú, t. j. uspokojí všetky ponuky.

**Rozšírenie zoznamu aktív akceptovateľných ako kolaterál**, ktoré centrálna banka akceptuje za poskytovanú likviditu. Eurosystem sa môže rozhodnúť znížiť minimálne požiadavky akceptovateľnosti kolaterálu, ktorý musia banky poskytnúť, ak si chcú od Eurosystemu požičať prostriedky. Cieľom tohto opatrenia je zabezpečiť lepší prístup bánk k operáciám Eurosystemu na dodanie likvidity. Vládne cenné papiere, ktoré boli základom prvej skupiny kolaterálov počas štandardného obdobia dnes tvoria iba 44% z nominálnej hodnoty všetkých kolaterálov na tzv. jednotnom zozname (single list). Zvyšok tvoria súkromné cenné papiere (t.j. zvýšenie druhov CP, ktoré môžu slúžiť na zabezpečenie úveru).

Za normálnych okolností Eurosystem pravidelne vykonáva jednu dlhodobejšiu refinančnú operáciu za mesiac so splatnosťou tri mesiace. Za výnimočných okolností môže Eurosystem zvýšiť frekvenciu a predĺžiť splatnosť týchto dlhodobých operácií.

**Poskytovanie likvidity v cudzej mene.** Ak majú banky nedostatočný prístup k likvidite v cudzej mene, Eurosystem ju môže zabezpečiť v spolupráci s inými centrálnymi bankami.

**Priame nákupy krytých dlhopisov.** V rámci podpory určitých trhových segmentov sa môže Eurosystem namiesto akceptovania určitých aktív ako kolaterálu rozhodnúť pre ich priamy nákup.

**Program pre trhy s cennými papiermi.** V snahe zabezpečiť náležitý prenos impulzov menovej politiky na širšiu ekonomiku aj na celkovú úroveň cien môže Eurosystem uskutočňovať intervencie na trhoch so štátnymi a súkromnými dlhovými cennými papiermi v Eurozóne.

**Rozšírenie úverových inštitúcií**, ktoré sa môžu do operácií na voľnom trhu zapojiť. Pred krízou sa na operáciách na voľnom trhu mohlo zúčastniť približne 1700 úverových inštitúcií, ktoré splnili predpísané kritériá. V súčasnosti sa ich počet zvýšil na 2200 inštitúcií a zvyšných 4300 úverových inštitúcií má možnosť naplniť podmienky na to, aby sa stali zmluvnými stranami k ECB na realizáciu operácií na voľnom trhu<sup>3</sup>.

## 1.2 Bank of Japan

BoJ je špeciálnym prípadom centrálnej banky, ktorá má nezvyčajne veľké empirické skúsenosti s veľmi nízkymi až nulovými úrokovými sadzbami. Už v roku 1999 zaviedla

---

<sup>3</sup> <http://www.ecb.int>

---

politiku čo najnižších „call rate“ a v tejto situácii sa jej menová politika stala predmetom mnohých výskumných prác.<sup>4</sup>

Pre odvrátenie následkov súčasnej finančnej krízy zaviedla BoJ nasledovné nekonvenčné opatrenia a postupy<sup>5</sup>:

Pristúpenie k zvýšeniu počtu repoobchodov (frekvencia aj objemy) so štátnymi cennými papiermi.

Objem a frekvenciu zvýšila aj pri repoobchodoch s komerčnými bankami (z pôvodných 1x štvrtročne na 2x týždenne). Rozšíril sa kolaterál, ktorým mohli byť zabezpečené tieto operácie.

Rozšírenie operácií s pevnou sadzbou určené na zabezpečenie finančných prostriedkov.

Swapovou dohodou s FED-om sa vytvorila snaha o zabezpečenie prísunu USD do Japonska za JPY.

BoJ zaviedla aj novú doplnkovú depozitnú facilitu na prehodnocovanie rezerv bánk v japonskej centrálnej banke.

K novým nekonvenčným opatreniam pripojila v októbri program nákupu aktív, ktorý bol realizovaný po celý rok 2011. Program nákupu aktív pozostával z nákupov japonských vládnych dlhopisov JGB a takisto aj štátnych pokladničných poukážok, korporátnych dlhopisov, aktív indexových a realitných fondov, ktoré z hľadiska objemu likvidity predstavujú najmenšiu položku programu nákupu aktív.

Špeciálne vytvorené pre podporu ekonomického rastu, operácie určené na podporu finančných inštitúcií v lokalitách zasiahnutých prírodnými katastrofami.

### 1.3 Federal Reserve System

Zaviedol politiku nulových úrokových sadzieb. V minulosti sa úrokové sadzby používali najmä ako prostriedok boja proti vysokej inflácii. Pri hrozbe vysokej inflácie sa úrokové sadzby zvýšili a naopak pri hrozbe deflácie sa znižovali.<sup>6</sup> V súčasnosti sa prostredníctvom výšky úrokových sadzieb pokúša USA oživiť finančné trhy po následkoch dopadu finančnej krízy. Z tohto dôvodu FED znížil sadzby až na hodnotu blížiacu sa nule. Týmto krokom by sa malo dosiahnuť zvýšenie investičnej činnosti a obchodovania a tým oživenie celej ekonomiky spojených štátov. V súčasnosti je hlavným cieľom FED-u, ktorý sa zatiaľ nemusí obávať rizika zvýšenej inflácie, práve naštartovanie ekonomiky, preto nie je cielenie inflácie jeho hlavným zámerom.

Znížené úrokové sadzby sa nevelmi odrážajú v ekonomických výsledkoch krajín, nemotivujú k investíciám a obnove tak, ako by to bolo želateľné. Prejavujú sa najmä v zvýšených rezervách bánk (ako vidieť v grafe), peniaze kolujú najmä v bankovom sektore a nie v reálnej

---

<sup>4</sup> Jung T., Teranishi Y., Watanabe T. *Optimal Monetary Policy at the Zero-Interest-Rate Bound*. Journal of Money, Credit and Banking. 2005. Vol. 37. No. 5. pp. 813-835.

<sup>5</sup> <http://www.boj.or.jp/en/>

<sup>6</sup> Adam K., Billi R. M. *Optimal Monetary Policy under Commitment with a Zero Bound on Nominal Interest Rates*. Journal of Money, Credit and Banking. 2006. Vol. 38. No. 7. pp. 1877-1905.

---

ekonomike. (Najnovšie však možno pozorovať prvé pomerne úspešné dáta z americkej ekonomiky.)

### **Nekonvenčné nástroje FED-u**

Zníženie cieľa pre sadzbu federálnych zdrojov na 0 – 0,25% bolo nasledované podpísaním zmluvy o devízových swapoch so 14 CB sveta (poskytnutie likvidity v USD pre tieto CB za ich národné meny). Dôraz bol kladený na rozšírenie (nové produkty) ako aj k zvýšeniu bilančnej sumy.

Zároveň sa vytvoril tzv. Supplementary financing program SFP – štátna pokladnica emituje krátkodobé dlhové CP, ktoré predáva komerčným bankám, aby sa tým minimalizoval prebytok likvidity z nových refinančných nástrojov.

Mortgage – backed securities purchase program - na zníženie nákladov a zvýšenie dostupnosti úverov na nákup rodinných domov (FED odkupuje záväzky Fannie Mae a i.).

Treasury purchase program TPP – nákup dlhodobých vládnych CP na zlepšenie podmienok na úverovom trhu – 300 mld. USD.

Term auction facility TAF - na 28 a 84 dní pri 125 mld. USD v jednej aukcii spolu na refinancovanie pre depozitné inštitúcie.

Primary dealer credit facility PDCF – na jednodňové refinancovanie primárnych dealerov, kolaterizované.

Term securities lending facility TSLF – rozšírená splatnosť požičania CP.

Term asset-backed security loan facility – TALF – na poskytovanie pôžičiek so splatnosťou do 5 rokov držiteľom akceptovateľných asset-backed securities (ABS) do objemu 200 mld. USD.

Špeciálne facility boli vytvorené pre konkrétne finančné inštitúcie:

AIG, Bank of America, Citigroup, JP Morgan Chase a i.<sup>7</sup>.

### **Kvantitatívne uvoľňovanie I.**

Rozšírenie bilancie centrálnej banky USA sa uskutočnilo prostredníctvom kvantitatívneho uvoľňovania. Znamenalo to, že FED odkúpil hypotekárne cenné papiere MBS od bánk v hodnote 1,7 bilióna USD (vrátane vládnych CP) za čo im zaplatil, pričom banky peniaze držali na účtoch PMR, nedali ich na trh na nové úvery. Pôvodný problém tak pretrval.

Cenné papiere (toxické aktíva) vsala bilancia FED-u do seba na strane aktív a na strane pasív vzrástli rezervy bánk. Aby sa držba toxických aktív u Fed-u neznižovala (vplyvom expirácie CP), FED kupuje ďalšie CP za peniaze. Tento proces prebiehal pod názvom kvantitatívne uvoľňovanie „lite“.

---

<sup>7</sup> <http://www.federalreserve.gov/>

## Kvantitatívne uvoľňovanie II.

3.11.2010 ohlásil FOMC nové kolo kvantitatívneho uvoľňovania. Prebiehalo nákupom vládnych dlhopisov v hodnote približne 75 mld. USD mesačne, to znamená celkovo 600 mld. USD počas 8 mesiacov.

Kvantitatívne uvoľňovanie I. bolo zamerané na pomoc bankám, kvantitatívne uvoľňovanie II. bolo zamerané na pomoc ekonomike (kúpou CP sa znížila ich výnosy a celkovo aj úrokové sadzby na trhu, rast HDP a zamestnanosť).

## Zámery kvantitatívneho uvoľňovania II.

Zámerom druhej fázy QE bola podpora spotreby cez zníženie úrokovej sadzby, keďže FED kupoval dlhopisy, čím sa znížili ich výnosy. Cielené bolo aj zvýšenie inflačných očakávaní, keďže problémom USA bola deflácia.

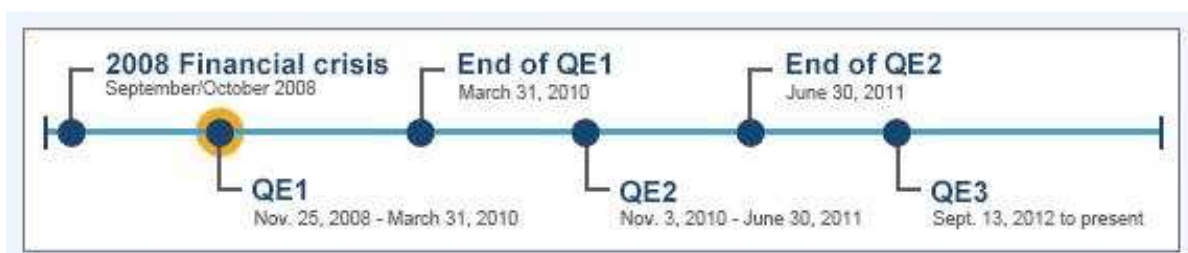
Nemenej dôležitý bol aj efekt bohatstva, snaha o zvýšenie bohatstva ak FED vykupuje dlhopisy, za ktoré majitelia získavajú peniaze a oslabenie dolára, slabší dolár by podporil export a tak celkovú ekonomiku.

Nákupom vládnych cenných papierov FED de facto monetarizuje dlh. Tentokrát sa nevytvárajú rezervy komerčných bánk, ale nabaľujú sa aktíva FED-u o nakúpené dlhopisy.

## Kvantitatívne uvoľňovanie III

Tretie kolo kvantitatívneho uvoľňovania ohlásil FED 13. septembra 2012. Bude prebiehať nákupom 40 mld. USD mortgage-backed securities mesačne s predbežne nešpecifikovaným limitom. Časová os popisovaných udalostí sa nachádza v nasledujúcej schéme<sup>8</sup>.

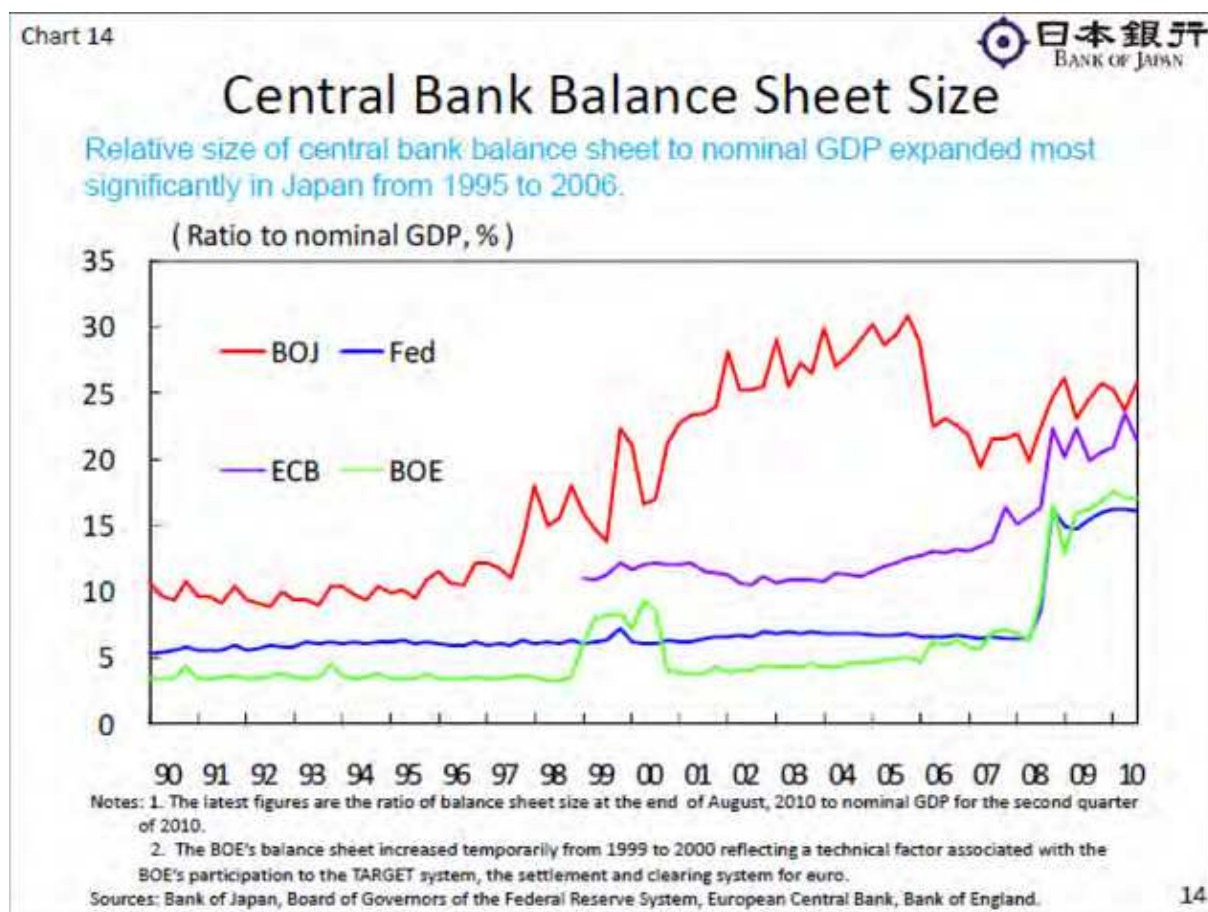
### Schéma č. 1: Časová os



Zdroj: <http://www.bankrate.com/finance/federal-reserve/qe1-financial-crisis-timeline.aspx>

<sup>8</sup> <http://www.federalreserve.gov/>

## Schéma č. 2: Nárast rezerv, menovej bázy centrálnych bánk



Zdroj: <http://www.boj.or.jp/en/>

## Záver

Finančná a následne hospodárska kríza svojou závažnosťou vzbudila enormné úsilie centrálnych bánk o jej prekonanie. Nemenej zaujímavým javom je aj uvedenie neštandardných a doteraz nepoužívaných nástrojov menovej politiky. Je zrejmé, že štandardné nástroje menovej politiky v danej situácii nie sú dostatočné na splnenie cieľov. Zároveň táto situácia prináša možnosť sledovať účinnosť týchto nových nástrojov v reálnej ekonomike. Väčšina novo emitovaných peňazí ostáva iba v bankovom sektore, hromadí sa vo forme rezerv bánk, no nemá dostatočný vplyv na ekonomiku v zmysle jej naštartovania a vymanenia z recesie ako vidno aj z grafu. Pokles peňažného multiplikátora vedie k zmareniu želateľného rastu peňažnej zásoby vplyvom rastu bankových rezerv. Pre objektivnosť je potrebné dodať, že nemožno odhadnúť ako by sa situácia vyvíjala bez použitia nekonvenčných nástrojov, v situácii zotrvania pri tradičných, akými je napríklad základná refinančná úroková miera. Napriek tomu, vychádzajúc zo súčasného stavu využitia štandardných i neštandardných nástrojov menovej politiky, prekonanie recesie nie je realitou, čo naznačuje že ani nástroje menovej politiky nemajú neobmedzenú moc.

---

## Použitá literatúra (References)

1. ADAM K., BILLI R. M. *Optimal Monetary Policy under Commitment with a Zero Bound on Nominal Interest Rates*. Journal of Money, Credit and Banking. 2006. Vol. 38. No. 7. pp. 1877-1905.
2. BOFINGER, P.: *Monetary policy – goals, institutions, strategies and instruments*. Oxford University Press, New York 2001. 454 s. ISBN 978-01-9924-856-8.
3. GERDESMEIER D., MONGELLI F. P., ROFFIA B. *The Eurosystem, the U.S. Federal Reserve, and the Bank of Japan: Similarities and Differences*. Journal of Money, Credit and Banking. 2007. Vol. 39. No. 7. pp. 1785-1819.
4. JUNG T., TERANISHI Y., WATANABE T. *Optimal Monetary Policy at the Zero-Interest-Rate Bound*. Journal of Money, Credit and Banking. 2005. Vol. 37. No. 5. pp. 813-835.
5. KILIAN L., MANGANELLI S. *The Central Banker as a Risk Manager: Estimating the Federal Reserve's Preferences under Greenspan*. Journal of Money, Credit and Banking. 2008. Vol. 40. No. 6. pp. 1103-1129.
6. KOTLEBOVÁ, J. - SOBEK, O.: *Menová politika: stratégia, inštitúcie a nástroje*. IURA Edition, Bratislava 2007. 317 s. ISBN 978-80-8078-092-0.
7. MIYAO R. *The Effects of Monetary Policy in Japan*. Journal of Money, Credit and Banking. 2002. Vol. 34. No. 2. pp. 376-392.
8. <http://www.bankrate.com/finance/federal-reserve/qe1-financial-crisis-timeline.aspx>
9. <http://www.boj.or.jp/en/>
10. <http://in.reuters.com/>
11. <http://www.oecd.org>
12. <http://www.federalreserve.gov/>
13. <http://ec.europa.eu>
14. <http://www.ecb.int>

## Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Slavomír FALTUS  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: slavomirfaltus@gmail.com



---

# **ANALÝZA DEFICITNÉHO FINANCOVANIA NA BÁZE VŠEOBECNEJ EKONOMICKEJ ROVNOVÁHY VO VYBRANÝCH ŠTÁTOCH EUROZÓNY ANALYSIS OF DEFICIT FINANCING BASED ON A GENERAL ECONOMIC EQUILIBRIUM IN SELECTED EURO AREA COUNTRIES**

**Martin Feješ**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

## **Abstrakt**

V príspevku sa zaoberáme rozborom všeobecnej rovnice rovnováhy za účelom skúmania deficitného hospodárenia vybraných krajín eurozóny. Príslušnými úpravami všeobecnej rovnice rovnováhy sa dostávame ku vzťahu, v ktorom nám rovnováhu na agregovanej úrovni determinujú tri bilancie: bilancia súkromných úspor a investícií, bilancia príjmov a výdavkov vládneho sektora a bilancia obchodu. Na báze takto odvodenej rovnice publikuje dáta aj Eurostat. Sústredíme sa najmä na bilanciu príjmov a výdavkov vládneho sektora, hodnotíme a porovnávame vývoj deficitného financovania vo vybraných krajinách eurozóny.

Kľúčové slová – deficit, všeobecná rovnováha, dlhová kríza

## **Abstract**

The article deals with the analysis of general equilibrium equation in order to examine a deficit of selected euro area countries. Modifying the general equilibrium equation we obtain three balances, which determine the balance of aggregate level: balance of private savings and investments, balance of revenues and expenditures of the government sector and the trade balance. Based on this modified equation Eurostat publishes GDP data series. We focus mainly on the balance of revenues and expenditures of the government sector, we evaluate and compare the development of deficit financing in selected countries of the euro area.

Key words – deficit, general equilibrium, debt crisis

## **1 ÚVOD**

Ako je známe, súčasná ekonomická situácia v rámci Európy nie je priaznivá. Hovorí sa o prehĺbovaní tzv. dlhovej krízy, ktorá sa vďaka vysokému stupňu globalizácie dotýka aj ekonomík mimo Európy. Všeobecne sa spomína, že dlhová kríza sa objavila ešte niekedy koncom roku 2010 a v priebehu roku 2011 naberala na intenzite. Je tomu v skutočnosti tak a čo bolo dôvodom? V texte príspevku sa zameriame na rozbor všeobecnej ekonomickej rovnováhy vo vybraných štátoch eurozóny s dôrazom na deficitné financovanie.

---

## 2 VŠEOBECNÁ MAKROEKONOMICKÁ ROVNOVÁHA – IDENTITA

Východisko pre tento príspevok bude predstavovať makroekonomická veličina HDP [Y], ktorá predstavuje základné vymedzenie rovnováhy. Predpokladáme v ekonomickej teórii zaužívané vymedzenie ekonomickej rovnováhy:

$$Y = C + I + G + (X - M) \quad (1)$$

Je známe, že výraz (1) je rovnicou rovnováhy, identitou. Predstavuje rovnosť vyprodukovaného produktu ekonomiky (HDP) – agregátnej ponuky – a agregovaných výdavkov – agregátneho dopytu. Jednotlivé elementy rovnice (1) predstavujú hrubý domáci produkt (Y), konečnú spotrebu domácností (C), tvorbu hrubého fixného kapitálu (I), konečnú spotrebu verejného sektora (G), export (X) a import tovarov a služieb (M). Podstatou skúmania je úprava vzťahu (1) na iný, požadovaný tvar pomocou jednoduchých operácií:

$$Y - C - G = I + (X - M) \quad (2)$$

Zakomponujeme do rovnice novú premennú T – zdanenie produkcie a importov:

$$Y - C - G + T - T = I + (X - M) \quad (3)$$

čo možno upraviť na nasledovný vzťah:

$$(Y - C - T) + (T - G) = I + (X - M) \quad (4)$$

V rovnici (4) predstavuje výraz  $(Y - C - T)$  úspory súkromného sektora. Označme ho S. Získavame novú podobu upraveného vzťahu (1), ktorej sa budeme v príspevku venovať:

$$(S - I) + (T - G) = (X - M) \quad (5)$$

Dopracovali sme sa ku vzťahu, kedy nám rovnováhu na agregovanej úrovni determinujú tri bilancie:

1. bilancia súkromných úspor a investícií,
2. bilancia príjmov a výdavkov vládneho sektora,
3. bilancia obchodu.

Získali sme nový pohľad na rovnováhu v ekonomike. Vzťah (5) vieme analyzovať hlbšie napr. prostredníctvom input-output analýzy. Avšak pre potreby nášho príspevku bude pre nás vzťah (5) postačujúci.

---

**Poznámka:**

Rovnicu (5) sleduje Eurostat a na jej báze pravidelne publikuje dáta, pričom či už rovnica (5), alebo identita (1) sú doplnené o zmenu stavu zásob (nazveme ju CHIS):

$$Y = C + I + G + (X - M) + CHIS \quad (6)$$

respektíve:

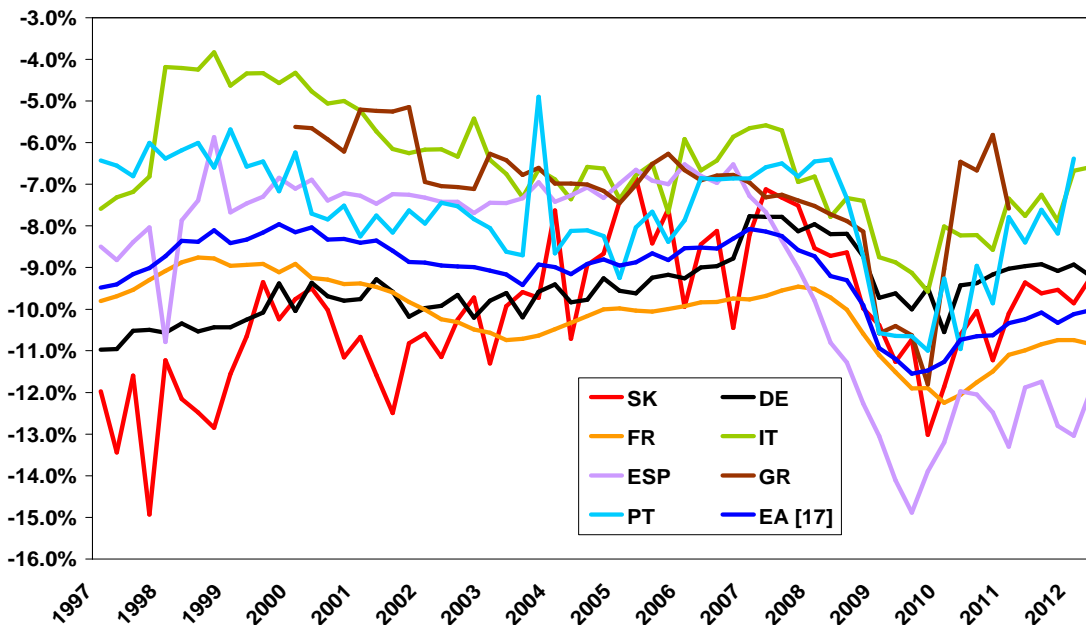
$$(S - I) + (T - G) - CHIS = (X - M) \quad (7)$$

---

V prílohe č.1 sme uviedli pohľad na bilanciu súkromných úspor a investícií, bilanciu príjmov a výdavkov vládneho sektora a bilanciu obchodu u vybraných krajín eurozóny. Dáta v prílohe č.1 sú spracované podľa vzťahu (7). Z dôvodu želannej komparácie údajov za jednotlivé krajiny sú údaje vyjadrené ako percentuálne podiely na HDP.

Z tabuľkového výstupu v prílohe č.1 je zrejmé, že sledované krajiny dlhodobo hospodária v deficite, čo je kľúčový moment súčasnej situácie. Je známe, že vo všeobecnom ponímaní nový dlh vzniká najmä akumuláciou deficitu na dlh z predošlého obdobia. Dlhodobé deficitné financovanie pôsobilo (a aj pôsobí) pozitívne k rastu zadlženosti krajín eurozóny. Deficitné hospodárenie vybraných krajín eurozóny na báze rovnice (7) uvádzame v grafe č.1.

**Graf č.1 Bilancia príjmov a výdavkov vládneho sektora [% podiel na HDP]**



Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

Vidíme, že jednotlivé krajiny majú podobné deficity bilancie príjmov a výdavkov (ak nie podobné, tak minimálne sú všetky záporné). Rozdiely medzi jednotlivými krajinami však pramenia práve v možnosti ich krytia, financovania.

V prípade Slovenska vidíme (príloha č.1), že zvýšené deficitné hospodárenie v posledných rokoch je možné vykrývať cez úspory obyvateľstva, pričom v roku 2011 sa naskytuje priestor krytia deficitov aj zo strany obchodnej bilancie. Nemecko ako najsilnejšia ekonomika v eurozóne dokáže s prehľadom pokrývať vzniknuté deficity, či už zo strany úspor

---

obyvateľstva, ako aj zo strany obchodu. Tým pádom vzniká priestor na transfer časti úspor obyvateľstva do sektoru podnikov, ktoré by mohli byť použité na financovanie ďalších investícií. Čo sa týka krajín Francúzska a Talianska, tu sa už situácia nejaví byť perspektívna ako v prípade Nemecka. V období do roku 2005 Francúzsko ako aj Taliansko vykazovali úroveň deficitov, ktoré dokázali kryť cez úspory obyvateľstva. V posledných rokoch je však situácia opačná. Úspory obyvateľstva nedosahujú dostatočnú úroveň na zabezpečenie deficitného financovania krajín. O to horší je fakt, že prípadne doplnenie financovania deficitov zo strany obchodu nie je možné, nakoľko obe krajiny za posledné roky importujú viac tovarov a služieb ako dovážajú. Veľmi podobná situácia (v porovnaní s Francúzskom a Talianskom) je v Španielsku. Aj napriek prudkému nárastu podielu bilancie úspor a investícií na HDP Španielsko nedokáže úplne pokryť svoje vysoké deficitné hospodárenie, tak zo strany bilancie úspor a investícií ako aj zo strany obchodu. V Portugalsku je obdobná situácia ako v Španielsku. Tu dokonca už v rokoch 2005 až 2008 nebolo možné ani len čiastočne kompenzovať vzniknuté deficity, nakoľko bilancia úspor a investícií a aj bilancia obchodu nadobúdali záporné deficitné hodnoty. Samotnú kapitolu v tomto smere prestavuje Grécko. Okrem toho, že posledné dáta sú publikované ešte za rok 2010, vykazuje Grécko dlhodobé deficity všetkých troch sledovaných bilancií a teda dlhodobé sú obmedzené možnosti financovania deficitov bilancie príjmov a výdavkov vládneho sektora.

### 3 ZÁVER

Ako sme zistili, akumulácia dlhu jednotlivých krajín eurozóny z dôvodu zvýšených deficitov bilancií príjmov a výdavkov nie je fenomén posledného obdobia. Ide o dlhodobý proces deficitného financovania u všetkých sledovaných krajín, ktoré bolo umocnené už v roku 2009 dopadmi globálnej finančnej a hospodárskej krízy, pričom krajiny ako Grécko, Portugalsko, či Španielsko sa javia byť najviac problematické, čo sa týka financovania deficitu bilancie príjmov a výdavkov.

### Použitá literatúra (References)

1. HUSÁR, Jaroslav. Makroekonomická analýza. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2007. 343 s. ISBN 978-80-225-2366-0.
2. EUROSTAT: Statistical Database. Dostupné na:  
[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)
3. EUROSTAT: *GDP Breakdown*. Dostupné na:  
[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/sector\\_accounts/growth\\_breakdown](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/sector_accounts/growth_breakdown)

### Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Martin FEJEŠ  
Katedra operačného výskumu a ekonometrie  
Fakulta hospodárskej informatiky  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [martinfeje@gmail.com](mailto:martinfeje@gmail.com)

## Príloha č.1

### Slovensko [údaje v % z HDP]

| Date | (S - I) | (T - G) | CHIS  | (X - M) |
|------|---------|---------|-------|---------|
| 1997 | 3.7%    | -13.0%  | 0.4%  | -9.7%   |
| 1998 | -0.9%   | -12.2%  | -2.2% | -10.9%  |
| 1999 | 4.2%    | -10.4%  | -1.7% | -4.5%   |
| 2000 | 7.8%    | -10.1%  | 0.1%  | -2.6%   |
| 2001 | 4.4%    | -11.4%  | 1.1%  | -8.1%   |
| 2002 | 4.8%    | -10.4%  | 1.7%  | -7.3%   |
| 2003 | 8.1%    | -10.1%  | -0.1% | -1.9%   |
| 2004 | 8.6%    | -9.0%   | 2.3%  | -2.7%   |
| 2005 | 5.3%    | -7.6%   | 2.3%  | -4.6%   |
| 2006 | 6.7%    | -9.2%   | 1.5%  | -4.1%   |
| 2007 | 8.0%    | -7.5%   | 1.6%  | -1.1%   |
| 2008 | 9.5%    | -9.0%   | 2.9%  | -2.4%   |
| 2009 | 9.6%    | -11.4%  | -0.8% | -0.9%   |
| 2010 | 10.8%   | -10.9%  | 1.2%  | -1.3%   |
| 2011 | 11.6%   | -9.7%   | -0.6% | 2.6%    |

Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

### Nemecko [údaje v % z HDP]

| Date | (S - I) | (T - G) | CHIS  | (X - M) |
|------|---------|---------|-------|---------|
| 1997 | 12.4%   | -10.7%  | 0.3%  | 1.3%    |
| 1998 | 12.5%   | -10.5%  | 0.7%  | 1.4%    |
| 1999 | 11.3%   | -10.0%  | 0.4%  | 0.9%    |
| 2000 | 10.9%   | -9.7%   | 0.8%  | 0.3%    |
| 2001 | 12.0%   | -9.7%   | 0.3%  | 2.0%    |
| 2002 | 14.2%   | -9.9%   | -0.3% | 4.5%    |
| 2003 | 13.8%   | -9.8%   | 0.1%  | 3.9%    |
| 2004 | 14.8%   | -9.6%   | 0.3%  | 5.0%    |
| 2005 | 14.6%   | -9.4%   | 0.0%  | 5.2%    |
| 2006 | 14.7%   | -9.0%   | 0.1%  | 5.6%    |
| 2007 | 15.7%   | -7.9%   | 0.8%  | 7.1%    |
| 2008 | 15.2%   | -8.3%   | 0.7%  | 6.3%    |
| 2009 | 13.8%   | -9.7%   | -0.8% | 4.9%    |
| 2010 | 15.2%   | -9.6%   | 0.1%  | 5.5%    |
| 2011 | 14.2%   | -9.0%   | 0.2%  | 5.0%    |

Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

### Francúzsko [údaje v % z HDP]

| Date | (S - I) | (T - G) | CHIS  | (X - M) |
|------|---------|---------|-------|---------|
| 1997 | 12.4%   | -9.6%   | 0.0%  | 2.9%    |
| 1998 | 12.2%   | -8.9%   | 0.8%  | 2.5%    |
| 1999 | 11.6%   | -9.0%   | 0.5%  | 2.2%    |
| 2000 | 11.2%   | -9.2%   | 1.0%  | 1.0%    |
| 2001 | 11.4%   | -9.6%   | 0.7%  | 1.1%    |
| 2002 | 12.2%   | -10.3%  | 0.4%  | 1.5%    |
| 2003 | 11.7%   | -10.7%  | 0.2%  | 0.9%    |
| 2004 | 11.2%   | -10.2%  | 0.5%  | 0.4%    |
| 2005 | 10.0%   | -10.0%  | 0.6%  | -0.6%   |
| 2006 | 9.6%    | -9.8%   | 0.8%  | -1.0%   |
| 2007 | 9.1%    | -9.6%   | 1.1%  | -1.6%   |
| 2008 | 8.5%    | -10.0%  | 0.7%  | -2.1%   |
| 2009 | 9.2%    | -11.6%  | -0.5% | -1.8%   |
| 2010 | 9.5%    | -11.9%  | -0.2% | -2.2%   |
| 2011 | 8.7%    | -10.9%  | 0.5%  | -2.8%   |

Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

### Taliansko [údaje v % z HDP]

| Date | (S - I) | (T - G) | CHIS  | (X - M) |
|------|---------|---------|-------|---------|
| 1997 | 11.6%   | -7.2%   | 0.4%  | 3.9%    |
| 1998 | 7.6%    | -4.1%   | 0.3%  | 3.2%    |
| 1999 | 6.8%    | -4.5%   | 0.4%  | 1.9%    |
| 2000 | 6.1%    | -4.8%   | 0.4%  | 1.0%    |
| 2001 | 7.4%    | -5.8%   | 0.2%  | 1.4%    |
| 2002 | 7.2%    | -6.0%   | 0.2%  | 0.9%    |
| 2003 | 7.7%    | -6.8%   | 0.4%  | 0.5%    |
| 2004 | 7.9%    | -6.9%   | 0.3%  | 0.7%    |
| 2005 | 7.0%    | -7.1%   | 0.0%  | -0.1%   |
| 2006 | 5.9%    | -6.2%   | 0.5%  | -0.8%   |
| 2007 | 6.4%    | -6.0%   | 0.6%  | -0.3%   |
| 2008 | 7.1%    | -7.3%   | 0.7%  | -0.8%   |
| 2009 | 8.0%    | -9.1%   | -0.5% | -0.5%   |
| 2010 | 7.0%    | -8.3%   | 0.6%  | -1.9%   |
| 2011 | 6.2%    | -7.6%   | 0.1%  | -1.5%   |

Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

### Španielsko [údaje v % z HDP]

| Date | (S - I) | (T - G) | CHIS | (X - M) |
|------|---------|---------|------|---------|
| 1997 | 9.5%    | -8.4%   | 0.2% | 0.9%    |
| 1998 | 8.2%    | -8.0%   | 0.4% | -0.2%   |
| 1999 | 6.0%    | -7.3%   | 0.6% | -1.8%   |
| 2000 | 4.5%    | -7.1%   | 0.4% | -3.1%   |
| 2001 | 5.1%    | -7.3%   | 0.4% | -2.5%   |
| 2002 | 5.7%    | -7.5%   | 0.3% | -2.1%   |
| 2003 | 5.1%    | -7.3%   | 0.2% | -2.4%   |
| 2004 | 3.5%    | -7.3%   | 0.2% | -4.0%   |
| 2005 | 1.8%    | -6.9%   | 0.1% | -5.3%   |
| 2006 | 0.7%    | -6.7%   | 0.4% | -6.4%   |
| 2007 | 1.7%    | -8.1%   | 0.3% | -6.7%   |
| 2008 | 5.6%    | -11.0%  | 0.4% | -5.8%   |
| 2009 | 12.5%   | -14.0%  | 0.4% | -1.9%   |
| 2010 | 10.8%   | -12.4%  | 0.5% | -2.2%   |
| 2011 | 12.1%   | -12.4%  | 0.5% | -0.8%   |

Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

### Portugalsko [údaje v % z HDP]

| Date | (S - I) | (T - G) | CHIS  | (X - M) |
|------|---------|---------|-------|---------|
| 1997 | -1.2%   | -6.4%   | 0.5%  | -8.1%   |
| 1998 | -1.9%   | -6.3%   | 1.1%  | -9.3%   |
| 1999 | -2.4%   | -6.5%   | 1.5%  | -10.3%  |
| 2000 | -2.9%   | -7.3%   | 0.8%  | -11.0%  |
| 2001 | -1.6%   | -7.9%   | 0.7%  | -10.3%  |
| 2002 | -0.5%   | -7.7%   | 0.1%  | -8.3%   |
| 2003 | 0.7%    | -7.6%   | -0.1% | -6.8%   |
| 2004 | 0.7%    | -8.3%   | 0.7%  | -8.3%   |
| 2005 | -0.5%   | -8.3%   | 0.6%  | -9.4%   |
| 2006 | -0.8%   | -7.1%   | 0.7%  | -8.7%   |
| 2007 | -0.7%   | -6.7%   | 0.6%  | -8.0%   |
| 2008 | -2.1%   | -7.2%   | 0.7%  | -10.1%  |
| 2009 | 3.0%    | -10.7%  | -0.3% | -7.4%   |
| 2010 | 2.4%    | -9.8%   | -0.2% | -7.2%   |
| 2011 | 3.5%    | -8.0%   | -0.6% | -3.8%   |

Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

### Grécko [údaje v % z HDP]

| Date | (S - I) | (T - G) | CHIS  | (X - M) |
|------|---------|---------|-------|---------|
| 1997 |         |         |       |         |
| 1998 |         |         |       |         |
| 1999 |         |         |       |         |
| 2000 | -5.9%   | -5.9%   | 1.7%  | -13.5%  |
| 2001 | -6.4%   | -5.2%   | 1.6%  | -13.2%  |
| 2002 | -6.7%   | -7.0%   | -0.2% | -13.5%  |
| 2003 | -4.6%   | -6.5%   | 1.2%  | -12.3%  |
| 2004 | -2.5%   | -7.0%   | 0.5%  | -10.1%  |
| 2005 | -2.5%   | -6.8%   | -0.2% | -9.0%   |
| 2006 | -4.3%   | -6.8%   | -0.5% | -10.5%  |
| 2007 | -3.8%   | -7.2%   | 0.9%  | -11.9%  |
| 2008 | -3.6%   | -7.8%   | 1.4%  | -12.8%  |
| 2009 | -1.0%   | -10.9%  | -1.1% | -10.8%  |
| 2010 | -1.1%   | -7.0%   | 0.3%  | -8.4%   |
| 2011 |         |         |       |         |

Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

### Eurozóna [17] [údaje v % z HDP]

| Date | (S - I) | (T - G) | CHIS  | (X - M) |
|------|---------|---------|-------|---------|
| 1997 | 11.7%   | -9.3%   | 0.3%  | 2.2%    |
| 1998 | 10.9%   | -8.4%   | 0.6%  | 1.9%    |
| 1999 | 10.0%   | -8.2%   | 0.5%  | 1.3%    |
| 2000 | 9.6%    | -8.2%   | 0.7%  | 0.6%    |
| 2001 | 10.4%   | -8.6%   | 0.4%  | 1.4%    |
| 2002 | 11.4%   | -8.9%   | 0.1%  | 2.4%    |
| 2003 | 11.3%   | -9.1%   | 0.2%  | 1.9%    |
| 2004 | 11.3%   | -9.0%   | 0.4%  | 2.0%    |
| 2005 | 10.6%   | -8.8%   | 0.3%  | 1.4%    |
| 2006 | 10.1%   | -8.5%   | 0.5%  | 1.1%    |
| 2007 | 10.6%   | -8.3%   | 0.9%  | 1.5%    |
| 2008 | 10.9%   | -9.3%   | 0.7%  | 0.9%    |
| 2009 | 12.0%   | -11.3%  | -0.5% | 1.3%    |
| 2010 | 12.4%   | -10.8%  | 0.2%  | 1.3%    |
| 2011 | 12.1%   | -10.2%  | 0.4%  | 1.4%    |

Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

---

# SELECTED CHARACTERISTICS OF THE PERFORMANCE EVALUATION OF EUROPEAN HEALTH CARE

**Aldona Frączkiewicz-Wronka**  
**Chair of Public Management and Social Science**  
**University of Economics**  
**Katowice, Poland**

---

## **Abstract**

The author of this thesis attempted to analyze the efficiency of health care systems' operations, by discussing the assessments made by patients and consumers in European countries, obtained in the years 2007, 2009, 2012 by means of a similar methodology. The study was conducted by the Health Consumer Powerhouse (HCP) research institute based in Sweden. The analysis covered the results of subjective evaluation of selected areas of health care systems' activity. Furthermore, the author characterized the expenditures and spending on health in the countries, which were rewarded with the highest score in EHCI. In the conclusion section, the author discussed which of the classic health care models seems to have a greater social acceptance and acquiescence for action.

Key words: health care models, performance evaluation, EHCI

## **1. INTRODUCTION**

A change in manners of public sector operation - from hierarchy towards market - results in the need to track the current outcomes of its activities. One particularly important area of social life is health, institutionally reflected by the state health care system.

Without entering into a broader discussion of economic assessment of the consequences of actions in the health sector in terms of the theory of welfare economics<sup>1</sup>. I make a remark that the objective of most of the studies conducted in the health sector is usually to compare the performance of the health systems. The results of the undertaken analyzes are used in the process of making decisions on the directions of the allocation of public funding for health care. An evaluation result depends on the perspective from which the analysis is carried out (e.g. a society, a service provider, a payer, the public finance system of a country), as well as on whether and in what way dynamic efficiency is determined, taking the time factor into account (e.g. health effects for future generations).

---

<sup>1</sup> See: Getzen T.E., *Ekonomika zdrowia*, WN PWN. Warszawa 2000. Stiglitz J.E. *Ekonomia sektora publicznego*, WN PWN, Warszawa 2004; Lubicz M.: *Efektywność i inne miary konsekwencji działań w sektorze ochrony zdrowia: międzynarodowe analizy porównawcze (wstępne wyniki badań )* [w] (red. ) T. Dudycz, G. Osbert-Pociecha. *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Wrocław 2010, s.2890-298; Suchecka J. *Ekonomia zdrowia i opieki zdrowotnej*. Oficyna Wolters Kluwer Business. Warszawa 2010

---

Finding an answer to the fundamental questions: by which premises should strategic decisions in the health care system be guided, and how to achieve success, as measured in public organizations not only by economic criteria but also by the level of stakeholders' acceptance, is extremely difficult. When considering this issue at the level of medical services units, we will point to the following aspects: management skills, good marketing, the quality of services provided (which should be adequate to the needs, capabilities and customer group structure), and many more. But even though these factors do affect the functioning of health care units at the micro scale, a true answer to this question should be sought at the national level, since a state is the actor shaping relationships in the system, and because the shape, organization and functioning of the health care system is a consequence of the solutions adopted in the field of economics and of the chosen political model. The adopted economic doctrine, the social justice principles, the technique typical for public management, and a desire to maintain power form the primary determinants of the purpose and nature of the system. It also determines operating costs and the success of activities, and ultimately the customer satisfaction and the efficiency of the system.

Common models of public sector management are gradually moving away from the traditional stereotype of organizations living their own internal life, with little attention to the client, towards a modern, stakeholder-oriented structure, in which processes are focused on the use of strategies emerging as a consequence of the analysis of reality and the extrapolation of trends. Guiding principles of any strategic management process - both in the private and public sector - are based primarily on the understanding of what changes are required to implement and maintain them, as well as how to create a path of action to facilitate the continuation of these improvements, so that they lead to a success<sup>2</sup>. The difficulty of applying the rules and routines of strategic management in the public sector is the need to realize that challenges have to be faced today, if they are to lead to a success in the future. And that - given the logic of the political process, in which the changes of people in authority positions is an inherent trait - is not easy because the effects of actions of the current ruling camp may become consumed by a next, oppositional one.

From the perspective of the health care system as a whole, a state's key stakeholder are patients, since their dissatisfaction might turn into a negation of the system and the principles of its operation. Taking this perspective into account when managing the health care system is therefore of a critical importance for the sustainability of a government. Hence the need to monitor the assessment of the quality of health care systems functioning. Benchmarking of specific directions of reforms undertaken and results achieved in countries with similar systems and problems in the area of management is also advisable.

## **2. MODEL CHARACTERISTICS OF HEALTH CARE SYSTEMS**

When offering recommendations for health care policy - with regard to the presented approach - one should focus primarily on the analysis of information showing the results of the health care system activity, that is the societal response to the implemented health care policy. Any dysfunction revealed at this point is an impulse towards the introduction of corrections. In this article, I focus on the macro-economic results, and their territorial scope of the analysis includes selected European countries, in which health systems are based on the prototype taken from Bismarck and Beveridge.

---

<sup>2</sup> Maćkowska R.: *Rola public relations w komunikowaniu projektów politycznych*, [w] *Public relations. Efektywne komunikowanie w teorii i praktyce*, red. R. Maćkowska, Wyd. AE, Katowice 2010, s. 504

The way of meeting medical needs - in terms of the organizational model, the availability and the provision of health services to the public - is distinctive of particular countries, which means that these services may be provided as well as funded by public or private entities to a varying extent. As described by C.W. Włodarczyk and S. Poździejch<sup>3</sup>, one of the most common distinctions, referring to three great traditions of system building, i.e. the German, the British and the American ones, introduces the three main types of systems: Bismarck model, Beveridge model and market model. No further analysis is given to the latter one, for its instances are not to be seen in Europe. A synthetic characterization of these systems is presented in the table below.

**Table 1. Synthetic characterization of health care systems**

| Model           | Entitlements | Finance           | Control    | Status                   |
|-----------------|--------------|-------------------|------------|--------------------------|
| Beveridge       | Universal    | Taxes             | Public     | Social security benefits |
| Bismarck        | Universal    | Social insurance  | Mixed      | Social entitlements      |
| Modified market | Partial      | Private insurance | Individual | Insurance risk           |

Source: Włodarczyk C.W., Poździejch S.: *Systemy zdrowotne. Zarys problematyki*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2001, pp. 82-83.

Health care systems in European Union are generally divided into a supply type (Beveridge-type systems) and an insurance type, operating in the paradigm of social insurance (Bismarck-type systems). The Beveridge system<sup>4</sup> is financed by taxes and does not provide diversification of benefits, covering the entire population. Financing and health care delivery are carried out within one organizational system, and the package includes the provision of services related to the prevention, diagnosis and treatment □for the entire population, free of charge. The existing solutions create a possibility of buying additional private insurance, which usually enables faster and easier access to health services. However, this can lead to the creation of two social classes, and differences in quality between the services in public and private hospitals<sup>5</sup>. Two main issues pose a threat to the stability of supply-type system: the Ministry of Health is doomed to fight with other policy areas (e.g. education, economy etc.), due to an allocated portion of taxes, and demographic changes lead to an increase in the charge of tax revenues, both in terms of quantity (an increase in the number of older people) and quality (more expensive services and technologies used in health care).

The second system typical of European countries, the Bismarck system is based on a compulsory and universal insurance, designed to protect people (employees) against an unpredictable event (illness) and the consequent loss of a family's financial security<sup>6</sup>. The characteristics of this model are: the establishment of statutory insurance institutions (health insurance funds); the establishment of social security funds to finance certain benefits available to the insured; health fund co-contributions of the employee and the employer, in a certain proportion; the management of funds by government-independent boards, controlled also by representatives of the insured; the conclusion of contracts with health care providers to provide services for the insured; a wide choice of insurers (regional or industry-based); the

<sup>3</sup> Włodarczyk C.W., Poździejch S.: *Systemy zdrowotne. Zarys problematyki*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Karków 2001, s. 82-83

<sup>4</sup> Busse R.: *Health care systems in Europe – an impossible overview*, [www.mig.tuberlin.de/fileadmin/a38331600/2004.lectures/Berlin\\_2004.01.18.rb\\_AWS.pdf](http://www.mig.tuberlin.de/fileadmin/a38331600/2004.lectures/Berlin_2004.01.18.rb_AWS.pdf)

<sup>5</sup> Dziubińska-Michalewicz M.: *System opieki zdrowotnej. Modele ubezpieczeń zdrowotnych w systemie ubezpieczeń społecznych*. „Studia i Materiały Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych” 1993, z. 3 (376), s. 51.

<sup>6</sup> Busse R.: *Health care systems in Europe – an impossible overview*, [www.mig.tuberlin.de/fileadmin/a38331600/2004.lectures/Berlin\\_2004.01.18.rb\\_AWS.pdf](http://www.mig.tuberlin.de/fileadmin/a38331600/2004.lectures/Berlin_2004.01.18.rb_AWS.pdf).



---

reimbursement of health care costs or funding services for the insured<sup>7</sup>. The other feature typical of the Bismarck model is that a broader committee, comprising of representatives of medical professional organizations, local authorities and employers, participates in decisions about the health care financing. Insurance usually covers the expenses for health services and, in some cases, the reimbursement of lost incomes. Three main issues pose a threat to the stability of the system: as a result of demographic change, the system is no longer effective, because of the increasing number of retirees who do not pay into the system; the financial cuts in companies, which in a large part are the result of the current economic crisis, contribute to an increase in the unemployment rate, thereby reducing the number of employees who make contributions; solutions such as increasing the amount of contributions are not sensible because companies cannot afford an increase in labour costs<sup>8</sup>.

Both ways of meeting health needs do not exist in pure forms in European countries, and the number of their mutations seems to represent attempts to fit the model to some national characteristics, which derive from many factors, including: the income of a population, the economic doctrine, the political doctrine, historical and conventional contexts.

## **AN ATTEMPT TO EVALUATE SYSTEM PERFORMANCE - PATIENT / CONSUMER PERSPECTIVE**

From the point of view of stakeholders (understood as patients / consumers), the perspective of whom is stressed in this publication as a vital one, Euro Health Consumer Index (EHCI) might be a particularly interesting source of information on the operation of health care systems. The EHCI has been published since 2005 by a Sweden-based research institute, Health Consumer Powerhouse (HCP).

In this paper, I use data presented in the 2007, 2009 and 2012 editions, in which, respectively, 29, 33 and 34 European countries were evaluated. Euro Health Consumer Index is an attempt to measure and rank efficiency of health care services from a consumer perspective - the literature also uses a term "patient-friendliness"<sup>9</sup>. It is obvious that the results are a subject to errors related to the quality of the obtained information, in the absence of pan-European uniform data collection process. The purpose of this research is to assign point values to a selected and limited number of indicators referring to a specific number of evaluation areas, and then to prepare a ranking. The combination of selected areas of evaluation with appropriate indicators can be regarded as a report on the provision of health services in different health care systems, and is therefore an evaluation of the effectiveness of activities undertaken in the health care sector<sup>10</sup>.

The change in the number of respondents was not the only one; evaluation categories, their designations and scoring levels were also altered in successive years. The following table shows the categories evaluated in individual studies.

---

<sup>7</sup> Golinowska S.: *Funkcjonowanie systemu ustawowych kas chorych w Niemczech*. „Prawo i Medycyna” 2001, nr 3, s. 92-104.

<sup>8</sup> Busse R.: *Health care systems in Europe – an impossible overview*, [www.mig.tuberlin.de/fileadmin/a38331600/2004.lectures/Berlin\\_2004.01.18.rb\\_AWS.pdf](http://www.mig.tuberlin.de/fileadmin/a38331600/2004.lectures/Berlin_2004.01.18.rb_AWS.pdf),

<sup>9</sup> Barańska B., Burda-Świerz K.: *Kultura organizacyjna w jednostkach ochrony zdrowia* Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2012, s.10

<sup>10</sup> Björnberg A. Cebolla Garrofé, B., Lindblad S.: *Euro Health Consumer Index 2009*. Health Consumer Powerhouse AB, 2009, s. 16.

**Table 2. EHCI analysis categories (2007, 2009 and 2012)**

| 2007                              | 2009                              | 2012  |
|-----------------------------------|-----------------------------------|---|
| 1. Patient rights and information | 1. Patient rights and information | 1. Patient rights and information           |
| 2. Waiting time for treatment     | 2. e-Health                       | 2. Waiting time for treatment               |
| 3. Outcomes                       | 3. Waiting time for treatment     | 3. Outcomes                                 |
| 4. "Generosity"                   | 4. Outcomes                       | 4. Prevention / Range and reach of services |
| 5. Pharmaceuticals                | 5. Range and reach of services    | 5. Pharmaceuticals                          |
|                                   | 6. Pharmaceuticals                |   |

Source: Based on: A. Björnberg, B. Cebolla Garrofé, S. Lindblad: *Euro Health Consumer Index 2007*. Health Consumer Powerhouse AB 2007, pp.23, A. Björnberg, B. Cebolla Garrofé, S. Lindblad: *Euro Health Consumer Index 2009*. Health Consumer Powerhouse AB 2009, pp.25, *Euro Health Consumer Index 2012*, Health Consumer Powerhouse AB 2012, pp.16.

As indicated above, the areas selected by the EHCP for evaluation in successive years differ slightly. The analysis required a selection of such categories, which were included in each study, and their designations did not differ much. Therefore the ones selected for further analysis are:

- patient rights and information,
- waiting time,
- outcomes,
- pharmaceuticals.

Each evaluation category has its own set of designations, in reference to which points are given for particular aspects of the health care system. And yes, patient rights and information is a category that represents the analysis area connected with legal and information issues. It is carefully checked whether national legislation allows for patient rights, whether a patient can, in case of an unfortunate course of treatment, get compensation without the assistance of the judicial system in proving that medical staff made mistakes, if patients can read their own medical records, etc. Another group of indicators is represented by the phrase "waiting time." In this category, what gets tested is the reaction of the health care system to medical needs (e.g. if a patient can see their primary care doctor the same day on which such a need is reported, if a patient can go to a specialist without referral from their first care doctor, the waiting time in case of standard and advanced tests). The next category is "outcomes," probably the one most difficult to be compared, however also taken into account in the EHCI report (in this group, an attempt to measure the percentage of patients who have surgery, complex surgery and patients after hospital treatment, previously treated for a particular illness, is made). The last category selected for analysis is "pharmaceuticals." The purpose of the EHCI report was to evaluate the availability of information about medicines for people from outside the medical industry, the spread and ease of finding information required by a patient. Additionally, other factors, such as the availability of new drugs on the market, the period that must pass before new drugs get to hospitals etc, are taken into account<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> A. Björnberg, B. Cebolla Garrofé, S. Lindblad: *Euro Health Consumer Index 2007*. Health Consumer Powerhouse AB, 2007, s. 18

**Table 3. The analysis of the EHCI results by category, in years 2007-2012**

| Year | Subcategory                                 | Best country / countries   | The result | Maximum result  | The result obtained by Poland | Poland's place among the 29 evaluated countries |
|------|---|--|------------|-----------------|-------------------------------|---|
| 2007 | 1. Patient rights and information           | Denmark  | 25         | X <sup>12</sup> | 12                            | 28  |
|      | 2. Waiting time for treatment               | Belgium  | 15         | X               | 7                             | 21  |
|      | 3. Outcomes                                 | Sweden   | 15         | X               | 5                             | 25  |
|      | 4. "Generosity"                             | Finland, France, Hungary, Sweden                                 | 11         | X               | 8                             | 11  |
|      | 5. Pharmaceuticals                          | Denmark, Ireland, the Netherlands, Slovenia, Sweden, Switzerland | 10         | X               | 5                             | 23  |
| 2009 | 1. Patient rights and information           | Denmark  | 175        | 175             | 117                           | 18  |
|      | 2. e-Health                                 | Portugal   | 67         | 75              | 38                            | 19  |
|      | 3. Waiting time for treatment               | Albania, Belgium, Germany, Switzerland                           | 187        | 200             | 107                           | 27  |
|      | 4. Outcomes                                 | Sweden   | 250        | 250             | 131                           | 24  |
|      | 5. Range and reach of services              | Belgium, Luxembourg, Sweden                                      | 137        | 150             | 86                            | 24  |
|      | 6. Pharmaceuticals                          | Denmark, the Netherlands   | 138        | 150             | 88                            | 21  |
| 2012 | 1. Patient rights and information           | Denmark  | 175        | 175             | 126                           | 14  |
|      | 2. Waiting time for treatment               | Switzerland, Belgium, Luxembourg                                 | 233        | 250             | 117                           | 28  |
|      | 3. Outcomes                                 | Sweden, Norway   | 300        | 300             | 188                           | 19  |
|      | 4. Prevention / Range and reach of services | The Netherlands  | 163        | 175             | 99                            | 21  |
|      | 5. Pharmaceuticals                          | Denmark  | 90         | 100             | 48                            | 23  |

Source: Based on: A. Björnberg, B. Cebolla Garrofé, S. Lindblad: *Euro Health Consumer Index 2007. Health Consumer Powerhouse AB 2007, pp.23*, A. Björnberg, B. Cebolla Garrofé, S. Lindblad: *Euro Health Consumer Index 2009. Health Consumer Powerhouse AB 2009, pp.25*, *Euro Health Consumer Index 2012, Health Consumer Powerhouse.*

In 2007, Austria predominated slightly and took the first place, with 806 points altogether. Austria overtook countries such as the Netherlands (794 points), France (786) or Switzerland (770). In 2007, Poland took the 27th place with a total of 447 points. The total score achieved by health systems in the 2009 EHCI ranking clearly shows a crushing victory of the Netherlands, which obtained 863 of the possible 1000 points, overtaking the second place winner, Denmark, by 44 points, and, successively, Iceland (new in the ranking) with its 811 points, as well as Austria with 795 points (the winner of the 2007 ranking). The first place in the 2012 ranking was also taken by the Netherlands, with a total score of 872 out of 1000 points, ahead of Denmark (822 points), Iceland (799), Luxembourg (791) and Belgium (783). Poland gained 577 points, taking the 27th place, which means a one-place drop in comparison to 2009.

<sup>12</sup> Not included in next articles

The total evaluation, prepared after the necessary analyzes, showed that there is a group of countries, the system efficiency of which is assessed as very high. The top ten of the most efficient health care systems as rated by Euro Health Consumer Index in 2007, 2009 and 2012 congregates the states, which differ in the type of health care organization model.

**Table 4. Top 10 countries in the 2007, 2009 and 2012 EHCI rankings**

| 2007  |             |                 |           | 2009  |             |                 |           | 2012  |             |                 |           |
|-------|-------------|-----------------|-----------|-------|-------------|-----------------|-----------|-------|-------------|-----------------|-----------|
| Place | Total score | Country         | Model     | Place | Total score | Country         | Model     | Place | Total score | Country         | Model     |
| 1     | 806         | Austria         | Bismarck  | 1     | 875         | The Netherlands | Bismarck  | 1     | 872         | The Netherlands | Bismarck  |
| 2     | 794         | The Netherlands | Bismarck  | 2     | 819         | Denmark         | Beveridge | 2     | 822         | Denmark         | Beveridge |
| 3     | 786         | France          | Bismarck  | 3     | 811         | Iceland         | Beveridge | 3     | 799         | Iceland         | Beveridge |
| 4     | 770         | Switzerland     | Bismarck  | 4     | 795         | Austria         | Bismarck  | 4     | 791         | Luxembourg      | Bismarck  |
| 5     | 767         | Germany         | Bismarck  | 5     | 788         | Switzerland     | Bismarck  | 5     | 783         | Belgium         | Bismarck  |
| 6     | 740         | Sweden          | Beveridge | 6     | 787         | Germany         | Bismarck  | 6     | 775         | Sweden          | Beveridge |
| 7     | 724         | Norway          | Beveridge | 7     | 778         | France          | Bismarck  | 7     | 769         | Switzerland     | Bismarck  |
| 8     | 719         | Finland         | Beveridge | 8     | 762         | Sweden          | Beveridge | 8     | 766         | France          | Bismarck  |
| 9     | 712         | Denmark         | Beveridge | 9     | 760         | Luxembourg      | Bismarck  | 9     | 756         | Norway          | Beveridge |
| 10    | 701         | Belgium         | Bismarck  | 10    | 740         | Norway          | Beveridge | 10    | 752         | Finland         | Beveridge |
| 27    | 447         | Poland          | Bismarck  | 26    | 565         | Poland          | Bismarck  | 27    | 577         | Poland          | Bismarck  |

Source: Based on: A. Björnberg, B. Cebolla Garrofé, S. Lindblad: Euro Health Consumer Index 2007. Health Consumer Powerhouse AB 2007, pp.23, A. Björnberg, B. Cebolla Garrofé, S. Lindblad: Euro Health Consumer Index 2009. Health Consumer Powerhouse AB 2009, pp.25, Euro Health Consumer Index 2012, Health Consumer Powerhouse.

The data presented in Table 4 were used to calculate mean values achieved by the states implementing the supply and insurance models.

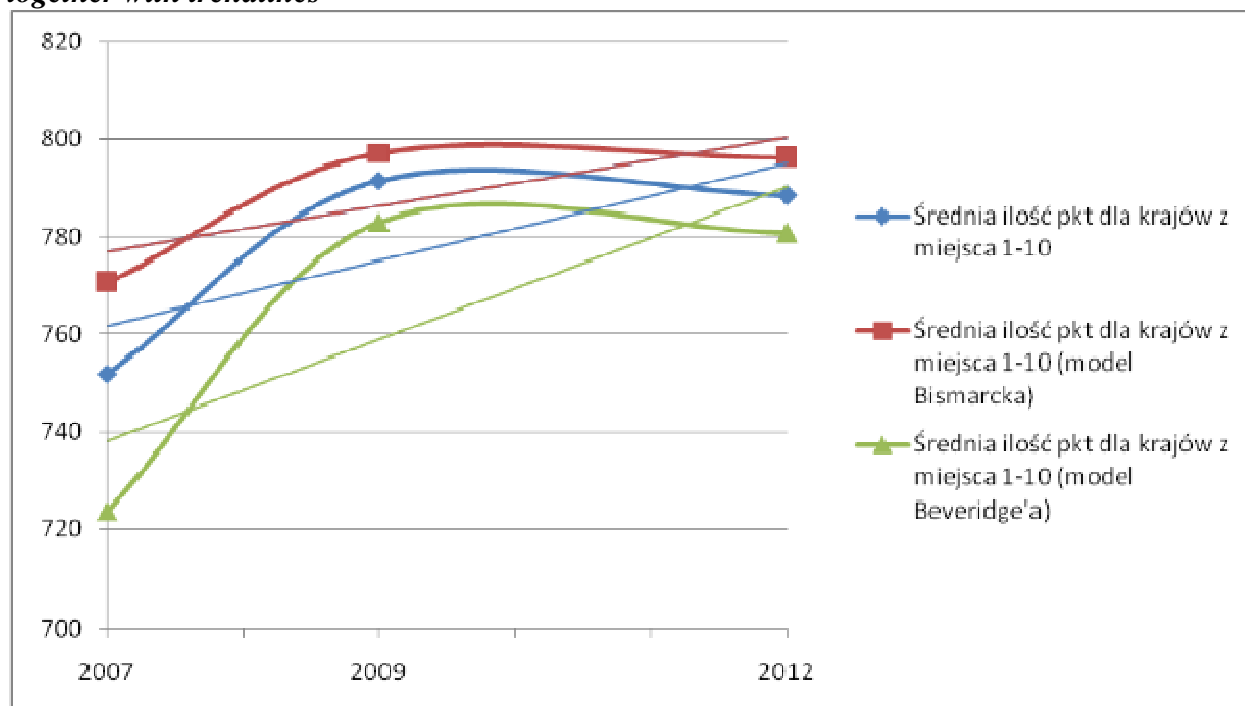
**Table 5. The mean score of Top 10 countries in the 2007, 2009, and 2012 EHCI rankings**

| Mean scores  | 2007   | 2009   | 2012  |
|--|--------|--------|-------|
| Mean score of the 1st-10th place countries                   | 751.9  | 791.5  | 788.5 |
| Mean score of the 1st-10th place countries (Bismarck model)  | 770.67 | 797.17 | 796.2 |
| Mean score of the 1st-10th place countries (Beveridge model) | 723.75 | 783    | 780.8 |
| Number of points scored by Poland                            | 447    | 565    | 577   |

Source: Based on: A. Björnberg, B. Cebolla Garrofé, S. Lindblad: Euro Health Consumer Index 2007. Health Consumer Powerhouse AB 2007, pp.23, A. Björnberg, B. Cebolla Garrofé, S. Lindblad: Euro Health Consumer Index 2009. Health Consumer Powerhouse AB 2009, pp.25, Euro Health Consumer Index 2012, Health Consumer Powerhouse.

Analyzing the revealed trends, I state that the European countries which dominate in the ranking are those that apply the principles of Bismarck model. The mean number of points achieved by these countries is much higher than the one of the countries that apply the general principles of Beveridge model, and the score for each period is rising over the years.

**Figure 1. The mean score of Top 10 countries in the 2007, 2009 and 2012 EHCI rankings, together with trendlines**



Source: Based on: A. Björnberg, B. Cebolla Garrofé, S. Lindblad: *Euro Health Consumer Index 2007. Health Consumer Powerhouse AB 2007, pp.23*, A. Björnberg, B. Cebolla Garrofé, S. Lindblad: *Euro Health Consumer Index 2009. Health Consumer Powerhouse AB 2009, pp.25*, *Euro Health Consumer Index 2012, Health Consumer Powerhouse AB p.16*

## SUMMARY

The analysis confirms that there are countries in the European Union, where national health care systems are at a very high level and are positively rated by their beneficiaries<sup>13</sup>. The discussed results of the research conducted by the EHCP were not aimed at making a detailed diagnosis of the effects of system performance in health care; their goal was to analyze the evaluation of national systems by their stakeholders, or patients. The gradual development in the field of modern medicine, together with an increasing pressure on accessibility and quality of services brings us to the point, where the management of scarce resources and their allocation form a key factor in achieving success and meeting the growing needs of society. Such an organization as the EHCP examines and compares the results and the quality of health care management, pointing out to the leader and, through benchmarking, recommending to try and imitate the leader's behaviours. The results of this year's (2012) EHCI report, as well as those of the years 2007 and 2009, confirmed the superiority of the states which apply the Bismarck model, over the countries, in which key elements and assumptions were derived from the Beveridge model.

## References

1. Barańska B, Burda-Świerż K.: *Kultura organizacyjna w jednostkach ochrony zdrowia* [w] Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. towice 2012

<sup>13</sup> Neubauerova E., Dubrovina N., *Implication of the theory of fiscal federalizm In the Slovak Republic*, [w] Finance and Risk, Wydawnictwo Ekonom. Bratysława 2011, s.78,

- 
2. Björnberg A, Cebolla Garrofé B., Lindblad S: *Euro Health Consumer Index 2012*. Health Consumer Powerhouse AB, 2012
  3. Björnberg A, Cebolla Garrofé B., Lindblad S: *Euro Health Consumer Index 2007*. Health Consumer Powerhouse AB, 2007
  4. Björnberg A, Cebolla Garrofé B., Lindblad S: *Euro Health Consumer Index 2009*. Health Consumer Powerhouse AB, 2009
  5. Busse R.: *Health care systems in Europe – an impossible overview*, [www.mig.tuberlin.de/fileadmin/a38331600/2004.lectures/Berlin\\_2004.01.18.rb\\_AWS.pdf](http://www.mig.tuberlin.de/fileadmin/a38331600/2004.lectures/Berlin_2004.01.18.rb_AWS.pdf)
  6. Dziubińska-Michalewicz M.: *System opieki zdrowotnej. Modele ubezpieczeń zdrowotnych w systemie ubezpieczeń społecznych*. „Studia i Materiały Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych” 1993, z. 3 (376)
  7. Getzen T. E., *Ekonomika zdrowia. Teoria i praktyka*. Wydawnictwa Naukowe PWN. Warszawa 2000
  8. Lubicz M.: *Efektywność i inne miary konsekwencji działań w sektorze ochrony zdrowia: międzynarodowe analizy porównawcze (wstępne wyniki badań )* [w] (red. ) T. Dudycz, G. Osbert-Pociecha. *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Wrocław 2010
  9. Maćkowska R.: *Rola public relations w komunikowaniu projektów politycznych, /w:/Public relations. Efektywne komunikowanie w teorii i praktyce*, red. R. Maćkowska, Wyd. AE, Katowice 2010
  10. Neubauerova E., Dubrovina N.: *Implication of the theory of fiscal federalizm In the Slovak Republic* [w]Finance and Risk, Wydawnictwo Ekonom. Bratysława 2011
  11. Stiglitz J.E. *Ekonomia sektora publicznego*, WN PWN, Warszawa 2004
  12. Suchecka J. *Ekonomia zdrowia i opieki zdrowotnej*. Oficyna a Wolters Kluwer business Warszawa 2010
  13. Włodarczyk C.W., Poździejch S.: *Systemy zdrowotne. Zarys problematyki*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Karków 2001

## Contact Data

Frączkiewicz-Wronka Aldona  
Department: Public Management and Social Sciences  
Faculty: Economy  
University of Economics, Katowice  
Street: 1-go Maja 50  
Zip Code Town/City 40-287 Katowice  
Country: Poland  
email: [afw@ue.katowice.pl](mailto:afw@ue.katowice.pl)

---

# ZÁKLADNÉ ASPEKTY MEDZINÁRODNEJ DAŇOVEJ POLITIKY

## FUNDAMENTAL ASPECTS OF THE INTERNATIONAL TAX POLICY

**Martin Geško**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

V súčasnom vzájomne prepojenom globálnom ekonomickom prostredí je nevyhnutné, aby vlády jednotlivých krajín reflektovali medzinárodné faktory, ktoré ovplyvňujú ich národné daňové politiky. Cieľom príspevku je vymedzenie významu medzinárodných aspektov zdaňovania a formulácia základnej definície medzinárodnej daňovej politiky.

Kľúčové slová – daňová politika, zdaňovanie, daňové príjmy

### **Abstract**

In the present interdependent global economic environment, it is essential for the national governments to reflect international factors that affect their national tax policy. Aim of this paper is to determine the importance of the international aspects of taxation and to formulate the basic definition of the international tax policy.

Key words – tax policy, taxation, tax revenues

## **1. ZÁKLADNÉ ASPEKTY MEDZINÁRODNEJ DAŇOVEJ POLITIKY**

Zdanenie príjmu predstavuje jeden z najdôležitejších zdrojov príjmov verejných rozpočtov všetkých krajín OECD, keď jeho podiel na celkových daňových príjmoch predstavuje od 19,1% (Slovenská republika) až po 62,7% (Dánsko)<sup>1</sup>, resp. od 5,0% (Slovensko) po 29,1% (Dánsko) z hrubého domáceho produktu<sup>2</sup>. Vývoj jednotlivých zložiek zdanenia príjmov od začiatku druhej polovice 20. storočia dokumentuje stabilný, resp. mierne rastúci význam tohto druhu zdanenia pre príjmy verejných rozpočtov členských krajín OECD.

Podiel dane z príjmov fyzických osôb<sup>3</sup> (*taxation of individuals*) na HDP stúpol v rámci krajín OECD z 6,0% v roku 1955 na 8,4% v roku 2010. Podiel tohto typu zdanenia na celkových daňových príjmoch verejného sektora rástol z úrovne 25,5% v roku 1955 do

---

<sup>1</sup>

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/gen\\_info/economic\\_analysis/tax\\_structures/2012/report.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2012/report.pdf)

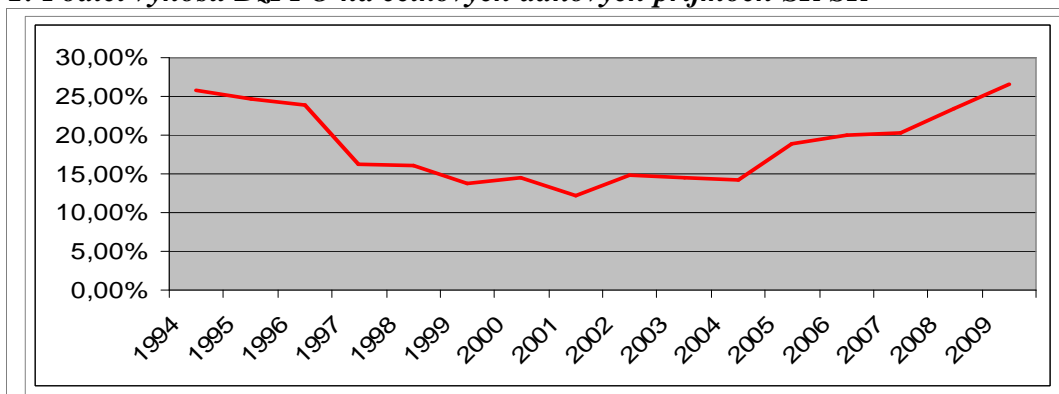
<sup>2</sup> <http://www.oecd.org/ctp/taxpolicyanalysis/table7.xls>; Slovenská republika je s 5% z HDP krajinou z najnižším podielom daní z príjmov na HDP v rámci OECD, a s 20,8% aj na celkových daňových príjmoch rozpočtu (údaje OECD 2010)

<sup>3</sup> Skupina 1100 - Taxes of Individuals podľa klasifikácie OECD

kulminačného bodu v roku 1980 s hodnotou 31,3%. Od tohto okamihu podiel opäť klesal až na dnešných 25,3% v roku 2007<sup>4</sup> (SR len 8,2% v roku 2010).

Podiel zdanenia právnických osôb<sup>5</sup> (*corporate taxation*) na celkových daňových príjmoch v rámci krajín OECD vykazuje podobnú stálosť ako zdanenie príjmov fyzických osôb, keď podiel v roku 1955 predstavoval 10,8%, klesal na 7,9% v roku 1980 a následne rástol na 10,8% v roku 2007<sup>6</sup>. V Slovenskej republike (Graf 1) vykazuje zdanenie právnických osôb v dlhšom časovom období podobnú stálosť. Od roku 1994 podiel tohto typu zdanenia na celkových daňových príjmoch klesal z hodnoty 25,72% na najnižšiu úroveň 12,25% v roku 2001, odkedy opäť stúpil až na 26,54% v roku 2009. Z pohľadu podielu na HDP dosiahol na Slovensku v roku 2010 úroveň 2,5%.

**Graf 1: Podiel výnosu DzPPO na celkových daňových príjmoch ŠR SR**



Zdroj: autor, podľa údajov Ministerstva financií SR

Zdanenie príjmov hrá nezastupiteľnú úlohu nielen z pohľadu verejných príjmov, ale aj z pohľadu objemu a štruktúry medzinárodného obchodu a investícií, ako aj medzinárodnej alokácie kapitálu<sup>7</sup>. Miera zdanenia príjmov je jednou z významných ekonomických charakteristík každej krajiny a vzhľadom na svoje pôsobenie sa považuje za schopnú ovplyvniť ako objem a intenzitu medzinárodného obchodu, tak aj medzinárodného investovania. Podľa údajov niektorých autorov skúmajúcich vplyv zdanenia na cezhraničné investície 1% nárast sadzby priamej dane uvalenej na výnos z PZI môže spôsobiť až 3,7% pokles v objeme investícií<sup>8</sup>, resp. pri poklese daňovej sadzby o 1% sa uvádza odhad nárastu

<sup>4</sup> Tu je potrebné upozorniť na rozdielne chápanie vzťahu medzi priamymi osobnými daňami z príjmov a povinným sociálnym a zdravotným poistením. Kým v niektorých krajinách (ako napr. Slovenská republika, Nemecko) sú, aj napriek veľmi podobnému ekonomickému charakteru, príspevky na sociálne a zdravotné poistenie vykazované osobitne, napr. v prípade Dánska sú osobitné príspevky na povinné sociálne a zdravotné poistenie nízke a väčšina sociálnych služieb (ako typické verejné statky) uhrádzané priamo z priamych osobných daní, ktoré majú preto vyššie nominálne sadzby. Ak by sa v ostatných krajinách zahrnuli pod priame osobné dane aj príspevky na povinné poistenie, objem a podiel tohto typu zdanenia na celkových príjmoch, resp. HDP by bol ešte vyšší (napr. SR až 28,1% v 2010). Bližšie pozri napr. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-81-09-553/EN/KS-81-09-553-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-81-09-553/EN/KS-81-09-553-EN.PDF)

<sup>5</sup> Skupina 1200 – Corporate Taxation podľa klasifikácie OECD

<sup>6</sup> Podľa údajov OECD; <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV>

<sup>7</sup> Je potrebné poznamenať, že autor sa prikláňa k argumentácii a výsledkom autorov Hajkova, Nicoletti, Vartia, Yoo, podľa ktorých tvorí zdanenie len jednu z viacerých veličín ovplyvňujúcich rozhodnutia investorov o umiestnení investícií (ďalšie významné faktory sú podnikateľské prostredie, obchodné bariéry, ponuka, resp. trh práce a ďalšie); bližšie pozri Hajkova D., Nicoletti G., Vartia L., Yoo K.: *Taxation, Business Environment and FDI location in OECD countries*, ECO/WKP(2006)30, dostupné na [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

<sup>8</sup> *OECD Policy Brief*, February 2008, <http://www.oecd.org/dataoecd/62/61/40152903.pdf>



---

PZI o 3 až 4%.<sup>9</sup> Iné práce potvrdzujú významný vplyv predovšetkým vysokých daňových sadzieb na objem prílevu priamych zahraničných investícií,<sup>10</sup> ako aj na ich medzinárodnú alokáciu.<sup>11</sup> Ďalšie práce naznačujú, že rozdiely v zdanení spôsobujú skôr presuny medzi inak ekonomicky porovnateľnými krajinami.<sup>12</sup>

Medzinárodné právne dvojité (príp. viacnásobné) zdanenie vzniká vždy ako dôsledok konfrontácie právnych systémov viacerých krajín. V rámci takejto medzinárodnej právnej „konfrontácie“ môže mať právne dvojité zdanenie viacero konkrétnych dôvodov. Patria medzi ne politické, ekonomické, právne a iné dôvody. V ďalšom texte sa budeme venovať len niektorým z uvedených dôvodov<sup>13</sup>.

Za jeden z tzv. právnych dôvodov vzniku medzinárodného dvojitého zdanenia môžeme považovať **problém vymedzenia (definície) základných náležitostí**, ktoré majú vplyv na zdanenie. Tento problém vzniká ako dôsledok nehomogénneho právneho vymedzenia základných náležitostí v právnych systémoch zúčastnených krajín. Môžeme uviesť napríklad konflikt typu rezidencia – rezidencia, tzn. prípad, keď na základe rozdielne definovaných spôsobov určenia rezidencie (tzn. neobmedzenej daňovej povinnosti) daňovníka v rôznych štátoch sa jeden daňovník bude považovať za daňovníka s neobmedzenou povinnosťou v dvoch štátoch, a teda obidva štáty si budú nárokovať právo zdaníť celosvetové príjmy tejto osoby. Tento problém je dôsledkom uplatňovania rozličných kritérií pre určenie okruhu daňovníkov povinných platiť daň v danom štáte. Ako konkrétny príklad môžeme uviesť rozdielny prístup k definícii daňovníka v USA a SR, keď USA uplatňujú ako základné určujúce kritérium štátnu príslušnosť (prístup podľa politickej príslušnosti), zatiaľ čo Slovenská republika využíva pri určení daňovníka-rezidenta trvalý pobyt (resp. jeho obdobu). V prípade ak sa občan USA prihlási k trvalému pobytu v SR, stane sa podľa predpisov v týchto krajinách daňovým rezidentom obidvoch a obidve krajiny si budú nárokovať zdanenie jeho celosvetových príjmov. Podobne pri právnických osobách môže takáto situácia nastať v prípade, ak podľa predpisov dvoch krajín sa obchodná spoločnosť považuje za daňovníka-rezidenta v danej krajine (tzn. v prípade, ak má v tejto krajine sídlo alebo skutočné miesto vedenia). Ak je potom spoločnosť registrovaná v jednej krajine ale miesto vedenia spoločnosti je preukázateľne v inej krajine, obidve tieto krajiny si budú nárokovať zdanenie celosvetových príjmov tejto spoločnosti.

Okrem vymedzenia daňovníka je ďalšou oblasťou citlivou na otázky právneho vymedzenia oblasť vymedzenia, resp. charakteru príjmu. Tento problém môže nastať napríklad v prípade, ak zúčastnené krajiny klasifikujú jeden príjem rozdielne, s rozdielnymi daňovými dopadmi.

Ako konkrétny príklad môžeme uviesť rozdielnu klasifikáciu kapitalizácie rezerv, ktorú napríklad Holandsko chápe ako podiel na zisku, zatiaľ čo Portugalsko ako kapitálový zisk. Obe tieto kategórie majú iný režim zdanenia pri zdroji.

---

<sup>9</sup> De Mooij R., Ederveen S.: *Taxation and foreign direct investment: a synthesis of empirical research*, International Tax and Public Finance, 10, 2003, str. 673-693

<sup>10</sup> Bénassy-Quéré A., Fontagné L., Lahrière-Révil A.: *Tax Competition and Foreign Direct Investment*, CEPII, Working Paper No 2003 – 17; <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/2003/wp03-17.pdf>

<sup>11</sup> Devereux M.P., Freeman H.: *The impact of tax on foreign direct investment: Empirical evidence and the implications for tax integration schemes*; International Tax and Public Finance, Volume 2, č.1/Február, 1995, ISSN 1573-6970 (elektronická verzia)

<sup>12</sup> Bénassy-Quéré A., Lahrière-Révil A.: *Are Corporate Tax Rates heading for 0%?*, La Lettre du CEPII, No. 246, jún 2005

<sup>13</sup> Viac napr. Pires, M.: *International Juridical Double Taxation of Income*, Series on International Taxation 11, Kluwer, Boston, 1989, ISBN 90 6544 4262

---

Z ekonomického pohľadu však môžeme za **najčastejšiu príčinu vzniku medzinárodného dvojitého zdanenia** považovať skutočnosť, že **zdanenie podľa rezidencie a zdanenie pri zdroji príjmu uplatňujú dve krajiny súčasne**, tzn. každá krajina zdaňuje svojich rezidentov z ich celosvetových príjmov a zároveň zdaňuje príjmy, ktoré sú vyplácané do zahraničia zo zdrojov na jej území.<sup>14</sup> Ak krajiny zúčastnené na medzinárodnej transakcii uplatňujú obidva princípy zdanenia, tzn. zdaňujú svojich rezidentov z ich celosvetových príjmov a zároveň zdaňujú príjmy nerezidentov, ktoré majú zdroj na ich území, dochádza ku konfliktu typu *rezidencia – zdroj*.

Pre ilustráciu: predpokladajme, že sadzba dane z príjmov je v Poľsku 20% a na Slovensku 15%. Daňovník (obchodná spoločnosť) s neobmedzenou daňovou povinnosťou na Slovensku má príjem zo zdroja na území Poľska (napr. spoločnosť vykonala jednorazovo pre poľskú spoločnosť nejakú službu) vo výške 1000 Eur. Pri výpláte príjmu je poľská spoločnosť povinná zraziť daň vo výške 200 Eur (sadzba dane 20%, Poľsko zdaňuje aj príjmy nerezidentov zo zdrojov na území Poľska, do úvahy neberieme uzatvorenú zmluvu o zamedzení dvojitého zdanenia). Slovenská spoločnosť, keďže je daňovníkom s neobmedzenou daňovou povinnosťou, musí príjem 1000 Eur zahrnúť do základu dane pri výpočte svojej daňovej povinnosti a zdaňovať ho (daň 150 Eur, sadzba dane 15%). Celkové daňové zaťaženie takéhoto príjmu bude spolu 350 Eur, tzn. 35%. V porovnaní so situáciou, keď by spoločnosť rovnakú službu vykonala doma, pre slovenského zákazníka (daňové zaťaženie príjmu by bolo len 150 Eur, 15%) je zrejmé, že dvojité zdanenie predstavuje významnú prekážku pre medzinárodné ekonomické vzťahy.

Podľa definície Organizácie pre ekonomickú spoluprácu a rozvoj (Organisation for Economic Cooperation and Development; ďalej len OECD) môžeme medzinárodné dvojité zdanenie definovať ako: „*uvalenie podobných daní dvoma suverénnymi štátmi na tú istú jednotku príjmu tej istej osoby v rovnakom zdaňovacom období*“ (OECD, 2003).

Medzinárodné dvojité zdanenie príjmov predstavuje vážnu prekážku pre „*medzinárodnú výmenu tovarov a služieb, pohybu kapitálu a technológií*“ (OECD, 2003), tzn. pre rozvoj medzinárodných ekonomických vzťahov, ktorých význam a intenzita v posledných desaťročiach rýchlo narastá. Z ekonomického pohľadu je problematické predovšetkým nadmerné daňové zaťaženie, vznikajúce z uvalenia dvoch daní rovnakého druhu na jeden príjem. Právne dvojité zdanenie tým významne znižuje reálnu mieru výnosnosti investícií po zdanení vytváraním, v porovnaní s tuzemskou investíciou, nadmerného daňového klinu (*tax wedge*).<sup>15</sup>

Pojem *príjem* sa z ekonomického hľadiska obvykle chápe v zmysle Haigh-Simonsovho, resp. Schanz-Haigh-Simonsovho vymedzenia, podľa ktorého sa ako ekonomický príjem osoby chápe  $C + \delta W$ . Inými slovami, ekonomický príjem osoby možno definovať ako nárast sumy bohatstva daňovníka za určité obdobie, spolu s trhovou hodnotou jeho spotreby v danom období.<sup>16</sup> Je potrebné rozlíšiť prístup Simonsa, ktorý preferoval meranie príjmu na úrovni spotreby a prírastku bohatstva, od Schanzovho a Haigovho prístupu,

---

<sup>14</sup> Frenkel J.A., Razin A., Sadka E.: *Basic Concepts of International Taxation*, NBER Working Paper 3540, 1990

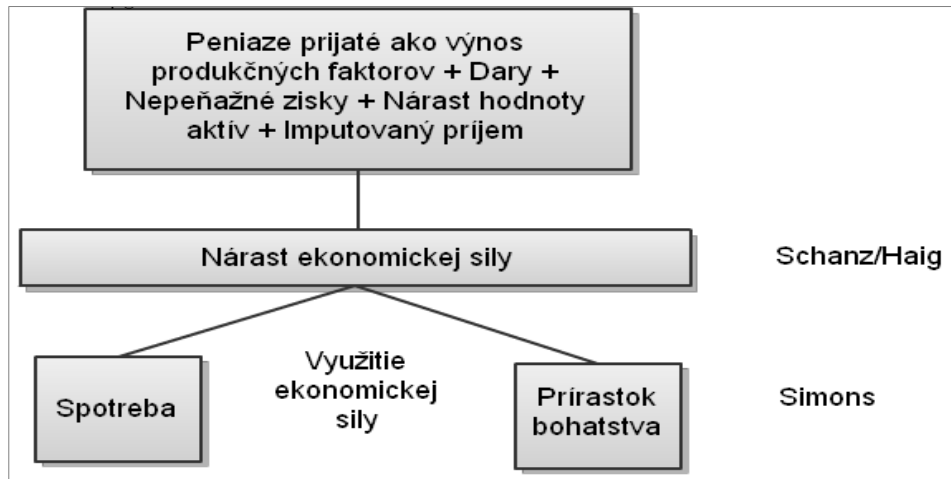
<sup>15</sup> Daňový klin chápeme ako diferenciaciu medzi výnosom z investície pred zdanením a po zdanení.

<sup>16</sup> Kahn D.A.: *The Two Faces of Tax Neutrality: Do they Interact or are they mutually exclusive?*, Siebenthaler Lecture, Northern Kentucky Tax Review, 18:1, dostupné na [www.ssrn.com](http://www.ssrn.com), ID 991695

ktorý meranie príjmu cháпали skôr na úrovni nárastu ekonomickej sily (tzn. pred jeho bezprostredným využitím).

Príjem osoby je podľa týchto autorov potrebné merať v celosti, bez ohľadu na jeho zdroj.<sup>17</sup>

**Obr. 1: Príjem podľa Schanz-Haig-Simons a body merania príjmu**



Zdroj: Holmes (2001),<sup>18</sup> preklad autor

Daniam a daňovej politike štátu sa okrem fiškálnej prisudzujú aj ďalšie ekonomické funkcie. Inými slovami „*Ekonomovia nechápu úlohu daní len pasívne, tzn. ako zdroj peňažných prostriedkov pre verejné rozpočty ale chápu aj ich aktívne pôsobenie na daňovníkov a celý ekonomický systém. ... dane prostredníctvom dôchodkového a substitučného efektu majú možnosť výrazne vplývať na ekonomické rozhodnutia daňovníkov. Práve tento fakt viedol mnohých národohospodárov k snahe využívať dane ako aktívny nástroj hospodárskej politiky, tzn. nie len ako zdroj príjmov ale aj ako nástroj na pozitívne ovplyvňovanie správania sa daňovníkov.*“<sup>19</sup>

Daňová politika sa v medzinárodnom kontexte prejavuje prostredníctvom prijímania opatrení vo forme stanovenia politiky sadzieb dane z príjmov vyberanej zrážkou, prijatie jednostranného opatrenia na zamedzenie dvojitého zdanenia, cieľavedomý prístup k uzatváraniu bilaterálnych zmlúv na zamedzenie dvojitého zdanenia, ako aj úpravu daňových sadzieb daní z príjmov.

**Medzinárodnú daňovú politiku môžeme charakterizovať ako súbor opatrení v oblasti daňových noriem, ktoré by mali v medzinárodnom kontexte plniť také ekonomické funkcie, ktoré považuje vláda toho-ktorého štátu za žiadúce.**

Medzi takéto ciele môže patriť dosiahnutie globálnej neutrality zdanenia, maximalizácia daňového výnosu, jeho ochrana, resp. primerané rozdelenie. Medzi ciele môžeme tiež zaradiť zvyšovanie prílevu priamych zahraničných investícií, zabezpečenie a zvyšovanie konkurencieschopnosti subjektov štátu.<sup>20</sup>

<sup>17</sup> McIntyre M.J.: *Guidelines for Taxing International Capital Flows: The Legal Perspective*, National Tax Association Symposium, Virginia, 1993

<sup>18</sup> Holmes K.: *Foundation Concept of Income*, IBFD, 2001, str. 69; www.ibfd.org

<sup>19</sup> Zubaľová A., kol.: *Daňové teórie a ich využitie v praxi*, IURA Edition, 2008, ISBN 978-80-8078-228-3

<sup>20</sup> McIntyre M.J., Arnold B.J.: *International Tax Primer*, 2002, Kluwer Law International, ISBN: 90-411-8898-

---

Analýza podmienok formovania medzinárodnej daňovej politiky bude predmetom ďalšieho cieleného skúmania a publikačnej činnosti autora.

## Použitá literatúra (References)

1. HAJKOVA D., NICOLETTI G., VARTIA L., YOO K.: *Taxation, Business Environment and FDI location in OECD countries*, ECO/WKP(2006)30, dostupné na [www.oecd.org](http://www.oecd.org)
2. *OECD Policy Brief*, February 2008, <http://www.oecd.org/dataoecd/62/61/40152903.pdf>
3. DE MOOIJ R., EDERVEEN S.: *Taxation and foreign direct investment: a synthesis of empirical research*, *International Tax and Public Finance*, 10, 2003, str. 673-693
4. BÉNASSY-QUÉRÉ A., FONTAGNÉ L., LAHRÈCHE-RÉVIL A.: *Tax Competition and Foreign Direct Investment*, CEPII, Working Paper No 2003 – 17; <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/2003/wp03-17.pdf>
5. DEVEREUX M.P., FREEMAN H.: *The impact of tax on foreign direct investment: Empirical evidence and the implications for tax integration schemes*; *International Tax and Public Finance*, Volume 2, č.1/Február, 1995, ISSN 1573-6970 (elektronická verzia)
6. BÉNASSY-QUÉRÉ A., LAHRÈCHE-RÉVIL A.: *Are Corporate Tax Rates heading for 0%?*, *La Lettre du CEPII*, No. 246, jún 2005
7. PIRES, M.: *International Juridical Double Taxation of Income*, Series on International Taxation 11, Kluwer, Boston, 1989, ISBN 90 6544 4262
8. FRENKEL J.A., RAZIN A., SADKA E.: *Basic Concepts of International Taxation*, NBER Working Paper 3540, 1990
9. KAHN D.A.: *The Two Faces of Tax Neutrality: Do they Interact or are they mutually exclusive?*, *Siebenthaler Lecture*, *Northern Kentucky Tax Review*, 18:1, dostupné na [www.ssrn.com](http://www.ssrn.com), ID 991695
10. HOLMES K.: *Foundation Concept of Income*, IBFD, 2001, str. 69; [www.ibfd.org](http://www.ibfd.org)
11. MCINTYRE M.J.: *Guidelines for Taxing International Capital Flows: The Legal Perspective*, National Tax Association Symposium, Virginia, 1993
12. ZUBAĽOVÁ A., kol.: *Daňové teórie a ich využitie v praxi*, IURA Edition, 2008, ISBN 978-80-8078-228-3
13. MCINTYRE M.J., ARNOLD B.J.: *International Tax Primer*, 2002, Kluwer Law International, ISBN: 90-411-8898-3
14. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-81-09-553/EN/KS-81-09-553-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-81-09-553/EN/KS-81-09-553-EN.PDF)
15. <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV>
16. [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/gen\\_info/economic\\_analysis/tax\\_structures/2012/report.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2012/report.pdf)

---

17. <http://www.oecd.org/ctp/taxpolicyanalysis/table7.xls>;

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Ing. Martin GEŠKO, PhD.  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [martin.gesko@euba.sk](mailto:martin.gesko@euba.sk)

---

**PROCES IDENTIFIKÁCIE RIZIKA A RIZIKOVÝ  
MANAŽMENT  
PROCESS OF RISK IDENTIFICATION AND RISK  
MANAGEMENT  
František Hocman  
UNIVERSITY OF ECONOMICS IN BRATISLAVA**

---

**Abstract**

Each subject, which is exposed to risk must define risk areas and the factors to which it is exposed. Also in spite of market assumptions, which should create competition, it is the decision of each subject to deal with its resources in compliance with budgetary measures. In practice it is not possible to eliminate all risks, because this effort would lead to the implementation of a number of measures and unacceptable costs for their implementation. By their acceptance, the functionality of the given subject might be threatened. Therefore it is necessary in risk management to concentrate on questions of risks in relation to the vulnerability of the given subject, and the proposed counter-measures.

Key words – global risk, uncertainty, risk, risk of transfer.

## **1 RISK AND UNCERTAINTY**

A necessary assumption for the success of subjects is the identification of all dangerous steps in their activity, whether these are risks following directly from the activity performed by the institution itself, or from the risks to which it is exposed. The challenge for each financial institution is therefore the analysis of potential risks, their correct identification, analysis of causal factors and finding the tools which enable the elimination of individual factors in such a way that the occurrence of risks is decreased to the lowest possible extent.

There are set up for the identification of the sources of risks several procedures in which each subject also applies the knowledge acquired from its activity and experience of its own damages and losses.

Risk is manifested by non-structured activity based on various factors: good sense, knowledge, experiences, instinct, or subjective factors. From a historical but also current point of view, risk presents an ambiguous term. Theory and practice offer a whole series of approaches and particular interpretations which unfold from the place of origin, the purpose and environment of the assumed usage.

In the recent history of humanity the terms risk and hazard have overlapped semantically. The term hazard has developed over millennia, and we can start out from these assumptions:

- the word hazard has an Arabian origin (al zahr – cubes),

- 
- later it appeared in the Spanish language (azar – game of chance),
  - subsequently it occurred in French and then in English (hazard describes a chance, risking, but also a verb – to run a risk),
  - originally the concepts risk and hazard differed only in the willingness (non-willingness) to perform activities whose result may only be estimated,
  - thus the hazard specified activities outside human control.

Therefore it is possible to deduce the conclusion from the following definitions that the same term may not from the point of view of terminology also have the same interpretation and perception of the environment. For this reason we shall designate by the term risk a static or dynamic event which with its implementation affects the state or event on which it has a direct or indirect influence. With such a perception of risk we can designate as risk uncertainty multiplied by effect:

$$R = \text{Uncertainty} \times \text{Consequence}$$

R – designation for the observed risk

Uncertainty – occurrence of state value or flow value

Consequence – state which occurs by the implementation or influence of the consequence

Risk value:

$$\text{Risk} = \frac{\text{Perceived threat}}{\text{Preventive measures}}$$

The finding of the presence of risk can influence the perceived level of the risk and risk consequences.

We can subsequently designate the risk rate as the value of risk probability and consequences of the implementation of the given risk. The probability (p) of the occurrence of the undesirable event (x) with defined probability p shall be expressed as:

$$R = \sum [x_1 p_1 + x_2 p_2 + x_3 p_3 + \dots x_n p_n]$$

From the general point of view risk is the probability of the occurrence of the undesirable event with undesirable consequences. Risk consists of a series of trios<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Šimák, L. : Manažment rizík. Žilina. Vydavateľstvo FŠI ŽU, Žilina, 2006, s. 22

$$R = \{s_i, p_i, d_i\}$$

Where  $s_i$  – is the scenario of the “i” event,  $p$  – probability of the occurrence of this event and  $d$  – the consequences of this event.

Šimák L. presents a description by means of the probability and the consequences of the origin of the crisis phenomenon:

$$R \in \{ (P_i, D_i) \} \quad i = 1, 2, 3, \dots, n$$

or

$$R \in \{ (P_1, D_1), \dots, (P_i, D_i), \dots, (P_n, D_n) \}$$

Where:  $P_i$  – probability of the crisis phenomenon, where  $P_i \in (0, 1)$

$D_i$  – consequence of the origin of the crisis phenomenon (in monetary units or physical units).

$$R \in \{ (P_i, D_i, V_i) \} \quad pre \quad i = 1, 2, 3, \dots, n$$

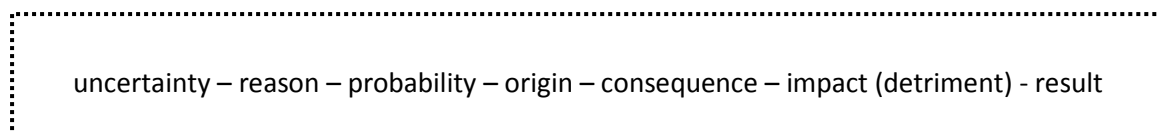
Where  $V_i$  – signification of the threat, which is represented by the stated risk.

$$R \in \{ (P_i, D_i, V_i, S_i) \} \quad pre \quad i = 1, 2, 3, \dots, n$$

Where  $S_i$  – is the scenario of the origin and a course, of the crisis phenomenon.

In contrast to risk, uncertainty affects investment. Uncertainty may at the same time be determined by means of the probability of prediction of the complete system of information in the given time. The probability is measured by means of the time series in which it occurred and at the same time its influence on the origin and development of this event must be determined. In chronological expression it would mean a consequences axis:

Diagram 1: Consequence axis of risk functioning



Resource. Own processing

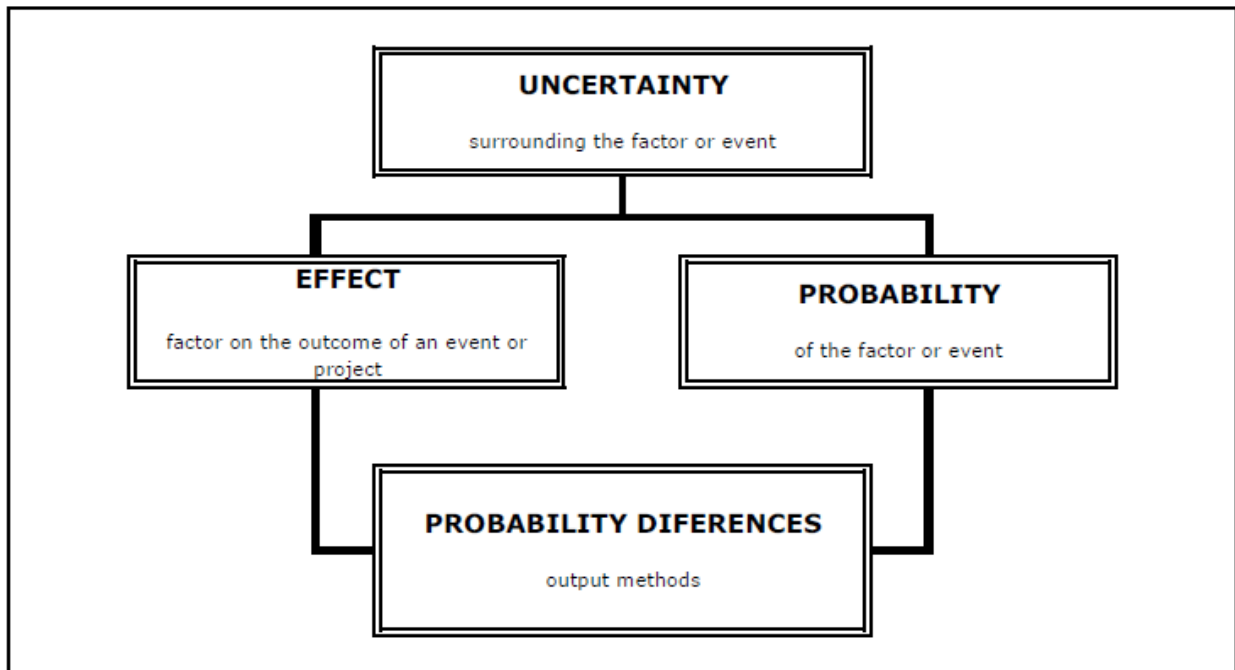
By breaking up the implication axis we can draw the conclusion that if we manage to determine the probability of and the reasons for the origin of a certain event (process) for a certain phenomenon for a certain time period, we can also determine the probability of the occurrence of the given phenomenon. From the division of probability it is possible with regard to the extent of possibilities to determine the occurrence of the given risk and subsequently also with a certain probability to reduce the uncertainty connected with this event.



---

Merna and Smith (1996)<sup>2</sup> explain uncertainty in the following diagram:

Diagram 2: Uncertainty



Source: Merna, A. and Smith, N.J.: Projects Procured by Privately Financed Concession Contracts, Vols. 1 and 2. Asia Law and Practise, Hong Kong, 1996. s.12

Uncertainty at the beginning as a factor initiates the starting mechanism in the form of a static phenomenon (factor) or dynamic (event). Subsequently it causes effect (in static model on the phenomenon, in dynamic on the result), which is at the same time conditioned by the probability. The weight of the occurrence, which means the value of the probability subsequently reduces or multiplies the effects of the uncertainty. Both factors will be merged in the probabilistic division of probabilistic output method as a composite factor.

Uncertainty is understood as the state value. It characterizes the system in which several possible consequences of a random variable are known, but we do not know the definition and probabilistic division of the stated variable. Uncertainty causes the discrepancy between a “good decision“ and a “good result“. The distinguishing criterion between the risk and the uncertainty is that the risk is perceived as a quantifiable factor or value, and the uncertainty does not have quantifiable characteristics. Wharton F.<sup>3</sup> defines uncertainty as the occurrence of a phenomenon in situations when the people deciding do not have a sufficiency of complete information which relate to the proposed decision and its possible consequences. There are two types of uncertainties: uncertainty originating under the terms of pure chance,

---

<sup>2</sup> Merna, A. and Smith, N.J.: Projects Procured by Privately Financed Concession Contracts, Vols. 1 and 2. Asia Law and Practise, Nong Kong, 1996.

<sup>3</sup> Wharton F.: Risks: Analysis, assessment, and management. John Wiley & Sons, Chichester. 1992.

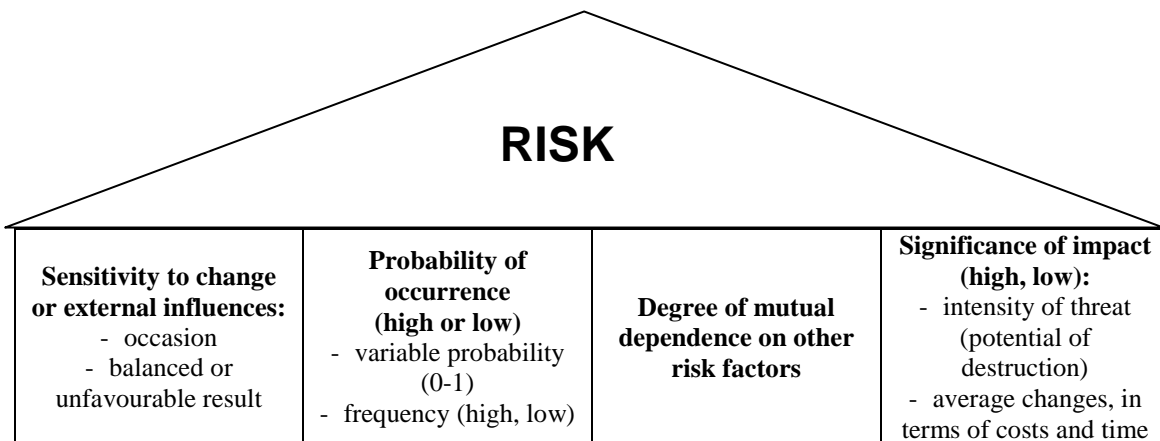
which is designated as “accidental uncertainty“ and uncertainty occurring from the problem situation, in which it will depend on the application of judgment and which is known as “cognitive uncertainty“

- Risk is the consequence of a phenomenon which is uncertain,
- Consequences of a phenomenon, which are uncertain, may be desired or not desired,
- Uncertainties and their consequences must be understood in such a way that they can be managed in a correct way.

The extent of uncertainty is thus characterized by a shortage of available information. If there is enough information, it must be usable for allocation to the values of decision variables in the given decision. If such variables do not exist or have been wrongly allocated, there originates uncertainty in decision-making. Thus in such a decision the person making the decision is not able to judge the variables which affect the decision. Subsequently the decision is affected by the quality of information, its uselessness in the future or a restricted time limit, or low effectiveness.

The model which has been developed by Allen<sup>4</sup> for observing risk is composed of four parameters: probability of occurrence, significance of impact, sensitivity to change, degree of mutual dependence, and from other risk factors. This model is usable for risk situations or risk events for risk analysis and modelling of any decision-making:

Diagram 3: Risk



Source: Own processing

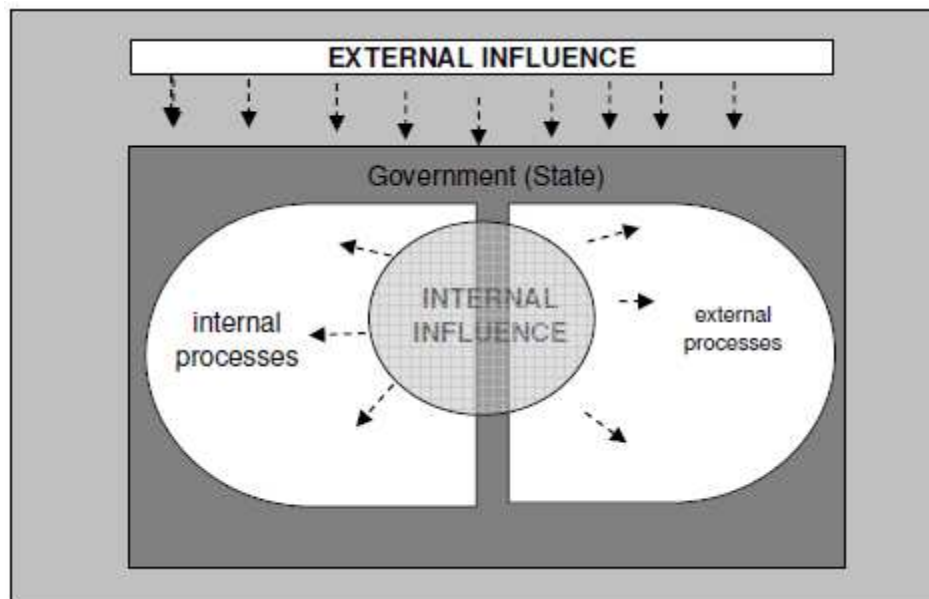
<sup>4</sup> Allen, D.: Risk Management in Business. Cambridge University Press, Cambridge. 1995.

---

## 2 RISK CLASSIFICATION

The main criterion of the risk division was the possibility of a methodological view of the origin of factors which act on the origin of risks, influence it during its existence, and determine the factors which eliminate its influence. Most of the factors should be directly or indirectly quantifiable.

Diagram 4: Influence



Source: own processing

On the basis of the given diagram we have divided risks into a system of external influence, and thus also the source of the occurrence of these risks lies outside the internal system, and internal risks, and thus also the source of the occurrence of these risks belongs to internal influence. Mutual systems, internal and external, based on which the risks were divided, are not an individual system. They mutually intertwine, and the origin of factors in the internal system affects the origin in the external, and vice versa. The influence of the factors is mutual, but not also equally correlated. A course of individual risks is not influenced by the environment in which it originated. It may originate also in the external environment, and its consequences are expressed in the external environment, and the factor of origin may be incorporated in the internal environment and at the same time the whole course of risk together with implementation of consequences may operate in the internal environment. There is also a group of risks whose consequences will be implemented and observed in any environment in time interval only with the causality of the origin of risks in the other environments. Risks whose factors is not possible to identify, and thus which manifest themselves only as uncertainties, were eliminated from observation, since it was not possible to evaluate the transmission in the given synthesis of information.

---

## 1.1 Sources of the origin of risks

A source of risk is any factor which may cause the origin of risk. Risk occurs when the effect of the influence is certain, significant, or only estimated. It is not excluded that in identification of individual sources it is not possible to determine a particular influence, but only the change of certain factors which are judged as the reasons for the source of risk. The source of the risk may be only a change of certain criteria or a change of the processes on the time axis. In static factors it is simpler to discover the source of risk for the given examined moment, but in the time interval the change need not be registered at all. Therefore it is easier to study sources of risk from the point of view of their frequent variability in the subsystems, where it is possible to evaluate their influence on the whole system in the examined area, than to find individual factors and compare by estimation of the rate of influence. The source of risk may thus be an uncertain subsystem, such as nature, the environment, technology, or their particular parts: market, economics type, competent bodies, human factor or legal principles.

For identification the authors MacCrimmon and Wehrung<sup>5</sup> explain perception of risk at a simple principle of an artist and a commodities trader. The artist who presents his art on a suspended horizontal bar is willing to go through the risk of a fall from a great height, since he can identify and eliminate the factors of its origin, in contrast to the trader, who takes a risk on the financial market which he can subjectively evaluate, although he would not be equally able to evaluate a risk of a fall from a great height. Therefore the identification of risk depends on the subject who identifies the risk and on the object who is to undergo the risk.

Identification of the origin of risks was used for the first time in risk modelling by companies for the project of floating oil platforms. By determination of probabilities (they were defined based on subjective findings from individuals and groups of people working on these projects, to whom were put questions of implementation and costs), which were subjective, an automatic method for determination of risk origin was developed. Weighting was allocated to individual factors based on the responses of previous and current workers. Decisive software allowed a quantification of risk and its modelling by using a subjective function of division of probability. Calculation through an objective comparison compared the distribution of probability and, based on mutual conformity, the subjective and objective distribution was determined. At the end of the 20th century, diagrams of risk achieved through the response to risk started to be added to decision-making systems. These methods are considered as a part of the analysis of risk due to four reasons:

- Estimation of lasting risk is usually different in various scenarios of response.
- Response require a sufficient time period and it is necessary to use sufficient financial means for their quantification. When they fail, it is necessary to set up the system again for the new time plan and costs.
- A correct model of quantitative risk analysis requires the inclusion of risks, and responses to them, because the view of the system may not be objective without these elements.
- Specific responses to risk may bring secondary risks which do not exist in other cases.

---

<sup>5</sup> MacGrimmon, K.R. and Wehrung, D.A. : Taking risks. Free Press, New York, s. 36-37.

---

Part of the searching programmes is influence diagrams combined with theory of probability. The influence diagram offers tools which offer the person making a decision the analogy of performed activities on the time line. Subsequently, pursuant to these he can estimate historical succession and use it for prognosis. By estimation of a collection of known results models start to be construed based on which the results for future may be predicted, thus factors which may prevent the achievement of these results are eliminated.

## **1.2 Risk management**

Risk management is based on various approaches to risk identification. Risk management is divided into several phases, which are divided according to types to identification and analyses, risk management and monitoring. For identifying risk management, several names are used: risk-controlling, risk management, etc. All approaches follow from two assumptions:

1. Quantification of risk by means of mathematic-statistic methods, by which it is possible to evaluate the probability of variance of real terms from assumed ones.
2. Non-quantification of risk, based on which factors it is possible to use only methods based on usefulness and on the attitude of the subject which undergoes the risk.

The aim of risk management is the elimination of consequences which occur by the implementation of risk. The improvement of the ratio of risk identification to losses which will occur in future is the main contribution of cost decrease in eliminating losses.

Risk management includes procedures and methods with application to models of risk management and their regulation. The result is the acceptance of ex-ante or ex-post measures for preventing the failure of events which it is necessary to implement. They are created based on observations of historical data for modeling of the assets and values of assets of their market indicators. The methods are different, ranging from usage of standard tools, internal, the introduction of trading limits or hedging techniques, or ALM methods (Asset Liability Management).

Each subject which is exposed to risk must define risk areas and the factors to which it is exposed. Also in spite of market assumptions, which should create competition, it is the decision of each subject to deal with its resources in compliance with budgetary measures. Correct application of risk management and its correct application are decisive. So it is important to assume:

1. Optional number of future states of the world – or simply said, anything may happen.
2. Necessity to determine a gradation of steps – the subject must predict what steps it will take, without regard to their order. So it is not important if individual actions will follow in the same time period or in unequal time periods, it is necessary to identify whether they will be implemented or not.
3. Risk operations come randomly, and thus it is not possible to predict anything.

- 
4. Dependence of individual state of the world – mathematical probability in some situations is strongly fixed, or follows from the situation at other subjects, therefore it is necessary to follow individual steps from mathematically correctly defined situations (e.g. if the flood in previous years was in communities through which the river runs, it is highly probable that other communities will also be affected) – mathematically the probability is defined that a phenomenon will occur in dependence on another phenomenon.
  5. Some transactions are unique, therefore it is necessary in extraordinary situations to define a ceiling of maximal loss to which the given subject does not wish to expose when implementing the stated transaction.

Since there is not a clear interpretation of the risk concept, there is not a unique definition of risk management. Based on the approach used in the examination of risks in the public sector and public finances – risk as the possibility that with a certain probability an event may happen which differs from the assumed state or development, it is not possible to decrease risk based on simple probability, because reduction includes the value of probability itself and also the quantified level of the given event. If we can say with certainty that the loss will occur, we cannot define the activity as risk. But if we can judge negative impact, which we cannot evaluate, it is possible to use risk in this case. If there is the possibility of high loss from the possible results whose result is uncertain, but is also compensated by yield, and it is necessary to decide, risk management is usable since the individual characteristics change over time. At the same time a combination of expectable risk with high probability with risk expectable with lower probability may occur. The difference between the expectation and the expected future result makes the possibility of loss possible. The basic assumption for risk management is analysis and evaluation of the risk in the fulfillment of the threats and potential consequences of the real probability of the risk occurrence from the point of view of threats, their implementation, vulnerability and implemented measures. These may differ from preferences and priorities.

## References

1. Allen, D.: *Risk Management in Business*. Cambridge University Press, Cambridge. 1995.
2. BAHL, R. – LINN, J.: *Urban Public Finance in Developing Countries*. Oxford: Oxford University Press, 1992. 568 s. ISBN 978-0195208054.
3. BESSIS, J.: *Risk management in banking*. Chichester : Wiley&Sons, 1998. 803 s. ISBN 978-0470019139
4. GORROD, M.: *Risk management systems: technology and trends*. Basingstoke: Darst Macmillan, 2004. 272 s. ISBN 978-1403916174.
5. GREENE, M.R.: *The effect of insurance settlements in a disaster*. American Risk and Insurance Association, Journal, v. 31 no. 3, s. 381-391.
6. JÍLEK, J.: *Akciové trhy a investování*. Grada Publishing, spol. s r.o., Praha 2009. 656 s. ISBN 978-8024729633
7. JÍLEK, J.: *Finanční rizika*. GRADA Publishing, Praha 2005. 640 s. ISBN 807-1695793

- 
8. MERNA, A. AND SMITH, N.J.: Projects Procured by Privately Financed Concession Contracts, Vols. 1 and 2. Asia Law and Practise, Nong Kong, 1996.
  9. POLEDNÁKOVÁ A., BIKÁR M., KMEŤKO M.: *Medzinárodný finančný manažment*. IURA Edition, Bratislava 2006. 217 s. ISBN: 80-8078-100-1.
  10. ŠIMÁK, L. : *Manažment rizík*. Žilina. Vydavateľstvo FŠI ŽU, Žilina, 2006, s. 22 ISBN 80-88829-13-5
  11. WHARTON F.: Risks: Analysis, assessment, and management. John Wiley & Sons, Chichester. 1992.

## Contact Data

Ing. František Hocman, PhD.  
Department of Finance  
Faculty of National Economic  
University of Economics in Bratislava  
Dolnozemska cesta č. 1  
852 35 Bratislava  
Slovak republic  
email: [hocman@gogino.sk](mailto:hocman@gogino.sk)

---

# **WELFARE STATE A JEHO VYMEDZENIE**

# **WELFARE STATE AND ITS DEFINITIONS**

**Katarína Hrivková**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

## **Abstrakt**

V súčasnom svete sme svedkami dynamického rozvoja celého ľudského spoločenstva. Tento rozmach môžeme sledovať v množstve rôznych merateľných, ale aj subjektívnych aspektoch. Či už je to otázka populačného boomu a rastu celosvetovej populácie, rozvoj hospodárstva, technologické napredovanie, politické zmeny, alebo narastanie globálnych hrozieb. Je celkom prirodzené, že práve v tejto dynamizujúcej a rýchlo meniacej sa spoločnosti túžia ľudia po istotách, stabilite a pokoji.

Kľúčové slová – štát blahobytu, finančná a hospodárska kríza, sociálne výdavky

## **Abstract**

In today's world, we are witnessing a dynamic development of the whole human community. We can see the boom in a number of different measurable but also subjective aspects. It can be noted as population boom, world population growth, economic development, technological progress, political changes or escalation of global threats. It is quite natural that in this dynamic and rapidly changing society people yearn for certainty, stability and peace.

Key words – welfare state, the financial and economic crisis, social expenditures

## **1. WELFARE STATE**

### **1.1. Vývoj, podstata a podstata Welfare state**

Prvýkrát použil pojem „welfare state“ vo svojom prejave anglický biskup v roku 1941. Vtedy ho použil ako protiklad k nemeckému vojnovému štátu – warfare state. Ustálil sa však najmä potom, čo ho zapracoval do svojej štúdie vedúci poradnej skupiny pre britskú vládu Beveridge. Táto sa napokon stala ideovou základňou pre ďalší rozvoj zákonodarstva v sociálnej oblasti na britských ostrovoch v nasledovnom období a vytvorila aj charakteristický typ welfare state vo Veľkej Británii.

Vo viacerých krajinách sa však vytvorili rôzne názvy pre tento nový typ štátu. V Nemecku to bol „sozialstaat“, vo Švédsku „folkhemmet“, čo znamená domov pre všetkých ľudí a rôzne iné. Z rôznorodosti pojmov, ktoré v zásade označujú niektoré základné črty potom vzniká problém ekvivalentného prekladu.



---

Preto v slovenčine pre pojem welfare state používame niekoľko ekvivalentov, ako napríklad - štát všeobecného blahobytu, sociálny štát, štát blahobytu alebo štát verejných služieb. V odbornej literatúre sa však najčastejšie používa pojem štát blahobytu, či sociálny štát.

### *Definícia pojmu*

Skrátene môžeme povedať, že ide o typ štátu, ktorý je charakterizovaný množstvom opatrení prevažne sociálneho charakteru, ale taktiež opatrení, ktorých účelom je regulácia trhového mechanizmu v záujme odstraňovania trhových zlyhaní a negatívnych externalít.

„Termín „sociálny štát“ zahŕňa celý rad prvkov sociálnej politiky, ktorých cieľom je reagovať na sociálne riziká, resp. ich možné negatívne dôsledky ako napríklad staroba, choroba alebo invalidita a eliminovať sociálne tvrdosti, ktoré sprevádzajú fungovanie trhového mechanizmu akými sú nezamestnanosť a chudoba. Medzi základné prvky sociálnej politiky patria sociálna pomoc, sociálna podpora, dôchodkové a zdravotné poistenie, zdravotnícka politika, politika zamestnanosti, rodinná politika, bytová politika a systém vzdelávania. Ako je zrejmé, sociálny štát teda nie je iba systémom sociálnych dávok a služieb, nazývaný pozitívny welfare, ale aj regulácie trhového správania sa, tzv. negatívny welfare. Nezanedbateľnú úlohu v tomto smere zohráva nielen priama regulácia, ale aj rôzne podporné štátne programy, napríklad v oblasti budovania infraštruktúry.“<sup>1</sup>

V rámci welfare state vláda štátu považuje za hlavnú úlohu poskytnúť občanom čo najvyšší štandard z hľadiska sociálneho zabezpečenia. Štát taktiež podporuje a ochraňuje hospodársky a sociálny blahobyt občanov, ktorí bývajú na území daného štátu. Je založený na zásadách rovnosti príležitostí, spravodlivého rozdelenie bohatstva a verejnej zodpovednosti. Medzi hlavných predstaviteľov welfare state môžeme považovať hlavne krajiny zo severu Európy ako Dánsko, Fínsko, Nórsko a Švédsko. V týchto krajinách sa uplatňuje severský model welfare state. Tento model je charakteristický vysokou redistribúciou štátnych príjmov medzi oblasti života ako školstvo, zdravotníctvo a aj do oblasti sociálnej politiky vo forme sociálnych dávok.

### *Opodstatnenie welfare state*

Existuje tzv. teória konvergenencie, podľa ktorej vznik sociálneho štátu nie je ani tak výsledkom boja ideológií, ako skôr dôsledkom nevyhnutných racionalizačných opatrení vyplývajúcich z industrializácie. Pristúpili na ne všetky ideové prúdy, či už pravicové alebo ľavicové. Môžeme teda konštatovať, že bez ohľadu na konkrétnu ideológiu, sociálny štát je nevyhnutným doplnkom modernej ekonomiky, pretože tá by bola bez neho neproduktívna a nestabilná.

„Výkonná ekonomika nie je možná, keď zamestnanci pracujú na hranici chudoby, keď nemajú žiadne sociálne istoty, keď pracujú v podmienkach pod ľudskú dôstojnosť. Pretože, jednoducho, za takýchto podmienok pracujú neproduktívne.“<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> BLAHA, E.: *Sociálny štát v kocke* In: Slovo. Dostupné na: [https://docs.google.com/document/d/1UcxSuK8pTGQe4BHE1\\_JYGiGfMkUTVG4Rmbuqa1rbaE/edit?pli=1](https://docs.google.com/document/d/1UcxSuK8pTGQe4BHE1_JYGiGfMkUTVG4Rmbuqa1rbaE/edit?pli=1) dňa 10. 4. 2012

<sup>2</sup> BLAHA, E.: *Sociálny štát v kocke* In: Slovo. Dostupné na: [https://docs.google.com/document/d/1UcxSuK8pTGQe4BHE1\\_JYGiGfMkUTVG4Rmbuqa1rbaE/edit?pli=1](https://docs.google.com/document/d/1UcxSuK8pTGQe4BHE1_JYGiGfMkUTVG4Rmbuqa1rbaE/edit?pli=1) dňa 10. 4. 2012

---

„Podstatou sociálneho štátu je podľa neho vládou chránená minimálna úroveň príjmov, výživy, zdravia, bývania a vzdelania pre každého občana, ktoré sú zaisťované ako politické právo. Táto úroveň je dosahovaná redistribúciou príjmov.“<sup>3</sup>

Welfare state sa voľne dá preložiť aj ako štát blahobytu alebo aj ako sociálny štát. Takéto pomenovanie dostal štát z dôvodu vykonávania špecifickej sociálnej politiky.

Z hľadiska delenia welfare state poznáme rôzne skupiny:

1. **Konzervatívna:** Nemecko, Belgicko, Francúzsko, Španielsko, Rakúsko a Taliansko;
2. **Liberálna:** Austrália, Kanada, Japonsko, Švajčiarsko a USA;
3. **Sociálno-demokratická:** Švédsko, Holandsko Dánsko, Fínsko, a Nórsko
4. **Nie je jasne klasifikovaná:** Nový Zéland, Veľká Británia a Írsko.

V týchto skupinách môžeme v rôznych oblastiach vidieť podobné tendencie. V oblasti poistenia nezamestnanosti, teda v oblasti vyplácania sociálnych dávok je vidieť v západnej ale aj východnej Európe tendencia sprísnenia ich vyplácania. Nároky na vyplácanie dávok boli sprísnené, dávky sa upravujú podľa hospodárenia štátu a aj podľa demografického vývoja. V danej oblasti vykonávajú štáty Európy rôzne opatrenia a reformy na dosiahnutie rovnakého cieľa, a to je zlepšenie spoločenského a hospodárskeho blahobytu občanov. Na dosiahnutie stanovených cieľov, musí každá krajina zvoliť rôznu hĺbku a formu reforiem, pretože každá krajina má iný vývoj makroekonomických ukazovateľov ( vývoj nezamestnanosti, HDP, štátneho dlhu, demografie...)

V Európe vo všeobecnosti platí, že vykonané reformy sú na západe Európy často miernejšie, ako na východe, kde sú z pravidla veľmi radikálne. V posledných dvoch desaťročiach vznikali v krajinách Európskej únie reformy sociálnych štátov podľa vplyvu vysvetľujúcich rôznych makroekonomických ukazovateľov vrátane demografických zmien, verejného dlhu a ekonomického rastu. Od polovice 90. rokov 20. storočia sa ukazuje, že podľa vývoja sociálnych dávok v mnohých krajinách EÚ (Švédsko, Estónsko, Írsko, Fínsko, Holandsko, Španielsko, Spojené kráľovstvo a Dánsko) je už poznať sociálny štát aj v číslach, ktoré popisujú štátne výdavky.

Hlavnou oblasťou reforiem, ktoré boli uskutočnené v Európe bol dôchodkový systém a systém zdravotnej starostlivosti. V krajinách ako je Grécko, Maďarsko či Portugalsko ide ekonomické dobiehanie procesov ide ruka v ruke s absolútnou aj relatívnou expanziou sociálneho štátu, zatiaľ čo v Estónsku, Írsku, Lotyšsku, Litve a Španielsku sa sociálny štát znižuje v relatívnom vyjadrení, a to napriek hospodárskej a ekonomicky priaznivej situácii. To ukazuje, na jav, že úzky vzťah medzi sociálnou a hospodárskou politikou, ktorý existoval už dávno predtým, nemôže naplno fungovať bez politickej intervencie.

Globálna hospodárska a finančná kríza má vplyva na financovanie systémov sociálneho zabezpečenia v zásade dvoma spôsobmi:

- na jednej strane, vzhľadom k vyššej nezamestnanosti, výdavky fondov sociálneho poistenia sa zvyšujú, zatiaľ čo na druhej strane,
- ich dane a príjmy z poistného klesajú v dôsledku nižšieho ekonomického rastu alebo nižšieho rastu miezd.

---

<sup>3</sup> KRAJČÍKOVÁ, J.: Sociálny štát (1). Dostupné na: <http://www.e-polis.cz/politicke-teorie/176-socialny-stat-1.html>

Ak nastane situácia, že je kríza prekonaná v začiatkoch a ekonomika sa vráti k vysokému rastu, môže zadlženosť štátu ako celku v dôsledku krízy klesať bez väčších problémov. Iná situácia by nastala, pokiaľ by rast v období po kríze bol slabší ako pred krízou. Ak sa tempo rastu bude aj naďalej znižovať, tak môžeme predpokladať nárast nezamestnanosti a prijaté pomocné úvery štátu budú vytvárať vyšší dlh a tiež budú spôsobovať ťažkosti pre vládu.

Európska komisia predstavila stav verejných rozpočtov členských krajín EÚ v dôsledku krízy v oznámení Európskemu parlamentu a Rade (Komisia Európskych spoločností v roku 2009). Stav verejných rozpočtov sa porovnával z rokom 2006. Porovnávalo sa to zo správou z roku 2006. V danom roku bolo deväť štátov, ktoré boli považované za nízko rizikové, v súčasnosti sú spomenuté už iba štyri (Estónsko, Fínsko, Švédsko a Dánsko). V roku 2009 patrili do skupiny strednodobého horizontu rizikovosti krajiny ako Maďarsko, Taliansko, Rakúsko, Francúzsko, Belgicko, Nemecko, Poľsko, Portugalsko a Luxembursko. Do rizikovej skupiny patria štáty ako Holandsko, Cyprus, Grécko, Írsko, Španielsko, Malta, Litva, Slovensko, Česká republika Slovinsko, Veľká Británia, Lotyšsko a Rumunsko. Vzhľadom na vzniknutú situáciu a na základe analýzy Komisia odporúča tri opatrenia:

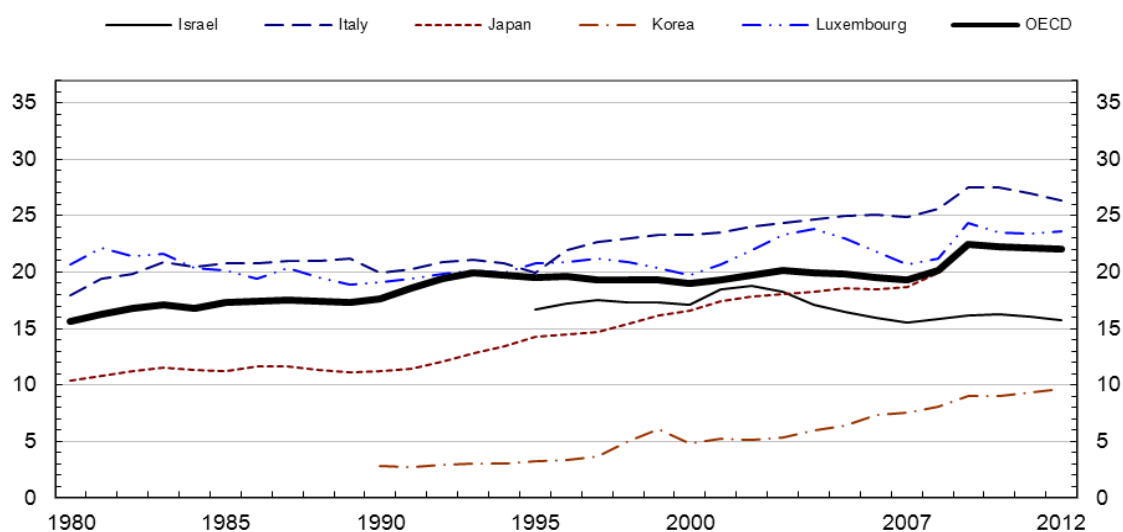
- zníženie deficitu a dlhu,
- zvýšenie miery zamestnanosti a
- reformy v oblasti sociálneho zabezpečenia, najmä dôchodkovej a zdravotnej starostlivosti.

Z uvedeného je teda zrejmé, že štáty EÚ potrebujú posilniť reformy v sociálnej oblasti, v dôsledku dopadov svetovej hospodárskej a finančnej krízy na trh práce, sociálne poistenie, fondy a štátne rozpočty.

## 1.2. Komparácia krajín Luxembursko a Holandsko

### *Luxembursko*

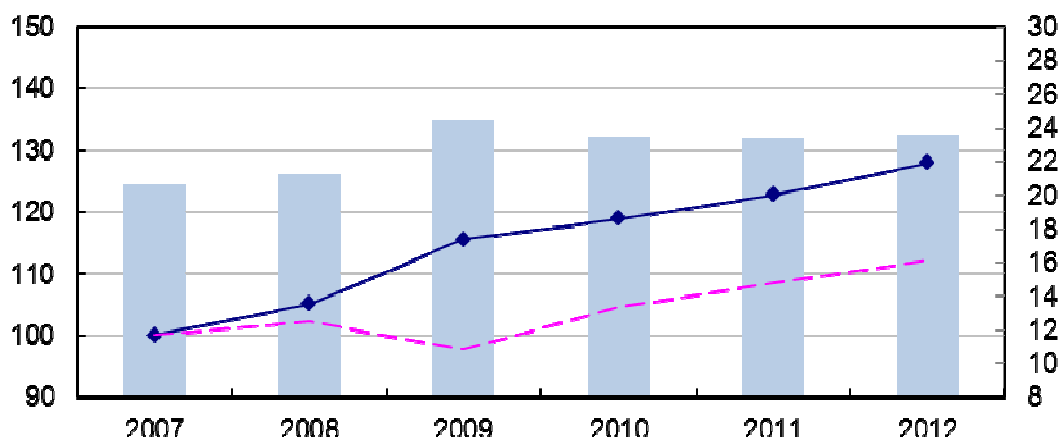
*Graf č. 1.: Sociálne výdavky v % HDP, za obdobie 1980-2012*



Zdroj: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Na tomto grafe môžeme vidieť celkový vývoj sociálnych výdavkov Luxemburska od roku 1980. Môžeme preukázateľne vidieť, že výdavky sa vždy držali nad priemernou úrovňou členských štátov OECD. Spoločne s Talianskom tento priemer prekračujú aj v krízovom období. Vysoké sociálne štandardy pre obyvateľstvo v časoch krízy spravidla znamenajú veľkú náročnosť a náklady pre štátny rozpočet. Existujúce výkyvy v čase krízy majú na Luxembursko a jeho štátny rozpočet v praxi menší dopad ako pri ostatných krajinách, pretože Luxembursko patrí k najbohatším krajinám v EÚ a prvky sociálneho štátu má silno zabudované vo svojej sociálnej a hospodárskej politike.

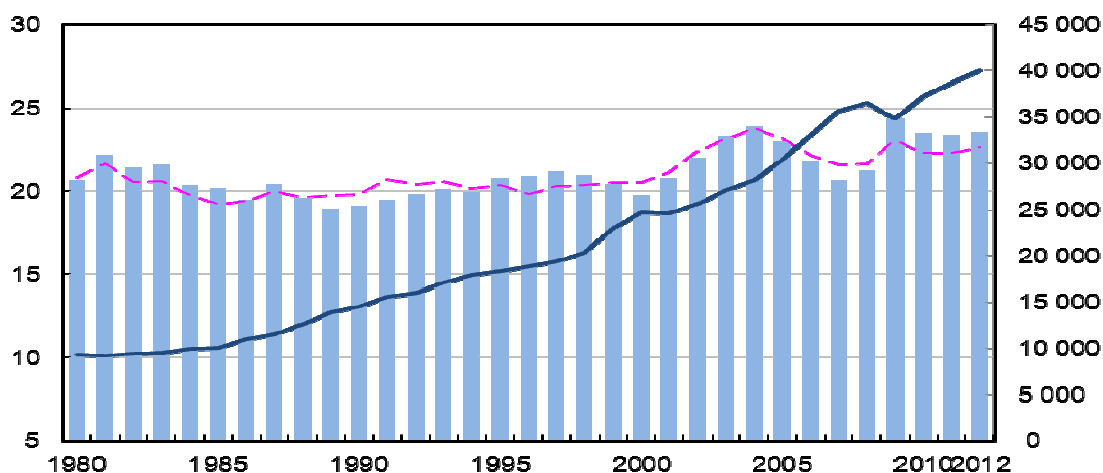
**Graf č. 2.: Porovnanie reálnych sociálnych výdavkov s výdavkami ako % HDP**



Zdroj: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Na hore uvedenom grafe je zaznamenaný vývoj sociálnych výdavkov ako percento HDP (modré stĺpce) v porovnaní s reálnymi sociálnymi výdavkami (modrá trendová čiara) a s reálnym vývojom HDP (červená trendová čiara). Môžeme konštatovať, že sociálne výdavky si trvalo udržiavajú hodnotu v intervale od 20 až do 24% HDP. Tento stav sa udržiava aj pri slabom ekonomickom raste a aj pri silnom poklese hospodárstva, ktoré nastalo v roku 2009 na úrovni -5,3%.

**Graf č. 3.: Porovnanie HDP s trendovým vývojom HDP**



Zdroj: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Graf porovnáva HDP (modré stĺpce) spolu s trendovým vývojom HDP (červená trendová čiara). Môžeme sledovať spôsobom, akým sa vyvíjal ekonomický rast a graf nám

tiež ukazuje celkový trend v Európe. Môžeme konštatovať, že v Európe dochádza k poklesu ekonomickej aktivity jednotlivých štátov. Tento graf je prospešný aj pre konštrukciu nasledovných grafov, kde budeme porovnávať výdavky na dôchodok a zdravotníctvo v porovnaní s HDP a deficitom štátneho rozpočtu.

**Graf č. 4.: Porovnanie výdavkov na dôchodok, HDP a deficitu štátneho rozpočtu**

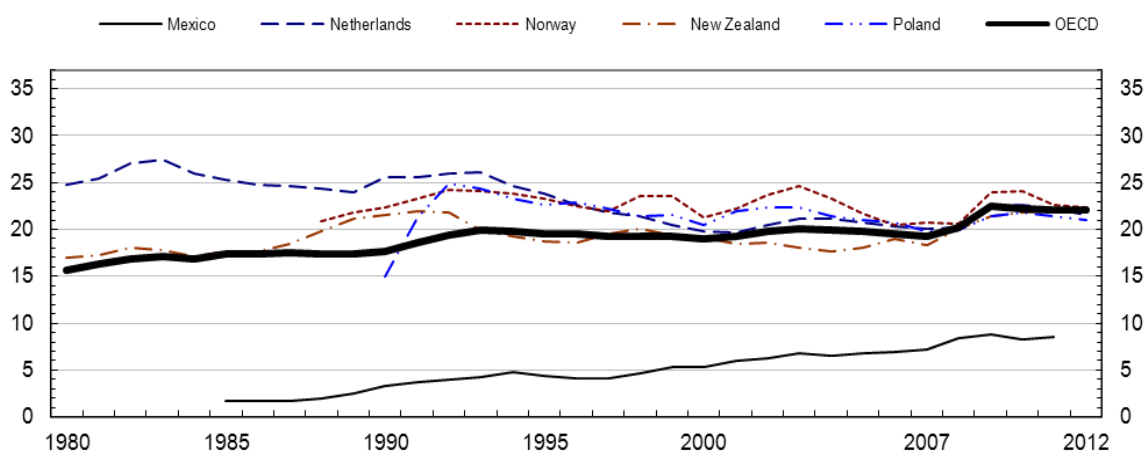


Zdroj: [www.oecd.org](http://www.oecd.org), [www.eurostat.eu](http://www.eurostat.eu)

Luxembursko je krajina, ktorá dosahuje veľkú úroveň rozpočtovej zodpovednosti v zmysle toho, že nevytvára veľké deficity. Krajina dosiahla v roku 2010 najväčší deficit štátneho rozpočtu, a to na relatívne veľmi nízkej úrovni, ktorá predstavovala -1,1 % HDP. Čo však stojí za povšimnutie je to, že výdavky na dôchodok sa držia na rovnakej úrovni v prípade hospodárskeho rastu, ako aj pri úpadku ekonomiky.

## Holandsko

**Graf č. 5.: Sociálne výdavky v % HDP, za obdobie 1980-2012**

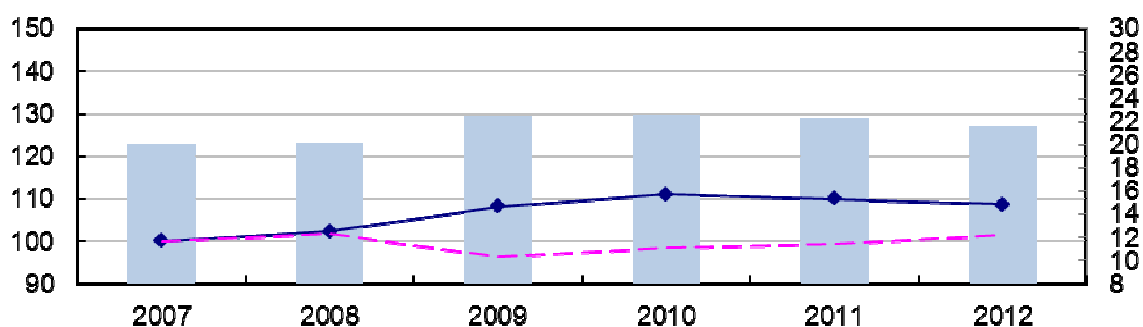


Zdroj: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Môžeme konštatovať, že Holandsko už dlhodobo, od 90. rokov dosahuje úroveň sociálnych verejných výdavkov nad úrovňou priemeru krajín OECD. Z porovnávaných krajín v tomto grafe je vidieť, že iba Nórsko prakticky už dlhšiu dobu dosahuje takmer rovnakú úroveň výdavkov ako Holandsko. V roku 2007 nastal prelom, keď sa výdavky Holandska dostali na úroveň priemeru krajín OECD, čo mohlo byť zapríčinené aj tým, že v podstate od roku 2008 sa začali prejavovať dôsledky krízy a zaznamenávame nárast nezamestnaných, čo

tlačí na nárast sociálnych dávok, keďže ľudí, ktorí sú na sociálne dávky odkázaní je v tomto období viac.

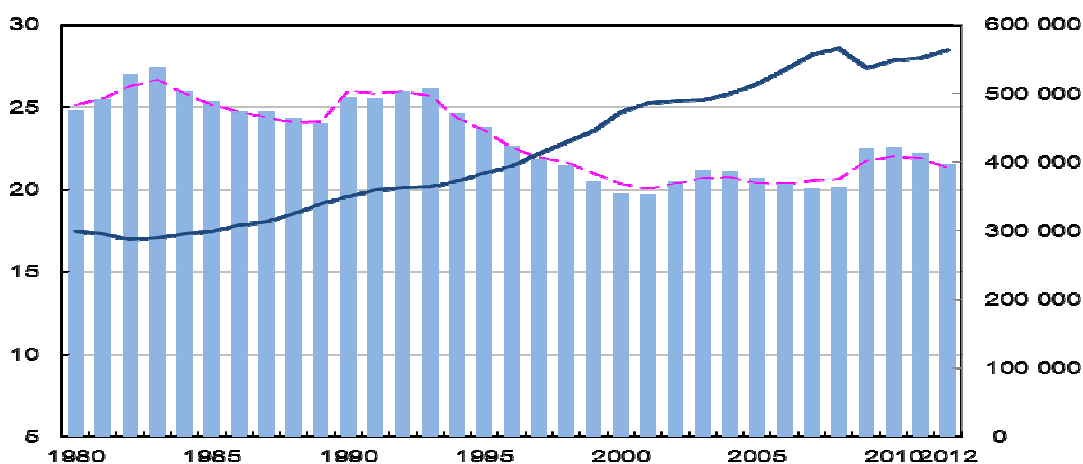
**Graf č. 6.: Porovnanie reálnych sociálnych výdavkov s výdavkami ako % HDP**



Zdroj: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Na grafe č.6 opäť porovnáваме vývoj sociálnych výdavkov ako % HDP(modré stĺpce) s reálnymi sociálnymi výdavkami HDP (modrá trendová čiara) a s reálnym vývojom HDP (červená trendová čiara). Opäť môžeme konštatovať, tak ako to bolo pri Luxembursku, že výška sociálnych výdavkov si trvalo udržuje hodnoty v intervale od 21-24% HDP. Tento stav si krajina udržiava aj pri slabom ekonomickom raste a tiež aj pri poklese hospodárstva, ktoré nastalo v roku 2009 na úrovni -3,5%.

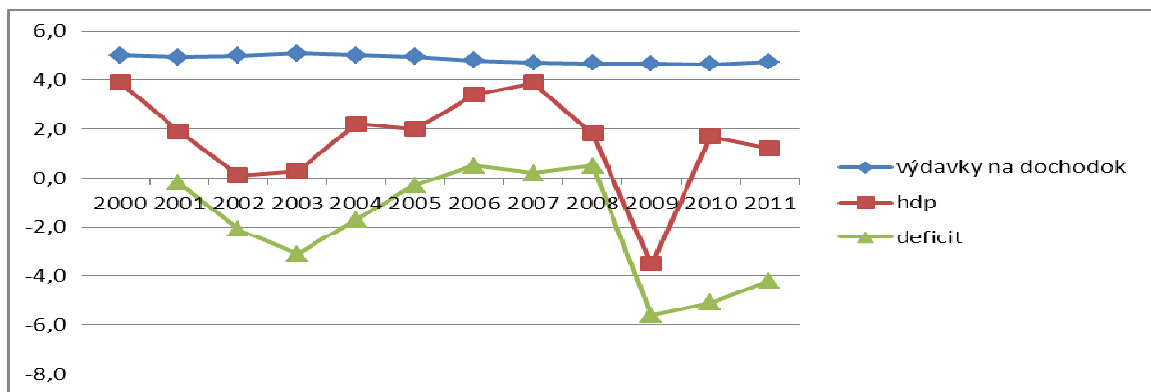
**Graf č. 7.: Porovnanie HDP s trendovým vývojom HDP**



Zdroj: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Predchádzajúci graf nám zaznamenáva, akým spôsobom sa vyvíjal ekonomický rast a ukazuje celkový trend v Európe. Na celkovom trende v Európe môžeme vidieť, že tu dochádza k poklesu ekonomickej aktivity jednotlivých štátov. Porovnáваме tu HDP(modré stĺpce) spolu s trendovým vývojom HDP (červená trendová čiara).

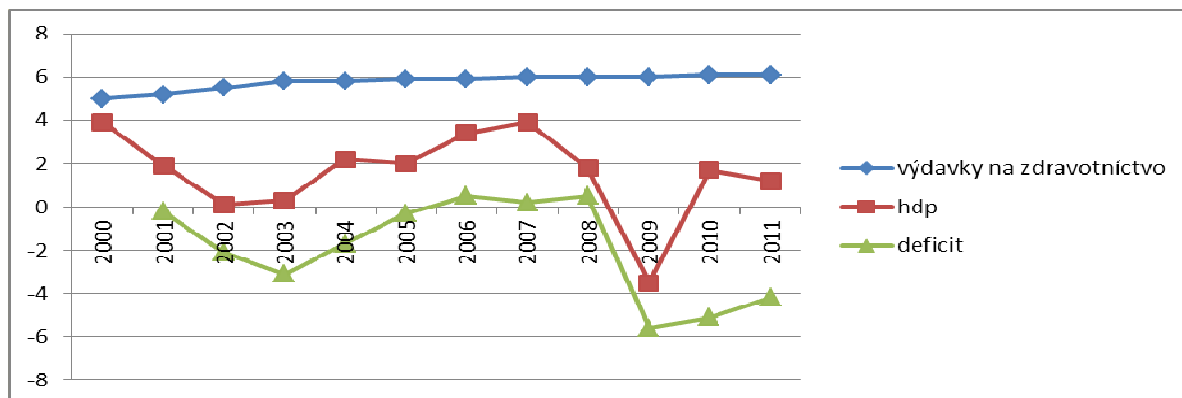
**Graf č.8.: Porovnanie výdavkov na dôchodok, HDP a deficitu štátneho rozpočtu**



Zdroj: [www.oecd.org](http://www.oecd.org), [www.eurostat.eu](http://www.eurostat.eu)

V hore uvedenom grafe porovnávame množstvo sociálnych výdavkov na dôchodky spoločne s vývojom HDP v krajine a s vývojom deficitu štátneho rozpočtu. Tu môžeme pozorovať existenciu úmerného vzťahu medzi HDP a deficitom štátneho rozpočtu. Krivky v grafoch sa takmer kopírujú. Najväčší deficit štátneho rozpočtu dosiahlo Holandsko štát v roku 2009, čo je práve rok najhlbšieho hospodárskeho prepadu, v dôsledku už spomínanej celosvetovej hospodárskej a finančnej krízy. Zaujímavý je trend vo výdavkoch na dôchodok, ktoré sú opäť , tak ako to bolo aj v prípade Luxemburska konštantné, bez ohľadu na pretrvávajúcu krízu. Z hľadiska udržateľnosti verejných financií, ktoré sú zasiahnuté dôsledkami hospodárskej krízy sú nutné vhodné opatrenia vlády.

**Graf č. 8.: Porovnanie výdavkov na zdravotníctvo, HDP a deficitu štátneho rozpočtu**



Zdroj: [www.oecd.org](http://www.oecd.org), [www.eurostat.eu](http://www.eurostat.eu)

V poslednom grafe porovnávame vývoj HDP, deficitu spoločne s výdavkami na zdravotníctvo. Vzťah medzi vývojom HDP a deficitom sme si popísali pri predchádzajúcom grafe. Výdavky na zdravotníctvo od roku 2000 mierne rastú každým rokom. V priebehu 10 rokov, za nami sledovanú periódu konštatujeme nárast výdavkov na zdravotníctvo o 1% HDP. Tento trend je badateľný aj v časoch krízy.

---

## Použitá literatúra (References)

1. BLAHA, E.: *Sociálny štát v kocke* In: Slovo. Dostupné na: [https://docs.google.com/document/d/1UcxSuK8pTGQe4BHE1\\_JYGiGfMkUTV G4RmbuqalrbalE/edit?pli=1](https://docs.google.com/document/d/1UcxSuK8pTGQe4BHE1_JYGiGfMkUTV G4RmbuqalrbalE/edit?pli=1)
2. KRAJČÍKOVÁ, J.: Sociálny štát (1). Dostupné na: <http://www.e-polis.cz/politicke-teorie/176-socialny-stat-1.html>
3. ŠTRAUSS, D.: Štát blahobytu (welfare state, sociálny štát). In: *Slovenská politologická revue*. Dostupné na: <http://revue.kpol.ff.ucm.sk/archiv/2005/4/straussd.pdf>
4. VEČEŘA, M.: *Sociální stát. Východiska a přístupy*. Sociologické nakladatelství, Praha, 1993. s. 100
5. VINCÚR, P. *Sociálno-ekonomická analýza*. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. 110 s. ISBN 978-80-225-2894-8.
6. VINCÚR, P. a kol. *Teória a prax hospodárskej politiky*. Bratislava : Sprint, 2007. 432s. ISBN 978-80-89085-80-4.
7. Internetový zdroj údajov: OECD. Dostupné na internete: <[www.oecd.org](http://www.oecd.org)>
8. Zdroj údajov z OECD. Dostupné na internete: <[http://www.oecd.org/document/9/0,3746,en\\_2649\\_33933\\_38141385\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/9/0,3746,en_2649_33933_38141385_1_1_1_1,00.html)>
9. EUROSTAT. Dostupné na internete: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>>

## Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Katarína HRIVKOVÁ  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [katka.hrivkova@gmail.com](mailto:katka.hrivkova@gmail.com)



---

# RIZIKOVÉ SPREADY PRI ŠTÁTNYCH DLHOPISOV

## RISK SPREAD BY GOVERMENT BONDS

**Božena Chovancová<sup>1</sup>**

**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Problém dlhovej krízy v rámci Európy, rast deficitov verejných rozpočtov a následne rast emisii vládných dlhopisov, otvára dnes aj pre finančnú teóriu problém kvantifikácie a modelovania rizikových spreadov a ich zmien pri jednotlivých emisiách. Aj finančná prax dokazuje, že investori vplyvom rastu rizika požadujú vyššiu mieru výnosnosti pri investovaní do vládných dlhopisov. Nebezpečenstvo insolventnosti, riziko defaultu spôsobuje v súčasnosti rast rizikových spreadov aj u takých emitentov, ktorí v minulosti predstavovali solventných a málo rizikových. Snahou tohto príspevku je pomocou známeho modelu ukázať na možnú kvantifikáciu rizikových spreadov a determinanty, ktoré spôsobujú ich súčasnú úroveň, resp. ich zmenu.

Kľúčové slová – výnosnosť dlhopisov, rizikový spread, determinanty rastu spreadov

### **Abstract**

Problém dlhovej krízy v rámci Európy, rast deficitov verejných rozpočtov a následne rast emisii vládných dlhopisov, otvára dnes aj pre finančnú teóriu problém kvantifikácie a modelovania rizikových spreadov a ich zmien pri jednotlivých emisiách. Aj finančná prax dokazuje, že investori vplyvom rastu rizika požadujú vyššiu mieru výnosnosti pri investovaní do vládných dlhopisov. Nebezpečenstvo insolventnosti, riziko defaultu spôsobuje v súčasnosti rast rizikových spreadov aj u takých emitentov, ktorí v minulosti predstavovali solventných a málo rizikových. Snahou tohto príspevku je pomocou známeho modelu ukázať na možnú kvantifikáciu rizikových spreadov a determinanty, ktoré spôsobujú ich súčasnú úroveň, resp. ich zmenu.

Kľúčové slová – výnosnosť dlhopisov, rizikový spread, determinanty rastu spreadov

**JEL classification:** G12, G01, E44

---

<sup>1</sup> Príspevok/výstup vznikol v rámci riešeného projektu OP VaV s názvom Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku/Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ“

# 1 ZÁKLADNÉ DETERMINANTY MODELU TVORBY RIZIKOVÝCH SPREADOV

Tzv. fenomén dlhovej krízy sa dnes nevyhnutne spája s potrebou dobre fungujúceho kapitálového trhu v Európe, pretože je nevyhnutné, aby na tento trh vstupovali investori z celého sveta a podieľali sa tak ako veritelia – investori na prefinancovaní vládnych dlhov. Snahou každého subjektu- štátu je dnes osloviť svojou emisiou čo najväčší okruh investorov a predovšetkým získať čo najlacnejšie zdroje pri prefinancovaní vládneho dlhu. Súčasný problém pri emisiách vládnych bondov na európskom trhu je nielen problém likvidity, pretože investori nie sú vždy ochotní prefinancovať za takýchto podmienok, aj vzhľadom na rast rizika vládne dlhy. V čoraz väčšej miere sa prejavuje na trhu bondov v Európe rast rizikovej marže, ktorá odrzkadľuje aj rast rizika, alebo mieru insolventnosti emitenta.

Ak vychádzame z predpokladu, že výnosnosť dlhopisov predstavuje:

$$y = r + \Delta P + \delta + L$$

kde

y- nominálna výnosnosť,

r- reálna výnosnosť,

$\Delta P$  – tempo rastu inflácie,

$\delta$  - riziková marža,

L – likvidná prémia

Nominálna výnosnosť sa bude teda skladať

|                           |                 |                 |              |                 |
|---------------------------|-----------------|-----------------|--------------|-----------------|
| Bezriziková reálna sadzba | Inflačná Prémia | Riziková prémia |              | Likvidná prémia |
|                           |                 | Insolventnosť   | Trhové zmeny |                 |

V minulosti sa považovali štátne dlhopisy za najkvalitnejšie cenné papiere, s nulovým rizikom insolventnosti. Predstavovali tzv. benchmark kapitálového trhu a rôznych modeloch sa im priradzovala nulová miera rizika. Dnešná situácia najmä v Grécku, ale i v iných krajinách Európy dokazuje, že pre investorov rastie riziko držby niektorých vládnych bondov, čo sa premieta i do rastu spreadov pri emisiách ale i obchodovaní s jednotlivými vládnyimi dlhopismi.

Určenie a výpočet takýchto spreadov nie je jednoduchou záležitosťou. Dnes aj v rámci Európy sa zaoberajú touto problematikou viacerí autori Pesaran, Shin and Smith (1999), Baltagi and Griffin (1997), Haque, Pesaran and Sharma (2000). Boyd and Smith (2002), M. Ehrmann and D. Sondermann (2009), Ioana Alexopoulou, Irina Bunda, Annalisa Ferrando (2009)<sup>2</sup>. Väčšina z nich sa zhoduje v názoroch v tom, že determinantmi rizikových spreadov pri vládnych bondoch sú predovšetkým domáce fundamentálne a bežné faktory, ktoré pôsobia v rámci eurozóny.

$$\text{Spread} = f(\text{Fundamentálne, Bežné faktory}),$$

Bežne sa tiež uvádza model ARDL ( $p, q_1, \dots, q_n$ )

$$\text{Spreads}_{it} = \mu_i + \sum_{j=1}^{p_i} \lambda_{ij} \text{Spreads}_{it-j} + \sum_{j=0}^{q_{i1}} \delta_{ij}^{(1)} F_{it-j}^{(1)} + \dots + \sum_{j=0}^{q_{in}} \delta_{ij}^{(n)} C_{t-j} + \varepsilon_{ij}$$

<sup>2</sup> Alexopoulou, I. Bunda I., Ferrando, A.: Determinants of government bond spreads in new EU countries, ECB, Working paper series, No 1093, September 2009

V ďalšom kroku uvádzajú autori zmeny, resp. prírastok v spreadoch nasledovne:

$$\Delta Spread_{it} = \phi_i Spread_{it-1} + \gamma_{ij}^* F_{it}^1 + \dots + \gamma_1^n C_t + \sum_{j=1}^{p_i} \lambda_{ij}^* \Delta Spread_{it-j} + \sum_{j=0}^{q_{ij}-1} \lambda_{2ij}^1 \Delta F_{it-1}^1 + \dots + \sum_{j=0}^{q_{ij}-1} \lambda_{2ij}^{(n)} \Delta C_{t-j} + \mu_i + \varepsilon_{it}$$

t=1, 2, .....T- časové obdobie,

i=1,2,.....N - skupina krajín

F – fundamentálne faktory,

C – bežné faktory,

$\mu_i$  - fixné efekty tej ktorej krajiny,

$\lambda_{ij}$   $\delta_{ij}$  - koeficienty oneskorenia pre n- premenné veličiny

Ako uvádzajú ďalej autori, pre model ARDL (p,q<sub>1</sub>,.....q<sub>n</sub>) potom platí:

$$\phi_i = - \left( 1 - \sum_{j=1}^{p_i} \lambda_{ij} \right), \lambda_{ij}^* = - \sum_{m=j+1}^{p_i} \lambda_{im} \quad \text{pre } j=1.2.....p-1$$

$$\gamma_{2ij}^{(1)} = - \sum_{m=j+1}^{q_{1j}} \delta_{im}^{(1)}, \dots, \gamma_{1i}^{(n)} = \sum_{j=0}^{q_m} \delta_{ij}^{(n)}$$

$$\gamma_{2ij}^{(1)} = - \sum_{m=j+1}^{q_{1j}} \delta_{im}^{(1)}, \quad \text{pre } j = 1,2,\dots,q_{1j}, \dots, \gamma_{2ij}^{(n)} = - \sum_{m=j+1}^{q_m} \delta_{im}^{(n)}, \quad \text{pre } j = 1,2,\dots,q_m$$

Z nasledujúcej rovnice vyplýva, že zmena spreadov je výsledkom pôsobenia tak krátkodobých,

ako aj dlhodobých efektov príslušnej krajiny.

$$\Delta Spread_{it} = \phi_i (Spread_{it-1} - \alpha_i - \beta_i^{(1)} F_{it-j}^{(1)} - \dots - \beta_i^{(n)} C_t) - \sum_{j=1}^{p_i-1} \lambda_{ij}^* \Delta Spread_{it-j} - \sum \gamma_{2ij}^{(1)} \Delta F_{it-j}^{(1)} - \dots - \sum_{j=0}^{q_m-1} \gamma_{2ij}^{(n)} \Delta C_{t-j} + \varepsilon_n$$

$$\beta_i^{(1)} = - \frac{\gamma_{1i}^{(1)}}{\phi_i} = \frac{\sum_{j=0}^{q_{1j}} \delta_{ij}^{(1)}}{1 - \sum_{j=1}^{p_i} \lambda_{ij}}, \dots, \beta_i^{(n)} = - \frac{\gamma_{1i}^{(n)}}{\phi_i} = \frac{\sum_{j=0}^{q_m} \delta_{ij}^{(n)}}{1 - \sum_{j=1}^{p_i} \lambda_{ij}}, \alpha_i = - \frac{\mu_i}{\phi_i} = \frac{\mu_i}{1 - \sum_{j=1}^{p_i} \lambda_{ij}}$$

$$\beta_i^{(1)} = \beta_i^{(1)} \dots \beta_i^{(n)} = \beta_i^{(n)}$$

$$\Delta Spread_{it} = \phi_i (Spread_{it-1} - \alpha_i - \beta_i^{(1)} F_{it}^{(1)} - \dots - \beta_i^{(n)} C_t) - \gamma_{2i0}^{(1)} \Delta F_{it}^{(1)} - \dots - \gamma_{2i0}^{(n)} \Delta C_t + \varepsilon_{it}$$

$$\phi_i = -(1 - \lambda_{i0}), \alpha_i = \frac{\mu_i}{1 - \lambda_{i0}}, \beta_i^{(1)} = \frac{\delta_{i0}^{(1)} + \delta_{i1}^{(1)}}{1 - \lambda_{i0}}, \dots, \beta_i^{(n)} = \frac{\delta_{i0}^{(n)} + \delta_{i1}^{(n)}}{1 - \lambda_{i0}}$$

$$\beta_i^{(1)} = \beta_i^{(1)} \dots \beta_i^{(n)} = \beta_i^{(n)} \quad \phi_i \neq 0 \text{ pre všetky } i$$

---

Autori pri konštrukcii uvedených modelov a pri svojich analýzach považujú za nadôležitejšie faktory, ktoré determinujú výšku spreadov nasledujúce faktory:

- a) *fiškálne faktory* – mnohí ekonómi najväčšiu váhu prikladajú najmä fiškálnej bilancii. Pozornosť sa sústreďuje hlavne na *fiškálnu bilanciu a jej vzťah k hrubému domácomu produktu*. Rozhodujúcu úlohu v rámci Eurozóny plní *Pakt stability a rastu*, ktorý jednoznačne určuje výšku fiškálneho deficitu 3% HDP a maximálnu veľkosť vládneho dlhu 60% HDP. Vysoká úroveň, resp. prekročenie týchto kritérií vyvoláva zmenu spreadu smerom k negatívnemu vývoju.
- b) *externá pozícia* – predstavuje vzťah bežného účtu platobnej bilancie k hrubému domácomu produktu. Nízka úroveň tohto vzťahu vytvára tlak na rast externej zadlženosti a v konečnom dôsledku sa prenáša aj do verejného dlhu. V konečnom dôsledku spôsobuje tiež roztváranie rizikového spreadu.
- c) *otvorenosť krajiny* – charakterizuje stupeň otvorenosti ekonomiky prostredníctvom obchodu a finančných tokov. Všeobecne sa predpokladá, že otvorená ekonomika je schopná generovať potrebný obchodný zisk, ktorý refinancuje súčasný dlh, resp. nový dlh. Pri analýze sa využíva suma importu a exportu vo vzťahu k hrubému domácomu produktu.
- d) *inflácia* - zohráva dôležitú úlohu aj pri umiestnení štátnych cenných papierov na kapitálových trhoch. V prípade, že investori budú v tej ktorej krajine očakávať zvýšenie rastu inflácie, budú požadovať aj vyššiu výnosnosť, čo sa v konečnom dôsledku prejaví tiež rastom rizikových marží pri emisiách.
- e) *úroveň reálnej konvergenzie* – využíva sa ukazovateľ hrubý národný dôchodok na hlavu (per capita). Tento ukazovateľ bezprostredne súvisí aj s ratingom krajiny, z čoho vyplýva, že zvyšovanie reálnej konvergenzie zlepšuje rating a v tom prípade aj znižovanie spreadu.
- f) *výmenný kurz* – všeobecne možno konštatovať, že existuje pozitívny vzťah medzi zmenou výmenných kurzov a spreadom pri štátnych dlhopisoch. Výrazná volatilita a znehodnotenie, resp. devalvácia meny spôsobuje tiež rast rizikovej marže.
- g) *úrokové sadzby* – predpokladáme, že dlhodobá výnosnosť štátnych dlhopisov je funkciou krátkodobých úrokových mier. Spread medzi domácou úrovňou peňažného trhu a peňažným trhom eurozóny, ktorú reprezentuje sadzba Euribor ovplyvňuje aj výšku likvidnej prémie príslušného trhu.
- h) *bežný faktor* (v rámci eurozóny) – využíva sa indikátor, ktorý sleduje volatilitu akciového trhu v komparácii so spreadmi pri vládnych dlhopisoch. V rámci eurozóny sa najčastejšie v súčasnosti využíva index Dow Jones Eurostoxx 50. Mnohí autori upozorňujú na to, že senzitivnosť spreadov pri vládnych dlhopisoch ovplyvňuje aj volatilitu akciového trhu.

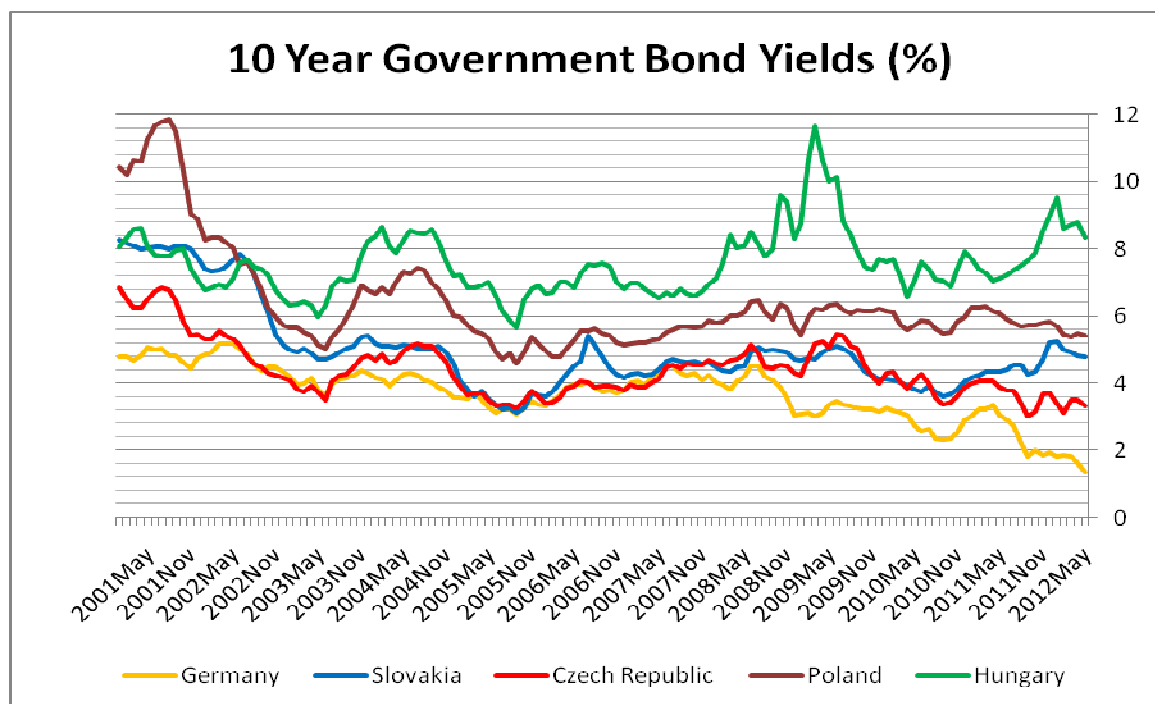
## 1.1 Komparácia rizikových spreadov vybraných krajín

Ak sústredíme pozornosť na súčasnú situáciu pri emisiách a obchodovaní s dlhopismi na trhu eurozóny, môžeme konštatovať, že došlo k výraznému rastu rizikových spreadov. V rámci Eurozóny sú najmenej rizikové nemecké štátne dlhopisy, ktoré predstavujú tzv. bezpečný prístav a tvoria „benchmark“ európskeho dlhopisového trhu. So zvyšujúcim sa verejným deficitom narastá aj „spread“ štátnych dlhopisov danej krajiny voči nemeckým štátnym dlhopisom. Zväčšovanie „spreadov“ európskych štátnych dlhopisov začalo v polovici roku 2009. Najskôr sa dotklo Grécka, Írska a Portugalska, potom sa prejavilo na Cypre a napokon aj v Taliansku a Španielsku a v menšej miere aj v Belgicku.

Podobnú tendenciu možno sledovať aj pri krajinách V4. Ak nemecké Bunds bondy predstavujú benchmark dlhopisového trhu v rámci EÚ, potom môžeme (najmä v posledných

rokoch) sledovať najmä v prípade Maďarska ale i Slovenska rast spreadov pri emisiách štátnych dlhopisov.

**Graf 1: Spready 10 ročných štátnych dlhopisov V4 v porovnaní s Nemeckom**



Zdroj: vlastné spracovanie

Kým ešte v roku 2007 predstavovali spready medzi nemeckými BB a českými dlhopismi len 50 základných bodov (čo predstavuje 0,5% vo výnosnosti), rovnaké údaje sa vzťahujú aj na Slovensko, v prípade Poľska predstavoval spread 161 bodov (1,61%) a maďarské vládne dlhopisy sa emitovali so spreadom 265 základných bodov (2,62%).

Úroveň spreadov sa mení hlavne v tomto roku, keď v máji 2012 predstavoval výška spreadov pre Slovensko 346 základných bodov, ČR 197 bodov, Poľsko 407 bodov a v prípade Maďarska je to 699 bodov. Z uvedených údajov vyplýva, že vo všetkých sledovaných krajinách sa výrazne zväčšili spready pri emisiách i obchodovaní so štátnymi dlhopismi. Najvýraznejšie riziko podľa tohto kritéria nesú hlavne maďarské štátne dlhopisy.

## 1.2 Analýza vybraných faktorov

Pokúsime sa sledovať z dlhodobejšieho časového horizontu vplyv tohto faktoru v krajinách V4 na zmeny v rizikových maržách v danom období až po súčasnosť. Najvýraznejšie rozdiely sa prejavili v sledovanom období pre V4 plnenie fiškálnych kritérií – *deficit štátneho rozpočtu a výška vládneho dlhu*. Ako vyplýva z nasledujúcej tabuľky, kým ČR a SR sa v čase hospodárskeho rastu darilo udržať deficit verejných financií pod stanovenou hodnotou 3 % , Poľsko a Maďarsko túto hodnotu len jedenkrát dodržali, Maďarsko navyše len vďaka jednorazovému nesystémovému opatreniu. Po formálnej stránke však toto kritérium neplnili všetky skúmané štáty, Situácia sa výrazne zhoršila po vypuknutí krízy, keď všetky štáty prestali plniť požiadavku konvergenčných kritérií a v prípade Poľska viac ako dvojnásobne prekročili limitné hodnoty. Maďarsku sa paradoxne darilo znižovať verejný deficit lepšie

v čase krízy než v období rastu. Môže za to najmä zahraničná pomoc, ktorá bola viazaná na úsporné opatrenia na výdajovej strane rozpočtu. Úsporné opatrenia sa realizujú aj v súčasnosti, čím sa aj v ostatných štátoch darí znižovať deficit štátneho rozpočtu. Zámer postupne znižovať deficit pod stanovenú hranicu 3% môže byť korigovaný súčasným návratom recesie do Európy.

**Tabuľka 1: Výška deficitu v % k HDP a veľkosť vládneho dlhu v % k HDP**

|    | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012* |
|----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| DE | 0,1  | -3,0 | -3,3 | -2,0 | -1,2 | 66,3 | 73,5 | 83,2 | 82,4 | 88,1  |
| SK | -2,1 | -8,0 | -7,9 | -5,1 | -4,6 | 27,8 | 35,4 | 41,0 | 44,8 | 46,8  |
| CZ | -2,7 | -5,9 | -4,7 | -4,4 | -4,1 | 30,0 | 35,3 | 38,5 | 41,3 | 42,9  |
| HU | -3,7 | -4,4 | -4,2 | 1,6  | -3,3 | 72,3 | 75,4 | 80,2 | 75,2 | 72,7  |
| PL | -3,7 | -7,5 | -7,9 | -5,8 | -3,6 | 47,1 | 50,9 | 55,0 | 55,4 | 55,1  |

Zdroj: Commission services' Spring 2011 European Economic Forecast.

\*predpoklad

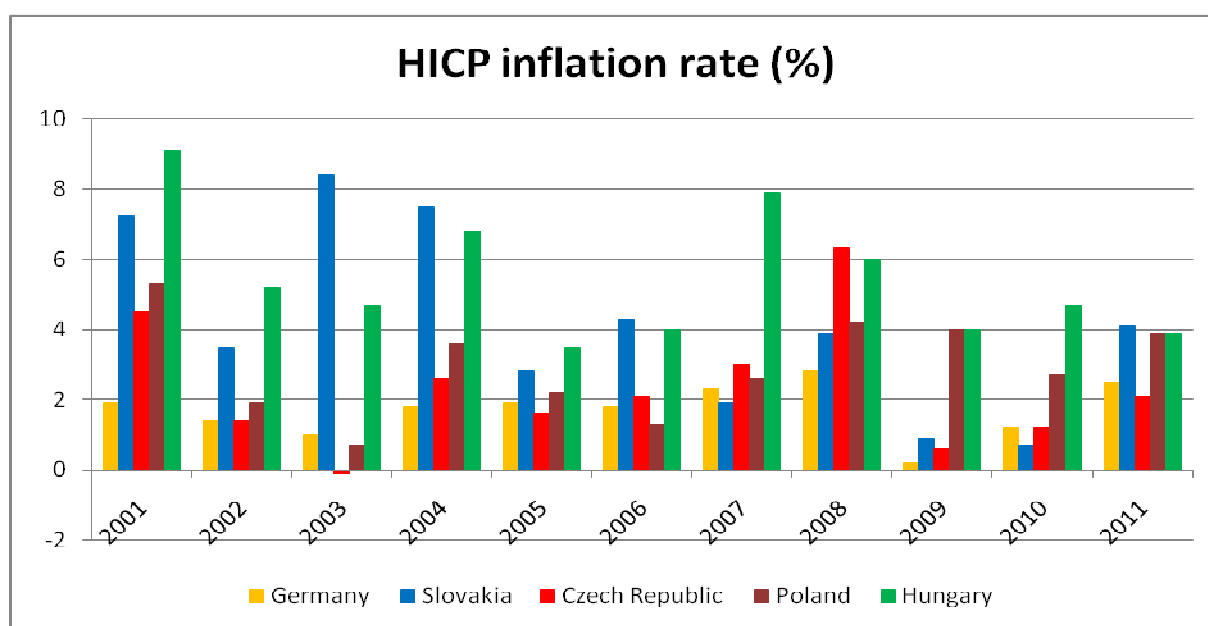
Rast deficitu štátneho rozpočtu v čase krízy spôsobil nárast verejného dlhu vo všetkých krajinách V4. Je potrebné pripomenúť, že okrem Maďarska, ostatné tri krajiny neprekročili hranicu výšky vládneho dlhu – 60% HDP. Nezanedbateľný je ale prudký rast vládneho dlhu v týchto krajinách po roku 2008. V prípade ČR je to rast z 30% v roku 2008 na 41,3% v roku 2011, podobne i na Slovensku predstavoval vládny dlh v roku 2008 -27,8% k HDP a v roku 2011 už prekročil hranicu 44,8% k HDP. Napriek tomu možno konštatovať, že SR a ČR sú ešte hlbšie pod úrovňou 60% HDP, Poľsko aj v predchádzajúcom období sa blíži k tejto hraničnej úrovni, naopak Maďarsko od vstupu do EÚ permanentne vysoko prekračuje stanovenú hranicu.

Zvýšenie vnútornej zadlženosti predstavuje nápor na získavaný objem voľných finančných zdrojov v ekonomike a tieto zdroje sa stávajú „drahšie“, čo má za následok, že investori na kapitálových trhoch budú očakávať vyššie výnosy.

Osobitnú pozornosť priťahuje *vývoj inflácie* v uvedených krajinách. Krajiny V4 pred vstupom do EÚ, ale i v ďalšom období sa zaviazali plniť konvergenčné kritéria, ktorých súčasťou je aj nízka *miera inflácie*. ČR je v porovnaní ďalšími skúmanými krajinami dlhodobo najúspešnejšia v plnení konvergenčných kritérií, a to platí ako pred krízou, tak aj v súčasnosti. V otázke cenovej hladiny síce ČR prekročilo stanovené kritérium pre krízou trikrát, vždy sa jednalo o zvýšenie prechodné, súvisiace s opatreniami vlády, ktoré mali proinflačný charakter (zvýšenie daní). Poľsko si v tomto smere pred krízou viedlo lepšie, avšak po vypuknutí krízy doplatila krajina na nadpriemerný rast spojený so zvýšenou infláciou. Od roku 2008 tak Poľsko inflačné kritérium neplní, vo významnej miere za to môže nízka referenčná hodnota. Maďarsku sa nedarilo dodržiavať stabilnú cenovú úroveň takmer počas celého obdobia, za čo môže expanzívna mzdová politika vlády v období pred krízou a snaha vyriešiť vysoký deficit zvýšením daňového zaťaženia po vypuknutí krízy. Ak chce Maďarsko v budúcnosti plniť kritérium cenovej stability bude v budúcnosti okrem fiškálnej konsolidácie potrebná aj väčšia aktivita centrálnej banky. V prípade Slovenska sa prejavila výraznejšia protiinflačná politika až vstupom do EÚ a vstupom do eurozóny sa už prejavuje aj vplyv monetárnej politiky ECB.

Inflácia zohráva dôležitú úlohu aj pri umiestnení štátnych cenných papierov na kapitálových trhoch. V prípade, že investori budú v tej ktorej krajine očakávať zvýšenie rastu inflácie, budú požadovať aj vyššiu výnosnosť, čo sa v konečnom dôsledku prejaví tiež rastom rizikových marží pri emisiách. Ak vychádzame zo známej Fisherovej rovnice nominálnej úrokovej miery  $r = i - \Delta P_e$ , (reálna výnosnosť = rozdielu nominálnej výnosnosti a tempa rastu inflácie), tak je logické, že investori budú požadovať kladnú reálnu výnosnosť. Z uvedeného vyplýva, že výnosnosť štátnych cenných papierov by sa mala pohybovať niečo vyššie, ako je očakávaná úroveň inflácie. V praxi sa však nevylučuje ani možnosť, že z krátkodobého hľadiska je možné dosiahnuť reálny úrokový výnos, ktorý bude záporný, z toho dôvodu, že nominálny úrokový výnos je pod úrovňou inflácie. Takýto paradox možno sledovať na európskych kapitálových úrokových trhoch aj v súčasnosti.

**Graf 2: Vývoj inflácie krajín V4 (2001-2011)**



Zdroj: Eurostat

Ďalším významným makroekonomickým indikátorom je *vývoj a úroveň úrokových sadzieb*. Vysoká inflácia v Poľsku a Maďarsku tak v minulosti, ako aj dnes spôsobuje týmto krajinám problémy s plnením kritéria úrokových sadzieb. Kým v Poľsku pred krízou prekročili dlhodobé úrokové sadzby úroveň eurozóny viac ako štvornásobne (r.2001 Poľsko – 19%, eurozóna 4,75%). Napriek razantnému poklesu úrokových sadzieb v Poľsku možno konštatovať, že v roku 2011 ešte stále predstavovali úrokové sadzby v Poľsku 4,5% kým eurozóna eviduje 1%. Podobná situácia je v Maďarsku, kde napriek snahe postupného znižovania úrokových sadzieb sa prejavila zvýšená volatilita úrokových sadzieb smerom nahor a v roku 2011 predstavovali základná úroková sadzba centrálnej banky hodnotu 7%, čo je ešte vyšší pomer ako v prípade Poľska. Významnú úlohu vo výške dlhodobých úrokových sadzieb zohráva nominálna úroková sadzba. Centrálné banky v Poľsku aj Maďarsku musia z dôvodu vysokej inflácie udržiavať ich hodnotu na vyššej úrovni než je tomu v ČR či v minulosti na Slovensku.

Česká republika naopak dôsledne vo vývoji kopírovala úrokové sadzby eurozóny, v niektorých rokoch najmä v období prepuknutia krízy sa snažila stimulovať ekonomiku cenou peňazí, ktorá bola dokonca nižšia ako v eurozóne.

---

Analýza makroekonomických indikátorov sleduje aj vzťah jednotlivých národných mien krajín V4 voči EUR – *menový kurz*. Je nevyhnutné pripomenúť, že Slovensko od roku 2009 ako súčasť eurozóny prešlo na jednotnú menu euro a tak ďalší vývoj národnej meny od spomínaného obdobia už nemožno sledovať. V priebehu desaťročnej dekády je zreteľná vysoká volatilita menového kurzu poľského zlotého a maďarského forintu. V roku 2008-2009 je zreteľné aj značné znehodnotenie obidvoch mien.

## ZÁVER

Ako vyplýva z predchádzajúcej analýzy, súčasná dlhová kríza v Európe zasiahla aj krajiny V4, ktoré riešia svoje ekonomické problémy aj formou rastu vládneho dlhu a snahou o nové emisie bondov. Jednotlivé vybrané ekonomické parametre, ktorým sa prisudzuje veľká váha medzi investormi vedie dnes k tomu, že sa výrazne zhoršuje rizikový profil jednotlivých krajín, čo sa bezprostredne prejavuje aj raste rizikových spreadov pri štátnych dlhopisoch, čo v konečnom dôsledku znamená aj rast nákladov pri riadení štátneho rozpočtu. Z tohto pohľadu je nevyhnutné, aby príslušné vlády prijali nielen úsporné opatrenia, ale i účinné podporné ekonomické mechanizmy, ktoré prispievajú k rastu ekonomiky, následne k poklesu spreadov vládnych dlhopisov.

## Použitá literatúra (References)

1. Barrios, S. – Iversen, P. – Lewandowska, M. – Setzer, R. *Determinants of intra-euro area government bond spreads during the financial crisis*. . [online] Brussels : European Communities. 2009.
2. Alexopoulou, I., Bunda, I. Ferrando, A.: Determinants of government bond spreads in new EU countries, Working paper Series ECB No 1093, September 2009
3. Commission services' Spring 2011 European Economic Forecast.
4. Sub - Committe on EU for Governments Bonds and Bill Markets
5. [www.eurostat.com](http://www.eurostat.com)

## Kontaktné údaje (Contact Data)

prof. Ing. Božena CHOVANCOVÁ, PhD.  
Katedra bankovníctva a medzinárodných financií  
Fakulta: NHF  
Univerzita (Inštitúcia): Ekonomická univerzita  
Ulica: Dolnozemska 1  
Mesto: Bratislava  
Štát: SR  
email: [bozena.chovancova@euba.sk](mailto:bozena.chovancova@euba.sk)



---

# FINANČNÉ TRANSAKČIE Z POHĽADU DAŇOVEJ POLITIKY<sup>1</sup>

## FINANCIAL TRANSACTIONS IN TERMS OF TAX POLICY

**Denisa Ihnatišinová**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Jednou z možností financovania nákladov spojených s finančnými krízami je zavedenie špeciálneho zdaňovania len pre finančný sektor. Je významné sledovať možnosti daňovej politiky na zdanenie finančného sektora, či ž prostredníctvom uplatnenia dane z pridanej hodnoty alebo zavedenia nových daní z finančných transakcií. V Európskej únii prebiehajú od roku 2010 diskusie o možnom zavedení jednotnej dane z finančných transakcií, ktorá by zabezpečila stabilitu finančného sektora. Väčšina členských štátov sa prikláňa k tomuto návrhu, avšak niektoré štáty výrazne odmietajú daň z finančných transakcií na európskej, resp. globálnej úrovni. Cieľom príspevku je poukázať na významnosť daňových nástrojov pri regulácii finančného sektora.

Kľúčové slová – daň, globálna kríza, finančné transakcie, krízové riadenie, finančný trh

### **Abstract**

One way of financing costs associated with financial crises is the introduction of a special tax just for the financial sector. It is important to monitor the possibility of tax policy on taxation of the financial sector, through the application of value added tax or the introduction of new taxes on financial transactions. In the European Union since 2010 underway discussions on the possible introduction of a single tax on financial transactions which would ensure the stability of the financial sector. Most Member States are inclined to the proposal, but some states strongly reject financial transaction tax at EU, respectively global level. The aim of this paper is to highlight the significance of tax instruments to regulate the financial sector.

Key words – tax, global crisis, financial transactions, crisis management, financial market

## **1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ ZDAŇOVANIA FINANČNÉHO SEKTORA**

Krajiny, ktoré majú zavedenú daň z pridanej hodnoty na zdaňovanie spotreby, nezdaňujú finančné služby a transakcie. Hoci finančný sektor podlieha poplatkom, jeho pridaná hodnota, najmä pridaná hodnota bankového sektora, je oslobodená od dane. V priemere štvrtina HDP vo vyspelých krajinách pochádza práve z finančného sektora. Nezdaňovanie finančného sektora spôsobuje ekonomické distorzie a narušenie hospodárskej súťaže. Z toho dôvodu je

---

<sup>1</sup> Príspevok bol spracovaný v rámci riešenia projektu VEGA č. 1/0008/11 Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov. Doba riešenia projektu: 2011 – 2014.

---

významné sledovať možnosti zdaňovania finančného sektora, či ž prostredníctvom uplatnenia dane z pridanej hodnoty alebo zavedenia nových daní z finančných transakcií.

Zdaňovaním finančných transakcií sa zaoberali rôzne teoretické a empirické štúdie, ktoré spracovávali ich klady a zápory. Jeden z prvých zástancov dane transakcií s cennými papiermi bol J. M. Keynes. Zdôrazňoval dve kľúčové témy v tejto diskusii – túžba obmedziť špekulatívne bubliny verzus túžba nenarušiť financovanie reálneho podniku. Rozvoj likvidity finančných trhov umožňuje podnikateľom získavať kapitál a diverzifikovať riziko, čím sa zvyšuje schopnosť investovať, ako aj sporiť. Na druhej strane, dostupnosť likvidného trhu zvyšuje riziko vzniku špekulatívneho investovania so zameraním na krátkodobé kapitálové zisky.<sup>2</sup>

Ďalším zástancom zdaňovania finančných transakcií bol J. Tobin, ktorý sa zameriaval na špecifické finančné transakcie a to zahraničné výmenné transakcie s cieľom stabilizovať výmenné kurzy. Navrhoval 1 % daň uvelanú na všetky zahraničné výmenné transakcie vyberané na základe mnohostrannej dohody vládami s cieľom obmedziť cezhraničné kapitálové toky, ktoré môžu ohroziť úsilie vlád štátov regulovať celkový dopyt. Ide o tzv. daň menovej transakcie – CTT (currency transaction tax).<sup>3</sup> Táto „tobinova daň“ by sa mohla aplikovať aj na všeobecné finančné transakcie, a preto je inšpiráciou pre zavádzanie dane z finančných transakcií v súčasnosti.

Tobinova daň v jej teoretickej cezhraničnej podobe nemá v praxi opodstatnenie, pretože narúša finančné operácie a vytvára problémy medzinárodnej likvidity. Je málo pravdepodobné, že by došlo k odradeniu od špekulácií. Preto by bolo vhodnejšie uplatniť tzv. dvojzložkovú daň pozostávajúcu z nízkej daňovej sadzby na transakcie a z príplatku za výmenu. Výmenný kurz sa môže pohybovať v kurzovom pásme, ak by však došlo k prekročeniu tohto pásma, uplatňovala by sa daň z „externality“. Externalitou sa rozumie rozpor medzi trhovým výmenným kurzom a najbližším okrajom pásma. Tento režim je inšpirovaný Európskym menovým systémom, v ktorom udržiava výmenné kurzy v cieľovom rozmedzí daňový nástroj a nie politický záujem, centrálna banka alebo vyčerpanie devízových rezerv.<sup>4</sup>

Zástancom tzv. transakčných daní bol aj J. E. Stiglitz, ktorý predpokladal, že tieto dane by obmedzili krátkodobú špekuláciu, čím dôjde k zníženiu plytvaním prostriedkami, trhovej volatility a zle nastavených aktív. Navrhoval nízku daňovú sadzbu v rozpätí od 0,5 do 1 % z hodnoty transakcie.<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup> Bližšie pozri KEYNES, J. M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. [online]. Project Gutenberg of Australia eBooks, 2003. [cit. 15.09.2012]. Dostupné na: <<https://sites.google.com/site/biblioeconomicus/KeynesJohnMaynard-TheGeneralTheoryOfEmploymentInterestAndMoney.pdf?attredirects=0>>

<sup>3</sup> TOBIN, J. 1978. *A Proposal for International Monetary Reform*. [online]. Cowles Foundation Discussion Papers 506, Cowles Foundation for Research in Economics. s. 153-159. [cit. 15.09.2012]. Dostupné na: <<http://cowles.econ.yale.edu/P/cp/p04b/p0495.pdf>>

<sup>4</sup> SPAHN, P. B. 1995. *International Financial Flows and Transactions Taxes: Survey and Options*. [online]. IMF Working Paper No. 95/60. 1996. [cit. 15.09.2012]. Dostupné na: <[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=883208](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=883208)>. Bližšie pozri aj: WAHL, P. – WALDOW, P. 2001. *Currency transaction tax – A concept with a future. Changes and limits of stabilizing financial markets through the Tobin tax*. [online]. Bonn: World Economy, Ecology & Development Ass., 2001. Weed Working Paper. Dostupné na: <<http://www.globalpolicy.org/images/pdfs/0401future.pdf>>.

<sup>5</sup> STIGLITZ, J. E. 1989. Using tax policy to curb speculative short-term trading. [online]. In: *Journal of financial services research*. roč. 3, č. 2-3, 1989, s. 101-115. [cit. 15.09.2012]. Dostupné na: <<http://rd.springer.com/article/10.1007%2FBF00122795?LI=true>>. Online ISSN 1573-0735.

---

Pod zdanenie finančných transakcií spadá niekoľko rôznych daňových nástrojov. Môže ísť o nasledovné typy daní z transakcií:<sup>6</sup>

- STT (securities transactions tax) – daň z obchodov so všetkými alebo niektorými druhmi cenných papierov (napr. akcie, dlhopisy a pod.). Môže byť uvalená na výnosy z cenných papierov alebo na obchody na sekundárnom trhu. STT môže byť uložená ako paušálny poplatok za obchod, avšak vhodnejšie sa zdá uplatniť daň z pridanej hodnoty vychádzajúc z trhovej hodnoty cenného papiera. Dôvodom zavedenia tejto dane je, aby sa aj finančný sektor podieľal na platení akejkoľvek záťaže spojenej s vládnymi intervenciami v prípade kríz bankového systému.
- CTT (currency transaction tax) – Tobinova daň, resp. daň na zahraničné transakcie s cennými papiermi (napr. devízové operácie a ich deriváty: menové futures, opcie a swapy). Dôvodom zavedenie CTT je devízová kontrola administratívnych a regulačných opatrení.
- Kapitálová daň alebo registračná daň – daň uvalená na zvýšenie kapitálu v podniku vo forme kapitálových príspevkov, pôžičiek a/alebo vydávania akcií, dlhopisov. Daň sa môže týkať všetkých foriem obchodného imania alebo len určitého typu kapitálu alebo určitého typu podnikania. Registračná daň sa môže vzťahovať na bankové úvery jednotlivcov alebo na hypotéky.
- BTT (bank transaction tax) – banková daň z vkladov a/alebo výberov z bankových účtov obvykle uložená ako percento z pridanej hodnoty vkladu alebo výberu. BTT efektívne zdaňuje nákupy investičných produktov a platby zaplatené z finančných prostriedkov sprostredkovaných bankami.
- Dane z poistného – tieto špeciálne dane z poistného sú zavedené s cieľom kompenzovať skutočné alebo zdanlivé nedostatočné zdanenie sektora poisťovníctvo priamymi alebo nepriamymi daňami.
- Transakčná daň z nehnuteľnosti – daň vyberaná pri z hodnoty pozemkov a/alebo podľa typu pozemku pri predaji. Tento druh dane je typické pre národnú ako aj pre miestnu úroveň. Nehnuteľnosti nemôžu byť presunuté do daňových rajov a zároveň kupujúci platí túto daň, aby mu mohlo byť vlastníctvo nehnuteľnosti pridelené. Daňový základ – nehnuteľnosť je teda menej elastický ako základ dane z finančných transakcií, čím sa uľahčuje presadzovanie tohto typu dane.

Z hľadiska zdaňovania finančných transakcií sa najväčšia pozornosť v súčasnosti venuje dani na transakcie s cennými papiermi a dani na zahraničné transakcie s cennými papiermi. STT a CTT sú tie dane, ktoré vláda využíva na zvýšenie daňových príjmov a na reguláciu finančného sektora.

Najbežnejšou formou dane z finančných transakcií je STT na sekundárne obchodovanie s kmeňovými akciami. Na financovanie dlhov môžu byť využívané aj transakčné dane alebo kapitálové poplatky, hoci dane z úverov alebo dlhopisov sú menej vyskytujúce sa ako dane z kapitálu. Dane z dlhopisov sú vyberané iba pri ich vydávaní a nie pri sekundárnych transakciách. CTT je využívaná iba v jednej krajine a to v Brazílii, kde je táto daň uvalená na cudzie meny. Z uvedeného vyplýva, že možnosti zdanenia finančného sektora spočívajú v zdaňovaní kapitálu, dlhov a devízových operácií.

---

<sup>6</sup> MATHESON, T. 2011. *Taxing Financial Transactions: Issues and Evidence*. [online]. IMF Working Paper 11/54. 2011. s. 5. [cit. 16.09.2012]. Dostupné na: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp1154.pdf>>.

---

## 2 DAŇ Z FINANČNÝCH TRANSAKCIÍ V EÚ

Daň z finančných transakcií je možné zaviesť na širokú škálu finančných nástrojov a tejto dani je venovaná značná pozornosť zo strany štátov, organizácií občianskej spoločnosti a členov akademickej obce. Debata sa sústredila na politické a administratívne výhodnosti daňových aspektov finančného sektora. Kľúčové otázky politiky týkajúcej sa dane z finančných transakcií boli diskutované na celom svete. Výsledkom diskusií je tvrdenie, že alternatívne daňové nástroje sú vhodnejšie na zvýšenie daňových príjmov a na zmiernenie zlyhania finančného trhu.

Daň z finančných transakcií (ďalej len „FTT“) je daň z transakcií s finančnými nástrojmi. Je uvalená na nákupy a predaj finančných nástrojov, ako aj na iné druhy finančných transakcií, ktoré nemusia predstavovať priamo nákup alebo predaj (napr. rôzne druhy derivátov). FTT môže byť uložená na jeden, niekoľko alebo na širokú škálu nástrojov – akcie, cenné papiere s pevným výnosom, deriváty, devízové operácie. V súčasnosti krajiny využívajú FTT v malom počte finančných nástrojov, najbežnejšie sú dane uvalené na akcie a dlhopisy.

Medi hlavné administratívne charakteristiky FTT zaraďujeme:<sup>7</sup>

- Je uplatnená pri prvom vydaní finančného nástroja a/alebo pri následnej transakcii s nástrojom.
- Daňový základ je množstvo peňazí, ktoré sa vystriedajú v transakcii, alebo nominálna hodnota transakcie alebo sa využívajú rôzne iné metódy oceňovania transakcie.
- Je navrhnutá tak, aby boli oslobodené určité typy transakcií alebo kategórie osôb.
- Daňová sadzba je jednotná alebo kombinovaná sadzba, buď percentuálna z pridanej hodnoty alebo špecifická, t.j. pevná suma.
- Je uvalená na kupujúceho, predávajúceho alebo na oboch.

Obnovený záujem o zdaňovanie finančných transakcií sa dostal do popredia približne od roku 2009. V januári 2009 sa v Pittsburgu konal samit G-20, kde lídri G-20 požiadali MMF o vypracovanie správy o možnostiach finančného sektora prispieť k plateniu za akúkoľvek záťaž spojenú s vládnymi zásahmi na záchranu bankového systému. Do júna 2010, kedy sa konal ďalší samit G-20 v Toronte, sa diskutovalo o rôznych daňových nástrojov, vrátane FTT. Zástancovia FTT ju považujú za užitočný nástroj zvyšovania verejných príjmov pre rôzne účely a pre zníženia rizika zlyhania finančného trhu.

V záveroch G-20 zo samitu v Toronte sa uvádza: „Dohodli sme sa, že finančný sektor by mal spravodlivo a zásadne prispieť k uhradeniu akéhokoľvek zaťaženia, ktoré je spojené s prípadnými vládnymi intervenciami, na nápravu finančného systému alebo fondu na riešenie krízovej situácie bánk, a znížiť riziká vyplývajúce z finančného systému. Uznali sme, že na tento účel existuje celý rad politických prístupov. Niektoré krajiny uplatňujú finančné odvody. Iné krajiny uplatňujú odlišné prístupy.“

V správe sa navrhujú dve dane, ktoré by slúžili na nápravu dôsledkov finančných kríz v budúcnosti:

- Príspevok k finančnej stabilite (FSC – Financial Stability Contributions), ktorý pomáha znižovať nadmerné podstupenie rizika a znášať fiškálne náklady zlyhania v budúcnosti, t.j. ide o poistenie voči bankrotu.

---

<sup>7</sup> BRONDOLO, J. D. 2011. Taxing Financial Transactions: An Assessment of Administrative Feasibility. [online]. IMF Working Paper 11/185. 2011. s. 3. [cit. 16.10.2012]. Dostupné na: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11185.pdf>>.

- 
- Daň z finančných činnosti (FAT – Financial Activities Tax), ktorou sa kryjú širšie fiškálne a ekonomické náklady potenciálnych finančných kríz v budúcnosti. Jej cieľom je znížiť nadmerné riskovanie a vyrovnať daňové distorzie, ktoré môžu viesť k prílišnému rozširovaniu finančného sektora.

MMF teda navrhuje pre EÚ daň z finančných aktivít, ktorá by zdaňovala zisky obchodných spoločností na finančnom trhu a odmeny v týchto spoločnostiach. Daň z finančných transakcií, naopak, zdaňuje každého účastníka na finančnom trhu v závislosti od jeho transakcií. Ako ďalší rozdiel medzi FAT a FTT môžeme uviesť rozpočtové určenie týchto daní. FTT sa navrhuje odvádzať do rozpočtu EÚ na účely dosahovania globálnych politických cieľov. FAT by bola vnútroštátnym príjmom a prispela by ku konsolidácii verejných financií v jednotlivých štátoch. FAT by tak mala fungovať na úrovni EÚ, zatiaľ čo FTT by mala fungovať na celosvetovej úrovni.

Pred nadchádzajúcim samitom G-20 v Toronte prijala Európska rada 17. júna 2010 závery: „EÚ by mala stáť na čele úsilia o globálny prístup k otázke zavedenia režimov odvodov a daní pre finančné inštitúcie s cieľom zachovať rovnaké podmienky na celom svete a bude zároveň dôrazne brániť túto pozíciu na rokovaníach so svojimi partnermi v skupine G-20. V tomto kontexte by sa malo preskúmať a podrobnejšie rozpracovať zavedenie globálnej dane z finančných transakcií.“<sup>8</sup>

Uprednostňuje sa zavedenie FTT na celosvetovej úrovni, ak sa však ukáže, že to nie je možné, bude sa uvažovať o prijatí FTT pre EÚ. Zdaňovanie finančného sektora by malo optimálnu formu, keby vyvážené splňalo na jednej strane fiškálny cieľ tvorby daňových príjmov a na strane druhej cieľ obmedzenia ochoty podstupovať riziko

Osobitné odvody pre bankový sektor, ktoré existujú v rôznych členských štátoch nezostanú tak jediný zdroj krytia nákladov spojených s potenciálnymi finančnými krízami. Z pohľadu EÚ je nevyhnutné harmonizovať daňovú politiku na úrovni tzv. bankovej dane, resp. zdaňovania finančného sektora.

Rada EÚ vyzýva, aby sa na medzinárodnej aj vnútornej úrovni vynaložilo ďalšie úsilie v oblasti odvodov a daní pre finančné inštitúcie. Zároveň uviedla, aby sa koordinovali v oveľa väčšej miere existujúce režimy odvodov a tým nedochádzalo k ich dvojitému uplatňovaniu. Mali by sa tiež preskúmať rozličné možnosti zdaňovania finančného sektora, ako aj osvedčené postupy, ktorých cieľom je zabrániť daňovým únikom a vzniku daňových rajov.<sup>9</sup>

Ozdravenie a riešenie problémov bánk vyplývajúce z finančnej krízy v EÚ prebieha od roku 2011 z legislatívneho hľadiska. Cieľom EÚ je harmonizovať pravidlá týkajúce sa bankového sektora.<sup>10</sup> Daň z finančných transakcií v EÚ alebo tzv. FTT je návrhom, ktorým by sa mal regulovať finančný trh a získať finančné zdroje do verejného rozpočtu. Hlavným cieľom tejto dane je krytie nákladov spojených s finančnou krízou. To znamená, že prostredníctvom FTT by sa mali spravodlivo rozložiť náklady spojené s krízou, ktoré zapríčini práve finančný sektor. Týmto spôsobom by mal práve finančný sektor prispieť k boji proti negatívnym

---

<sup>8</sup> EURÓPSKA KOMISIA. 2010. *Oznámenie Komisie EP, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov. Zdaňovanie finančného sektora.* [online]. [cit. 20.10.2012]. Dostupné na internete: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0549:FIN:SK:PDF>>

<sup>9</sup> EURÓPSKA RADA. 2010. *Závery Európskej rady z 28. a 29. októbra 2010.* EUCO 25/1/10 REV 1. [online]. [cit. 25.10.2012]. Dostupné na internete: <[http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/SK/ec/117516.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/SK/ec/117516.pdf)>

<sup>10</sup> DG INTERNAL MARKET AND SERVICES. 2011. *Technical details of a possible EU framework for bank recovery and resolution.* [online]. [cit. 20.10.2012]. Dostupné na internete: <[http://ec.europa.eu/internal\\_market/consultations/docs/2011/crisis\\_management/consultation\\_paper\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/docs/2011/crisis_management/consultation_paper_en.pdf)>

---

dopadom krízy. FTT má aj regulačný efekt v podobe zamedzenia špekulácií v krátkodobom obchodovaní, ktoré môže spôsobiť nestabilitu vo finančnom sektore.

V roku 2011 Európsky hospodársky a sociálny výbor vyjadril stanovisko, že administratívna záťaž, ktorej sú vystavené subjekty pôsobiace na trhu a finančné inštitúcie v dôsledku požiadaviek, ktoré musia spĺňať, by mala byť úmerná hlavnému cieľu novej dane. Ak by sa plánovala zaviesť nová daň v zmysle modelu dane z finančných transakcií, potom by bolo potrebné zabezpečiť jej konzistentnosť s politickými opatreniami cieľom zjednodušiť daňové postupy, ktoré sú považované za prekážky po uskutočnení obchodu. Keby sa zaviedla daň z finančných aktivít, potom by sa mal základ dane stanoviť takým spôsobom, aby bol zlučiteľný s informáciami, ktoré sú pre finančné inštitúcie ľahko dostupné v existujúcom rámci finančného výkazníctva.<sup>11</sup>

EÚ sa priklonila k zavedeniu FTT, ktorá by mala začať platiť od roku 2014. Vzťahovala by sa na finančné inštitúcie so sídlom na území ktoréhokoľvek členského štátu EÚ. Cieľom EÚ je pokryť transakcie vzťahujúce sa na všetky typy finančných nástrojov, keďže sú často navzájom blízky substitútmi. Preto rozsah pôsobnosti zahŕňa nástroje, ktoré sú obchodovateľné na kapitálovom trhu, nástroje peňažného trhu (s výnimkou platobných nástrojov), podiely alebo akcie v podnikoch kolektívneho investovania a derivátové dohody.<sup>12</sup> Za finančné transakcie považuje:

- Nákup a predaj finančného nástroja, ako aj obchodovateľných cenných papierov alebo iných finančných nástrojov, ktoré sa ponúkajú prostredníctvom sekuritizácie..
- Prevod medzi subjektmi skupiny týkajúci sa práva nakladať s finančným nástrojom.
- Uzatváranie alebo úprava derivátových zmlúv.

Problémy so zavedením FTT sa týkajú ťažkosti dosiahnuť jednomyselné rozhodnutie. Preto sa v súčasnosti navrhuje posilnená spolupráca v oblasti dane z finančných transakcií. 10 členských štátov je ochotných zúčastniť sa na spoločnom systéme dane z finančných transakcií, a preto by sa malo povoliť týmto 10 členským štátom, ktoré chcú prostredníctvom posilnenej spolupráce uplatňovať takúto daň. V návrhu sa navyše uvádza, že posilnená spolupráca v oblasti FFT by zúčastneným krajinám priniesla nielen „okamžité hmatateľné výhody“, ale prispela by zároveň k lepšiemu fungovaniu jednotného trhu pre Úniu ako celok.

## ZÁVER

V rámci Európskej únie dochádza v nadväznosti na globálnu hospodársku a finančnú krízu, ktorá postihla aj Európu v rokoch 2008 až 2009, k zavádzaniu systému krízového riadenia bánk. Prostredníctvom daňovej politiky sa ponúka možnosť zavedenia dane z finančných transakcií. Daň z finančných transakcií na úrovni celej EÚ by mala fiškálnu ako aj regulačnú funkciu. Fiškálna funkcia tejto dane spočíva v zabezpečení verejných príjmov, ktoré by sa použili v prípade potreby na financovanie nákladov potenciálnych finančných kríz v budúcnosti. Regulačná funkcia spočíva v regulácii finančného sektora v smere zvýšenia jeho efektívnosti a zníženia volatility. Ďalšou možnosťou krytia nákladov finančných kríz je zavádzanie osobitných odvodov, ktoré sa zhromažďujú v špeciálnych národných fondoch. Osobitné odvody ako aj bankové dane sú v súčasnosti zvädzané v niektorých členských štátoch vrátane Slovenska.

---

<sup>11</sup> EURÓPSKY HOSPODÁRSKY A SOCIÁLNY VÝBOR. 2011. *Stanovisko na tému: Zdaňovanie finančného sektora*. [online]. ECO/284. [cit. 25.10.2012]. Dostupné na internete: <<http://eesc.europa.eu/>>.

<sup>12</sup> Návrh Smernice Rady o spoločnom systéme dane z finančných transakcií

---

## Použitá literatúra (References)

1. BRONDOLO, J. D. 2011. *Taxing Financial Transactions: An Assessment of Administrative Feasibility*. [online]. IMF Working Paper 11/185. 2011. Dostupné na: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11185.pdf>>.
2. DG INTERNAL MARKET AND SERVICES. 2011. *Technical details of a possible EU framework for bank recovery and resolution*. [online]. Dostupné na: <[http://ec.europa.eu/internal\\_market/consultations/docs/2011/crisis\\_management/consultation\\_paper\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/docs/2011/crisis_management/consultation_paper_en.pdf)>.
3. EURÓPSKA KOMISIA. 2010. *Oznámenie Komisie EP, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov. Zdaňovanie finančného sektora*. [online]. Dostupné na: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0549:FIN:SK:PDF>>.
4. EURÓPSKA RADA. 2010. *Závery Európskej rady z 28. a 29. októbra 2010*. EUCO 25/1/10 REV1. [online]. Dostupné na: <[http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/SK/ec/117516.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/SK/ec/117516.pdf)>.
5. EURÓPSKY HOSPODÁRSKY A SOCIÁLNY VÝBOR. 2011. *Stanovisko na tému: Zdaňovanie finančného sektora*. [online]. ECO/284. Dostupné na: <<http://eesc.europa.eu/>>.
6. KEYNES, J. M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. [online]. Project Gutenberg of Australia eBooks, 2003. Dostupné na: <<https://sites.google.com/site/biblioeconomicus/KeynesJohnMaynard-TheGeneralTheoryOfEmploymentInterestAndMoney.pdf?attredirects=0>>.
7. MATHESON, T. 2011. *Taxing Financial Transactions: Issues and Evidence*. [online]. IMF Working Paper 11/54. 2011. Dostupné na: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp1154.pdf>>.
8. SPAHN, P. B. 1995. *International Financial Flows and Transactions Taxes: Survey and Options*. [online]. IMF Working Paper No. 95/60. 1996. Dostupné na: <[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=883208](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=883208)>.
9. STIGLITZ, J. E. 1989. Using tax policy to curb speculative short-term trading. In: *Journal of financial services research*. roč. 3, č. 2-3, 1989, s. 101-115. Online ISSN 1573-0735.
10. TOBIN, J. 1978. *A Proposal for International Monetary Reform*. [online]. Cowles Foundation Discussion Papers 506, Cowles Foundation for Research in Economics. s. 153-159. Dostupné na: <<http://cowles.econ.yale.edu/P/cp/p04b/p0495.pdf>>.
11. WAHL, P. – WALDOW, P. 2001. *Currency transaction tax – A concept with a future. Changes and limits of stabilizing financial markets through the Tobin tax*. [online]. Bonn: World Economy, Ecology & Development Ass., 2001. Weed Working Paper. Dostupné na: <<http://www.globalpolicy.org/images/pdfs/0401future.pdf>>.

## Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Denisa IHNATIŠINOVÁ, PhD.  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
email: [denisa.ihnatisinova@gmail.com](mailto:denisa.ihnatisinova@gmail.com)

---

# VZÁJOMNÉ VZŤAHY VYBRANÝCH MODERNÝCH UKAZOVATEĽOV MERANIA FINANČNEJ VÝKONNOSTI PODNIKOV

## INTERRELATION OF SELECTED MODERN MEASURES OF FINANCIAL PERFORMANCE OF ENTERPRISE

**Kristína Jančovičová Bognárová**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Posledných päťdesiat až šesťdesiat rokov prinieslo v oblasti merania finančnej výkonnosti podnikov pestrú paletu ukazovateľov, ktoré sa vo všeobecnosti členia na klasické a moderné. Kým klasické (tradičné) ukazovatele vychádzajú hlavne z účtovného zisku a rôznych pomerových ukazovateľov konštruovaných na báze účtovného zisku, moderné prístupy sa opierajú o kategóriu ekonomického zisku. Prístupy využívajúce ekonomický zisk pritom nie sú úplne nové. Jednu z prvých zmienok o konceptoch ekonomického zisku môžeme nájsť už u Marshalla, A. v podobe reziduálneho príjmu. V tomto príspevku pristúpime k základnej charakteristike troch vybraných moderných ukazovateľov finančnej výkonnosti podnikov a k analýze ich vzájomných vzťahov.

Kľúčové slová – finančná výkonnosť, moderné ukazovatele, ekonomický zisk, ekonomická pridaná hodnota, trhovú pridanú hodnotu

### **Abstract**

The last fifty or sixty years brought a huge number of indicators, which describe or try to describe the financial performance of enterprises. While traditional measures have as core calculation value the basic book profit and other ratios built on this fundament, modern measures are linked to the economic profit. The approach using the economic profit is not completely new. One of the first admissions about the economic profit concept can be found in the work of Marshall, A. like a residual income. In this paper we describe three selected modern measures of financial performance and analyze their interrelation.

Key words – financial performance, modern measures, economic profit, economic value added, market value added



---

# 1 CHARAKTERISTIKA VYBRANÝCH MODERNÝCH UKAZOVATEĽOV FINANČNEJ VÝKONNOSTI PODNIKOV

Moderné ukazovatele finančnej výkonnosti podnikov sú založené na ekonomickom zisku a vznikli ako reakcia na absenciu nákladov vlastného kapitálu v účtovnom zisku. Vychádzajú zo základnej myšlienky, že výsledok hospodárenia zvyšuje hodnotu len vtedy, keď jeho výška prevyšuje v danom období požiadavky všetkých investorov, ktorí zverili svoj kapitál podniku. To znamená, že vyjadrujú takú úroveň zisku, ktorý zohľadňuje všetky zdroje vynaložené na financovanie podniku. Najst' ukazovateľ, ktorý by dokonale vystihoval tieto požiadavky, je náročné, čo má za následok používanie rôznych ukazovateľov a konceptov.

V príspevku rozoberieme vybrané moderné ukazovatele finančnej výkonnosti podniku, pričom našim cieľom nie je podrobne popísať metodiku výpočtu jednotlivých ukazovateľov. Na jednej strane ani neexistuje jedna všeobecne správna metóda aplikácie a teda výpočtu ukazovateľa pre všetky podniky a na druhej strane na väčšinu z uvedených ukazovateľov vlastní ich tvorcovia ochrannú známku, ktorá im zaručuje výlučnosť pri jeho implementácii.

*Tabuľka 1: Syntetické ukazovatele finančnej výkonnosti využívané americkými poradenskými spoločnosťami*

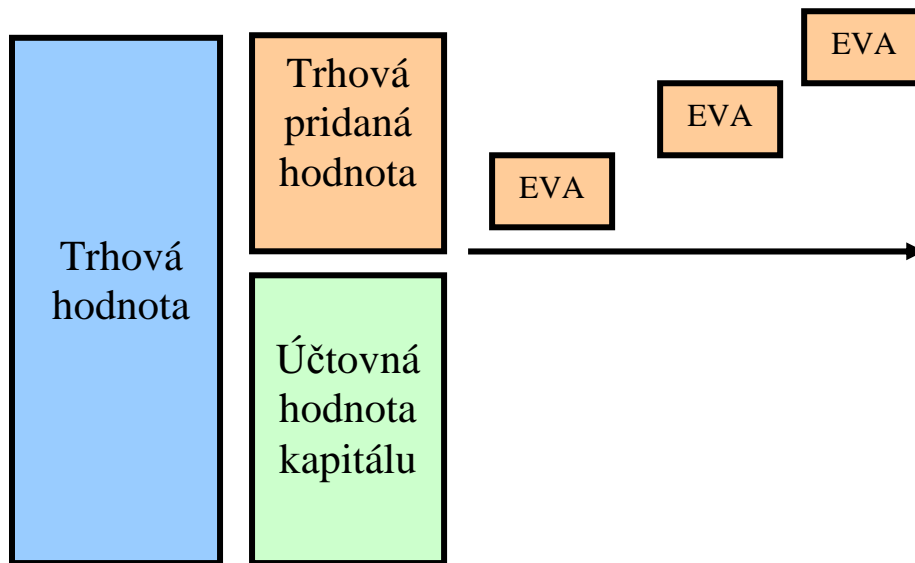
| Spoločnosť                            | Preferovaný prístup/ukazovateľ |
|---------------------------------------|--------------------------------|
| The Boston Consulting Group (Chicago) | CFROI, CVA                     |
| Braxton Associates                    | CFROI, EVA                     |
| Finegan & Gressle                     | Varianty EVA                   |
| HOLT Value Associates                 | CFROI                          |
| KPMG Peat Marwick                     | Economic Value Management      |
| LEK/Alcar Consulting Group            | Value Based Management         |
| Price Waterhouse                      | CFROI                          |
| Stern Stewart & Co.                   | EVA, MVA                       |
| Vanguard Partners                     | Varianty EVA                   |

Zdroj: MYERS, R.: *The Metric Wars. The Magazine for Chief Financial Officers*, Vol. 12, No. 10, 1996, s. 41 - 50.

## 1.1 Trhová pridaná hodnota – *Market Value Added* (MVA)

Trhová pridaná hodnota (alebo trhom pridaná hodnota) bola navrhnutá spoločnosťou Stern Stewart & Co. v roku 1991, ale nie je to úplne nový koncept, pretože už Brown, D. (CFO, General Motors) v roku 1924 povedal, že: „Cieľom manažérov nie je maximalizovať výnos z investície, ale dosiahnuť výnosy, ktoré sú vyššie ako náklady kapitálu.“

### Schéma 1: Základný princíp MVA



Zdroj: vlastné spracovanie

MVA meria rozdiel medzi trhovou hodnotou podniku a hodnotou investovaného (cudzieho i vlastného) kapitálu, pričom sú k dispozícii dve alternatívy výpočtu:

- ex post ako rozdiel medzi trhovou hodnotou podniku (obvykle vyjadrenou trhovou kapitalizáciou) a čistými aktívami v hlavnej prevádzkovej činnosti alebo
- ex ante ako súčasná hodnota budúcich hodnôt EVA.

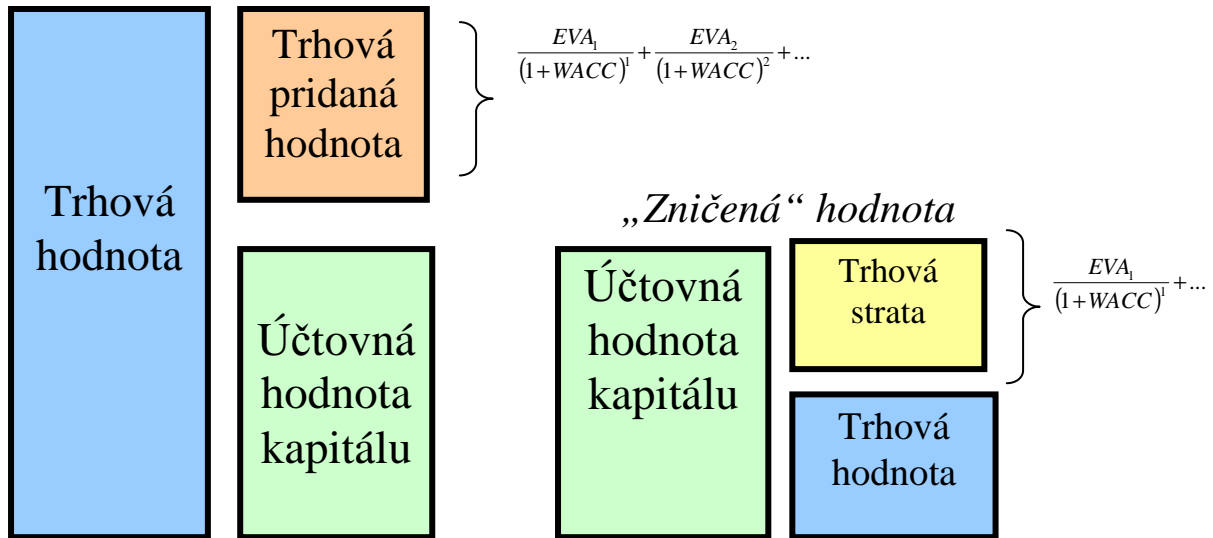
Čím vyššia je hodnota tohto ukazovateľa, tým lepšie, pretože vysoké hodnoty MVA naznačujú, že podnik vytvára skutočnú hodnotu pre akcionárov. Záporná hodnota MVA znamená, že podnik nevytvára, naopak, znižuje hodnotu. Treba zdôrazniť, že cieľom je maximalizovať MVA a nie hodnotu podniku, lebo to sa dá uskutočniť aj investovaním stále rastúceho množstva kapitálu. K zvýšeniu hodnoty MVA dôjde iba v prípade, ak investovaný kapitál je výnosnejší než sú náklady na kapitál.

$$MVA = \text{Trhová hodnota kapitálu} - \text{investovaný kapitál}$$

Určitým obmedzením tohto ukazovateľa je, že neberie do úvahy náklady príležitostí ani čiastočné (*intermediate*) peňažné plnenia poskytnuté akcionárom a nemožno ju aplikovať na úrovni divízie a ani pre podniky, ktorých akcie nie sú kótované na trhu cenných papierov.

## Schéma 2: Pozitívna a negatívna trhová pridaná hodnota

### Pridaná hodnota



Zdroj: vlastné spracovanie

## 1.2 Ekonomická pridaná hodnota – *Economic value added (EVA)*

Ekonomická pridaná hodnota (EVA) je jedným z možných vyjadrení ekonomického zisku podniku a zaraďujeme ju k moderným ukazovateľom finančnej výkonnosti podnikov. Hodnota ukazovateľa EVA je rozdielom medzi čistým ziskom z hlavnej prevádzkovej činnosti po zdanení (*Net Operating Profit After Taxes, NOPAT*) a nákladmi kapitálu, ktoré sú vyjadrené ako súčin čistých aktív viazaných v hlavnej prevádzkovej činnosti (*Net Operating Assets, NOA*) a vážených priemerných nákladov kapitálu (*Weighted Average Costs of Capital, WACC*):

$$EVA = NOPAT - \text{náklady kapitálu}$$

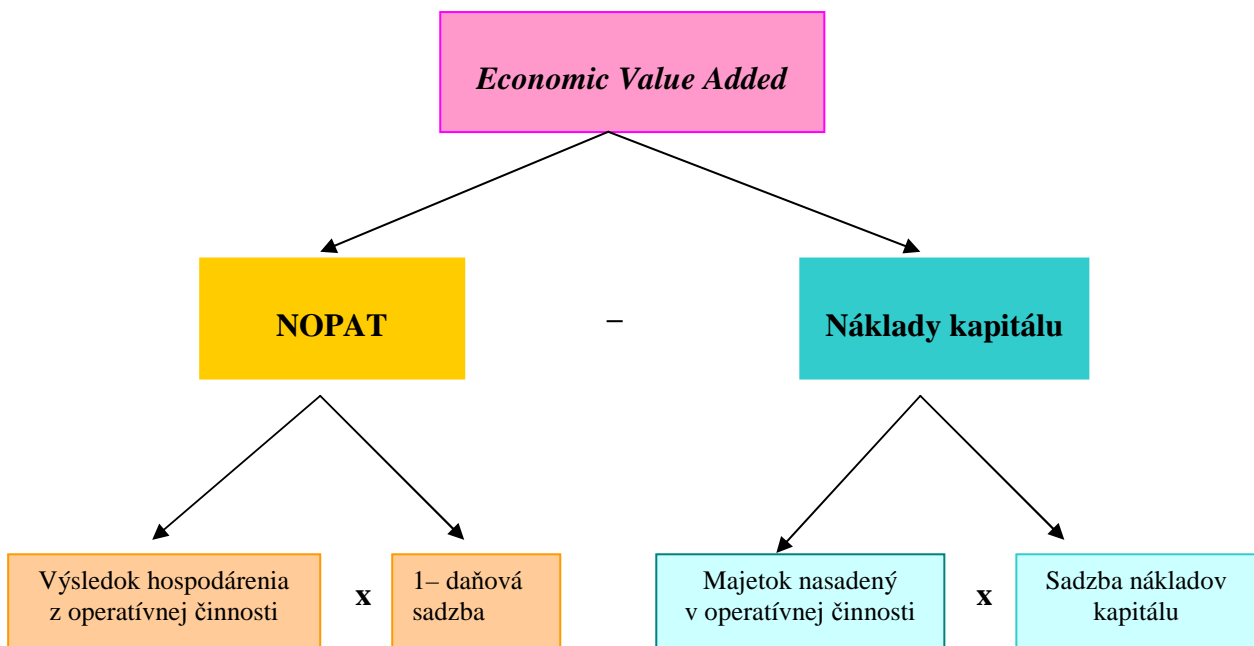
alebo

$$EVA = NOPAT - NOA \times WACC$$

alebo

$$EVA = NOPAT - C \times WACC .$$

**Schéma 3: Základné komponenty výpočtu EVA**



Zdroj: vlastné spracovanie

Keďže ukazovateľ EVA vychádza zo zisku v ekonomickom poňatí, ktorý podnik vytvorí po úhrade všetkých nákladov, zahŕňa tak v sebe porovnanie skutočnej výkonnosti s požadovanou referenčnou úrovňou, ktorú vyjadrujú minimálne požiadavky investorov na zhodnotenie kapitálu. Na druhej strane ale obsahuje len výnosy a náklady spojené s hlavnou činnosťou podniku a pri výpočte nákladov na kapitál berie do úvahy iba kapitál, ktorý je viazaný v aktívach využívaných v hlavnej podnikovej činnosti. Určitou nevýhodou ukazovateľa je aj fakt, že zistenie hodnoty EVA predpokladá uskutočnenie viacerých analytických krokov, hlavne v oblasti úprav účtovných informácií a stanovení kapitálových nákladov a výpočet nákladov na vlastný kapitál aj pri použití viacerých modelov nedáva jednoznačný výsledok. Ďalej, berie do úvahy výnosy a náklady dosiahnuté v danom období, neobsahuje prínosy očakávané v budúcich obdobiach.

### 1.3 Ekonomický zisk – *Economic profit* (EP)

Autori Copeland, T., Koller, T. a Murrin, J. kladú dôraz na použitie tohto ukazovateľa na ocenenie podniku. Ich model je podobný modelu EVA s týmito rozdielmi<sup>1</sup>:

- prevádzkový zisk po upravených daniach označujú ako NOPLAT (*Net Operating Profit less Adjusted Taxes*),
- hodnota aktív potrebných na prevádzkovanie je označovaná ako investovaný kapitál,
- úpravy, ktorými dospejeme od účtovných aktív k investovanému kapitálu sú oproti metóde EVA len obmedzené a zahŕňajú:
  - úpravu obežných aktív na pracovný kapitál odpočtom krátkodobých neúročených záväzkov,
  - vylúčenie aktív, ktoré nie sú nutné k hlavnej činnosti podniku,

<sup>1</sup> MAŘÍK, M. - MAŘÍKOVÁ, P.: *Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku*. Praha: Ekopress, 2005, s.18.

- nepoužíva sa preceňovanie stálych aktív na reprodukčné ceny.

Ekonomický zisk (EP) je zisk po zdanení znížený o účtovnú hodnotu vlastného kapitálu, vynásobený požadovaným výnosom vlastného kapitálu. Treba poznamenať, že tento ukazovateľ mieša účtovné hodnoty (zisk a účtovná hodnota kapitálu) a trhové hodnoty (požadovaný výnos kapitálu).

$$EP = PAT - K_e \times E_{bv}$$

kde

EP ekonomický zisk

PAT zisk po zdanení (*Profit After Tax*)

$K_e$  požadovaná výnosnosť vlastného kapitálu

$E_{bv}$  účtovná hodnota vlastného kapitálu

## 2 ANALÝZA VZŤAHOV MEDZI EKONOMICKÝM ZISKOM (EP), TRHOVOU PRIDANOU HODNOTOU (MVA) A EKONOMICKOU PRIDANOU HODNOTOU (EVA)

Copeland, T., Koller, T a Murrin, J.<sup>2</sup> vo svojej publikácii z roku 2000 uvádzajú, že ukazovatele EP a EVA sú synonymá. Z nižšie uvedenej analýzy vzťahov vyplýva, že to nie je úplne pravda.

### a) Vzťah EP a MVA

Tabuľka 2: Vzťah EP a MVA

| MVA                          | EP   | Pomocné vzťahy                     |
|------------------------------|--|------------------------------------|
| (1) $MVA_t = E_t - E_{bv_t}$ | (2) $EP_t = PAT_t - K_e \times E_{bv_{t-1}}$ | (3) $ROE_t = PAT_t / E_{bv_{t-1}}$ |
| (5) $MVA = NPV(K_e, EP)$     | (4) $EP_t = (ROE - K_e) \times E_{bv_{t-1}}$ |                                    |

Zdroj: vlastné spracovanie

kde

$E_{bv}$  účtovná hodnota vlastného kapitálu (*equity book value*)

$E$  trhovú hodnotu vlastného kapitálu

PAT zisk po zdanení (*Profit After Tax*)

$K_e$  náklady vlastného kapitálu resp. požadovaná výnosnosť vlastného kapitálu

Vyplývajúc zo vzťahu (4) musí byť ROE vyšší ako požadovaná výnosnosť vlastného kapitálu ( $K_e$ ) na to, aby bola vytvorená hodnota. Súčasná hodnota budúcich ekonomických ziskov diskontovaných požadovanou výnosnosťou vlastného kapitálu predstavuje MVA<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> COPELAND, T. - KOLLER, T. - MURRIN, J.: *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. John Wiley and Sons, Inc., 2000.

<sup>3</sup> Dôkaz tohto tvrdenia nie je súčasťou tohto príspevku.

## b) Vzťah EVA a MVA

Tabuľka 3: Vzťah EVA a MVA

| MVA   | EVA   | Pomocné vzťahy                              |
|---|---|---|
| (1) $MVA_t = (E_t + D_t) - (Ebv_t - D_t)^4$ | (2) $EVA_t = NOPAT_t - (D_{t-1} + Ebv_{t-1}) \times WACC$   | (3) $ROA = NOPAT_t / (D_{t-1} + Ebv_{t-1})$ |
| (5) $MVA = NPV(WACC, EVA)$                  | (4) $EVA_t = (D_{t-1} + Ebv_{t-1}) \times (ROA - WACC)$ alebo $EVA = \text{úctovná hodnota kapitálu} \times (ROA - WACC)$ |   |

Zdroj: vlastné spracovanie

EVA rovnako ako EP mieša účtovné hodnoty (zisk, účtovná hodnota vlastného a cudzieho kapitálu) s trhovou hodnotou (WACC).

Zo vzťahu (4) vyplýva, že k tomu, aby hodnota ukazovateľa EVA bola pozitívna, je nevyhnutné, aby ROA prevyšoval WACC<sup>5</sup>. Súčasná hodnota budúcich EVA diskontovaných priemernými nákladmi celkového kapitálu (WACC) sa rovná MVA<sup>6</sup>.

**Záver:** Ukazovatele ekonomická pridaná hodnota (EVA) a ekonomický zisk (EP) nie sú totožné, aj keď ich princíp je podobný. Tvrdenie autorov Copelanda, Kollera a Murrina by sa naplnilo v tom prípade, keby celkový kapitál podniku tvoril len vlastný kapitál. Pre obidva ukazovatele platí, že ich súčasná hodnota (diskontovaná nákladmi vlastného kapitálu v prípade EP a priemernými nákladmi celkového kapitálu v prípade EVA) sa rovná MVA.

## Použitá literatúra (References)

1. COLVIN, G.: *A New Financial Checkup*. Fortune Magazine, Vol. 161, No. 1, 2010.
2. COPELAND, T. - KOLLER, T. - MURRIN, J.: *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. John Wiley and Sons, Inc., 2000.
3. FABOZZI, F. J. - GRANT, J. L. 2000. *Value-Based Metrics: Foundations and Practise*. USA, Pennsylvania, New Hope: John Wiley and Sons, Inc. 2000. 286 s. ISBN 1-883249-76-7.
4. FERNANDEZ, P.: *Valuation Methods and Shareholder Value Creation*. USA: Elsevier Science and Technology Books, 2002, ISBN 0-12-253841-2.
5. GOSSELIN, M.: *An Empirical Study of Performance Measurement in Manufacturing Firms*. In: *International Journal of Productivity and Performance Management*, Vol. 54, No. 5-6, 2005.

<sup>4</sup> MVA môžeme vyjadriť aj spôsobom  $(E_0 + D_0) - (Ebv_0 - D_0)$  a ak trhovú hodnotu dlhu sa rovná účtovnej hodnote, potom dostaneme vzťah  $MVA = (E_0 - Ebv_0)$ .

<sup>5</sup> Rozdiel medzi ROA a WACC sa nazýva EVA spread.

<sup>6</sup> Dôkaz tohto tvrdenia nie je súčasťou tohto príspevku.

- 
6. MARR, B.: *Business Performance Management: Current State of the Art*. Research Report. Cranfield School of Management: Hyperion, 2004.  
<http://hdl.handle.net/1826/1222>
  7. MAŘÍK, M. - MAŘÍKOVÁ, P.: *Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku*. Praha: Ekopress, 2005.
  8. MYERS, R.: *The Metric Wars*. The Magazine for Chief Financial Officers, Vol. 12, No. 10, 1996.
  9. MEYER, M. W.: *Can Performance Studies Create Actionable Knowledge if We Can't Measure the Performance of the Firm?* Journal of Management Inquiry, Vol. 14, No. 3, 2005.

### **Kontaktné údaje (Contact data)**

Mgr. Ing. Kristína JANČOVIČOVÁ BOGNÁROVÁ, PhD.  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta č. 1  
835 52 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [bognark@euba.sk](mailto:bognark@euba.sk)

---

# VPLYV ROZHODNUTÍ ORGÁNOV NA DAŇOVÉ SYSTÉMY OVPLYVŇUJÚCE ZAMESTNANOSŤ ŽIEN<sup>1</sup>

## IMPACT OF DECISION INSTITUTIONS ON TAX SYSTEMS INFLUENCING EMPLOYMENT OF WOMEN

**Dominika Janečková**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Výrazne nižšia zamestnanosť žien v porovnaní s mužmi pretrváva v 21. storočí, no rozdiely medzi ženami a mužmi sa rokmi znižujú. O zamestnanosť žien prejavuje záujem aj Európska únia, prostredníctvom memoránd a stratégií. Jeden z cieľov Lisabonskej stratégie pre rast a zamestnanosť bol zameraný na zamestnanosť žien a následná stratégia Európa 2020 je podporená Stratégiou pre rovnosť žien a mužov (2010 – 2015). Európska únia vydáva odporúčenia ako napríklad Memorandum zo 14.12.1984. Otázkou však zostáva, či a ako sa odporúčania a stratégie premietajú v daňových systémoch členských štátoch Európskej únie.

**Kľúčové slová** – zamestnanosť žien, Lisabonská stratégia pre rast a zamestnanosť, spoločné zdaňovanie manželov

### **Abstract**

Employment of women is significantly lower than employment of men in the 21st century, but the differences between men and women are over the year reduced. The employment of women manifests interest in the European Union, through memorandums and strategies. One of the aims of the Lisbon strategy for growth and employment was devoted to women employment and the follow strategy of Europe 2020 is supported by Strategy for equality between women and men (2010-2015). The European Union makes recommendations such as memorandum from 14.02.1984. The question remains, how the recommendations and strategies are reflected in the tax systems of the member states of the European Union.

**Key words** – employment of women, The Lisbon strategy for growth and employment, joint taxation

## **ÚVOD**

Ženy za posledných 30 rokov prehodnotili pohľad na prácu ako zdroj príjmu na prácu ako celoživotnú kariéru.<sup>2</sup> V daňových systémoch jednotlivých štátov však tento vývoj nebol taký výrazný a daňové systémy často odrádzajú ženy od vyššej ponuky práce. Komisia

---

<sup>1</sup> Príspevok bol spracovaný v rámci riešenia projektu VEGA č. 1/0008/11 Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov. Doba riešenia projektu: 2011 – 2014.

<sup>2</sup> ALESINA, A. – ICHINO, A. – KARABARBOUNIS, L.: *Gender Based Taxation and the Division of Family Chores*. IZA Discussion paper no. 3233, December 2007, str. 7.



---

Európskych spoločenstiev po viacerých analýzach odporučila štátom Európskej únie v roku 1984 zmenu zo spoločného zdaňovania manželov na individuálne zdaňovanie. Spoločné zdaňovanie manželov<sup>3</sup> v mnohých prípadoch zapríčinilo vyššie zdanenie žien, ktoré vzhľadom na ich vyššiu elasticitu ponuky práce svoju ponuku práce obmedzovali. Po vydaní stanoviska Komisie viaceré štáty odporúčanie zapracovali do daňových systémov, následkom čoho došlo k nárastu zamestnanosti žien na úrovni EÚ. Aj Lisabonská stratégia pre rast a zamestnanosť pomohla zvýšiť zamestnanosť žien, no tá stále nedosiahla úroveň zamestnanosti mužov a ďalšie opatrenia sú nevyhnutné. Cieľom príspevku je analýza vplyvu Memoranda zo 14.12.1984 a Lisabonskej stratégie pre rast a zamestnanosť na daňové systémy EÚ v oblasti zamestnanosti žien. Príspevok je rozdelený na tri časti, prvá časť je venovaná vývoju zavedenia rovnoprávnosti medzi mužmi a ženami v dokumentoch EÚ, v druhej časti rozoberám Lisabonskú stratégiu pre rast a zamestnanosť a Stratégiu Európa 2020 a v poslednej časti poukážem na zmeny v daňových systémoch súvisiace s rozhodnutím orgánov.

## **1 VÝVOJ ZAVEDENIA ROVNOPRÁVNOSTI MUŽOV A ŽIEN V DOKUMENTOCH EÚ**

Zamestnanosť žien je predmetom skúmania rôznych organizácií počas posledných desaťročí. Medzi prvé organizácie, ktoré sa zaoberali rovnoprávnosťou žien v oblasti vstupu na trh práce a zamestnanosti žien, bola Medzinárodná organizácia práce (International Labour Organization - ILO). Dohovor č.3 ILO z roku 1919 upravoval podmienky žien pred a po pôrode. Prvý dokument EÚ, ktorý sa zaoberal rovnoprávnosťou žien a mužov pri práci, bola Rímska zmluva o založení Európskeho spoločenstva (1957). Rímska zmluva zakotvila v článku 119 (v súčasnosti 141) princíp rovnakého odmeňovania medzi mužmi a ženami za rovnakú prácu a prácu rovnakej hodnoty. Princíp rovnakého odmeňovania bol podporený Smernicou o rovnakom odmeňovaní (Equal Pay Directive, 1975), ktorá zaviazala členské štáty k implementácii princípu rovnakého odmeňovania do národných legislatív. Následne Amsterdamská zmluva prijatá 2.10.1997 (Zmluva o založení Európskeho spoločenstva) posilnila postavenie žien<sup>4</sup> a rovnoprávnosť sa stala jedným z cieľov EÚ. V súčasnosti posledný prijatý dokument, Lisabonskú zmluvu, ratifikovalo 27 členských štátov 13.12.2007. Medzi práva, ktoré Lisabonská zmluva zaručuje všetkým obyvateľom EÚ, patrí aj rovnosť medzi mužmi a ženami. Ostatným dokumentom Európskej únie v oblasti rovnosti mužov a žien je Charta základných práv EÚ prijatá 7.12.2000 na Summit v Nice. Článok 23 Charty základných práv EÚ je venovaný rovnosti medzi mužmi a ženami a nebráni zachovaniu alebo zavedeniu opatrení, ktoré umožňujú osobitné výhody menej zastúpenému pohlaviu pre ľahšie uplatnenie sa v profesii.

---

<sup>3</sup> Ženy boli napriek nízkemu príjmu zdaňované sadzbou dane prislúchajúcej vyššiemu daňovému pásmu následkom spoločného posúdenia príjmu manželov.

<sup>4</sup> V Amsterdamskej zmluve sa Európska únia zameriava na zamedzenie nerovností medzi mužmi a ženami (čl.1 a 3), na boj proti každej forme diskriminácie na základe rodu (čl.13), na presadzovanie rovnosti mužov a žien v oblasti príležitostí na trhu práce( čl.137) a v článku 141 pokračuje v realizácii zásady rovnakej mzdy pre mužov a ženy.

---

## 2 VÝBER ROZHODNUTÍ ORGÁNOV EÚ V OBLASTI DAŇOVÝCH SYSTÉMOV, KTORÉ OVPLYVNILI ZAMESTNANOSŤ ŽIEN

Ako som poukázala v prvej časti príspevku, Európska únia prijala značné množstvo opatrení pre dosiahnutie rovnosti medzi ženami a mužmi. V nasledujúcej časti príspevku vyberiem tie, ktoré mali najväčší vplyv na zamestnanosť žien prostredníctvom zmien v daňových systémoch členských štátov Európskej únie.

### 2.1 Memorandum Komisie Európskej únie zo 14.12.1984

Komisia revidovala začiatkom osemdesiatych rokov 20. storočia zákony o daniach z príjmov, ktoré mali vplyv na zamestnanosť, právo pracovať a kariérny postup žien. Dôvodom na revidovanie zákonov o dani z príjmov bolo výraznejšie podieľanie sa žien na príjmoch rodiny. Ženy by z toho dôvodu mali mať nárok na rovnaký prístup k zamestnaniu, dostávať rovnakú mzdu za rovnakú prácu a mali by platiť rovnaké dane. Výsledná štúdia Európskej Komisie bola jedným z prvých oficiálnych dokumentov poukazujúcich na skutočnosť, že systém spoločného zdanenia manželov odrádzal manželky od ponuky práce. Na základe spoločného posudzovania príjmov sa príjem manželiek zdaňoval vyššou sadzbou dane v porovnaní s individuálnym posudzovaním príjmu ženy.<sup>5</sup> Komisia reagovala odporúčením systému individuálneho zdaňovania ako najlepšieho riešenia pre rovnosť žien a mužov na trhu práce, keďže nedochádza k zmene výšky daňovej povinnosti vydatej ženy. Komisia odôvodnila systém individuálneho zdaňovania ako najlepšej možnej alternatívy aj pri posudzovaní ostatných nástrojov daňového systému<sup>6</sup> a pri riešení problému predsudku manžela s nižším príjmom<sup>7</sup> v názore Komisie zo 4.7.1985<sup>8</sup>.

Členské štáty sa na základe návrhu nemuseli úplne vzdať spoločného zdaňovania, no individuálne zdaňovanie mali ponúkať minimálne ako možnosť výberu. Po vydaní Memoranda viaceré členské štáty upustili od spoločného zdaňovania manželov a zaviedli individuálne zdaňovanie, ako sa presvedčíme v záverečnej časti príspevku.

### 2.2 Základné ciele Lisabonskej stratégie a Európy 2020

Lisabonská stratégia je výsledkom Európskej stratégie zamestnanosti, ktorej cieľom bola reakcia na ťažkosti európskych trhov práce od osemdesiatych rokov. Problémy vyvrcholili začiatkom deväťdesiatych rokov, kedy bola nezamestnanosť na úrovni viac ako 10% z aktívnej populácie. V tej dobe existovala kooperácia medzi členskými štátmi Európskej únie

---

<sup>5</sup> BETTIO, F. – VERESHCHAGINA, A.: Fiscal system and female employment in Europe. Rím: Fondazione G. Brodolon, 2009, str.5.

<sup>6</sup> Medzi ostatné nástroje, ktoré boli posudzované v rámci Memoranda, patrili:

- daňové zvýhodnenia, na ktoré majú často nárok len muži - manželia;
- daňové priznanie, ktoré vyplňa manžel za neho aj manželku;
- nemožnosti odpočítať si skutočné náklady na starostlivosť o dieťa v prípade oboch pracujúcich rodičov.

<sup>7</sup> Predsudok člena rodiny s nižším príjmom spočíva v tom, že jeho príjem je zdaňovaný vo vyššej miere než príjem slobodného človeka s rovnakým príjmom. Z dôvodu vysokého zdanenia poskytuje člen rodiny s nižším príjmom neplatené práce v domácnosti namiesto na trhu práce.

<sup>8</sup> ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE: *Opinion on the memorandum on income taxation and equal treatment for men and women* (85/C 218/11). In Official Journal of the European Communities (85/C218/11). Dostupné na : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:1985:218:0023:0024:EN:PDF> [citované 13. septembra 2012]

---

v podobe spolupráce jednotlivých vlád s medzinárodnými organizáciami ako OECD a ILO. Individuálne riešenie nezamestnanosti sa ukázalo ako nedostatočné a vznikla potreba riešenia zamestnanosti na úrovni Európskej únie. Prvým krokom bola Biela kniha rastu, konkurencieschopnosti a zamestnanosti (White Paper) z roku 1993. Základom dokumentu bolo päť ťažko dosiahnuteľných kľúčových cieľov<sup>9</sup> bez pevnej dohody medzi členskými štátmi EÚ. Preto Amsterdamská zmluva (1997) obsahovala kapitolu, ktorá sa pri zachovaní právomocí jednotlivých členských štátov zameriavala na koordinovanú stratégiu zamestnanosti.

Následne bol v novembri 1997 zvolaný „Summit o práci“ v Luxemburgu (Luxembourg Jobs Summit), ktorý posilnil Amsterdamskú zmluvu prijatím Európskej stratégie zamestnanosti (European Employment Strategy - EES). Európska únia chcela prostredníctvom EES dosiahnuť výrazné zníženie nezamestnanosti v EÚ do 5 rokov a posilniť koordináciu národných politík zamestnanosti v rade spoločných cieľov. Spoločné ciele boli zamerané na štyri piliere<sup>10</sup> a to na zamestnateľnosť, podnikanie, prispôsobivosť a rovnosť príležitostí<sup>11</sup>. Na dosiahnutie cieľov EES zriadila mnohostranný rámec dohľadu nad trhom pre podporu členských štátov pri zavádzaní efektívnych nástrojov, najmä spoločnej výročnej správy o zamestnanosti<sup>12</sup> a smerníc. Súčasťou zavedenia EES bol nový model Otvorenej miery koordinácie (the Open Method of Coordination – OMC), ktorý zahŕňal rovnováhu zodpovednosti medzi Komisiou a členskými štátmi EÚ. OMC umožnila politické debaty v súlade so sociálnou politikou, vzdelávaním, daňovým zaťažením, podnikaním a regionálnym rozvojom.

Vzhľadom na pretrvávajúce problémy s nezamestnanosťou a produktivitou v porovnaní s USA<sup>13</sup> bola prijatá na mimoriadnych zasadnutiach Európskej rady v Lisabone v roku 2000 a v Štokholme v roku 2001 Lisabonská stratégia pre rast a zamestnanosť. Prijatie Lisabonskej stratégie bolo spojené s novým strategickým cieľom pre ďalšie desaťročie – s potrebou vybudovať konkurencieschopnú a dynamickú ekonomiku založenú na vedomostiach, s väčšou sociálnou súdržnosťou a s vyššou mierou zamestnanosti.<sup>14</sup>

---

<sup>9</sup> Ciele boli nasledovné:

- rozvoj ľudských zdrojov prostredníctvom odbornej prípravy;
- podpora produktívnych investícií prostredníctvom umiernených mzdových politík;
- zvyšovanie efektivity inštitúcií na trhu práce;
- identifikácia nových zdrojov pracovných miest prostredníctvom miestnych samospráv

a podpora prístupu do sveta práce pre niektoré špecifické cieľové skupiny: mladí ľudia, dlhodobo nezamestnaní a ženy.

<sup>10</sup> EUROPA: *The birth of the European Employment Strategy: the Luxembourg process (November 1997)*.

Dostupné na [http://europa.eu/legislation\\_summaries/employment\\_and\\_social\\_policy/community\\_employment\\_policies/c11318\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/community_employment_policies/c11318_en.htm) [citované 18.septembra 2012]

<sup>11</sup> V rámci rovnosti príležitostí sa EES zameriava napríklad na boj proti rodovému rozdielu, podporu zvýšenia zamestnanosti žien prostredníctvom prestávky v kariére, na rodičovskú dovolenku, prácu na polovičný úväzok a na dobrú kvalitu starostlivosti o deti.

<sup>12</sup> Podkladom pre spoločnú výročnú správu o zamestnanosti sú Národné akčné plány zamestnanosti, ktoré musí vypracovať každý členský štát tak, aby zohľadňovali špecifické podmienky štátu a rešpektovali celoeurópske smernice a ciele v danej oblasti.

<sup>13</sup> Európska únia zaostávala za USA v čase prijatia Lisabonskej stratégie vo viacerých smeroch, napr. miera zamestnanosti bola v USA vyššia o viac než 8% (81,7% voči 63,4%), v produktivite práce či v menšom počte odpracovaných hodín. Z tohto dôvodu boli vytýčené v rámci Lisabonskej stratégie nasledovné kvalitatívne ciele: vytvorenie vedomostnej ekonomiky s čo najširším prístupom k internetu, zvýšenie prostriedkov na vedu a výskum na 3% HDP, podpora inovácií, odstránenie bariér mobility v rámci krajín a medzi krajinami EÚ, zredukovanie počtu žiakov, ktorí ukončili vzdelávanie predčasne, či zníženie celkového počtu chudobných ľudí.

<sup>14</sup> MISIA SLOVENSKEJ REPUBLIKY PRI EURÓPSKEJ ÚNII: LISABONSKÁ STRATÉGIA obnovy hospodárstva, sociálnej oblasti a životného prostredia, marec 2003. (18.9.2012). Dostupné na: <http://www.google.sk/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F>

Základné ciele Lisabonskej stratégie do roku 2010 boli nasledovné:<sup>15</sup>

- celková miera zamestnanosti 70%;
- miera zamestnanosti žien 60%;
- miera zamestnanosti starších pracovníkov medzi 55-64 rokmi na úrovni 50%;
- ročný ekonomický rast okolo 3%.

Na konci roka 2004 zhodnotil Wim Kok prvých päť rokov existencie Lisabonskej stratégie. Za hlavné problémy pri plnení cieľov Lisabonskej stratégie považoval Wim Kok nižší než potrebný rast zamestnanosti a nízky rast výdavkov na vedu a výskum, ktoré ohrozovali vedomostnú ekonomiku. Zodpovednými za neúspech boli podľa Wim Kokovej správy nepriaznivé podmienky svetovej ekonomiky a taktiež nedostatočné opatrenia jednotlivých štátov. Wim Kokova správa uznala Lisabonskú stratégiu za potrebnú napriek kritike a jej význam za 5 rokov ešte narástol. Následkom nepriaznivých výsledkov bolo prvé revidovanie Lisabonskej stratégie Európskou komisiou a zameranie sa na vyšší a trvalý rast spolu s vytváraním nových pracovných príležitostí. Vlády členských štátov dostali úlohu vypracovávať Národné programy rastu a zamestnanosti.

**Tabuľka č.1 : Stav splnenia cieľov Lisabonskej stratégie v roku 2010**

|                               | 20-64 years |       |      | 15-64 years | 55-64 years |
|-------------------------------|-------------|-------|------|-------------|-------------|
|                               | Total       | Women | Men  | Total       | Total       |
| EU27                          | 68.6        | 62.1  | 75.1 | 64.2        | 46.3        |
| EA17*                         | 68.4        | 61.7  | 75.2 | 64.2        | 45.8        |
| Belgium                       | 67.6        | 61.6  | 73.5 | 62.0        | 37.3        |
| Bulgaria                      | 65.4        | 61.7  | 69.1 | 59.7        | 43.5        |
| Czech Republic                | 70.4        | 60.9  | 79.6 | 65.0        | 46.5        |
| Denmark                       | 76.1        | 73.1  | 79.0 | 73.4        | 57.6        |
| Germany                       | 74.9        | 69.6  | 80.1 | 71.1        | 57.7        |
| Estonia                       | 66.7        | 65.7  | 67.7 | 61.0        | 53.8        |
| Ireland                       | 64.9        | 60.4  | 69.4 | 60.0        | 50.0        |
| Greece                        | 64.0        | 51.7  | 76.2 | 59.6        | 42.3        |
| Spain                         | 62.5        | 55.8  | 69.1 | 58.6        | 43.6        |
| France                        | 69.2        | 64.9  | 73.8 | 64.0        | 39.7        |
| Italy                         | 61.1        | 49.5  | 72.8 | 56.9        | 36.6        |
| Cyprus                        | 75.4        | 68.5  | 82.5 | 69.7        | 56.8        |
| Latvia                        | 65.0        | 64.9  | 65.1 | 59.3        | 48.2        |
| Lithuania                     | 64.4        | 65.1  | 63.6 | 57.8        | 48.6        |
| Luxembourg                    | 70.7        | 62.0  | 79.2 | 65.2        | 39.6        |
| Hungary                       | 60.4        | 55.0  | 66.0 | 55.4        | 34.4        |
| Malta                         | 59.9        | 41.4  | 77.7 | 56.0        | 30.2        |
| Netherlands                   | 76.8        | 70.8  | 82.8 | 74.7        | 53.7        |
| Austria                       | 74.9        | 69.6  | 80.2 | 71.7        | 42.4        |
| Poland                        | 64.6        | 57.7  | 71.6 | 59.3        | 34.0        |
| Portugal                      | 70.5        | 65.6  | 75.4 | 65.6        | 49.2        |
| Romania                       | 63.3        | 55.9  | 70.8 | 58.8        | 41.1        |
| Slovenia                      | 70.3        | 66.5  | 74.0 | 66.2        | 35.0        |
| Slovakia                      | 64.6        | 57.4  | 71.9 | 58.8        | 40.5        |
| Finland                       | 73.0        | 71.5  | 74.5 | 68.1        | 56.2        |
| Sweden                        | 78.7        | 75.7  | 81.7 | 72.7        | 70.5        |
| United Kingdom                | 73.6        | 67.9  | 79.3 | 69.5        | 57.1        |
| Iceland                       | 80.4        | 77.6  | 83.1 | 78.2        | 79.8        |
| Norway                        | 79.6        | 76.9  | 82.1 | 75.3        | 68.6        |
| Switzerland                   | 81.1        | 74.6  | 87.6 | 78.6        | 68.0        |
| Croatia                       | 58.6        | 52.9  | 64.7 | 54.1        | 35.7        |
| Former Yug. Rep. of Macedonia | 48.1        | 37.5  | 58.4 | 43.5        | 34.2        |
| Turkey                        | 50.0        | 28.0  | 72.7 | 46.3        | 29.6        |

Zdroj: EUROSTAT. Labour Force Survey: Employment rate for those aged 20 to 64 in the EU27 decreased to 68,6% in 2010.2011. In: Eurostat newrelease 96/2011

%2Fwww.edis.sk%2Fekes%2Flisabon.doc&ei=\_3NYUI7GA6qL4gSr1oHIAQ&usq=AFQjCNExnqevHbNdfqyGMkJhZlkr4Wdew&sig2=HwW7b\_weFct2YW91zCj\_2w [citované 15.septembra 2012]

<sup>15</sup> The European Union's Lisbon Strategy, 6.7.2006. (18.9.2012). Dostupné na:<http://www.etuc.org/a/65> [citované 18. septembra 2012]

---

Údaje o zamestnanosti v roku 2009<sup>16</sup> vyvolali obavy, že sa nepodarí naplniť ani jeden zo stanovených cieľov Lisabonskej stratégie. Komisár Európskej komisie pre zamestnanosť, sociálne záležitosti a rovnaké príležitosti, konštatoval:<sup>17</sup> „Ešte pred súčasnou ekonomickou krízou boli mnohé členské štáty EÚ na najlepšej ceste splniť niektoré z hlavných cieľov Lisabonskej stratégie, napríklad dosiahnuť mieru ženskej zamestnanosti na 60 percent a niekoľko členských štátov už niektoré ciele aj splnilo. Napríklad pobaltské krajiny mali dobré výsledky týkajúce sa miery ženskej zamestnanosti, kým Veľká Británia, Rakúsko a severské krajiny dosiahli výrazný pokrok v dosiahnutí cieľov celkovej miery zamestnanosti.“

Z tabuľky č.1 je zrejmé, že pesimistické odhady v oblasti zamestnanosti žien sa nenaplnili a cieľ zamestnanosti žien na úrovni 60% do roku 2010 sa podarilo dosiahnuť – úroveň zamestnanosti bola 62,1%. Podiel zamestnaných žien sa odlišoval medzi jednotlivými krajinami, kde najnižšia zamestnanosť bola zistená na Malte na úrovni 41,4% a najvyššia vo Švédsku 75,7%. Medzi štáty, ktorým sa cieľom nepodarilo dosiahnuť, patrili okrem Malty aj Španielsko, Taliansko, Maďarsko, Poľsko, Rumunsko a Slovensko.

V roku, v ktorom malo dôjsť k vyhodnoteniu Lisabonskej stratégie, bola prijatá nová iniciatíva – Európa 2020 (3.3.2010). Európa 2020 je nový desaťročný plán, ktorého ciele sú odlišné oproti Lisabonskej stratégii:

- 75% zamestnanosť vo vekovej skupine 20-64 rokov<sup>18</sup>;
- výdavky na výskum a vývoj vo výške 3% HDP;
- klimatické zmeny/energia- zvýšenie využívania alternatívnych zdrojov energie;
- vzdelanie: zvýšenie počtu ľudí s vysokoškolským vzdelaním, znížiť počet detí, ktoré neukončia povinnú školskú dochádzku;
- chudoba – zníženie počtu ľudí ohrozených chudobou o 20 miliónov.

Hodnoty ukazovateľa zamestnanosti žien sa počas účinnosti Lisabonskej stratégie podarilo zvýšiť najmä prostredníctvom reforiem daňových systémov členských štátov Európskej únie v uplynulom desaťročí. Hoci už v súčasnosti nie je zamestnanosť žien primárnym cieľom Stratégie 2020 nadväzujúcej na Lisabonskú stratégiu, zvolené ciele nie je možné dosiahnuť bez zvyšovania rovnosti medzi mužmi a ženami. Cieľ celkovej zamestnanosti na úrovni 75% sa môže docieľiť jedine so stimulmi orientovanými na zvýšenie zamestnanosti žien.

---

<sup>16</sup> Údaje publikované Európskou komisiou za rok 2009 uvádzali priemernú celkovú zamestnanosť v EÚ 64,6%, zamestnanosť starších vo vekovej kategórii 55-64 rokov 46% a najlepšie výsledky boli dosiahnuté v oblasti zamestnanosti žien, ktorá bola na úrovni 58,6%.

<sup>17</sup> Špidla, V. - Žitňanský E. Lisabonská stratégia pre rast a zamestnanosť. Dostupné na: <http://profit.etrend.sk/archiv-profitu/rok-/cislo-J%C3%BAI/lisabonska-strategia-pre-rast-a-zamestnanost.html> [citované 19.septembra 2012]

<sup>18</sup> Pre podporu dosiahnutia cieľa ohľadne zamestnanosti bola prijatá Stratégie pre rovnosť žien a mužov (2010 – 2015). Komisia si uvedomuje, že daný cieľ nie je možné dosiahnuť bez zvýšenej participácie žien na trhu práce, a preto bude:

- podporovať rovnosť žien a mužov v rámci Stratégie Európa 2020 a programov financovania;
- podporovať podnikanie a samostatnú zárobkovú činnosť žien;
- skúmať pretrvávajúce nedostatky v nárokoch na dovolenku z rodinných dôvodov;
- podávať správy o činnosti členských štátov, pokiaľ ide o zabezpečenie starostlivosti o deti;
- podporovať rovnosť žien a mužov vo všetkých oblastiach imigrácie a integrácie migrantov.

---

### 3 ZMENY V DAŇOVÝCH SYSTÉMOCH SÚVISIACE S ROZHODNUTIAM I ORGÁNOV

V druhej časti príspevku som rozoberala Memorandum Komisie Európskych spoločenstiev, ktoré považovali spoločný systém zdaňovania za faktor odrádzajúci ženy od ponuky práce. Po vydaní Memoranda sa znížil počet krajín, ktoré využívali systém spoločného zdaňovania manželov, o 7 (napr. o Švédsko) a v súčasnosti už len vo Francúzsku, Lichtenštajnsku a v Portugalsku sú príjmy žien spoločne posudzované s príjmom ich manželov. Viaceré krajiny sa obávali úplného zrušenia spoločného zdaňovania ako cesty vyššieho zdaňovania rodín<sup>19</sup> s jedným živiteľom. Z tohto dôvodu zaviedli individuálne zdaňovanie ako možnosť výberu pre daňovníkov znevýhodnených spoločným zdaňovaním (Nemecko, Írsko, Luxembursko a Dánsko). Individuálne zdaňovanie je doteraz predvolené v Španielsku aj v Poľsku a v daňových systémoch Belgicka, Estónska, Grécka, Islandu a Nórska sa stále nachádzajú prvky spoločného zdaňovania, hoci jednotka zdaňovania je individuálna.

Zmeny, ktoré nastali v daňových systémoch štátov EÚ, nie je možné jednoznačne posúdiť ako výlučný efekt Lisabonskej stratégie. Nepopierateľné však je, že aj vďaka nim bolo možné dosiahnuť cieľ zamestnanosti žien do roku 2010 na úrovni 60% . Opatrenie boli prijaté vo krajinách EÚ27, medzi najvýraznejšie zmeny vplývajúce na zvýšenie zamestnanosti patrili:<sup>20</sup>

- Bulharsko: zmena daňového systému a to z progresívnej sadzby dane na systém s rovnakou sadzbou dane 10%;
- Cyprus: zavedenie individuálneho systému zdaňovania s vyššou nezdaniiteľnou časťou na daňovníka;
- Dánsko: zmrazenie dane, ktoré malo zabezpečiť, aby sa nikomu nezvýšila daňová povinnosť;
- Litva: zníženie sadzby dane z príjmu z 33 na 15%;
- Španielsko: zavedenie odpočítateľnej položky pre pracujúce matky s deťmi do troch rokov;
- Veľká Británia: zavedenie daňového kreditu z pracovného príjmu.

Zmeny, ktoré nastali v daňových systémoch členských krajín EÚ, boli výrazné. Presné vyčíslenie efektu však nie je možné, nakoľko počas uplynulého desaťročia štáty reagovali na prebiehajúcu súčasnú finančnú krízu.

## ZÁVER

Zamestnanosť žien je pretrvávajúci problém, ktorý má významný vplyv na rast a blahobyt ekonomiky. Rovnoprávnosť medzi mužmi a ženami je zakotvená už v Rímskej zmluve, dokumente zakladajúcom predchodcu Európskej únii Európske hospodárske spoločenstvo. Významný negatívny vplyv na zamestnanosť žien bol zaznamenaný v prípade krajín so spoločným zdaňovaním manželov, kedy boli vydaté ženy zdaňované vyššou sadzbou dane ako slobodné ženy s rovnakým príjmom. Na základe Memoranda Komisie 7 krajín Európskej

---

<sup>19</sup> Alesina, Ichino a Karabarbounis vo svojej práci Rodovo založené zdaňovania a a delenie domácich prác (2007) porovnávali rodiny s rovnakým príjmom, pričom v jednej dosahuje príjem len jeden člen rodiny a v druhej rodiny obaja členovia. Komparáciu zistili, že rodina s jedným pracujúcim členom je schopná odvádzať vyššie dane, nakoľko majú bezplatne poskytované domáce práce a starostlivosť o deti, ktoré si pracujúci rodičia musia zaplatiť a ich disponibilný príjem je v porovnaní s rodinou s jedným pracujúcim nižší.

<sup>20</sup> BETTIO, F. – VERESHCHAGINA, A.: Fiscal system and female employment in Europe. Rím: Fondazione G.Brodolion, 2009, s.99 -100

---

únie nahradilo systém spoločného zdaňovania manželov systémom individuálneho zdaňovania a ďalších 5 krajín začalo ponúkať individuálne zdaňovania ako možnosť výberu. Napriek skeptickým očakávaniám ohľadne cieľov Lisabonskej stratégie sa podarilo naplniť cieľ zamestnanosti žien na úrovni 60% do roku 2010, ale je potrebné poznamenať, že sa to nepodarilo dosiahnuť všetkým krajinám EÚ. V období účinnosti Lisabonskej stratégie vykonali všetky členské štáty významné zmeny v daňových systémoch majúce vplyv na zamestnanosť, avšak tieto zmeny boli prijímané skôr ako odozva na pretrvávajúcu finančnú krízu. Európska únia v súčasnosti naďalej sleduje zamestnanosť žien a faktory na ne vplývajúce, napr. prostredníctvom Stratégie pre rovnosť mužov a žien (2010 – 2015).

## Použitá literatúra (References)

1. ALESINA, A. – ICHINO, A. – KARABARBOUNIS, L.: *Gender Based Taxation and the Division of Family Chores*. IZA Discussion paper no. 3233 2007. 52s.
2. BETTIO, F. – VERESHCHAGINA, A.: *Fiscal system and female employment in Europe*. Rím: Fondazione G. Brodolini 2009. 140 s.
3. EC(1985) European Communities: *The EC Commission on Income Taxation and Equal Treatment for Men and Women: Memorandum of 14 December 1984 presented to the EC Council.* In: Bulletin of the International Bureau of Fiscal Documentation 39 (June): 262-66 s.
4. ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE: *Opinion on the memorandum on income taxation and equal treatment for men and women (85/C 218/11)*. In: Official Journal of the European Communities (85/C218/11).
5. EUROSTAT: Labour Force Survey: Employment rate for those aged 20 to 64 in the EU27 decreased to 68,6% in 2010.2011. In: Eurostat newrelease 96/2011. Dostupné na: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_PUBLIC/3-29062011-AP/EN/3-29062011-AP-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-29062011-AP/EN/3-29062011-AP-EN.PDF)
6. EUROPA: *The birth of the European Employment Strategy: the Luxembourg process (November 1997)*. Dostupné na [http://europa.eu/legislation\\_summaries/employment\\_and\\_social\\_policy/community\\_employment\\_policies/c11318\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/community_employment_policies/c11318_en.htm)
7. MISIA SLOVENSKEJ REPUBLIKY PRI EURÓPSKEJ ÚNII: *Lisabonská stratégia obnovy hospodárstva, sociálnej oblasti a životného prostredia*. Brusel 2003. 28 s.
8. ŠPIDLA, V. – ŽITŇANSKÝ, E.: *Lisabonská stratégia pre rast a zamestnanosť*. 2009. Dostupné na: <http://profit.etrend.sk/archiv-profitu/rok-/cislo-J%C3%BAI/lisabonska-strategia-pre-rast-a-zamestnanost.html>

## Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Dominika JANEČKOVÁ  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislava  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovensko  
email: dominika.janeckova@gmail.com

---

# SÚ BUBLINY NAOZAJ SPREVÁDZANÉ EXPLOZÍVNÝM VÝVOJOM? ARE THE BUBBLES REALLY ACCOMPANIED BY AN EXPLOSIVE GROWTH?

Marek Káčer<sup>1</sup>

Ekonomická univerzita v Bratislave

---

## Abstrakt

V príspevku empiricky skúmame prítomnosť explozívneho procesu vo finančných dátach pomocou dopredu nasmerovanej rekurzívnej regresie, rolujúcej regresie a pravostrannej alternatívy ADF testu. Obdobia indikovanej prítomnosti explozívneho procesu porovnávame s tvrdeniami o obdobiach výskytu bublín.

Kľúčové slová – finančná bublina, explozívny autoregresný proces, rekurzívna regresia, rolujúca regresia, pravostranný ADF test

## Abstract

In the paper we explore empirically the presence of the explosive growth in financial data using the forward looking recursive regression, rolling regression and a right side alternative of the ADF test. The periods of the indicated explosivity are compared with the statements about the bubble periods.

Key words: financial bubble, explosive autoregressive process, recursive regression, rolling regression, right-sided ADF test

## ÚVOD

Bublina na finančnom trhu je z istého pohľadu fascinujúci jav. Trhy a ich účastníkov, ktorí sa považujú za synonymum racionality, postupne začnú vykazovať správanie, ktoré sa niekedy označuje pojmom mánia<sup>2</sup>. Ekonomovia majú na tento jav rozličné názory, niektorí mu upierajú právo na existenciu<sup>3</sup>, iní majú naporiadzi rozličné vysvetlenia, ktoré siahajú od racionálneho zdôvodnenia<sup>4</sup> na jednej strane spektra až po iracionálne sklony ukryté hlboko v našom podvedomí<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Článok je výstupom výskumného projektu VEGA č. 1/0845/11 Predikčné modely finančných kríz.

<sup>2</sup> Pozri napríklad klasické dielo z tejto oblasti Kindleberger - Aliber: Manias, Panics and Crashes, 2005

<sup>3</sup> Ako exemplárny príklad uveďme napríklad Garber: Famous First Bubbles, 1990

<sup>4</sup> Blanchard - Watson: Bubbles, Rational Expectations..., 1982

<sup>5</sup> Veľmi originálne vysvetlenie ponúka napríklad Lietaer: An Integral View on Money and Financial Crashes, 2005



---

Podobne ako s vysvetlením je to aj s definíciou bubliny a s jej empirickou detekciou. Hoci sme sa rozličným definíciám bubliny už dostatočne podrobne venovali inde<sup>6</sup>, uveďme, že roznáňame tri definície finančnej bubliny, a to na základe fundamentálnej ceny, na základe empirického popisu a na základe charakteristickej vlastnosti. Empirická detekcia finančnej bubliny sa potom odvíja od jej definície. Aj keď všetky definície majú svoje prednosti a nevýhody, v tomto príspevku sa budeme bližšie venovať hľadaniu bubliny pomocou detekcie explozívneho procesu ako jednej z charakteristických vlastností finančnej bubliny hlavne v čase rastu.

Štruktúra článku je nasledovná: v prvej časti priblížime hlavné črty použitej metodológie, v druhej časti sa venujeme konkrétnemu testovaniu prítomnosti explozívneho procesu v časových radoch niektorých akciových indexov a v závere sumarizujeme dosiahnuté výsledky.

## 1 METODOLÓGIA TESTOVANIA PRÍTOMNOSTI EXPLOZÍVNEHO PROCESU V ČASOVOM RADE

Teoretickým súvislostiam medzi finančnou bublinou a explozívnym procesom sme sa podrobne zaoberali v príspevku minulý rok. Ukázali sme, že jednoduchý explozívny autoregresný proces popísaný rovnicou (1.1) dokáže zachytiť exponenciálny rast, kľúčovým prvkom je však hodnota autoregresného parametra  $a$ , ktorú je potrebné vhodne otestovať.

$$x_t = ax_{t-1} + u_t, \quad a > 1 \quad (1.1)$$

### 1.1 Testovanie explozivitu pomocou pravostrannej alternatívy ADF testu

Najlepšie výsledky prinieslo použitie pravostrannej alternatívy rozšíreného Dickey – Fullerovho testu, t.j. nulová hypotéza znie, že skúmaný časový rad obsahuje jednotkový koreň ( $H_0: a = 1$ ), alternatívna hypotéza je ( $H_1: a > 1$ ). Pri testovaní prítomnosti explozívneho procesu v celom časovom rade má však ADF test malú silu, čo viedlo niektorých autorov učebníc finančnej ekonometrie k tvrdeniu, že nie je mnoho empirických dôkazov o existencii explozívneho procesu v ekonomických a finančných údajoch<sup>7</sup>, prípadne že nie je mnoho ekonomických a finančných údajov, ktoré sú explozívne<sup>8</sup>.

### 1.2 Rekurzívna regresia nasmerovaná dopredu

Phillips s kolegami<sup>9</sup> (v ďalšom texte PWY) preto na testovanie prítomnosti explozívneho procesu navrhli použitie rekurzívnej regresie nasmerovanej dopredu. Na testovanie používajú rozšírený Dickey-Fullerov test s testovacou rovnicou obsahujúcou konštantu:

$$x_t = \mu + ax_{t-1} + \sum_{j=1}^J b_j \Delta x_{t-j} + u_t \quad (1.2)$$

---

<sup>6</sup> Káčer: Predikcie finančných kríz..., 2012

<sup>7</sup> Campbell et al.: The Econometrics of Financial Markets, 1997, s. 260

<sup>8</sup> Brooks: Introductory Econometrics for Finance, 2008, s. 321

<sup>9</sup> Phillips et al.: Explosive Behavior in the 1990s in NASDAQ..., 2007 a Phillips – Yu: Dating the Timeline of Financial Bubbles, 2009

---

Rekurzívna regresia nasmerovaná dopredu spočíva v opakovanom odhadovaní rovnice (1.2). Prvá regresia bude z prvých  $n_{r_0} = [nr_0]$  pozorovaní. PWY navrhujú začať s  $r_0 = 0,1$  a postupne zväčšovať počet pozorovaní vždy o jedno až na celkový počet pozorovaní  $n$ . Takto bude ďalší počet pozorovaní  $n_r = [nr]$  pre nejaké  $r_0 \leq r \leq 1$ . Zodpovedajúcu  $t$ -štatistiku autoregresného parametra  $a$  označíme  $ADF_r$ .

Takto môžeme otestovať prítomnosť explozívneho procesu. Čas vzniku a zániku bubliny zistíme tak, že porovnáme priebeh radu  $ADF_r$  s pravostrannými kritickými hodnotami asymptotického rozdelenia štandardnej Dickey-Fullerovej štatistiky.

### 1.3 Rolujúca regresia

Inou možnosťou je použitie rolujúcej regresie. Aj táto spočíva v opakovanom odhadovaní rovnice (1.2) smerom dopredu, no v tomto prípade sa posúva začiatok testovanej vzorky súčasne s oknom, takže okno zostáva konštantné. Dôležitá je zvolená veľkosť okna. Čas vzniku a zániku bubliny môžeme datovať podobne ako v predošlom prípade.

## 2 EMPIRICKÉ SKÚMANIE PRÍTOMNOSTI EXPLOZÍVNEHO PROCESU

Na empirické testovanie prítomnosti explozívneho procesu vo vybratých finančných časových radoch bola použitá metodológia uvedená v predchádzajúcej kapitole. Algoritmy boli naprogramované v ekonometrickom programovom balíku Eviews 7. Na jednej strane sme použili rekurzívnu regresiu podľa vzoru PWY, ale použili sme aj rolujúcu regresiu, aby sme overili, ktorá metóda prináša spoľahlivejšie výsledky. V prípade rolujúcej regresie sme zvolili tri rôzne veľkosti okna – 50, 100, prípadne jednu desatinu z celkového počtu pozorovaní.

### 2.1 Skúmané časové rady

Na testovanie sme použili časové rady, na ktorých sa v minulosti vyskytli výrazné rasty spojené s následnými prudkými pádmi – akciové indexy Dow Jones Industrial Average, S&P 500, Nasdaq, Nikkei a HSI. Použili sme mesačné údaje zo zdrojov [finance.yahoo.com](http://finance.yahoo.com) a [www.wrenresearch.com.au](http://www.wrenresearch.com.au). Časové rady sme použili v nominálnej podobe, ale takisto sme pracovali aj s údajmi v stálych cenách. Tieto sme dostali tak, že sme očistili časové rady v bežných cenách od vplyvu zmien cenovej hladiny. Tu sme použili zodpovedajúce indexy spotrebiteľských cien, ktoré sme čerpali zo stránok [www.stat.go.jp](http://www.stat.go.jp) pre údaje za Japonsko, [www.censtatd.gov.hk](http://www.censtatd.gov.hk) pre Hong Kong a [www.bls.gov](http://www.bls.gov) pre USA.

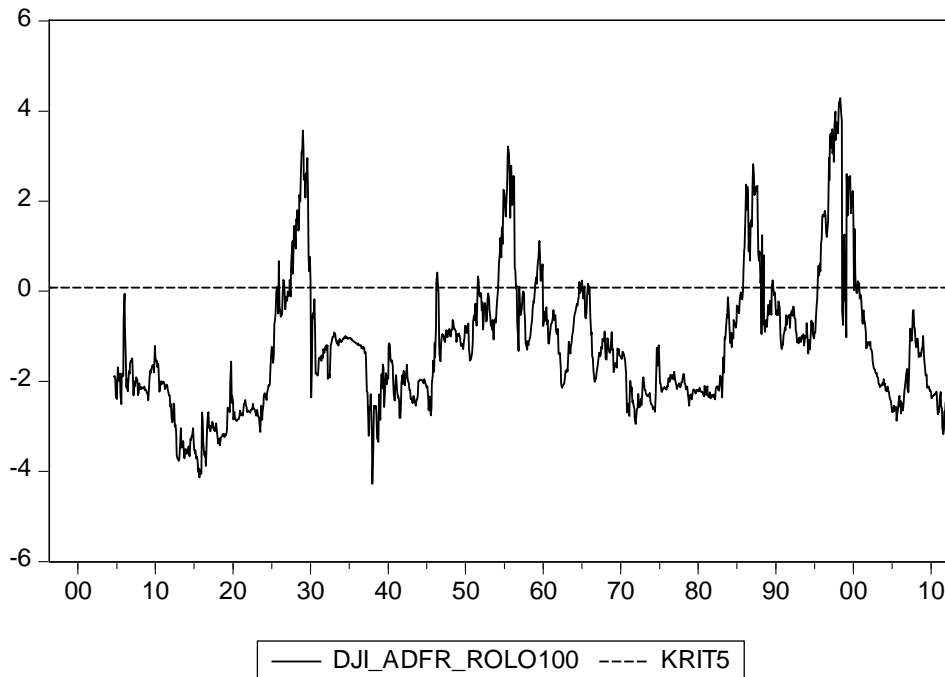
### 2.2 Dosiahnuté výsledky

Naším cieľom bolo overiť, či v skúmaných údajoch (v nominálnom aj reálnom vyjadrení) naozaj možno nájsť štatisticky významnú prítomnosť explozívneho procesu a tiež zistiť, ktorá metóda je na to vhodnejšia – rekurzívna regresia nasmerovaná dopredu podľa vzoru PWY, alebo jednoduchá rolujúca regresia s rôznymi dĺžkami okna.

**DJIA** – V tomto prípade sme mali k dispozícii najdlhší časový rad. V prípade samotného časového radu sme mali údaje od mája 1896 do októbra 2012, spolu 1394 pozorovaní. Časový rad indexu spotrebiteľských cien bol kratší, od januára 1913 do septembra 2012, takúto dĺžku mal preto aj časový rad akciového indexu v stálych cenách. Pri testovaní prítomnosti explozívneho procesu dosiahli porovnateľné výsledky oba typy regresíí. Pri rekurzívnej regresii sa osvedčila veľkosť okna 100 pozorovaní. Časový rad mal explozívny vývoj

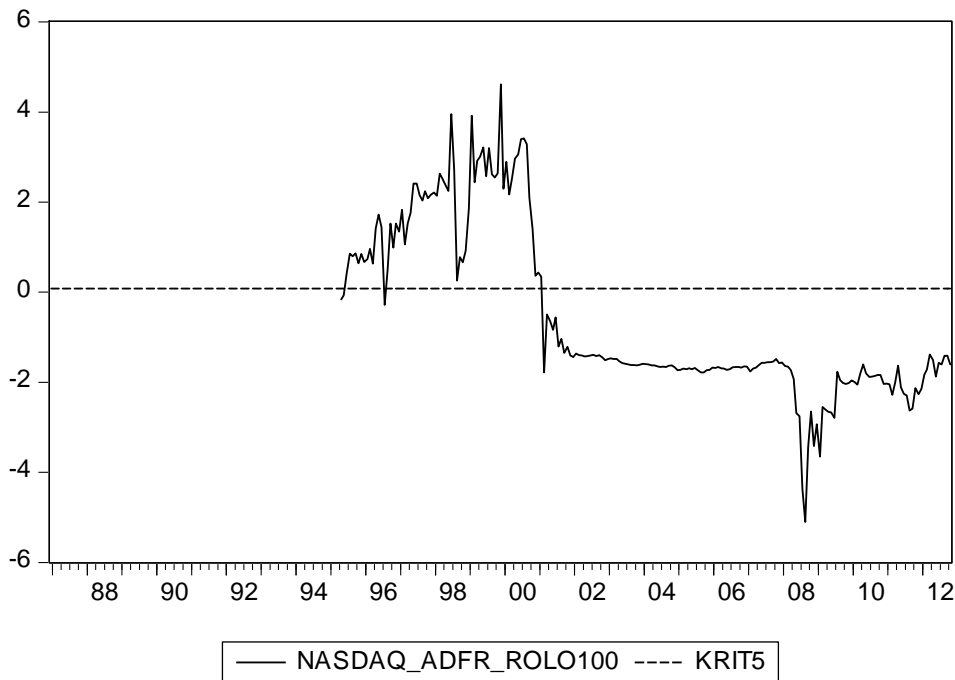
približne od roku 1926 do konca roku 1929, v 50-tych a 60-tych rokoch (v rôznej miere v závislosti na type údajov a type regresie), tesne pred októbrom 1987 a koncom 90-tych rokov minulého storočia. Všetky tieto prípady sa spájajú s bublinou, s krachom akciového trhu, prípadne s rastom a následným poklesom tohto akciového indexu.

**Obrázok 1. Priebeh ADFr štatistiky a kritickej hodnoty na hladine významnosti 5% pre časový rad DJI.**



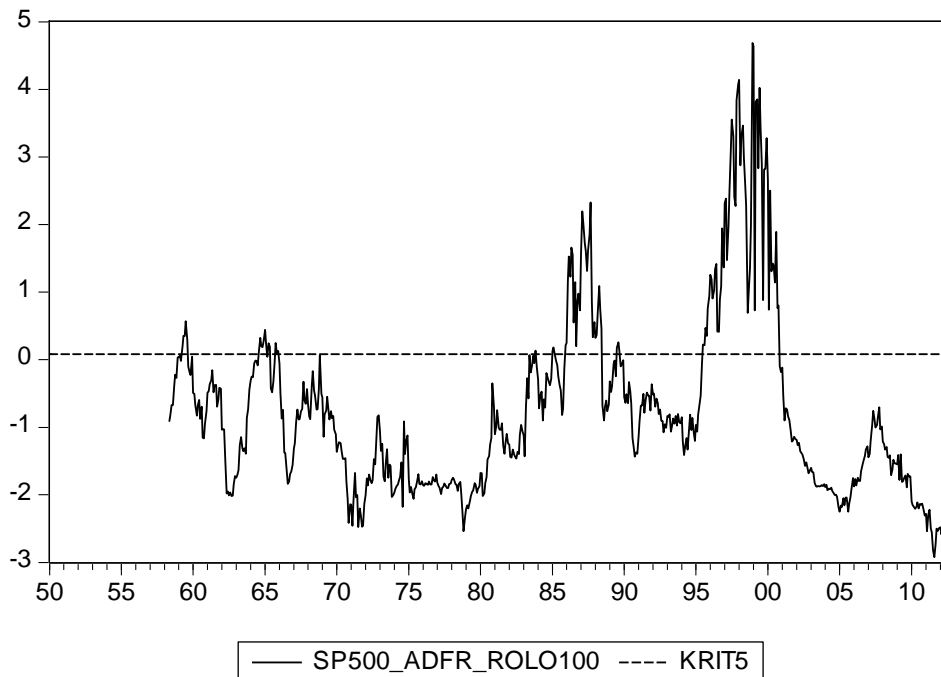
**NASDAQ** – Vzorka skúmaného časového radu v nominálnom vyjadrení siahala od februára 1972 do októbra 2011, v stálych cenách od februára 1972 do septembra 2012, t.j. 501, resp. 488 pozorovaní. Na tomto indexe, ktorý sa považuje za indikátor výkonu technologických a rastových spoločností bola v období od roku 1995 do 2001 tzv. dotcom, alebo technologická bublina, ktorá sa považuje za jednu z príčin recesie v USA v roku 2001. Ako dokázali detekovať prítomnosť explozívneho procesu v tomto časovom rade naše modely a ako súvisela prítomnosť explozívneho procesu s bublinou? Pri skúmaní časového radu v bežných cenách obe metódy indikovali viacero období, kedy sa časový rad pohyboval po explozívnej trajektórii. Pri skúmaní časového radu v stálych cenách sa najviac explozívny proces „kryl“ s bublinou v prípade rekurzívnej regresie a rolujúcej regresie s veľkosťou okna 100 pozorovaní, obe metódy zachytili začiatok prítomnosti, a teda aj vznik bubliny v roku 1995, rekurzívna v júni a rolujúca v auguste; koniec bubliny aj explozívneho procesu v roku 2001, rekurzívna v júni a rolujúca v januári.

**Obrázok 2. Priebek ADFr štatistiky a kritickej hodnoty na hladine významnosti 5% pre časový rad NASDAQ.**



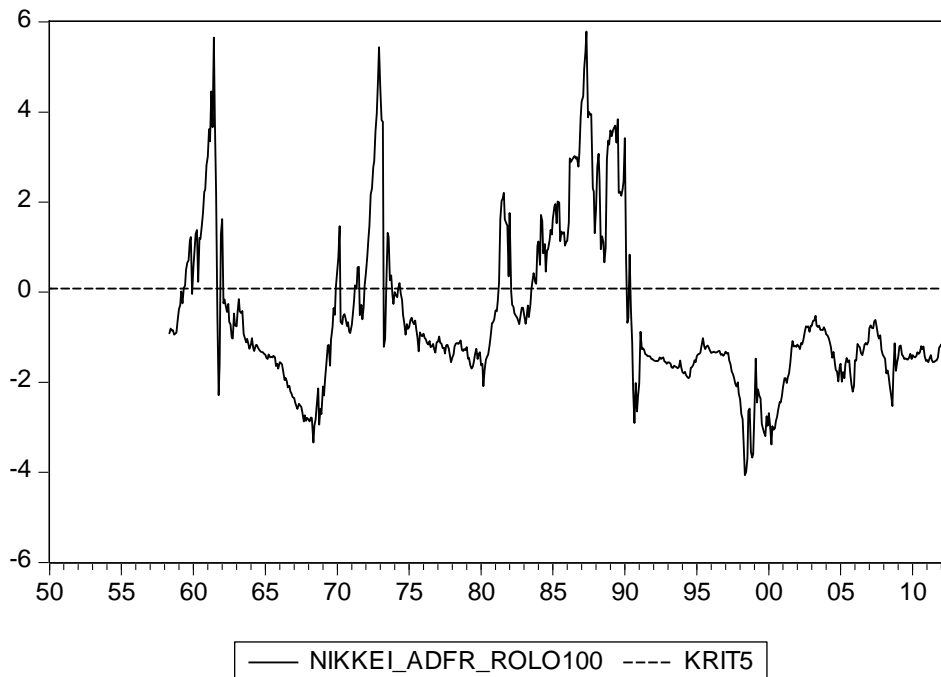
**S&P 500** – Tu naša vzorka začínala aj v prípade nominálneho, aj reálneho časového radu v januári 1950 a končila v októbri, prípadne septembri 2012, čo činilo 755, resp. 754 pozorovaní. Tu obe metódy v prípade reálnych aj nominálnych časových radov poukazovali na explozivitu od roku 1995 do roku 2001, čiže sa to viac-menej zhodovalo s dotcom bublinou, rolujúca regresia hlavne pri reálnych údajoch poukazovala aj na obdobie 1986-1987, kedy vieme, že tiež došlo k prepadu akciového trhu. Okrem týchto prípadov ešte bola indikovaná explozivita sporadicky aj v ďalších obdobiach, no tieto boli pri každej metóde jedinečné. Najlepšie sa preukázala rolujúca regresia s oknom veľkosti 100 pozorovaní, pretože indikovala najmenej týchto ďalších kratších období.

**Obrázok 3. Priebeh ADFr štatistiky a kritickej hodnoty na hladine významnosti 5% pre časový rad S&P500.**



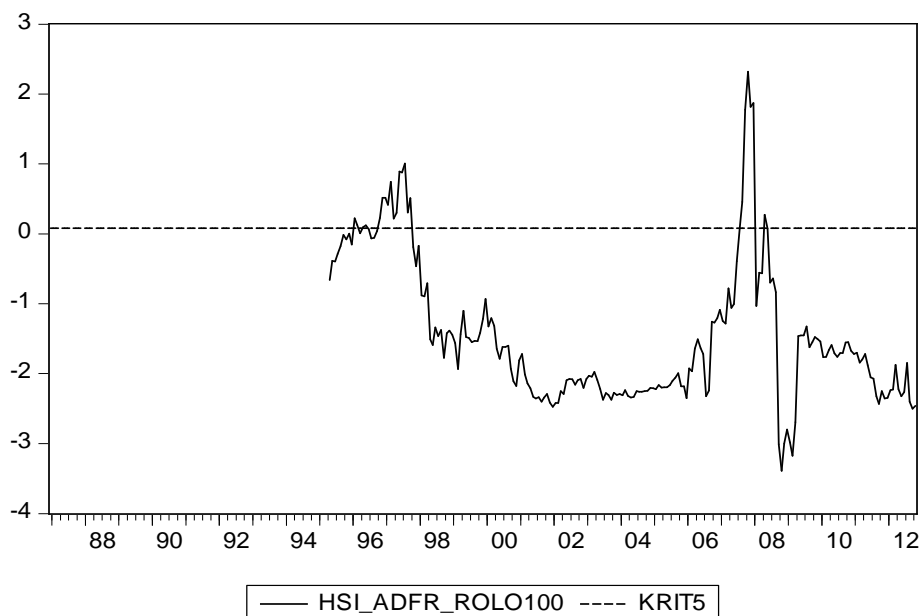
**NIKKEI** – Rozsah údajov je rovnaký ako v prechádzajúcom prípade. Na tomto indexe sa vyskytla známa bublina v rokoch 1986 až 1991. Kedy nám indikovali explozivitu naše modely v tomto prípade? Približne v tomto období poukazujú na explozivitú všetky metódy pre oba časové rady. Okrem tohto prípadu už nenaznačujú žiadnu explozivitú rekurzívna a rolujúca metóda pre najväčšie okno pri reálnych údajoch. Rolujúca regresia s menšími veľkosťami okna poukazujú na explozivitú aj okolo roku 2006. Všetky metódy pre nominálne údaje okrem toho indikujú explozivitú v rokoch 1959-61 a 1971-74, no ADF štatistika je dosť volatilná, t.j. v krátkom časovom úseku nadobúda široké spektrum hodnôt, takže sa často mení. Relatívne stabilný vývoj poskytujú iba rekurzívna a rolujúca regresia s oknom 100 pre reálne údaje.

**Obrázok 4. Priebek ADFr štatistiky a kritickej hodnoty na hladine významnosti 5% pre časový rad NIKKEI.**



**HSI** – Honkongský akciový index je známy relatívne častými výskytmi bublín, tieto však nemajú dlhé trvanie. Naše údaje siahajú od decembra 1986 do novembra 2012, čo je 312 pozorovaní pre stále aj nominálne ceny. Všetky metódy poukazujú na explozivitu v rokoch 2007-2008, keď index v priebehu jedného roka stratil okolo 60% zo svojej hodnoty. Okrem tohto intervalu bola ešte explozivita indikovaná začiatkom 90-tych rokov minulého storočia, no v rôznej forme.

**Obrázok 5. Priebek ADFr štatistiky a kritickej hodnoty na hladine významnosti 5% pre časový rad HSI.**



---

## ZÁVER

V tomto príspevku sme empiricky skúmali súvis explozívneho procesu s finančnou bublinou. Overili sme explozivitu pre 5 rôznych časových radov pomocou pravostrannej alternatívy ADF testu pomocou štyroch rôznych typov regresíí. Najlepšie výsledky dosahovala rekurzívna regresia spolu s rolujúcou regresiou s veľkosťou okna 100 pozorovaní. Testovanie prítomnosti explozívneho procesu takýmto spôsobom sa ukazuje ako relatívne jednoduchá metóda testovania prítomnosti bubliny vo finančných dátach v reálnom čase.

## Použitá literatúra (References)

1. BLANCHARD, O.J. - WATSON, M.W.: Bubbles, Rational Expectations and Speculative Markets. In *NBER Working Paper Series*, Working Paper No. 945, 1982. s. 1-30
2. BROOKS, CH.: *Introductory Econometrics in Finance*. Cambridge University Press, Cambridge. 2008. 648 s. ISBN 978-0-521-69468-1
3. CAMPBELL, J.Y., LO, A.W., MACKINLAY, A.C.: *The Econometrics of Financial Markets*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press. 1997. 611 s. ISBN 0-691-04301-9
4. GARBER, P.M.: Famous First Bubbles. In *Journal of Economic Perspectives*, Volume 4, Number 2, Spring 1990, p. 35-54
5. KÁČER, Marek: Finančná bublina a explozívny proces. In *Financie a riziko: Zborník príspevkov z XIII. ročníka medzinárodnej vedeckej konferencie*. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. ISBN 978-80-225-3278-5, s. 548-556.
6. KÁČER, Marek: *Predikcie finančných kríz s využitím metód finančnej ekonometrie*. Dizertačná práca, NHF EU v BA, 2012, 92 s.
7. KINDLEBERGER, CH.P. - ALIBER, R.Z.: *Manias, Panics and Crashes, A History of Financial Crises*. Palgrave Macmillan, New York. 2005. ISBN 978-1-4039-3651-6
8. LIETAER, Bernard: An Integral View on Money and Financial Crashes, 2005, dostupné na [http://www.lietaer.com/images/Integral\\_Money.pdf](http://www.lietaer.com/images/Integral_Money.pdf)
9. PHILLIPS, P.C.B. - WU, Y. - YU, J.: Explosive Behavior in the 1990s NASDAQ: When did the Exuberance Escalate Asset Values? *HKIMR Working Paper No.22/2007*
10. PHILLIPS, P.C.B. - YU, J.: Dating the Timeline of Financial Bubbles During the Subprime Crisis. Singapore Management University, *School of Economics Working Papers* 18-2009

## Kontaktné údaje (Contact Data)

Mgr. Marek KÁČER, PhD.  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
email: [marek.kacer@gmail.com](mailto:marek.kacer@gmail.com)

---

# **VYBRANÉ OTÁZKY REGULÁCIE FINANČNÉHO TRHU V EU A USA**

## **ISSUES FROM REGULATION OF FINANCIAL MARKET OF EU AND USA**

**Mária Klimiková, Martin Vovk**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Nedostatočné monitorovanie systémového rizika spôsobilo ignorovanie varovných signálov nastávajúcej krízy. Tento nedostatok celého bankového systému a snahy o nápravu mali za následok vznik nových orgánov na posilnenie dohľadu nad finančnými trhmi. Opatrenia, ktoré prijala Európska únia a USA v oblasti regulácie finančných trhov sú predmetom tohto príspevku. Jedným z dôsledkov finančnej krízy je poznanie, že je potrebné zamerať sa na makrofinančnú stabilitu. Predpoklad, že bezpečnosť finančného systému sa zabezpečí dohliadaním na bezpečnosť jednotlivých inštitúcií a nástrojov bol chybný, preto doterajší prístup k regulácii finančných inštitúcií – mikroreguláciu treba doplniť o makrorozmer. Mikroprudenciálna regulácia (resp. obozretná mikroprudenciálna regulácia) je zameraná na riadenie idiosynkratického rizika. Cieľom je obmedziť pravdepodobnosť zlyhania jednotlivých finančných inštitúcií.

Kľúčové slová – regulácia finančných trhov, systémové riziko, stabilita finančných trhov.

### **Abstract**

Insufficient monitoring of systemic risk caused ignoring the warning signs of impending crisis. This lack of the entire banking system and attempts to remedy resulted in the creation of new bodies to strengthen the supervision of financial markets. The measures adopted by the European Union and the USA in the regulation of financial markets are the subject of this paper. One of the consequences of the financial crisis is the need to focus on macro-financial stability. The assumption that the security of the financial system to ensure the safety of supervising individual institutions and instruments were wrong, because the current approach to the regulation of financial institutions - micro-regulation has to be completed by macro-regulation. Micro-regulation (or micro-prudential regulation) is focused on managing idiosyncratic risk. The aim is to reduce the probability of failure of individual financial institutions.

Key words – regulation of financial markets, systemic risk, stability of financial markets.

## **1 REFORMA REGULÁCIE A DOHĽADU NAD FINANČNÝM SEKTOROM V EURÓPSKEJ ÚNII**

Európske štáty spočiatku pristúpili k záchrane finančného sektora veľmi individuálne. V prvých štádiách krízy najprv poskytovali finančnú pomoc inštitúciám, nasledovala pomoc v



---

podobe menového riešenia a po zažehnaní lokálnych kríz a pádov pristúpili krajiny EÚ k spoločnému riešeniu reformy regulácie a dohľadu nad finančnými, resp. bankovými tržmi.

Reakciou na kroky centrálnych bánk členských štátov EU a ECB na podporu likvidity bolo rozhodnutie o spoločnom postupe pre dosiahnutie stability finančných systémov (27 členských štátov). Táto dohoda o obnove trhov bola zameraná na tri základné oblasti.<sup>1</sup>

Prvou oblasťou boli štátne záruky na medzibankové pôžičky. Druhá oblasť bola rekapitalizácia finančných inštitúcií, aj formou finančnej injekcie až po možné znárodnenie inštitúcie. Treťou oblasťou bolo stanovenie poistenia vkladov do výšky 100 000 eur.

Prijatá dohoda je zameraná na udržanie stabilného finančného trhu v podmienkach transparentnej hospodárskej súťaže. Podpory musia byť zavedené dočasne, cielene, bez diskriminácie a so zabránením možnému vzniku „spillover“. <sup>2</sup> Diskrimináciu by bola aj finančná podpora iba domácich finančných inštitúcií, s vylúčením pomoci zahraničných skupín. Ďalším spoločným opatrením bolo zníženie základných úrokových sadzieb, predovšetkým s cieľom, aby banky dosiahli požadovaný kapitál.

Pre skvalitnenie regulácie finančných trhov bola menovaná Larossierova komisia, ktorá sa mala zamerať na reorganizáciu regulácie a dohľadu nad bankovým systémom a na problémy v regulácii, ktoré finančná kríza odhalila. Cieľom bolo jednak vytvoriť efektívny, integrovaný a udržateľný európsky systém regulácie a dohľadu a vylepšiť spoluprácu medzi jednotlivými európskymi orgánmi dohľadu.

## **1.1 Medzinárodná spolupráca v oblasti dohľadu, Európsky systém finančného dohľadu (ESFS)**

„Jedným z predpokladov efektívneho výkonu dohľadu nad dohliadanými subjektmi je aj spolupráca a výmena informácií so zahraničnými orgánmi dohľadu v oblasti finančného trhu.“<sup>3</sup>

Centrálne banky spolupracujú so zahraničnými dohliadacími orgánmi na základe bilaterálnych dohôd o vzájomnej spolupráci, tzv. Memoránd o porozumení. Tieto dohody umožňujú účelnú, efektívnu a proaktívnu výmenu informácií potrebných k riadnemu výkonu dohľadu. Systém funguje na základe ochoty, dôvery a reciprocity. „Okrem bilaterálnych dohôd o porozumení v oblasti dohľadu sú centrálne banky signatárom multilaterálnych dohôd o spolupráci v rámci Európskej menovej únie, IOSCO (The International Organization of Securities Commissions) a CESR (The Committee of European Securities Regulators).“<sup>4</sup>

„Multilaterálne Memorandum o porozumení CESR umožňuje dva základné modely

spolupráce medzi dvomi alebo viacerými príslušnými dohliadacími orgánmi - formou Common Oversight Request alebo Standing Request for Assistance. Common Request je model založený na spoločnom a koordinovanom výkone dohľadu, Standing Request for Assistance je model, pri ktorom príslušný dohliadací orgán požiada druhý príslušný orgán o pomoc pri výkone dohľadu.“ Ďalšou formou spolupráce je spolupráca formou výmeny listov

---

<sup>1</sup> Europe Central Bank: Euro area fiscal policies and the crisis, 2010, prístup z internetu: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp109.pdf>

<sup>2</sup> Europe Central Bank: Euro area fiscal policies and the crisis, 2010, prístup z internetu: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp109.pdf>

Poskytnutie výhodnejších podmienok finančným inštitúciám než majú v domovskom štáte.

<sup>3</sup> Medzinárodná spolupráca <http://www.nbs.sk/sk/dohlad-nad-financnym-trhom/medzinarodna-spolupraca>

<sup>4</sup> Medzinárodná spolupráca <http://www.nbs.sk/sk/dohlad-nad-financnym-trhom/medzinarodna-spolupraca>

---

(Letter of Understanding), v ktorých sa obe strany zaviazu k vzájomnej spolupráci a výmene informácií.

## **1.2 Európsky systém finančného dohľadu (ESFS)**

Hlavným cieľom ESFS je zabezpečiť, aby sa pravidlá, ktoré sa vzťahujú na finančný sektor, dôsledne uplatňovali s cieľom chrániť finančnú stabilitu a zabezpečiť dôveru vo finančný systém ako celok a dostatočnú ochranu pre užívateľov v oblasti finančných služieb. Centrálné banky sú jeho členmi a podieľajú sa na rozhodovaní všetkých novo zriadených európskych orgánov (viď nižšie).

Dohľad nad finančným trhom sa delí na dve hlavné oblasti:

- dohľad nad obozretným podnikaním finančných inštitúcií, ktorým sa zaoberajú Európske orgány dohľadu,
- makroprudenciálny dohľad nad finančným systémom EÚ.

V reakcii na finančnú krízu zriadila Európska komisia v novembri 2008 skupinu odborníkov, (tzv. de Larosièreva komisia), a poverila ju vypracovaním odporúčaní pre posilnenie spolupráce v oblasti dohľadu na európskej úrovni, aby sa obnovila dôvera vo finančný systém. Tzv. De Larosièrova správa v roku 2009 odporučila vytvorenie nového modelu dohľadu nad európskymi finančnými inštitúciami a trhmi v záujme posilniť všeobecnú finančnú stabilitu v Európskej únii. Európska rada definitívne schválila v roku 2010 znenie nariadení a smernice, ktoré predstavujú kompromisnú dohodu medzi Európskym parlamentom, Radou a Komisiou, a na základe ktorých vznikol 1. januára 2011 ESFS.

Základom navrhutej reformy sa stalo rozlišovanie výkonu dohľadu na makroprudenciálnej úrovni (ESRB) a dohľadu nad obozretným podnikaním finančných inštitúcií (EBA, ESMA, EIOPA) a úplná harmonizácia v oblasti regulácie podnikania subjektov finančného trhu. Úlohou spoločného výboru je zaistenie medzisektorovej konzistentnosti v oblasti finančných konglomerátov, účtovníctva a auditu, analýz rizík, opatrení proti praniu špinavých peňazí, retailových investičných produktov, spolupráce a výmeny informácií medzi jednotlivými orgánmi.

## **1.3 Európsky výbor pre systémové riziká (ESRB)**

Európsky výbor pre systémové riziká je súčasťou Európskeho systému finančného dohľadu. Nemá právnu subjektivitu a úlohy spojené s plnením jeho poslania zabezpečuje Európska centrálna banka (ECB) na základe nariadenia Rady (EÚ), ktorým sa Európskej centrálnej banke udeľujú osobitné úlohy týkajúce sa fungovania Európskeho výboru pre systémové riziká. Poslaním ESRB je prispievať k predchádzaniu alebo zmierňovaniu systémových rizík pre finančnú stabilitu v EÚ, ktoré vyplývajú z vývoja v rámci finančného systému, a to pri zohľadnení makroekonomického vývoja tak, aby sa zabránilo obdobiam rozsiahlych finančných otrasov.

Úlohou ESRB je:

- zhromažďovať a analyzovať všetky významné informácie pre dosiahnutie svojho poslania,
- identifikovať systémové riziká a určovať poradie ich významnosti,
- vydávať varovania, ak sa takéto systémové riziká považujú za významné, a podľa potreby tieto varovania zverejňovať,

- 
- vydávať odporúčania na nápravné opatrenia ako reakciu na identifikované riziká a podľa potreby tieto odporúčania zverejňovať, monitorovať ich plnenie,
  - spolupracovať s ostatnými orgánmi ESFS, medzinárodnými a národnými inštitúciami.

Plnenie úloh ESRB sa označuje aj ako makroprudenciálny dohľad nad finančným systémom v EÚ. Žiadny iný orgán v EÚ neplnil túto funkciu, čo sa ukázalo ako nedostatok v existujúcom systéme dohľadu. ESRB bude analyzovať a monitorovať prepojenia medzi jednotlivými krajinami a finančnými inštitúciami, kanály pre šírenie otrasov z jedného regiónu do iného, spoločné správanie sa účastníkov trhu a spoločné vystavenia voči rizikám.

#### **1.4 Európsky orgán pre bankovníctvo (EBA)**

Európsky orgán pre bankovníctvo je súčasťou Európskeho systému finančného dohľadu, so sídlom v Londýne. Je to právny nástupca Výboru európskeho bankového dohľadu (CEBS) a prevzal všetky existujúce a prebiehajúce úlohy a zodpovednosti CEBS-u.

Úlohou EBA je:

- poskytovať stanoviská pre inštitúcie EÚ a vypracúvať usmernenia, odporúčania a návrhy regulačných a vykonávacích technických predpisov,
- prispievať ku konzistentnému uplatňovaniu právne záväzných aktov EÚ, najmä predchádzaním regulačnej arbitráži, zblížovaním praxe pri výkone dohľadu nad finančným trhom, zmierovaním a urovnávaním sporov medzi príslušnými orgánmi, a prijímaním opatrení okrem iného v krízových situáciách,
- skvalitňovať spoluprácu dohľadov, delegovanie úloh, fungovanie kolégií orgánov dohľadu, organizovať vzájomné hodnotenia orgánov dohľadu,
- spolupracovať s ESRB, analyzovať vývoj na trhu vo svojej pôsobnosti,
- zvyšovať ochranu vkladateľov a investorov, posilňovať transparentnosť a zverejňovať informácie.

#### **1.5 Európsky orgán pre poisťovníctvo a dôchodkové poistenie zamestnancov (EIOPA)**

Európsky orgán pre poisťovníctvo a dôchodkové poistenie zamestnancov (EIOPA) vznikol na základe nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1094/2010 z 24. novembra 2010, a je súčasťou Európskeho systému finančného dohľadu. Vznikol ako právny nástupca Výboru európskych orgánov dohľadu nad poisťovníctvom a zamestnaneckými penzijnými fondmi (CEIOPS) a prevzal všetky existujúce a prebiehajúce úlohy a zodpovednosti CEIOPS-u.

#### **1.6 Európsky orgán pre cenné papiere a trhy (ESMA)**

Európsky orgán pre cenné papiere a trhy vznikol ako právny nástupca Výboru európskych regulačných orgánov cenných papierov (CESR) a prevzal všetky existujúce a prebiehajúce úlohy a zodpovednosti CESR-u. Úlohou ESMA je:

- poskytovať stanoviská pre inštitúcie EÚ a vypracúvať usmernenia, odporúčania a návrhy regulačných a vykonávacích technických predpisov,
- prispievať ku konzistentnému uplatňovaniu právne záväzných aktov EÚ, najmä predchádzaním regulačnej arbitráži, zblížovaním praxe pri výkone dohľadu nad

---

finančným trhom, zmierovaním a urovnávaním sporov medzi príslušnými orgánmi, a prijímaním opatrení okrem iného v krízových situáciách,

- skvalitňovať spoluprácu dohľadov, delegovanie úloh, fungovanie kolégií orgánov dohľadu, organizovať vzájomné hodnotenia orgánov dohľadu,
- spolupracovať s ESRB, analyzovať vývoj na trhu vo svojej pôsobnosti,
- zvyšovať ochranu investorov, posilňovať transparentnosť a zverejňovať informácie.

## 1.7 Reforma regulátornych pravidiel v USA

Rozsiahla legislatívna úprava - Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act, vstúpili do platnosti v júni 2010. Tento súbor zákonov a ustanovení podstatným spôsobom reformuje celý finančný sektor v Spojených štátoch. Zákon si klade za cieľ obnoviť dôveru verejnosti k finančnému systému, zabrániť vzniku nových finančných kríz, pomôcť identifikovať budúce špekulatívne bubliny.

Pozornosť bankových regulátorov sa teraz musí pri výkone dohľadu upierať nielen na finančné zdravie individuálnych spoločností, ale aj na mieru systémového rizika, ktorú spoločnosti implicitne vytvárajú. Preto bola zriadená nová inštitúcia - Rada pre dohľad nad finančnou stabilitou (Financial Stability Oversight Council - FSOC). Toto rozhodnutie má vplyv i na tie spoločnosti, ktoré inak nepodliehajú regulácii FEDu. Rada pre dohľad nad finančnou stabilitou v spolupráci s Radou guvernérov získava právomoc vyžiadať si podklady od každej firmy, ktorá poskytuje finančné služby s cieľom identifikovať spoločnosti, ktoré by mohli byť zdrojom systémového rizika.

FED má tiež vytvárať, formulovať a implementovať tzv. zvýšené bezpečnostné štandardy pre nebankové spoločnosti a veľké bankové spoločnosti. Štandardy boli vytvorené pre predchádzanie a prípadnú elimináciu následkov rizika finančnej nestability. Predmetom bezpečnostných štandardov sú ekonomické kategórie ako rizikový kapitál a stupeň finančnej páky, likvidita, risk manažment, úverová angažovanosť. FED môže tiež stanoviť požiadavky vzťahujúce sa na rizikový kapitál, zverejňovanie informácií, limity na krátkodobý dlhový kapitál a obdobné kategórie, ktoré uzná za vhodné. FED má tiež právo vykonávať ročné záťažové testy nebankových spoločností a bankových spoločností s aktívami nad 10 miliárd USD.

Dodd-Frankov zákon tiež upravuje limity veľkosti jednej bankovej alebo nebankovej spoločnosti podliehajúcej dohľadu. Súčasná legislatíva obmedzuje percentuálny podiel na objeme národných depozít, ktorý môže byť v držaní jednej bankovej spoločnosti a to na 10%, jedná sa o tzv. Reigle-Neilov deposit cap. Nový zákon k týmto limitom pridáva ďalší, založený na celkových pasívach očistených o regulátorom požadovaný minimálny kapitál bankových spoločností, sporiteľní a všetkých regulovaných nebankových finančných spoločností. Zákon potom priamo zakazuje fúzie alebo akvizície, ak by vznikla spoločnosť, ktorej celkové konsolidované pasíva by boli vyššie ako 10% celkových konsolidovaných pasív všetkých bankových a finančných spoločností.

Pod dohľad FED-u budú patriť okrem bánk i poisťovne, investičné firmy a iné finančné spoločnosti, ktoré sa zapodievať finančnými službami včítane ich holdingovej štruktúry. Toto kladie na FED zvýšené nároky v oblasti jeho právomocí, aby dokázal tieto nové činnosti vykonávať efektívne.

Dodd-Frankov zákon dopĺňa Zákon o Federálnom rezervnom systéme, ktorý dáva právomoci Rade guvernérov poskytnúť úvery nebankovým súkromným spoločnostiam v „nezvyklých a naliehavých okolnostiach“. Zákon tiež dovoľuje použitie núdzových úverov

---

vždy len širokému spektru spoločností a len za účelom dodania likvidity finančným trhom a nie za účelom pomoci či záchranu individuálnych spoločností. Je to zásadné obmedzenie dovtedajších právomocí Rady guvernérov.

Dodd-Frankova reforma finančných trhov prináša rad významných zmien v oblasti regulácie bánk a sporiteľní a ich materských a dcérskych spoločností. Na veľké bankové domy a ich dcérske spoločnosti budú kladené zvýšené bezpečnostné požiadavky a taktiež boli schválené nové požiadavky na regulatórny kapitál, jeho objem a štruktúru. Kapitálové požiadavky budú musieť plniť aj obchodníci s cennými papiermi a nebankové finančné spoločnosti. V oblasti rizikového kapitálu bol do zákona zapracovaný tzv. Dodatok senátorky Collinsovej – hybridné cenné papiere, emitované bankami v USA bude možné započítavať len do Tier 2 (doteraz boli zahrnuté do Tier 1).

Súčasne boli stanovené nové limity úverovej angažovanosti voči jednému subjektu, voči zamestnancom a voči dcérskym spoločnostiam. Podobne boli určené kvantitatívne štandardy, limity a požiadavky (10, resp. 20% základného kapitálu banky) na transakcie medzi finančnými spoločnosťami a bankami so spriaznenými osobami. Patria sem napr. transakcie ako vzájomné nakupovanie cenných papierov, poskytovanie úverov, nakupovanie a prevody aktív formou repo operácie, vydávanie záruk a zmeniek spriaznenej osobe, všetky operácie s derivátmi. Súčasne prichádza k zmene ohodnocovania kolaterálov.

Rozširujú sa tiež obmedzenia na transakcie medzi depozitnými inštitúciami a insidermi o zákaz obchodovania a operácií s derivátmi, z ktorých vyplýva expozícia ku kreditnému riziku, ako aj zákaz vzájomných repo obchodov.

Významné sú tiež ustanovenia Dodd-Frankovho zákona v oblasti ochrany spotrebiteľa, zriadený bol Bureau of Consumer Financial Protection (Výbor na finančnú ochranu spotrebiteľa). Úlohou výboru bude tvorba pravidiel a kontrola ich dodržiavania v oblasti škodlivých a neprimeraných finančných praktík, kontrola poskytovania hypotekárnych úverov, dohľad nad dodržiavaním všetkých zákonov na ochranu spotrebiteľa.

Reforma sa však nesnaží meniť historické štruktúry regulatórnych autorít v oblasti bankovníctva. Rozličné inštitúcie budú podliehať rôznym federálnym regulačným orgánom. Vytvárajú sa nové inštitúcie – úrady a komisie. Výrazne sa posilňujú právomoci Rady guvernérov FED-u.

Zavedenie Dodd-Frankovho zákona do praxe bude závisieť od rozhodnutia regulatórnych inštitúcií. Vznikne tak nová štruktúra orgánov dohľadu nad finančným trhom, keď popri inštitúciách budú do rozhodovania zapojení i odborníci zo súkromnej sféry, členovia Kongresu i verejnosť.

Zavedenie zákona zvýši náklady na prevádzku bánk najmä pre vyššie náklady na obsluhu kapitálu a na risk management, ako aj pre náklady spojené s implementáciou novej legislatívy.

Volkerov plán je ďalším krokom americkej administratívy na eliminovanie vzniku novej finančnej krízy. Je považovaný za kontroverznú legislatívu, za analógiu Glass-Steagall Actu.

Podstatou plánu je zakázať depozitným inštitúciám a ich dcérskym spoločnostiam obchodovať na vlastný účet, nadobúdať a vlastníť majetok, partnerstvo a iné majetkové záujmy v hedgeových fondoch a v Private equity fondoch.

Bude sa rôzne dotýkať inštitúcií – opatrenia sa budú týkať amerických bankových spoločností a ich činnosti v USA i v zahraničí, neamerické spoločnosti budú dotknuté len ak by obchodovali s americkými spoločnosťami alebo občanmi. Toto opatrenie teda postihne americké bankové spoločnosti a bude mať dopad na ich schopnosť poskytovať produkty

---

spojené s investičnými službami a správou majetku. Tým poklesne ich konkurencieschopnosť voči nebankovým spoločnostiam a zahraničným bankám.

Pokiaľ ide o obchodovanie na vlastný účet, Volkerov plán zakazuje poisteným depozitným inštitúciám a ich dcéram obchodovanie na vlastný účet s dlhovými a majetkovými cennými papiermi, komoditami, derivátmi a ostatnými finančnými inštrumentmi. Povolené sú však transakcie ako obchodovanie s vládnymi dlhopismi, s upisovaním cenných papierov a vykonávanie postu market makera, transakcie na účet klienta. Tiež sú povolené operácie súvisiace so znižovaním miery rizika a hedgingom v oblasti malého a stredného podnikania a investície zvyšujúce tzv. verejný blahobyť (investície do zdravotníctva, výskumu a vzdelávania a pod).

Obmedzenie v oblasti investičných fondov sa týka zákazu aktivít, ako je zakladanie, riadenie a manažovanie investičných fondov. Povolené budú len činnosti spojené s investičným poradenstvom, pokiaľ banka nemá vo fonde svoje finančné záujmy, pokiaľ banka investorom oznámi, že všetky straty, vyplývajúce z investícií do fondov ponese klient, ak banka zakáže svojim manažérom a zamestnancom investície do týchto fondov.

Predchádzanie konfliktom záujmov predpokladá, že všetky operácie a transakcie bude banková spoločnosť vykonávať podľa vyššie uvedených pravidiel investovania na vlastný účet a zakladania a riadenia investičných fondov.

Realizácia Volkerovho pravidla je v kompetencii Rady pre finančnú stabilitu s účinnosťou 2 roky po zavedení Dodd-Frank zákona.

## ZÁVER

Šírenie nákazy na finančných trhoch ďalej podporujú čoraz intenzívnejšie vzájomné väzby medzi bankami, inými finančnými inštitúciami a ich klientmi, keď bankrot jednej spoločnosti môže ľahko ohroziť stabilitu ďalších a tak relatívne málo významná udalosť môže nabráť systémový či globálny význam. Správa Warwikovej komisie varuje, že prílišná orientácia finančnej regulácie na odolnosť individuálnych inštitúcií (bánk, poisťovní a pod) proti exogénnym rizikám môže v praxi viesť k rastu systémového rizika. Regulačný rámec pre obozretné podnikanie je preto potrebné preorientovať na systémové riziko. Ide o endogénne riziko finančného systému, ktoré vyplýva z kolektívneho správania sa inštitúcií, ale aj zo systémového významu individuálnych inštitúcií. Zmiernenie endogénneho rizika by malo byť náplňou makroobzretnej finančnej regulácie.

Finančná kríza a najmä jej prekvapivo rýchle rozšírenie viedli k snahe Európskej únie i USA vytvoriť nadnárodné systémy regulácie a dohľadu nad finančnými trhmi. Navrhnuté riešenia upravujú reguláciu bánk i takmer všetkých ostatných subjektov na finančných trhoch. Hodnotenie týchto navrhovaných riešení je pomerne kontroverzné. Na jednej strane je pozitívne hodnotené, že opatrenia pomohli trhom pri prekonaní dôsledkov krízy. Kritika sa objavuje skôr v oblasti opatrení, zamedzujúcich vzniku ďalších kríz, najmä skutočnosti, že zákonov a opatrení je veľké množstvo a že výrazne znižujú možnosti dosahovania zisku. Toto môže viesť k hľadaniu ciest ako uniknúť regulácii nájdením voľnejších trhov.

---

## Použitá literatúra (References)

1. Klimiková a kol.: Bankový manažment a marketing 1., IRIS, Bratislava 2012. ISBN 978-80-89238-63-7
2. NEBESKÝ, Š., PALUŠ P., PÉNZEŠ, P., ŠESTÁK, L.: Súvislosti vzniku nového usporiadania regulácie a dohľadu nad finančným trhom v Európskej únii, BIATEC ročník 18, 10/2010, str. 22 – 26, [online]
3. NEBESKÝ, Š., PALUŠ P., PÉNZEŠ, P., ŠESTÁK, L.: Stručný prehľad právomocí a organizačnej štruktúry nových európskych subjektov dohľadu, BIATEC ročník 19, 1/2011, str. 19 – 30, [online] [http://www.nbs.sk/\\_img/Documents/\\_PUBLIK\\_NBS\\_FSR/Biatec/Rok2011/biatec0111.pdf](http://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR/Biatec/Rok2011/biatec0111.pdf)
4. Nový systém výkonu dohľadu a regulácie nad finančným trhom podľa správy de Larosiere Group, BIATEC ročník 17, 9/2009, str. 16-23, [online] [http://www.nbs.sk/\\_img/Documents/\\_PUBLIK\\_NBS\\_FSR/Biatec/Rok2009/biatec0909.pdf](http://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR/Biatec/Rok2009/biatec0909.pdf)
5. KAŠŠOVIČ, J.. Nový európsky finančný dohľad. In Finančné trhy: odborný mesačník pre teóriu a prax finančných trhov [elektronický zdroj]. - Bratislava: Derivát, 2010. ISSN 1336-5711, 2010, č. Január. Názov z titulnej obrazovky. Požaduje sa Microsoft Internet Explorer. Dostupné na internete: <http://www.derivat.sk/files/2010casopis/2010Jan2HotKassovic.doc>.
6. TÖZSÉR, T.: Od mikro- k makrobozretnej finančnej regulácii. In: Biatec 9/2010, s. 20 –
7. <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp109.pdf>

## Kontaktné údaje (Contact Data)

doc. Ing. Mária KLIMIKOVÁ, PhD.  
Katedra bankovníctva a medzinárodných financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [klimikova@centrum.sk](mailto:klimikova@centrum.sk)

Ing. Martin VOVK, PhD.  
Katedra bankovníctva a medzinárodných financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [martin.vovk@euba.sk](mailto:martin.vovk@euba.sk)

---

# KOMPARÁCIA SPÔSOBOV MERANIA DAŇOVÉHO ZAŤAŽENIA PRÁCE V KRAJINÁCH EÚ<sup>1</sup>

## THE WAYS OF MEASURING OF THE TAX BURDEN ON LABOUR IN COUNTRIES OF EU

**Zuzana Korytárová**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Počas posledných rokov uskutočnila väčšina krajín štrukturálne zmeny vo svojich daňových systémoch, či už v oblasti priamych, ako aj nepriamych daní. Daňové zaťaženie je dôležitý faktor pri rozhodovaní investorov o umiestnení investičných aktivít. Prvotným kritériom v rozhodovacom procese je porovnanie zákonných daňových sadzieb, ktoré sú explicitne vyjadrené v legislatíve. Exaktné porovnanie zákonných daňových sadzieb však nie je najlepšie kritérium, nakoľko na určenie výslednej daňovej povinnosti má veľký vplyv spôsob určenia základu dane. Daňový systém každej krajiny sa od seba odlišuje množstvom zakomponovaných výnimiek, daňových oslobodení. A tak pomerne vysoké daňové sadzby zaťažujúce pomerne úzko definovaný základ dane môžu prinášať rovnakú sumu daňových príjmov do štátneho rozpočtu ako nízke daňové sadzby zaťažujúce pomerne široko koncipovanú daňovú základňu.

Kľúčové slová – daňové zaťaženie, zákonné daňové sadzby, implicitné daňové sadzby

### **Abstract**

During the last years there were accomplished several structural changes in tax systems of many countries, either in the scope of direct taxes or indirect taxes. The tax burden is very important factor in the investors' decision process on the location of investment activities. The primary criterion in the decision-making process is a comparison of statutory tax rates that are explicitly given by the legislation of each country. However the exact comparison of statutory tax rate is not the best criterion in this matter. It is due to the fact, that the determination of final tax liability is influenced by the way of calculation of the relevant tax base.

Tax system of each country varies with many incorporated exemptions, tax-free allowances. Thus, relatively high tax rates, imposed on closely defined tax base, can produce the same

---

<sup>1</sup> Článok vznikol ako čiastkový výstup z vedecko-výskumného projektu VEGA č. 1/0008/11 Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov.



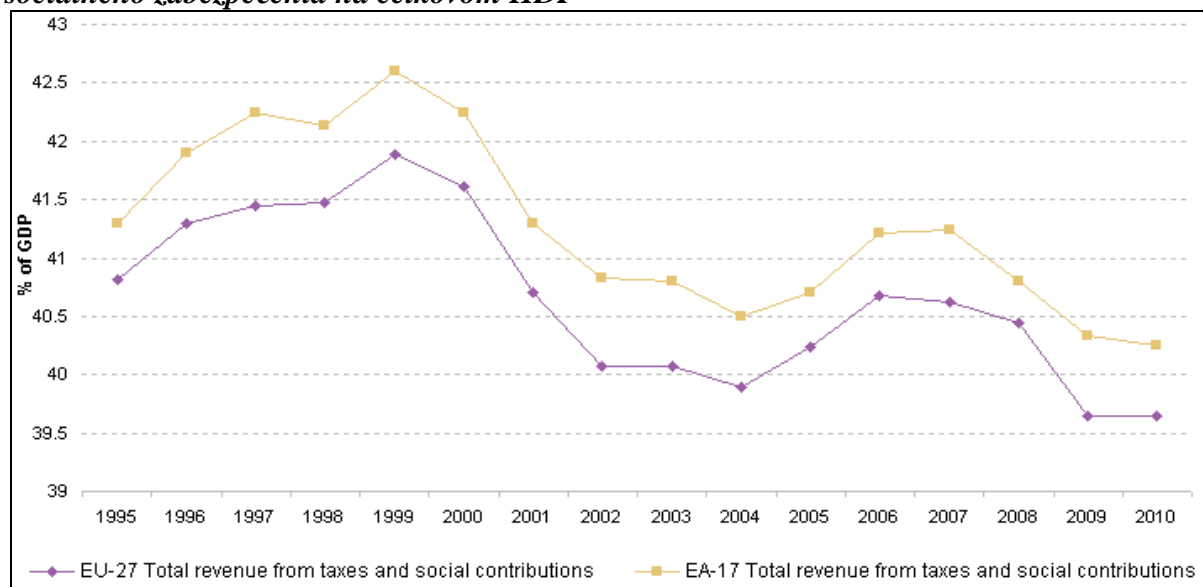
amount of tax revenues to the state budget as relatively low rates which are rather imposed on broadly defined tax base.

Key words – tax burden, statutory tax rates, implicit tax rates

## 1 DAŇOVÉ ZAŤAŽENIE PRÁCE

V dôsledku harmonizačných trendov sa daňové sadzby daní z príjmov fyzických, ako aj právnických osôb neustále znižujú, avšak v globálnom meradle podiel celkových daňových príjmov na HDP rastie. Nasledujúci graf poukazuje na pomer daňových výnosov z daní z príjmov fyzických osôb k pomere k HDP<sup>2</sup>. Nepatrný pokles možno badať v r.2008-2010, ktoré boli ovplyvnené celosvetovou hospodárskou krízou.

*Graf č.1: Percentuálne vyjadrenie príjmov z daní fyzických osôb vrátane odvodov sociálneho zabezpečenia na celkovom HDP*



Zdroj: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/images/f/f3/1\\_Total\\_tax\\_revenue\\_in\\_the\\_EU-27\\_and\\_euro\\_area\\_as\\_a\\_percentage\\_of\\_GDP.PNG](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/images/f/f3/1_Total_tax_revenue_in_the_EU-27_and_euro_area_as_a_percentage_of_GDP.PNG)

Pri pomerne stabilných daňových výnosov z daní z príjmov fyzických osôb je potrebné ich preskúmanie v bezprostrednej súvislosti s vývojom miery nezamestnanosti ako jedného zo základných makroekonomických ukazovateľov hospodárskeho rastu krajiny. Vo všeobecnosti možno tvrdiť, že miera nezamestnanosti je prejavom konkrétneho daňového systému, kedy pri správne fungujúcom daňovom systéme motivuje ľudí pracovať. Za týchto okolností by sa celková miera nezamestnanosti znižovala, čo by malo pozitívny vplyv na ekonomický rast. V súčasnej dobe však nemožno hovoriť o pozitívnom napredovaní v znižovaní miery nezamestnanosti, nakoľko je čoraz viac ľudí bez práce<sup>3</sup>. Jedným z primárnych dôvodov je skutočnosť, že celkové daňové zaťaženie práce je vysoké.

<sup>2</sup> Podľa údajov Európskej Komisie sú do celkovej sumy daňových výnosov z príjmov fyzických osôb zarátané aj sumy povinných odvodov na sociálne zabezpečenie

<sup>3</sup> narastajúca miera nezamestnanosti v krajinách EÚ na základe údajov zverejnených na oficiálnej stránke Eurostatu, dostupné na:

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/download.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsdec420>

---

Daňové zaťaženie práce vo všeobecnosti možno merať viacerými spôsobmi:

- 1.) pomocou **zákonných daňových sadziieb**
- 2.) pomocou **implicitných daňových sadziieb**
- 3.) pomocou ukazovateľa **daňový klin**

*Zákonná daňová sadzba na príjmy fyzických osôb* – je explicitne daná legislatívou každej krajiny. Tento ukazovateľ nie je práve najhodnejšie kritérium nie na komparáciu daňového zaťaženia, nakoľko abstrahuje od spôsobu stanovenia základu dane podliehajúceho zdaneniu. Je prvotným, tzv. „orientačným“ ukazovateľom daňového zaťaženia najmä pre zahraničných daňovníkov, ktorí neovládajú legislatívu danej krajiny. V prípade progresívneho daňového systému má len malú vypovedaciu hodnotu fiktívneho charakteru, kedy konkrétna výška daňovej sadby bude stanovená až na základe dosiahnutých zdaniteľných príjmov.

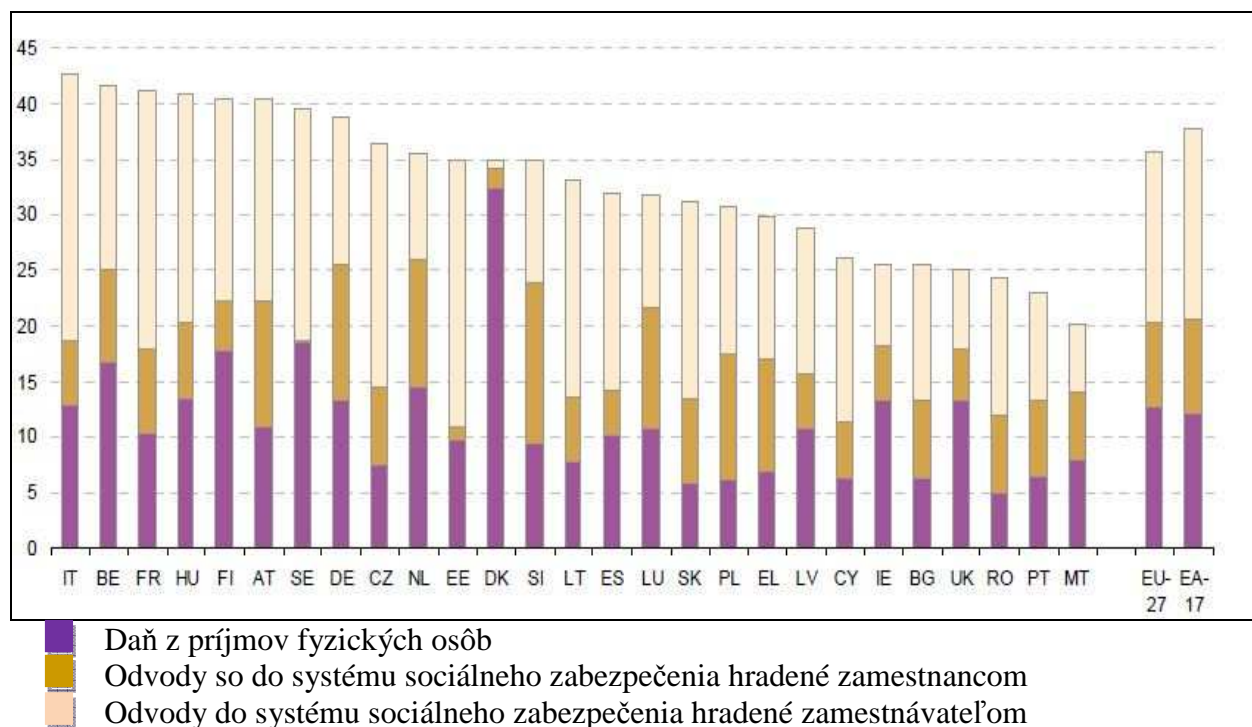
*Implicitná daňová sadzba z práce* je makroekonomický ukazovateľ, ktorý sa veľmi často používa na zhodnotenie celkového daňového zaťaženia práce v danej krajine. Vypočítava sa ako pomer daní z príjmov fyzických osôb vrátane odvodov na sociálne zabezpečenie platených zamestnávateľom ako aj zamestnancom k celkom hrubej mzde zamestnanca. Tento ukazovateľ je najčastejšie využívaným pri medzinárodných porovnávaníach.

*Daňový klin* je na rozdiel od implicitnej daňovej sadzby považovaný za mikroekonomický ukazovateľ. Poukazuje na rozdiel medzi celkovými nákladmi zamestnanca a čistou sumou príjmov, ktorú zamestnanec obdrží. Inými slovami vyjadruje o aké percento celkových nákladov práce príde zamestnanec pri obdržaní čistej mzdy. Jeho výška je závislá od viacerých právnych aspektov, ktorým čelia hypotetické domácnosti.

Pri analýze implicitných daňových sadziieb sa stretávame s výraznými číselnými variáciami ukazovateľa ITR medzi členskými krajinami EÚ. Niektoré krajiny (Rumunsko, Malta, Portugalsko) sa vyznačujú pomerne nízkym ukazovateľom ITR pod úrovňou 25 %, . Naopak niektoré krajiny vykazujú pomerne vysoké percento ukazovateľa ITR presahujúce 40%.

Ukazovateľ ITR okrem percentuálneho vyjadrenia daňového zaťaženia zároveň poskytuje prehľad aj o jeho kompozičnom zložení. Vo viacerých členských krajinách tvoria príspevky na sociálne zabezpečenie platené zamestnancami a zamestnávateľmi takmer dve tretiny celkovej úrovne daňovo-odvodového zaťaženia. Extrém možno badať v prípade Dánska, kde odvody tvoria len nepatrnú časť celkového daňového zaťaženia. Podobne aj v Írsku a vo Veľkej Británii majú samotné dane z príjmu podiel vyšší ako 50% na celkovom zaťažení práce. Aj tento ukazovateľ kompozície ITR naznačuje rozhodnutie členských krajín ako financovať ich systém sociálneho zabezpečenia a aké služby resp. istoty garantovať na báze solidarity. Pri pohľade na Slovenskú republiku je situácia opačná, a teda odvodové povinnosti (prevyšujúce aj samotnú daňovú sadzbu z príjmov fyzických osôb) tvoria prioritnú časť celkového zaťaženia práce.

**Graf č. 2 – Dekompozícia implicitného daňového zaťaženia práce v EU v r. 2009 (v %)**



Zdroj: EUROPEAN COMMISSION 2011: *Taxation trends in the European Union: Data for the EU Member States, Iceland and Norway: European commission 2011. p. 95. ISBN 978-92-79-19644-7.*

Dostupné na internete: <[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-DU-11-001/EN/KS-DU-11-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DU-11-001/EN/KS-DU-11-001-EN.PDF)>

## 2. KOMPARÁCIA ZÁKONNÝCH A IMPLICITNÝCH DAŇOVÝCH SADZIEB

V nasledujúcej časti je pozornosť venovaná komparácii zákonných daňových sadzieb a implicitných daňových sadzieb za rok 2010. Nakoľko viaceré členské krajiny využívajú progresívny systém zdaňovania, pri porovnávaní som vychádzala z najvyšších daňových sadzieb aplikovateľných pre najvyššie príjmové skupiny.

**Tabuľka č.1: Komparácia implicitných daňových sadzieb s najvyššími daňovými sadzbami zaťažujúcimi príjmy fyzických osôb v roku 2010**

| r.2010    | implicitná daňová sadzba | najvyššia daňová sadzba |
|-----------|--------------------------|-------------------------|
| Belgicko  | 42.5                     | 50                      |
| Bulharsko | 24.4                     | 10                      |
| ČR        | 39                       | 15                      |
| Dánsko    | 34.8                     | 55,4                    |
| Nemecko   | 37.4                     | 45                      |
| Estónsko  | 37                       | 21                      |
| Írsko     | 26.1                     | 47                      |

|                             |           |       |
|-----------------------------|-----------|-------|
| Grécko                      | 31.3      | 45    |
| Španielsko                  | 33        | 43    |
| Francúzsko                  | 41        | 41    |
| Taliansko                   | 42.6      | 43    |
| Cyprus                      | 27        | 30    |
| Lotyšsko                    | 32.5      | 26    |
| Litva                       | 31.7      | 21    |
| Luxembursko                 | 32        | 39    |
| Maďarsko                    | 39.4      | 32    |
| Malta                       | 21.7      | 35    |
| Holandsko                   | 36.9      | 52    |
| Rakúsko                     | 40.5      | 50    |
| Poľsko                      | 30.1      | 32    |
| Portugalsko                 | 23.4      | 45,9  |
| Rumunsko                    | 27.4      | 16    |
| Slovinsko                   | 35        | 41    |
| Slovensko                   | <b>32</b> | 19    |
| Fínsko                      | 39.3      | 49,6  |
| Švédsko                     | 39        | 56,6  |
| GB                          | 25.7      | 50    |
| <b>priemerná<br/>sadzba</b> | 33.43     | 29.74 |

Zdroj: vlastné spracovanie autora na základe dostupných dát zo stránok

<http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=7432>

<http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/individual-income-tax-social-security-rate-survey-September-2011.pdf>

Implicitná daňová sadzba sa vo všetkých krajinách diametrálne líši od explicitného vyjadrenia zákonných daňových sadzieb. Na základe týchto skutočností je žiaduce vychádzať pri daňovej optimalizácii predovšetkým z implicitných daňových sadzieb, ktoré poskytujú reálnejší pohľad na daňové zaťaženie. Vychádzajúc zo štúdií Európskej Komisie dochádzalo v posledných rokoch vo väčšine členských krajín k znižovaniu zákonných daňových sadzieb. Dôvodom je skutočnosť, že Európska únia sa stále rozrastala o nové prístupujúce štáty, ktoré mali v porovnaní so zakladajúcimi štátmi oveľa nižšie daňové sadzby. V záujme konkurencieschopnosti týchto krajín tak dochádzalo k postupnému znižovaniu zákonných daňových sadzieb. Naopak, implicitné daňové sadzby sa neustále zvyšovali v dôsledku rozširovania základu dane podliehajúceho zdaneniu.

## ZÁVER

Zvýšená medzinárodná mobilita ľudí v posledných rokoch zároveň zvýšila tlak aj na daňovú konkurenciu, v čoho dôsledku uskutočňovali viaceré členské krajiny daňové reformy. Ich následkom bolo postupné znižovanie daňových sadzieb aplikovateľných na príjmy fyzických osôb, ktoré boli zároveň sprevádzané neklesajúcim trendom vo výbere daňových príjmov. Hoci daňové zaťaženie práce je stále vysoké, prejavujúce sa v stále rastúcej miere

---

nezamestnanosti, k tomuto konštatovaniu nemožno dospieť na základe skúmania zákonných daňových sadzieb. Zákonné sadzby daní neodrážajú skutočné daňové zaťaženie jednotlivých daňovníkov. V záujme zníženia daňového zaťaženia a tiež pri celkovej optimalizácii daňovej povinnosti je preto vhodnejšie použiť ukazovateľ implicitných daňových sadzieb, ktoré okrem iného poukazujú aj na kompozičné zloženie povinných príspevkov na sociálne zabezpečenie a tým dávajú komplexnejší pohľad na zdanenie práce.

## **Použitá literatúra (References)**

1. KUBÁTOVÁ, K.: Strukturální distorze v daňovém systému a jejich vliv na investiční rozhodování, Wolters Kluwer ČR, a.s., 2011, Praha, ISBN 978-80-7357-713-1
2. EUROPEAN COMMISSION 2011: Taxation trends in the European Union: Data for the EU Member States, Iceland and Norway: European commission 2011. p. 95. ISBN 978-92-79-19644-7, dostupnosť na:  
<[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-DU-11-001/EN/KS-DU-11-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DU-11-001/EN/KS-DU-11-001-EN.PDF)>
3. EUROSTAT, dostupné na:<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/download.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsdec420>  
[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/images/f/f3/1\\_Total\\_tax\\_revenue\\_in\\_the\\_EU-27\\_and\\_euro\\_area\\_as\\_a\\_percentage\\_of\\_GDP.PNG](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/images/f/f3/1_Total_tax_revenue_in_the_EU-27_and_euro_area_as_a_percentage_of_GDP.PNG)
4. MINISTERSTVO FINANCIÍ SR, dostupné na:  
<http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=7432>
5. KPMG, dostupné na:<http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/individual-income-tax-social-security-rate-survey-September-2011.pdf>

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Ing. Zuzana KORYTÁROVÁ  
Katedra Financíí  
Národohospodárska Fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
SR  
email: [korytarova.z@hotmail.com](mailto:korytarova.z@hotmail.com)

---

# VPLYV KLÚČOVÝCH ÚROKOVÝCH SADZIEB ECB NA RETAILOVÉ ÚROKOVÉ SADZBY – PRÍPAD SLOVENSKA<sup>1</sup> IMPACT OF KEY INTEREST RATES OF ECB ON RETAIL INTEREST RATES – CASE OF SLOVAKIA

**Jana Kotlebová**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

## **Abstrakt**

V dôsledku nekonvenčnej menovej politiky Eurosystemu sú aktuálne kľúčové úrokové sadzby ECB na úrovni historického minima. V závislosti od vývoja makroekonomického prostredia a správania sa bánk ako aj zvyklostí klientov bánk sa signály z ECB na retailový bankový trh prenášajú rôznou intenzitou. Zámerom príspevku je posúdiť, do akej miery sa znižovanie kľúčových úrokových sadzieb ECB prenáša na Slovensko, konkrétne na úrokové sadzby pre úvery domácností a podnikov v rôznej lehote splatnosti. Súčasťou príspevku je aj identifikovanie rizík budúceho vývoja v segmente retailového bankovníctva na Slovensku v kontexte spomínanej analýzy.

Kľúčové slová – kľúčové úrokové sadzby ECB, úvery, podniky, domácnosti, Slovensko

## **Abstract**

Due to unconventional monetary policy conducted by the Eurosystem are current key interest rates of ECB at their historical minimum. Signals of the ECB are being transferred on the retail bank market with different intensity in accordance with macroeconomic conditions and behavior of banks and their clients. The main goal of this paper is to analyze to which extent decrease of key interest rates is being passed through on interest rates for credits to households and businesses in Slovakia with different maturities. One part of this paper aims at the identification of risks to future development of retail banking sector in Slovakia.

Key words – key interest rates of ECB, credits, businesses, households, Slovakia

## **1 ÚVOD**

Transmisný mechanizmus menovej politiky Eurosystemu je od spustenia eurozóny založený na regulovaní kľúčových úrokových sadzieb. Tieto sadzby sú základným signalizačným mechanizmom, prostredníctvom ktorého Eurosystem vplyva na správanie trhových účastníkov v eurozóne za účelom dosiahnutia cenovej stability. Fungovanie tohto transmisného kanálu predpokladá, že tieto úrokové sadzby ovplyvňujú náklady bánk na získanie zdrojov a následne aj úrokové sadzby z úverov a vkladov pre klientov bánk, teda

---

<sup>1</sup> Príspevok vznikol v rámci riešeného projektu OP VaV s názvom Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku/ Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ. (100 %)

---

vplývajú na úroveň ostatných úrokových sadziieb peňažného trhu, čo má konečný vplyv aj na ich rozhodnutia o spotrebe, úsporách a investíciách, a teda ovplyvňujú aj vývoj reálnej ekonomiky. Efektívnosť menovej politiky je determinovaná silou a rýchlosťou transmisného kanála.

Zámerom tohto príspevku je preto skúmať, do akej miery zmena kľúčových úrokových sadziieb ECB ovplyvňuje zmenu bankových úrokových sadziieb na úvery pre domácnosti a podniky v Slovenskej republike, nakoľko sa ukazuje, že po rôznych vlnách úverového ako aj kvantitatívneho uvoľňovania menovej politiky vo svete ako aj v eurozóne, úrokový kanál sám o sebe nie je vo všetkých ekonomikách dostatočne silný na boj s krízou.

## 1.1 Teoretický rámec a prehľad literatúry

Menové politiky centrálnych bánk vo svete fungujú na základe rôznych kanálov transmisného mechanizmu. Podrobnejšie sa jednotlivým transmisným mechanizmom venujú Kotlebová, Sobek (2007).

V súčasnosti sa veľká pozornosť centrálnych bankárov sústreďuje na úrokový kanál transmisného mechanizmu, kedy by pokles v kľúčových krátkodobých úrokových sadzbách mal vplývať na pokles trhových úrokových sadziieb, zvyšovať ceny aktív ako aj spotrebiteľskú dôveru a spokojnosť podnikateľov, čím by sa stimuloval domáci dopyt, následne output s eventuálnym dopadom na rast cien, ktorý by následne centrálné banky korigovali prostredníctvom menovopolitických nástrojov. (Belke, A., Polleit, T., 2009)

V odbornej literatúre nachádzame viaceré štúdie zaoberajúce sa úrokovým prenosovým kanálom v menovej politike. Každá z nich je osobitá z hľadiska skúmania rôznych úrokových sadziieb rôznych ekonomík ako aj použitých analytických metód.

Napríklad autori Kwopil, C. a Scharler, J. (2010) tvrdia, že od nominálnych úrokových mier sa očakáva, že sa budú meniť vzhľadom na očakávanú mieru inflácie, na druhej strane, pokiaľ k tomu nedochádza, rast inflácie vedie k poklesu reálnej úrokovej miery, čo stimuluje agregátny dopyt, ale zároveň rastúci dopyt vyúsťuje do vyššej inflácie. Zároveň potvrdzujú empirické poznatky, že na agregátny dopyt vplývajú viac retailové úrokové sadzby, ktoré sa však nemenia v rovnakom rozsahu ako kľúčové úrokové sadzby centrálnych bánk. Vo svojej štúdií analyzovali eurozónu a USA, pričom dospeli k záveru, že úrokový prenosový kanál je limitovaný tak v bankovo (eurozóna) ako aj trhovo (USA) založenom finančnom systéme, v prípade eurozóny však v menšom rozsahu, avšak neznamená to, že limitovaný úrokový prenosový kanál sa môže považovať za zdroj nestability.

Égert, B., Crespo-Cuaresma, J. a Reininger, T. (2007) sa vo svojej štúdií zamerali na analýzu úrokového prenosového kanálu v piatich krajinách strednej a východnej Európy vrátane Slovenska, pričom dospeli k záveru, že sila tohto úrokového kanálu v daných krajinách klesá tak v dlhodobom ako aj krátkodobom horizonte, pričom očakávajú, že sa tento trend viacmenej udrží aj v budúcnosti. Samozrejme v danom období Slovensko nebolo členom eurozóny.

## 1.2 Údaje

V tomto príspevku budeme analyzovať mesačné údaje od januára 2009 do augusta 2012, teda zameriame sa na obdobie členstva Slovenska v eurozóne, keďže našim zámerom je posúdiť, do akej miery sa signály ECB v podobe zmeny kľúčových úrokových sadziieb ECB prenášajú na retailové úrokové sadzby platné na slovenskom trhu pre bankových klientov, osobitne

sektor podnikov (nefinančné inštitúcie, sektor S.11) a sektor domácností (živnosti, obyvateľstvo a neziskové inštitúcie slúžiace obyvateľstvu, sektor S.14 a S.15). Pri našej analýze vychádzame z údajov ECB a NBS. Z kľúčových úrokových sadziieb ECB budeme posudzovať len sadzbu hlavných refinančných operácií (platná pre jednotýždenné refinančné obchody a posudzovaná jedenkrát mesačne Radou guvernérov ECB) a medzibankovú sadzbu EURIBOR s 1 mesačnou splatnosťou.

Z retailových úrokových sadziieb budeme posudzovať mesačné údaje z nových úverov pre spomínané dva sektory, bližšie k štruktúre analyzovaných úrokových sadziieb viď nasledujúcu tabuľku č. 1.

**Tabuľka 1: Posudzované retailové úrokové sadzby z nových úverov**

| Podniky – sektor S.11  |                  | Domácnosti – sektor S.14 a S.15 |                                |
|------------------------|------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| Úvery na nehnuteľnosti | Ostatné úvery    | Úvery na nehnuteľnosti          | Spotrebiteľské a ostatné úvery |
| • do 1 roka            | • do 1 roka      | • do 1 roka                     | • do 1 roka                    |
| • od 1 – 5 rokov       | • od 1 – 5 rokov | • od 1 – 5 rokov                | • od 1 – 5 rokov               |
| • nad 5 rokov          | • nad 5 rokov    | • nad 5 rokov                   | • nad 5 rokov                  |

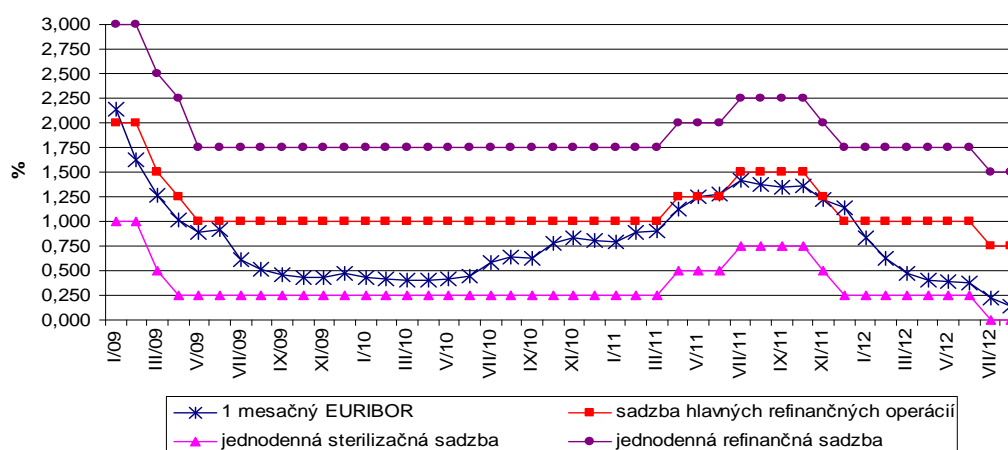
Zdroj: vlastné spracovanie autorky.

## 2 EMPIRICKÉ VÝSLEDKY

### 2.1 Vývoj úrokových sadziieb ECB

V rámci skúmaného obdobia (január 2009 – august 2012) Eurosystem naďalej pokračoval v nekonvenčnej menovej politike.<sup>2</sup> Jedným z jej nástrojov je aj regulovanie kľúčových úrokových sadziieb ECB, t.j. sadzby hlavných refinančných operácií, jednodennej refinančnej a jednodennej sterilizačnej sadzby.

**Graf 1: Vývoj kľúčových úrokových sadziieb ECB**



Zdroj: vlastné spracovanie, údaje ECB (2012)

Z grafu 1 je možné pozorovať, že až na rok 2011, kedy dochádzalo k rastu inflácie a miernemu oživeniu ekonomického rastu a ECB mierne zvýšila svoje kľúčové úrokové

<sup>2</sup> Viac k nekonvenčnej menovej politike viď Kotlebová, J.: *Ďalšia vlna nekonvenčných opatrení Eurosystemu* In FIN STAR NET 2012 zborník recenzovaných príspevkov z III. medzinárodnej [internetovej] vedeckej konferencie: Bratislava, 7. - 9. február 2012 Bratislava: Vydavateľstvo Fin Star, 2012. - ISBN 978-80-970244-5-1.



sadzby, tie v celom našom skúmanom období klesajú a v súčasnosti dosahujú svoje historické minimum.

Okrem kľúčových úrokových sadzieb ECB významnú úlohu pre peňažný trh eurozóny zohráva aj medzibanková úroková sadzba EURIBOR, ktorá predstavuje sadzbu, pri ktorej jedna banka požičiava zdroje inej banke na medzibankovom trhu. Pre naše účely porovnávame EURIBOR mesačnej splatnosti, nakoľko aj kľúčové úrokové sadzby sú prehodnocované raz mesačne a rovnako v ďalších krokoch budeme pracovať s mesačnými údajmi pre úrokové sadzby z úverov.

Za normálnych podmienok, bez výrazných tlakov na peňažnom trhu, by sa sadzby hlavných refinančných operácií a EURIBOR mali pohybovať vo svojej blízkosti, pričom EURIBOR by mal byť tesne pod sadzbou hlavných refinančných operácií. Ako je vidieť z grafu 1, ECB sa svojou úrokovou politikou snaží eliminovať tlaky na rast EURIBORu. Toto naše konštatovanie nám potvrdila aj silná pozitívna korelácia medzi úrokovou sadzbou hlavných refinančných operácií a mesačným EURIBORom (0,846774).

## 2.2 Vzťah medzi úrokovými sadzbami ECB a retailovými sadzbami z úverov pre podniky

Expanzívna menová politika v podobe uvoľňovania refinancovania zo strany Eurosystemu a znižovania kľúčových úrokových sadzieb sleduje zámer uľahčiť prístup komerčným bankám k získavaniu zdrojov na peňažnom trhu, ktoré by sa malo prejaviť aj na formovaní úrokovej politiky komerčných bánk vo vzťahu k im klientom. Napriek tomu, že medzi úrokovou sadzbou ECB (ECB\_MRO) a 1-mesačným EURIBORom sa nám potvrdila silná pozitívna korelácia, pri úrokových sadzbách na nové úvery na nehnuteľnosti pre sektor podnikov v SR sa nám prenosový kanál nejaví dostatočne silný, nakoľko maximálna dosiahnutá hodnota korelácie preukázala len slabú pozitívnu závislosť, konkrétne medzi úrokovými sadzbami na nové úvery so splatnosťou do 1 roka a EURIBORom (0,45 pri úveroch na nehnuteľnosti a 0,56 pri ostatných úveroch).

**Tabuľka 2: Krížová korelácia medzi úrokovou sadzbou hlavných refinančných operácií a úrokovými sadzbami nových úverov pre podniky**

|                   | 1M_EURIBOR | ECB_MRO   | EM_15Y    | EM_1Y     | EM_5Y     | EO_15Y    | EO_1Y     | EO_5Y     |
|-------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>1M_EURIBOR</b> | 1.000000   | 0.846774  | 0.004683  | 0.454628  | 0.002671  | -0.151608 | 0.561712  | -0.236387 |
| <b>ECB_MRO</b>    | 0.846774   | 1.000000  | 0.041945  | 0.380740  | 0.029131  | -0.071106 | 0.451248  | -0.067545 |
| <b>EM_15Y</b>     | 0.004683   | 0.041945  | 1.000000  | -0.234288 | 0.257758  | 0.275365  | 0.294938  | -0.273865 |
| <b>EM_1Y</b>      | 0.454628   | 0.380740  | -0.234288 | 1.000000  | -0.128565 | -0.256834 | -0.032999 | -0.200664 |
| <b>EM_5Y</b>      | 0.002671   | 0.029131  | 0.257758  | -0.128565 | 1.000000  | 0.118191  | 0.097451  | 0.022473  |
| <b>EO_15Y</b>     | -0.151608  | -0.071106 | 0.275365  | -0.256834 | 0.118191  | 1.000000  | -0.217232 | 0.013256  |
| <b>EO_1Y</b>      | 0.561712   | 0.451248  | 0.294938  | -0.032999 | 0.097451  | -0.217232 | 1.000000  | -0.096472 |
| <b>EO_5Y</b>      | -0.236387  | -0.067545 | -0.273865 | -0.200664 | 0.022473  | 0.013256  | -0.096472 | 1.000000  |

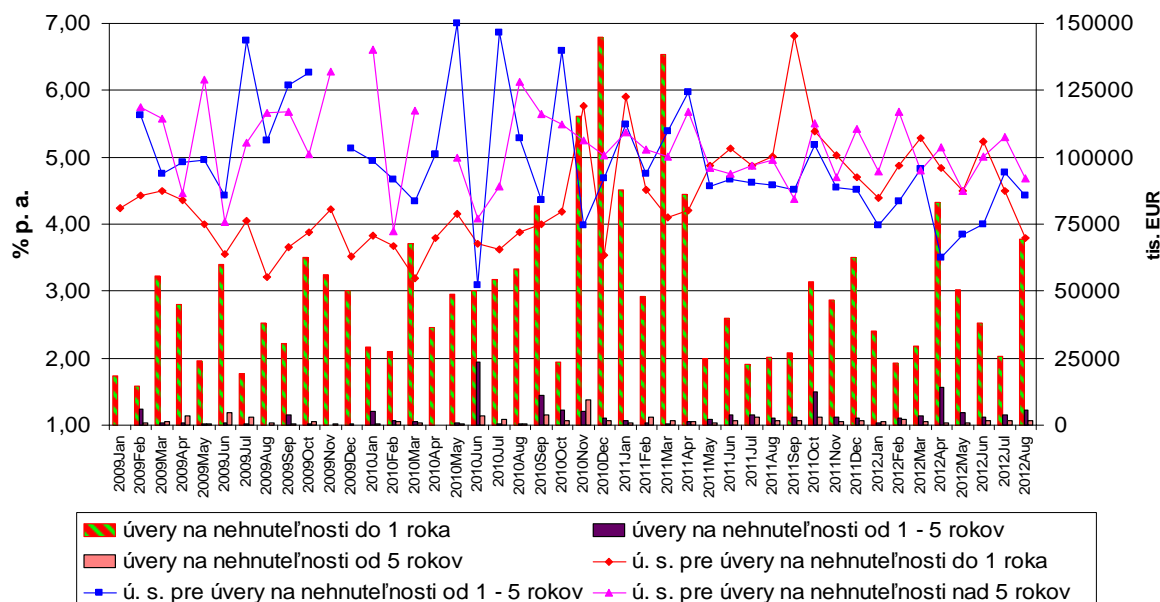
Zdroj: vlastné prepočty autorky, údaje ECB a NBS (2012)

Pozn.: ECB\_MRO – sadzba hlavných refinančných operácií ECB, EM – úroková sadzba na úvery na nehnuteľnosti pre podniky, EO – úroková sadzba na ostatné úvery pre podniky

Na druhej strane je potrebné zdôrazniť, že úvery so splatnosťou do 1 roka sú pre podniky najžiadanejšie.

V priemere dosahujú nové úvery na nehnuteľnosti so splatnosťou do 1 roka hodnotu 50 678 tis. EUR, priemerná hodnota nových úverov so splatnosťou od 1 – 5 rokov je 3 436 tis. EUR a so splatnosťou nad 5 rokov 1874 tis. EUR.

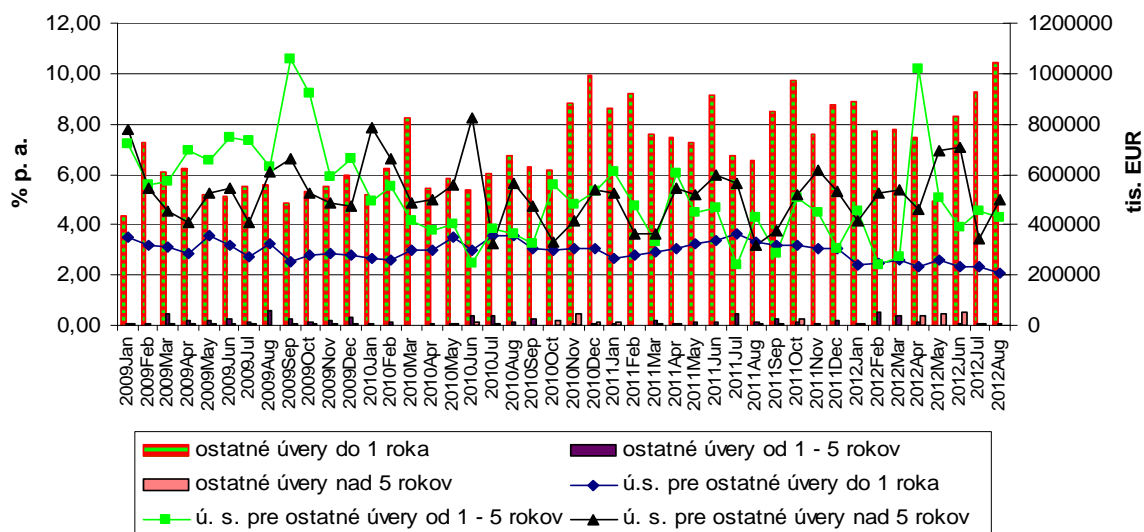
**Graf 2: Nové úvery na nehnuteľnosti v SR pre sektor podnikov (objem nových úverov v tis. EUR a ich úrokové sadzby)**



Zdroj: vlastné spracovanie, údaje ECB a NBS (2012)

Najvyšší dopyt po krátkodobých úveroch na nehnuteľnosti bol zaznamenaný v decembri 2010 a v marci 2011, čomu zodpovedali aj relatívne nižšie úrokové sadzby pre tieto úvery. Následne však dochádza pri úveroch s touto splatnosťou k zvýšeniu úrokových sadziieb nad úroveň úrokových sadziieb strednodobých úverov. Približne v rovnakom období vzrástol aj záujem o strednodobé a dlhodobé úvery na nehnuteľnosti.

**Graf 3: Ostatné úvery v SR pre sektor podnikov (objem nových úverov v tis. EUR a ich úrokové sadzby)**



Zdroj: vlastné spracovanie, údaje ECB a NBS (2012)

Aj v prípade ostatných úverov pre sektor podnikov sú najžiadanejšími úvery so splatnosťou do 1 roka. V ich prípade sú však úrokové sadzby v rámci nášho skúmaného obdobia relatívne stabilné, pričom objem nových úverov má v čase rastúcu tendenciu. K výraznejšiemu rastu týchto úverov došlo taktiež na konci roka 2010. Priemerný objem nových úverov so splatnosťou do 1 roka pri tomto type úveru je 702 844 tis. EUR, pri strednodobých úveroch je to 17 350 tis. EUR a pri dlhodobých úveroch 9 158 tis. EUR.

### 2.3 Vzťah medzi úrokovými sadzbami ECB a retailovými sadzbami z úverov pre domácnosti

Na základe krížovej korelácie medzi úrokovou sadzbou hlavných refinančných operácií, mesačným EURIBORom a úrokovými sadzbami pre nové úvery na nehnuteľnosti a spotrebiteľské a ostatné úvery pre sektor domácností sme dospeli k zaujímavým výsledkom. Sadzby eurozóny dosahujú vo vzťahu k slovenským úrokovým sadzbám pre tento sektor hodnotovo len slabú lineárnu závislosť - pri úveroch so splatnosťou do 1 roka, aj to len pri úveroch na nehnuteľnosti (0,3179 pri EURIBORe a 0,450230 pri ECB\_MRO).

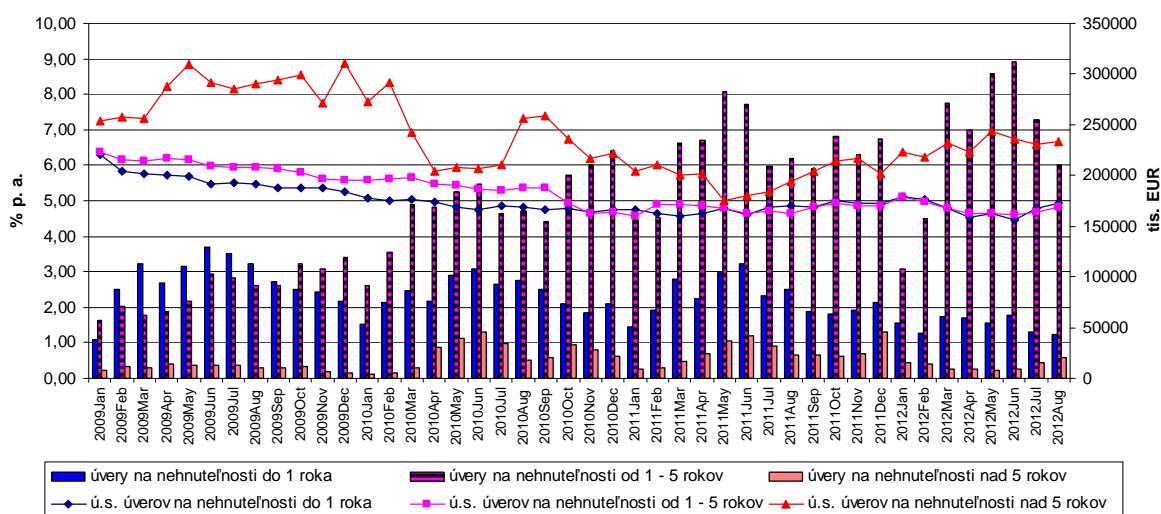
**Tabuľka 3: Krížová korelácia medzi úrokovou sadzbou hlavných refinančných operácií a úrokovými sadzbami nových úverov pre sektor domácností**

|                   | 1M_EURIBOR | ECB_MRO   | HCO_15Y   | HCO_1Y    | HCO_5Y    | HM_15Y    | HM_1Y     | HM_5Y     |
|-------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>1M_EURIBOR</b> | 1.000000   | 0.846774  | -0.374652 | -0.105709 | -0.303972 | 0.064030  | 0.317900  | -0.302707 |
| <b>ECB_MRO</b>    | 0.846774   | 1.000000  | -0.294912 | -0.138978 | -0.182680 | 0.241801  | 0.450230  | -0.143253 |
| <b>HCO_15Y</b>    | -0.374652  | -0.294912 | 1.000000  | 0.281126  | 0.275438  | 0.236278  | 0.316336  | 0.466211  |
| <b>HCO_1Y</b>     | -0.105709  | -0.138978 | 0.281126  | 1.000000  | -0.033107 | -0.477496 | -0.327261 | -0.292083 |
| <b>HCO_5Y</b>     | -0.303972  | -0.182680 | 0.275438  | -0.033107 | 1.000000  | 0.235017  | 0.160754  | 0.411262  |
| <b>HM_15Y</b>     | 0.064030   | 0.241801  | 0.236278  | -0.477496 | 0.235017  | 1.000000  | 0.892882  | 0.757162  |
| <b>HM_1Y</b>      | 0.317900   | 0.450230  | 0.316336  | -0.327261 | 0.160754  | 0.892882  | 1.000000  | 0.662693  |
| <b>HM_5Y</b>      | -0.302707  | -0.143253 | 0.466211  | -0.292083 | 0.411262  | 0.757162  | 0.662693  | 1.000000  |

Zdroj: vlastné prepočty autorky, údaje ECB a NBS (2012)

Pozn.: ECB\_MRO – sadzba hlavných refinančných operácií ECB, HM – úroková sadzba na úvery na nehnuteľnosti pre domácnosti, HCO – úroková sadzba na spotrebiteľské a ostatné úvery pre domácnosti

**Graf 4: Nové úvery na nehnuteľnosti v SR pre sektor domácností (objem nových úverov v tis. EUR a ich ú. s.)**



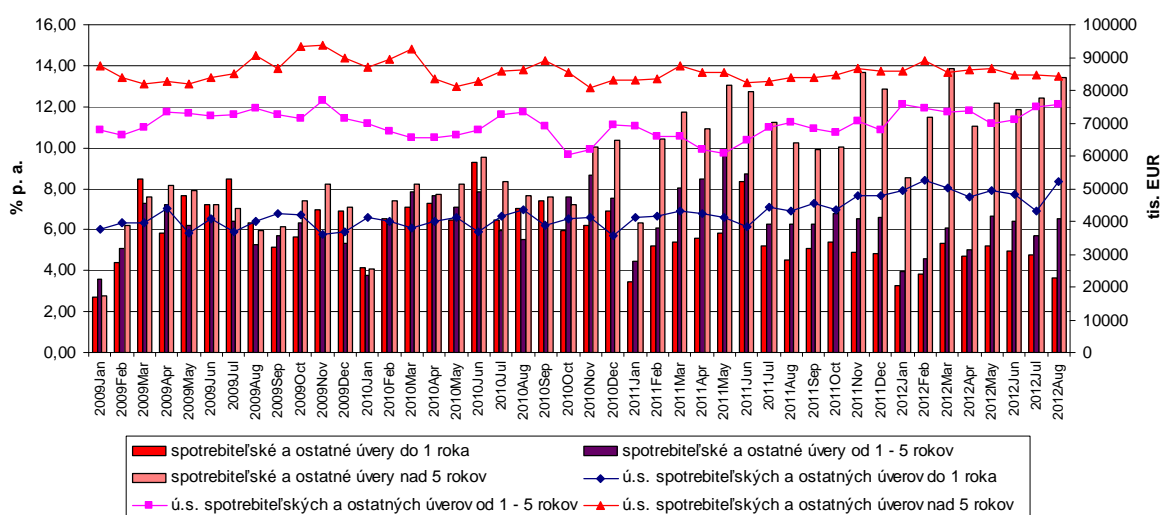
Zdroj: vlastné spracovanie autorky, údaje ECB a NBS (2012)

Na druhej strane veľmi silnú pozitívnu koreláciu vykazujú medzi sebou úrokové sadzby pre strednodobé a krátkodobé úvery na nehnuteľnosti (0,892882), stredne silnú pozitívnu koreláciu vykázali úrokové sadzby strednodobých a dlhodobých úverov na nehnuteľnosti (0,757162). Pri spotrebiteľských a ostatných úveroch pre domácnosti sa významnejšia korelácia medzi úrokovými sadzbami nepreukázala. V danom prípade sa nám nepotvrdilo ako v prípade podnikov, že závislosť medzi úrokovými sadzbami ECB a úverov pre domácnosti je najvyššia pri tom type úveru, o ktorý je najvyšší záujem.

Pri sektore domácností bol v sledovanom období najvyšší záujem o úvery na nehnuteľnosti so splatnosťou od 1 – 5 rokov, pričom až na výraznejší pokles v januári 2012 mal objem nových úverov neustále rastúcu tendenciu. Naopak pri krátkodobých úveroch záujem o nové úvery pomaly klesal a pri dlhodobých viac-menej zostával na stabilnej úrovni. Zároveň dopyt po nových úveroch na nehnuteľnosti v prípade domácností je vyrovnannejší pri jednotlivých splatnostiach než pri podnikoch.

V priemere dosahujú nové úvery na nehnuteľnosti pre sektor domácnosti v SR objem 79 828 tis. EUR pri krátkodobých úveroch, 173 353 tis. EUR pri strednodobých úveroch a 18 587 tis. EUR pri dlhodobých úveroch.

**Graf 5: Spotrebiteľské a ostatné úvery v SR pre sektor domácností (objem nových úverov v tis. EUR a ich ú. s.)**



Zdroj: vlastné spracovanie autorky, údaje ECB a NBS (2012)

Pri spotrebiteľských a ostatných úveroch je možné sledovať jednoznačne rastúci trend dopytu pri splatnosti nad 5 rokov, naopak pri ostatných splatnostiach je možné badať slabší, ale predsa len klesajúci trend. Približne do konca roka 2010 bol pomer medzi novými úvermi jednotlivých splatností vcelku vyrovnaný, avšak následne dopyt po úveroch s najdlhšou splatnosťou sa oproti ostatným úverom zdvojnásobil.

V priemere dosahujú nové spotrebiteľské a ostatné úvery pre sektor domácnosti v SR objem 36 358 tis. EUR pri krátkodobých úveroch, 40 057 tis. EUR pri strednodobých úveroch a pri dlhodobých úveroch 57 700 tis. EUR.

---

### 3 ZÁVERY

V tomto príspevku sme sa zamerali na segment domácností a podnikov, avšak len na úvery s rôznou splatnosťou. Na základe dosiahnutých výsledkov môžeme vysloviť nasledovné závery.

Intenzita prenosu zmien úrokových sadziieb ECB na retailové úrokové sadzby pre sektor podnikov a domácností v SR je len veľmi slabá. Znižovanie úrokových sadziieb ECB sa nepremiata výraznejšie na poklese úverových úrokových sadziieb pre klientov bánk, tie dokonca klesajú len v prípade úverov na nehnuteľnosti, aj to len pri niektorých splatnostiach.

Prelomovým obdobím, kedy dochádza k výraznejšiemu rastu dopytu po úveroch tak zo strany podnikov ako aj domácností je koniec roka 2010.

Najvyšší dopyt po úveroch formuje sektor podnikov a to pri ostatných úveroch so splatnosťou do 1 roka a následne sektor domácností pri úveroch na nehnuteľnosti so splatnosťou od 1 – 5 rokov. Zatiaľčo v prípade daných úverov pre podniky sa potvrdil mierne fungujúci prenosový úrokový kanál medzi ECB a SR, v prípade domácností je tento prenosový kanál výrazne slabý a korelujú medzi sebou len úrokové sadzby rovnakého typu úverov v rôznych splatnostiach.

Úvery na nehnuteľnosti podniky preferujú so splatnosťou do 1 roka a domácností so splatnosťou od 1 – 5 rokov, pri ostatných úveroch pri podnikoch dominujú úvery do 1 roka a naopak pri domácnostiach nad 5 rokov.

Tieto zistenia nás vedú ku konečnému záveru, že bankový sektor na Slovensku výraznejšie podporuje svojou úrokovou politikou sektor podnikov než sektor domácností, sektor podnikov využíva viac možnosť krátkodobého úverovania, čo môže súvisieť so spomalenými finančnými tokmi súvisiacimi s ich prevádzkou, zatiaľ čo v prípade domácností je záujem skôr o dlhodobjšie úvery, čo možno vysvetliť zhoršujúcou sa životnou úrovňou domácností a snahou využiť aktuálne nízke úrokové sadzby na trhu. Na druhej strane je vývoj v sektore domácností potenciálnym rizikom do budúcnosti, nakoľko je možné očakávať postupné zvyšovanie inflácie, čo sa môže prejaviť na raste ich úrokových sadziieb v budúcnosti, čím môže dôjsť k zhoršeniu ich platobnej schopnosti. Navyše rizikom je aj na Slovensku rastúca nezamestnanosť, ktorá môže negatívne ovplyvniť ich príjmovú situáciu.

#### Použitá literatúra (References)

1. BELKE, A., POLLEIT, T. (2009). *Monetary Economics in Globalised Financial Markets*. London: Springer 2009, ISBN 978-3-642-14638-1
2. ÉGERT, B., CRESPO-CUARESMA, J., REININGER, T. (2007). Interest Rate Pass-Through in Central and Eastern Europe: Reborn from Ashes Merely to Pass Away,” *Journal of Policy Modeling*, Elsevier, vol. 29 (2), s. 209 - 225
3. European Central Bank. (2012). [online] *Štatistické údaje dostupné na internete*: <http://www.ecb.int/stats/html/index.en.html> [citované 28.10.2012].
4. KOTLEBOVÁ, J.(2012). *Ďalšia vlna nekonvenčných opatrení Euro systému*. In FIN STAR NET 2012 zborník recenzovaných príspevkov z III. medzinárodnej [internetovej] vedeckej konferencie : Bratislava, 7. - 9. február 2012 Bratislava : Vydavateľstvo Fin Star, 2012. - ISBN 978-80-970244-5-1.
5. KOTLEBOVÁ, J. (2012). *Interest Rate Pass-Through between Money Market Interest Rates and Retail Bank Interest Rates in Selected CEE Countries*. 7th International Conference on Currency, Banking and International Finance, 27. – 28. september

---

2012, Bratislava: Department of Banking and International Finance, University of Economics in Bratislava, Slovakia, Conference Proceeding, ISBN 978-80-225-3494-9

6. KOTLEBOVÁ, J. – SOBEK, O. (2007). *Menová politika – stratégie, inštitúcie a nástroje*. Bratislava: IURA Edition 2007, ISBN 978-80-8078-092-0
7. KWAPIL, C – SCHARLER, J. (2010). *Interest Rate Pass-Through, Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability*. 2010. Journal of International Money and Finance, Elsevier, vol. 29(2), s. 236 - 251, March.
8. Národná banka Slovenska. (2012). [online] *Štatistické údaje dostupné na internete: <http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje>* [citované 28.10.2012].

### **Kontaktné údaje (Contact Data)**

doc. Ing. Jana KOTLEBOVÁ, PhD.

Katedra bankovníctva a medzinárodných financií

Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1

852 19 Bratislava

Slovensko

email: [jana.kotlebova@euba.sk](mailto:jana.kotlebova@euba.sk)

---

# DAŇOVÉ ASPEKTY CEZHraničného CASH POOLINGU<sup>1</sup>

## TAX ISSUES OF CROSS-BORDER CASH POOLING

**Jana Kubicová**

**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

V príspevku sa venujem daňovým aspektom riadenia hotovosti v medzinárodných prepojených podnikoch. Príspevok je rozdelený takto: v prvej časti uvádzam všeobecnú charakteristiku cash poolingu. V druhej časti rozoberám pravidlá zdanenia príjmov, ktoré vznikajú v situácii cezhraničného cash poolingu.

Kľúčové slová – prepojené podniky, finančné transfery, úrok, cena transferu, daň

### **Abstract**

The paper deals with tax issues of cash management in international associated companies. The structure of paper is this: in the first part, I provide general description of international cash pooling, its pros, and cons. Second part analyses tax provisions applied on taxation of incomes generated in cross-border cash pooling situation.

Key words – associated companies, intercompany financial transactions, interest, transfer price, tax

## **1 CHARAKTERISTIKA CASH POOLINGU**

Zadržiavanie voľnej hotovosti v podniku je z finančného hľadiska nevýhodné, pretože taká hotovosť nevytvára zisk ani úrok. Ak je podnik v situácii v ktorej hotovosť potrebuje, jej požičanie od tretej strany zvyšuje náklady vo forme úrokov.

V súčasnosti sa medzinárodné podnikanie často uskutočňuje prostredníctvom prepojených podnikov, či už tvoria vnútroštátnu alebo cezhraničnú holdingovú štruktúru alebo skupinu podnikov. K výhodám prepojených podnikov patrí možnosť uplatniť spoločné riadenie hotovosti na centrálnej úrovni. Využíva sa pritom cash pooling. Ide o spôsob riadenia hotovosti v skupine podnikov prostredníctvom združovania hotovosti. Funkciu riadenia hotovosti nevykonávajú jednotlivé podniky v prepojenej štruktúre. Naopak, v prípade servisného modelu funkciu riadenia hotovosti plní ústredná centrálna pokladňa prepojených podnikov alebo entity so špeciálnym zameraním (special purpose vehicles, SPVs). Sú nimi najmä banky v ktorých je založený hlavný účet pre prepojené podniky. Ten sa zriaďuje

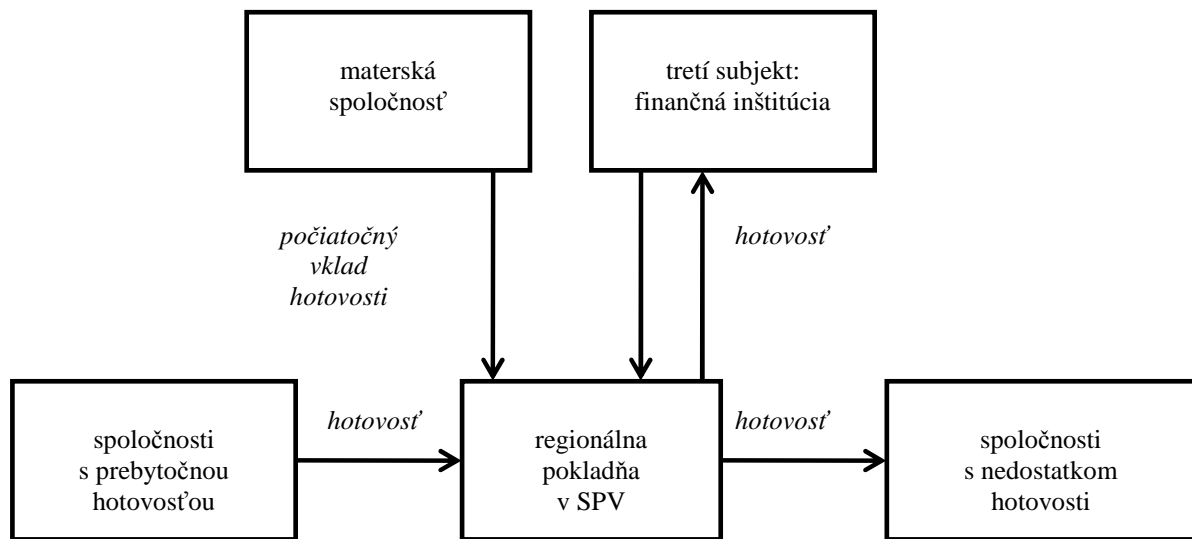
---

<sup>1</sup> Príspevok je podielom 1,0 výsledkom riešenia projektu VEGA 1/0848/11.

súčasne pre určitý geografický región zahŕňajúci štáty, v ktorých sú usadené jednotlivé prepojené podniky.

Cieľom združovania hotovosti je efektívne riadenie hotovosti v štruktúre prepojených podnikov ako celku. Toky finančných prostriedkov v hotovostnom združení znázorňuje obrázok 2. Konkrétne, na regionálnej úrovni znázorňuje toky medzi špeciálnou entitou, materskou spoločnosťou a spoločnosťami pričom niektoré majú dočasný prebytok a iné nedostatok hotovosti.

**Obrázok 1 Toky finančných prostriedkov v hotovostnom združení**



Zdroj: (Clair, a iní)

V praxi sa využívajú dve formy hotovostného združenia. V prvej forme sa úroky, ktoré majú zaplatiť tí čo si požičali, kompenzujú úrokmi, ktoré majú zaplatiť tí ktorí poskytli hotovosť do hotovostného združenia. Pri druhej forme existuje hlavný účet na ktorý sa na konci dňa prevádzajú konečné stavy účtov participujúcich entít (Clair, 2005). Také hotovostné združenie umožňuje vzájomnú kompenzáciu záporného hotovostného salda na jednom bankovom účte kladným saldom hotovosti na inom bankovom účte.

Prostredníctvom združovania hotovosti na centrálnej úrovni dosahuje štruktúra prepojených podnikov efektívnejšie využitie hotovosti. Eliminuje sa finančne neefektívna držba dočasne prebytočnej hotovosti v jednej pobočke, a súčasne nie je potrebné aby si iná pobočka v skupine požičiavala hotovosť od nezávislej tretej strany za úrokovú mieru, ktorej výška zodpovedá cene obvyklej na trhu. Naopak, použije dočasne voľnú hotovosť dostupnú v niektorom z prepojených podnikov. Výhody združovania hotovosti medzi prepojenými podnikmi sú:

1. zníženie nákladov financovania prepojených podnikov ako celku;
2. zlepšenie likvidity prepojených podnikov ako celku;
3. zmenšenie potreby hotovostných pôžičiek od tretích subjektov za trhových podmienok.

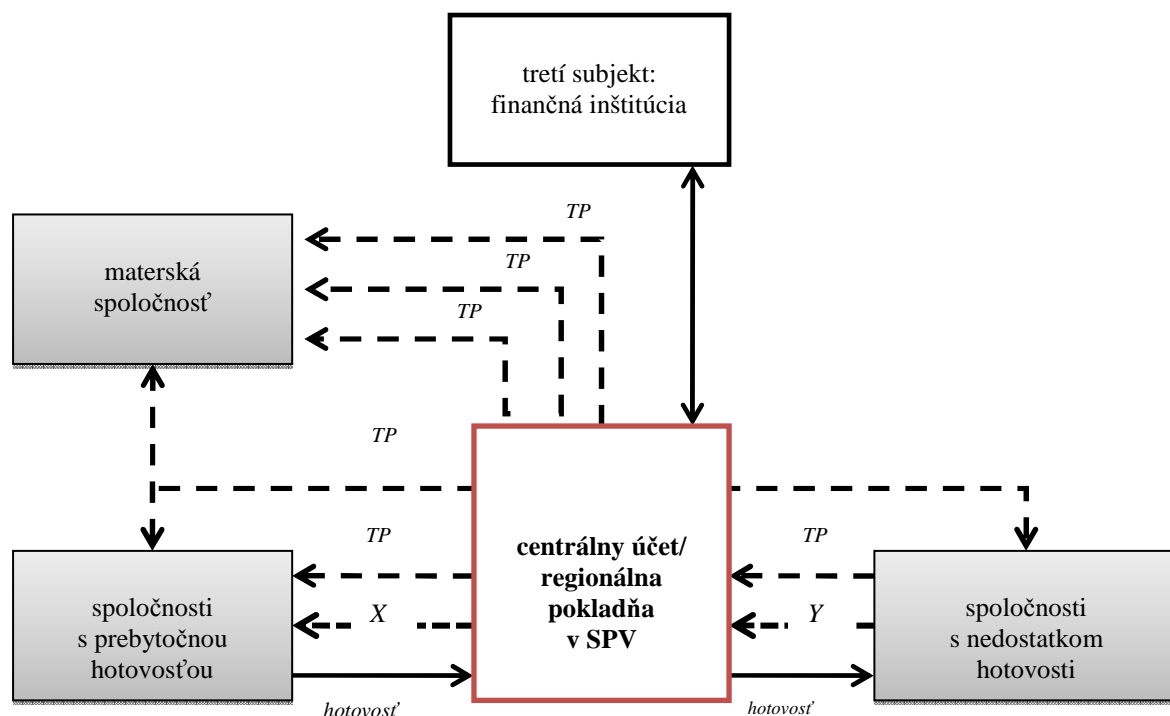


Združovanie hotovosti okrem výhod pre participujúce podniky prináša aj určité riziká, pretože hrozí deformácia ich podnikateľského správania. Uvedme si príklad. Predpokladajme, že štruktúru prepojených podnikov tvoria dve spoločnosti. Prebytok hotovosti v jednej je negatívne korelovaný s deficitom hotovosti v druhej. Ak jedna pobočka potrebuje hotovosť, druhá jej má prebytok. Tie sa na ústrednom bankovom účte hotovostného združenia vzájomne kompenzujú so zostatkom nula. Úrok, za ktorý si obe entity vzájomne požičiavajú hotovosť sa taktiež bude rovnať nule. Nulové náklady vzájomných pôžičiek hotovosti by mohli viesť k tomu, že vedenie prepojených spoločností sa na také pôžičky hotovosti začne spoliehať. Ohrozilo by to motiváciu k vlastnej tvorbe hotovosti a zdravé finančné riadenie (Clair, 2005).

## 2 PRAVIDLÁ ZDANENIA PRÍJMOV V SITUÁCII CEZHRANIČNÉHO CASH POOLINGU

V hotovostnom združení sa uskutočňujú transakcie medzi prepojenými podnikmi, ktoré sú často umiestnené v rôznych štátoch. Ide o také finančné toky, ktoré sa uskutočňujú medzi dvoma alebo niekoľkými štátmi. Tie sú suverénnymi daňovými jurisdikciami. Toky medzi členmi hotovostného združenia znázorňuje **Chyba! Nenašiel sa žiaden zdroj odkazov..**

*Obrázok 2 Transakcie medzi členmi hotovostného združenia*



*Legenda: plná čiara znázorňuje tok hotovosti; prerušovaná čiara znázorňuje transakcie vo vnútri štruktúry prepojených podnikov.*

*Vysvetlivky:*

*TP1 sú úroky s úrokovou sadzbou pre ukladateľov;*

*TP2 sú úroky s úrokovou sadzbou pre tých, ktorí si požičiavajú;*

*TP3 sú úroky s úrokovou sadzbou za hotovosť ktorú poskytla materská spoločnosť do SPV;*

*TP4 sú poplatky za služby;*

*TP5 sú poplatky za poskytnuté garancie;*

*TP6 je rozdelenie reziduálneho zisku (residual profit split)*

*Zdroj: (Clair, a iní)*

---

Financovanie potrieb podnikov prostredníctvom hotovosti z hotovostného združenia súvisí aj s problematikou zdanenia príjmov zúčastnených osôb. V súvislosti s tým ide o tieto problémy:

1. ocenenie transferov v hotovostnom združení tak, aby sa dodržal princíp nezávislého vzťahu, v tom najmä správne určenie výšky úroku (pricing interest);
2. oprávnenie uplatniť zmluvne zvýhodnené sadzby zrážkovej dane pri zdanení úrokov vyplácaných cezhranične v rámci hotovostného združenia;
3. postavenie špeciálnych entít (SPV), ktoré vedú centrálny účet združenia, ako skutočného vlastníka úrokov;
4. uznanie zaplatených úrokov vzťahujúcich sa k pôžičke hotovosti v rámci hotovostného združenia ako výdavku znižujúceho daňový základ dane z príjmov;
5. uplatnenie metódy zápočtu na zamedzenie medzinárodného právneho dvojitého zdanenia.

V súčasnosti sa v Slovenskej republike daňový základ dane z príjmov právnických osôb určuje na princípe separátneho účtovníctva. V Zákone č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov sa tento princíp uvádza vo všeobecných ustanoveniach o zisťovaní základu dane v §17 ods. 1 písmeno c. Na princíp separátnej entity v účtovníctve a určení dane z príjmu nadväzuje požiadavka, aby boli ceny transferov medzi prepojenými podnikmi založené na princípe nezávislého vzťahu. Ten súvisí s ochranou daňových príjmov zúčastnených štátov pred presúvaním ziskov do toho z nich, ktorý má nižšiu nominálnu alebo efektívnu daňovú sadzbu. Ocenenie transferov na princípe nezávislého vzťahu sa má uplatniť aj v prípade určenia ceny hotovosti presúvanej v rámci hotovostného združenia. Vráťme sa k tokom v hotovostnom združení, ktoré sú znázornené na obrázku 3 a rozoberme podrobne uplatnenie princípu nezávislého vzťahu v tomto prípade. Jeho uplatnenie si vyžaduje:

1. určenie výšky úrokov v tokoch označených TP1, TP2, TP3;
2. určenie ceny za servisné transakcie medzi vedením a pobočkami (toky TP4, TP5);

Ak sa dosiahne úspora nákladov v dôsledku synergického efektu združovania hotovosti, a tiež reziduálny zisk, potom je potrebné správne ich alokovať medzi participujúce entity v jednotlivých daňových jurisdikciách (TP6). Má to podstatný vplyv na určenie daňového základu separátnych entít v jednotlivých štátoch (Clair, 2005).

Oceňovanie transferov medzi prepojenými podnikmi, v tom aj finančných transferov akými sú úroky (intercompany financial transactions), sa má riadiť princípom nezávislého vzťahu. Jeho znenie je uvedené v článku 9 Vzorovej zmluvy OECD a individuálnych bilaterálnych zmluvách o zdanení príjmov a majetku. Podrobnosti a návody na jeho konkrétnu aplikáciu sa uvádzajú v Manuáli OECD pre transferové oceňovanie. Tu sa navrhuje, aby sa pre správne určenie výšky úrokov medzi členmi hotovostného združenia vychádzalo z úrokov z dlhových cenných papierov emitovaných na financovanie deficitu rozpočtu verejnej správy. Navrhuje sa tu, aby sa cena transferov za poskytnuté služby mohla odvíjať od ceny porovnateľných služieb medzi nezávislými subjektmi. Prerozdelenie úspor medzi členov hotovostného združenia by sa malo odvíjať od záverov funkčnej a rizikovej analýzy jednotlivých členov.

---

Uplatnenie zmluvne zvýhodnenej sadzby zrážkovej dane pri pôžičkách v rámci hotovostného združenia závisí od toho, ako jednotlivé daňové jurisdikcie určujú postavenie centrálného účtu ktorý je vedený v SPV. Ide tu o splnenie požiadavky článku 10 Vzorovej zmluvy OECD a väčšiny bilaterálnych daňových zmlúv. Tu sa uvádza, že zvýhodnená sadzba zrážkovej dane pri zdroji sa môže na vyplatené úroky uplatniť iba v tom prípade, že úroky zo štátu zdroja sa vyplácajú skutočnému vlastníkovi úrokov. Ak podľa pravidiel v štáte zdroja nemožno SPV považovať za skutočného vlastníka vyplatených úrokov, zvýhodnenú sadzbu zrážkovej dane podľa bilaterálnej zmluvy nemožno uplatniť. Na tejto situácii nemení nič ani skutočnosť, že SPV je rezidentom jedného z dvoch Zmluvných štátov.

Ďalšou daňovou bariérou pre praktické uplatňovanie združovania hotovosti je možnosť odpočítať nákladové úroky pri pôžičkách medzi členmi hotovostného združenia. Ak je pôžička hotovosti z centrálného účtu v SPV transakciou medzi prepojenými spoločnosťami, tak zhoršuje pomer medzi dlhom a vlastným kapitálom. Aby sa zabránilo účelovému vytváraniu úrokového daňového štítu a erózii daňového základu, štáty uplatňujú pravidlá nízkej kapitalizácie špeciálne na daňové účely. Ich aplikácia znamená, že nákladové úroky viažuce sa na pôžičku hotovosti z hotovostného združenia nebudú na účely určenia daňového základu korporátnej dane požíciavajúceho si odpočítateľnou položkou. Naopak, budú odpočítateľné iba obmedzene, do určitej výšky ktorá je stanovená zákonom stanoveným pomerom medzi dlhom a vlastným kapitálom.

## ZÁVER

Potenciálne pozitívne efekty, ktoré združovanie hotovosti pri financovaní podnikov prináša, treba konfrontovať s pravidlami medzinárodného zdanenia. Niektoré pravidlá zdanenia príjmov z cezhraničných transakcií majú negatívny vplyv na efektívnosť financovania podnikov. Napríklad požiadavka uplatňovať pri oceňovaní úrokov za ktoré si požíciavajú členovia hotovostného združenia hotovosť je paradoxná. Členovia hotovostného združenia združujú hotovosť na jednom centrálnom účte práve preto, aby týmto spôsobom dosiahli zníženie nákladov na požičanú hotovosť. To znamená, že očakávajú, že cena hotovosti od hotovostného združenia bude nižšia než trhovú cenu hotovosti poskytnutá nezávislým tretím subjektom na trhu na princípe nezávislého vzťahu. Podobne deformujúce dôsledky má pravidlo nízkej kapitalizácie a podmienky uplatnenia zmluvne zvýhodnenej zrážkovej dane pri zdroji.

## Použitá literatúra (References)

1. CLAIR, ROBERT. 2005. Transfer pricing: enhanced cash management and tax considerations for multinational enterprises. *International Tax Review. Supplement - Financial Services*. July 2005.
2. OECD. 2010. *OECD Model Tax Convention*. Paris : OECD, 2010.

---

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

doc. Ing. Jana KUBICOVÁ, PhD., MBA  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [jana.kubicova@euba.sk](mailto:jana.kubicova@euba.sk)

---

# TEÓRIE DETERMINANTOV PRÍLEVU PRIAMYCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ<sup>1</sup>

## THEORIES OF DETERMINANTS OF FDI INFLOW

**Jana Kubicová, Ingrid Šabíková**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### Abstrakt

V príspevku sa venujem teóriám prílevu priamych zahraničných investícií. Vychádzam z konštatovania o nedokonalnej mobilite kapitálu a následne uvádzam niekoľko teoretických koncepcií, ktoré vysvetľujú expanziu kapitálu do zahraničia. Na záver uvádzam koncept „prémie krajiny“, ktorá je súčasťou úrokového diferenciálu a svojou podstatou je synergickým efektom, zhrnutím všetkých faktorov, ktoré prispievajú k atraktivnosti krajiny pre zahraničné investície.

Kľúčové slová – priame zahraničné investície, prílev, determinanty, teórie

### Abstract

In this paper, I focus on theories of foreign direct investment. Based on the statement of imperfect mobility of capital I point out several theoretical concepts that explain the expansion of capital abroad. Eventually, there is the concept of 'country premium', which is part of the interest rate differential, and is synergistic effect of all the factors that contribute to the country's attractiveness.

Key words – foreign direct investments, inflows, determinants, theories

## 1 NEDOKONALÁ MOBILITA KAPITÁLU

Konvenčný prístup k motívom zahraničných investícií vysvetľoval zahraničnú expanziu kapitálu hraničnou produktivitou kapitálu. Podľa tejto koncepcie k zahraničnému investovaniu dochádza vtedy, ak je hraničná produktivita kapitálu v zahraničí väčšia než v domácej ekonomike. Faktorom, ktorý najviac ovplyvňuje tento rozdiel je diferenciál úrokovej miery. Pri dokonalnej mobilite kapitálu sa kapitál presúva tam, kde na základe diferenciálu úrokovej miery dosahuje najvyššie zhodnotenie. Uvedený názor je založený na implicitnom predpoklade, že kapitál je medzinárodne dokonale mobilný, a presúva sa do krajín s vyššou

---

<sup>1</sup> Príspevok je podielom 1,0 výsledkom riešenia projektu VEGA 1/0848/11.

---

reálnou úrokovou mierou, pričom sa predpokladá, že diferenciál reálnej úrokovej miery je hybnou silou dynamiky medzi úsporami a investíciami<sup>2</sup>.

Súčasná ekonomická veda však nemá jednoznačný názor na dokonalosť mobility kapitálu, a časť jej predstaviteľov uvádza, že kapitál v skutočnosti nie je dokonale medzinárodne mobilný.

Feldstein a Horioka (1980, in Frankel, 1992) z empirického skúmania korelácie medzi domácimi úsporami a investíciami zistili, že domáce úspory a domáce investície sú vysoko pozitívne korelované. Podľa nich korelácia medzi domácimi úsporami a investíciami nesie v sebe informáciu o medzinárodnej mobilite kapitálu: nulová korelácia medzi nimi implikuje dokonalú medzinárodnú mobilitu kapitálu, a vysoká pozitívna korelácia implikuje obmedzenú mobilitu kapitálu. Z vysokej pozitívnej korelácie medzi domácimi úsporami a investíciami potom vyvodili záver, že napriek odstráneniu bariér v medzinárodných tokoch kapitálu, kapitál nie je dokonale medzinárodne mobilný. Tento záver obhajujú tvrdením, že ak by bol kapitál dokonale mobilný, potom by bolo jednoduché schodok v domácich úsporách pokryť pôžičkou z inej krajiny za priemernú úrokovú mieru.

Nedokonalá medzinárodná mobilita kapitálu ako ju identifikovali Feldstein a Horioka kladie pred teoretikov i politikov otázku, ktoré faktory, motívy a determinanty podnecujú kapitál k medzinárodnej mobilite, k zahraničnej expanzii, k substitúcii stratégie exportu tovaru stratégiou exportu kapitálu.

## 2 MOTÍVY ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ

Od počiatku 60-tych rokov 20. storočia boli publikované práce Hymera, Aharoniho, Cavesa, Vernona a J. Dunninga, ktoré významným spôsobom rozlíšili ponímanie motivácií k zahraničnej expanzii kapitálu. Spoločným menovateľom novodobých teórií, je téza, že priame zahraničné investície sú ťahané do hostiteľských krajín niečím úplne iným ako len jednoduchou možnosťou transferu čistých úspor medzi krajinami. K najvýznamnejším novodobým teóriám motívov mobility a determinantov prílevu priamych zahraničných investícií patria: (1) teórie industriálnej organizácie, (2) teória životného cyklu výrobkov, (3) makroekonomické teórie, (4) eklektická teória medzinárodnej výroby, (5) hypotéza diverzifikácie rizika, (6) makro-finančné teórie.

Obrat v názoroch na motívy zahraničnej expanzie kapitálu zahájil v roku 1976 Hymer teóriou o nedokonalosti trhu a tvrdením, že hybnou silou v pozadí tokov PZI je potreba expanzie na nové trhy (Hymer, 1976). Navyše ako motív expanzie kapitálu na zahraničné trhy zdôrazňoval potrebu získania kontroly nad firmou v hostiteľskej krajine. Kontrolou nad kapitálom investovaným v zahraničí sa získava možnosť vytlačiť konkurenciu a využiť výhody monopolu v zahraničí.

Caves v roku 1996 prišiel s teóriou industriálnej organizácie a oligopolistickej konkurencie. Podľa neho ako náhle firma dosiahne vysoké tempá ekonomického rastu, je nevyhnutné aby neustále udržiavala rýchly rast predajov a zisku (Caves, 1996). Keďže trh sa stáva oligopolistickým, je ťažké udržať dosiahnuté tempá rastu, preto sa takáto firma snaží vstúpiť s novým produktom na zahraničné trhy. Caves súčasne tvrdí, že "intuitívna predstava, že toky

---

<sup>2</sup> Pre malé otvorené ekonomiky by dokonalá mobilita kapitálu znamenala, že domáce úspory sa nemusia vždy nevyhnutne transformovať do domácich investícií, pretože pri dokonalnej mobilite kapitálu by plynuli do krajín s vyššou úrokovou mierou.

---

kapitálu sú motivované snahou na princípe arbitráže využiť rozdiely v miere návratnosti medzi krajinami nie je uspokojivá ani z teoretickej stránky a nebola dokázaná ani empiricky." (Caves, 1996: 26, in Desai, a iní, 2003: 489). Kritizoval, ekonomické teórie, ktoré vysvetľovali zahraničnú expanziu kapitálu v podstate na základe princípu transakčných nákladov, zatiaľ čo multinacionálne korporácie sa objavujú z celkom iného dôvodu, ktorým sú výhody vyplývajúce zo spoločného vlastníctva majetku v jednotlivých krajinách. Konkrétne tieto výhody vyplývajú z vlastníctva patentových práv, ktoré sú najlepšie využité iba v prípade ak k nim existuje vlastnícke právo.

Vernonova teória životného cyklu vysvetľuje motívy expanzie kapitálu životným cyklom výrobkov, kedy sa zavádzacia fáza, fáza rastu a fáza zrelosti uskutočňujú v rôznych krajinách (Vernon, 1966). Aj tu je podtextom vlastnícke právo k nehmotným aktívam, invenciám a výsledkom vývoja nových výrobkov. Ak je už výrobok vo fáze zrelosti, je možné ho vyrábať v zahraničí, pretože myšlienka je už známa a nie je ťažké ju napodobniť výrobcami v zahraničí a vyrábať tovar, zatiaľ čo vývoj, výroba a vlastnícke práva k novým výrobkom, ktoré bolo potrebné vyvinúť, a do nových myšlienok investovať, zostávajú v zavádzacej etape v materských krajinách, rovnako aj vlastníctvo k nehmotným právam.

Najznámejšou teóriou, ktorá reprezentuje definitívny presun od konvenčného vysvetľovania prílevu PZI na základe princípu transakčných nákladov a úrokového diferenciálu, k teóriám vysvetľujúcim zahraničnú expanziu kapitálu na základe vlastníctva, patrí Dunningova eklektická paradigma (OLI paradigma) (Dunning, J. H., 1973, 1980, 1988). OLI paradigma uvádza tri fundamentálne determinanty priamych zahraničných investícií: (1) hostiteľská krajina musí ponúkať výhody vlastníctva, v tom najmä vlastníctvo nehmotných aktív, vlastníctvo produktu alebo výrobného procesu, ku ktorému ostatné firmy nemajú prístup, (2) výhody lokality - hostiteľská krajina musí ponúkať výhody lokality, napríklad prístup k zdrojom, nízke náklady, v tom aj vertikálne lokálne výhody ako je kvalita a technologické zdroje, (3) výhody internalizácie výhod, keď firma musí mať strategický dôvod pre využitie výhody vlastníctva výsledkov vlastného alebo cudzieho výskumu, čomu dáva prednosť pred predajom licencie. Dunningova teória je relevantná pre vysvetlenie horizontálnych aj vertikálnych zahraničných investícií a neopomína, naopak zahŕňa aj prístup k motívom PZI odvodený od transakčných nákladov. Teória zdôrazňuje ako fundamentálny motív expanzie kapitálu do zahraničia princíp vlastníctva zdôvodňujú významnosť vlastníctva tým, že práve vlastníctvo umožňuje najlepší prístup k využívaniu majetku a aj efektívnosť využívania majetku vlastníkom je oveľa vyššia. Multinacionálne spoločnosti sa vzájomne odlišujú podľa vlastníctva konkrétneho majetku (meno firmy, výrobné postupy, patenty), ktorý využívajú a práve tieto rozdiely sú kľúčové pre porozumenie motívov prílevu PZI a produktivity TNC.

Okrem fundamentálnych faktorov, ku ktorým patrí vlastníctvo a strategické zámery firiem, ďalším kľúčovým momentom pre porozumenie modelu tokov PZI ("vzorca správania" PZI) sú rozdiely na úrovni jednotlivých krajín, ktoré ovplyvňujú výsledky jednotlivých firiem, pričom požiadavky na krajiny závisia od toho, ako vlastnosti krajín resp. to čo ponúkajú ovplyvňuje výsledok podnikania TNC. Požiadavky na vlastnosti krajín sa odlišujú podľa toho, v čom expandujúca firma podniká a ako môžu konkrétne vlastnosti hostiteľskej krajiny ovplyvniť výsledok podnikania konkrétnej firmy. V súvislosti s tými faktormi, ktoré sa vzťahujú k rozdielom medzi krajinami možno spomenúť teóriu, ktorá vysvetľuje mobilitu zahraničných investícií faktormi vytlačujúcimi a vťahujúcimi kapitál, označovanú ako push/pull framework. K faktorom, ktoré vytlačujú kapitál z domácej ekonomiky do zahraničia patria napríklad nízka úroková miera v materskej krajine, ktorá motivuje kapitál k zahraničnej expanzii, pričom kapitál všade naokolo hľadá možnosti najvyššej návratnosti. Naopak

---

vťahujúce faktory sú také, ktoré slúžia k priťahovaniu kapitálu do potenciálnej hostiteľskej krajiny. Literatúra k nim zaraďuje napríklad nízke mzdy, daňové stimuly, úroveň rozvinutosti finančných trhov, ochranu vlastníckych práv v potenciálnych hostiteľských krajinách<sup>3</sup>.

Mody a Taylor (2002, in Loungani, a iní, 2002) sa presunuli od push/pull náhľadu, a motívy mobility investícií odvodzujú od determinantov ovplyvňujúcich dopyt po kapitáli v jednej krajine a od determinantov ponuky kapitálu v druhej krajine. Dospeli k záveru, že ak dôjde k nerovnováhe medzi determinantami ovplyvňujúcimi ponuku a dopyt po kapitáli, dochádza k nerovnováhe v tokoch kapitálu vo svetovej ekonomike, ktorú označil ako "capital crunch". Zistili, že pre ponuku kapitálu na novo sa objavujúcich trhoch sú kľúčové asymetria v informáciách, a také premenné ako riziková prémie a junk obligácie.

Index potenciálu k prílevu PZI, ktorý bol skonštruovaný UNCTAD za účelom hodnotenia potenciálu krajín k prílevu priamych zahraničných investícií je zložený z ôsmich ukazovateľov: (1) HDP per capita, (2) rast HDP v stálych cenách, (3) pomer objemu exportu k HDP, (4) počet pevných telefónnych liniek na 1000 obyvateľov, (5) použitie komerčnej energie per capita, (6) výdavky na vedu a výskum ako percento HDP, (7) percentuálny podiel študentov na univerzitách na celkovej populácii, (8) riziko krajiny. Dane sa ako determinant prílevu zahraničných investícií vôbec neuvádzajú, a nie sú považované za faktor, ktorý by ovplyvňoval resp. zvyšoval potenciál krajiny k prílevu zahraničných investícií. Klasifikácia determinantov priamych zahraničných investícií podľa UNCTAD člení determinanty prílevu PZI do troch skupín: politické, ekonomické a podnikateľské prostredie. Daňová politika je uvedená ako jeden z mnohých potenciálnych determinantov prílevu PZI, konkrétne v skupine politických faktorov. Uvádza sa popri mnohých ďalších faktoroch, medzi ktoré popri nej patria napríklad ochrana konkurenčného prostredia, privatizačná politika, bezbariérový vstup zahraničného investora na trh, právne aspekty zaobchádzania so zahraničnými pobočkami, neexistencia zvláštnych požiadaviek na výkon PZI, medzinárodné dohody o investíciách a ďalšie (UNCTAD, 2002, 2008).

Klasifikácia determinantov priamych zahraničných podľa UNCTAD súčasne člení PZI na vyhľadávajúce trh, vyhľadávajúce zdroje a vyhľadávajúce efektívnosť, pričom v závislosti od motivácie resp. druhu PZI sa odlišujú i faktory, ktoré sú determinujúce pre prílev určitého druhu PZI. Napríklad na investície vyhľadávajúce trh pôsobí najviac veľkosť trhu a HDP per capita, rast trhu, prístup na svetové trhy, špecifiká preferencií domácich spotrebiteľov, štruktúra trhu. Avšak na PZI vyhľadávajúce zdroje naopak pôsobia ako determinanty prílevu nerastné bohatstvo, nízke mzdy, kvalifikovaná pracovná sila, inovácie, meno firmy, jednotlivci (špecialisti) a infraštruktúra. Na PZI vyhľadávajúce efektívnosť pôsobia také determinanty ako produktivita práce, náklady na dopravu a medziprodukty, členstvo v integračných zoskupeniach.

PZI sa členia na horizontálne a vertikálne nakoľko majú rôzne motivácie. Toto je podľa Lima dôvod, prečo neexistuje konsenzus a jednoznačný záver o význame jednotlivých faktorov pre prílev PZI ani v empirickej literatúre (Lim, 2002). Prílev horizontálnych PZI je

---

<sup>3</sup> Podľa uvedenej teórie determinantov Edison a Warnock (2002, in Loungani, a iní, 2002) skúmali príčiny odlevu portfóliových investícií z USA a dospeli k záveru, že pokles úrokových mier v USA ako i pokles priemyselnej produkcie vytlačali *equity flows* toky do novovznikajúcich trhov, viac do Latinskej Ameriky než do Ázie. Podľa niektorých politikov USA v USA, vysoké daňové sadzby v USA majú vytlačajúci efekt na americké investície, ktoré sú vytlačané do krajín s nižšou efektívnou daňovou sadzbou, a z tohto dôvodu sa zasadzujú o zníženie daňovej sadzby korporátnych daní v USA.



---

determinovaný inými faktormi ako prílev vertikálnych PZI<sup>4</sup>. Young (Yang, 2000, in: Kerr, 2001: 3) rozdeľuje teórie determinantov prílevu PZI na dve skupiny: (1) teória alokácie portfólia a (2) teória založené na nedokonalostiach trhu. Teória alokácie portfólia predikuje prílev PZI najmä na základe medzinárodných rozdielov v úrokovej miere, v mierach zisku a iných ukazovateľoch návratnosti kapitálu. Problémom tohto prístupu je, že môže vysvetliť medzinárodnú diverzifikáciu portfólia, ale nie prílev PZI ako takých, teda prečo ekonomickí agenti uskutočňujú PZI namiesto toho, aby si jednoducho kúpili zahraničné equity alebo dlhové nástroje. Teória založené na nedokonalostiach trhu vysvetľuje prílev PZI nedokonalosťami trhu, ktoré robia produkciu v jednej krajine atraktívnejšiu v porovnaní s inou krajinou. Do skupiny faktorov vysvetľujúcich prílev PZI na základe nedokonalostí trhu patria rozdiely v úrovni miezd, miera otvorenosti ekonomiky (bežného alebo kapitálového účtu platobnej bilancie), výmenný kurz, kedy prílev PZI do hostiteľskej krajiny je dlhodobou alternatívou k exportu z materskej do hostiteľskej krajiny a sila meny domácej krajiny je významným faktorom rozhodnutia pre PZI, ale nie je dostatok empirických dôkazov o tomto faktore. Patrí sem i ukazovateľ miery návratnosti investícií, ktorý sa meria napríklad pomerom zisku po zdanení k PZI alebo prostredníctvom proxy ktorou je úroková miera.

Empirický výskum determinantov prílevu zahraničných investícií sa zaoberá i determinantami zahraničných investícií z hľadiska ich druhov resp. kompozície. Zásadným spôsobom sa môžu odlišovať determinanty prílevu priamych zahraničných investícií od determinantov prílevu portfóliových alebo ostatných zahraničných investícií. V prípade PZI sa napríklad potvrdilo, že ich prílev je vyšší do novoobjavujúcich sa krajín s vyššou mierou otvorenosti voči obchodu, do krajín, ktoré uskutočňujú intenzívne privatizáciu a majú viac prírodných zdrojov. Naopak, v prípade portfóliových investícií (portfolio equity stock) sa potvrdila pozitívna závislosť medzi ich prílevom a vysokou ochranou vlastníckych práv a rozvinutosťou trhov s cennými papiermi.

Okrem hodnotenia jednotlivých faktorov určujúcich vhodnosť investičného prostredia za celú ekonomiku, významný je i poznatok, že alokačné rozhodnutia o investícii do rôznych odvetví ekonomiky sú citlivé na rozdielne faktory. Známe sú hodnotenia investičného prostredia v jednotlivých odvetviach. Zhao, a iní, (2002) dokazujú vo svojom empirickom výskume, že v prípade elektronického obchodu sa výrazne odlišovali determinanty prílevu PZI od tých, ktoré boli uvádzané pre ekonomiku ako celok.

### **3 PRÉMIA KRAJINY A REÁLNY ÚROKOVÝ DIFERENCIÁL AKO FAKTOR PRÍLEUV PZI**

Z prehľadu teórií motívov a determinantov expanzie kapitálu na zahraničné trhy je zrejmé, že k fundamentálnym faktorom expanzie kapitálu patrí vyriešenie otázky vlastníctva. Ďalšie faktory ovplyvňujúce medzinárodnú mobilitu kapitálu sú komplexné a pre jednu krajinu tvoria "synergický efekt". Súčasne s tým sú dôležité faktory, ktoré sledujú strategické zámery investora. Výsledné, úhrnné pôsobenie všetkých uvedených a zohľadňovaných faktorov v potenciálnej hostiteľskej krajine je okrem otázky vlastníctva nehmotného majetku v

---

<sup>4</sup> Napríklad ak sa jedná o horizontálne PZI, potom veľká vzdialenosť hostiteľskej krajiny od materskej krajiny je faktor, ktorý pozitívne pôsobí na prílev zahraničných investícií, pretože práve veľká vzdialenosť cieľového trhu od materskej krajiny motivuje zahraničného investora k priamej alokácii investície na trhu hostiteľskej krajiny. Ak sa však jedná o vertikálne PZI, ktorých hlavným motívom je alokovať výrobu v hostiteľskej krajine s cieľom exportu produkcie na trhy materskej krajiny a okolitých štátov, potom naopak značná vzdialenosť od trhov materskej krajiny negatívne pôsobí na alokáciu investície v príliš vzdialenej hostiteľskej krajine.

konečnom dôsledku možné zahrnúť pod široko koncipovaný pojem "prémia krajiny", ktorá je jedným z komponentov určujúcich aj veľkosť reálneho úrokového diferenciálu. Reálny úrokový diferenciál (*real interest differential*), ktorý sa vzťahuje na meranie rozdielov v miere návratnosti investície medzi krajinami, sa definuje prostredníctvom jeho dekompozície na: (A) prémii krajiny (*country premium*;  $i - i^* - fd$ ), a (B) menovú prémii (*currency premium*;  $i^* - \Delta p^{e*}$ ), ktorá je rozložená na: (i) prémii z kurzového rizika (*exchange risk premium*;  $fd - \Delta s^e$ ), a (ii) očakávanú depreciaáciu (*expected depreciation*;  $\Delta s^e - \Delta p^e - \Delta p^{e*}$ ). Reálny úrokový diferenciál a jeho dekompozícia je vyjadrená nasledujúcich zápisoch:

$$r - r^* = (i - \Delta p^e) - (i^* - \Delta p^{e*}) \quad (1)$$

$$r - r^* = (i - i^* - fd) + (fd - \Delta s^e) + (\Delta s^e - \Delta p^e - \Delta p^{e*}) \quad (2)$$

kde  $i$  a  $i^*$  je domáca a zahraničná úroková miera,  $fd$  je forward discount domácej meny,  $\Delta s^e$  je očakávaná depreciaácia domácej meny,  $\Delta p^e$  a  $\Delta p^{e*}$  je očakávaná domáca a zahraničná inflácia (Frankel, 1992: 199). Prvá časť reálneho úrokového diferenciálu je tzv. pokrytý úrokový diferenciál, t. j. prémia krajiny. Zahŕňa všetky potenciálne bariéry medzinárodnej integrácie finančných trhov: transakčné náklady, náklady na informácie, kontrola kapitálových tokov, daňové právo, ak diskriminuje zahraničné osoby, riziko zlyhania, riziko budúcej kontroly tokov kapitálu a iné.

## ZÁVER

Na základe skutočnosti, že alokácia zahraničnej investície v hostiteľskej krajine je podmienená *komplexom* viacerých potenciálnych determinantov možno konštatovať, že pre umiestnenie investície v potenciálnej hostiteľskej krajine budú mať význam i strategické zámery investora a absolútne výhody potenciálnej hostiteľskej krajiny. Tým sa rozhodovanie o umiestnení kapitálu v konkrétnej krajine do určitej miery stáva podmienené, a mobilita kapitálu resp. možnosti výberu destinácie obmedzené strategickým zámerom investora a absolútnou výhodou krajiny. Strategické výhody alebo absolútne výhody krajiny A v porovnaní s krajinou B, vrátane vysokého rozdielu v prémii krajiny, sú obmedzujúcim faktorom pre neobmedzenú voľbu umiestniť kapitál v ľubovoľnej krajine. V tomto prípade ani relatívne vysoké daňové zaťaženie nemusí zohrávať rozhodujúci vplyv pre alokačno-investičné rozhodnutie. Uvedené tvrdenie umocňuje aj skutočnosť, že v súčasných podmienkach otvorenosti ekonomík a existencie techník medzinárodného daňového plánovania je možné daňovú povinnosť v hostiteľskej krajine minimalizovať.

Ak je kapitál medzinárodne nedokonale mobilný, ekonómovia sa zaoberali otázkou aké konzekvencie má uvedené zistenie pre daňovú politiku potenciálnych hostiteľských krajín, ktoré majú záujem získať zahraničný kapitál na svoje územie. Bovenberg a Gordon (Gordon, 1994) navrhujú, že k mobilite nedokonale mobilného zahraničného kapitálu (zahraničných úspor), je potrebné, aby potenciálna hostiteľská krajina poskytla potenciálnemu zahraničnému investorovi (držiteľovi úspor) subvencie, a to i v podobe nepriamej - napríklad úľavy na daniach. Rôzne formy daňových úľav pre zahraničných investorov majú charakter subvencie pre zahraničné akvizície. Daňové úľavy, stimuly, stimuly pre zahraničných investorov sú nepriame subvencie, ktorých účelom je kompenzovať nevýhodu krajiny a vyrovnávať alebo zvyšovať reálny úrokový diferenciál v prospech investície v hostiteľskej krajine v porovnaní s inou krajinou (hostiteľskou alebo materskou).

---

## Použitá literatura (References)

1. CAVES, R E. 1996. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge : Cambridge University Press, 1996.
2. CLAIR, ROBERT. 2005. Transfer pricing: enhanced cash management and tax considerations for multinational enterprises. *International Tax Review. Supplement - Financial Services*. July 2005.
3. DESAI, MIHIR A HINES , JAMES R JR. 2003. Evaluating International Tax Reform. *National Tax Journal*. *National Tax Journal*. 2003, Zv. 56, 3, s. 487-502.
4. DUNNING, J H. 1980. Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests. *Journal of International Business Studies*. 1980, 11.
5. DUNNING, J. 1988. The Eclectic Paradigm of International Production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*. 1988, Zv. Spring, 19.
6. DUNNING, J. H., J H. 1973. The determinants of international production. *Oxford Economic Papers*. 1973, Zv. 25.
7. FRANKEL, JEFFREY. 1992. Measuring International Capital Mobility: A Review. *The American Economic Review*. May 1992, Zv. 82, 2, s. 197-202.
8. GORDON, ROGER H. . 1994. Why is Capital so Immobile Internationally? Possible Explanations and Implications for Capital Income Taxation. *NBER*. 1994, w4796, s. 1-30.
9. HYMER, S. 1976. *The International Operations of Nation Firms: A Study of Foreign Direct Investment (1960 dissertation)*. Cambridge : MIT Press, 1976.
10. KERR, IAN A ., VASANTHI, MONSINGH PETER. 2001. *The Determinants of Foreign Direct Investment in China*. Perth : University of Western Australia : s.n., 2001.
11. LIM, E. G. 2002. Determinants of, and the Relation between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature. *IMF Working Paper*. 2002, WP/01/175.

- 
12. LOUNGANI, PRAKASH, RAZIN, ASSAF A YUEN, CHI-WA. 2002. The Open Economy Phillips Curve: 'New Keynesian' Theory and Evidence. *CEPR Discussion Papers* . 2002, Zv. 3582.
  13. OECD. 2010. *OECD Model Tax Convention*. Paris : OECD, 2010.
  14. UNCTAD. 2002, 2008. The Inward FDI Potential Index-Methodology. *UNCTAD*. [Online] 2002, 2008. <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2470&lang=1>.
  15. VERNON , R. 1966. International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics* . 1966, Zv. 80, s. 190-207.
  16. ZHAO, HONGXIN A LEVARY, REUVEN R. 2002. Evaluation of Country Attractiveness for Foreign Direct Investment in the E-Retail Industry. *Multinational Business Review*. Spring 2002, s. 1-10.

### **Kontaktné údaje (Contact Data)**

doc. Ing. Jana KUBICOVÁ, PhD., MBA  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [jana.kubicova@euba.sk](mailto:jana.kubicova@euba.sk)

Ing. Ingrid ŠABÍKOVÁ, PhD.  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [ingrid.sabikova@euba.sk](mailto:ingrid.sabikova@euba.sk)

---

# **OBCHODOVANIE S INDEXOVÝMI FONDAMI NA KAPITÁLOVÝCH TRHOCH TRADING WITH EXCHANGE TRADED FUNDS ON CAPITAL MARKETS**

**Peter Kušnir**  
**Slavia Capital Group, a.s.**

---

## **Abstrakt**

Indexové fondy sú fondy, ktoré sa snažia kopírovať vývoj vybraného indexu trhu. Prvý indexový fond vznikol v auguste 1976, ako podpora pasívneho investovania. Mal názov First Index Investment Trust, otvorila ho spoločnosť Vanguard na čele s jej zakladateľom Johnom Bogleom. Indexové fondy ponúkajú viacero výhod oproti aktívne spravovaným fondom: minimálne poplatky, eliminácia ľudského faktoru, prehľadnosť, nízke náklady a diverzifikácia. Rozličné formy finančných derivátov a ich obchodovanie na kapitálových trhoch sú obsahom príspevku, ktorým som rozdelil na dve časti. Charakteristika vybraných finančných derivátov je náplňou prvej časti. Druhá časť sumarizuje obchodovanie s finančnými derivátmi v období rokov 2011 a 2012.

Kľúčové slová – indexové fondy, kapitálový trh, obchodovanie

## **Abstract**

Exchange traded funds represents funds following a development of selected market index. The first exchange traded fund has been created in August 1976 as a support of passive investing. Its name was First Index Investment Trust and was opened by Vanguard company managed by its founder John Bogle. Exchange traded funds provide several advantages comparing to actively managed investment funds: low fees, elimination of human factor, transparency, low management costs and diversification. The first part of the article provides a description of various forms of financial derivatives and their trading on capital markets. The second part summarizes a trading with financial derivatives in 2011 and 2012.

Key words – exchange traded funds, capital market, trading

## **1 FINANČNÉ DERIVÁTY**

V súvislosti s rozvojom kapitálových trhov vo svete a v snahe uspokojovať špecifické potreby ich účastníkov dochádza k postupnému rozširovaniu finančných nástrojov založených na hodnote vybraného podkladového aktíva označovaných ako finančné deriváty. Ako už ich samotný názov napovedá, tak ich existencia je naviazaná na určitý typ aktíva pod ktorým je možné si predstaviť akcie, dlhopisy, meny či komodity.

Aj napriek možnému tvrdeniu, že vznik finančných derivátov je spojený so vznikom búr, tak finančné deriváty využívalo ľudstvo dávno predtým ako vznikla prvá burza. Pravdou

---

však je, že súčasnú podobu dostali až inštitucionalizovaním vybraných procesov spojených s kapitálovým trhom.

Medzi finančné deriváty zaraďujeme forwardy, futures, opcie a swapy, ktoré sa ďalej môžu rozdeľovať podľa typu podkladového aktíva. Vo všeobecnosti deriváty predstavujú typ termínového kontraktu, pri ktorom je možné zafixovať si v súčasnosti budúcu cenu vybraného aktíva, pričom takýto kontrakt je pre zúčastnené subjekty záväzný. Využívanie finančných derivátov sleduje dva základné ciele:

- špekuláciu za účelom dosiahnutia zisku na budúcom cenovom vývoji podkladového aktíva,
- zabezpečenie sa proti potenciálnej strate pri budúcej nepriaznivej zmene ceny určitého aktíva.

Podľa toho, za akým účelom vstupujú subjekty na trh s finančnými derivátmi, rozoznávajú sa dva typy investorov:

- špekulanti (speculators),
- subjekty, ktoré sa snažia eliminovať riziko (hedgers)

Josef Jílek vo svojej knihe Finanční trhy ďalej používa na označenie „hedgers“ výraz „zajišťovateľ“, v rámci ktorých rozlišuje ešte dve skupiny a to konečných užívateľov (end-users) a dilerov (dealers). Ku konečným užívateľom patria najmä spoločnosti, vládne orgány, inštitucionálni investori a finančné inštitúcie. K dealerom autor zaraďuje banky, spoločnosti obchodujúce s cennými papiermi a niektoré poisťovne. Avšak pripomína, že napr. banka môže byť ako dilerom, tak aj konečným užívateľom a to podľa účelu využitia finančného derivátu. Ak ho ponúka svojim klientom, tak plní funkciu dílera. Ale ak ho používa na riadenie svojich aktív a pasív tak je konečným užívateľom<sup>1</sup>.

Božena Chovancová vo svojej knihe Finančný trh rozdeľuje finančné deriváty na pevné termínové kontrakty, kde patria forwardy, futures, swapy, ktoré sú bez možnosti voľby zúčastnených strán, a na opčné termínové kontrakty, kde zaraďuje opcie, pri ktorých má majiteľ opcie právo od kontraktu odstúpiť<sup>2</sup>, prípadne svoje právo nevyužiť. Forward alebo lepšie forwardový obchod predstavuje záväzok kupujúceho kúpiť a predávajúceho predáť určité špecifikované množstvo podkladového aktíva k určitému dátumu v budúcnosti za vopred stanovenú cenu, pričom s forwardami sa neobchoduje na burzách, ale len na trhoch OTC (over-the-counter) priamo medzi predávajúcim a kupujúcim. Futures, resp. kontrakt futures je čo do podstaty totožný s forwardom, avšak s tým rozdielom, že sa obchoduje na burze, pričom je naviazaný na štandardizované objemy podkladových aktív ako aj štandardné dátumy ich vysporiadania. Swap, resp. swapový obchod zaväzuje zúčastnené strany k výmene určitých podkladových aktív v budúcnosti, pričom sa obchodujú na OTC trhoch.

Vzhľadom na zameranie predkladanej práce bude ďalej obsah článku zameraný na futures kontrakty, ktoré sú štandardizované a obchodujú sa na burzách. Tým, že protistranou každému investorovi je zúčtovacie centrum samotnej burzy, eliminuje sa úverové riziko protistrany. Futures kontrakty sú štandardizované nielen čo do objemu, ale aj čo sa týka termínu splatnosti. V závislosti od burzy sú presne stanovené termíny expirácie každého futures kontraktu, kedy každý futures kontrakt ukončí svoju životnosť automaticky.

Svoju obľúbenosť si finančné futures kontrakty získali, popri možnosti eliminovať riziko nepriaznivej zmeny ceny podkladového aktíva, najmä u špekulantov tým, že umožňujú využiť tzv. pákový efekt (leverage effect). Ten spočíva v tom, že na uzavretie futures kontraktu je potrebný iba zlomok finančných prostriedkov a to vo forme kolaterálu, ktorého pozíciu prepočítava denne príslušné zúčtovacie centrum burzy ako krytie prípadnej straty spôsobenej pohybom ceny podkladového aktíva. Je to spôsobené tým, že futures kontrakty sú maržové kontrakty, kde dochádza iba v minimálnej miere aj k fyzickým dodávkam

---

<sup>1</sup> Jílek J.: Finanční trhy. Praha, Grada Publishing 1997, s. 372

<sup>2</sup> Chovancová B. a kol.: Finančný trh. Bratislava, EUROUNION 1999, s. 357

---

podkladového aktíva. Väčšinou sú vysporiadované iba finančne. V prípade, že poskytnutý počiatočný kolaterál klesne v dôsledku zmeny ceny podkladového aktíva pod udržiavaciu výšku kolaterálu, tak je investor vyzvaný na doplnenie kolaterálu. Ak investor nedoplní požadovanú výšku kolaterálu, bude futures kontrakt automaticky zavretý. Týmto spôsobom sa chráni burzové zúčtovacie centrum voči možnému riziku nesplnenia kontraktu zo strany investora. V prípade, že by futures kontrakty neexistovali, tak by špekulujúci investori museli investovať priamo do podkladových aktív ich plné obstarávacie ceny, čo by výrazným spôsobom znížilo ich potenciálne výnosy. Popri tom je však potrebné spomenúť aj fakt, že tento typ obchodov so sebou nesie aj neporovnateľne vyššie transakčné náklady ako sú pri futures kontraktoch.

Ako už bolo spomínané v úvode, tak z pohľadu naviazania podkladového aktíva je možné identifikovať nasledujúcu štruktúru finančných futurít<sup>3</sup>:

- komoditné futurity,
- futurity na úrokovú mieru,
- menové futurity,
- futurity na akciové indexy,

Ako už samotný názov napovedá, tak pri komoditných futuritách slúži ako podkladové aktívum komodita, čiže substancia pochádzajúca z prírody, zeme alebo z priemyselných, poľnohospodárskych a iných procesov a činností. Preto aj hodnota komoditných futures kontraktov je úzko spätá s hodnotou príslušného podkladového aktíva ku ktorej sa prirátavajú náklady tzv. prenosu do lehoty splatnosti kontraktu ako sú náklady skladovania, náklady poistenia, dopravné náklady, náklady financovania. Popri špekulantoch na zmenu ceny komodity využívajú tieto futurity najmä spoločnosti, ktoré sú z dôvodu predmetu svojho podnikania vystavené riziku novej zmeny ceny určitej komodity a to buď nepriaznivým dopadom na nákladovú stranu hospodárenia spoločnosti (ak spoločnosť nakupuje danú komoditu a hrozí jej riziko nárastu ceny tejto komodity s následným nárastom obstarávacích nákladov) alebo na výnosovú stranu (ak spoločnosť predáva danú komoditu a hrozí jej riziko poklesu ceny tejto komodity s následným poklesom výnosov). Oba prípady vedú u spoločností k neželaným poklesom výsledkov hospodárenia.

Pri futuritách na úrokovú mieru slúžia ako podkladové aktívum úrokové cenné papiere avšak ani to nie je podmienkou, keďže môže kludne ísť aj o fiktívny úrokový inštrument bez potreby reálneho vlastníctva istiny. Týmito kontraktmi si investori zabezpečujú budúcu výšku úrokových sadzieb, ktorú budú používať pri platbách. Tento typ kontraktov popri špekulantoch využívajú najmä banky na zaistenie si výšky úrokových sadzieb v budúcnosti z poskytnutých úverov alebo prijatých depozitov.

Pri menových futuritách je podkladovým aktívom určitá mena. Slúži na elimináciu rizika zmeny kurzov jednotlivých menových párov. V prípade veriteľov sa títo budú snažiť zabezpečiť sa pred poklesom meny, v ktorej poskytnú pôžičku, pričom dlžníci, ktorí chcú eliminovať zvýšené náklady na splácanie pôžičky sa zabezpečia proti oslabeniu meny, v ktorej generujú svoje príjmy voči kurzu meny, v ktorej prijali úver. Špekulanti pri menových futuritách sa snažia vyťažiť z pohybov danej meny.

Futurity na akciové indexy označované aj ako indexové futurity (index futures) využívajú na svoje ocenenie ako podkladové aktívum určitý index. Väčšinou je to akciový index i keď je možné nájsť aj rôzne komoditné či menové indexy. Futures na akciový index predstavuje burzovo obchodovateľný kontrakt medzi dvoma stranami, ktoré sa zaväzujú kúpiť, resp. predáť k štandardne stanovenému budúcemu dátumu štandardizované množstvo akciového indexu za vopred dohodnutú cenu. Samotný akciový index nie je finančným nástrojom a predstavuje iba indexovaný kôš vybraných akcií z danej burzy.

---

<sup>3</sup> Chovancová B. a kol.: Finančný trh. Bratislava, EUROUNION 1999, s. 380

---

Vari najznámejší akciový index je nepochybne americký Dow Jones Industrial Average 30 (DJIA). Akciový index reprezentuje aktivitu na danom akciovom trhu a jeho hodnota sa vypočítava na dennej báze na základe kurzov akcií, ktoré reprezentuje. Akciové tituly obsiahnuté v indexe sa nazývajú komponenty. V súčasnosti je v DJIA celkovo 30 komponentov, reprezentujúcich vedúce spoločnosti obchodované na najvýznamnejších amerických burzách NASDAQ a NYSE Euronext. Pôvodne mal DJIA len 12 komponentov, ktoré mali reprezentovať najvýznamnejšie odvetvia americkej ekonomiky, keďže index mal mať úlohu akéhosi barometra celkového stavu ekonomiky reprezentovaných stavom najvýznamnejších firiem. Ako v roku 1896 zakladateľ indexu Charles Dow správne predpokladal, tak vývoj ceny akcií spoločností odráža aj stav ekonomiky. Len na doplnenie je potrebné uviesť, že i keď DJIA patrí k najznámejším akciovým indexom, tak nie je najstarším. Prvým akciovým indexom bol Dow Jones Transportation Average, ktorý sledoval vývoj cien akcií prepravných spoločností. Založený bol v roku 1884 s pôvodne 11 komponentmi.

I keď má DJIA prívlastok industrial, čiže priemyselný, tak v súčasnej dobe to už pre väčšinu komponentov neplatí a je možné medzi nimi nájsť aj spoločnosti zo sektoru technológií, telekomunikácii či financií. Momentálne je názov indexu už len historickou spomienkou na minulosť, ktorá neodzrkadľuje jeho aktuálne zloženie.

Základom výpočtu DJIA je hodnota akcií jednotlivých komponentov na burzách, pričom práve cena akcie daného komponentu rozhoduje aj o jeho váhe pri výpočte indexu. Medzi negatíva DJIA je možné zaradiť nízky počet komponentov, ktoré nemusia dostatočne verne odzrkadľovať situáciu v ekonomike ako celku a navyše nízky počet komponentov vedie aj k výraznému ovplyvňovaniu indexu prostredníctvom zmeny ceny akcií tých komponentov, ktoré majú najvyššiu cenu a tým pádom aj váhu na úkor komponentov s nižšími cenami akcií.

Ďalším americkým populárnym akciovým indexom je Standard & Poor's 500 (S&P500), ktorý obsahuje 500 komponentov z radov veľkých spoločností verejne obchodovaných na burzách NASDAQ a NYSE Euronext s trhovou kapitalizáciou presahujúcou 4 mld. USD. Jeho vznik sa datuje do roku 1957, avšak spoločnosť Standard & Poor's vydala svoj prvý index S&P90 už v roku 1923, keď obsahoval 90 komponentov z radov amerických firiem. Na rozdiel od DJIA v indexe S&P500 rozhoduje o jednotlivéj váhe komponentu nie cena akcie ale trhovú kapitalizácia komponentu, čím získava najvyšší vplyv na index nie komponent s najvyššou cenou akcie ale s najvyššou hodnotou.

V Európe je najznámejší, indexom FTSE 100, ktorý od roku 1984 sleduje ceny akcií 100 najväčších britských spoločností obchodovaných na londýnskej burze London Stock Exchange. Aj tento index podobne ako S&P500 je založený na váhach trhovej kapitalizácii komponentov avšak s tým rozdielom, že trhovú kapitalizáciu je upravená o faktor zohľadňujúci počet akcií, s ktorými je možné verejne obchodovať. To má zabezpečiť, aby na výraznejší pohyb indexu nevplývali akcie spoločností síce s vysokou hodnotou, ale s akciami, ktorých obchodovanie je obmedzené iba na ich malú časť. Pre zaujímavosť treba uviesť, že i keď FTSE100 pokrýva prostredníctvom svojich 100 komponentov všetky hlavné odvetvia ekonomiky, tak reálne má index FTSE100 až 102 komponentov. Je to spôsobené tým, že spoločnosti Royal Dutch Shell a Schrodgers, majú v indexe až dva typy vlastných akcií.

## 1.1 Burzové centrá

V kontinentálnej Európe je najznámejšou burzou frankfurtská Deutsche Boerse, ktorej vývoj reprezentuje akciový index DAX. Od roku 1987 sleduje váženou trhovou kapitalizáciou 30 najlikvidnejších a najaktívnejších akcií spoločností na elektronickej divízii burzy, XETRA. Na to, aby sa spoločnosti mohli stať komponentom indexu, potrebujú splniť podmienky



---

týkajúcej sa doby umiestnenia na burze (3 roky), počtu akcií, ktoré sú voľne obchodovateľné, objemu obchodov, trhovej kapitalizácie a musia zároveň reprezentovať nemeckú ekonomiku.

Popri vyššie uvedených hlavných indexoch búrz však existuje aj nespočetné množstvo ďalších akciových indexov, ktoré sa môžu líšiť teritoriálnym pokrytím, odvetvovým pokrytím alebo ich spoločnou kombináciou. Prostredníctvom takýchto parciálnych indexov je vo väčšine prípadov možné identifikovať taký akciový index, ktorý z pohľadu jednotlivého investora najlepšie reprezentuje jeho investičné zameranie ako alternatíve k reálnemu nákupu alebo predaju určitého portfólia akcií.

Z pohľadu obchodovania s futures kontraktmi existuje veľké množstvo búrz, avšak medzi tie najvýznamnejšie patria:

- Chicago Mercantile Exchange (CME) - vznikla v roku 1898. V roku 2007 kúpila najstaršiu burzu na svete CBOT (Chicago Board of Trade) a vznikla CME Group. V 2008 sa spojila s newyorskou burzou NYMEX, ktorá má dve hlavné divízie (NYMEX – obchodovanie energií a COMEX – obchodovanie kovov). Medzi hlavné akciové indexy, ktoré je možné na tejto burze obchodovať patria MidCap 400 mini, Emerging markets, S&P500 mini, Nasdaq, Dow Jones index mini.
- EUREX - vznikol v roku 1998 spojením Deutsche Terminboerse a švajčiarskej burzy SEFFEX. Medzi hlavné akciové indexy, ktoré je možné na tejto burze obchodovať patria DAX index, SMI Index, MDAX, EURO STOXX 50, DJ STOXX 600, TecDAX.
- NYSE Euronext - vznikla v roku 2000 spojením amsterdamskej, bruselskej a parížskej burzy. V roku 2001 získala podiel na londýnskej burze LIFFE (London International Financial Futures and Options Exchange) a v roku 2002 ju prevzala. Koncom roka 2007 sa Euronext spojil s americkou spoločnosťou NYSE group, vlastníkom New York Stock Exchange. Medzi hlavné akciové indexy, ktoré je možné na tejto burze obchodovať patria FTSE 100, CAC 40.

Popri uvedených troch tradičných burzách je potrebné spomenúť aj Juhokórejskú burzu (Korea Exchange), ktorá vznikla v roku 2005 zlúčením Korea Stock Exchange, Korea Futures Exchange a Kosdaq Market. Práve tejto burze, čo do objemu zobchodovaných kontraktov, patrí už zopár rokov prvé miesto. Len za rok 2011 sa zobchodovalo prostredníctvom nej takmer 4 mld. futures kontraktov<sup>4</sup>. Tieto objemy futures kontraktov sú spôsobené najmä opciami a futures kontraktmi na index juhokórejský akciový index Kospí 200. Opčia na tento index na juhokórejskej burze bola v roku 2011 najlikvidnejším futures kontraktom na svete, keď bolo uzavretých celkovo 3.671.662.258 kontraktov. Indexový futures kontrakt na Kospí 200 obsadil 15. priečku vo svete, keď sa uzavrelo za rok 2011 celkovo 87.274.461 kontraktov, a to rovnako na juhokórejskej burze. Avšak celosvetovo najpoužívanejším akciovým indexovým futures kontraktom sa stal kontrakt na akciový index E-mini S&P500 obchodovaný na CME, keď obsadil za rok 2011 celkovo 4. priečku s počtom uzavretých kontraktov 620.368.790<sup>5</sup>.

## 1.2 Akciové indexy

Podľa výročnej správy Futures Industry Association za rok 2011 bol opätovne spomedzi všetkých zobchodovaných kontraktov futures a opcií na 81 burzách z celého sveta najväčší záujem o obchodovanie akciových indexov s počtom 8.459.520.735 kontraktov (čo tvorilo viac ako tretinu všetkých uzavretých kontraktov).

---

<sup>4</sup> Presne 3.671.662.258 derivátových obchodov podľa Futures Industry Association 2011 exchange report.

<sup>5</sup> Podľa Futures Industry Association 2011 exchange report.

---

Ale futures kontrakty na akciový index nie sú jedinými derivátovými finančnými nástrojmi, pomocou ktorých je možné obchodovať akciové indexy. Patria sem CFD na akciový index (alebo aj CFD – Contract for difference). Tie vznikli v 90. rokoch 20. storočia a rýchlo sa rozšírili medzi investormi. Pri tomto kontrakte dochádza k zúčtovaniu obchodu formou finančného vyrovnania rozdielu. To znamená, že investor vstupuje do obchodnej pozície buď nákupom CFD alebo jeho predajom v závislosti od toho, aké sú jeho očakávania budúceho vývoja ceny podkladového aktíva. V prípade, že sa rozhodne CFD kúpiť, tak investor očakáva rast ceny podkladového aktíva. A naopak ak predáva CFD, tak investor očakáva pokles ceny podkladového aktíva. Z tohto dôvodu bude celá investícia do CFD kopírovať cenu podkladového aktíva. Výsledok takejto transakcie (zisk alebo strata) je následne daný rozdielom medzi hodnotou CFD pri cene, pri ktorej investor pozíciu otvoril a cenou, pri ktorej ho zavrel.

Veľkou výhodou je, že na rozdiel od klasického predaja „na krátko“, pri tomto type obchodovania nie je potrebné podkladové aktívum vlastniť, resp. vynakladať zdroje na jeho obstaranie, či zapožičanie. Ďalšou výhodou CFD je popri využití pákového finančného efektu najmä to, že sa neobchodujú na burzách ako futures kontrakty a tým nemajú obmedzenia spojené so štandardizáciou futures ako je napríklad automatická expirácia a minimálna výška investície (čo je výhodné aj pre menších investorov). CFD sa obchodujú na OTC trhu priamo s brokerom, ktorý na dennej báze kótuje ceny CFD pre konkrétne podkladové aktíva. Na druhej strane nevýhodou oproti futures je vyšší spread, tj. rozdiel medzi nákupom a predajom CFD a najmä vyššie riziko, keďže finančná páka umožňuje otvárať niekoľkonásobne vyššiu hodnotu pozície ako je výška finančných prostriedkov, ktoré má investor na svojom účte. A práve z dôvodu, že pre menej informovaného či skúseného investora môže byť takéto obchodovanie veľmi zradné, sú CFD v USA zakázané.

CFD sa však dajú využiť aj k inému účelu ako je len špekulácia na rast či pokles ceny podkladového aktíva. Môže slúžiť ako zabezpečovací nástroj voči riziku krátkodobej zmeny ceny. V prípade, ak vlastní investor nejaké aktívum, ktoré sa rozhodne držať z dlhodobou a obáva sa krátkodobých poklesov jeho ceny, môže predat' CFD na dané aktívum, čím bude jeho pozícia plne zabezpečená. Všetko čo v prípade poklesu ceny daného podkladového aktíva prerobí, tak rovnakú hodnotu získa na CFD.

Popri indexových futures a CFD na akciové indexy existujú aj tzv. Exchange Traded Funds (ETF) – Burzovo obchodované fondy. Tieto moderné finančné deriváty zjednodušujú obchodovanie na svetových finančných trhoch a tým, že sú burzovo obchodovateľné, nadobúdajú aj vysokú transparentnosť. V podstate sa jedná o otvorený investičný fond, ktorý sleduje, resp. kopíruje určitý trhový index. Jeho akcie sa voľne predávajú a takto získané prostriedky fond investuje do aktív, ktoré zodpovedajú podielom jednotlivých aktív v sledovanom indexe. To platí aj o potenciálnych príjmoch plynúcich z vlastníctva aktív, ktoré sú ďalej reinvestované v ETF. Preto aj cena ETF na burze je úzko naviazaná na hodnotu portfólia, ktoré fond vlastní. Investičná stratégia ETF - prísne sledovať rozloženie svojho portfólia v nadväznosti na zachovanie jednotlivých váh aktív v indexe, robí z ETF pasívne fondy. Tým ETF nepotrebuje profesionálny manažment, keďže pohyby v rámci ich portfólia sú nízke až žiadne, čo sa následne pozitívne odzrkadľuje na výške nákladov na správu fondu, ktoré sú neporovnateľne nižšie ako pri fondoch, ktoré uplatňujú aktívnu investičnú stratégiu. Popritom je ďalšou výhodou pre investora aj fakt, že ETF zhromažďujú viacero inštrumentov a poskytujú investovanie do nich v menších objemoch, čím si investor nemusí investične náročne zhromažďovať viaceré druhy aktív. Medzi výhody ETF patrí nepochybne aj ich veľká likvidita, ktorá umožňuje investorovi rýchlo a lacno vstúpiť a vystúpiť z pozícií u hlavných ETF.

ETF môže sledovať ľubovoľný index aktív, ktorý môže byť reprezentovaný buď bežným indexom alebo vlastným indexom odzrkadľujúcim špecifickú skladbu aktív. Medzi

---

aktíva vlastnené ETF môžu patriť akcie spoločností, dlhopisy, komodity, meny ako aj ich deriváty. Tie fondy, ktoré investujú do určených komodít alebo komoditných košov sa nazývajú ETC (Exchange Traded Commodities). Komoditné ETF, teda ETC ponúkajú investorom možnosť dlhodobého alebo špecifického investovania do komodít, ktoré sú často reprezentované futures kontraktami a iba niekoľko z nich aj reálne investuje do držby reálnych komodít. Vybrané fondy ETC (rovnako aj ETF) ponúkajú aj možnosť využitia pákového efektu na úrovni 2-3 násobku počiatocnej investície. Niektoré ETC sú inverzné, čo znamená, že ich hodnota sa mení v opačnom smere ako sa mení hodnota príslušnej komodity.

Najrozšírenejšiu skupinu fondov ETF však reprezentujú akciové portfólia reflektujúce vybraný akciový index. Božena Chovancová sa vo svojej knihe Investičné a hypotekárne bankovníctvo pokúsila rozčleniť ETF podľa investičného zamerania na 5 základných kategórií<sup>6</sup>:

- Trhové (podľa trhovej kapitalizácie) – sú najstaršou formou ETF a jednoznačne najaktívnejšie obchodovanými. Do tejto skupiny patria klasické indexy s rôznou výškou trhovej kapitalizácie, čím umožňujú investorom participovať na pohybe trhu. V praxi je možné sa stretnúť so spoločnosťami large-cap, mid-cap a small-cap, pričom kritériá pre takéto rozdelenie sa menia s vývojom trhu. Avšak vo všeobecnosti je možné rozdeliť firmy podľa objemu trhovej kapitalizácie na<sup>7</sup>:
  - o Mega-cap: >\$200mld.
  - o Large-cap:\$10 mld. - \$200 mld.
  - o Mid-cap: \$1 mld. - \$10 mld.
  - o Small-cap: \$300 mil. – \$1 mld.
  - o Micro-cap: \$50 mil. – \$300 mil.
  - o Nano-cap: < \$50 mil.
- Rastové (hodnotové) – zamerané na akciové indexy malých a stredných podnikov, ktoré pozostávajú buď z akcií s vyšším pomerom účtovnej hodnoty k ich cene (zameranie na hodnotu) alebo naopak s nižším pomerom (zameranie na rast).
- Odvetvové (sektorové) – sa pokúšajú participovať cez rôzne odvetvové indexy na vybranej skupine akcií spoločnosti z rovnakého odvetvia alebo skupiny odvetví. V rôznych ekonomických cykloch hospodárstva sa môžu chovať rôzne odvetvia rozdielne a tak prinášať dodatočné nadpriemerné zhodnotenie.
- Regionálne (medzinárodné) – umožňujú participovať prostredníctvom indexov akcií na pohyboch titulov z jednej krajiny či zo skupiny krajín.
- Dlhopisové (fixed income) – ktoré poskytujú pevný výnos, keďže kopírujú vývoj určitého dlhopisového indexu. V rámci dlhopisových ETF je možné identifikovať indexy sledujúce vládne a korporátne dlhopisy.

Len na doplnenie, je možné zameranie ETF doplniť okrem už spomínaných menových, komoditných, inverzných a pákových aj o tzv. štýlové, ktoré investujú do akciových indexov firiem rôznej kapitalizácie, alebo rastového zamerania (reinvestujú svoj zisk) alebo do hodnotového zamerania (vyplácajú pravidelný zisk na dividendách).

## ZÁVER

Medzi najväčšie spoločnosti poskytujúce ETF patria iShares, Market Vectors, ProShares, SPDR, Vanguard, DIAMONDS, PowerShares. Najobchodovanejším ETF na svete bol za rok 2011 SPY od SPDR. Tento fond kopíruje výkonnosť finančných inštitúcií zaradených v akciovom indexe S&P500. Podľa Výročnej správy Futures Industry Association

---

<sup>6</sup> Chovancová B. a kol.: Investičné a hypotekárne bankovníctvo, I. Investičné bankovníctvo. Bratislava, Iura Edition 2008, s. 129.

<sup>7</sup> Podľa [www.trimbroker.com](http://www.trimbroker.com).

---

za rok 2011 sa uskutočnilo v roku 2011 celkovo 729.478.419 kontraktov, čo je medziročný nárast až takmer 60%. Napriek tomu, že môže slúžiť aj ako dlhodobý investičný nástroj, mnoho investorov používa tento ETF na intradenné (v rámci dňa) obchodovanie, a to kvôli excelentnej likvidite. Z celkového počtu derivátových kontraktov naviazaných na akciový index z celého sveta tak skončil na treťom mieste.

Druhým celosvetovo najobchodovanejším ETF bol IWM od iShares, ktorý sleduje výkonnosť indexu Russell 2000. Index Russell 2000 reprezentuje 2000 amerických small-cap akcií zastúpených v indexe Russell 3000. Za rok 2011 sa uskutočnilo s týmto ETF celosvetovo 167.040.702 kontraktov pri medziročnom náraste o viac ako 40%. V celkovom rebríčku derivátových kontraktov naviazaných na akciový index skončil na deviatom mieste.

Na rok 2011 však dovedy druhú priečku neobhájil tretí ETF QQQ od spoločnosti PowerShares, ktorý sa snaží kopírovať cenu technologického indexu Nasdaq 100, pričom za rok 2011 sa s ním uzavrelo 137.923.379 kontraktov pri medziročnom raste viac ako 13% a v celosvetovom rebríčku zobchodovaných derivátov skončil tým na desiatom mieste.

Najobchodovanejšie komoditné ETF za rok 2011 bol Silver Trust od iShares s počtom uzavretých kontraktov 79.433.438 pri medziročnom náraste takmer 275% nasledovaný Gold Shares od SPDR s počtom uzavretých kontraktov 74.967.191 s medziročným rastom 37%. Až za týmito ETF zaostal ropný fond U.S. Oil Fund s počtom uzavretých kontraktov 28.881.647 s medziročným nárastom o viac ako 90%.

Významný nárast miery využívania indexových nástrojov súvisí so najmä so zabezpečením pozícií investorov vzhľadom na narastajúcu neistotu vo svete spôsobenú najmä okolo budúceho vývoja eura a zachovania eurozóny v súčasnej podobe.

## Použitá literatúra (References)

1. JÍLEK J.: *Finanční trhy*. Praha, Grada Publishing 1997, ISBN 80-7169-453-3
2. CHOVANCOVÁ B. a kol.: *Investičné a hypotekárne bankovníctvo*, I. Investičné bankovníctvo. Bratislava, Iura Edition 2008, ISBN 978-80-8078-223-8
3. CHOVANCOVÁ B. a kol.: *Finančný trh*. Bratislava, EUROUNION 1999, ISBN 80-88984-03-3
4. Makroekonomická nerovnováha a zdaňovanie príjmov právnických osôb v SR = Macroeconomic imbalances and the taxation of corporate income tax in Slovakia / Jana Kušnírová. - VEGA 1/0008/11. In *Sociálny rozvoj a kvalita života v kontexte makroekonomickej nerovnováhy [elektronický zdroj]:elektronický zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie: 17. a 18. mája 2012, Veľký Meder*. - Bratislava : [Vydavateľstvo EKONÓM], 2012. - ISBN 978-80-225-3398-0. - S. 246-259.
5. Futures Industry Association 2011 exchange report
6. [www.trimbroker.com](http://www.trimbroker.com)

## Kontaktné údaje

Ing. Peter KUŠNÍR  
Katedra bankovníctva  
Národohospodárska fakulta  
Slavia Capital Group, a.s.  
Heydukova 6  
814 99 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [pkusnir@slaviacapital.com](mailto:pkusnir@slaviacapital.com)

---

# EFEKTÍVNE ZDAŇOVANIE SPOLOČNOSTÍ (EÚ VERSUS NÁRODNÉ ŠPECIFIKÁ)<sup>1</sup> OPTIMAL CORPORATE TAXATION (EÚ ZONE VERSUS NATIONAL INDIVIDUALITY)

**Jana Kušnírová**  
**Ekonomická Univerzita v Bratislave**

---

## **Abstrakt**

Otázka zdaňovania spoločností podnikajúcich v členských krajinách Európskej únie je diskutovanou témou. Zjednotenie pravidiel zdaňovania príjmov spoločností a súčasne presadzovanie národných špecifik tvoria obsahovú náplň príspevku. Cieľom príspevku je na základe charakteristiky zdaňovanie príjmov právnických osôb vo Veľkej Británii a v Slovenskej republike, poukázať na odlišnosti národných daňových systémov európskych krajín. Prvá časť príspevku je venovaná spoločnému konsolidovanému základu dane z príjmov právnických osôb na úrovni EÚ. Charakteristika daňových systémov Veľkej Británie a Slovenskej republiky sú obsahovou náplňou druhej časti príspevku.

Kľúčové slová – právnická osoba, spoločný základ dane, daň z príjmov právnických osôb

## **Abstract**

Topic of the taxation of legal entities undertaking in EU member countries is controversial theme. Synchronization of the rules of corporate incomes taxation together with enforcement of national individualities forms the content of this article. The purpose of the provided text is to point out to the differences in national tax systems of EU countries based on the characteristics of corporate income taxation in Great Britain and in the Slovak Republic. The first part of the article describes the common consolidated tax-base from the corporate incomes at the EU level. The second part provides the characteristics of the tax systems in the Great Britain and the Slovak Republic.

Key words – corporation, common consolidated corporate tax base, legal entity income tax

## **1 SPOLOČNÝ ZÁKLAD DANE V EÚ**

Zjednodušenie podnikania, zníženie administratívnych nákladov a efektívnejší výber dane z príjmov právnických osôb (PO) v krajinách Európskej únie (EÚ). Také výhody by mal priniesť spoločný konsolidovaný základ dane z príjmov právnických osôb (CCCTB), určený spoločnostiam podnikajúcim vo viacerých členských krajinách EÚ. Právnická osoba by sa neriadila daňovými zákonmi členských štátov, ale aplikovala by jeden systém výpočtu základu

---

<sup>1</sup> Príspevok vychádza z riešenia grantu VEGA – Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov, 1/0008/11.

---

dane s povinnosťou podávať len jedno sumárne daňové priznanie. Jednotné pravidlá by odstránili problémy transferového oceňovania a dvojitého zdanenia európskych krajín.<sup>2</sup>

Išlo by o súbor pravidiel, uplatňovaných v krajinách EÚ, kde by sa sčítavali dosiahnuté zisky a straty spoločnosti z rozličných členských krajín, následne by sa určil konečný základ dane spoločnosti,<sup>3</sup> nešlo by však o daňovú harmonizáciu dane z príjmov právnických osôb ako celku. Stanovenie daňových sadzieb by zostalo v kompetencii členských krajín, a práve sadzby dane by mali zabezpečovať určitý stupeň daňovej konkurencie. Vstup do systému CCCTB by bol dobrovoľný,<sup>4</sup> nakoľko spoločnosti, ktoré vstup na Európsky trh neplánujú nemajú dôvod profitovať z ušetrených administratívnych nákladov. Rozdelenie konsolidovaného základu dane pre zúčastnené krajiny obchodu by sa delilo podľa 3 rovnako vážených kritérií:

- **aktíva**, zahŕňali by dlhodobý hmotný majetok vrátane budov, lietadiel a strojov, náklady na výskum, marketing a reklamu, ktoré spoločnosť vynaložila počas 6 rokov pred svojím vstupom do systému CCCTB,
- **práca**, zohľadňovala by dva čiastkové faktory, 50 % by tvorili náklady na mzdy a 50 % počet zamestnancov,
- **obrat**, rozhodujúcou skutočnosťou by bolo miesto určenia.

## 2 ZDAŇOVANIE SPOLOČNOSTÍ VO VEĽKEJ BRITÁNII

Veľká Británia (VB) je tretou ekonomicky najsilnejšou ekonomikou Európskej únie po Nemecku a Francúzsku. Ide o silnú otvorenú ekonomiku a šiestu najvýznamnejšiu obchodnú veľmoc na svete. Dominanciou britskej ekonomiky sú služby na čele s finančným sektorom. Aj napriek výrazným stratám, ktoré utrepela bristká ekonomika finančnej a hospodárskej krízy, na ozdravenie verejných financií uplatňuje hlavne znižovanie verejných výdavkov. V oblasti dane z príjmu právnických osôb, hlavným cieľom súčasnej vlády je zrýchlenie znižovania sadzby dane z príjmov právnických osôb.<sup>5</sup>

Britský daňový systém je založený na tradičnom rozdelení daňovej sústavy na dane priame a nepriame. Daňové sadzby sa menia každoročne, sú zverejňované spolu s návrhom štátneho rozpočtu. Daňový systém Anglicka, Walesu a Škótska je rovnaký, výnimky sú v Severnom Írsku. Zdaňovacie obdobie začína 1. apríla a končí 31. marca nasledujúceho roka.

Najvýznamnejšie zmeny v daňovej sústave Veľkej Británie boli zaznamenané v rokoch 1965 až 1973, kedy došlo oddeleniu zdaňovania príjmov fyzických osôb od príjmov spoločností. V tomto období došlo k zjednodušeniu výpočtu a daňového zaťaženia právnických osôb.<sup>6</sup> Do roku 1997 sa vo Veľkej Británii používal čiastočný imputačný systém. Časť korporátnej

---

<sup>2</sup> Zjednotili by sa aj pravidlá odpisovania. Majetok by sa odpisoval rovnomerne vo výške 25% počas 4 rokov.

<sup>3</sup> Napríklad spoločnosť by dosiahla v Nemecku zisk 5 miliónov €, vo Francúzsku 3 milióny € a v Dánsku stratu 1 milión €. Konsolidovaný základ dane spoločnosti by dosiahol 7 miliónov €.

<sup>4</sup> Minimálne však na 5 rokov.

<sup>5</sup> MVZ SR (2011/2012). Ekonomická informácia o teritóriu: Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska. Dostupné na internete:

[http://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw\\_ByID/ID\\_BE676B125E6A8C125783B004C0439\\_SK/\\$File/120112\\_EIT\\_Spojene\\_Kralovstvo.pgf](http://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_BE676B125E6A8C125783B004C0439_SK/$File/120112_EIT_Spojene_Kralovstvo.pgf)

<sup>6</sup> Sadzba dane z príjmov právnických osôb bola výrazne znížená z pôvodných 52 % na úroveň 30 %.

---

dane, ktorá bola zaplatená, bola neskôr započítaná jednotlivcami ako daňová úľava pri platení dane z dividend.<sup>7</sup>

V deväťdesiatych rokoch došlo aj k zmenám odpisovej politiky. Pred rokom 1984 existovala možnosť odpisovať stroje a zariadenia už v prvom roku do výšky 100% obstarávanej ceny.<sup>8</sup> Rozsiahle daňové reformy v systéme korporátneho zdaňovania priniesli zmeny do odpočítateľných položiek a zjednotili výšku ročných odpisov na 25 % vstupnej ceny a pri budovách to bolo len 4 %.

Vo všeobecnosti dani z príjmov právnických osôb (korporátne daň) vo Veľkej Británii podliehajú všetky obchodné, investičné a kapitálové zisky. Dividendy sa zdaňujú podľa osobitných pravidiel. Presná špecifikácia subjektu zdanenia korporátnou daňou je nasledovná. Zdaneniu podliehajú zisky:

- spoločností s ručením obmedzeným založených vo Veľkej Británii,
- zahraničných spoločností, ktoré majú na území Veľkej Británie založenú stálu prevádzku,
- členských klubov (spolkov),<sup>9</sup>
- podporných, tzv. Bratských spoločností a vzájomných spoločností,<sup>10</sup>
- združení (napríklad bytové a obchodné združenia),
- družstiev,
- ďalších občianskych združení,
- skupín osôb, ktorých spoločnosti sa nedajú definovať ako partnerstvo,
- charít alebo spoločností, ktoré sú dcérskymi spoločnosťami charít,
- fondov FHS,<sup>11</sup> ak ich obchodné činnosti nie sú súčasťou poskytovania základnej zdravotnej starostlivosti, ako napríklad prevádzkovanie čistiarní.

---

<sup>7</sup> T.z., že jednotlivec, ktorému boli vyplatené dividendy, bol povinný ich zdať, avšak svoju daňovú povinnosť si mohol znížiť o časť dane, ktorú už zaplatil pri korporátnej dani.

<sup>8</sup> Pri priemyselných budovách to bolo 75 % v prvom roku.

<sup>9</sup> Spoločenské kluby, športové kluby, prázdninové kluby.

<sup>10</sup> Tieto spoločnosti poskytujú vo Veľkej Británii rôzne formy posietenia (zdravotné, dôchodkové), niektoré bankové služby. Pred vznikom súčasných foriem posietenia sprostredkovali tieto spoločnosti finančné a sociálne služby fyzickým osobám najčastejšie podľa ich vierovyznania či politickej príslušnosti. V podmienkach SR sa uvedené spoločnosti dajú porovnať s organizáciou Matézky rytieri, ktorí precádzajú rozvoz stravy pre dôchodcov, chorých a invalidov.

<sup>11</sup> National Health Care system, ktorý poskytuje základnú zdravotnú starostlivosť všetkým obyvateľom Veľkej Británie (nezohľadňujúc trvalý pobyt, resp. štátnu príslušnosť) zadarmo. Je však veľmi stratový, preto sa v súčasnosti diskutuje o jeho rozsiahlej reforme a spolplatení poskytovaných služieb.



---

Rezidenti Veľkej Británie majú celosvetovú (neobmedzenú) daňovú povinnosť. Nerezidenti krajiny, ktorí majú na jej území zriadenú len stálu prevádzkareň majú obmedzenú daňovú povinnosť. Ak spoločnosť nemá zriadenú stálu prevádzkareň, platí daň len z aktivít vykonávaných na území Veľkej Británie.

V prípade, že spoločnosť dosahuje zdaniteľné príjmy, ktoré sú predmetom dane vzniká spoločnosti oznamovacia povinnosť voči správcovi dane, je povinná daň platiť v stanovených termínoch a podávať daňové priznania.<sup>12</sup> Špecifikom je, že každá z týchto povinností pri jednotlivých typoch príjmov má stanovený rozdielny termín podávania daňového priznania a rozdielna je aj výška sankcií, identifikovaná podľa typu spoločnosti.

Vo všeobecnosti musí spoločnosť zaplatiť daňovú povinnosť do 9 mesiacov a jedného dňa po skončení účtovného obdobia a podať daňové priznanie do 12 mesiacov od skončenia účtovného obdobia spoločnosti.<sup>13</sup> V praxi to znamená, že ak je účtovným obdobím spoločnosti obdobie od 1.4. 2011 do 31.3.2012, korporátnu daň musí uhradiť do 1.1.2013 a daňové priznanie podať do 31.3.2013. Ak ročná výška zisku spoločnosti prekročí 1,5 milióna libier, musí platiť preddavky na daň, ktoré musia byť zaplatené v plnej výške ešte pred podaním daňového priznania. Od apríla minulého roka majú spoločnosti povinnosť podávať daňové priznanie za akékoľvek účtovné obdobie nasledujúce po 31.3. 2010 online. Korporátna daň, skencie a pokuty sa uhrádzajú len elektronicky.<sup>14</sup>

Predmetom korporátnej dane vo Veľkej Británii nie sú príjmy: individuálnych obchodníkov, ktorí predmet svojej činnosti nevykonávajú prostredníctvom spoločností s ručením obmedzeným, tradičného partnerstva, komanditných spoločností, miestnych orgánov, združení miestnych orgánov, investičných klubov, tzv. záhradkárskych spolky, subjektov poskytujúcich zdravotnícke služby a Londýnskej organizačnej komisie Olympijských hier a Medzinárodnej olympijskej komisie.

Ak daňovník vo Veľkej Británii dosahuje príjmy, gererované aktivitami charitatívnych organizácií a sú ďalej použité na charaitatívne účely, z dobročinnnej akcie ide o príjmy oslobodené od dane.<sup>15</sup> Charitatívne účely sú na účely oslobodenia od korporátnej dane definované ako konanie, ktorých primárnym cieľom je charita, a/alebo ktorého cieľom je priamo slúžiť príjemncovi charity. Okrem charitatívnych účelov sú od korporátnej dane oslobodené aj iné aktivity spoločností, a to: poľnohospodárske výstavy, ak poľnohospodárska spoločnosť využíva príjmy len na ich organizáciu a priebeh, predaj trvalého zdravotného poistenia alebo nemocenského poistenia prostredníctvom tzv vzájomných resp. podporných bratských spoločností, aktivity nekomerčného charakteru spojené s poskytovaním zdravotnej starostlivosti prostredníctvom nadačných fondov NHS.

---

<sup>12</sup> HM Revenue & Customs (2012a). Who is liable for corporation Tax. Dostupné na internete: <http://www.hmrc.gov.uk/ct/getting-started/new-company/who-is-liable.htm#1>.

<sup>13</sup> HM Revenue & Customs (2012a). Who is liable for corporation Tax. Dostupné na internete: <http://www.hmrc.gov.uk/ct/getting-started/new-company/who-is-liable.htm#1>.

<sup>14</sup> HM Revenue & Customs (2012a). Switching from paper to online Company Tax Returns and electronic Payments. Dostupné na internete: <http://www.hmrc.gov.uk/ct/ct-online/file-return/switching.htm>

<sup>15</sup> HM Revenue & Customs (2012a). Who is liable for corporation Tax. Dostupné na internete: <http://www.hmrc.gov.uk/ct/getting-started/new-company/who-is-liable.htm#1>



Vo všeobecnosti sa korporátna daň člení na dve skupiny:

- vyššia sadzba dane (základná) určená pre ostatné spoločnosti. Základná sadzba dane pre fiškálne obdobie 1.4.2012 do 31.3.2013 je 24%.<sup>16 17</sup>
- nižšia sadzba dane pre malé a stredné podniky. Aplikuje sa progresívne zdaňovanie podľa výšky dosiahnutého zisku, uvedené v tabuľke 1.

**Tabuľka 1**

| <b>Zdaniteľný zisk v £</b> | <b>Sadzba dane</b>   | <b>Typ podniku</b>        |
|----------------------------|----------------------|---------------------------|
| <b>0 - 300 000</b>         | 20 %                 | Veľmi malá spoločnosť     |
| <b>300 001 - 1 500 000</b> | tzv. marginal relief | Malá a stredná spoločnosť |
| <b>Nad 1 500 000</b>       | 24 %                 | Obchodná spoločnosť       |

*Zdroj: spracované podľa Worldwidetax.com (2012)U.K. Tax News 2012.*

Pojem Marginal relief, predstavuje kľzavú sadzbu dane, ktorá je rozdielna pre každú úroveň príjmu z rozmedzia 300 001 – 1 500 000 £. Súčasná podoba tejto sadzby sa používa od 1.4. 2010.

Hlavným daňovým úradom je vo Veľkej Británii HM Revenue & Customs (HMRC).<sup>18</sup> Inkasuje nielen výber dane z príjmov fyzických a právnických osôb, daň z kapitálových ziskov, ale je zodpovedný aj za výber dane z pridanej hodnoty, spotrebných daní, cla a colných poplatkov. Ostatná správa daní a ich výber patrí vždy príslušnému rezortu, ktorý spravuje danú oblasť.

### **3 DAŇ Z PRÍJMOV PRÁVNICKEJ OSOBY V SLOVENSKEJ REPUBLIKE**

Daňový systém Slovenskej republiky (SR) sa člení rovnako ako britský daňový systém na priame a nepriame dane. Daň z príjmov právnickej osoby patrí spolu s daňou z príjmov fyzickej osoby a daňou z emisných kvót medzi dôchodkové dane. Zdaňovacím obdobím vo všeobecnosti je kalendárny rok.<sup>19</sup> Daňové priznanie sa podáva do 3 kalendárnych mesiacov

<sup>16</sup> Worldwidetax.com (2012).U.K. Tax News 2012. Dostupné na internet:

[http://www.worldwide-tax.com/uk/uk\\_tax\\_news.asp](http://www.worldwide-tax.com/uk/uk_tax_news.asp)

<sup>17</sup> Spoločnosti ťažiacie ropu a zemný plyn sú zdaňované sadzbou vo výške 50 %.

<sup>18</sup> Vznikol v roku 2005 zlúčením bývalého rezortu HM Customs and Excise a bývalej vládnej inštitúcie Inland Revenue.

<sup>19</sup> Alebo hospodársky rok, ak je iný než kalendárny rok (12 po sebe idúcich mesiacov), pričom o takto zvolenom zdaňovacom období je potrebné správcu dane vopred informovať.

---

po uplynutí zdaňovacieho obdobia<sup>20</sup> a súčasťou daňového priznania sú 3 prílohy (Výkaz ziskov a strát, Súvaha a Poznámky k účtovnej závierke).

Od vzniku Slovenskej Republiky v roku 1993 došlo k uskutočneniu dvoch úplných daňových reforiem. Komplexná daňová reforma vstúpila do platnosti 1. 1. 1993.<sup>21</sup> Nová sústava daní, ktorá zahrnovala okrem iných druhov daní aj daň z príjmov právnických osôb. Sadzba dane z príjmov PO pre zdaňovacie obdobie roku 1993 bola stanovená vo výške 45 % a zostala nezmenená až do konca roku 1999. Od januára roku 2000 vstúpil do platnosti nový daňový zákon<sup>22</sup> a sadzba dane z príjmov právnických osôb poklesla na 29 %. Počas nasledujúcich dvoch rokov bola sadzba dane opätovne znížená na 25 %.

Rok 2004 bol prvým rokom daňovej reformy s cieľom zjednotiť a zjednodušiť dovtedy zložitý daňový systém založený na zdanení príjmov s rôznymi sadzbami dane z príjmov (od 1 % až po 25 %). Došlo k výraznému poklesu daňovej sadzby pre právnické osoby na súčasných 19 %, ktorá bola aplikovaná v rovnakej výške aj pre fyzické osoby, pričom pokles sadzby bol sprevádzaný výrazným zvýšením daňových príjmov.<sup>23</sup>

Vo všeobecnosti dani z príjmov právnickej osoby v Slovenskej republike podliehajú všetky právnické osoby:

- s neobmedzenou daňovou povinnosťou, ktorá má na území SR sídlo alebo miesto skutočného vedenia a v SR zdaňuje príjem plynúci zo zdrojov v SR a zo zdrojov v zahraničí,<sup>24</sup>
- s obmedzenou daňovou povinnosťou, ktorá nemá na území SR sídlo a ani miesto skutočného vedenia a v SR zdaňuje príjem plynúci zo zdrojov v SR.

Predmetom dane z príjmov právnickej osoby, ktorá je:

1. stálou prevádzkárňou v SR, sú len príjmy dosiahnuté na území SR,
2. správcovskou spoločnosťou a vytvára podielové fondy sú len príjmy správcovskej spoločnosti,<sup>25</sup>
3. doplnkovou dôchodkovou spoločnosťou sú len príjmy doplnkovej dôchodkovej spoločnosti,<sup>26</sup>
4. dôchodkovou správcovskou spoločnosťou a vytvára a spravuje dôchodkové fondy sú len príjmy dôchodkovej správcovskej spoločnosti,<sup>27</sup>

---

<sup>20</sup> Na základe oznámenia sa lehota predlžuje o maximálne 3 mesiace, ak súčasťou jeho príjmov sú príjmy zo zdrojov v zahraničí, ak v riadnej lehote na podanie daňového priznania toto daňovému úradu písomne oznámi. Na základe oznámenia sa lehota predlžuje o maximálne 6 mesiacov, ak súčasťou príjmov sú aj príjmy plynúce zo zahraničia, je potrebné uviesť lehotu v ktorej daňové priznanie podá. Ak je daňovník v konkurze alebo v likvidácii na základe žiadosti podanej správcovi dane najneskôr do 15 dní pred uplynutím lehoty na podanie daňového podania. Správca dane môže rozhodnúť o predĺžení lehoty najviac o 3 kalendárne mesiace.

<sup>21</sup> Zákon č. 212/1992 Zb. o sústave daní.

<sup>22</sup> Zákon č. 366/1999 Z. z. o daniach z príjmov.

<sup>23</sup> Priznané výšky zisku spoločností pred zdanením zvrástli takmer o 70 %.

<sup>24</sup> Uplatňuje metódu zápočtu dane alebo vyňatia príjmov rešpektujúc zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia.

<sup>25</sup> Správcovská spoločnosť vykonáva svoju činnosť na základe zákona č.594/2003 Z.z..

<sup>26</sup> Doplnková dôchodková spoločnosť vykonáva svoju činnosť na základe zákona č. 650/2004 Z.z.

<sup>27</sup> Dôchodková správcovská spoločnosť vykonáva svoju činnosť na základe zákona 43/2004 Z.z.

---

5. právnickou osobou nezaloženou alebo nezriadenou na podnikanie sú príjmy z činností, ktorými dosahujú zisk, vrátane príjmov z predaja majetku, príjmov z prenájmu, príjmov z reklám,

6. verejnou obchodnou spoločnosťou, NBS SR, FNM SR, sú iba príjmy, z ktorých je daň vyberaná zrážkou.

7. spoločníkom v.o.s. je časť základu dane alebo daňovej straty, ktorá pripadne na jednotlivého spoločníka a zahrnie sa do základu dane v tom zdaňovacom období, za ktoré v.o.s. podáva daňové priznanie.

8. komplementárom komanditnej spoločnosti sa postupuje obdobne ako pri v.o.s.

Predmetom dane z príjmov PO nie je podiel zaplatenej dane na verejno-prospešné účely, príjem získaný dedením alebo darovaním, podiel na zisku vyplácaní PO, podiel na likvidačnom zostatku a vyrovnacie podiely vyplácané akcionárom, na ktoré vznikol nárok po 1.1.2004 a sú vyplácané PO, príjem plynúci z dôvodu nadobudnutia nových akcií a podielov z dôvodu navýšenia ZI z nerozdeleného zisku predchádzajúcich období.

Od dane z príjmu právnickej osoby sú oslobodené: úroky, výnosy z poskytnutých úverov a pôžičiek, z dlhopisov a výnosy podielových listov<sup>28</sup> plynúcich zo zdroja na území SR spriaznenému daňovníkovi členského štátu EÚ,<sup>29</sup> ak je tento konečným príjemcom a ak existovala určitá forma prepojenia minimálne počas 2 rokov v predchádzajúcich deň výplaty tohto príjmu.

Špecifikon odpisovej politiky v SR je možnosť prerušenia odpisov. Právnické osoby môžu v rámci daňovej optimalizácie využiť možnosť prerušenia odpisovania hmotného majetku na daňové účely. Vychádzajúc zo zákona o dani z príjmov môže daňovník uplatňovanie odpisov hmotného majetku prerušiť, a to len na jedno celé zdaňovacie obdobie alebo viac celých zdaňovacích období. V ďalšom zdaňovacom období daňovník pokračuje v odpisovaní tak, ako by nebolo prerušené, pričom celková doba odpisovania sa predlžuje o dobu prerušenia odpisovania. Týka sa to však iba hmotného majetku. Pre nehmotný majetok táto možnosť neplatí, a to z dôvodu, že zákon o dani z príjmov odpisovanie nehmotného majetku neupravuje. Stanovuje iba, že nehmotný majetok sa odpíše v súlade s účtovnými odpismi, najviac do výšky vstupnej ceny, pričom účtovná legislatíva nepovoľuje prerušenie účtovných odpisov.

V januári 2012 nastali významné zmeny v platení daní, ktoré sa dotkli aj právnických osôb. Každý daňový subjekt má svoj osobný daňový účet.<sup>30</sup> Od začiatku roka tak všetky platby dane je PO povinná uhrádzať na účet so 6 miestnym predčíslím (označujúcim druh dane a daňový úrad). Základné číslo účtu je osobným identifikátorom daňového subjektu, ktoré bolo každému daňovník pridelené. Variabilný symbol sa tvorí podľa toho, či daňový subjekt

---

<sup>28</sup> Od 1.1.2011 bol upravený a spresnený pojem výnosy podielových listov, kde sú zahrnuté nielen výnosy z majetku v podielovom fonde, ale aj príjmy z podielových listov dosiahnuté z ich vyplatenia.

<sup>29</sup> Spriaznený daňovník členského štátu EÚ (smernica 2003/49/ES) je ak:

1. daňovník, ktorému je príjem vyplácaný, má najmenej 25 % podiel na základnom imaní konečného príjemcu,
2. konečný príjemca tohto príjmu má najmenej 25 % priamy podiel na základnom imaní daňovníka, ktorý tento príjem vypláca,
3. iná PO so sídlom v členskom štáte EÚ má najmenej 25 % priamy podiel na základnom imaní daňovníka, ktorý tento príjem vypláca, a zároveň má aj najmenej 25 % priamy podiel na základnom imaní konečného príjemcu tohto príjmu.

<sup>30</sup> Pre daňový subjekt to znamená, že si na portáli správcu dane si môže overiť stav svojho účtu, či vykazuje daňové nedoplatky alebo preplatky a tak isto si tu môže zistiť ich výšku.

---

platí daň na základe rozhodnutia správcu dane alebo ide o platbu bez rozhodnutia (napríklad mesačne odvádzaná DPH).

## ZÁVER

Zavedenie systému CCCTB by podľa odhadov Únie malo priniesť úsporu súčasných nákladov firiem až vo výške 7%. Výrazné zníženie nákladov na podnikanie by sa dotklo aj spoločností, ktoré plánujú expandovať na trhy členkých krajín. Zavedením CCCTB by tieto náklady súvisiace s daňami mali poklesnúť až o 62 % (pokles zo 140 000 € na 53 000 €). Dodatočné úspory vo výške až 1,3 miliardy € by mohla zabezpečiť možnosť vyrovnáť straty podnikov v jednom členskom štáte oproti ziskom v inom členskom štáte EÚ na daňové účely.

Tieto úspory by tak priniesli možnosť presadiť sa v európskom priestore aj malým a stredným podnikom, ktoré doteraz nemali dostatok finančných prostriedkov. Z pohľadu postavenia Únie ako celku, by CCCTB malo zvýšiť atraktivnosť európskeho trhu pre zahraničných investorov v porovnaní s USA alebo Čínou.

Spoločný konsolidovaný základ dane pre právnické osoby CCCTB by mal byť širší ako aktuálne vnútroštátne základ dane. Rozšírený základ dane by pozitívne pôsobil na daňové príjmy krajín a nedochádzalo by k ohrozeniu prebiehajúcej konsolidácii verejných príjmov jednotlivých členských krajín.

Súčasný daňový systém Veľkej Británie aplikuje možnosť podávať daňové priznanie a platiť daň pre jednotlivé spoločnosti v rozdielnych termínoch. Práve táto skutočnosť, podľa môjho názoru, výrazne podporuje efektívnosť výberu daní. Rozloženie množstva spracovávaných dokumentov a nápor na správcu dane je rozložený na dlhšie časové obdobie a nevzniká prerušenie kontinuity činnosti správcu dane (zameranej na kontrolnú činnosť), ako je tomu v Slovenskej republike.

Do budúcnosti tiež plánuje Veľká Británia postupne znižovať sadzby korporátnej dane, v dôsledku zlepšenia daňovej konkurenciaschopnosti v rámci jednotného európskeho trhu s cieľom prilákať viac zahraničných investícií. Aj napriek skutočnosti, že Veľká Británia patrí medzi krajiny s vyšším daňovým zaťažením, nie je zastáncom daňovej harmonizácie.

Postupné znižovanie základnej sadzby korporátnej dane uskutočňuje Veľká Británia aj napriek nepriaznivej situácii spôsobenej hospodárskou a finančnou krízou a pre rok 2013 by mala jej hodnota klesnúť na 23 %, čo by znamenalo pokles o 6 % za obdobie posledných 12 rokov.<sup>31</sup> Podľa odhadov ministerstva financií Veľkej Británie, pokles sadzieb prinesie pokles rozpočtovaných príjmov o približne 1 bilión libier, ale aj napriek tejto skutočnosti je zlepšenie konkurenčného daňového prostredia v porovnaní s USA, Francúzskom a Nemeckom pre krajinu v konečnom dôsledku výhodnejšia ako príjmové straty.

Daňová politika v Slovenskej republike sa vyvíja opačným smerom. Pripravuje sa zvyšovanie sadzby dane z príjmov právnických osôb z pôvodných 19 % na 23% s účinnosťou od januára 2013. Zmeny výdavkovej politiky v SR sa dotkli v roku 2012 najmä odpisov. Majetok obstaraný formou finančného prenájmu bude odpisovaný kratšie časové obdobie ako majetok obstaraný kúpou. Ďalšou zmenou je zmena systému odpisovania HM, kde v prvom roku odpisovania sa do nákladov spoločnosti uplatní len pomerná časť z ročného odpisu v závislosti od počtu mesiacov od jeho zaradenia do užívania. Došlo k zrušeniu zdaňovania príjmov obcí a VÚC z prenájmu ich majetku. Aký bude konečný dopad na celkový objem

---

<sup>31</sup> V roku 2000 sa základná sadzba korporátnej dane pohybovala na úrovni 30 %, v roku 2010 to bolo 28 %.

---

skutočne vybraných daňových príjmov, na výšku zahraničných investícií a počet podnikajúcich spoločností na Slovensku je ťažko predikovateľný.

## Použitá literatúra (References)

1. SCHULTZOVÁ, A.: *Daňové sústavy štátov Európskej únie*. Ekonóm, Bratislava 2010. 224 s. ISBN 978-80-225-3059-0.
2. Vhodnosť použitia oceňovania pomocou multiples v podmienkach SR / Peter Kušnir. In *Tranzitívne ekonomiky v procese európskej integrácie = Transitive economies in the process of european integration : medzinárodná vedecká konferencia pri príležitosti 50. výročia založenia NHF EU v Bratislave : Bratislava, 9. a 10. októbra 2003 / redakčná úprava: Rudolf Sivák, Kristína Bognárová*. - [Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM], 2003. - ISBN 80-225-2218-X. - S. 94. [KUSNÍR, Peter]
3. HOULDER, V.: *Politics & Policy: Chancellor shares up UK corporation tax*. In *The financial times* 23.3.2011. Dostupné na: <http://ft.com/cms/s/0/483ab13e-5538-11e0-11e0-87fe-00144feab49a.html#axzzlctcvgWW8o>.
4. HM Revenue & Customs (2012a). Who is liable for corporation Tax. Dostupné na internete: <http://www.hmrc.gov.uk/ct/getting-started/new-company/who-is-liable.htm#1>.
5. HM Revenue & Customs (2012a). Switching from paper to online Company Tax Returns and elektronik Payments. Dostupné na internete: <http://www.hmrc.gov.uk/ct/ct-online/file-return/switching.hmt>
6. Worldwidetax.com (2012).U.K. Tax News 2012. Dostupné na internet: [http://www.worldwide-tax.com/uk/uk\\_tax\\_news.asp](http://www.worldwide-tax.com/uk/uk_tax_news.asp)
7. MVZ SR (2011/2012). Ekonomická informácia o teritóriu: Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Sečerného Írska. Dostupné na internete: [http://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw\\_ByID/ID\\_BE676B125E6A8C125783B004C0439\\_SK/\\$File/120112\\_EIT\\_Spojene\\_Kralovstvo.pgf](http://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_BE676B125E6A8C125783B004C0439_SK/$File/120112_EIT_Spojene_Kralovstvo.pgf)
8. UK Tax Rates (2011). Dostupné na internete: <http://www.taxrates.cc/html/uk-tax-rates.html>
9. <http://ekonomika.sme.sk/c/6304497/fico-zvysovanie-dani-je-mozne-az-od-januara-2013.html>
10. Zákon č. 595/2003 Z.z. v znení neskorších predpisov.

## Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Jana KUSNÍROVÁ, PhD.  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [jkusnirova1@gmail.com](mailto:jkusnirova1@gmail.com)

---

# **SPOLUPRÁCA ŠTÁTU A NEZISKOVÉHO SEKTORA V PODMIENKACH SR**

## **COOPERATION BETWEEN STATE AND NON-PROFIT SECTOR IN SLOVAKIA**

**Jozef Laciňák**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Cieľom príspevku je vychádzajúc z analýzy súčasného stavu neziskového mimovládneho sektora na Slovensku, trendov vývoja v tejto oblasti, navrhnúť koncepciu ďalšieho rozvoja tretieho sektora na Slovensku. V rámci analýzy spolupráce štátu a neziskového sektora je mojím cieľom deskripcia spôsobov, ktorými je tretí sektor podporovaný z verejných zdrojov a na základe Koncepcie rozvoja občianskej spoločnosti na Slovensku definovať oblasti, v ktorých sa mimovládny sektor podieľa resp. môže podieľať na plnení úloh verejnej správy.

Kľúčové slová – neziskový sektor, verejný sektor, spolupráca, financovanie

### **Abstract**

The aim of this paper is by assessing of the current situation of NGO in Slovakia, development trends in this field, to propose the concept of further development of third sector in Slovakia. Within the analysis of cooperation between state and non-profit sector, the aim is description of the ways in which the third sector is supported by public funds and based on the Concept of civil society development in Slovakia to define fields in which the non-governmental sector contributes respectively may participate in the fulfillment of tasks of government.

Key words – non-profit sector, public sector, cooperation, funding

## **ÚVOD**

Po páde komunistického režimu sa na Slovensku, podobne ako aj v ďalších krajinách, začalo rozvíjať demokratické usporiadanie. Jedným zo sprievodných javov rozvoja demokracie je rozvoj občianskej spoločnosti a z toho vyplývajúci rozvoj tretieho sektora nadväzujúci na tradíciu neziskového sektora z čias pred rokom 1948. Neziskový mimovládny sektor je dôležitým nástrojom rozvoja demokracie, zároveň je považovaný za subjekt spájajúci verejný sektor a občanov, ktorí môžu aj vďaka organizáciám tretieho sektora participovať na verejnom živote, spolurozhodovať a podieľať sa na riadení spoločnosti. V niektorých prípadoch môžu súkromné neziskové subjekty preberať na seba časť aktivít, ktoré predtým vykonával len štát, alebo kde neexistuje dostatočný záujem zo strany súkromného sektora, ktorý je orientovaný na dosahovanie zisku. Organizácie tretieho sektora

---

pomáhajú zlepšovať prístup k informáciám, prispievajú k pocitu seberealizácie a stotožneniu sa s nejakou sociálnou skupinou, slúžia k napĺňaniu ďalších funkcií.

V období komunizmu boli organizácie tretieho sektora buď zakázané, alebo ich činnosť podliehala dohľadu zo strany štátu. Po roku 1989 došlo k uvoľneniu pomerov, zároveň sa však začali vynárať otázky, aký postoj by mala vláda resp. verejný sektor k tretiemu sektoru zaujať, akú verejnú politiku zvoliť, otázka legislatívnej úpravy organizácií tretieho sektora, nástrojov verejnej finančnej podpory pre tieto subjekty, nástrojov verejnej finančnej podpory pre tieto subjekty a mnohé ďalšie.

Tretí, mimovládny, dobrovoľnícky resp. neziskový sektor má v každej krajine svoje špecifiká. Jeho formovanie ovplyvnilo viacero faktorov, počnúc historickým vývojom až po legislatívnu úpravu resp. legislatívne vymedzenie tretieho sektora. Pri rozhodovaní sa každá krajina rozhodovala tiež na základe prístupov, ktoré sa osvedčili v tej ktorej krajine v minulosti s ohľadom na ich udržateľnosť, využiteľnosť v meniacich sa podmienkach s prihliadnutím na výhody, nevýhody a dopady jednotlivých úprav na obyvateľstvo, verejný a súkromný sektor. Pre fungovanie tretieho sektora je spolupráca s ostatnými sektormi ekonomiky nevyhnutná, predovšetkým s verejným sektorom, ktorý významným spôsobom ovplyvňuje jeho fungovanie. Spolupráca verejného sektora s neziskovým sa sústreďuje predovšetkým na oblasť financovania, poskytovania sociálnych služieb, tvorby pracovných miest, vzdelávania, ochrany životného prostredia, rozvoja športu a v ďalších oblastiach.

## **1 SPOLUPRÁCA V OBLASTI FINANCOVANIA TRETIEHO SEKTORA**

K najväčším zmenám v oblasti financovania tretieho sektora na Slovensku došlo za posledných desať rokov, kedy boli uzákonené viaceré legislatívne zmeny, následkom ktorých boli zrušené najmä inštitúty slúžiace na nepriamu podporu mimovládnych neziskových organizácií. Od roku 2004 si nemôžu daňovníci odpočítať časť hodnoty daru zo základu dane a od roku 2007 sú príjmy mimovládnych neziskových organizácií z vedľajších činností zdaňované štandardnou sadzbou dane z príjmu. Z pohľadu zahraničných darcov je Slovensko vnímané ako vyspelá demokratická krajina a z tohto dôvodu nepovažujú za potrebné naďalej ho priamo finančne podporovať, čo predstavuje ďalší výpadok príjmov pre neziskový sektor. Mimovládne neziskové organizácie zostali poväčšine odkázané na poukazovanie 2% dane z príjmu fyzických a právnických osôb, ktoré zostali okrem dotácií so strany štátu a Európskej Únie jediným zdrojom príjmu.

Keďže sa prax asignácie 2% predovšetkým čo sa týka právnických osôb nezaobišla bez problémov, dochádza od roku 2011 v asignácií pri právnických osobách k postupnej eliminácii z pôvodných 2% na konečných 0,5%. Z uvedených skutočností je zrejmé, že modifikovaný mechanizmus nebude postačovať ako zdroj príjmov pre mimovládne neziskové organizácie. V nastávajúcom období stoja preto štát ako aj mimovládny neziskový sektor pred výzvou, ako zabezpečiť viacdrojové financovanie tretieho sektora.<sup>1</sup> V oblasti financovania tretieho sektora zohráva kľúčovú úlohu Ministerstvo financií SR keďže nastavenie pravidiel či už priameho alebo nepriameho financovania tretieho sektora spadá predovšetkým do jeho agendy. Rezort financií by mal mať jasnú víziu o tom, akým spôsobom a do akej miery chce mimovládny neziskový sektor podporovať a tomu by malo prispôbiť aj príslušné

---

<sup>1</sup> BÚTORA, M., BÚTOROVÁ, Z., STREČANSKÝ, B., ONDRUŠEK, D., MESEŽNIKOV, D.: *Štúdia súčasného stavu občianskej spoločnosti na Slovensku* [online]. [citované 10.10.2012].

Dostupné z: < <http://www.cpf.sk/files/files/Studia%20sucasneho%20stavu%20OS%20na%20Slovensku.pdf>>.

---

legislatívne opatrenia. S novými iniciatívami by mali prichádzať aj samotné organizácie, ktoré by mali tiež hľadať nové spôsoby zabezpečenia potrebných príjmov na ich fungovanie.

Finančná stránka mnohých neziskových organizácií predovšetkým v krajinách bývalého východného bloku nemožno označiť za stabilnú resp. bezproblémovú. Súkromné ale aj individuálne darcovstvo nie je zatiaľ na takej úrovni ako v západnej Európe alebo v USA. Vplyv na to mal bývalý režim ako aj nižšia úroveň príjmov a stále prevládajúci názor, že o všetko sa má postarať štát. Z uvedených dôvodov je potrebná určitá forma verejnej podpory pre väčšinu organizácií tretieho sektora, pričom pre niektoré znamená najvýznamnejší zdroj príjmov. Každý štát má špecifický mix nástrojov a je tiež vecou každého štátu, akú rozsiahlu podporu si zvolí, aké podmienky budú nastavené a kto sa o ňu bude môcť uchádzať. Neodmysliteľnou súčasťou všetkých krokov by mala byť transparentnosť a efektívnosť vynakladania verejných výdavkov a pokiaľ možno s čo najmenšou byrokratickou záťažou pre podporovateľov i príjemcov. Verejný sektor má na základe ich charakteristík a spôsobov použitia rozdeliť na priame a nepriame nástroje verejnej podpory.

## 1.1 Priame financovanie

Priama podpora zo strany štátu neziskovému sektoru je poskytovaná vo forme dotácií, grantov, príspevkov a zákaziek. Táto podpora je financovaná buď zo štátneho rozpočtu, rozpočtu obcí a vyšších územných celkov alebo zo štátnych fondov. Dotácie a granty poskytované zo štátneho rozpočtu prostredníctvom jednotlivých ministerstiev a zo štátnych účelových fondov sú upravené zákonom o štátnom rozpočte na príslušný rozpočtový rok, zákonom č. 523/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách verejnej správy a zákonom č. 583/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy. Ministerstvo financií SR vydalo nariadenie pre podmienky poskytovania dotácií občianskym združeniam, nadáciám a záujmovým združeniam právnických osôb zo štátneho rozpočtu SR prostredníctvom orgánov ústrednej štátnej správy. Jednotliví správcovia rozpočtových kapitol poskytujú dotácie spravidla na základe žiadosti a riadia sa pri tom i vlastnými predpismi. Najväčšími nedostatkami pre samotných žiadateľov je nedostatok zverejňovaných informácií o podmienkach pridelenia, nejasné a nejednotné kritériá rozhodovania, neexistujúca jednotná terminológia a metodika, často nie sú dostupné záverečné správy podporovaných projektov.

Organizácie tretieho sektora sa môžu tiež uchádzať o príspevky za služby na základe kontraktov a zmlúv, prípadne formou verejných zákaziek. Poskytujú ich ministerstvá, obce a vyššie územné celky, pričom sa pri ich poskytovaní riadia predovšetkým zákonom o verejných obstarávaníach a zákonom o organizácii činnosti vlády a organizácii ústrednej štátnej správy.

Ďalším zdrojom príjmov sú prerozdeľované výnosy z lotérií, iných podobných hier a z verejných zbierok. Prostriedky sú rozdeľované prostredníctvom jednotlivých kapitolách štátneho rozpočtu. Najväčšia časť výnosov smeruje športovej reprezentácii a telesnej kultúre, príjemcami sú i obce, v ktorých katastri sú prevádzkované výherné automaty. Najviac sa na prerozdeľovaní podieľa Ministerstvo školstva, vedy, výskumu a športu; Ministerstvo zdravotníctva a Ministerstvo kultúry.

## 1.2 Nepriame financovanie

V roku 2001 prišli organizácie tretieho sektora s návrhom, aby vláda použila časť prostriedkov z privatizácie na podporu slovenského neziskového sektora. Inšpiráciou im bol český Nadačný investičný fond, ktorý prispel k stabilizácii nadácií a sprostredkovane



---

i ďalších neziskových subjektov. Navrhované 1% z predpokladaných privatizačných výnosov malo mať rovnaké ciele, pretože na Slovensku existuje a funguje len niekoľko nezávislých a finančne silných nadácií. Návrh však nezískal dostatočnú politickú podporu a nebol prijatý. Akousi náhradou sa stalo rozšírenie systému asignácie o právnické osoby poukazujúce časť svojich zaplatených daní z príjmov.<sup>2</sup>

Mechanizmus asignácie 2% dane z príjmu vyvolával a stále vyvoláva polemiku o jeho opodstatnenosti resp. prínose. Počas svojho fungovania inicioval významné zmeny, ktoré mali vplyv na prepojenosť medzi podnikateľským, štátnym a neziskovým sektorom a to tak pozitívne ako aj negatívne. Vývoj ukázal, že do systému sa zapája viac fyzických i právnických osôb a rastie aj percento poukazovanej sumy, ktorú možno teoreticky poukázať. Výsledkom zahrnutia právnických osôb do tohto mechanizmu je vznik kvázi mimovládnych organizácií, ktoré spĺňajú predpísané podmienky, ale sú úzko prepojené na vládny alebo súkromný sektor. Viacero firiem si založilo vlastné nadácie, do ktorých potom smerujú svoje 2% z daní. Rovnako vzniklo aj viacero subjektov napojených na verejné univerzity alebo školy. V mechanizme asignácie došlo od roku 2012 k výrazným zmenám, kedy je možné poukázať iba 1,5% dane z príjmu právnických osôb a 0,5% musia právnické osoby poukázať z vlastných zdrojov v prípade ak chcú organizácii venovať 2% dane.

Na rozdiel od predošlých zmien, k najnovšej úprave mechanizmu 2% prišlo po prvýkrát na základe spoločného konsenzu medzi Ministerstvom financií SR a Radou vlády SR pre Mimovládne neziskové organizácie. Rada vlády SR pre MNO vo svojom vyhlásení z júna 2009 konštatovala, že si uvedomuje potrebu riešiť asignačný mechanizmus právnickými osobami a nový návrh MF SR zahŕňajúci okrem postupnej eliminácie asignácie 2% pri právnických osobách aj vytvorenie možnosti pre viaczdrojové financovanie tretieho sektora.<sup>3</sup>

Okrem mechanizmu asignácie sú neziskové mimovládne organizácie na Slovensku podporované prostredníctvom oslobodení od celého radu daní a ciel. Oslobodené sú príjmy plynúce z činnosti, na ktorú bola daná právnická osoba založená resp. zriadená. Oslobodené sú aj výnosy z kostolných zbierok, cirkevných úkonov, príspevky smerujúce registrovaným cirkevným spoločnostiam a tiež členské príspevky podľa stanov, štatútu, zriaďovacej listiny alebo zakladateľskej listiny.

Prostriedky získavané z domácich verejných zdrojov zostávajú pre slovenské neziskové subjekty i naďalej najvýznamnejším príjmom. Po odchode zahraničných darcov a pri stále slabej finančnej sile domácnosti bude potrebnosť verejnej podpory pokračovať a zrejme sa aj zvyšovať. Viac sa začínajú zapájať i miestne a regionálne samosprávy, ktoré po reforme verejnej správy získavajú vďaka decentralizáciám viac prostriedkov a aj kompetencií. Existuje predpoklad, že ich úloha bude v budúcnosti narastať.

## **2 PRIPRAVENOSŤ TRETIEHO SEKTORA NA SPOLUPRÁCU SO ŠTÁTOM**

Medzi hlavné devízy tretieho sektora patrí jeho potenciál a kapacity pre poskytovanie verejnoprospešných služieb. Tretí sektor je zdrojom tvorivosti a inovácií. Od iných subjektov sa organizácie odlišujú tým, že sú nositeľmi spoločenskej zmeny, umožnili rozvoj dobrovoľníctva, vnášajú do verejných diskusií nový pohľad a hodnoty a pomáhajú rozvíjať vnútro - sektorové a medzi - sektorové partnerstvá. Mimovládne neziskové organizácie majú značný dosah na spoločensko-politickú klímu, významne ovplyvňujú názory verejnosti na

---

<sup>2</sup> ŠPIRITOVÁ, M.: *Financování neziskového sektoru v zemích Visegrádské čtyřky z veřejných zdrojů* [online]. [citované 11.10.2012]. Dostupné z: <[http://is.muni.cz/th/136549/esf\\_m/Diplomova\\_prace.pdf](http://is.muni.cz/th/136549/esf_m/Diplomova_prace.pdf)>.

<sup>3</sup> Dostupné na: <http://www.olaf.vlada.gov.sk/index.php?ID=16635>

---

spoločenské problémy, ako aj rebríček ich priorit. Otváranie tém a verejnej diskusie je predovšetkým záležitosťou tretieho sektora nakoľko štát má obmedzenú kapacitu a spravidla veľmi malý záujem. Práve zo strany neziskového sektora prichádzajú signály, čo treba zmeniť, čo môže fungovať lepšie v oblasti verejných politík, služieb či občianskych práv. Vďaka otvoreniu niektorých otázok začína verejnosť vnímať špecifické potreby rozličných menšín, čím sa rozširuje priestor pre akceptáciu ich práv. Ako príklad uvediem hlásenie zastávok v prostriedkoch miestnej hromadnej dopravy alebo ozvučenie semaforov. Zmena sa neraz začína na tej najnižšej miestnej úrovni, často aj vďaka dobrovoľníckym iniciatívam.

Prínosom časti mimovládnych neziskových organizácií je aj odbornosť, vysoká informovanosť a know-how. Ich aktivity sú zamerané na špecifické oblasti a ľudia, ktorí sa im venujú, sa stávajú odborníkmi. Na opačnej strane štát nemá dostatočnú predstavu o problémoch, ktoré ľudí trápia. Preto by bez úzkej komunikácie s neziskovým sektorom a využívania znalostí a vedomostí týchto organizácií nedokázal profesionalizovať vlastné služby a programy pre občanov. Tento prehľad štátnym zamestnancom spravidla chýba. Mimovládne neziskové organizácie, ktoré poskytujú služby klientom, nemajú na to kapacity, aj napriek pôsobeniu ľudí, ktorí majú množstvo zručností, ktoré nadobudli v praxi. Silnou stránkou neziskových organizácií je ich flexibilita pri reakciách na potreby cieľových skupín.

Je samozrejme, že popri pozitívnych stránkach tretieho sektora, v záujme objektivity treba spomenúť viaceré nedostatky, ktoré sťažujú resp. znižujú efektivitu spolupráce so štátom. Ide predovšetkým o nedostatočnú odbornú a profesionálnu kapacitu stoviek organizácií tretieho sektora. Popri vysoko profesionálnych združeniach vo všetkých oblastiach, v ktorých tretí sektor prostredníctvom svojich organizácií pôsobí, sú aj mnohé organizácie nepodávajúce taký dobrý výkon a je pre ne charakteristická skôr nízka kapacita na systematické a udržateľné poskytovanie služieb, ktoré nespĺňajú štandardy kvality. Značná časť mimovládnych neziskových organizácií má iba miestny resp. regionálny charakter. Vzhľadom na finančné poddimenzovanie organizácií tretieho sektora sa väčšina z nich nedarí dlhodobo udržať kvalitný a odborný personál a podporovať jeho profesionálny rast. Po prvotných skúsenostiach neraz odchádzajú do súkromných či verejných inštitúcií alebo sa práci v mimovládnom neziskovom sektora len popri hlavnom zamestnaní. Mnohým organizáciám chýba efektívny organizačný a finančný manažment, ako aj profesionálne vedená administratíva a často zanedbávajú potrebu dlhodobého plánovania.

Ďalším vážnym problémom sťažujúcim spoluprácu štátu s tretím sektorom sú predsudky, ktoré sa vyskytujú tak na strane štátnych úradníkov ako aj u predstaviteľov mimovládnych neziskových organizácií. Vzájomná predpojatosť a nepochopenie pretrváva aj vďaka nedostatočne vybudovaných stabilných a pravidelných partnerským platformám pre formálnu i neformálnu komunikáciu.

## 2.1 Bariéry a problémy pri plnení funkcií tretieho sektora

Jedným z najzásadnejších problémov, s ktorými sa organizácie tretieho sektora boria a to naprieč celým spektrom oblastí pôsobenia, je problematická udržateľnosť odborníkov, z toho vyplývajúca udržateľnosť know-how, prípadne až samotnej existencie organizácie. Princíp projektového fungovania, ktorý neumožňuje dlhodobé zamestnávanie odborníkov, čo sa následne odráža v ohrození kontinuity celkovej práve mimovládnych neziskových organizácií vrátane poskytovania služieb.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> BÚTORA, M., BÚTOROVÁ, Z., STREČANSKÝ, B., ONDRUŠEK, D., MESEŽNIKOV, D.: *Štúdia súčasného stavu občianskej spoločnosti na Slovensku* [online]. [citované 14.10.2012]. Dostupné z: < <http://www.cpf.sk/files/files/Studia%20sucasneho%20stavu%20OS%20na%20Slovensku.pdf>>.

---

Existujúci systém financovania je prístupný len pre akreditované organizácie. Problémom však je, že podmienkou akreditácie je, aby mala mimovládna nezisková organizácia zamestnancov. Avšak málokto z týchto organizácií si môže finančne dovoliť kvalitných kvalifikovaných zamestnancov. Práve nedostatok financií má za následok odliv kvalifikovaných profesionálov do štátnej sféry.

Ďalšiu časť kapacity mimovládnych neziskových organizácií pohltí vykonávanie aktivít, ktoré by mal automaticky vykonávať štát. Mimovládne organizácie sa k ním musia namáhať dopracovať. Štatistické výstupy, ktoré štát poskytuje na základe Zákona o slobodnom prístupe k informáciám sú často neprehľadné a ich spracovanie vyžaduje neprimerané množstvo času.

## 2.2 Východiská partnerstva štátu a neziskového sektora

Za prvoradé pri zlepšovaní spolupráce medzi tretím sektorom a štátom považujem zmeny v ich vzájomnej komunikácii vyznačujúcou sa v súčasnosti neúmerná byrokracia a prílišný formalizmus. Pre efektívne partnerstvo medzi štátom a neziskovým sektorom je potrebné zmeniť vnímanie tretieho sektora. Viacerí lídri mimovládnych neziskových organizácií vidia problém vzťahu štátu a občianskej spoločnosti ani nie tak v technických a regulatívnych otázkach týkajúcich sa štruktúrovania rôznych podôb spolupráce, ale v zmene vzorov, príkladov. Inštitúcie verejnej správy by mali sprostredkovať informácie o skutočnostiach, ktoré sa týkajú ich fungovania a organizácie tretieho sektora o nich ani nemusia vedieť. Zmena legislatívy, ktorá sa zdanlivo len okrajovo danej organizácie dotýka, jej činnosť to môže značne skomplikovať. Vzájomná komunikácia verejného a tretieho sektora spravidla závisí od personálnych väzieb, ktoré sa navyše menia prakticky každé volebné obdobie. Z uvedených dôvodov je potrebné štandardizovať komunikáciu inštitúcií verejného sektora voči mimovládnym neziskovým organizáciám, aby im štát poskytoval dostatok relevantných informácií. Mimovládne organizácie sa často ocitajú v situácii, kedy majú pripomienkovať legislatívny návrh zákona, avšak podľa názoru predstaviteľov neziskového sektora by bolo potrebné väčšinu týchto návrhov úplne prepracovať. Oveľa efektívnejšie by bolo, keby príslušné inštitúcie oslovovali organizácie už v počiatočných fázach legislatívneho procesu, aj keď už aj v tejto oblasti možno badať náznaky zlepšenia kedy sú v niektorých prípadoch do pracovných skupín pozývaný aj predstavitelia mimovládnych neziskových organizácií, čo je však chápané skôr ako gesto dobrej vôle resp. poskytnutie priestoru so zámerom obmedziť kritické verejné vyhlásenia organizácií tretieho sektora.

V oblasti financií by si mal štát určiť svoje priority, ktoré chce z dlhodobého hľadiska podporovať a vytvoriť mechanizmus, ktorý by bol zabezpečený bez ohľadu na zmeny vlády. Štát služby poskytuje prostredníctvom rozličných inštitúcií, ale kritériá a podmienky nie sú pre všetky inštitúcie rovnaké. Ak štát zadefinuje kritériá, môže vytvoriť konkurenciu a následne je jedno, kto službu zabezpečuje. Dopad tohto opatrenia na mimovládny sektor je neurčitý, avšak zároveň by to zvýšilo kvalitu poskytovaných služieb. S výnimkou Ministerstva práce sociálnych vecí a rodiny SR uplatňujú všetky ministerstvá v oblasti dotačnej politiky zákaz financovania miezd, čo má za následok, že mnohé mimovládne neziskové organizácie sa pohybujú na hrane likvidácie a nevedia zabezpečiť kontinuálne zamestnávanie odborníkov. Mimovládnym organizáciám nejde ani tak o zvýšenie objemu financovania ako o zmenu jeho štruktúry. Pre ich udržateľnosť bude potrebné vytvoriť nástroj na inštitucionálny rozvoj a stabilizáciu organizácií napríklad vo forme vyčlenenia časti grantu na personálne resp. režijné náklady. Problémom je aj využitie prostriedkov získaných z mechanizmu daňovej asignácie, ktoré musia organizácie vyčerpať do konca nasledujúceho

---

rozpočtového roka a nie je možné naakumulovať prostriedky na finančne náročnejšie investičné projekty.

Existencia personálneho zázemia na každom ministerstve by zabezpečovalo aj informovanie o chystaných zmenách predovšetkým v oblasti legislatívy. Uvedeným spôsobom by sa zlepšila komunikácia a jej kultúra medzi mimovládnyimi organizáciami a vládnymi inštitúciami. Z hľadiska ľudského kapitálu je nevyhnutné sfunkčniť existujúce platformy komunikácie a výmeny názorov, akými sú Splnomocnenec vlády pre rozvoj občianskej spoločnosti, Rada pre ľudské práva, národnostné menšiny a rodovú rovnosť, expertné skupiny a externí poradcovia. To si však vyžaduje vytvoriť vhodné finančné a personálne podmienky pre ich pôsobenie.

### **3 TRENDY VÝVOJA TRETIEHO SEKTORA V PODMIENKACH SR**

Vo vývoji tretieho sektora sa v súčasnosti prejavujú dva protichodné trendy. Existujú oblasti, v ktorých sa v posledných rokoch podľa expertov zvyšuje angažovanosť občanov. Typickým predstaviteľom tejto skupiny je oblasť komunitného rozvoja, zvyšovania kvality života prostredníctvom skrášľovania prostredia, rozvoja voľno časových aktivít, kultúry, vzdelávania detí a mládeže, revitalizácie pamiatok. V mestách ide predovšetkým o témy ochrany a udržiavania zelene, výstavby, dopravy, výstavby nových skládok resp. spaľovní komunálneho odpadu. V obciach to boli otázky dopravy, odpadového hospodárstva, banskej činnosti. Viaceré občianske aktivity vznikli ako reakcia na nedostatočné zastúpenie verejnosti v procese prijímania rozhodnutí verejnej správy, ktorého príčinou bol hlavne neústretný prístup verejnej správy k informovaniu verejnosti o pripravovaných zámeroch ako aj nižšia transparentnosť resp. až nefunkčnosť procesu tvorby verejnej politiky na miestnej úrovni. Výrazný nárast občianskej iniciatívy nastal aj v oblastiach, ktoré nie sú úplne predstaviteľmi neziskového sektora, teda aspoň čo sa týka formálnej stránky. Ako príklad uvediem výtvarníkov, ľudí pôsobiacich v kreatívnom priemysle a v ďalších oblastiach.

V posledných rokoch sa výrazne zefektívnila aktivizácia ľudí prostredníctvom využívania inštitútu verejnej mienky pri presadzovaní zmien v legislatíve, zásahov do územnoplánovacích procesov. Mobilizácia sa odohráva najčastejšie prostredníctvom využívania nových informačných a komunikačných technológií predovšetkým internetu a ním spojeného fenoménu sociálnych sietí či webových komunít.

Na opačnej strane v oblasti advokačných a analytických mimovládnych neziskových organizácií. Veľmi nepriaznivý vývoj nastal pri participácii Rómov na riešení problémov rómskej menšiny. Rómovia nezastávajú žiadne významnejšie verejné pozície. Rómske združenia sú značne zdecimované, niektorí z ich zakladateľov postupne prešli do štátnej správy resp. samosprávy, keďže tieto poskytujú relatívne stabilnejšie finančné zabezpečenie. Napriek existencii viacerých politických strán zastupujúcich Rómov v minulosti sa nepodarilo vytvoriť inštitucionálne predpoklady pre vznik silného rómskeho hnutia. K tomuto nepriaznivému stavu prispieva aj nezáujem politických strán o rómsku problematiku a o zapájanie Rómov do svojich štruktúr.

Odborníci na tretí sektor sa zhodujú v tom, že nárast komunitných aktivít bude v oblastiach sociálnych služieb, kultúry, športu, rekreácie a v ďalších oblastiach, v ktorých sa bude prehlbovať spolupráca vstupom niektorých aktivistov do samosprávy.

---

## 4 KONCEPCIA ROZVOJA OBČIANSKEJ SPOLOČNOSTI

Je dokument, ktorý obsahuje základné východiská stavu občianskej spoločnosti na Slovensku, predstavu o strategických oblastiach rozvoja občianskej spoločnosti, prioritné strategické opatrenia i úlohy na najbližšie obdobie. Návrh koncepcie bol 2. Februára 2012 prerokovaný na Výbore pre mimovládne neziskové organizácie. Výbor Koncepciu rozvoja občianskej spoločnosti na Slovensku schválil a odporučil vláde SR prijať. V koncepcii sa nachádzajú základné argumenty pre podporu občianskej spoločnosti a spoluprácu štátu a mimovládnych neziskových organizácií; strategické zámery rozvoja občianskej spoločnosti do roku 2020 spolu s Akčným plánom na roky 2012 až 2013.

Strategické zámery rozvoja občianskej spoločnosti do roku 2020 sú rozdelené do troch tematických oblastí, a to:

1. Účasť mimovládnych neziskových organizácií na plnení úloh verejnej správy a zadefinovanie spolupráce,
2. Podpora aktívnych občanov a otvorené vládnutie,
3. Podpora verejnej diskusie o závažných otázkach v spoločnosti.

V Akčnom pláne je stanovená zodpovednosť za jednotlivé úlohy. Plnenie úloh vyplývajúcich z Akčného plánu bude kontrolované v ročných intervaloch. Správu o jeho plnení bude pripravovať splnomocnenec vlády SR pre rozvoj občianskej spoločnosti, táto bude následne prerokovaná v Rade vlády pre ľudské práva, národnostné menšiny a rodovú rovnosť a tiež vo Výbore pre mimovládne neziskové organizácie a predložená na schválenie vláde SR. V polovici roku 2013 začne Úrad splnomocnenca vlády SR pre rozvoj občianskej spoločnosti pripravovať návrh Akčného plánu na roky 2014 – 2015, ktorý bude prediskutovaná s kľúčovými aktérmi občianskej spoločnosti a verejnosťou, prerokovaná na Rade vlády pre ľudské práva, národnostné menšiny a rodovú rovnosť a vo Výbore pre mimovládne neziskové organizácie do konca roku 2013 schválený vládou SR. Zameranie akčného plánu na roky 2014 až 2015 by mal byť rozšírené o opatrenia týkajúce sa cirkví a náboženských spoločností.

## ZÁVER

Skúsenosti so spolupráce tretieho sektora a štátu v podmienkach SR poukázalo na existenciu služieb, ktoré sú mimovládne neziskové organizácie schopné poskytovať spoločnosti. Tretí sektor vnáša do verejnej diskusie hodnoty, prináša odbornosť, prispieva k prenosu vedomostí a skúseností a pomáha rozvíjať nové partnerstvá. Organizácie tretieho sektora sú efektívnejšie pri poskytovaní služieb, pri ktorých ide o inovácie a očakávajú sa flexibilné prístupy a reakcie na aktuálnu potrebu spoločnosti.

Nie všetky mimovládne organizácie sú však pripravené poskytovať profesionálne a udržateľné služby. Dôvodom je predovšetkým obmedzená kapacita, nedostatočne rozvinuté mechanizmy zamerané na štandardizáciu, rozšírenie a udržanie kapacít. Problémom je aj nedostatočná komunikácia medzi inštitúciami verejného sektora a organizáciami tretieho sektora.

Celkovo nemožno hovoriť o skutočnom partnerstve so štátom. Poväčšine prevláda paralelné pôsobenie programov štátnych a neštátnych organizácií, neinformovanosť, ľahostajnosť resp. vzájomná kritika. Existuje niekoľko inšpiratívnych príkladov spolupráce medzi mimovládny neziskovým sektorom a štátom ako napríklad spolupráca s Ministerstvom zahraničných vecí a čiastočne aj s Ministerstvom životného prostredia.

---

Absentuje mechanizmus dlhodobého financovania nezávislých organizácií, čo sa predovšetkým v posledných rokoch premietlo do poklesu aktivít organizácií tretieho sektora resp. k čiastočnému odklonu od ich pôvodného zamerania.

Positívnym signálom vo vzťahu štátu a neziskového sektora je vytvorenie Úradu splnomocnenca vlády SR pre rozvoj občianskej spoločnosti ako aj schválenie Koncepcie rozvoja občianskej spoločnosti na Slovensku. V nasledujúcich rokoch je potrebné určiť priority, ktoré bude štát dlhodobo podporovať a vytvoriť mechanizmus ich podpory, ktorý bude neutrálny voči zmene vlády. Zmeniť spôsoby financovania tretieho sektora s cieľom podporiť jeho udržateľný rozvoj a v neposlednom rade zlepšiť komunikáciu medzi predstaviteľmi štátu a tretieho sektora.

## Použitá literatúra (References)

1. BELIČKOVÁ, K.: In: BELIČKOVÁ K., BUKOVOVÁ S.: *Ekonomika tretieho sektora*. Bratislava: MERKURY spol. s.r.o., 2007, s. 33, ISBN 978-80-89143-45-0.
2. BUKOVOVÁ, S.: *Financovanie tretieho sektora v SR, výzvy a perspektívy*. Bratislava: vydavateľstvo EKONÓM, 2012, ISBN 978-80-225-3415-4.
3. BÚTORA, M., BÚTOROVÁ, Z., STREČANSKÝ, B., ONDRUŠEK, D., MESEŽNIKOV, D.: *Štúdia súčasného stavu občianskej spoločnosti na Slovensku*. [online]. Dostupné z: <<http://www.cpf.sk/files/files/Studia%20sucasneho%20stavu%20OS%20na%20Slovensku.pdf>>.
4. BÚTORA, M., BÚTOROVÁ, Z., STREČANSKÝ, B., ONDRUŠEK, D., MESEŽNIKOV, D.: *Štúdia trendov vývoja občianskej spoločnosti na Slovensku*. [online]. Dostupné z: <[http://tretisektor.gov.sk/data/files/1539\\_studia-trendov-vyvoja-os-na-slovensku.pdf](http://tretisektor.gov.sk/data/files/1539_studia-trendov-vyvoja-os-na-slovensku.pdf)>.
5. Kolektív autorov. 2012: *Vybrané problémy tretieho sektora*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. 116-135 s. ISBN 978-80-225-3410-9.
6. Koncepcia rozvoja občianskej spoločnosti na Slovensku: Strategické zámery rozvoja občianskej spoločnosti do roku 2020 a Akčný plán na roky 2012 – 2013.

## Kontaktné údaje (Contact Data)

prof. Ing. Jozef LACIŇÁK  
Katedra Financí  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
052 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [Jozef.Lacinak@gmail.com](mailto:Jozef.Lacinak@gmail.com)

---

# THE ROLE OF INFORMATION IN THE MANAGEMENT OF A PUBLIC INSTITUTION

**Renata Maćkowska**  
**University of Economics in Katowice**

---

## **Abstract**

Public institution management is related to the responsibility for the quality of information and the delivery process. Every society has a different set of information necessary for its members to know in order to benefit fully from the human and citizenship rights.

The ability to benefit from the human rights relies greatly on the amount of information possessed. An active approach to the observation of the right to information requires public institutions to take action so that relevant information may reach all those who are its subject. This approach is based on the knowledge of different channels of information transfer existent in the particular territory so that it efficiently reaches all relevant groups of the society. In order to ensure the observance of citizen rights, regular access to information is required.

Key words: information, public institution, communication process

## **1 INTRODUCTION**

Transfer of information and the organization of the communication process with stakeholders is a vital element of public institution responsibility as regards both internal auditing as well as the society's opinion. The objectives of public relations in the local governments administration are similar to those of the municipal organs of administration where the framework of services for the residents is described in more detail.

According to the local government act – the citizens have the right to decide about the community's activities by taking part in local polls, referenda, social consultation, by executing the right to receive information and social control as well as the protection of individual and group matters. The citizen participation in local governance depends on the level of their commitment.

A firm element of the local government policy should be to stimulate the citizen commitment in exercising power. It should be a consistent identification process of information, commitment enhancement and involvement of different social groups in public projects so that the results are technically correct and economically attractive for the local community.<sup>1</sup>

### **1.1 The range of information in public institution communication**

---

<sup>1</sup> *Samorząd Terytorialny III Rzeczypospolitej – 10 lat doświadczeń*. Wydawnictwo UMCS, Lublin 2002, p. 113.

---

A managerial approach highlights certain similarities between governance in public administration and the private sector emphasizing the significance of professionalism and efficiency. Public administration is result oriented with regard to the provision of high quality services as well as the implementation of required changes.

The governance system in public administration should:

- be consumer/client friendly,
- consistently adjust administration employee qualifications to match the client expectations,
- provide for structure and procedure transparency.

In the modernization process of public governance it is indispensable to organize the process of communication with stakeholders and to exercise the information policy.

Information is a decisive factor in any kind of social, political or economic processes. “Every society and economy create social order which refers to a set of social norms, processes, systems and information resources based on which exist the societies, states and economies”<sup>2</sup>. Social norms particular for the social, political and economic requirements and opportunities in a certain country constitute the base of the order. According to these factors the entire social information infrastructure is created. Some of the norms are exercised by the rule of law and others are customs practised in particular social groups.

The following two citizen rights constitute the core of the social information order: the right to the truth and the right to information. The right to the truth is an inalienable, fundamental human right. This right is confirmed by the signatory states of the Universal Human Rights Declaration<sup>3</sup> adopted by the United Nations General Assembly in 1949 in San Francisco. The right to information arises from the right to the truth and means that every citizen is entitled to receive true, verifiable and actual information which he needs in order to exist in a country and society.

Human rights derive from the idea that everyone is born free and equal in reference to dignity and rights. They guarantee everyone freedom in decision making and allow to develop personal potential. The rights are also connected with certain responsibility. Violation or breach of these rights takes place in case of difficult access to information or when the information is untrue. The rule of law obliges the state to deliver information to the public.

Every society provides a certain range of information which is indispensable for the member of this society to be able to consciously benefit from the human and citizen rights which he is entitled to. The ability to benefit from citizen rights requires constant flow of information. There is a relation which says that “the more rights and democratic privileges for the citizen, the more information there should be accessible in order for the citizens to benefit from them.”<sup>4</sup> It is vital to mention that many social and economic entities currently experience an information gap. This situation occurs when there is a difference between the possessed information and the information that is required. The range of this information exceeds the citizen’s perception potential. Thus, many countries establish institutions whose aim is to provide the citizens with relevant information when needed and often in the environment and form required at that time.

---

<sup>2</sup> J. Oleński: *Ekonomika Informacji. Metody*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, p. 15.

<sup>3</sup> Universal Declaration of Human Rights adopted by the United Nations General Assembly 217 A (III) on 10 December 1948.

<sup>4</sup> J. Oleński: *Ekonomika Informacji. Metody*, op. cit., p. 19.



---

The state bears the responsibility for the observance of the citizen right to information. The state establishes the social, political and economic information infrastructure. This infrastructure is composed of a set of information norms and institutions, organizations and information systems whose aim is to collect, store and deliver information. According to J. Oleński<sup>5</sup>, infrastructure is composed of the public education system, mass media, the scientific and technical information system, law-related and organizational information systems, system of libraries, public statistics, public organization's staff and information services (state and local government administration), social security, social care, employment agencies, law and justice administration, tax, customs, economic institutions, trade unions, political and social organizations.

The state may provide an information order through "the creation of general laws and regulations as well as organizational and financial laws which guarantee its citizens access to information and its carriers in the professional and private areas as well as guarantee its use in a socially accepted manner"<sup>6</sup>.

Every social system requires a certain range of information which should be generally accessible to every social and economic entity. This range of information with unlimited access constitutes a public good for its users. There are, however, certain limitations to the information access.

These issues are regulated by the act adopted in 2001<sup>7</sup> that treats about access to public information and considers every information about public matters as public information. "A public matter is every form of the public authorities' activity, state and local government's posts and only some other forms of activity pursued by persons and organizations which perform public tasks financed publicly"<sup>8</sup>.

„Public information may be revealed in the following ways.:

- at meetings held by the collegial organs of the public authorities elected as result of general elections and by revealing audio-visual and tele-informative documentation drawn up during those meetings,
- by exposing the relevant information in places accessible to the general public,
- in the Public Information Bulletins"<sup>9</sup>.

A broad approach to an information policy "is characterized by dedication to the building of social trust with regard to the authorities, i.e. an active, conscious, planned and consistent policy. The active information policy assumes two-stream flow of information and co-operation with other subjects and the citizens. The creation, collection, analysis and delivery of information takes place in many different forms i.e. well prepared brochures, well designed and quick internet sites (and from 1 July 2003 also local Public Information Bulletins sub sites), thoroughly prepared documentation and public information"<sup>10</sup>.

---

<sup>5</sup> Ibidem, p. 21.

<sup>6</sup> *Spółeczeństwo i polityka. Podstawy Nauk Politycznych*, red. K.A. Wojtaszczyk, W. Jakubowski. Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2003, p. 138.

<sup>7</sup> Act dated 6 September 2001 on access to public information (Journal of Laws No. 112, item 1198 with later amendments).

<sup>8</sup> *Dostęp do informacji publicznej. Wdrażanie ustawy*, /ed./ H. Izdebski. Urząd Służby Cywilnej, Warszawa 2001, p. 26.

<sup>9</sup> *Samorząd lokalny w Polsce. Społeczno – polityczne aspekty funkcjonowania*, /ed./ S. Michałowski, A. Pawłowska. Lublin 2004, p. 490.

<sup>10</sup> *Samorząd lokalny w Polsce...*, op. cit., p. 492.

---

The most popular form of transmitting information is taking decisions, i.e. generating information based on the following set of data: data that triggered the decision-making process, user knowledge and additional information. This is the most efficient way of utilizing the possessed data. Information may be used as a consumption good or to control other objects i.e. to manipulate.

A public communication has four features.<sup>11</sup> It aims at achieving compromise within the range of the generally binding rule of law and being a result of social debate in order to obtain support of the largest possible population. Secondly, it regulates according to the rule of law by resorting to a formal language in order to sustain system equilibrium. The public communication is a guarantee of Human Rights observance with respect to delivery and provision of information. Institutional activity should be preceded by a public communication preparing the general public for the implementation of new solutions.

The organization of communication, exchange of ideas and opinions becomes indispensable in the public space while credibility, good reputation and publicity are the key factors of success. It is important to create an atmosphere of positive attitude, sympathy, credibility among stakeholders as well as understanding between the organization and its environment which seems significant. These tasks often fill the communication vacuum by seeking efficient ways of reaching the required groups of recipients.

Such tasks build credibility of the authorities and allow to carry out difficult projects or make tough and controversial decisions but at the same time indispensable for the correct performance of the territorial district.

Demand for information will be met when public institutions take relevant action while pursuing their information policy which is considered as the conscious, organized and designed activity of a certain institution or organization whose aim is to deliver information efficiently. The ability to deliver information is closely linked with the idea of collecting information and providing conditions for its flow. The key to efficient communication of the public institution is to understand the needs and opinions of the general public and to analyse their threats and opportunities.

Communication needs and the general public's expectations towards the public institutions refer to:

- the need to represent social matters, to take generally accepted decisions based on compromise and as result of social debate,
- social usefulness, support for initiative and social projects,
- the need for just activity found within the boundaries of transparent rules and regulations of law,
- the need for open communication, delivery and transmission of information at the same time observing citizen rights, the information policy should respect the recipients' independence, eliminate the control of information transmission channels and any action of propaganda,
- the need to overreach information and prepare the society for new project implementation and inform the society about the decision's possible consequences,

---

<sup>11</sup> B. Dobek – Ostrowska, R. Wiszniowski: *Teoria komunikowania publicznego i politycznego*. Astrum, Wrocław 2002, p. 33.

- 
- the need for acknowledgement, the institution's reputation should be renowned also outside the local society and for example spread around the entire country or beyond its borders.

P. Fenrych describes four information requirements:<sup>12</sup>

1. the need for information and education of the local society – this requires the local authorities to inform the local society about the planned and already made decisions
2. the need to obtain general recognition and acceptance of the society for the authorities' plans or a particular matter,
3. the need for change of social attitudes and the residents' awareness with regard to a particular matter or with regard to the general performance of the local authorities as well as with regard to participation in the local matters,
4. the need for reaction towards critical opinion and concern expressed by the public.

The accomplishment of particular goals allows to obtain the society's trust and understanding of the decisions made. It is the authorities' and their supporting institutions' obligation to inform and begin dialogue with the society, provide for transparency of administration as well collect and process citizen opinions and demands of different social groups.

The objective of public administration communication is to<sup>13</sup>:

- create a platform for dialogue between the authorities and citizens,
- inform the society about all matters within the range of responsibility of the administration, provision for transparency of the state's actions with regard to its citizens and other matters,
- collect and deliver opinions, demands and expectations of different social groups and associations that represent those groups before the administration staff and convince the authorities to consider their issues.

The active approach to the observance of the citizen right to information requires the authorities to take initiative in order to deliver this information to its recipients. It thus requires the knowledge about the information transmission channels that exist in the particular territorial district and such a use of this information so that it can reach its recipients.

The need for public debate, its merits and fundamental meaning of democracy are reflected in numerous analyses presented in political science literature. The members of these debates, however, i.e. political decision makers, associations and corporations, need to be credible. Democracy is a system with a never ending public debate. Open exchange of opinions has become its firm element. Democratic mechanisms of consultation should aim at achieving compromise with the consideration of many issues.

The assumption of dialogue is to prevent societies from the domination of impersonal procedures or a threat of emotional populism. The discussion will be efficient only when both sides try to understand the other party's argumentation. It is important that the language used is clear, as this facilitates the identification of ideas of the discussion participants and their correct understanding.

The local community, due to the specific conditions of existence, requires information which will foster the integration of objectives. The society that is more aware of the territorial district's situation will cooperate willingly in the common property projects and will

---

<sup>12</sup> P. Fenrych: *Komunikacja społeczna w urzędzie*. Wydawnictwo Samorządowe FRDL, Warszawa 1998, p. 61.

<sup>13</sup> K. Wójcik: *Public relations od A do Z*, Placet, Warszawa 2004, p. 227.

---

participate in the decision making process as well as will it be more committed to the local matters and may have a greater impact on strategic decision making.

Without the above actions, mistrust and disaffection will prevail with a possible threat of organized protests instead of the expected recognition.

Social cooperation with regard to important matters for the territorial self-government unit may be divided into the following<sup>14</sup> :

1. Informing about the matters relating to the self-government,
2. Popularization of the matters relating to the self-government,
3. Consulting,
4. Educating,
5. Participating in decision making.

Information is especially significant when it is connected with the citizens' participation in the decision making process and it is worth mentioning that more and more institutions invite the citizens to participate in this process. Thus information should be accessible for everyone. The range of delivered information is crucial in the building process of the citizen society however this requires the awareness on the side of the local self-government.

According to research<sup>15</sup> conducted by the Department of Public Management and Social Sciences of the Economic University in Katowice, the majority of institutions are aware of the fact that it is important to inform about everything that occurs within the region.

---

<sup>14</sup> Z. Niewiadomski: *Samorząd terytorialny ustrój i gospodarka*. Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2001, p. 30.

<sup>15</sup> Statutory research *Public relations of an organization in public environment* Department of Public Management and Social Sciences, Economic University in Katowice 2009. Empirical research conducted on different levels of the local authorities.

**Table 1. Opinions about delivering information to the general public**

|   |                        | frequency | %    |
|---|------------------------|-----------|------|
| I agree that it is necessary to inform the society about everything that occurs within the region | Total:                 | 43        | 82.7 |
|   | Marshal's Office       | 14        | 87.5 |
|   | Town Hall, County Hall | 29        | 80.6 |
| I agree that it is necessary to deliver only relevant information mentioned by the act            | Total:                 | 6         | 11.5 |
|   | Marshal's Office       | 2         | 12.5 |
|   | Town Hall, County Hall | 4         | 11.1 |
| No opinion  | Total:                 | 3         | 5.8  |
|   | Marshal's Office       | -         | -    |
|   | Town Hall, County Hall | 3         | 8.3  |

## 1.2 Conclusion

The prime goal of public organizational activity is determined by the fact of social usefulness of the institution. This demands a particular approach to social groups among which each and every one is important even those uninterested in the institutional activity. This is reflected in the practical aspect of using certain instruments e.g. the obligation of rendering access to public information regulated by law makes it necessary to cooperate with the media and to create a system of information.

All of the public management reforms are conducted with the objective of development of the democratic state and with the purpose of improving the administration's efficiency and efficacy. The introduction of the self-government reform attracted greater attention of the local communities to the activity of the lower levels of authorities and created real opportunities to participate in making decisions about members of a particular community. This makes local communities the subject of concern.

Territorial self-government allows communities to participate in exercising power and sustaining democracy through participation in the public life. The condition for this situation to occur is the possession of relevant information and the quality of communication between public institutions and stakeholders.

---

## References

1. Statutory research Public relations of an organization in public environment Department of Public Management and Social Sciences, Economic University in Katowice 2009
2. DOBEK – OSTROWSKA B., WISZNIOWSKI R. : *Teoria komunikowania publicznego i politycznego*. Astrum, Wrocław 2002
3. *Dostęp do informacji publicznej. Wdrażanie ustawy*, H. Izdebski. Urząd Służby Celnej, Warszawa 2001
4. FENRYCH P.: *Komunikacja społeczna w urzędzie*. Wydaw. Samorządowe FRDL, Warszawa 1998
5. NIEWIADOMSKI Z. *Samorząd terytorialny ustrój i gospodarka* Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2000
6. OLEŃSKI J. : *Ekonomika Informacji. Metody* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003
7. Universal Declaration of Human Rights 217 A (III) adopted and proclaimed by the UNI General Assembly on 10 December 1948
8. *Samorząd lokalny w Polsce. Społeczno – polityczne aspekty funkcjonowania* wyd. S. Michałowski, A. Pawłowska. Lublin 2004
9. *Samorząd Terytorialny III Rzeczypospolitej – 10 lat doświadczeń* Wydawnictwo UMCS, Lublin 2002
10. *Społeczeństwo i polityka. Podstawy Nauk Politycznych* wyd. K.A. Wojtaszczyk, W. Jakubowski. Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2003
11. Act dated 6 September 2001 on access to public information (Journal of Laws No. 112, item 1198 with later amendments).
12. WOJCIK K.: *Public relations od A do Z*, Placet, Warszawa 2004

## Contact Data

Renata MAĆKOWSKA, PhD  
Department of Public Management and Social Sciences  
Faculty of Economics  
University of Economics in Katowice  
ul. 1 Maja 50  
Katowice, Poland  
email: [renata.mackowska@ue.katowice.pl](mailto:renata.mackowska@ue.katowice.pl)

---

# ÚZEMNÁ SAMOSPRÁVA A ROZPOČTOVÁ ZODPOVEDNOSŤ SELF-GOVERNING UNITS AND BUDGETARY RESPONSIBILITY<sup>1</sup>

**Erika Neubauerová**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

## **Abstrakt**

Svetová hospodárska a finančná kríza má nesporný vplyv na makroekonomickú stabilitu všetkých krajín sveta. V priestore fiškálnej politiky otvára priestor pre prijímanie opatrení, ktorých cieľom je dodržiavanie rozpočtovej disciplíny na všetkých úrovniach verejnej vlády. Príspevok stručne analyzuje vývoj rozpočtového hospodárenia územných samosprávnych jednotiek v SR v kontexte ústavného zákona o rozpočtovej zodpovednosti, prijatého vládou Slovenskej republiky.

Kľúčové slová – územná samospráva, rozpočtové hospodárenie, podielové dane, rozpočtová zodpovednosť

## **Abstract**

The global financial and economic crisis has affected macroeconomic stability of all countries in the world. In the area of fiscal policy opens the way for the adoption of measures aimed at maintaining budgetary discipline at all tiers of public government. The paper analyse development of the self-governing units budgeting in SR in the context of constitutional law on fiscal responsibility, adopted by the Government.

Key words – self-governing units, budgeting, stacked taxes, responsibility

## **1 ÚVOD**

V ostatnom období sa čoraz viac skloňujú pojmy ako medzinárodná integrácia, globalizácia, decentralizácia, či svetová hospodárska a finančná kríza. Problémy vyplývajúce z aktuálneho ekonomického diania vo svete presahujú hranice jednotlivých štátov a nutnosť ich riešenia vedie nie len k prehodnocovaniu zaužívaných teoretických konceptov, ale aj k hľadaniu nových, účinnejších nástrojov verejnej politiky. Vznikajúci tlak na rozpočtové zdroje stavia vlády jednotlivých krajín pred takmer neriešiteľnú úlohu, a to nájst' dostatok zdrojov na

---

<sup>1</sup> Príspevok bol spracovaný v kontexte riešeného projektu OP V a V s názvom Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). (Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku / Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ).

---

riešenie akútnych problémov vo vnútri štátu (národnej ekonomiky) pri súčasnom naplňaní záväzkov, vyplývajúcich z členstva v medzinárodných integračných zoskupeniach.

Špecifickosť vývoja v podmienkach Slovenskej republiky bola determinovaná viacerými faktormi: spoločensko-politickými zmenami v novembri 1989 a následným procesom modernizácie a decentralizácie verejnej správy, vznikom samostatného štátu (1993), vstupom do NATO a EÚ v roku 2004, či vstupom do EMÚ v roku 2009. Všetky uvedené medzníky sa významne podpísali pod súčasný stav rozdelenia moci v štáte či úroveň ekonomického vývoja.

## 2 STRUČNÁ ANALÝZA HOSPODÁRENIA ÚZEMNEJ SAMOSPRÁVY

### 2.1 Základné východiská

Za jeden z najvýznamnejších krokov uplynulého obdobia možno považovať fiškálnu decentralizáciu, ktorá mala v kontexte naplňania princípu subsidiarity posilniť postavenie nižších vládnych úrovní nie len jednoznačným vymedzením kompetencií, ale aj nastavením zodpovedajúceho finančného systému, ktorý by zabezpečil dostatok zdrojov na dosiahnutie verejného záujmu a inicioval potenciál spravovaného územia.

S odstupom času možno konštatovať, že viaceré zámery spojené s procesom decentralizácie boli dosiahnuté. V roku 2001 boli konštituované vyššie územné celky (samosprávne kraje) ako regionálny stupeň územnej samosprávy, uskutočnil sa postupný, etapovitý presun kompetencií<sup>2</sup>, od roku 2005 začal fungovať nový systém financovania územných samosprávnych jednotiek, ktorý korešpondoval s princípmi, formulovanými v teoretických konceptoch.<sup>3</sup> Zámerom bolo stanovenie takej príjmovej základne, ktorá by „bola objemovo výdatná, relatívne stabilná, flexibilná, právne zaručená a zároveň umožňovala hladké fungovanie municipality“<sup>4</sup>. V praxi SR to znamenalo založenie finančného systému predovšetkým na posilnení daňovej právomoci v oblasti miestnych daní a stanovení optimálneho mechanizmu podielu samospráv na centrálne vyberaných daniach. K právnym normám, bezprostredne súvisiacim s fiškálnou decentralizáciou finančného systému, možno zaradiť:

- Zákon č. 523/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách verejnej správy v znení neskorších predpisov.
- Zákon č. 583/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy a o zmene a doplnení niektorých zákonov.
- Zákon č. 564/2004 Z. z. o rozpočtovom určení výnosu dane z príjmov územnej samosprávy a o zmene a doplnení niektorých zákonov.
- Nariadenie vlády č. 668/2004 Z. z. o rozdeľovaní výnosu dane z príjmov územnej samosprávy.

---

<sup>2</sup> Deregulácia kompetencií, dnes označovaných ako originálne či samosprávne kompetencie, zároveň predstavovala decentralizáciu výdavkovej časti miestnych rozpočtov. Obce a VÚC tak dostali možnosť samostatne rozhodovať o tom, ako finančné prostriedky vynaložia a teda aké statky budú poskytovať. Týmto krokom sa malo doceliť efektívnejšie hospodárenie s verejnými prostriedkami

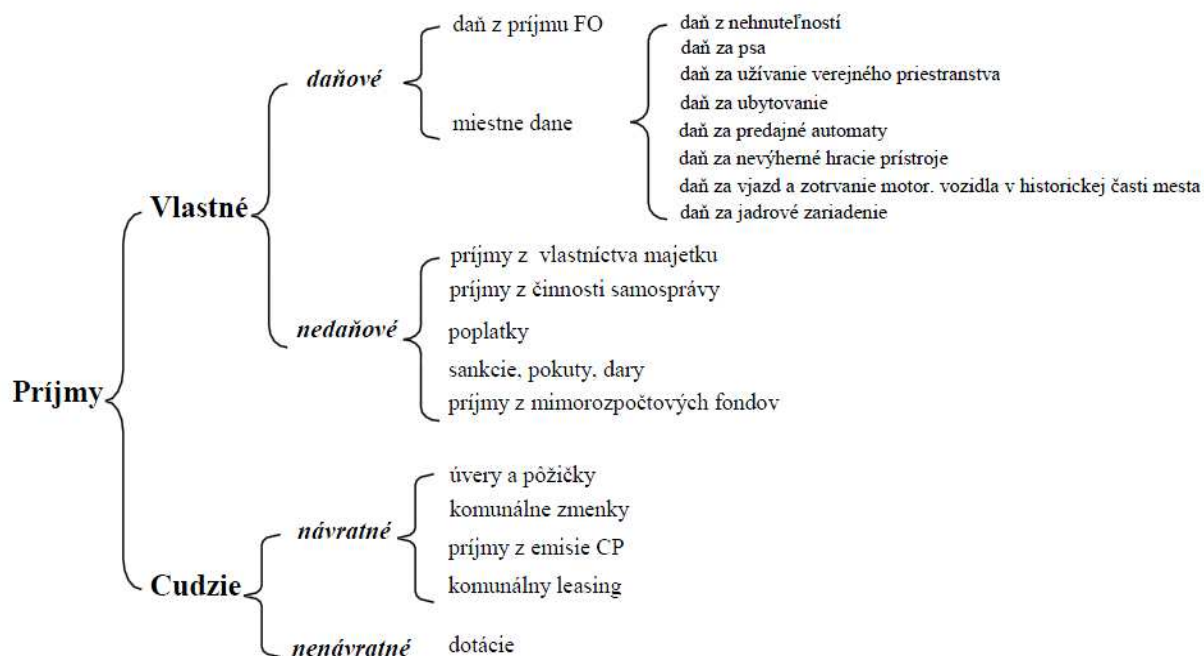
<sup>3</sup> Pozri napr. PEKOVÁ, J. 2004. Hospodárenie a finance územní samosprávy. Praha: Management Press, 2004. Str. 68-69 s. ISBN 80-7261-086-4.

<sup>4</sup> SEDLÁKOVÁ, S. 2012. Trendy v získavaní príjmov do rozpočtov obcí na Slovensku. In: *Ekonomické aspekty v územnej samospráve II*. Košice: Univerzita Pavla Jozefa Šafárika. 2012. ISBN: 978-80-7097-932-7. str. 140.



Obrázok 1 zobrazuje štruktúru príjmov obcí. Obdobná schéma sa dá použiť aj v prípade určenia rozdelenia príjmov VÚC, avšak do ich rozpočtov plynie výnos len jednej miestnej dane, a to dane z motorových vozidiel.

**Obr. 1: Príjmy obce**



Zdroj: MITALOVÁ, J. – MOLITORIS, P. 2006. *Právno-ekonomické aspekty rozpočtov vo verejnej správe*. Košice: UPJŠ. 2006. ISBN: 80-7097-653-5

V súlade so zameraním príspevku nebudeme podrobne jednotlivé zdroje príjmov rozoberať, ale pozornosť sústredíme len na daň z príjmov fyzických osôb, ktorá je najvýnosnejším daňovým príjmom tak obcí, ako aj vyšších územných celkov. Na druhej strane sa domnievame, že najcitlivejšie reaguje na ekonomický vývoj v jednotlivých fázach ekonomického cyklu, z čoho usudzujeme, že v čase krízy sa jej najvýznamnejšie dopady (nezamestnanosť a pod.) prejavujú práve pri tejto dani. V nasledujúcej tabuľke a na súvisiacom grafe je uvedený podiel oboch stupňov územnej samosprávy na výnose tejto dane za obdobie rokov 2005 – 2011.

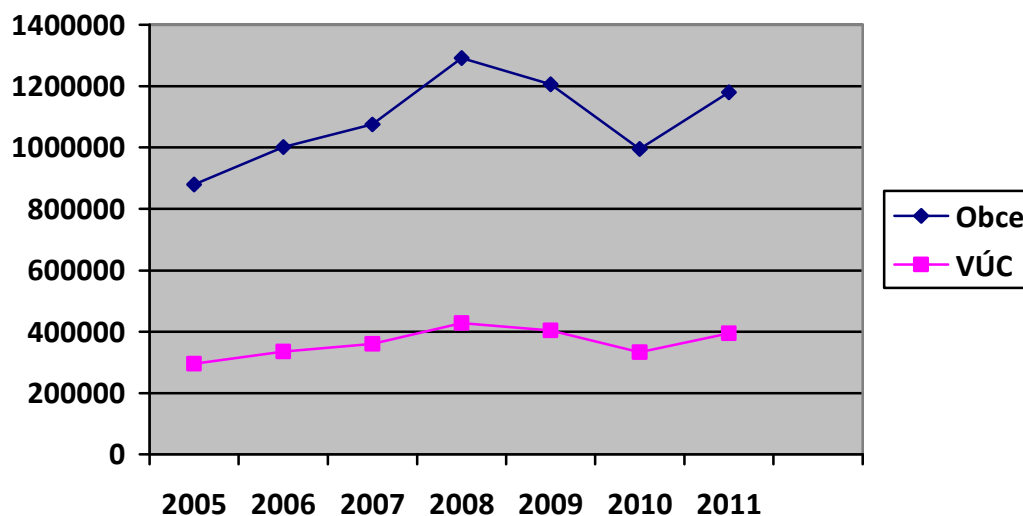
**Tab. 1 – Vývoj podielov obcí a VÚC na dani z príjmov fyzických osôb (v tis. €)**

| Obdobie | Obce         | Index        | VÚC        | Index        |
|---------|--------------|--------------|------------|--------------|
| 2005*   | 879 798,18   | -            | 295 304,75 | -            |
| 2006*   | 1 001 204,94 | 1,137        | 334 827,06 | 1,291        |
| 2007*   | 1 075 751,84 | 1,074        | 359 941,58 | 1,075        |
| 2008*   | 1 292 004,70 | 1,201        | 428 205,80 | 1,189        |
| 2009    | 1 206 767,00 | <b>0,934</b> | 403 482,30 | <b>0,942</b> |
| 2010    | 995 163,00   | <b>0,825</b> | 332 825,00 | <b>0,824</b> |
| 2011    | 1 180 188,00 | 1,186        | 394 515,00 | 1,185        |

Zdroj: Štátne záverečné účty za roky 2005-2011

\* Prepočítané konverzným kurzom 30,1260

Graf 1 – Vývoj podielov obcí a VÚC na dani z príjmov fyzických osôb (v tis. €)



Zdroj: Štátne záverečné účty za roky 2005-2011

Uvedené údaje a ich grafické znázornenie jednoznačne potvrdzujú citlivosť systému založeného na jedinej podielovej dani. Teória síce poukazuje na efektívnosť čo najmenšieho počtu podielových daní, nakoľko je tým možné dosiahnuť transparentnosť a prehľadnosť celého systému, na druhej strane je možné toto akceptovať len v čase hospodárskeho rozmachu, t.j. v prípadoch, keď rastie zamestnanosť a celkový reálny produkt. Zníženie objemu výnosu dane z príjmov fyzických osôb je evidentné v rokoch 2009 a 2010, teda v rokoch najvypuklejších dopadov svetovej hospodárskej a finančnej krízy.

## 2.2 Vývoj výsledku rozpočtového hospodárenia územnej samosprávy

Tvorba rozpočtov územných samosprávnych celkov je determinovaná celkovým makroekonomickým vývojom krajiny. Podľa odhadov Výboru pre makroekonomické prognózovanie pri Inštitúte finančnej politiky, možno očakávať v roku 2012 rast HDP približne na úrovni 1,7 %. Príčinami takéhoto nízkeho rastu sú napr. sťažené podmienky financovania v Eurozóne (vyššie rizikové prirážky, menej voľných zdrojov na úvery a pod.), dôsledkami stagnácia na trhu práce, zvýšenie miery nezamestnanosti, nižší rast miezd. Všetky tieto faktory významne determinujú (ne)rovnováhu verejných financií. Rozpočty obcí a VÚC sú súčasťou rozpočtu verejnej správy, a teda stabilita vývoja ich rozpočtového hospodárenia má veľký význam.

V tabuľke 2 možno vidieť trend vývoja rozpočtového hospodárenia obcí a vyšších územných celkov v období rokov 2005 – 2011.

**Tab.2: Výsledok rozpočtového hospodárenia obcí a VÚC v tis. eur**

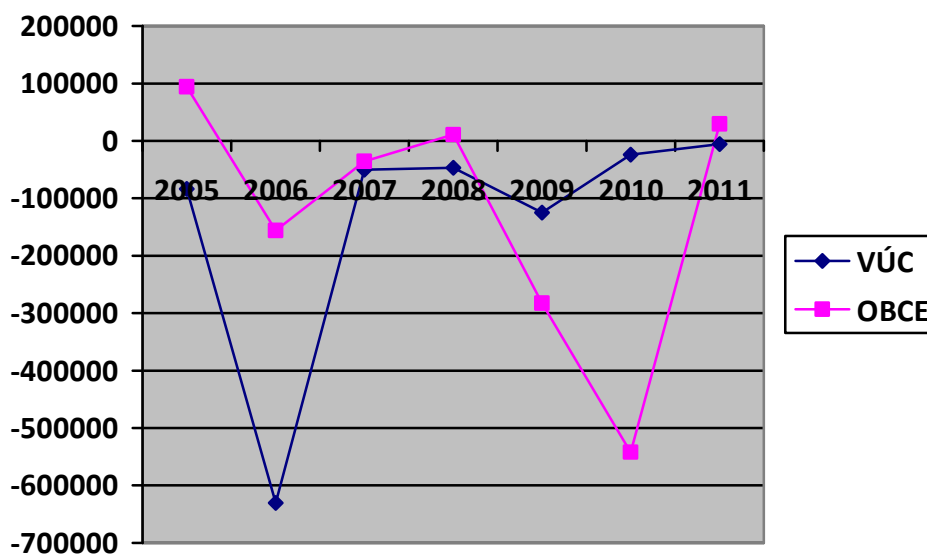
| Rok                | VÚC       | Obce      |
|--------------------|-----------|-----------|
| 2005               | - 83 615  | 94 138    |
| 2006               | - 630 684 | - 156 211 |
| 2007               | - 50 456  | - 35 617  |
| 2008               | - 47 036  | 10 888    |
| 2009               | - 125 024 | - 282 840 |
| 2010               | - 24 279  | - 541 954 |
| 2011<br>rozpočet   | - 60 028  | - 75 859  |
| 2011<br>skutočnosť | - 5 785   | 29 529    |

Zdroj: Štátne záverečné účty za roky 2005-2011

\* Prepočítané konverzným kurzom 30,1260

Rozpočty samospráv v SR boli vplyvom krízy evidentne ochudobnené o istú časť zdrojov. Nenaplnenie očakávaných výnosov dane z príjmov fyzických osôb vplyvom rastúcej nezamestnanosti, zmena pomeru medzi spotrebou, úsporami a investíciami a mnohé ďalšie vplyvy spôsobili, že vo väčšine samospráv.

**Graf 2: Výsledok rozpočtového hospodárenia obcí a VÚC v tis. eur**



Zdroj: Štátne záverečné účty za roky 2005-2011

### 3 ZÁKON O ROZPOČTOVEJ ZODPOVEDNOSTI

Naznačené súvislosti viedli vládu Slovenskej republiky k prijatiu Ústavného zákona o rozpočtovej zodpovednosti (známy aj pod pojmom dlhová brzda), ktorý nadobudol účinnosť 1.3.2012. Základným princípom zákona je posilniť zodpovednosť voči budúcim generáciám a dosiahnuť dlhodobú udržateľnosť verejných financií. Pozostáva zo štyroch oblastí, a to:

1. zo samotnej dlhovej brzdy, teda ústavného ohraničenia maximálnej výšky verejného dlhu,

- 
2. zo zriadenia Rady pre rozpočtovú zodpovednosť,
  3. z pravidiel pre transparentnosť vo verejných financiách a
  4. z **pravidiel a obmedzení pri hospodárení samospráv**, čo v praxi znamená prijímanie a dodržiavanie úsporných opatrení vo výdavkovej časti rozpočtov (návrhy rozpočtov neuvažujú s valorizáciou miezd a prevádzkových výdavkov a sú rozpočtované iba v nevyhnutnej a primeranej miere k možnostiam príjmovej časti rozpočtu).

Pre územnú samosprávu by mali opatrenia nadobudnúť takúto reálnu podobu:

- S cieľom zabezpečenia rozpočtovej disciplíny a jednoznačného určenia zodpovednosti orgánov územnej samosprávy za výkon svojich pôsobností sa v rámci osobitných ustanovení pre územnú samosprávu deklaruje nulová participácia štátu pri zabezpečení platobnej schopnosti obce alebo vyššieho územného celku.
- Postup pri riešení platobnej neschopnosti nezodpovedných samospráv ustanoví zákon na princípoch legislatívnej úpravy konkurzu a reštrukturalizácie, bez finančnej pomoci štátu.
- V záujme finančnej stability samosprávy a s cieľom zamedziť ukladaniu nových finančne nekrytých úloh návrh ustanovuje pravidlo poskytnutia zodpovedajúcich finančných prostriedkov zo štátneho rozpočtu v prípade, ak osobitný predpis ustanoví subjektom územnej samosprávy nové úlohy v rámci úpravy ich pôsobností. V prípade ak celková suma dlhu obce alebo vyššieho územného celku (definovaná v zákone o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy) presiahne 60 %, obec alebo vyšší územný celok budú povinní zaplatiť pokutu stanovenú týmto návrhom, t. j. 5 % z rozdielu medzi celkovou sumou dlhu a 60 % z ich skutočných bežných príjmov predchádzajúceho rozpočtového roka, ktorú im uloží ministerstvo financií v správnom konaní v súlade s lehotami podľa § 31 zákona o rozpočtových pravidlách verejnej správy.
- S cieľom vytvorenia potrebného časového priestoru pre novozvolené orgány územnej samosprávy návrh pri uplatňovaní sankčných postupov počíta s odkladnou lehotou 24 mesiacov od prvého mesiaca, ktorý bude nasledovať po mesiaci, v ktorom sa po konaní volieb uskutoční prvé ustanovujúce zasadanie obecného zastupiteľstva, resp. zastupiteľstva vyššieho územného celku. Toto ustanovenie neplatí, ak na čele zastupiteľstva je tá istá fyzická osoba ako v predchádzajúcom volebnom období.<sup>5</sup>

## 4 ZÁVER

V súvislosti s nepriaznivými dopadmi svetovej hospodárskej a finančnej krízy na ekonomiku krajín celého sveta sa otvára priestor na diskusiu, ako vzniknuté problémy riešiť. Z makroekonomického hľadiska je potrebné pozornosť venovať tak menovej, ako aj fiškálnej stabilite, ktorých dosiahnutie si vyžaduje celý rad komplexných opatrení príslušných verejných politík.

Nenapĺňanie príjmovej stránky rozpočtov jednotlivých vládnych úrovní v dôsledku rastúcej nezamestnanosti, či klesajúcej spotreby tovarov a služieb sa nepriaznivo odráža v rozpočtovom hospodárení subjektov verejnej správy. Dodržiavanie rozpočtovej disciplíny nadobúda nové dimenzie, pričom zodpovednosť spočíva na pleciach jednotlivých národných vlád.

---

<sup>5</sup> Dôvodová správa k Ústavnému zákonu NRSR č. 493/2011 o rozpočtovej zodpovednosti.

---

Slovenská republika ako člen Eurozóny má sťaženú pozíciu, pretože dôsledky svetovej hospodárskej a finančnej krízy sa na jej území prejavili v priebehu procesu fiškálnej decentralizácie, čím sa tento proces pozastavil z dôvodu nutnosti riešiť vzniknuté akútne problémy. Prehlbujúca sa fiškálna nerovnováha – rast deficitu a verejného dlhu viedli Vládu SR k prijatiu ústavného zákona o rozpočtovej zodpovednosti, ktorého princípy by mohli viesť k ozdraveniu verejných financií. Do akej miery sa podarí subjektom verejnej správy zredukovať verejné výdavky, ukáže však až čas. V neposlednom rade bude nevyhnutné všetky opatrenia realizovať s dôrazom na verejný záujem.

### **Použitá literatúra (References)**

1. HALÁSKOVÁ, M.: Veřejná správa a veřejné služby v zemích Evropské unie. Ostrava: MORAVAPRESS, s.r.o., 2012. ISBN 978-80-248-2808-4
2. MITALOVÁ, J. – MOLITORIS, P. 2006. Právno-ekonomické aspekty rozpočtov vo verejnej správe. Košice: UPJŠ. 2006. ISBN: 80-7097-653-5
3. NEUBAUEROVÁ, E. : Finančné aspekty decentralizácie verejnej správy. Bratislava: Ekonóm, 2003. ISBN 80-225-1711-9
4. PEKOVÁ, J. 2004. Hospodárení a finance územní samosprávy. Praha: Management Press, 2004. 68-69 s. ISBN 80-7261-086-4.
5. POMAHÁČ, R. – VIDLÁKOVÁ, O.: Veřejná správa. Praha: Nakladatelství C.H. Beck, 2002. ISBN 80-7179-748-0
6. SEDLÁKOVÁ, S. 2012. Trendy v získavaní príjmov do rozpočtov obcí na Slovensku. In: Ekonomické aspekty v územnej samospráve II. Košice: Univerzita Pavla Jozefa Šafárika. 2012. ISBN: 978-80-7097-932-7.
7. Ústavný zákon NRSR č. 493/2011 o rozpočtovej zodpovednosti.

### **Kontaktné údaje (Contact Data)**

doc. Ing. Neubauerová Erika, PhD.  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: erika.neubauerova@euba.sk

---

# SYSTÉM VEREJNÝCH ROZPOČTOV V SPOJENÝCH ŠTÁTOCH AMERICKÝCH

## THE SYSTEM OF PUBLIC BUDGETS IN THE UNITED STATES OF AMERICA

**Zuzana Neupauerová**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Verejné financie v Spojených štátoch amerických v súčasnosti prechádza dynamický rozvoj. Globálnej hospodárskej krízy mal na americké verejných financií vplyv zanedbateľné a v niekoľkých úrovniach. V prvom rade sú vzhľadom na rôzne formy verejnej pomoci súkromnému sektoru oslabené hospodárstvo vymáhanie znova. Zvýšenie investícií do verejných projektov v oblasti infraštruktúry, výskum alebo vzdelávanie stalo iné prostriedky v boji s ekonomickou recesiou. Na druhej strane, ale väčšina štátov amerických federácie tváre závažné daňové problémy, rast v spolkovvej dlhu zodpovedá situácií, ktoré sú podobné vojna ekonomika. Závažnosť tohto javu je možné doložiť niektoré štáty dosiahli takmer na pokraji bankrotu.

*Kľúčové slová* – verejné rozpočty, štátny rozpočet, príjmy štátneho rozpočtu,

### **Abstract**

Public finances in the United States are passing through dynamic development. Global economic crisis has influenced US public finances in several ways. In the first place, the private sector support has increased in order to boast whole US economy. Another way of fighting the recession is the increase in the public projects investments in infrastructure, research or education. On the other side, most of the US states have serious fiscal problems and a lot of them went almost bankrupt. Moreover, growth of the federal debt is comparable to the situation in war economy.

*Keywords* – the public budgets, state budget, the revenue of the state budget,

---

## ÚVOD

Rozpočtový systém Spojených štátov sa skladá z troch úrovní. Rozpočet federálnej vlády predstavuje centrálnu úroveň fiškálnej sústavy a je do značnej miery oddelená od rozpočtov v štátoch, ktoré majú svoje vlastné daňové právomoci a hospodária so svojimi zdrojmi, nezávisle od federálnej vlády. Najnižšiu úroveň fiškálnej sústavy sa skladá z miestnych rozpočtov, ktoré však nie sú natoľko autonómne ako štátne rozpočty a sú vo veľkej miere závislé na vôli štátov. Interakcie medzi jednotlivými úrovňami sú úplne normálne a častejšie. Ide hlavne o pohyb finančných prostriedkov vo forme dotácií. S finančnou podporou vyššej úrovni často prichádzajú požiadavky a obmedzenia týkajúce sa riadenia zdrojov. Dotácie sú jedným z nástrojov, prostredníctvom ktorých môžu vyššie vládne úrovne presadzovať svoje priority, bez nutnosti priameho zásahu v regióne. Veľké množstvo peňazí, ktoré je zahrnuté v medzivládnych financiách, priťahuje veľký počet záujmových skupín, čo ďalej prispieva k zvýrazneniu ich politického rozmeru. Celkovo, fiškálne vzťahy medzi federálnou vládou, vládou štátov a miestnych samospráv, musia často riešiť vzájomné súdne spory. Spory sa môžu týkať napríklad daňových právomoci.<sup>1</sup> Nasledujúca časť popisuje štruktúru rozpočtov na rôznych úrovniach vlády, so zameraním na ich vzájomné vzťahy.

### 1. ROZPOČET FEDERÁLNEJ VLÁDY

Federálny rozpočet je v centre fiškálneho systému Spojených štátov a tiež je zd'aleka najväčší. Výdavky z centrálného rozpočtu pozostávajú z dvoch tretín celkových verejných výdavkov, a sú dvojnásobné ako výdavky štátu a miestnych rozpočtov dokopy. Absolútna výška federálnych výdavkov je jednoznačne rastúca a za posledných 20 rokov sa objem výdavkov centrálného rozpočtu strojnásobil. Podľa predbežných odhadov, tento trend by mal pokračovať v najbližších niekoľkých rokoch. Zatiaľ čo výdavky v roku 2002 predstavovali menej ako 2 000 miliárd dolárov, za rok 2012 sa odhaduje, že federálne výdavky prekročia sumu 3 700 miliárd dolárov.<sup>2</sup> Avšak, ak sa pozrieme na množstvo federálnych výdavkov v percentách HDP, môžeme pozorovať skôr stabilný trend. Podiel federálnych výdavkov v HDP od konca šesťdesiatych rokov je stále na úrovni okolo 20%. Významnejší skok možno pozorovať iba v roku 2009.

---

<sup>1</sup> Zimmerman Joseph F., *Contemporary American Federalism*, Albany: State University of New York Press, 2008, ISBN 978-0-7914-7595-9. s. 107

<sup>2</sup> Office of Management and Budget, *Budget of the United States Government: Historical Tables Fiscal Year 2012*.

**Tabuľka 1. Federálne výdavky ako percento HDP a ako percento verejných výdavkov**

|                                | 1970 | 1980 | 1990 | 2000 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| <b>federálne výdavky</b>       | 19,3 | 21,7 | 21,9 | 18,2 | 19,6 | 19,9 | 20,1 | 19,6 | 20,7 | 24,7 |
| <b>celkové verejné výdavky</b> | 65,6 | 69,2 | 67,3 | 63,2 | 63,5 | 64   | 64,5 | 63,6 | 63,9 | 68,4 |

Zdroj: Office of Management and Budget, Budget of the U. S. Government: Historical Tables FY 2012.

Sumu federálnych príjmov v posledných rokoch už prestáva zodpovedať sume výdavkov, čo vedie k významným rozpočtovým deficitom. Takýto vývoj však nie je úplne nový. Trend vyvážených federálnych rozpočtov sa skončil v období Veľkej hospodárskej krízy, a od tej doby bol rozpočet takmer vždy deficitný. V niekoľkých rokoch na prelome tisícročia dosiahol rozpočet prebytok, ale v roku 2002 opäť zvrátil trend. Navyše deficity začali dosahovať bezprecedentné výšky, čo bolo spôsobené hlavne kvôli hospodárskej kríze. V roku 2009 tak federálny dlh predstavoval takmer 12 000 miliárd dolárov a prekročil hranicu 80% hrubého domáceho produktu.

**Tabuľka 2. Federálne prebytky/deficity a celkový federálny dlh ako percento HDP**

|                             | 1970 | 1980 | 1990 | 2000 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| <b>prebytok/deficit (-)</b> | -0,3 | -2,7 | -3,9 | 2,4  | -3,5 | -2,6 | -1,9 | -1,2 | -3,2 | -9,9 |
| <b>dlh</b>                  | 37,6 | 33,4 | 55,9 | 57,3 | 62,9 | 63,5 | 63,9 | 64,4 | 69,7 | 83,4 |

Zdroj: U.S. Bureau of the Census, Historical Statistics for the United States: Colonial Times to 1970, Statistical Abstract of the United States 1994, Annual Survey of State Government Finances 2000, 2006, 2007, 2008, 2009. Office of Management and Budget, Budget of the U. S. Government: Historical Tables FY 2011

Súčasná štruktúra príjmov a výdavkov nadväzuje na predchádzajúci vývoj. Zdaňovanie príjmov bolo vždy vyhradené pre centrálnu vládu (aj keď nie celkom výlučne). Daň z individuálnych príjmov dnes tvorí takmer 43% z príjmov z federálneho rozpočtu, a je stále najväčším zdrojom rozpočtu. Príspevky na sociálne a dôchodkové zabezpečenie sú druhým najvýznamnejším zdrojom a tvoria približne 42% celkových príjmov. Spolu s daňou z individuálnych príjmov tak zabezpečuje viac ako 85% príjmov v rozpočte federálnej vlády. Zvyšok príjmov pochádza hlavne z dani z príjmov korporácií a spotrebných daní.

Na výdavkovej strane rozpočtu predstavuje najväčšiu položku sociálne zabezpečenie a dávky v nezamestnanosti, ktoré tvoria 35% výdavkov z centrálného rozpočtu. Výdavky na zdravotnú starostlivosť tvoria takmer 22% z celkových výdavkov. Treťou najväčšou položkou na výdavkovej strane predstavuje národná obrana, a to až 20% z rozpočtu federálnej vlády.



Výška subvencií vyplácaných nižším vládnym úrovniam potom predstavuje 13% z federálnych výdavkov.<sup>3</sup>

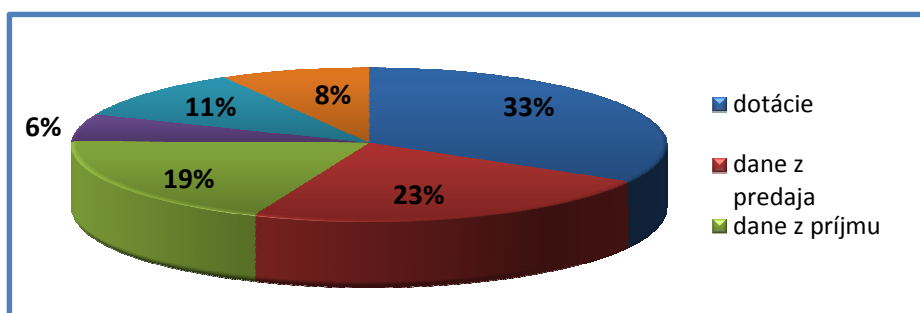
## 2. ROZPOČET CENTRÁLNEJ VLÁDNEJ ÚROVNI

USA je federáciou pozostávajúcich z 50 štátov. Štáty sú nezávislé celky, ktoré majú vlastnú ústavu a politické inštitúcie. Každý štát má tiež vlastný rozpočet, ktorý je nezávislý od federálneho rozpočtu. Právomoci štátov sú zahrnuté v Desiatom dodatku americkej Ústavy.

Právomoci štátov sú rozšírené najmä v oblastiach vzdelávania, ekonomického rozvoja, dopravnej infraštruktúry a environmentálnej problematiky. Štáty tiež spravujú množstvo federálnych programov. Výdavkov štátov predstavujú približne 30% všetkých verejných výdavkov, čo predstavuje podiel, ktorý od šesťdesiatych rokov dvadsiateho storočia stále rastie. Viac ako tretina výdavkov z rozpočtov štátov smeruje do oblasti vzdelávania. Druhou dôležitou výdavkov položkou je verejné blaho, čo predstavuje menej ako 30%.

Celkové príjmy štátneho rozpočtu tvoria vlastné príjmy (dane) a dotácie z federálneho rozpočtu. Zloženie príjmov štátneho rozpočtu v roku 2010 je dokumentovaný v grafe 1.

**Graf 1. Štruktúra príjmov štátnych rozpočtov 2010**



Zdroj: U.S. Bureau of the Census, 2010 Annual Survey of State Government Finances.

Je dôležité poukázať na meniace sa pomery medzi dvoma hlavnými zdrojmi príjmov. Zatiaľ čo výnos z daňových príjmov poklesol v roku 2009 v porovnaní s rokom 2008 o 8,5%, príjmy z dotácií z federálneho rozpočtu v tom istom období vzrástlo o takmer 13%. Súčasná hospodárska kríza je jedným z hlavných dôvodov pre zníženie podielu daňových príjmov v štátnych rozpočtoch. Ďalším faktorom je historický vývoj. Po druhej svetovej vojny možno

<sup>3</sup> Office of Management and Budget, Budget of the United States Government: Historical Tables Fiscal Year 2011.

stále pozorovať postupný nárast podielu príjmov z federálnych dotácií a pokles vlastných príjmov, najmä daní. Tento trend poukazuje na rastúcu závislosť na federálnom rozpočte. V tabuľke 3 je zobrazený vývoj podiel dotácií na celkových všeobecných príjmoch a vývoj podielu daňových výnosov na celkových všeobecných príjmoch.

**Tabuľka 3. Podiel daňových príjmov a dotácií na celkových všeobecných príjmoch štátu (v percentách)**

|                       | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2000 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| <b>podiel dotácií</b> | 16,5 | 21,5 | 24,7 | 26   | 27,5 | 24,4 | 27,9 | 30,1 | 29,5 | 29,5 | 33   |
| <b>podiel daní</b>    | 75,6 | 70,4 | 65,9 | 61,7 | 58,7 | 58,1 | 54,8 | 51,1 | 51,4 | 51,6 | 48   |

*Zdroj: U.S. Bureau of the Census, Historical Statistics for the United States: Colonial Times to 1970, Statistical Abstract of the United States 1994, Annual Survey of State Government Finances 2000, 2006, 2007, 2008, 2009.*

Rozpočty štátov boli prebytkové dlhú dobu, ale s hospodárskou krízou nastal výrazný obrat. V roku 2008 vykazovali rozpočty štátov deficit vo výške 205 miliárd dolárov a situácia sa zhoršila ešte v roku 2009, kedy deficit dosiahol takmer 703 miliardy dolárov. Medziročne sa zvýšil celkový dlh amerických štátov o 4%. V roku 2009 bol celkový dlh 93% príjmov celkových štátov. Keďže štáty majú povinnosť mať vyrovnaný rozpočet, prináša pre nich hospodárska kríza značný tlak na zachovanie rovnováhy rozpočtu.

Hlavný rozdiel medzi federálnym a štátnym rozpočtovaním je právna požiadavka pre vyrovnaný rozpočet pre všetky štáty okrem Vermontu, hoci nie vždy je táto požiadavka explicitne vyjadrená v Ústave. Požiadavka vyrovnaného rozpočtu nie je vo všetkých štátoch rovnako prísna. V niektorých štátoch nesmie výška výdavkov presiahnuť finančné prostriedky, ktoré sú pre finančný rok k dispozícii.<sup>4</sup> V iných štátoch stačí, aby bol predložený či schválený rozpočet vyrovnaný. Prípadné zmeny príjmov a výdavkov počas roka nie sú problém. Rozpočtový deficit nemôže mať na konci roka 37 štátov, navrhovaný rozpočet musí byť v rovnováhe v 43 štátov a schválený vyrovnaný rozpočet musí mať 39 štátov.

<sup>4</sup> Rozpočtový rok väčšiny štátov začína v polovici predchádzajúceho kalendárneho roku. Rozpočtový rok 2011 začal 1. júla 2010 a skončil 30. júna 2011.

### 3. ROZPOČTY MIESTNYCH VLÁD

Miestne samosprávy sú najbližšie k občanom a majú priamy vplyv na ich každodenný život. Americká ústava sa však o miestnych samosprávach nezmieňuje a tak sú ponechané úplne v moci jednotlivých štátov. Miestne samosprávy sú považované za akési "výtvory" štátov a ich právomoci sú upravené do značnej miery štátnou Ústavou. Miestne samosprávy sú na štátoch závislé nielen v oblasti kompetencií, ale aj v oblasti financií. Štáty poskytujú významnú finančnú podporu miestnym samosprávam, ktoré tvoria stále väčšiu časť svojich rozpočtov. Fiškálne vzťahy medzi štátmi a miestnymi samosprávami z hľadiska finančného usporiadania amerického verejný sektor zohrávajú dôležitú úlohu. V rôznych častiach USA existujú rôzne systémy miestnej samosprávy a sú tiež rôzne stupne fiškálnej decentralizácie. Prehľad počtu miestnych administratívnych jednotiek a ich váhy vo fiškálnom systéme podľa sčítania obyvateľov v roku 2010 sú uvedené v tabuľke 4.

*Tabuľka 4. Správne jednotky miestnych vlád (údaje r. 2010)*

| typy jednotiek   | počet         | výdavky (mld. USD) |
|------------------|---------------|--------------------|
| špeciálne okrsky | 37 381        | 174,9              |
| municipality     | 19 492        | 477,9              |
| mestské obvody   | 16 519        | 45,5               |
| školské okrsky   | 13 051        | 482,7              |
| okresy           | 3 033         | 344,9              |
| <b>CELKEM</b>    | <b>89 476</b> | <b>1 525,9</b>     |

*Zdroj: U.S. Bureau of the Census 2010.*

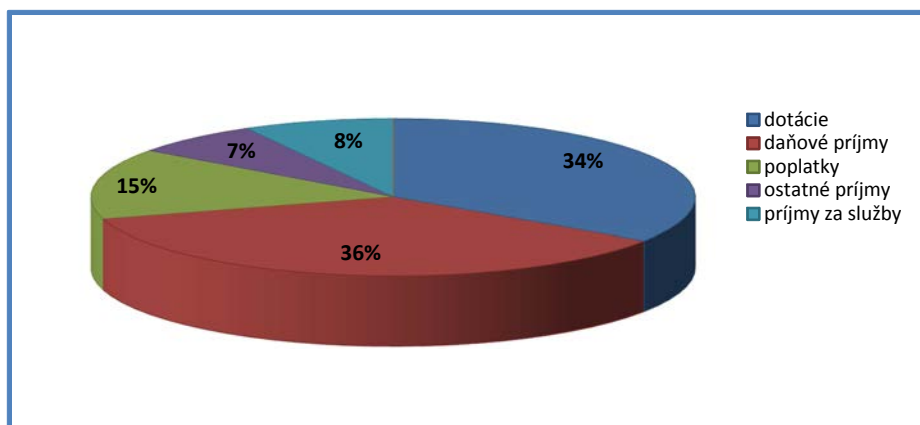
Súhrnný rozpočet všetkých miestnych samospráv je len mierne väčší ako rozpočet štátu, a v roku 2008 tvoril 25% všetkých verejných výdavkov. Výdavky z rozpočtov miestnych samospráv smerujú do niekoľkých hlavných oblastí. Jednoznačne najväčšou oblasťou je vzdelávanie. V roku 2008 bolo na vzdelávanie poskytnutých 37% z celkových výdavkov miestnych rozpočtov. Ďalšie významné výdavkové položky smerujú do oblastí policajnej a požiarnej ochrana, dopravy, sociálnych služieb, bývania a prírodných zdrojov.

Na strane príjmov sú veľmi dôležité dotácie. Dotácie tvoria viac ako tretinu celkových príjmov. Podstatná časť dotácií (90%) pochádza zo štátov a iba 10% dotácií ide priamo z federálneho rozpočtu. Vlastné príjmy sú však stále významným zdrojom finančných prostriedkov miestnych samospráv. Najväčšiu časť vlastných príjmov (ako to bolo v prípade štátov) tvoria príjmy z daní. Dane predstavujú viac ako tretinu všetkých príjmov z miestnych vlád a 63% vlastných príjmov. Historicky najvyššie príjmy pochádzali z výnosu dane z

nehnutelností a tá stále predstavuje najsilnejší zdroj vlastných príjmov.

Niektoré miestne orgány začali vyrubovať aj daň z predaja a dane z individuálnych príjmov. Dôležitým zdrojom príjmov sú aj rôzne poplatky. Poplatky stále nadobúdajú na význame a v súčasnosti predstavujú už 38% vlastných príjmov, pričom oproti roku 1950 to bolo iba 16,7%. Posledný podstatný zdrojom rozpočtov sú príjmy z poskytovaných služieb. V roku 2010 mali rozpočty miestnych samospráv celkový deficit 62 miliárd dolárov. Dlh dosiahol v roku 2010 1 547 miliárd dolárov a je takmer o 50% vyšší ako celkový dlh štátov.

**Graf 2. Štruktúra príjmov miestnych rozpočtov 2010**



Zdroj: U.S. Bureau of the Census, 2010.

Miestne samosprávy sú závislé na vôli štátov. Vzťah medzi štátom a miestnymi samosprávami sa dlho považoval za jednostranný so značnou dominanciou štátnych vlád. Prísne limity pre kompetencie miestnych samospráv vychádzajú z tzv. Dillonových pravidiel. Dillonovo pravidlo hovorí, že kompetencie miestnych samospráv sú presne definované vnútroštátnymi právnymi predpismi. Výnimkou sú iba právomoci v oblastiach, na ktoré boli špeciálne vytvorené samosprávne celky.<sup>5</sup>

Štáty mali vždy neobmedzenú moc na reguláciu systému financií samosprávnych celkov a často stanovovali hranice pre výšku dlhu a obmedzovali výber miestnych daní. Kvôli obmedzeniam zo strany štátov v oblasti daní, niektoré miestne vlády sa začali viac spoliehať na príjmy plynúce z rôznych poplatkov. Niektoré štáty tiež požadujú, aby miestne samosprávy

<sup>5</sup> Sokolow, Alvin D., "Dillon's Rule", str. 154. Richardson, Jesse J., et al. 2003. *Is home rule the answer? Clarifying the influence of Dillon's rule on growth management. A discussion paper prepared for The Brookings Institution Center on Urban and Metropolitan Policy*

hospodárili s vyrovnaným rozpočtom. Na druhej strane štáty poskytnú svojim samosprávnym jednotkám značné finančné zdroje. Dotácie tvoria stále vysoký podiel celkových príjmov z miestnych vlád. Vývoj podielu štátnych a federálnych dotáciách na celkových príjmoch miestnych rozpočtov je uvedený v tabuľke 5. Najväčšia časť účelových dotácií smeruje do oblasti vzdelávania, z dôvodu vytvorenia rovnakých podmienok prístupu k vzdelávaniu v rámci štátu. Veľa finančných prostriedkov má tiež podporovať verejné blaho a smeruje aj na výstavbu diaľnic.

**Tabuľka 5. Federálne a štátne dotácie ako percento celkových príjmov miestnych vlád**

|                          | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 | 2000 | 2006 | 2007 | 2008 |
|--------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| <b>štátne dotácie</b>    | 23,8 | 30   | 28,8 | 33,3 | 35   | 33,6 | 35,7 | 33,6 | 33,2 | 33,3 |
| <b>federálne dotácie</b> | 4    | 1,5  | 1,8  | 3,2  | 9,1  | 3,6  | 3,7  | 4,4  | 4,3  | 4,2  |

Zdroj: *Annual Survey of State Government Finances 2000, 2006, 2007, 2008.*

## Použitá literatúra (References)

### *Monografické publikácie a články v odborných časopisoch*

- [1] Chernic, Howard and Tennant, Jennifer, “Federal-State Tax Interactions in the United States and Canada” *Publius*, Vol. 40, Iss.3, 2010, p. 508-533.
- [2] Hanson, Russel, L., “Federal-Local Relations” in Marbach, Joseph R., Katz, Ellis and Smith, Troy E. (ed.) *Federalism in America: an Encyclopedia*, Westport, Conn.: Greenwood Press, 2006, p. 412-417, ISBN 0-313-32947-8.
- [3] Jenny, Nicolas W., “Intergovernmental Tax Immunity” in Marbach, Joseph R., Katz, Ellis and Smith, Troy E. (ed.) *Federalism in America: an Encyclopedia*, Westport, Conn.: Greenwood Press, 2006, p. 349-351, ISBN 0-313-32947-8.
- [4] Musgrave Richard A., Musgraveová Peggy B., *Veřejné finance v teorii a praxi*, Praha: Management Press, 1994, ISBN 80-85603-76-4.
- [5] Nahan, Richard, P., “State and Local Governements under Federal Grants: Towards a Predictive Theory,” *Political Science Quarterly*, Vol. 98, Iss. 1, 1983, p. 47-57.
- [6] Rich, Michael, J. “Grants-in-Aid” in Marbach, Joseph R., Katz, Ellis and Smith, Troy E. (ed.) *Federalism in America: an Encyclopedia*, Westport, Conn.: Greenwood Press, 2006, p. 294-296, ISBN 0-313-32947-8.
- [7] Sokolow, Alvin D., “Dillon’s Rule” in Marbach, Joseph R., Katz, Ellis and Smith, Troy E. (ed.) *Federalism in America: an Encyclopedia*, Westport, Conn.: Greenwood Press, 2006, ISBN 0-313-32947-8.
- [8] Zimmerman Joseph F., “Interstate Relations,” in Marbach, Joseph R., Katz, Ellis and Smith, Troy E. (ed.) *Federalism in America: an Encyclopedia*, Westport, Conn.: Greenwood Press, 2006, p. 361-367, ISBN 0-313-32947-8.
- [9] Zimmerman Joseph F., *Contemporary American Federalism*, Albany: State University of New York Press, 2008, ISBN 978-0-7914-7595-9.

---

## Elektronické zdroje

- [10] National Association of State Budget Officers, *State Expenditure Report: Fiscal Year 2009*, Washington D.C., 2010. Dostupné z: <<http://nasbo.org/LinkClick.aspx?fileticket=w7RqO74llEw%3d&tabid=79>>
- [11] National Conference of State Legislatures, *State Balanced Budget Provisions*, 2010. Dostupné z: <<http://www.ncsl.org/documents/fiscal/StateBalancedBudgetProvisions2010.pdf>>
- [12] National Governors Association and the National Association of State Budget Officers, *The Fiscal Survey of States 2007*, Washington, D.C., 2007. Dostupné z: <<http://www.nga.org/Files/pdf/FSS0712.PDF>>
- [13] National Governors Association and the National Association of State Budget Officers, *The Fiscal Survey of States 2008*, Washington, D.C., 2008. Dostupné z: <<http://www.nga.org/Files/pdf/FSS0812.PDF>>
- [14] National Governors Association and the National Association of State Budget Officers, *The Fiscal Survey of States 2009*, Washington, D.C., 2009. Dostupné z: <<http://www.nga.org/Files/pdf/FSS0906.PDF>>
- [15] National Governors Association and the National Association of State Budget Officers, *The Fiscal Survey of States 2010*, Washington, D.C., 2010. Dostupné z: <<http://nasbo.org/LinkClick.aspx?fileticket=C6q1M3kxaEY%3d&tabid=65>>
- [16] Pension Benefit Guaranty Corporation, *Annual Report 2008*, Washington D.C., 2008. Dostupné z: <[http://www.pbgc.gov/Documents/2008\\_annual\\_report.pdf](http://www.pbgc.gov/Documents/2008_annual_report.pdf)>
- [17] Pension Benefit Guaranty Corporation, *Annual Report 2009*, Washington D.C., 2009. Dostupné z: <[http://www.pbgc.gov/Documents/2009\\_annual\\_report.pdf](http://www.pbgc.gov/Documents/2009_annual_report.pdf)>
- [18] Pension Benefit Guaranty Corporation, *Annual Report 2010*, Washington D.C., listopad 2010. Dostupné z: <[http://www.pbgc.gov/Documents/2010\\_annual\\_report.pdf](http://www.pbgc.gov/Documents/2010_annual_report.pdf)>

## Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Zuzana NEUPAUEROVÁ, PhD.  
Katedra financií,  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita,  
Dolnozemska 1, 852 35 Bratislava  
email: neupauerova.euba@gmail.com

---

# **REGIONAL OPERATIONAL PROGRAMMES AS AN INSTRUMENT OF REGIONAL DEVELOPMENT IN POLAND AS EXEMPLIFIED BY ROP OF THE SILESIAN VOIVODSHIP**

**Iwona Pawlas**  
**University of Economics in Katowice**

---

## **Abstract**

The problem of disparities in regional development is a common one for many Member States of the European Union. The New Cohesion Policy aims at promoting regionally balanced socio-economic development of the EU Member States. The National Cohesion Strategy / National Strategic Reference Framework forms a legal basis for the implementation of New Cohesion Policy in Poland from 2007 to 2013. It consists of six national and sixteen regional operational programmes. The division of funds among operational programmes has been presented. The so far implementation of all sixteen Regional Operational Programmes has been analysed with particular stress put on the ROP of the Silesian Voivodship.

Key words – regional development, Silesian Voivodship, Regional Operational Programme

## **1 THE NEW COHESION POLICY AND LEGAL BASIS FOR ITS IMPLEMENTATION IN POLAND FROM 2007 TO 2013**

The problem of disparities in economic development among the European countries is not a new one. The need for regionally balanced economic growth was underlined in the Rome Treaty. At that time however no actions were undertaken on community level. It was believed that free market competition would result in limiting the disparities.<sup>1</sup> The gradual enlargement of the European Communities/European Union resulted in much greater inequalities. That is why the Single European Act introduced Common Regional Policy.<sup>2</sup> The Common Regional Policy was later transformed into the New Cohesion Policy which has been under way since 2007. The objectives of the New Cohesion Policy embrace: convergence, regional competitiveness and employment and European territorial cooperation. The EU focuses on the promotion of growth and development in regions and countries whose development is lagging behind (i.e. regions with per capita GDP below 75% of EU25 average and countries with per capita GNI below 90% of EU25 average). In addition to that the EU offers assistance to

---

<sup>1</sup> J.Lajugie, P.Delfaut, C.Lacour, *Espace regional et aménagement du territoire*, Dalloz, Paris 1985, p.603.

<sup>2</sup> *Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej*, ed. E.Małuszyńska, B.Gruchman, PWN, Warszawa 2005, p.236.

regions which face the problem of unemployment. Three financial instruments, i.e. European Regional Development Fund, European Social Fund and Cohesion Fund, are used for the New Cohesion Policy.<sup>3</sup> The EU Multiannual Financial Framework 2007-2013 guarantees around 308 billion euro for the New Cohesion Policy projects. The EU Member States were obliged to build a legal basis for the implementation of New Cohesion Policy. In Poland the National Cohesion Strategy and the National Strategic Reference Framework 2007-2013 were created. The National Strategic Reference Framework consists of the following operational programmes:<sup>4</sup>

- OP Human Capital,
- OP Innovative Economy,
- OP Infrastructure and Environment,
- OP Development of Eastern Poland,
- OP Technical Support,
- OP European Territorial Cooperation,
- 16 Regional Operational Programmes.

The vast majority of the operational programmes are mono-fund ones. The OP Infrastructure and Environment is the only exception here. The OP Infrastructure and Environment uses both Cohesion Fund and European Regional Development Fund. European Social Fund is connected with the OP Human Capital only. Other operational programmes are financed by European Regional Development Fund. The total amount of EU funds eligible to Poland for all Operational Programmes (including reserve) equals almost 68 billion EUR. The share of European Regional Development Fund in the realization of the NSRF equals 52%. The share of Cohesion Fund and European Social Fund accounts for 33% and 15% respectively. Table 1 presents general information on every operational programme.<sup>5</sup>

**Table 1.**

| Operational Programmes                 | EU Funds<br>(EUR) | Share<br>(%) | Funds' share in the co-financing of the programmes ( Euro) |                 |                   |
|--|-------------------|--------------|--|-----------------|-------------------|
|  |                   |              | ERDF   | ESF             | CF                |
| OP Innovative Economy                  | 8 254 885 280.0   | 12.52        | 8 254 885 280.0  |                 |                   |
| OP Human Capital                       | 9 707 176 000.0   | 14.72        |  | 9 707 176 000.0 |                   |
| OP Infrastructure and Environment      | 27 913 638 774.0  | 42.32        | 5 737 330 000.0  |                 | 22 176 353 774.00 |
| OP Development of Eastern Poland       | 2 273 793 750.0   | 3.45         | 2 273 793 750.0  |                 |                   |
| OP Technical Support                   | 516 700 000.0     | 25.10        | 516 700 000.0  |                 |                   |
| OP European Territorial Cooperation    | 731 092 675.0     | 0.78         | 731 092 675.0  |                 |                   |
| 16 Regional Operational Programmes     | 16 555 614 188.0  | 1.11         | 16 555 614 188.0   |                 |                   |
| Total                                  | 65 952 945 667.0  | 100.00       | 65 952 945 667.0   |                 |                   |
| Performance reserve                    | 1 331 304 099.0   |              |  |                 |                   |
| National Strategic Reference Framework | 67 284 249 766.0  |              | 34 069 415 893.0   | 9 707 176 000.0 | 22 176 353 774.00 |

*Source: Polska. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Narodowa Strategia Spójności, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007, pp. 122-123.*

<sup>3</sup> J.Borowiec, *Ekonomia integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, pp.494-498.

<sup>4</sup> Polska. *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Narodowa Strategia Spójności, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007.*

<sup>5</sup> *Ibidem.*



Data presented by National Information System SIMIK 07-13 let me analyse the so far implementation of the National Cohesion Strategy in Poland (from the very beginning to July 2012). According to NIS SIMIK 07-13 232,600 formally appropriate applications were submitted for the total amount of 491 billion PLN. At the same time 72,696 agreements were signed. The value of those agreements reached 310.9 billion PLN of qualified expenditure (in that 213.4 billion PLN from the EU which stands for 74.9% of total allocation for the period 2007-2013). The value of beneficiaries' expenditure considered as qualified expenditure amounted to 153.1 billion PLN (in that those financed by the EU – 109.2 billion PLN).<sup>6</sup>

## 2 THE ROP OF THE SILESIAN VOIVODSHIP AGAINST THE BACKGROUND OF OTHER REGIONAL OPERATIONAL PROGRAMMES

*Table 2. Funds for 16 Regional Operational Programmes by Voivodships*

| Regional Operational Programme     | Total       |       | Total per capita |             | ERDF share (%) | National public share (%) | Private funds (%) |
|------------------------------------|-------------|-------|------------------|-------------|----------------|---------------------------|-------------------|
|                                    | Million EUR | %     | per capita       |             |                |                           |                   |
|                                    |             |       | euro             | Poland =100 |                |                           |                   |
| 16 ROP                             | 23310.2     | 100.0 | 611.4            | 100.0       | 71.02          | 13.46                     | 15.52             |
| ROP Dolnoslaskie Voivodship        | 1561.1      | 6.70  | 541.6            | 88.6        | 77.71          | 11.94                     | 10.35             |
| ROP Kujawsko-pomorskie Voivodship  | 1243.1      | 5.33  | 601.6            | 98.4        | 76.51          | 13.33                     | 10.17             |
| ROP Lubelskie Voivodship           | 1636.8      | 7.02  | 753.3            | 123.2       | 70.62          | 12.46                     | 16.92             |
| ROP Lubuskie Voivodship            | 594.4       | 2.55  | 589.4            | 96.4        | 73.89          | 13.92                     | 12.19             |
| ROP Łódzkie Voivodship             | 1282.3      | 5.50  | 499.7            | 81.7        | 78.48          | 8.64                      | 12.88             |
| ROP Małopolskie Voivodship         | 1785.8      | 7.66  | 545.9            | 89.3        | 72.25          | 12.75                     | 15.00             |
| ROP Mazowieckie Voivodship         | 3032.5      | 13.01 | 586.4            | 95.9        | 60.39          | 10.66                     | 28.95             |
| ROP Opolskie Voivodship            | 740.3       | 3.18  | 710.5            | 116.2       | 57.70          | 10.18                     | 32.12             |
| ROP Podkarpackie Voivodship        | 1393.8      | 5.98  | 664.5            | 108.7       | 81.53          | 9.34                      | 9.14              |
| ROP Podlaskie Voivodship           | 825.6       | 3.54  | 690.3            | 112.9       | 77.06          | 17.87                     | 5.07              |
| ROP Pomorskie Voivodship           | 1315.7      | 5.64  | 597.1            | 97.7        | 67.27          | 25.03                     | 7.70              |
| ROP Silesian Voivodship            | 2358.5      | 10.12 | 505.1            | 82.6        | 72.63          | 12.88                     | 14.49             |
| ROP Świętokrzyskie Voivodship      | 969.0       | 4.16  | 757.1            | 123.8       | 74.90          | 14.52                     | 10.57             |
| ROP Warmińsko-mazurskie Voivodship | 1541.6      | 6.61  | 1080.4           | 176.7       | 67.24          | 12.65                     | 20.11             |
| ROP Wielkopolskie Voivodship       | 1806.8      | 7.75  | 534.8            | 87.5        | 70.44          | 20.31                     | 9.24              |
| ROP Zachodniopomorskie Voivodship  | 1222.9      | 5.25  | 722.4            | 118.2       | 68.32          | 12.06                     | 19.63             |

*Source: Bilans otwarcia Programów Operacyjnych realizowanych w latach 2007-2013. Perspektywa regionalna, Przegląd Regionalny nr 1, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego. Departament Koordynacji Programów Regionalnych, Warszawa 2008, p. 18.*

<sup>6</sup> Postępy w realizacji Narodowej Strategii Spójności 2007-2013 – stan na 29 lipca 2012r., [http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/ANALIZYRAPORTYPODSUMOWANIA/poziom/S trony/postepy\\_w\\_realizacji\\_NSS\\_stan\\_na\\_29\\_lipca\\_2012.aspx](http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/ANALIZYRAPORTYPODSUMOWANIA/poziom/S trony/postepy_w_realizacji_NSS_stan_na_29_lipca_2012.aspx), accessed 10.10.2012

Every voivodship in Poland had to build its own regional programme for 2007-2013 perspective. Data concerning all sixteen Regional Operational Programmes created by voivodships in Poland for the analysed period of time were presented in table 2.

**Table 3. Specific Objectives, recognizing particular fields in 16 Regional Operational Programmes**

| Areas of support             | Dolnoslaskie | Kujawsko-pomorskie | Lubelskie | Lubuskie | Lodzkie | Malopolskie | Mazowieckie | Opolskie | Podkarpackie | Podlaskie | Pomorskie | Silesian | Swietokrzyskie | Warmińsko-Mazurskie | Wielkopolskie | Zachodniopomo |
|------------------------------|--------------|--------------------|-----------|----------|---------|-------------|-------------|----------|--------------|-----------|-----------|----------|----------------|---------------------|---------------|---------------|
| Entrepreneurship/Economy     | X            | X                  | X         | X        | X       | X           | X           | X        | X            | X         | X         | X        | X              | X                   | X             | X             |
| Information Society          |              |                    |           |          | X       |             |             | X        | X            |           |           | X        |                | X                   |               |               |
| Transport                    |              |                    |           |          | X       |             | X           | X        | X            |           | X         | X        | X              | X                   |               |               |
| Environment                  | X            |                    |           | X        | X       |             | X           | X        | X            | X         |           | X        | X              |                     |               | X             |
| Energy                       |              |                    |           |          | X       |             | X           |          | X            |           |           |          |                |                     |               |               |
| Tourism                      |              |                    | X         |          |         |             | X           | X        | X            | X         | X         | X        |                |                     |               |               |
| Culture                      |              |                    |           |          |         |             |             |          | X            | X         |           | X        | X              |                     |               |               |
| Labour market/ Human capital |              |                    |           | X        |         |             |             | X        |              |           | X         | X        | X              |                     | X             |               |
| Quality of life              | X            | X                  | X         | X        |         |             |             |          |              |           | X         | X        |                | X                   |               | X             |
| Social infrastructure        | X            |                    |           | X        | X       |             | X           | X        | X            |           |           |          | X              |                     |               | X             |
| Cohesion                     |              |                    |           | X        | X       | X           | X           | X        | X            |           | X         | X        | X              |                     |               | X             |

Source: *Ibidem*, p.17.

Regional Operational Programmes (ROPs) are co-financed by European Regional Development Fund in 71% (on average). In addition to that they use national public funds (13.46%) and private funds (15.52%). Total amount of money devoted to sixteen ROPs amounts to 23310 million EUR (of that 16550 million EUR comes from ERDF). Three biggest, the most expensive ROPs include: ROP of the Mazowieckie Voivodship (3032.5 million EUR), ROP of the Silesian Voivodship (2358.5 million EUR) and ROP of the Wielkopolskie Voivodship (1806.0 million EUR). ROP of the Silesian Voivodship accounts for 10.12% of all the money designed for sixteen Regional Operational Programmes in Poland from 2007 to 2013. ERDF share ranges from 57.7% for ROP of the Opolskie Voivodship to 81.5% for ROP of the Podkarpackie Voivodship. In the case of ROP of the Silesian Voivodship the share of ERDF is 72.63% (i.e. 1747.0 million EUR). The national public share ranges from 8.64% in the case of ROP of the Lodzkie Voivodship to 25.03% in the case of ROP of the Pomorskie Voivodship. In the case of ROP of the Silesian Voivodship it accounts for 12.88%. The share of private funds in the realization of 16 ROPs ranges from 5.07% in the case of ROP of the Podlaskie Voivodship to 32.12% in the case of ROP of the Opolskie Voivodship. In the case of ROP of the Silesian Voivodship it is a bit lower than the country's average and amounts to 14.49%. Per capita value of ROP of the Silesian Voivodship equals 505.1EUR (while the average for the country is as high as 611.4 EUR). If

---

one expresses total per capita value of regional operational programmes in Poland as 100, the total per capita value of ROP of the Silesian Voivodship is 82.6.<sup>7</sup>

The creation of separate Regional Operational Programmes for all voivodships made it possible to take into account differences in overall economic and social situation of the Polish regions and in priorities for their socio-economic development. It resulted in considerable differences among areas of support of Regional Operational Programmes (see table 3).

The specific objectives (priorities) of ROP of the Silesian Voivodship fall in line with nine fields – areas of support, namely: entrepreneurship/economy, information society, transport, environment, tourism, culture, labour market/human capital, quality of life as well as cohesion. When compared with other Regional Operational Programmes it seems really multidimensional. No other Regional Operational Programme embraces so many areas of support.

### **3 THE IMPLEMENTATION OF REGIONAL OPERATIONAL PROGRAMME OF THE SILESIA VOIVODSHIP FROM 2007 TO MID 2012 – AN ATTEMPT OF ANALYSIS**

The ROP of the Silesian Voivodship consists of ten priorities. The list of adopted priorities resulted from the social consultation process. The following division of funds among the priorities was agreed:

- Research and technological development, innovation and entrepreneurship – 17%,
- Information society – 8.7%,
- Tourism – 6.4%,
- Culture – 3%,
- Environment – 10.4%,
- Sustainable development of cities – 17.8%,
- Transport – 26.4%,
- Education infrastructure – 4.7%,
- Health and recreation – 3.2%,
- Technical support – 5.4%.

The ROP of the Silesian Voivodship (ROP SV) is quite popular among potential beneficiaries. In the analysed period of time (from the beginning of 2007 to July 4th 2012) 11208 applications were presented. The total allocation for ROP SV amounts to 7.4 billion PLN and the value of co-financing in all applications presented from the very beginning to July 4th, 2012 equals 15.1 billion PLN (204% of total allocation for ROP SV). Data concerning the so far implementation of the ROP of the Silesian Voivodship (as of July 4th, 2012) were presented in table 4.

In the analysed period of time 4050 applications were chosen for financing. The total value of chosen applications is 6.4 billion PLN (86% of total allocation for ROP SV). 3404 agreements were signed for the total value of 5.9 billion PLN (80% of total allocation for ROP SV). At the same time the payments of 3.1 billion EUR were made (42% of total allocation for ROP SV).

---

<sup>7</sup> Bilans otwarcia Programów Operacyjnych realizowanych w latach 2007-2013. Perspektywa regionalna, Przegląd Regionalny nr 1, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego. Departament Koordynacji Programów Regionalnych, Warszawa 2008, p. 18.

**Table 4. The status of the implementation of the ROP of the Silesian Voivodship 2007-2013 (in PLN, as of 4th July, 2012)\***

| ROP SV Priority                   | Allocation    | The applications selected for financing | The agreements signed | The payments already made |
|-----------------------------------|---------------|---|-----------------------|---------------------------|
| R+D, innovation, entrepreneurship | 1 261 931 696 | 789 255 934                             | 710 853 735           | 446 103 516               |
| Information society               | 641 622 121   | 528 629 478                             | 407 398 587           | 75 428 815                |
| Tourism                           | 472 164 040   | 417 373 263                             | 332 307 669           | 196 897 746               |
| Culture                           | 222 938 814   | 222 186 768                             | 214 630 838           | 160 014 930               |
| Environment                       | 767 575 682   | 742 308 907                             | 675 858 705           | 316 769 177               |
| Sustainable development of cities | 1 318 274 319 | 1 301 843 241                           | 1 267 712 076         | 486 857 018               |
| Transport                         | 1 951 294 679 | 1 657 792 124                           | 1 655 538 034         | 958 496 765               |
| Education infrastructure          | 345 603 585   | 340 389 470                             | 327 576 834           | 211 598 991               |
| Health and recreation             | 239 074 750   | 236 274 108                             | 228 718 020           | 191 879 574               |
| ROP SV - total                    | 7 403 423 399 | 6 395 068 870                           | 5 930 858 029         | 3 113 797 707             |

\* the conversion from EUR to PLN was based on the algorithm of the Ministry of Finance, applying the exchange rate 1EUR = 4.2872 PLN

Source: <http://rpo-promocja.slaskie.pl/strona.php?art1=1288194875>, accessed 10.10.2012.

**Table 5. The Key Projects in the ROP of the Silesian Voivodship 2007-2013**

| Number | Key Project  | Total Value of Key project (Million PLN) | The ROP of the Silesian Voivodship Funding (Million PLN) | Time of implementation |
|--------|--|--|--|------------------------|
| 1      | DTS Highway  | 1282.79                                  | 313.88   | 2012-2015              |
| 2      | Arena Podium in Gliwice  | 365.01                                   | 141.57   | 2010-2013              |
| 3      | A new location for the Silesian Museum   | 324.27                                   | 225.45   | 2007-2013              |
| 4      | The International Conference Venue in Katowice                                   | 303.29                                   | 152.92   | 2009-2011              |
| 5      | The Scientific Information Centre and Library                                    | 79.61                                    | 52.83  | 2008-2011              |
| 6      | The renovation of the Monastery in Jasna Gora                                    | 42.60                                    | 35.22  | 2007-2012              |
| 7      | The modernisation of the Blessed Mary venue in Czestochowa                       | 59.96                                    | 33.96  | 2008-2013              |
| 8      | The extension of the Jan Dlugosz Academy   | 46.80                                    | 39.35  | 2008-2012              |
| 9      | The infrastructure of the airport in Pyrzowice                                   | 110.90                                   | 93.77  | 2009-2013              |
| 10     | The construction of bypasses in Rybnik and Zory                                  | 91.14                                    | 74.50  | 2008-2011              |
| 11     | the Northern Bypass of the Upper Silesian Agglomeration – a new section in Bytom | 85.15                                    | 65.68  | 2008-2011              |
| 12     | The reconstruction of national road in Bielsko-Biala                             | 122.03                                   | 67.26  | 2008-2010              |
| 13     | New Electric Traction Units for the regional passenger service                   | 187.39                                   | 108.80   | 2010-2011              |
| 14     | The construction of the Main South Road  | 223.53                                   | 146.83   | 2009-2012              |
| 15     | The Economic Gate of Silesia – stage I   | 169.46                                   | 128.36   | 2008-2012              |
| 16     | The development of the tourism infrastructure of the Southern Subregion          | 212.94                                   | 141.13   | 2007-2012              |
| 17     | The Regional Fast Railway  | 48.40                                    | 33.69  | 2010-2012              |

Source: Own presentation based on information from: [http://rpo-promocja.slaskie.pl/projekty\\_klucz.php](http://rpo-promocja.slaskie.pl/projekty_klucz.php), accessed 10.10.2012.

The Key Projects constitute an important part of every Regional Operational Programme. In Silesian Voivodship seventeen projects are treated as key ones. They have been chosen

---

through consultation process with the representatives of municipalities and poviats of the Silesian Voivodship. 27% of total budget of ROP SV, i.e. 464.6 million euro, is to be devoted to the key projects. Competition projects account for 61% of total funds for ROP SV (i.e. around 1074.5 million EUR) and the remaining 12% (208 million EUR) is devoted to the Programme of Development of Subregions.<sup>8</sup>

There are four really big projects and thirteen smaller ones on the list of Key Projects of the Silesian Voivodship. The biggest key projects are: the DTS Highway, Arena Podium in Gliwice, a new location for the Silesian Museum in Katowice and the International Conference Venue in Katowice. The total cost of the above mentioned four key projects is 2.300 million PLN, in that the ROP SV funding of some 933 million PLN. The remaining thirteen smaller key projects in ROP SV are: the Scientific Information Centre and Library, the renovation of the Monastery in Jasna Gora, the modernisation of the Blessed Mary Venue in Czestochowa, the extension of the Jan Dlugosz Academy, the infrastructure of the airport in Pyrzowice, the construction of bypasses in Rybnik and Zory, the Northern Bypass of the Upper Silesian Agglomeration – a new section in Bytom, the reconstruction of national road in Bielsko-Biala, New Electric Traction Units for the regional passenger service, the construction of the Main South Road, the Economic Gate of Silesia – stage I, the development of the tourism infrastructure of the Southern Subregion, the Regional Fast Railway. A short description of the above listed key projects (including cost, support from ROP SV and timetable) is shown in table 5. Nine of the key projects fall in line with the priority Transport of the ROP SV. Other key projects are connected with culture, education infrastructure, tourism, health and recreation as well and entrepreneurship. As it stems from the information presented in table 5, some of them have already been finished, others are still under implementation.

## 4 CONCLUSION

The bigger the territory of the country the bigger the regional disparities. It seems quite natural that some regions are better developed and others rather neglected. The problem of regional disparities can be observed in the European Union. The Common Regional Policy and New Cohesion Policy of the European Union should be viewed as an attempt to stimulate socio-economic development of EU countries and regions.

The New Cohesion Policy is of great importance for Poland and the Polish regions. The amount of more than 67 billion EUR granted to Poland for the period 2007-2013 should result in promoting socio-economic development on both national and regional level in Poland.

Sixteen Regional Operational Programmes constitute an important element of the National Cohesion Strategy / National Strategic Reference Framework in Poland for the years 2007-2013. They aim at speeding up socio-economic development of every Polish voivodship. What is really important here, characteristic features and specific situation of each and every voivodship were taken into consideration at the time of their creation.

The ROP of the Silesian Voivodship is the second largest regional operational programme in Poland. Both the competition projects and the seventeen key projects as well as the Programme of Development of Subregions fall in line with the crucial needs of the Silesian Voivodship. One should mention here the following priorities: transport, sustainable development of cities, research and technological development, innovation and

---

<sup>8</sup> <http://rpo-promocja.slaskie.pl/strona.php?art1=1288194875>, accessed 10.10.2012

---

entrepreneurship, as well as environment and information society. Those five priorities account for more than 80% of the total budget of the ROP SV.

The analysis of the status of the implementation of the ROP of the Silesian Voivodship 2007-2013 (from the beginning of 2007 to the 4th July, 2012) proved that projects for some 86% of total allocation for ROP SV had been selected, the agreements for 80% of total allocation for ROP SV had been signed and payments for 42% of total allocation for ROP SV had been made. One can therefore assume that all granted funds will have been contracted by the end of 2013. One can also suppose that a vast majority of funds will have been used by the end of the financial perspective implementation (i.e. by the end of 2015).

The participation of the Silesian Voivodship in the New Cohesion Policy 2007-2013 is undoubtedly a big chance for the region to speed up its socio-economic development and make up for its economic backwardness. One should, however, stress the importance of its continuation during the coming period 2014-2020. The current economic instability in Europe seems really dangerous for it can result in a reduction of the EU budget for New Cohesion Policy 2014-2020.

## References

1. *Bilans otwarcia Programów Operacyjnych realizowanych w latach 2007-2013. Perspektywa regionalna, Przegląd Regionalny nr 1.* Ministerstwo Rozwoju Regionalnego. Departament Koordynacji Programów Regionalnych, Warszawa 2008
2. BOROWIEC J.: *Ekonomia integracji europejskiej.* Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011
3. [http://rpo-promocja.slaskie.pl/projekty\\_klucz.php](http://rpo-promocja.slaskie.pl/projekty_klucz.php)
4. <http://rpo-promocja.slaskie.pl/strona.php?art1=1288194875>
5. [http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/ANALIZYRAPORTYPODSUMOWANIA/poziom/Strony/postepy\\_w\\_realizacji\\_NSS\\_stan\\_na\\_29\\_lipca\\_2012.aspx](http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/ANALIZYRAPORTYPODSUMOWANIA/poziom/Strony/postepy_w_realizacji_NSS_stan_na_29_lipca_2012.aspx)
6. *Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej.* ed. MAŁUSZYŃSKA E., GRUCHMAN B., PWN, Warszawa 2005
7. LAJUGIE J., DELFAUT P., LACOUR C.: *Espace regional et aménagement du territoire.* Dalloz, Paris 1985
8. *Polska. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Narodowa Strategia Spójności.* Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007
9. *Postępy w realizacji Narodowej Strategii Spójności 2007-2013 – stan na 29 lipca 2012r.*

## Contact Data

Iwona Pawlas, PhD.  
Department of International Economic Relations  
Faculty of Economics  
University of Economics in Katowice  
1 Maja 50  
40-287 Katowice  
Poland  
email: [iwona.pawlas@ue.katowice.pl](mailto:iwona.pawlas@ue.katowice.pl)

---

# SÚKROMNÉ POSKYTOVANIE VEREJNÝCH STATKOV - EXPERIMENT PRIVATE PROVISION OF PUBLIC GOODS – AN EXPERIMENT

**Jana Péliová<sup>1</sup>**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

## **Abstrakt**

Mechanizmus dobrovoľného prispievania na zabezpečovanie verejných statkov je jedným z najčastejšie využívaným ekonomickým experimentom objasňujúcim jeho podstatu. V príspevku sa zameriavame na zavedenie minimálneho prahu na poskytovanie verejných statkov. Výsledky výučbového experimentu sú v zhode s výsledkami experimentov uskutočnených v Českej a Slovenskej republike aj keď nepodporujú teoretické predpoklady modelu.

Kľúčové slová – verejný statok, mechanizmus dobrovoľného prispievania, experiment

## **Abstract**

Voluntary contribution mechanism for public goods provision belongs to one of the most often used economic experiments discussing the problem. In this paper we are focused on provision point for private goods distribution. The results of classroom experiment are corresponding with other results of experiments done in Czech and Slovak republic but not with theoretical assumptions of the model.

Key words – public good, voluntary contribution mechanism, experiment

## **1 ÚVOD**

Ekonomické experimenty, ktoré sa v posledných desaťročiach uskutočnili pri skúmaní rôznych aspektov verejných statkov môžeme rozdeliť do troch základných skupín. Historicky prvé experimenty sa zameriavali na celkovú mieru prispievania, tie najnovšie sa snažia nájsť spôsob ako túto čo najviac zvýšiť.

Experimenty v oblasti verejných statkov:

- (1) Experimenty skúmajúce základné charakteristiky

Hľadanie obvyklej miery prispievania na verejné statky. Ide o odpoveď na základnú otázku modelu súkromného prispievania na verejné statky, teda či sa aj skutočný ľudia správajú v súlade s teóriou čierneho pasažiera a snažia sa vyhnúť prispievaniu na

---

<sup>1</sup> Príspevok vznikol v rámci riešeného projektu OP VaV s názvom „Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí“ (ITMS 26240120032) Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku/Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ.

---

verejné statky. Za zvyčajnú mieru prispievania sa považuje 40 – 60% z maximálneho príspevku skupiny (porovnaj Holt, 1997)

(2) Experimenty skúmajúce faktory, ktoré ovplyvňujú mieru prispievania

Faktory:

- f. prostredia
- systémové f.
- f. spojené s podobou experimentu

(3) Experimenty hľadajúce alternatívne mechanizmy dobrovoľného prispievania na verejné statky

Ide o skúmanie stimulov pre zvýšenie miery prispievania ako napr. stanovenie minimálnej hranice príspevkov nutnej pre poskytnutie verejného statku, označenie a potrestanie čiernych pasažierov či nahradenie mechanizmu dobrovoľného prispievania napr. lotériou.

## 2 MECHANIZMUS DOBROVOĽNÉHO PRISPIEVANIA NA VEREJNÉ STATKY

Experiment, ktorý poznáme pod názvom Mechanizmus dobrovoľného prispievania predstavuje alternatívu súkromne poskytovaného verejného statku. V tomto experimente skúmame správanie sa ekonomických subjektov (obyvateľov, daňovníkov, voličov), ktorí nie sú nútení prispievať na zabezpečenie verejného statku žiadnou vyššou autoritou (polícia, súdy, daňový úrad), aj keď by ich spolupráca bola prospešná pre každého z nich (pre celú spoločnosť).

Model dobrovoľného prispievania na verejné statky vychádza z modelu súkromne poskytovaného verejného statku. Pre potreby ekonomického experimentu využívame tzv. lineárnu hru s verejnými statkami. Základná podoba tohto statku je nasledujúca:

$$U_i = w_i - g_i + \beta_i \sum_{j=1}^N g_j$$

$w_i$  - pôvodný, zverený kapitál (initial cash) i-tej osoby. Premenná vyjadruje disponibilný dôchodok jednotlivca, ktorý môže rozdeliť na súkromnú spotrebu (súkromný fond) alebo prispieť na zabezpečenie verejného statku (spoločný fond)

$g_i$  - príspevok i-tej osoby na verejný statok. Rozdiel  $w_i - g_i$  predstavuje súkromnú spotrebu osoby (príspevok do súkromného fondu).

$\beta_i$  - príjem i-tej osoby z poskytovaného verejného statku. Túto hodnotu označujeme ako hraničný príjem jednotlivca (Marginal per capita return – MPCR). Ak predpokladáme, že jednotlivec sa rozhoduje na základe pravidiel individuálnej voľby spotrebiteľa a maximalizuje svoj úžitok, potom sa MPCR rovná súčinu hraničnej miery substitúcie medzi verejným a súkromným statkom a hraničnej miery transformácie medzi týmito statkami. Rastúca hodnota tejto hodnoty vyjadruje klesajúcu cenu verejného statku v porovnaní so súkromným statkom.

Ďalším predpokladom tohto modelu je, že celkový objem poskytovaných statkov sa odvíja od výšky vybraných príspevkov (nie je možné deficitné financovanie poskytovanie verejných statkov). Množstvo poskytnutého verejného statku je preto rovné:



$$G = \sum_{j=1}^N g_j$$

Základnou podobou experimentu je jednoduchá investičná hra, v ktorej sa jednotlivci rozhodujú o rozdelení zvereného kapitálu buď na súkromný účet alebo na spoločný účet. Ide o anonymnú a nekooperatívnu hru<sup>2</sup>. Verejný statok je predstavovaný spoločným účtom, ktorý spĺňa obe základné charakteristiky verejného statku. Každý jednotlivec získava rovnaký podiel zo spoločného účtu (nerivalitná spotreba). Na podiel zo spoločného účtu má každý jednotlivec bez ohľadu na to, či doň prispel alebo nie (nevylúčiteľnosť zo spotreby).

## 2.1 Hraničný príjem na jednotlivca

Ochota jednotlivcov dobrovoľne prispievať do spoločného fondu rastie s rastúcim hraničným príjmom na jednotlivca, čo je všeobecne akceptované.

$$MPCR = \frac{a}{pN}$$

kde:

- a príjmy z prispievania do spoločného fondu (koľkokrát násobíme vklad na spoločný účet)
- p náklady na prispievanie (koľkokrát násobíme vklad na súkromný účet)
- N počet účastníkov.

## 2.2 Prah pre poskytovanie verejného statku

Jednou z možností modifikácie mechanizmu dobrovoľného prispievania je zavedenie prahu pre poskytnutie verejného statku. V klasickom modeli (ktorý sme definovali v predchádzajúcej časti) bol nárok na príspevok zo spoločného účtu automatický. Každý jednotlivec dostáva príspevok bez ohľadu na to, či prispieval do spoločného účtu alebo nie.

Zavedenie prahu robí z tohto automatického nároku nárok podmienený. Podmienkou výplaty príspevku zo spoločného účtu je podmienený dosiahnutím vopred stanoveného limitu, objemu prostriedkov dobrovoľných príspevkov na spoločnom účte.

Minimálna úroveň, ktorú musia jednotlivci dosiahnuť na spoločnom účte sa označuje ako prah (Threshold) či bod poskytovania (Provision point). Podľa ekonomickej teórie existuje v prípade mechanizmu dobrovoľného prispievania bez prahu jediná dominantná stratégia, a to neprispievať na verejný statok. Po zavedení prahu vzniknú dve Nashove rovnováhy. Prvá rovnováha je rovnaká ako v prípade bez prahu. Druhá rovnováha (alebo skupina rovnováh) zodpovedá situácii, keď je prah presne dosiahnutý a skupina ako celok sa správa efektívne. Počet týchto rovnováh rastie s počtom účastníkov. Každý účastník môže prispieť inou sumou a preto tvorí Nashovu rovnováhu vektor príspevkov jednotlivých účastníkov, pri ktorom dosiahnu presne úroveň prahu, teda suma príspevkov sa rovná nákladom na ich poskytnutie.

## 3 EXPERIMENT

Na potvrdenie predchádzajúceho sme uskutočnili výučbový experiment. Experiment pozostával z piatich kôl. V každom kole mal každý účastník k dispozícii 50 žetónov

<sup>2</sup> Jednotliví účastníci experimentu nemajú informáciu o konkrétnej výške príspevku konkrétnej osoby a počas experimentu nemôžu komunikovať a spolupracovať.

(počiatočný kapitál, initial cash). Účastníci sa rozhodujú o rozdelení žetónov do jedného alebo dvoch účtov z možností: Súkromný účet a Skupinový účet. V každom kole získavajú sumu prostriedkov zo Súkromného účtu plus príjmy zo Skupinového účtu.

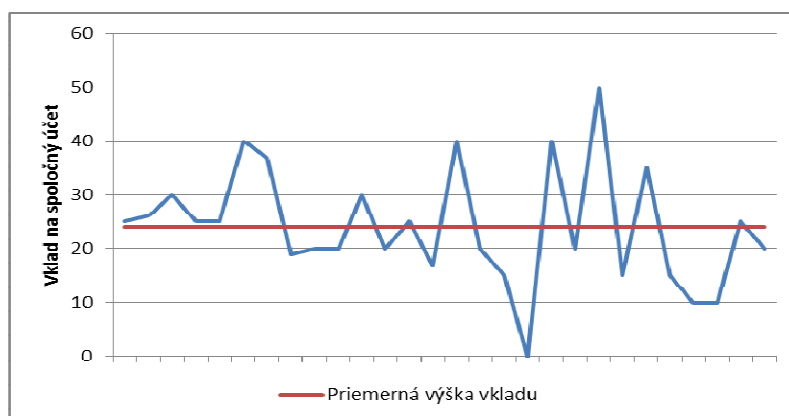
Každý žetón, ktorý investujú na Súkromný účet prinesie výnos vo výške 1 % z 1 vloženého žetónu (jeden cent). Peniaze uložené všetkými účastníkmi na Skupinový účet a je násobený koeficientom 1,67 a rovnako rozdelený medzi všetkých členov skupiny.

Experiment sme uskutočnili v dvoch častiach. Účastníci boli v každej z nich náhodne rozdelení do dvoch skupín po sedem účastníkov. Počas trvania experimentu účastníci vzájomne nekomunikovali.

V prvých troch kolách bol výnos na Skupinovom účte rozdelený medzi všetkých členov skupiny rovnomerne (bez ohľadu na výšku príspevku). V štvrtom. a v piatom kole sme k pravidlu o rovnomernom automatickom rozdelení príjmov zo Skupinového účtu medzi všetkých členov skupiny pridali pravidlo, že príjmy na Skupinovom účte budú zúročené iba v prípade, ak suma na účte bude rovná alebo vyššia ako 20 žetónov. V prípade, že by bol výnos na Skupinovom účte nižší ako 20, peniaze budú presunuté na Súkromný účet jednotlivých členov skupiny, ktorý uskutočnili vklad.

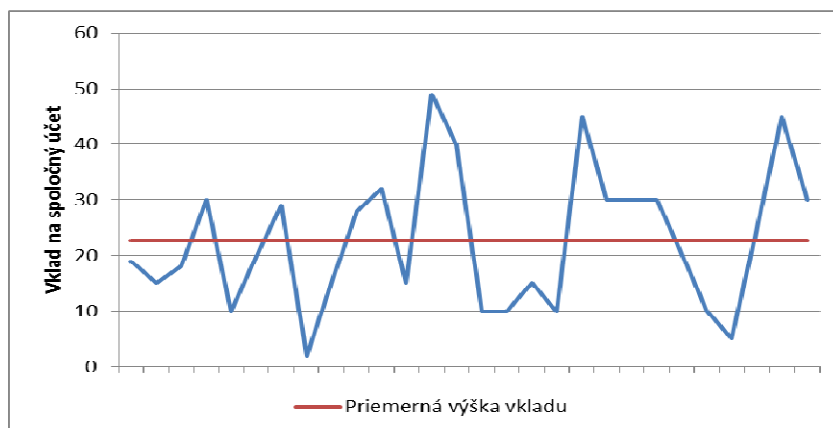
Výučbového experimentu sa zúčastnili študenti bakalárskeho stupňa štúdia a študenti v rámci programu Erasmus.

**Graf č. 1: Výška vkladu na spoločný účet v prvom kole**



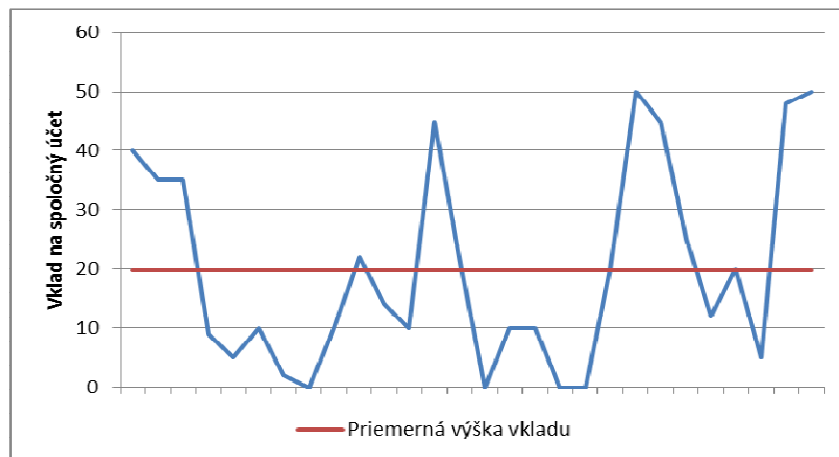
Zdroj: vlastné spracovanie autorky

**Graf č. 2: Výška vkladu na spoločný účet v druhom kole**



Zdroj: vlastné spracovanie autorky

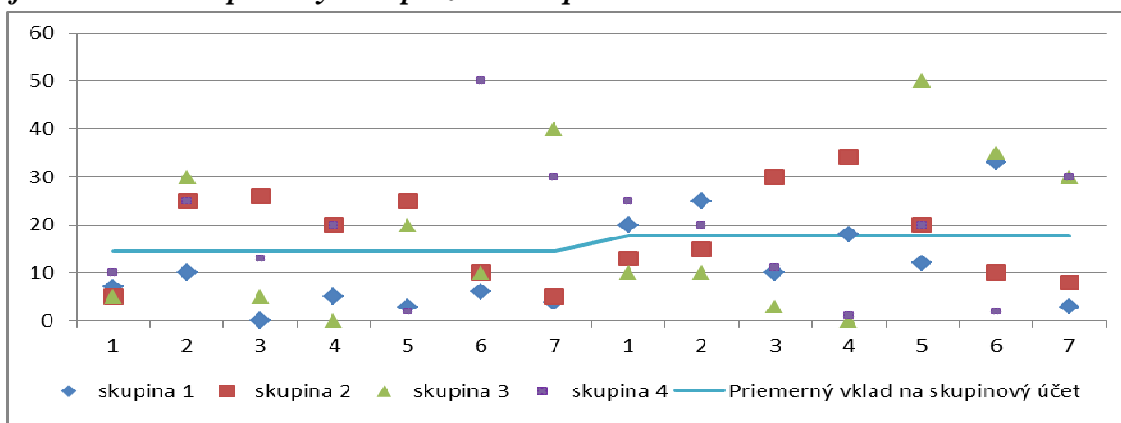
**Graf č. 3: Výška vkladu na spoločný účet v tret'om kole**



Zdroj: vlastné spracovanie autorky

Po zavedení prahu (Provision point) vo výške 20 žetónov, ktoré boli minimálnou hranicou, po dosiahnutí ktorej bude zabezpečený verejný statok sa v prvom kole priemerná výška vkladu znížila. Napriek teoretickým predpokladom sa v druhom kole priemerný vklad mierne zvýšil.

**Graf č.4: Vklad na spoločný účet po zavedení prahu**



Zdroj: vlastné spracovanie autorky

## 4 ZÁVER

Základný model súkromného poskytovania verejných statkov predpokladá jediné Nashove equilibrium na úrovni príspevku 0 žetónov. Táto situácia predstavuje jav čierneho pasažiera. Napriek tomu sa nulový príspevok do spoločného fondu objavuje v prvom kole iba u jedného účastníka a v tret'om kole počet vzrastie na štyri. Postupným opakovaním tejto hry napriek tomu klesá síce priemerná výška vkladu na spoločný účet len mierne, ale vzrastá počet vkladov pod úrovňou priemerného vkladu.

Zavedením prahu poskytovania verejných statkov na úrovni 20 žetónov znížilo úroveň priemerného príspevku do spoločného fondu. Výrazne sa zvýšil počet čiernych pasažierov. V súlade s dosiahnutím druhého Nashovho equilibria (po zavedení prahu) sa zvýšil počet vkladov blízko efektívnej úrovne.

---

## Použitá literatúra (References)

1. HOLT, C.A.: *Teaching economics with classroom experiments*. A Symposium, Southern Economic Journal, 65(3), 1999, ISSN: 0038-4038, s. 603-610.
2. HOLT, C.A., Laury, S.K.: Voluntary provision of a public good. The Journal of Economic Perspectives. Vol. 11, No. 4, Autumn 1997, s. 209 – 215.
3. PÉLIOVÁ, J.: Dobrovoľné prispievanie do verejných fondov. Experiment v oblasti ochoty prispievať na verejné statky. In *Vplyv verejných výdavkov na správanie sa ekonomických subjektov: zborník vedeckých statí*. Vydavateľstvo EKONÓM, Bratislava 2011. ISBN 978-80-225-3323-2, s. 57-63.
4. PÉLIOVÁ, J.: Využívanie ekonomických experimentov na mechanizmus dobrovoľného prispievania. In *Nová ekonomika*. Národohospodárska fakulta EU, Bratislava 2012. ISSN 1336-1732, September 2012, roč. 5, č. 3, s. 82-92.
5. ŠPALEK, J.: *Veřejné statky, teorie a experiment*. Nakladatelství C. H. Beck, Praha 2011. 204 s. ISBN 978-80-7400-353-0.
6. SMITH, V. L.: *An experimental study of competitive market behavior*, Journal of Political Economy, 80 (1), 1962, ISSN: 0022-3808 s. 111-137.

## Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Jana PÉLIOVÁ, PhD.  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická Univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
85235 Bratislava  
Slovensko  
email: [jana.peliova@euba.sk](mailto:jana.peliova@euba.sk)

---

# PILOTNÝ EXPERIMENT: NEGATÍVNA RECIPROCITA A AVERZIA VOČI RIZIKU

## PILOT EXPERIMENT: NEGATIVE RECIPROCITY AND RISK AVERSION

**Martin Petkov**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### Abstrakt

Článok sa zaoberá pilotným experimentom, ktorého dizajn sa snaží nájsť súvislosť medzi negatívnou reciprocitou a averziou voči riziku. Pilotný experiment využíva modifikovanú ultimátnu hru pre vytvorenie prostredia, kde sa nachádza negatívna reciprocita a metódu na meranie averzie voči riziku od autorov *Holt a Laury* (2002). V závere sa nachádza vyhodnotenie pilotného experimentu a odporúčania pre zmeny v dizajne samotného experimentu.

Kľúčové slová – reciprocita, averzia voči riziku, experimentálna ekonómia

### Abstract

The article deals with a pilot experiment. The experimental design is trying to find a link between negative reciprocity and risk aversion. The pilot experiment uses a modified ultimate game for creating an environment with possible negative reciprocity. It also uses a risk aversion measuring method from the authors *Holt a Laury* (2002). The results are at the end of the article, together with suggestion for changes in the experimental design.

Key words – reciprocity, risk aversion, experimental economics

## 1 ÚVOD

Za pomoci experimentu chceme získať odpoveď na otázku: „Ako súvisí negatívna reciprocita a averzia voči riziku?“ Predpokladáme, že subjekty, ktoré majú strach z negatívnej reciprocity majú aj vyššiu averziu voči riziku. Pozadím pre riešenie tejto otázky môže byť napríklad správanie investorov na finančnom trhu.

Pilotný experiment sa konal na Ekonomickej univerzite v Bratislave a uskutočnil sa papierovou formou. Účastníkmi boli študenti z Litvy, Poľska a študenti domácej univerzity. Kvôli účasti zahraničných študentov sa konal experiment v anglickom jazyku. Celkovo sa experimentu zúčastnilo 38 študentov.

Experiment bol rozdelený na dve časti. Druhá časť je totožná s prvou, jediným rozdielom bola možnosť vyjadrenia svojich emócií z dôvodu ich oddelenia od negatívnej

---

reciprocity. V druhej časti mali možnosť subjekty poslať správu, to znamená, že mohli vyjadriť svoje emócie. Tým sme oddelili subjekty, ktoré by použili negatívnu reciprocitu ako vyjadrenie svojich emócií. Zároveň bola účastníkom zameraná ich averzia voči riziku za pomoci metódy od autorov *Holt a Laury* (2002). Na konci každej časti boli vylosovaní piati účastníci experimentu, ktorí dostali zaplatené peniaze získané počas experimentu (spolu bolo zaplatené desiatim študentom, celkové náklady boli približne 40€). Dôvodom losovania bolo jednak šetrenie finančných prostriedkov pri pilotnom experimente, ako aj ich nedostatok.

## 2 EXPERIMENTÁLNY DIZAJ

V pilotnom experimente boli študenti rozdelení<sup>1</sup> na diktátorov a príjemcov (recipientov), diktátori boli pod názvom „Hráč A“ a recipienti mali názov „Hráč B“. Na začiatku experimentu mali obidvaja „hráči“ k dispozícii 10 tokenov<sup>2</sup>. Každý Hráč A je anonymne a náhodne spárovaný s Hráčom B. To znamená, že sa identitu druhej spárovanej osoby nikto nedozvie pred, počas a ani po experimente. Anonymita je dôležitá pre odhalenie skutočných preferencií. Keby experiment nebol anonymný, subjekty by sa správali inak. Napríklad Alena a Beáta sú kamarátky, čiže v experimente budú medzi sebou kooperovať. V skutočnosti môžu mať obe viac egoistické preferencie, ale v záujme udržania priateľstva uskutočnia úplne iné rozhodnutia. Je dôležité oddeliť tieto sociálne vplyvy, inak stratíme kontrolu nad experimentom<sup>3</sup>. Experiment sa skladal z dvoch častí, kde sa každá časť skladala ešte z dvoch fáz.

### 1.1 Prvá časť experimentu – prvá fáza

V prvej fáze experimentu mali diktátori (Hráč A) možnosť (nie však nutnosť) zobrať recipientovi (Hráč B) tokeny. Táto možnosť bola ohraničená od 0 po 5 tokenov (vrátane). Cieľom takéhoto dizajnu je vytvoriť prostredie, v ktorom môžeme pozorovať negatívnu reciprocitu. Po prvej fáze experimentu tak mohol diktátor (Hráč A) dosiahnuť svoj najlepší peňažný výsledok tak, že zobral recipientovi 5 tokenov (maximálne možné množstvo), čím mal výslednú hodnotu 15 tokenov a ponechal svoj náprotivok – recipienta (Hráč B) s výslednou hodnotou 5 tokenov. Na druhej strane, najlepší možný výsledok pre recipienta (Hráč B) je, keď mu diktátor (Hráč A) nezoberie žiadny token, teda rozhodne sa ponechať každému z hráčov svoj počiatočný stav 10 tokenov. V tejto fáze je recipient pasívny, nemôže nijako reagovať na rozhodnutie diktátora. Prehľad rozhodnutí diktátora a ich výsledky sa nachádzajú v nasledujúcej tabuľke.

---

<sup>1</sup> Študenti boli rozsadení do dvoch radov, kde v prvom sedeli diktátori a v druhom recipienti. Medzi subjektmi bol dostatočne veľký priestor na zamedzenie interakcie

<sup>2</sup> Experimentálna peňažná jednotka. 1 token = 0,50 €

<sup>3</sup> Pre bližšie informácie odporúčame čitateľovi publikáciu od autorov *Friedman a Sunder (1994) : Experimental Methods A Primer for Exonomists*

**Tabuľka č. 1: Výsledné sumy pre hráčov po prvej fáze**

| Hráč A zoberie hodnotu | Výsledná suma pre Hráča A | Výsledná suma pre Hráča B |
|------------------------|---------------------------|---------------------------|
| 0 tokenov              | 10 tokenov                | 10 tokenov                |
| 1 token                | 11 tokenov                | 9 tokenov                 |
| 2 tokeny               | 12 tokenov                | 8 tokenov                 |
| 3 tokeny               | 13 tokenov                | 7 tokenov                 |
| 4 tokeny               | 14 tokenov                | 6 tokenov                 |
| 5 tokenov              | 15 tokenov                | 5 tokenov                 |

Zdroj: autor

## 1.2 Prvá časť experimentu – druhá fáza

O druhej fáze experimentu neboli účastníci vopred informovaní. Dôvodom bolo oddelenie vplyvu zo strachu z negatívnej reciprocitu zo správania diktátorov v prvej fáze. V druhej fáze mohli (nemuseli) recipienti „potrestať“ diktátorov. Spôsob trestania je uvedený v tabuľke č. 2.

Ako vidíme z tabuľky, „potrestanie“ diktátora bolo pre recipienta nákladné. Konkrétne to bolo v pomere 1:3, čiže za tri „zničené“ diktátorove tokeny musel recipient „zaplatiť“ jeden token.

Samozrejme bolo potrebné v tejto fáze stanoviť taktiež určité ohraničenia, aby sa hráči nedostali do zápornej hodnoty. To znamená, že recipient mohol „zničiť“ len tie tokeny, ktoré po prvej fáze boli naozaj vo vlastníctve diktátora a náklady na „zničenie“ tokenov nemohli presiahnuť aktuálnu držbu recipientských tokenov po prvej fáze experimentu.

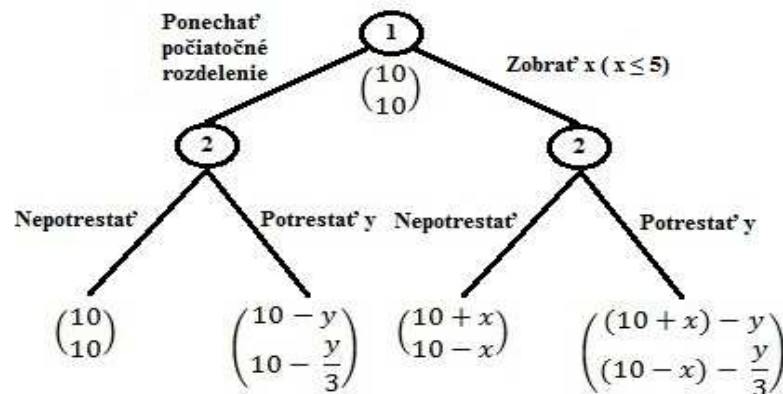
**Tabuľka č. 2: Spôsob „potrestania“ diktátora recipientom**

| Množstvo zničených tokenov Hráča A | Náklady Hráča B |
|------------------------------------|-----------------|
| 0                                  | 0               |
| 1                                  | 0.33            |
| 2                                  | 0.66            |
| 3                                  | 1.00            |
| 4                                  | 1.33            |
| 5                                  | 1.66            |
| 6                                  | 2.00            |
| 7                                  | 2.33            |
| 8                                  | 2.66            |
| 9                                  | 3.00            |
| 10                                 | 3.33            |
| 11                                 | 3.66            |
| 12                                 | 4.00            |
| 13                                 | 4.33            |
| 14                                 | 4.66            |
| 15                                 | 5.00            |

Zdroj: autor

Zhrnutie prvej časti experimentu môžeme vidieť na nasledujúcej schéme tzv. rozhodovacieho stromu.

### Schéma č. 1 : Rozhodovací strom



Ako je už spomenuté vyššie, platia reštrikcie  $x \leq 5$ ;  $y/3 \leq 10$  a  $y/3 \leq 10-x$ , zjednodušene povedané, v prvej fáze hráč A nemôže zobrať viac ako 5 tokenov a v druhej fáze nemôžu byť náklady hráča B na „potrestanie“ vyššie ako množstvo tokenov, ktoré mu zostali po prvej fáze.

### 1.3 Druhá časť experimentu

Druhá časť sa delí tiež na dve fázy. Prvá fáza je totožná s prvou fázou prvej časti experimentu, to znamená, že hráč A aj hráč B majú k dispozícii 10 tokenov. Hráč A môže (nemusí) vziať hráčovi B  $x$  tokenov, kde  $x \leq 5$ . Druhá fáza je takmer rovnaká, to znamená, že hráč B môže „potrestať“ hráča A na základe tabuľky č. 2 (uvedená vyššie). V druhej fáze však má hráč B aj možnosť poslať diktátorovi správu. Môže tak robiť priamo na odpovedový hárok. Treťou možnosťou hráča B je neurobiť nič, teda uspokojiť sa s rozhodnutím po prvej časti. Tento rozdiel medzi časťami experimentu nám pomôže oddeliť negatívnu reciprocitu (potrestanie diktátora) od ostatných emócií (pošlem diktátorovi správu, a tým vyjadrím svoje emócie).

### 1.4 Meranie averzie voči riziku

Meranie averzie voči riziku bolo uskutočnené metódou vyvinutou autormi *Holt a Laury* (2002). Po ukončení oboch fáz každého experimentu dostal každý účastník experimentu inštrukcie a tabuľku č. 3.

Tabuľka č. 3: Meranie averzie voči riziku podľa Holt a Laury

| Možnosť A                 | Možnosť B                    | Vyberám si možnosť |
|---------------------------|------------------------------|--------------------|
| 1/10 z 2€ a 9/10 z 1,60€  | 1/10 z 3,85€ a 9/10 z 0,10€  |                    |
| 2/10 z 2€ a 8/10 z 1,60€  | 2/10 z 3,85€ a 8/10 z 0,10€  |                    |
| 3/10 z 2€ a 7/10 z 1,60€  | 3/10 z 3,85€ a 7/10 z 0,10€  |                    |
| 4/10 z 2€ a 6/10 z 1,60€  | 4/10 z 3,85€ a 6/10 z 0,10€  |                    |
| 5/10 z 2€ a 5/10 z 1,60€  | 5/10 z 3,85€ a 5/10 z 0,10€  |                    |
| 6/10 z 2€ a 4/10 z 1,60€  | 6/10 z 3,85€ a 4/10 z 0,10€  |                    |
| 7/10 z 2€ a 3/10 z 1,60€  | 7/10 z 3,85€ a 3/10 z 0,10€  |                    |
| 8/10 z 2€ a 2/10 z 1,60€  | 8/10 z 3,85€ a 2/10 z 0,10€  |                    |
| 9/10 z 2€ a 1/10 z 1,60€  | 9/10 z 3,85€ a 1/10 z 0,10€  |                    |
| 10/10 z 2€ a 0/10 z 1,60€ | 10/10 z 3,85€ a 0/10 z 0,10€ |                    |

Zdroj: Holt, C. A., Laury, S. K., (2002)



---

Účastník ide postupne od hora tabuľky smerom nadol, pričom vždy si musí vybrať buď možnosť A alebo možnosť B. Možnosť A je považovaná za „bezpečnú“ možnosť. Čísla pred sumami v € predstavujú pravdepodobnosti získania danej čiastky. Ľudia s nízkou averziou voči riziku si ako prvú možnosť môžu vybrať možnosť B, naopak tí s vysokou averziou voči riziku si budú vyberať stále možnosť A - a napríklad až v desiatom prípade si vyberú možnosť B, keďže je tam istá pravdepodobnosť zisku 3,85€. Človek, ktorý je neutrálny voči riziku začne prvými štyrmi možnosťami A, potom prejde na možnosti B.

## 1.5 Priebeh experimentu

Experiment prebiehal nasledovným spôsobom. Študenti boli usadení do veľkej prednáškovej miestnosti do dvoch radov. Medzi každým študentom boli dve prázdne miesta a voľný rad, aby sa zabránilo zbytočnej interakcii. V prvom rade sedeli „diktátori“ a v druhom „recipienti“. O tejto skutočnosti nebol nikto informovaný. Na začiatku experimentu boli študentom podané inštrukcie s upozornením na to, že počas celého experimentu je zakázané rozprávať. Študenti boli náhodne spárovaní vopred pripravenou maticou, každý hárok bol označený špecifickým kódom, skladajúcim sa z jedného čísla a písmena.

Študenti mali za úlohu zapamätať si svoj kód, nakoľko na konci experimentu budú piati vylosovaní a dostanú zaplatené podľa svojich dosiahnutých výsledkov. Pokiaľ boli nejaké nejasnosti, študenti boli informovaní, aby sa prihlásili, experimentátor následne zodpovedal ich prípadné otázky. Po ukončení prvej fázy boli hárky zozbierané a manuálne prepísané na základe matice. To znamená, že v druhej fáze recipienti dostali rozhodnutie od diktátorov, na základe ktorého sa ďalej rozhodovali.

Po ukončení druhej fázy boli rozhodnutia ešte raz prepísané na odpoveďové hárky a diktátori sa dozvedeli reakciu recipientov a tým aj svoju získanú výslednú sumu. V prípade druhej časti experimentu dostali niektorí diktátori správu<sup>4</sup>. Nasledovalo meranie averzie voči riziku s už spomínanou metódou. Na záver bolo vylosovaných 5 účastníkov, ktorí dostali zaplatené. Experimentátorom bolo zabezpečené, aby nedošlo k žiadnej interakcii medzi subjektmi prvej a druhej fázy experimentu.

## 1.6 Výsledky experimentu

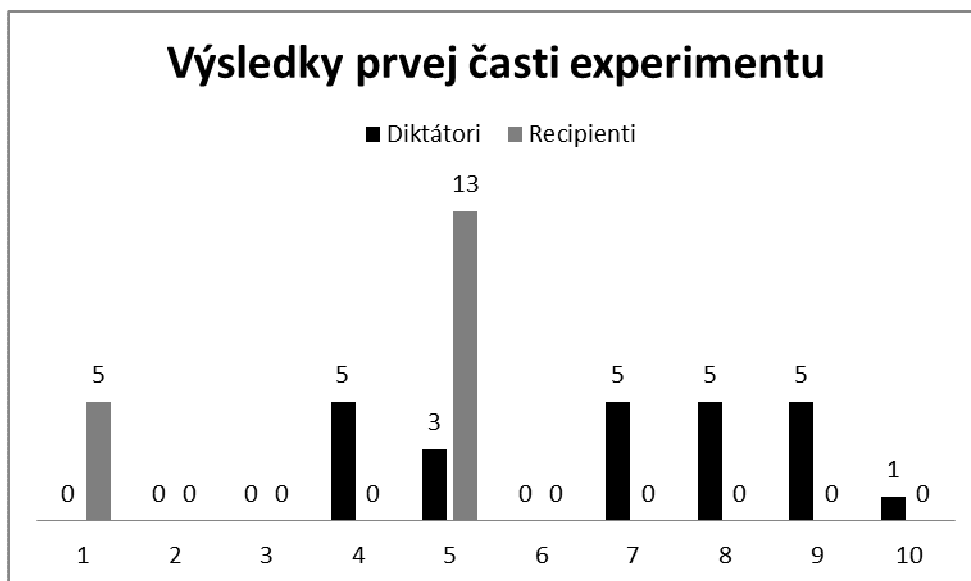
V prvej časti experimentu zobralo peniaze 60% z celkového počtu diktátorov. Zobrali priemerne 2,4 tokenov, čo je skoro polovica z celkovej možnej sumy, ktorú mohli diktátori zobrať recipientom. Na druhej strane, počet recipientov, ktorí potrestali bolo 25% a v priemere „zničili“ 2 tokeny.

Rozloženie spárovaných dvojíc sa nachádza v grafe číslo 1.

---

<sup>4</sup> V druhej časti túto možnosť využili traja recipienti

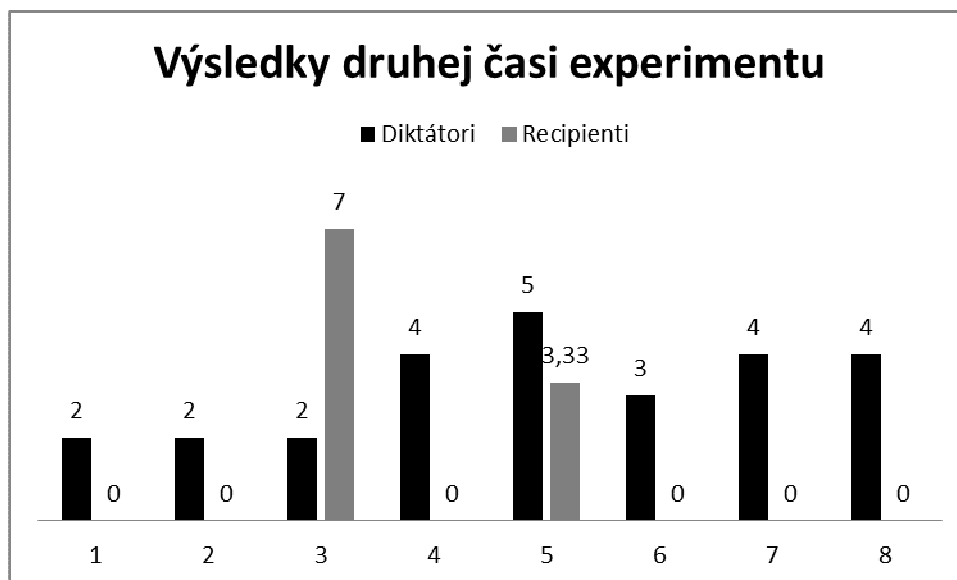
Graf č. 1 : Výsledky prvej časti experimentu



Zdroj: autor

V prvej časti experimentu „potrestali“ diktátorov však len dvaja recipienti. Pozrime sa teraz na výsledky druhej časti experimentu , nachádzajú sa v nasledujúcom grafe.

Graf č. 2 : Výsledky druhej časti experimentu

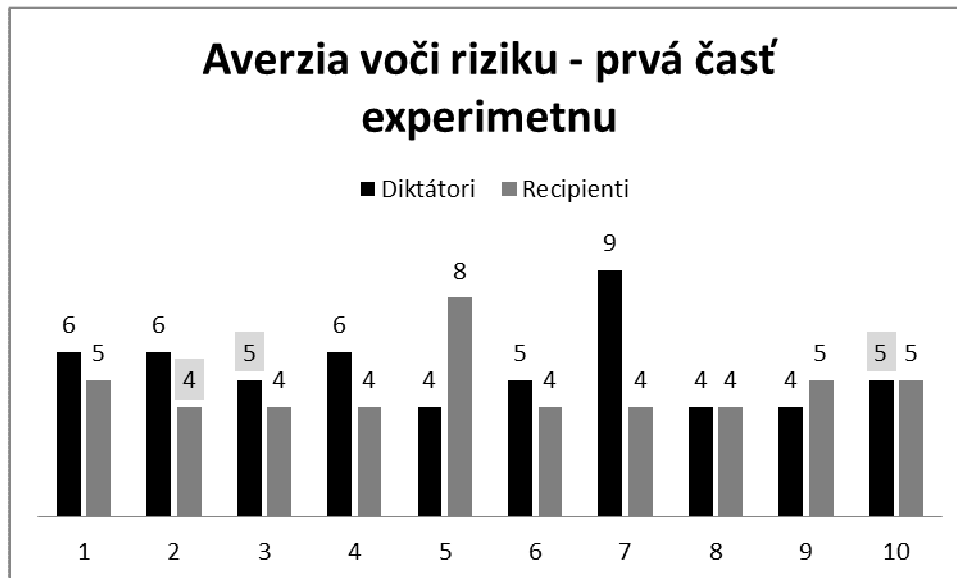


Zdroj: autor

V druhej časti experimentu zobrali recipientom tokeny všetci diktátori a v priemere zobrali 3,22 tokenov, čo je viac ako polovica z celkových možných 5. Recipienti, ktorí potrestali diktátorov boli opäť len dvaja, čo činí 25%. V priemere zničili približne 1,3 tokenov. Čo je ale dôležitejšie, možnosť poslať správu využilo 37,5 %, signalizuje nám to potrebu vyjadrenia emócií (v prvej časti experimentu táto možnosť nebola).

Pozrime sa na výsledky averzie voči riziku. V nasledujúcom grafe vidíme výsledky prvej časti experimentu, pričom 10 znamená najvyššiu averziu voči riziku a 1 najnižšiu. Výsledky označené šedou farbou signalizujú nepochopenie úlohy subjektom, keďže subjekt prešiel z možnosti A na možnosť B a naspäť. V tejto časti to boli tri subjekty. Až na pár výnimiek môžeme považovať subjekty za rizikovo neutrálne až subjekty mierne averzné voči riziku. Priemerná averzia voči riziku po vylúčení subjektov, ktoré nepochopili úlohu, je približne 5,11.

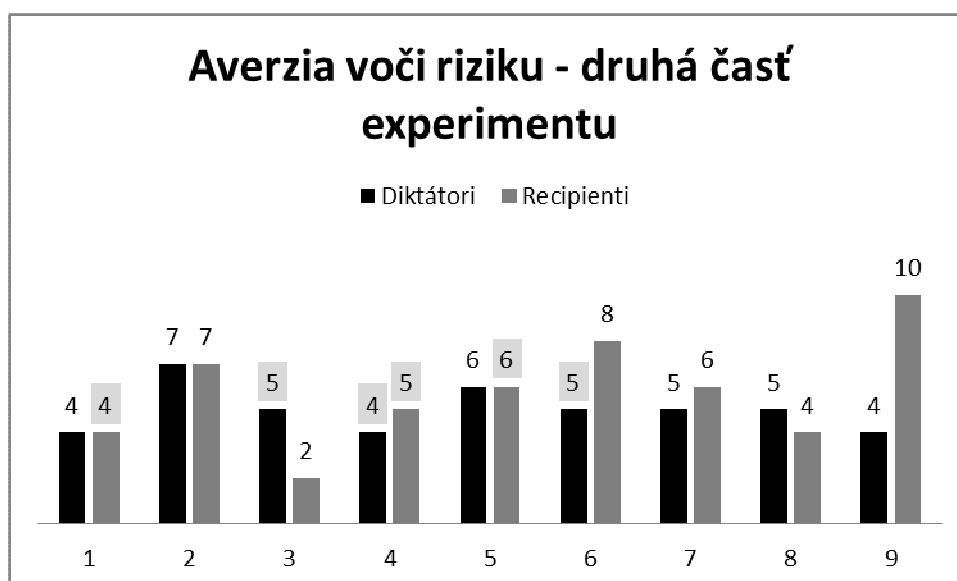
**Graf č. 3 : Averzia voči riziku v prvej časti experimentu**



Zdroj: autor

V druhej časti experimentu sa nachádza až 6 subjektov, ktoré nepochopili zadanú úlohu. Priemerná averzia voči riziku je o niečo vyššia ako v prvej časti, t.j. 5,66. Výsledok môžeme klasifikovať ako mierna averzia voči riziku až riziko averzní. Údaje sa nachádzajú v grafe č. 4.

**Graf č. 4 : Averzia voči riziku v druhej časti experimentu**



Zdroj: autor

---

Z grafu vidíme, že v druhej časti bolo až 6 subjektov, ktoré skákali z možnosti A na možnosť B a naopak. Experimentálne výsledky mnohých výskumníkov však empiricky dokazujú, že pri tejto metóde treba s takýmito výsledkami jednoducho počítať a dalo by sa povedať, že je to slabá stránka tejto metódy.

Určite stojí za to porozmýšľať nad tým, ktorú metódu na meranie averzie voči riziku použiť. Ďalšou známou metódou na meranie averzie voči riziku je od autorov *Eckel a Grossman (2008)*. Porovnanie týchto dvoch metód (od autorov *Holt a Laury (2002)* a *Eckel Grossman (2008)*) sa nachádza v článku *Chetan et al. (2010)*. Vo svojej publikácii sa averziou voči riziku zaoberá aj *Deck et al. (2008)*, v ktorej si kladie otázku, či sa meranie rizika dá zredukovať na otázku pravdepodobností a materiálnej odplaty. Podľa článku je všeobecná odpoveď nie, správanie za rizika totiž ovplyvňujú osobné črty subjektov.

### 3 ZÁVER

Predstavili sme si pilotný experiment zaoberajúci sa negatívnou reciprocitou a averziou voči riziku. Vyplynuli z neho nasledovné skutočnosti, ktorými sa treba v budúcnosti zaoberať :

- Prehodnotenie štruktúry inštrukcií
  - zjednodušenie inštrukcií
  - vyvarovanie sa používania citovo zafarbených pojmov
  - inštrukcie v materinskom jazyku
  - úloha pre overenie pochopenia inštrukcií
  
- Zlepšenie experimentálneho dizajnu
  - zjednodušenie dizajnu
  - sprecizovanie výskumnej otázky
  - zvýšenie kontroly nad experimentom
  - zmena kalibrácie (subjekty budú mať k dispozícii 100 tokenov)
  
- Zistiť akým spôsobom najlepšie zmerať averziu voči riziku

### Použitá literatúra (References)

1. BERG, J., DICKHAUT, J., MCCABE, K., 1995. „*Trust, Reciprocity, and Social History*“. Games and Economic Behavior, Volume 10, Issue 1, July 1995, Pages 122-142, ISSN 0899-8256. [online] <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0899825685710275>
2. COX, J. C., 2004. „*How to identify trust and reciprocity*“. Games and Economic Behavior, Volume 46, Issue 2, February 2004, Pages 260-281, ISSN 0899-8256. [online] <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0899825603001192>
3. COX, J. C., FRIEDMAN, D., GJERSTAD, S., 2007. „*A tractable model of reciprocity and fairness*“. Games and Economic Behavior, Volume 59, Issue 1, April

- 2007, Pages 17-45, ISSN 0899-8256. [online]  
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0899825606000662>
4. COX, J. C., FRIEDMAN, D., SADIRAJ, V., 2008. „*Revealed Altruism*“. *Econometrica* , Vol. 76, No. 1 (Jan., 2008), pp. 31-69. [online]  
<http://www.jstor.org/stable/4502053>
  5. DECK, C. A., JAVIER, A., JUNGMIN, L., REYES, J., ROSEN, C., (2008). „*Measuring Risk Attitudes Controlling for Personality Traits*“. Working Papers, Florida International University, Department of Economics. [online]  
<http://EconPapers.repec.org/RePEc:fiu:wpaper:0801>
  6. DUFWENBERG, M., KIRCHSTEIGER, G., 2004. „*A theory of sequential reciprocity*“. *Games and Economic Behavior*, Volume 47, Issue 2, May 2004, Pages 268-298, ISSN 0899-8256. [online]  
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0899825603001908>
  7. ECKEL, C. C., GROSSMAN, P. J., 2008. „*Forecasting risk attitudes: An experimental study using actual and forecast gamble choices*“. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Volume 68, Issue 1, October 2008, Pages 1-17, ISSN 0167-2681. [online]  
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167268108000978>
  8. ECKEL, C. C., WILSON, R. K., 2004. „*Is trust a risky decision?*“. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Volume 55, Issue 4, December 2004, Pages 447-465, ISSN 0167-2681. [online]  
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167268104000678>
  9. ECKEL, C.C., GROSSMAN, P. J., 2008. „*Forecasting risk attitudes: An experimental study using actual and forecast gamble choices*“. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Volume 68, Issue 1, October 2008, Pages 1-17, ISSN 0167-2681. [online]  
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167268108000978>
  10. FALK, A., FISCHBACHER, U., 2006. „*A theory of reciprocity*“. *Games and Economic Behavior*, Volume 54, Issue 2, February 2006, Pages 293-315, ISSN 0899-8256. [online] <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0899825605000254>
  11. FRIEDMAN, D., SUNDER S., 1994. „*Experimental Methods A Primer for Economists*. Cambridge University Press (1994), ISBN 0-521-45682-7
  12. GONDA, V., 2006: „*Metodika vedeckej práce pre doktorandov*“. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2006. ISBN 80-225-2250-3
  13. HOLT, C. A. LAURY, S. K., 2002. „*Risk Aversion and Incentive Effects*“. *The American Economic Review*, 92, 1644-1655, ISSN 00028282.
  14. HOUSER, D., SCHUNK, D., WINTER, J., 2010. „*Distinguishing trust from risk: An anatomy of the investment game*“. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Volume 74, Issues 1–2, May 2010, Pages 72-81, ISSN 0167-2681. [online] <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167268110000053>
  15. CHETAN, D., ECKEL, C. C., JOHNSON C. A., ROJAS, C., 2010. „*Eliciting risk preferences: When is simple better?*“ Springer Science+Business Media. [online] <http://ssrn.com/abstract=1883787>
  16. LIST, J. A., 2007. „*On the Interpretation of Giving in Dictator Games*“. *The Journal of Political Economy*, Vol. 115, No. 3., pp. 482-493. [online]  
<http://expecon.gsu.edu/jccox/reading/519249.pdf>
  17. LIST, J. A., SADOFF, S., WAGNER, M., 2010. „*So you want to run an experiment, now what? Some simple rules of thumb for optimal experimental design*“. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Working Paper 15701. [online]  
<http://www.nber.org/papers/w15701>

- 
18. NIKIFORAKIS, N., NORMAN, H. T., 2008. „*A Comparative Statics Analysis of Punishment in Public-Good Experiments*“. *Experimental Economics*, 11, pp. 358-369. [online] <http://www.rhul.ac.uk/economics/Research/WorkingPapers/pdf/dpe0507.pdf>
  19. RABIN, M., 1993. „*Incorporating Fairness into Game Theory and Economics*“. *The American Economic Review* Vol. 83, No. 5 (Dec., 1993), pp. 1281-1302. [online] <http://www.jstor.org/stable/2117561>
  20. TUROCY, T., L., STENGEL, B., 2003. „Game Theory“. In: *Editor-in-Chief: Hossein Bidgoli*, Editor(s)-in-Chief, *Encyclopedia of Information Systems*, Elsevier, New York, 2003, Pages 403-420, ISBN 9780122272400, [online] <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B0122272404000769>

### **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Ing. Martin Petkov  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava

---

# **POTREBA ZVYŠOVANIA EFEKTÍVNOSTI DPH V KONTEXTE UDRŽATEĽNOSTI VEREJNÝCH FINANCIÍ V SR – BOJ PROTI DAŇOVÝM ÚNIKOM INCREASING OF VAT EFFICIENCY AND SUSTAINABILITY OF PUBLIC FINANCES IN SLOVAKIA – FIGHT AGAINST TAX EVASION**

**Marcela Rabatinová<sup>1</sup>**

**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

## **Abstrakt**

Úspešnosť konsolidácie verejných financií v SR a ich následná udržateľnosť bude vo významnej miere spojená so zvýšením efektívnosti systému DPH a znížením odhadovaných strát z tejto dane. Kým v roku 2005 celkové straty na DPH predstavovali 1,7 % HDP, v roku 2010 dosiahli už 3,5 % HDP, čo predstavuje medziročný výpadok daňových príjmov vo výške 2,2 mld. eur. Viac ako 70 % z celkovej straty na tejto dani vzniká ako dôsledok nepriznanej daňovej povinnosti, ktorý nie je zachytený daňovou správou (tzv. daňová medzera). Zvyšok predstavuje nezaplatenú daň, ktorá ale bola priznaná daňovníkmi alebo vyrubená daňovým úradom.

Kľúčové slová – udržateľnosť verejných financií, celková daňová strata na DPH, daňová medzera, nevyožiteľná DPH

## **Abstract**

A success of fiscal consolidation in Slovakia and the subsequent sustainability of public finances are significantly associated with increasing of VAT system efficiency and the reduction in estimated total VAT losses. While in 2005 the total VAT losses amounted to 1.7 % of GDP, in 2010 they reached 3.5 % of GDP, which is an annual shortfall in tax revenues of 2.2 billion euro. More than 95 % of the total VAT loss arises as a result of undeclared tax liability that is not captured by the tax authorities (tax gap). The rest is unpaid tax, respectively VAT not collected due to insolvency of taxpayers.

Key words – public finances sustainability, total VAT loss, VAT gap, VAT not collected due to insolvency

## **1 DPH AKO VÝZNAMNÝ PRÍJMOVÝ ZDROJ**

Vývoj príjmov z DPH je výrazným spôsobom podmienený najmä daňovou disciplínou platiteľov tejto dane. Voľný pohyb tovarov, služieb, osôb a kapitálu v rámci vytvorenia vnútorného trhu EÚ spôsobuje, že členské štáty musia čeliť čoraz väčšiemu objemu daňových únikov.

Daň z pridanej hodnoty patrí v SR medzi najvýznamnejšie príjmové zdroje rozpočtu verejnej správy. V posledných rokoch však rast výnosu DPH nezodpovedá rastu

---

<sup>1</sup> Príspevok je čiastkovým výsledkom prác v rámci riešenia vedeckého projektu VEGA č. 1/0008/11 „Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov“.

makroekonomickej základni. Najväčší podiel na výnose DPH má konečná spotreba domácností (cca 70 %), ďalej medzispotreba oslobodených sektorov a tvorba hrubého fixného kapitálu oslobodených sektorov. Zatiaľ čo rast spotreby domácností v rokoch 2006 – 2010 predstavoval v priemere 6,4 %, rast samotného výberu DPH sa za rovnaké obdobie zvýšil v priemere len o 1,7 %. Tento nesúlad sa pripisuje najmä nárastu daňových únikov v oblasti DPH a čiastočne aj predpísanej, ale nevyožiteľnej DPH najmä z dôvodu nesolventnosti platiteľov dane.

**Tab. č.1: Daňové príjmy verejnej správy SR v predkrízovom a krízovom období**

| v mil. eur (ESA 95)                  | 2004         | 2005         | 2006         | 2007          | 2008          | 2009         | 2010          | 2011          |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| <b>Daňové príjmy verejnej správy</b> | <b>8 138</b> | <b>8 989</b> | <b>9 386</b> | <b>10 543</b> | <b>11 173</b> | <b>9 877</b> | <b>10 099</b> | <b>11 060</b> |
| v % z HDP                            | 18,0         | 18,2         | 17,0         | 17,1          | 16,7          | 15,7         | 15,4          | 16,0          |
| <b>Nepriame dane</b>                 | <b>5 570</b> | <b>6 216</b> | <b>6 248</b> | <b>6 907</b>  | <b>7 058</b>  | <b>6 620</b> | <b>6 774</b>  | <b>7 429</b>  |
| v % z celk. daň. príjmov VS          | 68,4         | 69,1         | 66,6         | 65,5          | 63,2          | 67,0         | 67,1          | 67,2          |
| v % z HDP                            | 12,3         | 12,6         | 11,3         | 11,2          | 10,5          | 10,5         | 10,3          | 10,8          |
| <b>DPH</b>                           | <b>3 507</b> | <b>3 880</b> | <b>4 104</b> | <b>4 147</b>  | <b>4 621</b>  | <b>4 221</b> | <b>4 182</b>  | <b>4 703</b>  |
| % z HDP                              | 7,8          | 7,9          | 7,5          | 6,7           | 6,9           | 6,7          | 6,4           | 6,8           |
| % z celk. daň. príjmov VS            | 43,1%        | 43,2%        | 43,7%        | 39,3%         | 41,4%         | 42,7%        | 41,4%         | 42,5%         |
| <b>Priame dane</b>                   | <b>2 568</b> | <b>2 773</b> | <b>3 138</b> | <b>3 635</b>  | <b>4 115</b>  | <b>3 257</b> | <b>3 325</b>  | <b>3 631</b>  |
| v % z HDP                            | 5,7          | 5,6          | 5,7          | 5,9           | 6,1           | 5,2          | 5,1           | 5,3           |
| v % z celk. daň. príjmov VS          | 31,6         | 30,9         | 33,4         | 34,5          | 36,8          | 33,0         | 32,9          | 32,8          |

Zdroj: IFP, 2012. *Ekonomické štatistiky [online]*. Dostupné na internete: <http://www.finance.gov.sk>

Kým v roku 2008 predstavoval výnos z DPH 4,62 mld. eur (6,8 % z HDP), v rokoch 2009 to bolo iba 4,22 mld. eur (6,7 % HDP) a 4,18 mld. eur v roku 2010 (6,4 % z HDP). V absolútnom vyjadrení došlo k poklesu výnosov z DPH v rokoch 2009-2010 oproti roku 2008 v priemere o 9 %. Tento pokles bol spôsobený najmä zhoršeným ekonomickým vývojom v dôsledku globálnej hospodárskej krízy spojeným s nákupnou turistikou občanov SR v okolitých štátoch a tiež zvýšeným sklonom domácností k úsporám. V roku 2011 došlo k nárastu príjmov z DPH na predkrízovú úroveň 4,7 mld. eur, najmä vďaka dočasnému zvýšeniu základnej sadzby dane z 19 % na 20 % v nadväznosti na získanie potrebných zdrojov na konsolidáciu verejných financií v SR (s cieľom poklesu deficitu pod 3 % HDP v roku 2013).

## 2 ODHAD DAŇOVÝCH ÚNIKOV V OBLASTI DPH

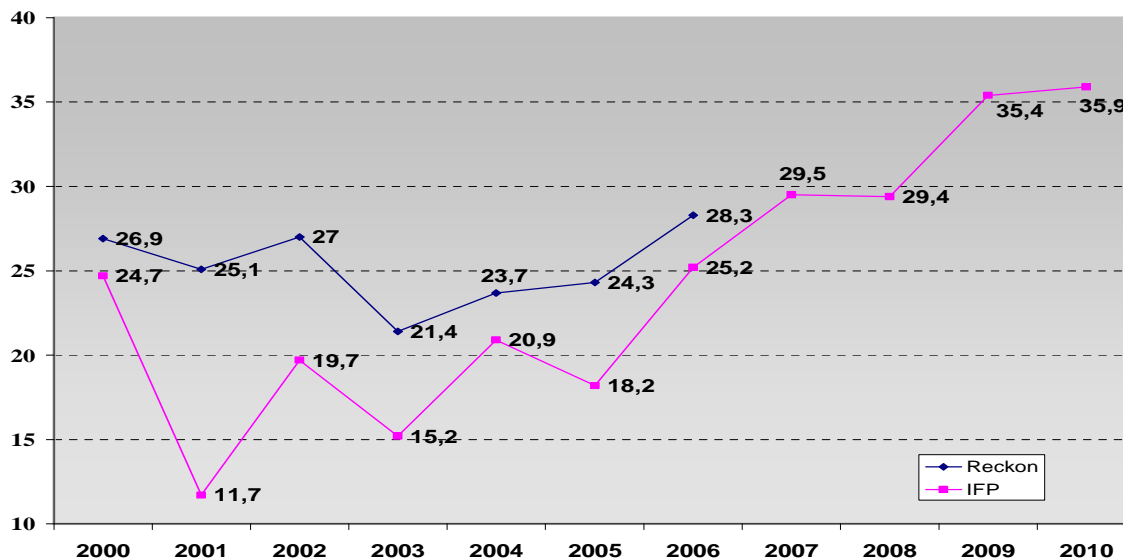
Veľkosť daňových únikov odráža efektívnosť daňového systému a priamo ovplyvňuje hospodársku politiku vlády. Ak krajina dosahuje výrazne deficity pri kontinuálnom poklese daní na HDP (bez vplyvu legislatívnych zmien), je veľmi ťažké znižovať deficit a zároveň zachovať rovnakú kvalitu a úroveň poskytovaných služieb a sociálnych štandardov. Z hľadiska fiškálnej politiky je optimálne, aby sa úroveň celkového daňového zaťaženia bez vplyvu legislatívnych zmien trendovo výrazne nemenila. Stabilný podiel daní a odvodov na HDP zvyšuje predvídateľnosť vývoja verejných financií a umožňuje ich rýchlejšiu konsolidáciu.

Na úrovni EÚ sa dôraz kladie najmä na daň z pridanej hodnoty, keďže táto daň predstavuje jeden zo zdrojov financovania rozpočtu EÚ a tiež patrí medzi najvýznamnejšie príjmové zdroje členských štátov EÚ. Vo všeobecnosti platí, že veľké daňové úniky automaticky znamenajú vyššie sadzby pre jednotlivé krajiny. V prípade, ak sú daňové úniky medzi krajinami rozdielne, niektoré krajiny platia relatívne vyššie odvody ako by mali.



V roku 2009 konzultačná spoločnosť Reckon LLP vypracovala pre Európsku komisiu štúdiu [6], v ktorej pre všetky členské krajiny EÚ vypočítala daňovú medzeru za obdobie 2000-2006. Celkovú DPH medzeru (EÚ-25) odhadla na 106,7 mld. eur v roku 2006, čo predstavovalo v priemere 12 % z teoretickej DPH. V prípade niektorých štátov však DPH medzera prekročila úroveň 20 % z teoretickej DPH.

**Graf č.1: Porovnanie odhadu celkovej straty daňových príjmov na DPH v SR (v % z teoretickej DPH) podľa štúdie Reckon (2009) a IFP (2012)**



Zdroj: Spracované podľa Reckon (2009) a IFP (2012)

V marci 2012 Inštitút finančnej politiky MF SR zverejnil štúdiu [4], v ktorej sumarizuje odhady celkovej straty príjmov na DPH v rokoch 2000-2010 a odhady daňovej medzery v rokoch 2005-2010 v podmienkach SR<sup>2</sup>.

Podľa IFP, **celková strata daňových príjmov** dosahovala v priemere 26,0 % z teoretickej DPH, čo predstavuje ročný výpadok na daňových príjmoch vo výške 2,5 % HDP. Veľkosť straty daňových príjmov sa od roku 2005 neustále zvyšuje. Nárast celkovej daňovej straty je pomerne vysoký a je ťahaný najmä rastom daňovej medzery od roku 2006. Kým v roku 2005 celková daňová strata na DPH predstavovala 18,2 % z teoretickej DPH (1,7 % HDP), roku 2010 už dosiahla **35,9 % z teoretickej DPH, t.j. 2,3 mld. eur** (3,5 % HDP).

IFP odhaduje, že z celkovej daňovej straty za roky 2005-2008 tvorila predpísaná nevyhnutná daň 28 % a až 72 % predstavovala nepriznaná daňová povinnosť (daňová medzera). Kým v roku 2005 sa **daňová medzera** odhadovala na 13,3 % z teoretickej DPH (1,3 % z HDP), v roku 2010 sa odhaduje až na **34 % teoretickej DPH**, čo predstavovalo **viac ako 2,2 mld. Eur (3,4 % HDP)**.

V zjednodušenej forme daňová medzera kvantifikuje rozsah daňových únikov. Daňová medzera však môže vzniknúť nielen z dôvodu úmyselného konania s cieľom znížiť

<sup>2</sup> Celková strata príjmov zahŕňa okrem nepriznanej dane (daňová medzera) aj nezaplatenú daň (t.j. nevyhnutnú daň), ktorá bola priznaná samotnými daňovníkmi alebo vyrubená daňovými úradom. Daňová medzera je vymedzená ako rozdiel medzi teoretickou DPH a DPH skutočne zaplatenou, pričom sa očisťuje o straty príjmov z dôvodu nízkej úspešnosti výberu dane (t.j. priznanú, ale nevyhnutnú daň). Vniká ako dôsledok nepriznanej daňovej povinnosti, ktorá nie je zachytená daňovou správou (daňové úniky).

---

daňovú povinnosť, ale aj neúmyselným konaním vyplývajúcim z neschopnosti, resp. neznalosti priznať svoju daňovú povinnosť [4].

### 3 BOJ PROTI DAŇOVÝM ÚNIKOM V OBLASTI DPH

Daň z pridanej hodnoty je jedným z rozhodujúcich príjmov štátneho rozpočtu SR. Z hľadiska príjmov ŠR je najvýznamnejším problémom nedostatočná schopnosť vymôcť od daňových dlžníkov daňové nedoplatky.

K 31. 12. 2009 evidovalo DR SR celkové **daňové nedoplatky** v úhrnnej výške 2,4 mld. eur, z toho **na DPH pripadá 1,54 mld. eur** (až 64 %). Viac ako 60 % z tejto sumy je sú nevyhnutelné daňové nedoplatky. Najnižšia efektívnosť vymáhania daňových nedoplatkov je v spoločnostiach s ručením obmedzeným, ktoré zväčša nedisponujú žiadnym majetkom. Daňové nedoplatky týchto spoločností sa na celkových daňových nedoplatkoch na DPH podieľajú 78 % a na celkových nevyhnutelných daňových nedoplatkoch na DPH až 82 %. Tu dochádza k zámernému zakladaniu obchodných spoločností s cieľom zneužiť súčasný systém DPH. Spoločnosti s ručením obmedzeným majú takmer nulovú zodpovednosť za nezaplatenie, či skrátenie dane. Štatutárny orgán spoločnosti, ktorá spáchala podvod alebo dlží štátu na daniach a odvodoch, môže takúto spoločnosť bez následkov zrušiť, založiť si desiatky nových a pokračovať v nelegálnych aktivitách pod novou hlavičkou.

V máji 2011 vláda SR schválila **Koncepciu boja proti daňovým podvodom na DPH**, v rámci ktorej boli podrobne identifikované možnosti, formy a spôsoby daňových podvodov a únikov, ako aj výsledky kontrolnej a exekučnej činnosti daňových úradov. Na základe identifikácie rizikových oblastí boli navrhované opatrenia rozdelené na opatrenia legislatívneho a nelegislatívneho charakteru.

Následne v máji 2012 vláda SR schválila „**Akčný plán boja proti daňovým podvodom na roky 2012 až 2016**“, ktorý obsahuje podrobný harmonogram postupných krokov na prijatie opatrení proti daňovým podvodom a únikom. Z časového hľadiska je akčný plán rozdelený na tri etapy (k 1.10.2012, 1.1.2013 a 1.1.2014).

Od 1. októbra 2012 vstúpila do platnosti novela zákona o DPH č. 246/2012 Z.z., prostredníctvom ktorej sa realizuje prvá časť opatrení z Akčného plánu boja proti daňovým únikom na roky 2012-2016. Na eliminovanie straty z DPH sa v SR prijali nasledovné opatrenia:

- zavádzajú sa prísnejšie podmienky **uplatnenia inštitútu ručenia za daň**,
- sprísňujú sa podmienky **registrácie za platiteľa dane pre rizikové subjekty** (povinnosť zložiť zábezpeku),
- zavádza sa povinnosť platenia zábezpeky na daň pri podaní žiadosti o registráciu za platiteľa DPH aj u žiadateľov, ktorí sa pripravujú na vykonávanie činnosti,
- rozširujú sa dôkazy o preukazovaní odoslania alebo prepravy tovaru do iného členského štátu,
- zavádza sa možnosť zabezpečenia dane pri dovoze tovaru z tretích štátov,
- základným zdaňovacím obdobím platiteľa dane je kalendárny mesiac (štvrtročné zdaňovacie obdobie si môže zvoliť platiteľ dane za prísnejšie stanovených podmienok),
- rozširujú sa právomoci daňového úradu, a to o možnosť zrušiť registráciu za platiteľa dane v odôvodnených prípadoch s cieľom vylúčiť z registra platiteľov dane a zo systému DPH osoby, ktoré sú rizikové a zneužívajú systém na neoprávnené čerpanie nadmerných odpočtov,

- 
- zavádza sa povinnosť viesť a elektronicky doručovať daňovému úradu evidenciu o nákupe ojazdených motorových vozidiel z iných členských štátov EÚ,
  - od 1. januára 2013 sa zavádzajú nové pravidlá fakturácie,
  - posúva sa účinnosť ustanovení o samozdanení dovozu tovaru z 1. januára 2013 na 1. január 2014.

V ďalšej časti by sme chceli bližšie poukázať na 2 opatrenia v oblasti DPH, ktoré by mali prispieť k efektívnejšiemu výberu daňových príjmov a k zníženiu daňových únikov.

**Inštitút ručenia za daň** (t.j. ručenie za zaplatenie dane na výstupe) sa považuje za jedno z najúčinnějších opatrení boja proti daňovým podvodom v členských štátoch EÚ (napr. Dánsko, ČR, Veľká Británia). Podnikatelia - odberatelia (platitelia dane) by si mali dôsledne preverovať svojich obchodných partnerov, s cieľom vyhnúť sa uplatneniu inštitútu ručenia za daň. Na to, aby tento inštitút mohol byť uplatnený, musia byť splnené podmienky jednak na strane dodávateľa (napr. dodávateľ neuhradil daň uvedenú na faktúre v lehote splatnosti, resp. uhradil iba jej časť) a tiež na strane odberateľa (napr. odberateľ aj naďalej uskutočňuje zdaniteľné obchody s dodávateľom, ktorý je na portáli Finančnej správy zverejnený ako osoba, ktorej daňový úrad zrušil registráciu platiteľa na daň, alebo sa zdaniteľný obchod uskutočnil za cenu, ktorá sa výrazne líši od trhovej ceny, prípadne dodávateľ a odberateľ sú personálne prepojení). Správca dane môže **vyzvať odberateľa (ručiteľa) uhradiť nezaplatenú daň**, resp. ak ručiteľovi vznikol nárok na vrátenie nadmerného odpočtu, správca dane môže použiť vzniknutý nadmerný odpočet na úhradu nezaplatennej dane. Ručiteľ je povinný uhradiť nezaplatenú daň do 8 dní od doručenia rozhodnutia.

Ďalším významným opatrením v boji proti daňovým únikom je „skladanie **zábezpeky na daň**“ v prípade registrácie tzv. rizikových subjektov, ktoré je v súlade s článkom 273 smernice Rady 2006/112/ES o spoločnom systéme dane z pridanej hodnoty. Za rizikové subjekty sa zjednodušene považujú firmy, ktoré v súčasnosti alebo v minulosti vlastnili alebo riadili spoločnosti, ktoré majú alebo mali nedoplatky na DPH voči daňovému úradu a zneužívajú systém na neoprávnené čerpanie nadmerných odpočtov alebo im bola v minulosti zrušená registrácia.

Zábezpeka na daň sa skladá vo forme peňažných prostriedkov na účet daňového úradu alebo vo forme bankovej záruky v prospech daňového úradu na obdobie 12 mesiacov. Táto povinnosť sa vzťahuje aj na zdaniteľné osoby, ktoré požiadali o dobrovoľnú registráciu (cieľom je zabrániť zneužitiu dobrovoľnej registrácie). Správca dane by mal zábezpeku na daň určiť v takej výške, ktorá bude zodpovedať potenciálnej miere zneužitia systému DPH. Dolná hranica zábezpeky je 1 000 eur a horná hranica zábezpeky je 500 000 eur. Správca dane môže použiť zábezpeku na daň na úhradu nedoplatkov na DPH, resp. na úhradu nedoplatkov na iných daniach. V opačnom prípade je povinný vrátiť zábezpeku do 30 dní po uplynutí 12 mesiacov od zloženia zábezpeky na daň.

## **ZÁVER**

Členské štáty EÚ, Slovensko nevynímajúc, majú problémy s udržateľnosťou verejných financií. Balíčky opatrení, ktoré jednotlivé štáty prijímajú, nemôžu byť orientované iba na zvyšovanie príjmovej stránky verejných rozpočtov, najčastejšie vo forme zvyšovania daní (či už ide o zvyšovanie sadzieb existujúcich daní alebo zavádzanie nových daní), ktoré v určitom bode môže naraziť na svoje maximum a nemusí priniesť požadovaný príjem. Je preto nevyhnutné sa zamyslieť nad efektívnosťou jednotlivých príjmových zdrojov (najmä efektívnosťou DPH) a takisto výrazným spôsobom prehodnotiť výdavkovú stránku rozpočtov.

---

Významnou skutočnosťou, ktorá môže výrazne prispieť k zabezpečeniu udržateľnosti verejných financií bez dodatočného daňového zaťaženia ekonomických subjektov, je zintenzívnenie boja proti daňovým únikom, najmä na úseku DPH. V tejto súvislosti sa tiež vynára otázka opätovného prehodnotenia existujúceho spoločného systému DPH v EÚ.

## Použitá literatúra (References)

1. [1] BELANOVÁ, A. 2011. *Financial GAP in small and medium-sized enterprise finance*. In Ekonomické rozhľady. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2011. Roč. 40, č. 3, s. 324-333. ISSN 0323-262X.
2. EUROPEAN COMMISSION, 2011. *Tax Reforms in EU Member States*. Taxation Working paper, No 28, 2011.
3. IFP, 2012. *Ekonomické štatistiky* [online]. Bratislava: Inštitút finančnej politiky MF SR, 2012. Dostupné na internete: <http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=73>
4. IFP, 2012. *Odhad straty príjmov z dane z pridanej hodnoty* [online]. Inštitút finančnej politiky MF SR, Marec 2012. Dostupné na internete: [http://www.finance.gov.sk/Components/CategoryDocuments/s\\_LoadDocument.aspx?categoryId=8181&documentId=7171](http://www.finance.gov.sk/Components/CategoryDocuments/s_LoadDocument.aspx?categoryId=8181&documentId=7171)
5. KUŠNÍROVÁ, Jana. 2009. *Hospodárska kríza a daňová politika SR*. In Hospodárska politika SR po vstupe Slovenska do EMÚ [elektronický zdroj]: medzinárodná vedecká konferencia, Bratislava 22. mája 2009. Bratislava: Katedra hospodárskej politiky NHF EU, 2009. ISBN 978-80-225-2742-2. s. 1-5.
6. RECKON, 2009. *Study to quantify and analyse the VAT gap in the EU-25 Member States* [online]. DG Taxation and Customs Union Report. Available at web page: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/tax\\_cooperation/ombating\\_tax\\_fraud/reckon\\_report\\_sep2009.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/tax_cooperation/ombating_tax_fraud/reckon_report_sep2009.pdf)
7. SCHULTZOVÁ, A. 2012. *Stabilizácia verejných financií so zameraním na opatrenia v oblasti daní*. In Nová ekonomika. Bratislava: Národohospodárska fakulta EU, 2012. Roč. 5, č. 1 (Marec 2012), s. 9-17. ISSN 1336-1732.
8. OECD, 2011. *Restoring Public Finances* [online] 2011. Dostupné na internete: <http://www.oecd.org/dataoecd/51/58/47558957.pdf>
9. Zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov

## Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Marcela RABATINOVÁ, PhD.  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 19 Bratislava 5  
email: [marcela.rabatinova@euba.sk](mailto:marcela.rabatinova@euba.sk)

---

# DAŇOVÁ POLITIKA – VYBRANÉ NÁSTROJE A OPATRENIA NA PODPORU EKONOMIKY<sup>1</sup>

## TAX POLICY – SELECTED TOOLS AND MEASURES TO SUPPORT THE ECONOMY

**Anna Schultzová**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Daňová politika štátu by mala byť nastavená tak, aby čo v najmenšej miere dochádzalo ku vzniku deformácii v dôsledku zdaňovania. Je dôležité, aby v rámci uplatňovanej hospodárskej politiky štátov bolo zrejmé, ako by mal v súčasnosti pôsobiť daňový systém, ktorý by sa mal spolupodieľať na riešení problému zadlženia štátu a vykazovania výrazného deficitu verejných financií. Ekonomovia hľadajú spôsoby smerujúce k lepšiemu pochopeniu vplyvu daní na investície, zamestnanosť a celkovú výkonnosť ekonomiky. Stále častejšie sa stretávame s posudzovaním konkurencieschopnosti ekonomiky, ktorá v globalizovanej ekonomike už prekročila hranice regiónu, resp. hranice jedného štátu. Subjekty svojou činnosťou často nadobúdajú medzinárodný rozmer, pôsobia vo viacerých štátoch, spolupracujú s vládou hostiteľského štátu, sú vystavené rôznym konkurenčným výhodám, vrátane daňových.

Kľúčové slová – daňová politika, nominálna daňová sadzba, implicitná daňová sadzba, opatrenia na podporu ekonomiky

### **Abstract**

The tax policy of the state should be set to minimize the extent of deformation occurred as a result of taxation. It is important to know how the tax system should work within the economic policy of the state in order to participate in solving the problem of debt and reporting significant government deficits. Economists are looking for ways how to improve the understanding of the impact of taxes on investment, employment and the overall economic performance. More and more often, we can meet with the assessment of economic competitiveness, which in a globalized economy has exceeded the boundaries of the region, respectively the boundaries of the state. Entities through their activities often acquire an international dimension. Because they are operating in several countries and cooperate with the government of the host country, they are subject to different competitive advantages, including tax advantages.

Key words – tax policy, nominal tax rate, implicit tax rate, measures to support the economy

---

<sup>1</sup> Príspevok /výstup vznikol v rámci projektu VEGA č. 1/0008/11 s názvom „Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov.“

---

# 1 ASPEKTY DAŇOVEJ POLITIKY

Daňová politika patrí k nepriamym nástrojom na dosiahnutie cieľov hospodárskej politiky štátu. Z uvedeného konštatovania možno odvodiť, že charakter a nástroje daňovej politiky závisí od uplatňovanej hospodárskej politiky štátu. Daňová politika využíva svoje nástroje na ovplyvňovanie makroekonomických a mikroekonomických procesov v ekonomike. Ekonómovia nechápu úlohu daní len pasívne – nie sú len najvýznamnejším zdrojom verejných rozpočtov, majú svoju aktívnu úlohu spočívajúcu z pôsobení na daňovníkov, podnikateľov a vôbec na celú činnosť štátu.

Už J. M. Keynes poukázal na rozhodujúcu úlohu daňovej politiky pôsobiacej v záujme utlmovania výkyvov hospodárskych cyklov a udržania zamestnanosti. Dane sa tak stali aktívnym nástrojom hospodárskej politiky. V klasickom slova zmysle sa preto na dane a uplatňovanú daňovú politiku nemôžeme pozeráť z aspektu jej neutrality. Uplatňovanie princípu neutrality v oblasti pôsobenia daňovej politiky sa v niektorých prípadoch vysvetľuje z aspektu rovnakého dopadu daňovej politiky na všetky subjekty (napríklad na fyzické osoby ako aj právnické osoby rovnakou mierou).

V oblasti priamych i nepriamych daní môže mať aktívna daňová politika rôznu podobu. Napríklad v priamych daniach môže byť realizovaná prostredníctvom uplatňovania progresívnej (progresívne kĺzavej) alebo lineárnej daňovej sadzby, možnosťou úpravy daňového základu alebo samotnej daňovej povinnosti a pod. Obvykle sa v tejto súvislosti sleduje fiškálny cieľ, ale často aj mimofiškálne ciele daňovej politiky smerujúce napríklad k podpore uplatňovania vedy a techniky, prílevu zahraničného kapitálu, určitých sociálnych skupín obyvateľstva, ekologické aspekty a pod.

V odbornej literatúre sa stretávame s názormi a postojmi smerujúcimi k definovaniu účinnosti jednotlivých daní ako aj samotného daňového systému. Jedným z názorov je efektívnosť pôsobenia systému daní ako jednotného celku – teda zdôrazňuje sa kombinovaný účinok všetkých daní. Nie je pritom nevyhnutné, aby každá jednotlivá daň vyhovovala požiadavkám kladeným na systém ako celok. Inak povedané, spôsob tvorby príjmov verejných financií musí rešpektovať ciele, ktorým slúžia, resp. ktoré majú zabezpečiť. Daňový systém by však vo všeobecnosti nemal byť antistimulom podnikania a úsilia efektívne pracovať, mal by znesiteľným spôsobom zaťažovať aj tých občanov, ktorí najviac trpia.<sup>2</sup>

Problematika a definovanie samotnej optimalizácie celého daňového systému je zložitá (touto oblasťou sa zaoberali napríklad H. Ramsey, A. Pigou, J. Stiglitz). Vo všeobecnosti by optimálny daňový systém mal zohľadniť požiadavky jednotlivých daňových subjektov (občanov, podnikateľských subjektov a pod.) na dane, ako aj očakávania vlády (štátu) smerujúce k zvyšovaniu daňových príjmov.

Opatrenia smerujúce k efektívnemu daňovému systému a k účinnosti jednotlivých daní v záujme zmiernenia dopadov hospodárskej a finančnej krízy sú v najväčšej miere ponechané na samotné štáty. Európska komisia však vydáva odporúčania na konsolidáciu verejných financií, ktorých súčasťou sú aj opatrenia v oblasti daní zamerané na zníženie deficitu verejných financií štátov.

---

<sup>2</sup> Schultzová, A. a kol.: Verejné financie – vybrané otázky pre 3. stupeň vysokoškolského vzdelávania. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2007. ISBN 978-80-225-2326-4.

---

Počas globálnej krízy vlády prijímali (a stále ešte prijímajú) opatrenia na zmiernenie jej dopadov vo všetkých sférach. Sú zamerané najmä na podporu dopytu, zvyšovanie spotreby a úspor.<sup>3</sup> V období rokov 2009 – 2010 uplatnila vláda SR daňové opatrenia zamerané na zmiernenie dopadov globálnej krízy.<sup>4</sup> Napriek „balíčkom opatrení“, ktoré mnohé vlády prijímali v záujme zmiernenia dopadov globálnej a finančnej krízy na ekonomiku, nedošlo k jej naštartovaniu.<sup>5</sup>

Daňová sústava štátu ako aj uplatňovaný systém zdaňovania významnou mierou napomáha k tvorbe zdrojov financovania štátu, od ktorých sa následne odvíjajú možnosti financovania jeho výdavkov.

## 2 Vplyv daňovej politiky vybraných štátov na ekonomiku

Uplatňovaním princípu neutrality by štát svojou daňovou politikou nemal výraznejšie vplývať na rozhodnutia, ktoré realizuje v rôznych oblastiach. Dôležité je však ujasniť skutočnosť – ako by mal v súčasnosti reálne pôsobiť daňový systém. Do popredia sa dostáva otázka, resp. určenie miery spolupodieľania sa na znižovaní zadlžovania štátu (v globalizovanej ekonomike štátov EÚ) a vykazovania výrazného deficitu verejných financií.

Ekonomovia hľadajú spôsoby smerujúce k lepšiemu pochopeniu vplyvu daní na investície, zamestnanosť a celkovú výkonnosť ekonomiky. Súčasný daňový systém môžu subjekty odrádzať od ekonomickej aktivity a zároveň čeliť obmedzeniam pri poskytovaní daňových úľav z dôvodu zabezpečenia dostatku finančných prostriedkov do štátneho rozpočtu. Vážnym problémom sa stávajú rastúce ťažkosti so získaním výnosov zo zdaňovania kapitálu v dôsledku zvyšujúcej sa jeho mobility. Uvedená skutočnosť môže viesť k postupnému presúvaniu daňového zaťaženia kapitálu na prácu a spotrebu<sup>6</sup>. Z uvedeného vyplýva, že systém zdaňovania ovplyvňuje mnohé rozhodnutia podnikateľských ako aj nepodnikateľských subjektov – ťažko je potom hovoriť o uplatňovaní princípu daňovej neutrality v klasickom slova zmysle.

Štáty zvažujú skutočnosť, či pristúpia k zvýšeniu daní a daňového zaťaženia. Vysoká miera zdanenia môže spôsobiť pomalšie tempo ekonomického rastu, zníženie konkurencieschopnosti ekonomiky, nárast daňových únikov a vývoz kapitálu do zahraničia. Výsledky rôznych štúdií poukazujú na skutočnosť, že dôchodkové dane majú negatívnejší vplyv na ekonomický rast štátu ako majetkové dane a dane zo spotreby. Daň z príjmov spoločností nepriaznivo vplyva na rast investícií a zvyšovanie produktivity. Daň z príjmov fyzických osôb môže ovplyvniť ponuku práce v dôsledku zníženia ich čistého príjmu.

Niektoré štáty uprednostňujú zvyšovanie výnosu z daní zvyšovaním majetkových daní ako aj daní zo spotreby (vrátane environmentálnych daní). Odhaduje sa, že presun zdanenia z dôchodkových daní na majetkové dane a dane zo spotreby o 1 % HDP zvýši v dlhodobom horizonte HDP na obyvateľa o 0,25 – 1 %. Rast daňových príjmov zvýšením majetkových

---

<sup>3</sup> V SR ochota ľudí sporiť niekoľkonásobne vzrástla. Pesimizmus a zhoršovanie spotrebiteľskej dôvery zrejme vedie k situácii, keď subjekty zo svojho príjmu odkladajú viac ako v minulosti.

<sup>4</sup> Týkali sa uplatnenia najmä - nezdaniteľnej časti základu dane (zvýšenie uplatnenej nezdaniteľnej časti pri úprave základu dane fyzickej osoby), - za rok 2009 sa prvýkrát uplatnila pri zdaňovaní príjmov fyzickej osoby zo závislej činnosti zamestnanecká prémie, ktorá znamená zníženie daňového zaťaženia subjektov s nízkymi príjmami a súčasne slúži na podporu zamestnanosti. Pozri bližšie Schultzová, A.: Stabilizácia verejných financií so zameraním na opatrenia v oblasti daní. In: Nová ekonomika, č. 1, 2012, roč. V. s. 9-18, ISSN 1336-1732.

<sup>5</sup> Dokonca nielen jednotlivé štáty, ale aj EÚ ako celok začali hovoriť o „európskom stimulačnom balíku“, ktorý by mohol naštartovať ekonomiku jednotlivých štátov. Je však pochopiteľné, že na jednotné postupy štátov v oblasti daní nenašli priaznivý ohlas vo väčšine štátov EÚ.

<sup>6</sup> Dostupné na internete: <http://www.oecd.org/dotaoecd/33/7/42031354.pdf>.

dane a daní zo spotreby je podľa Európskej komisie najlepší spôsob konsolidácie verejných financií z aspektu zabezpečenia dlhodobého rastu HDP. Presun zdanenia z dôchodkových daní na majetkové dane a dane zo spotreby vedie síce k poklesu HDP z krátkodobého hľadiska, ale v dlhodobom časovom horizonte má pozitívny vplyv na ekonomický rast. V prípade koordinovanej zmeny daňového mixu v EÚ by mohlo dôjsť k rastu zamestnanosti a reálneho HDP z dlhodobého hľadiska približne o 0,25 %.<sup>7</sup>

Po roku 2010 došlo k zmene v daňovom mixe štátov EÚ. Podiel spotreby a práce na celkovom zdanení poklesol o 0,6 až 0,8 % a podiel zdanenia kapitálu vzrástol o 1,4 %.. Práve zdanenie kapitálu ovplyvňuje jeho akumuláciu, produktivitu práce, rozhodnutia o úsporách, investíciách a tiež konkurencieschopnosť ekonomiky.<sup>8</sup>

Daňové zaťaženie môže ovplyvniť rozhodnutie subjektu o umiestnení kapitálu.<sup>9</sup> Ide o ľahko dostupný ukazovateľ, ktorý však nemá veľkú vypovedaciu schopnosť. V EÚ má najnižšiu sadzbu dane z príjmov spoločností Bulharsko a Cyprus (10 %) a najvyššiu sadzbu dane spoločností uplatňuje Malta (35 %). Priemerná sadzba dane z príjmov spoločností sa v EÚ v súčasnosti pohybuje okolo 22 %.

Pre podnikateľský subjekt je však zaujímavejšie sledovať celkovú sadzbu dane v danej krajine, ktorá zohľadňuje zdaňovanie zisku (spoločnosti, fyzickej osoby – podnikateľ/a) ako aj zdanenie práce (fyzickej osoby – závislá činnosť) a iné dane.

**Tabuľka 1: Celková sadzba dane v členských štátoch EÚ v roku 2012 (daň zo zisku spoločností, fyzických osôb – podnikateľov, daň z práce – fyzických osôb v závislej činnosti a iné dane)**

| Členský štát | Celková sadzba dane v % | Členský štát    | Celková sadzba dane v % |
|--------------|-------------------------|-----------------|-------------------------|
| Luxembursko  | 20,8                    | Rumunsko        | 44,4                    |
| Cyprus       | 23,1                    | Grécko          | 46,4                    |
| Írsko        | 26,3                    | Nemecko         | 46,7                    |
| Dánsko       | 27,5                    | Slov. republika | 48,8                    |
| Bulharsko    | 28,1                    | Česká republika | 49,1                    |
| Slovinsko    | 34,7                    | Maďarsko        | 52,4                    |
| V. Británia  | 37,3                    | Švédsko         | 52,8                    |
| Lotyšsko     | 37,9                    | Rakúsko         | 53,1                    |
| Španielsko   | 38,7                    | Belgicko        | 57,3                    |
| Fínsko       | 39,0                    | Estónsko        | 58,6                    |
| Holandsko    | 40,5                    | Francúzsko      | 65,7                    |
| Portugalsko  | 43,3                    | Taliansko       | 68,5                    |
| Poľsko       | 43,6                    | Malta           | 68,6                    |
| Litva        | 43,9                    | -               | -                       |

Prameň: spracované z údajov

<http://www.doingbusiness.org/media/FPDKM/Doing%20Business/Document/Special-Reports>.

<sup>7</sup> Dostupné na internete:

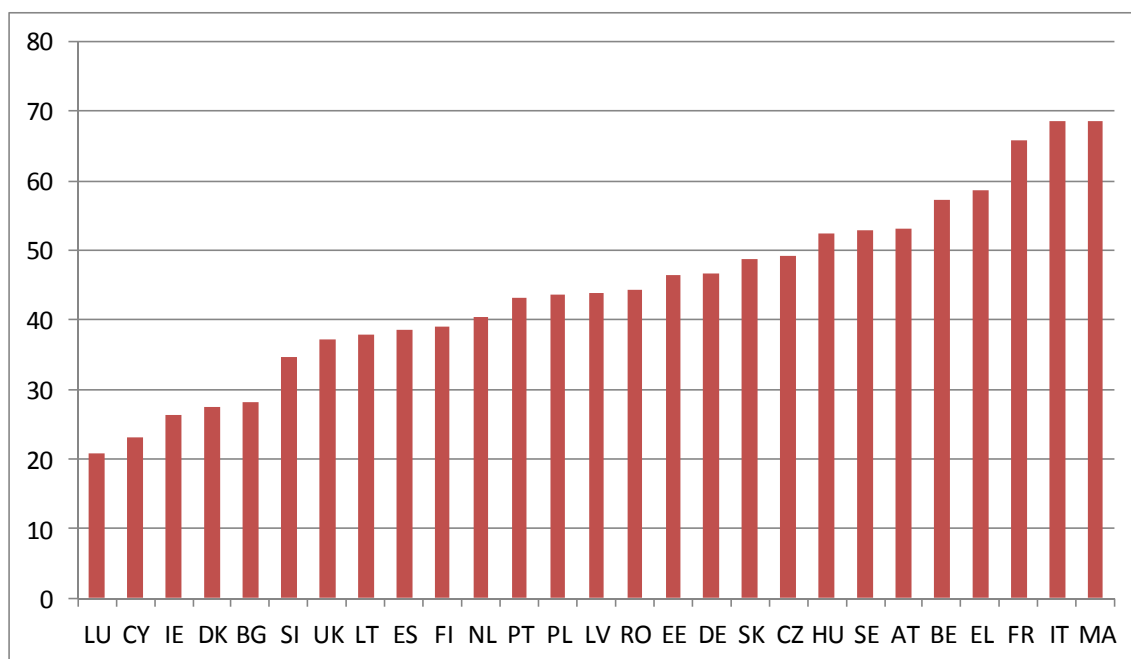
[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/gen\\_info/economic\\_analysis/tax\\_papers/taxation\\_paper\\_24\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_24_en.pdf)

<sup>8</sup> Vyskytujú sa aj také názory, ktoré poukazujú na to, že kapitálové príjmy by mali byť čo najnižšie, resp. by mohli byť zdaňované nulovou sadzbou dane. Vychádzajú z toho, že systém zdanenia spoločností pôsobí na rozhodnutia spoločnosti o umiestnení investícií, o veľkosti investovanej sumy ako aj o umiestnení svojich ziskov.

<sup>9</sup> SCHULTZOVÁ, A.: Harmonizácia verzus konkurencia Európskej únie v oblasti daní. In: *Nová ekonomika*, vedecký časopis Národohospodárskej fakulty EU v Bratislave, 2010, roč. 3, č. 4.



**Graf 1: Celková sadzba dane v členských štátoch EÚ v roku 2012 v % (daň zo zisku spoločností, fyzických osôb – podnikateľov, daň z práce – fyzických osôb zo závislej činnosti a iné dane**



Prameň: spracované z údajov

<http://www.doingbusiness.org/media/FPKM/Doing%20Business/Document/Special-Reports>.

Celková daňová sadzba tiež neposkytuje dostatočné informácie. Nie je preto možné objektívne zhodnotiť mieru zdanenia v rôznych štátoch pre rôznorodé pravidlá výpočtu a úpravy základu dane, resp. samotnej daňovej povinnosti, nezachytáva špecifiká daňového systému (daňové úľavy, oslobodenia a pod.).

Priemerné efektívne daňové zaťaženie, resp. implicitné sadzby dane (ITR) sa využívajú na analýzu daňového zaťaženia podnikateľského prostredia, rôznych aktivít ako aj druhov ekonomických príjmov. Implicitné sadzby dane tak zohľadňujú dopady daňových úľav, daňových odpočtov na daňové zaťaženie subjektu.<sup>10</sup>

Vo všeobecnosti rozlišujeme implicitnú daňovú sadzbu zo spotreby, z práce, z kapitálu a z príjmov spoločností (korporácií). Vypočíta sa ako podiel celkových daňových výnosov z každého typu ekonomických aktivít alebo príjmov k potenciálnemu základu týchto daní. Pozornosť upriamime na implicitnú daňovú sadzbu z práce, ktorú vyjadríme podielom sumy daní a poistného (plateného zamestnancom aj zamestnávateľom) k celkovým príjmom zamestnancov (celkový objem náhrad vyplatených zamestnancom na území príslušného

<sup>10</sup> Európska komisia a OECD využívajú na medzinárodné porovnávanie miery zdanenia spoločností efektívne daňové sadzby stanovené ako podiel agregovaných daní zo ziskov korporácií k hodnote daňového základu, ktorým môže byť: a/ agregovaný hrubý prevádzkový zisk alebo agregovaný celkový výsledok hospodárenia, b/ HDP alebo celkové daňové príjmy v štáte, c/ zodpovedajúci potenciálny daňový základ, ktorý zahrnuje určené agregované hodnoty (čistý prevádzkový zisk finančných a nefinančných inštitúcií, rozdiel medzi prijatými a platenými úrokmi, nájomné, príjmy z poistenia majetku, dividendy rozdeľované spoločnostiam v danom štáte a pripísané finančným a nefinančným korporáciám, domácnostiam, štátnym orgánom a zvyšku sveta) – bližšie pozri BLECHOVÁ, B.: Charakteristika prístupů používaných v EU pro hodnocení efektivního daňového zatížení příjmů korporací. *Sborní z mezinárodní konference: Teoretické a praktické aspekty veřejných financí*. Praha: VŠE, 2008. Dostupný na internete [11].

štátu). Tento makroekonomický ukazovateľ vychádza z údajov v národných účtov, môže preto zakrývať dôležité zmeny v efektívnom zdanení rôznych typov domácností alebo v odlišných úrovniach vyplácaných miezd.

**Tabuľka 2: Implicitná daňová sadzba z práce v EÚ v roku 2009 v %**

| Členský štát        | ITR z práce | Členský štát    | ITR z práce |
|---------------------|-------------|-----------------|-------------|
| Malta               | 20,2        | Slovinsko       | 34,9        |
| Portugalsko         | 23,1        | Dánsko          | 35,0        |
| Rumunsko            | 24,3        | Estónsko        | 35,0        |
| Spojené kráľovstvo  | 25,1        | Holandsko       | 35,5        |
| Írsko               | 25,5        | Česká republika | 36,4        |
| Bulharsko           | 25,5        | Nemecko         | 38,8        |
| Cyprus              | 26,1        | Švédsko         | 39,4        |
| Lotyšsko            | 28,7        | Rakúsko         | 40,3        |
| Grécko              | 29,7        | Fínsko          | 40,4        |
| Poľsko              | 30,7        | Maďarsko        | 41,0        |
| Slovenská republika | 31,2        | Francúzsko      | 41,1        |
| Luxembursko         | 31,7        | Belgicko        | 41,5        |
| Španielsko          | 31,8        | Taliansko       | 42,6        |
| Litva               | 33,1        | -               | -           |

*Prameň: spracované na základe údajov <http://www.finance.gov.sk>.*

### **3 Opatrenia štátov na podporu ekonomiky v oblasti daní – výber**

Vo všeobecnosti opatrenia štátov, ktoré sú obvyčajne súčasťou „fiškálneho balíčka“, sú zamerané do oblasti daní alebo výdavkov štátu. V podstate sa najväčšie zmeny v daňových systémoch niektorých štátov týkali daňového zaťaženia fyzických osôb – teda tých subjektov, ktoré v najväčšej miere pociťovali dopady globálnej krízy.

V porovnaní rokov 2000 – 2011 sadzby dane z príjmov fyzických osôb v štátoch EÚ v priemere klesli o 7,6 % na úroveň 37,1 %. Ako naznačuje nasledujúca tabuľka, len v troch štátoch došlo k zvyšovaniu daňových sadzieb (Portugalsko, Švédsko a Veľká Británia), štyri štáty nemenili v uvedenom období daňovú sadzbu (Grécko, Litva, Malta, Rakúsko).

**Tabuľka 3: Najvyššie nominálne sadzby dane z príjmov fyzických osôb v štátoch EÚ v % a počet sadziieb v súčasnosti**

| Štáty          | 2000 | 2010 | 2011 | Rozdiel 2000 - 2011 | Počet sadziieb |
|----------------|------|------|------|---------------------|----------------|
| EU 27*         | 44,7 | 37,6 | 37,1 | -7,6                | -              |
| Belgicko       | 60,6 | 53,7 | 53,7 | -6,9                | 5              |
| Bulharsko      | 40,0 | 10,0 | 10,0 | -30,0               | 1              |
| ČR             | 32,0 | 15,0 | 15,0 | -17,0               | 1              |
| Dánsko         | 59,7 | 51,5 | 51,5 | -8,2                | 6              |
| SRN            | 53,8 | 47,5 | 47,5 | -6,3                | 5              |
| Estónsko       | 26,0 | 21,0 | 21,0 | -5,0                | 1              |
| Írsko          | 44,0 | 41,0 | 41,0 | -3,0                | 2              |
| Grécko         | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 0,0                 | 4              |
| Španielsko     | 48,0 | 43,0 | 45,0 | -3,0                | 4              |
| Francúzsko     | 59,0 | 45,8 | 46,7 | -12,3               | 5              |
| Taliansko      | 45,9 | 45,2 | 45,6 | -0,3                | 5              |
| Cyprus         | 40,0 | 30,0 | 30,0 | -10,0               | 4              |
| Litva          | 25,0 | 26,0 | 25,0 | 0,0                 | 1              |
| Lotyšsko       | 33,0 | 15,0 | 15,0 | -18,0               | 1              |
| Luxembursko    | 47,2 | 39,0 | 42,1 | 5,1                 | 17             |
| Maďarsko       | 44,0 | 40,6 | 20,3 | -23,7               | 2              |
| Malta          | 35,0 | 25,0 | 35,0 | 0,0                 | 4              |
| Holandsko      | 60,0 | 52,0 | 52,0 | -8,0                | 4              |
| Rakúsko        | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 0,0                 | 4              |
| Poľsko         | 40,0 | 32,0 | 32,0 | -8,0                | 3              |
| Portugalsko    | 40,0 | 45,9 | 46,5 | 6,5                 | 7              |
| Rumunsko       | 40,0 | 16,0 | 16,0 | -24,0               | 1              |
| Slovinsko      | 50,0 | 41,0 | 41,0 | -9,0                | 3              |
| SR             | 42,0 | 19,0 | 19,0 | -23,0               | 1              |
| Fínsko         | 54,0 | 49,0 | 49,2 | -4,8                | 4              |
| Švédsko        | 51,5 | 56,4 | 56,4 | 4,9                 | 3              |
| Veľká Británia | 40,0 | 50,0 | 50,0 | 10,0                | 3              |
| Nórsko         | 47,5 | 40,0 | 40,0 | -7,5                | 4              |

Prameň: spracované z údajov Eurostatu.

\*priemer štátov

Okrem úpravy v daňových sadzbách štáty vo veľkej miere využívajú systém odpočítateľných položiek na daňovníka a daňových bonusov. Uvedené platí najmä v štátoch s vyššou daňovou sadzbou (napríklad severná Európa).<sup>11</sup>

Poľsko napríklad v záujme podpory malého a stredného podnikania zvýšilo úroveň oslobodenia od dane pre malé a stredné podniky v prípade nákupu strojov a zariadení pre firmy alebo pre firmy, ktoré vznikli v rokoch 2008-2010, teda v období vrcholiacej globálnej krízy.

Iné štáty znižovali daňové zaťaženie väčšími možnosťami úpravy základu dane, z ktorého sa potom vyrubovala daňová povinnosť subjektov. K takýmto štátom možno priradiť aj SR, ktorej daňový systém počas krízy umožňoval zvýšenie odpočítateľnej položky na daňovníka

<sup>11</sup> Bližšie pozri Schultzová, A.: Daňové systémy štátov EÚ. Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3457-4.

---

a na jedného z manželov. Spomeniem niektoré daňové opatrenia vlády SR, ktoré v roku 2011 vychádzali z potreby konsolidácie verejných financií a zníženia celkového deficitu. Boli poňaté širšie a týkali sa jednak rozpočtových opatrení, trhu práce, ale aj zlepšovania podnikateľského prostredia. Významné opatrenia boli prijaté so zámerom vyššieho výberu daní s cieľom zvýšenia príjmovej stránky rozpočtu verejnej správy. Opatrenia boli zamerané najmä na:

- *Odstránenie neodôvodnených výnimiek z daní a na rozširovanie daňových základní.*  
Pri dani z príjmov fyzickej osoby došlo od 1. 1. 2011 k zrušeniu nezdaniateľnej časti základu dane na doplnkové dôchodkové sporenie, životné poistenie a účelové poistenie. Bola zrušená možnosť uplatnenia nezdaniateľnej časti základu dane na daňovníka pri príjmoch z prenájmu. Od 1. 1. 2011 sa zaplataenie zrážkovej dane považuje za vysporiadanie daňovej povinnosti daňovníka. Došlo tiež k zníženiu paušálnych výdavkov vzťahujúcich sa na remeselné živnosti zo 60 % na 40 %. Pri dani z príjmov právnickej osoby sa od 1. 1. 2011 zrušilo oslobodenie z predaja a prenájmu majetku pri zdaňovaní príjmov obcí a VÚC. Od januára 2011 došlo k zvýšeniu základne sadzby DPH z 19 % na 20 % a k zrušeniu zníženej 6 % sadzby DPH na tovary realizované predajom z dvora.
- *Vyššie zdanenie činností s negatívnymi externalitami.*  
Došlo k zvýšeniu spotrebnej dane z tabakových výrokov. K 1. 2. 2011 sa zvýšila sadzba uvedenej dane o 3,9 % a k 1. 3. 2013 by malo dôjsť k ďalšiemu zvýšeniu tejto dane o ďalších 5,5 % tak, aby SR splnila požiadavky príslušnej sadzbovej smernice EÚ. Od 1. 1. 2011 došlo k zrušeniu zníženej sadzby dane na červenú naftu ako aj k zrušeniu oslobodenia od dane na CNG (stlačený zemný plyn). Oslobodenie od dane sa už nevzťahuje ani na biopalivá v zmesi s fosílnym palivom, uplatňujú sa na ne sadzby spotrebnej dane pre benzín a naftu. Pozitívny vplyv na rozpočet verejnej správy má zavedenie spotrebnej dane na LPG (skvapalnený ropný plyn).
- *Zdanenie neodôvodnených ziskov spoločností.*  
Za zdaňovacie obdobie 2011 je vyrubovaná daň z emisných kvót, ktorá 80 % daňovou sadzbou postihuje prevod ako aj držbu nadbytočných emisných povoleniek právnických osôb.
- *Príjmy do rozpočtu verejnej správy z nedaňových príjmov.*  
Predstavujú významnú príjmovú položku do rozpočtu verejnej správy. Možno sem zaradiť očakávané príjmy z predaja emisných kvót, ktoré sú účelovo viazané na „zelené projekty“. Zaviedol sa príjem z poplatku pre Národný jadrový fond vo výške 3 eur za každú vyrobenú megawatthodinu (príjem má tiež účelové zameranie na likvidáciu starších jadrových zariadení). Od 1. 1. 2011 došlo k zavedeniu poplatku pre Štátne hmotné rezervy – z každého predaného litra benzínu alebo nafty sa do Štátnych hmotných rezerv odvedie 1,7 centu.

V súčasnosti sa v záujme konsolidácie verejných financií a vyššieho príjmu do verejných rozpočtov pripravujú také úpravy, ktoré sú skôr zamerané na zvýšenie príjmovej stránky verejných rozpočtov od tých subjektov, ktoré dosahujú vyšší zisk, resp. príjem nad určitú hranicu.

Aj tieto uvedené skutočnosti poukazujú na značný vplyv daní, resp. daňovej politiky štátu na ekonomiku, na rast zamestnanosti/nezamestnanosti, na zvýšenie/zníženie životnej úrovne obyvateľstva<sup>12</sup>, na prílev zahraničného kapitálu.

---

<sup>12</sup> Bližšie pozri BECK, W. A. – VAN DER MAESEN, L. J. G. – WALKER, A. S. 2001. *Social Quality: A Vision for Europe. Studies in Employment and Social Policy*. Hague/London/Boston: Kluwer Law International, 2001. ISBN 90 411 1523 4.

---

Daňová politika štátu sa stala aktívnym nástrojom ovplyvňovania ekonomickej rovnováhy, znižovania deficitu verejných financií, rozhodnutí podnikateľských ako aj nepodnikateľských subjektov a pod. Možno teda hovoriť o aktívnej daňovej politike, ktorá sa realizuje prostredníctvom systému priamych a nepriamych daní.

Štáty sa odlišujú rôznym daňovým zaťažením, výškou, počtom daňových sadzieb ako aj systémom zdanenia subjektov. Dochádza k ich porovnávaniu ktoré nemusí zobrazovať komplexnú realitu. Štát, resp. spoločnosť uznáva rôzne, často odlišné hodnoty a tradície, je založený na rôznorodých ekonomických, spoločenských, sociálnych alebo politických princípoch, ktoré sa vo väčšej či menšej miere premietnu aj do daňovej (a tiež do sociálnej politiky) politiky štátu.

Napriek skutočnosti, že niektoré štáty vykazujú vysoké daňové zaťaženie, (napríklad Švédsko alebo Dánsko) možno konštatovať, že v ich daňovom systéme sa nachádzajú prvky motivujúce subjekty k práci, investovaniu a často aj k sociálnej podpore subjektov. Vplyv zdanenia na motiváciu k práci a investovaniu je potrebné interpretovať aj v kontexte vzťahu daňovej politiky príslušného štátu a zabezpečenia funkcií, ktoré realizuje v prospech podnikateľských subjektov a občanov. Pokiaľ štát uplatňuje sociálnejšiu politiku v prospech občanov, potom zrejme aj tieto subjekty sú ochotné znášať vyššie daňové zaťaženie pri určitej úrovni miezd.

## Použitá literatúra (References)

1. BECK, W. A. – VAN DER MAESEN, L. J. G. – WALKER, A. S. 2001. *Social Quality: A Vision for Europe. Studies in Employment and Social Policy*. Hague/London/Boston: Kluwer Law International, 2001. ISBN 90 411 1523 4.
2. RAMSEY, Frank P.: A Contribution to the Theory of Taxation. *Economic Journal*, 37 (March), 1927, p. 47–61.
3. SCHULTZOVÁ, A. a kol.: *Verejné financie – vybrané otázky pre 3. stupeň vysokoškolského vzdelávania*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2007. ISBN 978-80-225-2326-4.
4. SCHULTZOVÁ, A.: Stabilizácia verejných financií so zameraním na opatrenia v oblasti daní. In: *Nová ekonomika*, č. 1, 2012, roč. V. ISSN 1336-1732.
5. SCHULTZOVÁ, A.: Harmonizácia verzus konkurencia Európskej únie v oblasti daní. In: *Nová ekonomika*, vedecký časopis Národohospodárskej fakulty EU v Bratislave, 2010, roč. 3, č. 4.
6. SCHULTZOVÁ, A.: *Daňové systavy štátov EÚ*. Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3457-4.
7. SCHULTZOVÁ, A. – RABATINOVÁ, M.: Konkurencieschopnosť a jej sledovanie z aspektu daňovej politiky. In: *Nová ekonomika*, vedecký časopis Národohospodárskej fakulty EU v Bratislave, 2012, roč. 5, č. 3.
8. STIGLITZ, J. E.: Pareto Efficient and Optimal Taxation and the New Welfare Economics. In *Handbook of Public Economics 2*. Amsterdam: North-Holland, 1987.

Internetové zdroje:

<http://www.oecd.org/dotaoecd/33/7/42031354.pdf>.

<http://www.doingbusiness.org/media/FPDKM/Doing%20Business/Document/Special-Reports>.

---

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/gen\\_info/economic\\_analyses/tax\\_papers/taxation\\_paper\\_24\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analyses/tax_papers/taxation_paper_24_en.pdf).

<http://www.finance.gov.sk>.

### **Kontaktné údaje (Contact Data)**

prof. Ing. Anna SCHULTZOVÁ, PhD.

Katedra financií

NHF EU v Bratislave

Ekonomická univerzita v Bratislava

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava

Slovenská republika

email: [anna.schultzova@euba.sk](mailto:anna.schultzova@euba.sk)

---

# **KAM SMĚŘUJE DAŇ Z PŘIDANÉ HODNOTY V OBDOBÍ EKONOMICKÉ KRIZE?**

## **WHERE DOES THE VALUE ADDED TAX AIM IN A PERIOD OF ECONOMIC CRISIS?**

**Jan Široký, Kateřina Maková**  
**Ekonomická fakulta VŠB-TU Ostrava, ČR**

---

### **Abstrakt**

Príspevek se zaměřuje na analýzu změn v dani z přidané hodnoty (zejména sazeb) v období ekonomické krize. Krize má totiž svůj odraz i v daňové politice Evropské unie. V písemném výstupu vrcholného summitu EU v listopadu 2011 byla uvedena nutnost „pragmatické koordinace daňové politiky pro fiskální konsolidaci a oživení ekonomického růstu“. Rovněž zde byly pozitivně zmíněny práce (Evropské) Komise na zlepšení fungování systému DPH.

Složitost systému DPH se odrazila i ve vydání materiálu COM(2010)695 ze dne 1. 12. 2010, což je „Zelená kniha“ o budoucnosti DPH. „Zelená kniha o budoucnosti DPH. Pro jednodušší, stabilnější a účinnější systém DPH“ uvádí, že v roce 2008 dosahovaly příjmy z DPH 21,4 % vnitrostátních daňových příjmů členských států EU a že tedy jsou významným zdrojem příjmů státních rozpočtů a v mnoha členských státech jsou zdrojem hlavním.

Autoři stati se proto zaměřují na analýzu změn sazeb daně z přidané hodnoty v období ekonomické krize a pomocí statistických metod (zejména korelační analýzy) zkoumají závislost mezi tempem růstu hrubého domácího produktu a parametry DPH. Mimo toho si autoři také všímají dalších návrhů Komise v daňové politice.

**Klíčové slová** – daň z přidané hodnoty, Evropská unie, ekonomická krize, sazby daně z přidané hodnoty.

### **Abstract**

This paper is focused on the analysis of the value added tax changes (mainly rates changes) in a period of economic crisis. The crisis has influenced the tax policy of the European Union as well. The written output of the EU summit indicated, in November 2011, the need for a "pragmatic coordination of the tax policy for the fiscal consolidation and the boost of the economic growth." There were also positively mentioned (European) Commission work on the improvement of value added tax system functioning.

The complexity of the VAT system was reflected in the release of COM(2010)695 material from 1<sup>st</sup> December 2010, the "Green Paper" on the future of VAT. „Green Paper on the future of VAT. Towards a simpler, more robust and efficient VAT system“ states, that by 2008 VAT receipts accounted for 21.4% of the national tax revenues of EU Member States and therefore it is an important source of state budgets' revenue and it is the main source in many Member States.

---

Authors of the article focus on the analysis of the value added tax rates changes in a period of the economic crisis and they examine relationship between the growth rate of gross domestic product and VAT parameters. Beyond this, authors also note other Commission proposals in a field of the tax policy.

Key words – Value Added Tax, European Union, Economic Crisis, Value Added Tax Rates.

JEL Classification: H 25, H 22, H 20.

## 1 ÚVOD

Daňová politika byla vždy symbolem národní suverenity státu. Tato autonomie zůstává v obecných rysech zachována i v Evropské unii (Taxation Trends in the European Union, 2011). Přesto však vývoj ekonomické integrace vyžaduje pro potřeby jednotného trhu od svých aktérů poměrně těsnou spolupráci v daňové oblasti, ať už formou nutné výměny informací, harmonizace či alespoň koordinace daňových systémů.

Spolupráce v oblasti daní byla zakotvena již v zakládajících smlouvách Evropského společenství (např. Sinn, 1990) a i v současnosti (po přijetí Lisabonské smlouvy, jež vstoupila v platnost 1. 12. 2009) mají daně napomáhat fungování trhu Evropské unie (např. James, Nobes, 2010).

Nynější podoba trhu Evropské unie, tj. jednotný vnitřní trh, vznikl k 1. 1. 1993 a je vymezen jako prostor bez vnitřních hranic, v němž je zajištěn volný pohyb zboží, osob, služeb a kapitálu.

Úloha daňové politiky v EU může být vyjádřena vztahem (1):

$$EU = f(\alpha; \beta; \gamma; \delta) = P(TP; AP), \quad (1)$$

kde  $\alpha$ ;  $\beta$ ;  $\gamma$ ;  $\delta$  jsou jednotlivé svobody volného pohybu, TP je daňová politika EU a AP jsou ostatní politiky EU, které determinují jednotný vnitřní trh.

## 2 CÍL A METODOLOGIE

Příspěvek se zaměřuje na zhodnocení vývoje daně z přidané hodnoty, resp. jejich změn coby možného nástroje pro zmírnění projevů ekonomické krize v kontextu návrhů Komise na zavedení nových daňových institutů.

Daň z přidané hodnoty je charakterizována jako všeobecná nepřímá obratová neduplicitní daň uvalená na koncovou spotřebu zboží a služeb, která je jedinou povolenou všeobecnou daní ze spotřeby v zemích Evropské unie. Její vývoj je výrazně specifický a jen velmi obtížně srovnatelný s historií jiných daní (Cnossen, 1998).

Schematicky lze popsat hlavní a vedlejší cíl příspěvku podle vztahů (2) a (3).

$$ECRISIS \rightarrow SEC (CCCTB; FTT; CART; GPVAT) \rightarrow BEU; BC; BR; AEU; AE, \quad (2)$$

kde ECRISIS je vliv ekonomické krize, SEC návrhy Evropské komise, CCCTB společný konsolidovaný korporátní základ daně, FTT zdanění finančního sektoru, CART zavedení uhlíkové daně, GPVAT zlepšení fungování systému DPH, BEU vliv na rozpočet EU, BC vliv na rozpočty členských zemí, BR vliv na nárůst byrokracie, AEU možnost akceptace celou EU a AE možnost akceptace jen státy eurozóny (BE, DE, EE, EL, ES, FR, IE, IT, CY, LU, MT, NL, AT, PT, SI, SK a FI).

$$ECRISIS \rightarrow \Delta DPH EU (i), \quad (3)$$



kde ECRISIS je vliv ekonomické krize,  $\Delta$ DPH EU (i) jsou změny v sazbách EU a (i) je zkoumané období 2008 – 2012.

### 3 MATERIÁL

#### 3.1 Ekonomická krize v EU

Ekonomická krize, která se začala v zemích EU projevovat v roce 2008, vedla k značnému snížení ekonomického růstu ve všech státech EU a většinou k prohlubování deficitů národních rozpočtů. Konkrétní hodnoty ilustruje tabulka 1.

*Tabulka 1: Důsledky ekonomické krize v EU<sup>1</sup>*

|    |                       | 2008 |      | 2009  |       | 2010 |       | 2011 |       | 2012 |       |
|----|-----------------------|------|------|-------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|
|    |                       | A    | B    | A     | B     | A    | B     | A    | B     | A    | B     |
| BE | <b>Belgium</b>        | 1,0  | -1,0 | -2,8  | -5,6  | 2,2  | -3,8  | 1,9  | -3,7  | 0,0  | -3,7  |
| BG | <b>Bulgaria</b>       | 6,2  | 1,7  | -5,5  | -4,3  | 0,4  | -3,1  | 1,7  | -2,1  | 0,5  | -2,0  |
| CZ | <b>Czech Republic</b> | 3,1  | -2,2 | -4,7  | -5,8  | 2,7  | -4,8  | 1,7  | -3,1  | 0,0  | -3,1  |
| DK | <b>Denmark</b>        | -0,8 | 3,2  | -5,8  | -2,7  | 1,3  | -2,5  | 0,8  | -1,8  | 1,1  | -1,7  |
| DE | <b>Germany</b>        | 1,1  | -0,1 | -5,1  | -3,2  | 3,7  | -4,3  | 3,0  | -1,0  | 0,7  | -1,1  |
| EE | <b>Estonia</b>        | 3,7  | -2,9 | -14,3 | -2,0  | 2,3  | 0,2   | 7,6  | 1,0   | 1,6  | 1,1   |
| EL | <b>Greece</b>         | -0,2 | -9,8 | -3,3  | -15,6 | -3,5 | -10,3 | -6,9 | -9,1  | -4,7 | -10,1 |
| ES | <b>Spain</b>          | 0,9  | -4,5 | -3,7  | -11,2 | -0,1 | -9,3  | 0,7  | -8,5  | -1,8 | -8,6  |
| FR | <b>France</b>         | -0,1 | -3,3 | -3,1  | -7,5  | 1,7  | -7,1  | 1,7  | -5,2  | 0,0  | -5,2  |
| IE | <b>Ireland</b>        | -3,0 | -7,3 | -7,0  | -14,0 | -0,4 | -31,2 | 0,7  | -13,1 | 0,5  | -10,8 |
| IT | <b>Italy</b>          | -1,2 | -2,7 | -5,5  | -5,4  | 1,8  | -4,6  | 0,4  | -3,9  | -1,4 | -4,2  |
| CY | <b>Cyprus</b>         | 3,6  | 0,9  | -1,9  | -6,1  | 1,1  | -5,3  | 0,5  | -6,3  | -0,8 | -6,3  |
| LV | <b>Latvia</b>         | -3,3 | -4,2 | -17,7 | -9,8  | -0,3 | -8,2  | 5,5  | -3,5  | 2,2  | -3,6  |
| LT | <b>Lithuania</b>      | 2,9  | -3,3 | -14,8 | -9,4  | 1,4  | -7,2  | 5,9  | -5,5  | 2,4  | -4,9  |
| LU | <b>Luxembourg</b>     | 0,8  | 3,0  | -5,3  | -0,8  | 2,7  | -0,9  | 1,6  | -0,6  | 1,1  | -0,5  |
| HU | <b>Hungary</b>        | 0,9  | -3,7 | -6,8  | -4,6  | 1,3  | -4,2  | 1,6  | 4,3   | -0,3 | 4,1   |
| MT | <b>Malta</b>          | 4,1  | -4,6 | -2,6  | -3,8  | 2,5  | -3,7  | 2,1  | -2,7  | 1,2  | -2,6  |
| NL | <b>Netherlands</b>    | 1,8  | 0,5  | -3,5  | -5,6  | 1,7  | -5,1  | 1,2  | -4,7  | -0,9 | -4,8  |
| AT | <b>Austria</b>        | 1,4  | -0,9 | -3,8  | -4,1  | 2,1  | -4,5  | 2,7  | -2,6  | 0,8  | -2,5  |
| PL | <b>Poland</b>         | 5,1  | -3,7 | 1,6   | -7,4  | 3,9  | -7,8  | 4,3  | -5,1  | 2,7  | -5,0  |
| PT | <b>Portugal</b>       | 0,0  | -3,6 | -2,9  | -10,2 | 1,4  | -9,8  | -1,6 | -4,2  | -3,3 | -4,7  |
| RO | <b>Romania</b>        | 7,3  | -5,7 | -6,6  | -9,0  | -1,6 | -6,8  | 2,5  | -5,2  | 1,4  | -5,1  |
| SI | <b>Slovenia</b>       | 3,6  | -1,9 | -8,0  | -6,1  | 1,4  | -6,0  | -0,2 | -6,4  | -1,4 | -6,5  |
| SK | <b>Slovakia</b>       | 5,8  | -2,1 | -4,9  | -8,0  | 4,2  | -7,7  | 3,3  | -4,8  | 1,8  | -4,6  |
| FI | <b>Finland</b>        | 0,3  | 4,3  | -8,5  | -2,5  | 3,3  | -2,5  | 2,7  | -0,5  | 0,8  | -0,5  |
| SE | <b>Sweden</b>         | -0,6 | 2,2  | -5,0  | -0,7  | 6,2  | 0,3   | 3,9  | 0,3   | 0,0  | 0,3   |
| UK | <b>United Kingdom</b> | -1,0 | -5,0 | -4,0  | -11,5 | 1,8  | -10,3 | 0,8  | -8,3  | 0,5  | -8,2  |

|       |                       |     |      |      |      |     |      |     |      |     |      |
|-------|-----------------------|-----|------|------|------|-----|------|-----|------|-----|------|
| EU-27 | <b>European Union</b> | 0,3 | -2,4 | -4,3 | -6,9 | 2,0 | -6,5 | 1,5 | -4,5 | 0,0 | -4,3 |
|-------|-----------------------|-----|------|------|------|-----|------|-----|------|-----|------|

A - Real GDP growth rate (Percentage change on previous year)

B - General government deficit/surplus

#### 3.2 Vývoj DPH v EU

Složitost systému DPH se odrazila i ve vydání materiálu COM(2010)695<sup>2</sup> ze dne 1. 12. 2010, což je „Zelená kniha“ o budoucnosti DPH.

<sup>1</sup> Zdroj: Eurostat, 2012 + vlastní zjišťování.

<sup>2</sup> Odkaz na plný text v použité literatuře.

---

Základní principy sazeb DPH jsou nicméně jednoduché: zboží a služby podléhající DPH jsou zdaňovány minimálně 15 %, přičemž jednotlivé členské státy mohou aplikovat sníženou sazbu DPH na zboží a služby uvedené ve Směrnici 2006/112/EC<sup>3</sup>, o společném systému daně z přidané hodnoty, tato sazba přitom není nižší jak 5 %.

„Zelená kniha o budoucnosti DPH. Pro jednodušší, stabilnější a účinnější systém DPH“ uvádí, že v roce 2008 dosahovaly příjmy z DPH 21,4 % vnitrostátních daňových příjmů členských států EU a že tedy jsou významným zdrojem příjmů státních rozpočtů.

Zelená kniha konstatuje, že „...po 40 letech fungování nastal čas kriticky zhodnotit systém DPH s ohledem na možnosti posílení jeho soudržnosti s jednotným trhem a jeho schopnosti generovat příjmy, podaří-li se zlepšit jeho ekonomickou účinnost a stabilitu, a jeho přispění k provádění jiných politik, jakož i možné snížení nákladů na dodržování předpisů a na výběr daně“. Zjednodušení systému DPH by navíc mohlo především pro podniky přinést nižší administrativní náklady, neboť tyto náklady na dodržení daňových předpisů představují pro podniky v EU hlavní administrativní zátěž.

Zelená kniha obsahuje 33 otázek, které ilustrují problémy, resp. návrhy ve změnách systémů DPH s cílem posílit její fungování:

- Otázka č. 1: Myslíte si, že současný režim DPH pro obchodování uvnitř Unie je pro jednotný trh dostatečně vhodný nebo představuje překážku, které brání maximálnímu využití výhod jednotného trhu?
- Otázka č. 2: Pokud se domníváte, že je překážkou, jaký režim DPH pro plnění uvnitř Unie byste považovali za nejvhodnější? Myslíte si, že zdanění v členském státě původu je stále relevantní a dosažitelný cíl?
- Otázka č. 3: Myslíte si, že současná pravidla pro DPH platná pro veřejné orgány a holdingové společnosti jsou přijatelná, zejména pokud jde o daňovou neutralitu? Pokud ne, proč?
- Otázka č. 4: S jakými dalšími problémy jste se setkali v souvislosti s rozsahem působnosti DPH?
- Otázka č. 5: Jak by se tyto problémy mohly vyřešit?
- Otázka č. 6: Které ze současných osvobození od DPH by mělo být zrušeno? Vysvětlíte prosím, proč je považujete za nevhodné. Měla by být některá osvobození zachována? Pokud ano, která?
- Otázka č. 7: Domníváte se, že současný systém zdanění osobní přepravy vytváří problémy z hlediska daňové neutrality nebo z jiných důvodů? Měla by být osobní přeprava zdaněna bez ohledu na použitý dopravní prostředek?
- Otázka č. 8: Jak by se tyto problémy mohly vyřešit?
- Otázka č. 9: Jaké jsou podle vás hlavní problémy s nárokem na odpočet daně?
- Otázka č. 10: Jaké změny by podle vás zlepšily neutralitu a spravedlivost pravidel o odpočtu DPH na vstupu?
- Otázka č. 11: Jaké jsou hlavní problémy se současnými pravidly pro DPH u mezinárodně poskytovaných služeb z hlediska hospodářské soutěže a daňové neutrality nebo jiných faktorů?

---

<sup>3</sup> Odkaz na plný text v použité literatuře.

- 
- Otázka č. 12: Jak by se tyto problémy mohly vyřešit? Domníváte se, že je zapotřebí větší koordinace na mezinárodní úrovni?
  - Otázka č. 13: Která ustanovení právních předpisů EU o DPH, pokud vůbec některá, by měla být stanovena nařízením Rady místo směrnicí?
  - Otázka č. 14: Domníváte se, že prováděcí pravidla by měla být stanovena rozhodnutím Komise?
  - Otázka č. 15: Pokud by to nebylo možné, bylo by užitečné vydat pokyny k novým právním předpisům EU o DPH, i když by pro členské státy nebyly právně závazné? Vidíte ve vydání takových pokynů nějaké nevýhody?
  - Otázka č. 16: Co by se obecněji mělo udělat ke zlepšení legislativního procesu, jeho transparentnosti a role zúčastněných stran v tomto procesu od jeho počáteční fáze (návrh) až do konečné fáze (vnitrostátní provedení)?
  - Otázka č. 17: Setkali jste se s obtížemi plynoucími z odchylek udělených členskými státy? Popište prosím příslušnou situaci.
  - Otázka č. 18: Domníváte se, že současný postup udělování individuálních odchylek je uspokojivý, a pokud ne, jak by ho bylo možné zlepšit?
  - Otázka č. 19: Domníváte se, že současná struktura sazeb vytváří velké překážky pro hladké fungování jednotného trhu (narušení hospodářské soutěže), zapříčiňuje nerovné zacházení se srovnatelnými výrobky, jmenovitě on-line službami ve srovnání s produkty nebo službami poskytujícími stejný obsah, nebo že způsobuje podnikům významnější náklady na dodržování předpisů? Pokud ano, v jakých situacích?
  - Otázka č. 20: Dali byste přednost zrušení snížených sazeb (nebo zavedení pouze velmi malého počtu snížených sazeb), které by členskými státy umožnilo stanovit nižší základní sazbu? Nebo byste podpořili v EU povinný a jednotně uplatňovaný seznam snížených sazeb s cílem především naplnit konkrétní cíle politik stanovené zejména ve strategii Evropa 2020?
  - Otázka č. 21: S jakými hlavními problémy jste se zatím setkali, pokud jde o pravidla týkající se povinností souvisejících s DPH?
  - Otázka č. 22: Co by se mělo udělat na úrovni EU, aby se tyto problémy vyřešily?
  - Otázka č. 23: Jak se díváte zejména na reálnost a relevantnost navrhovaných opatření, včetně opatření stanovených v plánu snižování zátěže v oblasti DPH (č. 6 až 15) a ve stanovisku skupiny na vysoké úrovni?
  - Otázka č. 24: Měl by být současný režim osvobození malých podniků přezkoumán a jaké by měly být hlavní prvky tohoto posouzení?
  - Otázka č. 25: Měla by být zvažována další zjednodušující opatření a jaké by měly být jejich hlavní prvky?
  - Otázka č. 26: Domníváte se, že režimy pro malé podniky dostatečně naplňují také potřeby malých zemědělců?
  - Otázka č. 27: Považujete koncept jednoho správního místa za relevantní zjednodušující opatření? Pokud ano, jaké charakteristiky by mělo mít?
  - Otázka č. 28: Myslíte si, že současná pravidla pro DPH zapříčiňují obtíže při přeshraničním poskytování plnění v rámci jedné společnosti nebo skupiny? Jak je možné tyto obtíže odstranit?

- Otázka č. 29: V jakých oblastech právních předpisů o DPH je nutno prosazovat součinnost s jinými daňovými nebo celními předpisy?
- Otázka č. 30: Který z těchto modelů vám připadá nejslibnější a proč, nebo byste navrhli jinou alternativu?
- Otázka č. 31: Jaký je váš názor na reálnost dobrovolného oddělení plateb?
- Otázka č. 32: Podpořili byste tyto návrhy na zlepšení vztahů mezi obchodníky a správci daně? Máte jiné návrhy?
- Otázka č. 33: Která další témata kromě již zmíněných by měla být předmětem našeho zájmu v souvislosti s budoucností systému DPH v EU? Jaké řešení byste navrhli?

## 4 VÝSLEDKY A DISKUZE

### 4.1 Zhodnocení vývoje změn sazeb DPH

Vývoj sazeb DPH ve všech členských státech EU ukazuje tabulka v příloze stati.

Vztah (3) uvedený v metodice byl dále zkoumán podle změn jak ve standardní sazbě (s), tak v sazbě snížené (r) dle vztahu (4).

$$ECRISIS \rightarrow \Delta DPH^s EU (i) + \Delta DPH^{EU'} (i), \quad (4)$$

kde s je standardní sazba a r je snížená sazba s těmito dosaženými výsledky:

A - Ve sledovaném období bylo provedeno celkem 23 změn ve standardní sazbě DPH:  $\Delta DPH^s EU (0;5;6;9;3) = 23$ , přičemž tyto změny se uskutečnily v 15 členských zemích EU. Největší nárůst standardní sazby zaznamenalo Maďarsko (o 7 procentních bodů) a Rumunsko (o 5 procentních bodů), naopak v 12 zemích (BE, BG, DK, DE, FR, LU, CY, MT, NL, AT, SI a SE) se standardní sazba nezměnila.

Změny ve standardních sazbách DPH ilustruje tab. 2.

**Tabulka 2: Změny ve standardních sazbách DPH<sup>4</sup>**

|    |                       | 2008 |     | 2009 |      | 2010 |      | 2011 |     | 2012 |     |
|----|-----------------------|------|-----|------|------|------|------|------|-----|------|-----|
|    |                       | A    | B   | A    | B    | A    | B    | A    | B   | A    | B   |
| BE | <b>Belgium</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| BG | <b>Bulgaria</b>       | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| CZ | <b>Czech Republic</b> | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 1,0  | 1,0  | 0,0  | 1,0 | 0,0  | 1,0 |
| DK | <b>Denmark</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| DE | <b>Germany</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| EE | <b>Estonia</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 2,0  | 2,0  | 0,0  | 2,0 | 0,0  | 2,0 |
| EL | <b>Greece</b>         | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 4,0  | 4,0 | 0,0  | 4,0 |
| ES | <b>Spain</b>          | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 2,0  | 2,0 | 0,0  | 2,0 |
| FR | <b>France</b>         | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| IE | <b>Ireland</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,5  | 0,5  | -0,5 | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 2,0  | 2,0 |
| IT | <b>Italy</b>          | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 1,0  | 1,0 |
| CY | <b>Cyprus</b>         | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| LV | <b>Latvia</b>         | 0,0  | 0,0 | 3,0  | 3,0  | 0,0  | 3,0  | 1,0  | 4,0 | 0,0  | 4,0 |
| LT | <b>Lithuania</b>      | 0,0  | 0,0 | 1,0  | 1,0  | 2,0  | 3,0  | 0,0  | 3,0 | 0,0  | 3,0 |
| LU | <b>Luxembourg</b>     | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| HU | <b>Hungary</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 5,0  | 5,0  | 0,0  | 5,0 | 2,0  | 7,0 |
| MT | <b>Malta</b>          | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| NL | <b>Netherlands</b>    | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| AT | <b>Austria</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| PL | <b>Poland</b>         | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 1,0  | 1,0 | 0,0  | 1,0 |
| PT | <b>Portugal</b>       | 0,0  | 0,0 | -1,0 | -1,0 | 0,0  | -1,0 | 3,0  | 2,0 | 0,0  | 2,0 |
| RO | <b>Romania</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 5,0  | 5,0 | 0,0  | 5,0 |
| SI | <b>Slovenia</b>       | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| SK | <b>Slovakia</b>       | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 1,0  | 1,0 | 0,0  | 1,0 |
| FI | <b>Finland</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 1,0  | 1,0 | 0,0  | 1,0 |
| SE | <b>Sweden</b>         | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| UK | <b>United Kingdom</b> | 0,0  | 0,0 | -1,5 | -1,5 | 1,5  | 0,0  | 2,5  | 1,5 | 0,0  | 1,5 |

A - Standard Rate of VAT (Percentage point change on previous year)

B - Standard Rate of VAT (Percentage point change on 31.12.2007)

B - Ve sledovaném období bylo provedeno celkem 12 změn ve snížené sazbě DPH:  $\Delta DPH^E$  EU (1;1;2;7;1) = 12, přičemž tyto změny se uskutečnily v 9 členských zemích EU. Největší nárůst snížené sazby zaznamenala Česká republika (o 9 procentních bodů) a Lotyšsko (o 7 procentních bodů), naopak v 17 zemích se snížená sazba nezměnila (Dánsko jednotnou sazbou).

Změny ve snížených sazbách DPH ilustruje tabulka 3.

<sup>4</sup> Vlastní kalkulace.

**Tabulka 3: Změny ve snížených sazbách DPH<sup>5</sup>**

|    |                       | 2008 |     | 2009 |     | 2010 |     | 2011 |     | 2012 |     |
|----|-----------------------|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|
|    |                       | A    | B   | A    | B   | A    | B   | A    | B   | A    | B   |
| BE | <b>Belgium</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| BG | <b>Bulgaria</b>       | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 2,0  | 2,0 | 0,0  | 2,0 |
| CZ | <b>Czech Republic</b> | 4,0  | 4,0 | 0,0  | 4,0 | 1,0  | 5,0 | 0,0  | 5,0 | 4,0  | 9,0 |
| DK | <b>Denmark</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| DE | <b>Germany</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| EE | <b>Estonia</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 4,0  | 4,0 | 0,0  | 4,0 | 0,0  | 4,0 |
| EL | <b>Greece</b>         | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 4,0  | 4,0 | 0,0  | 4,0 |
| ES | <b>Spain</b>          | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 1,0  | 1,0 | 0,0  | 1,0 |
| FR | <b>France</b>         | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| IE | <b>Ireland</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| IT | <b>Italy</b>          | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| CY | <b>Cyprus</b>         | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| LV | <b>Latvia</b>         | 0,0  | 0,0 | 5,0  | 5,0 | 0,0  | 5,0 | 2,0  | 7,0 | 0,0  | 7,0 |
| LT | <b>Lithuania</b>      | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| LU | <b>Luxembourg</b>     | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| HU | <b>Hungary</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| MT | <b>Malta</b>          | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| NL | <b>Netherlands</b>    | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| AT | <b>Austria</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| PL | <b>Poland</b>         | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 1,0  | 1,0 | 0,0  | 1,0 |
| PT | <b>Portugal</b>       | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 1,0  | 1,0 | 0,0  | 1,0 |
| RO | <b>Romania</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| SI | <b>Slovenia</b>       | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| SK | <b>Slovakia</b>       | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| FI | <b>Finland</b>        | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 1,0  | 1,0 | 0,0  | 1,0 |
| SE | <b>Sweden</b>         | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |
| UK | <b>United Kingdom</b> | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 | 0,0  | 0,0 |

A - Reduced Rate of VAT (Percentage point change on previous year)

B- Reduced Rate of VAT (Percentage point change on 31.12.2007)

C - Ve sledovaném období bylo provedeno tedy celkem 35 změn v sazbách DPH:  $\Delta DPH_{EU} (1;6;8;16;4) = 35$ , přičemž se ve třech případech jednalo o snížení sazby a v 32 případech o zvýšení sazby DPH. Změny se uskutečnily v 16 členských zemích EU a ve svém důsledku vedly (v porovnání se začátkem a koncem zkoumaného období) vždy ke zvýšení sazeb DPH.

Je zřejmé, že změny, resp. zvyšování sazeb DPH souvisí s ekonomickou krizí dle stanoveného předpokladu znázorněného vztahem (5), kde GGR je GDP growth rate, D/S je General government deficit or surplus.

$$ECRISIS \rightarrow \Delta GGR \rightarrow \Delta D/S \rightarrow \Delta DPH_{EU} (i) \quad (5)$$

Tento vztah byl testován i statisticky pomocí korelační analýzy při vědomí existence 11 států EU, které neprovedly žádné změny v sazbách DPH (BE, DK, DE, FR, CY, LU, MT, NL, AT, SI a SE) a jejichž data tedy nelze použít pro korelační analýzu. Při hladině významnosti 0,05 a počtu měření (analyzované roky) 5 je kritérium významné závislosti 0,8783.

Dosažená hodnoty se pohybují v intervalu  $\langle 0,5808; 0,9659 \rangle$ , což sice jednoznačně nepotvrzuje přijatý předpoklad dle vztahu (5), nicméně současně ho nezavrhuje.

<sup>5</sup> Vlastní kalkulace.

---

## 4. 2 Další návrhy Komise v oblasti daní

Za další možný důsledek ekonomické krize je možné považovat návrhy Komise na zavedení nových institutů daňové politiky EU<sup>6</sup>.

Jedná se zejména o:

COM(2011)121: Projekt CCCTB.

COM(2010)549: Zavedení zdanění finančního sektoru, dvě varianty možných „bankovních“ daní: daň z finančních činností (aktivit; FTA) a daň z finančních transakcí (FTT) a COM(2011)594: Daň z finančních transakcí.

COM(2011)169: Rozlišování mezi zdaněním energie, které je konkrétně spojeno s emisemi CO<sub>2</sub>, jež lze přičíst spotřebě dotčených produktů (zdanění v souvislosti s CO<sub>2</sub>), a zdaněním energie na základě energetického obsahu produktů (všeobecné zdanění spotřeby energie).

## 5 ZÁVĚR

Daň z přidané hodnoty je jedinou povolenou všeobecnou spotřební daní v zemích Evropské unie. I když zejména z titulu zajišťování svobody volného pohybu zboží a služeb je daň nejvíce harmonizovanou, ponechává členským státům volnost v některých oblastech národní úpravy DPH, což se týká rovněž velikosti sazby DPH. Jelikož horní hranice sazeb DPH není stanovena, dává tato skutečnost prostor členským státům ke sledování vlastních fiskálních zájmů, což se projevuje i v období ekonomické krize.

Při hledání nástrojů hospodářské politiky pro zmírnění dopadů ekonomické krize nebyly opomenuty ani daňové instrumenty. V oblasti DPH je nejvíce viditelnou změnou zvyšování sazeb DPH, kterými chtějí státy saturovat výpadky příjmů veřejných rozpočtů, resp. snižovat (nezvyšovat) rozpočtové deficity. V období let 2008 - 2016 zvýšilo 16 států EU sazbu DPH.

V období finanční a hospodářské krize Evropská komise rovněž hledá nové instituty společné daňové politiky EU. Bude zajímavé sledovat, který z uvedených návrhů (či zda vůbec některý) bude nakonec součástí daňové politiky Evropské unie v oblasti přímého a nepřímého zdaňování. Je však zřejmé, že všechny snahy mají napomoci fungování jednotného vnitřního trhu a zajišťování čtyř svobod volného pohybu v EU, zároveň však odrážení ekonomickou krizi.

## Použitá literatura (References)

1. BOEIJEN-OSTASZEWSKA, O. , SHELLEKENS, M. (2012). *European Tax Handbook 2012*. Amsterdam: IBDF, 2012. 974 p. ISBN 978-90-8722-134-8.
2. CNOSSEN, S. (1998). Global Trends and Issues in Value Added Taxation. *International Tax and Public Finance*. V, 1998, No. 3, pp. 399-428.
3. EUROLEX (2006). COUNCIL DIRECTIVE 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax. Dostupné z <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:347:0001:0118:EN:PDF>
4. EUROLEX (2010). COM(2010)549: Communication from Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and The Committee of The Regions – Taxation of the Financial Sector. Dostupné z [http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V5&T2=2010&T3=549&RechType=RECH\\_naturel&Submit=Search](http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V5&T2=2010&T3=549&RechType=RECH_naturel&Submit=Search)

---

<sup>6</sup> Pro požadovaný rozsah stati nejsou tyto materiály ve stati analyzovány. Plný text lze nalézt je v odkazech v použité literatuře.

- 
5. EUROLEX (2010). COM(2010)695: Green Paper. On the future of VAT Towards a simpler, more robust and efficient VAT system. Dostupné z [http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V5&T2=2010&T3=695&RechType=RECH\\_naturel&Submit=Search](http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V5&T2=2010&T3=695&RechType=RECH_naturel&Submit=Search)
  6. EUROLEX (2011). COM(2011)121: Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB). Dostupné z [http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V5&T2=2011&T3=121&RechType=RECH\\_naturel&Submit=Search](http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V5&T2=2011&T3=121&RechType=RECH_naturel&Submit=Search)
  7. EUROLEX (2011). COM(2011)169: Proposal for a Council Directive amending Directive 2003/96/EC restructuring the Community framework for the taxation of energy products and electricity. Dostupné z [http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V5&T2=2011&T3=169&RechType=RECH\\_naturel&Submit=Search](http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V5&T2=2011&T3=169&RechType=RECH_naturel&Submit=Search)
  8. EUROPEAN COMMISSION (2012). *VAT Rates Applied in the Member States of the European Union*. Dostupné z [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/vat/how\\_vat\\_works/rates/vat\\_rates\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf)
  9. EUROPEAN COUNCIL (2011). *Euro Summit Statement*. Dostupné z [http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/en/ec/125644.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/125644.pdf).
  10. EUROSTAT (2012). *Real GDP growth rate. General government deficit/surplus*. Dostupné z <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.
  11. JAMES, S., NOBES, CH. (2010). *The Economics of Taxation. Principles, Policy and Practice*. 10<sup>th</sup> Edition. 2010/2011. Birmingham: Fiscal Publications, 2010. 324 p. ISBN 978-1-906201-13-5.
  12. SINN, H. (1990). Tax Harmonization and Tax Competition in Europe. *European Economic Review*. XXXIV, 1990, pp. 489-504.
  13. ŠIROKÝ, J. (2012). *Daně v Evropské unii*. Praha: Linde, 2012. 400 s. ISBN 978-80-7201-881-9.
  14. *Taxation trends in the European Union*. (2011). Luxembourg: European Communities & Eurostat, 2011. 428 p. ISBN 978-90-79-19644-7.

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

prof. Ing. Jan ŠIROKÝ, CSc.  
Katedra účetnictví  
Ekonomická fakulta  
VŠB- Technická univerzita Ostrava  
Sokolská 33  
721 01 Ostrava, Česká republika  
email: [jan.siroky@vsb.cz](mailto:jan.siroky@vsb.cz)

Ing. Kateřina MAKOVÁ, PhD.  
Katedra managementu  
Ekonomická fakulta  
VŠB- Technická univerzita Ostrava  
Sokolská 33  
721 01 Ostrava, Česká republika  
email: [katerina.makova@vsb.cz](mailto:katerina.makova@vsb.cz)



**Příloha**

**Tabulka 1: Vývoj sazeb DPH v EU ve zkoumaném období<sup>7</sup>**

|           | k 1/01/2008    | k 1/01/2009            | k 1/01/2010          | k 1/01/2011        | k 1/01/2012              |
|-----------|----------------|------------------------|----------------------|--------------------|--------------------------|
| <b>BE</b> | 6; 12; 21      | 6; 12; 21              | 6; 12; 21            | 6; 12; 21          | 6; 12; 21                |
| <b>BG</b> | 7; 20          | 7; 20                  | 7; 20                | <b>9; 20</b>       | 9; 20                    |
| <b>CZ</b> | 9; 19          | 9; 19                  | <b>10; 20</b>        | 10; 20             | <b>14; 20</b>            |
| <b>DK</b> | 25             | 25                     | 25                   | 25                 | 25                       |
| <b>DE</b> | 7; 19          | 7; 19                  | 7; 19                | 7; 19              | 7; 19                    |
| <b>EE</b> | 5; 18          | 5; 18                  | <b>9; 20</b>         | 9; 20              | 9; 20                    |
| <b>EL</b> | 4,5; 9; 19     | 4,5; 9; 19             | 4,5; 9; 19           | <b>6,5; 13; 23</b> | 6,5; 13; 23              |
| <b>ES</b> | 4; 7; 16       | 4; 7; 16               | 4; 7; 16             | 4; <b>8; 18</b>    | 4; 8; 18                 |
| <b>FR</b> | 2,1; 5,5; 19,6 | 2,1; 5,5; 19,6         | 2,1; 5,5; 19,6       | 2,1; 5,5; 19,6     | 2,1; 5,5; <b>7; 19,6</b> |
| <b>IE</b> | 4,8; 13,5; 21  | 4,8; 13,5; <b>21,5</b> | 4,8; 13,5; <b>21</b> | 4,8; 13,5; 21      | 4,8; 13,5; <b>23</b>     |
| <b>IT</b> | 4; 10; 20      | 4; 10; 20              | 4; 10; 20            | 4; 10; 20          | 4; 10; <b>21</b>         |
| <b>CY</b> | 5; 8; 15       | 5; 8; 15               | 5; 8; 15             | 5; 8; 15           | 5; 8; 15                 |
| <b>LV</b> | 5; 18          | <b>10; 21</b>          | 10; 21               | <b>12; 22</b>      | 12; 22                   |
| <b>LT</b> | 5; 9; 18       | 5; 9; <b>19</b>        | 5; 9; <b>21</b>      | 5; 9; 21           | 5; 9; 21                 |
| <b>LU</b> | 3; 6; 12; 15   | 3; 6; 12; 15           | 3; 6; 12; 15         | 3; 6; 12; 15       | 3; 6; 12; 15             |
| <b>HU</b> | 5; 20          | 5; 20                  | 5; <b>18; 25</b>     | 5; 18; 25          | 5; 18; <b>27</b>         |
| <b>MT</b> | 5; 18          | 5; 18                  | 5; 18                | 5; <b>7; 18</b>    | 5; 7; 18                 |
| <b>NL</b> | 6; 19          | 6; 19                  | 6; 19                | 6; 19              | 6; 19                    |
| <b>AT</b> | 10; 12; 20     | 10; 12; 20             | 10; 12; 20           | 10; 12; 20         | 10; 12; 20               |
| <b>PL</b> | 3; 7; 22       | 3; 7; 22               | 3; 7; 22             | <b>5; 8; 23</b>    | 5; 8; 23                 |
| <b>PT</b> | 5; 12; 21      | 5; 12; <b>20</b>       | 5; 12; 20            | <b>6; 13; 23</b>   | 6; 13; 23                |
| <b>RO</b> | 9; 19          | 9; 19                  | 9; 19                | 5; 9; <b>24</b>    | 5; 9; 24                 |
| <b>SI</b> | 8,5; 20        | 8,5; 20                | 8,5; 20              | 8,5; 20            | 8,5; 20                  |
| <b>SK</b> | 10; 19         | 10; 19                 | 10; 19               | 10; <b>20</b>      | 10; 20                   |
| <b>FI</b> | 8; 17; 22      | 8; 17; 22              | 8; <b>12; 22</b>     | <b>9; 13; 23</b>   | 9; 13; 23                |
| <b>SE</b> | 6; 12; 25      | 6; 12; 25              | 6; 12; 25            | 6; 12; 25          | 6; 12; 25                |
| <b>UK</b> | 5; 17,5        | 5; <b>15</b>           | 5; <b>17,5</b>       | 5; <b>20</b>       | 5; 20                    |

<sup>7</sup> Zdroj: European Commission, 2012, a Boeien-Ostaszewska, Schellekens, 2012.

Změny v roce 2012: Cyprus sazba 17 % od 1. 3. 2012 (namísto 15 %), Latvia 21 % od 1. 7. 2012 (namísto 22 %).

---

# **MOŽNOSTI VYUŽITIA IFRS V MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV DOMA A V ZAHRANIČÍ POSSIBILITY OF IFRS IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AT HOME AND ABROAD**

**Zuzana Staríčková  
Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

## **Abstrakt**

Harmonizácia finančného výkazníctva malých a stredných podnikov v rámci EÚ. Možnosti skvalitnenia zverejňovaných informácií v rámci finančného výkazníctva (IFRS) malých a stredných podnikov. Využitie IFRS v SR. Návrh medzinárodného štandardu pre malé a stredné podniky. Perspektívy finančného výkazníctva a prechod na IFRS. Využitie IFRS v zahraničí.

Kľúčové slová – Finančné výkazníctvo, Medzinárodný štandard IFRS, štandardizácia účtovných informácií

## **Abstract**

Harmonization of financial reporting for SMEs in the EU. The possibility of improving the disclosures in the financial reporting standards (IFRS) for small and medium-sized enterprises. The use of IFRS in the SR. Draft international standard for small and medium-sized enterprises. Prospects for financial reporting and the transition to IFRS. Using IFRS abroad.

Key words – Financial Reporting Standards, IFRS - International Financial Reporting Standards, standardization of accounting information

## **1 HARMONIZÁCIA FINANČNÉHO VÝKAZNÍCTVA MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV V RÁMCI EÚ**

Podniky členských krajín Európskej únie účtujú a vykazujú podľa príslušného účtovného systému danej krajiny, t. j. podľa národných predpisov, ktoré rešpektujú svoj historický vývoj, tradície, ekonomické a právne prostredie. Podľa IFRS povinne účtujú a vykazujú podniky kótované na európskych kapitálových trhoch od r. 2005, kedy sa rozhodlo o používaní medzinárodných štandardov finančného výkazníctva v spoločnostiach, ktoré emitujú cenné papiere registrované na regulovaných kapitálových trhoch.

Jedným zo základných pilierov podnikateľského prostredia Európskej únie je jednotný európsky trh. V porovnaní s veľkými spoločnosťami sú príčinou nízkeho zapojenia malých a stredných podnikov do podnikania na tomto jednotnom trhu predovšetkým tieto skutočnosti:

- 
- rozdiely právnych predpisov jednotlivých členských krajín,
  - nejednotné úpravy zdaňovania malých a stredných podnikov,
  - obmedzená ponuka kapitálu a finančných zdrojov,
  - nejednotné účtovné štandardy pre malé a stredné podniky,
  - nedostatok podpory podnikania malých a stredných podnikov na jednotnom trhu,
  - kultúrne a jazykové rozdiely,
  - nedostatok informácií.

Predpokladalo sa, že jednotný trh Európskej únie pre malé a stredné podniky bude vyžadovať jednotné právne normy a štandardizáciu aj v oblasti účtovného výkazníctva. Preto sa začiatkom tohto storočia naštartovali významné iniciatívy s cieľom poskytnúť malým a stredným podnikom informácie a prostriedky potrebné na prekročenie hraníc domáceho prostredia nielen do ostatných krajín Európskej únie, ale aj do krajín mimo jej hraníc a na dosiahnutie ľahšieho a jednoduchšieho exportu výrobkov a služieb.

V súčasnej dobe sa v súvislosti s finančnou krízou venuje medzinárodným účtovným štandardom väčšia pozornosť ako v minulosti. Očakávajú sa zmeny účtovných štandardov, ktoré by poskytovali vyššiu kvalitu informácií zverejňovaných v účtovných závierkach podľa medzinárodných štandardov. Možnosť zmeniť doterajší nepriaznivý stav je v kompetencii regulačných orgánov jednotlivých krajín, aby rozhodli o tom, ktoré subjekty, ako často a ako rýchlo budú povinné účtovnú závierku podľa IFRS zostaviť. Možno konštatovať, že zmeny legislatívy aj IFRS sú príliš pomalé na to, aby mohli trhu počas finančnej krízy účinne pomôcť. Manažment podnikov by mal potrebné informácie zverejňovať bez vyčkávania na zmeny zákona a predpisov. Zlepšenie finančného výkazníctva v Slovenskej republike by umožnilo skrátenie času potrebného na vykonávanie a zostavenie nielen účtovnej závierky, ale súčasne aj riadnej a priebežnej účtovnej závierky; zverejňovanie informácií o dôležitých ekonomických udalostiach v podniku by sa malo uskutočňovať v priebehu hodín alebo dní, nie týždňov. Príslušné regulačné orgány musia operatívne reagovať, ak manažment podniku tieto ciele neplní. Pri rozhodovaní o tom, ktoré informácie zverejniť a kedy, je dôležité nájsť optimálny pomer medzi snahou zverejniť informácie čo najskôr a v čo najúplnejšej podobe.

## **Medzinárodný štandard finančného výkazníctva pre malé a stredné podniky**

Problém, či malé a stredné podniky potrebujú dôkladnú harmonizáciu, sa rieši už niekoľko rokov. Odporcovia harmonizácie finančného výkazníctva malých a stredných podnikov vystupovali s odôvodnením, že nejde o podniky medzinárodného dosahu v prepojenom svete a s postupujúcou globalizáciou majú stále menší význam. Aj v malých a stredných podnikoch pôsobia zahraniční investori, pre ktorých je orientácia v účtovných závierkach podnikov veľmi dôležitá a podstatná. Napriek tomu, že celý rad malých a stredných podnikov je súčasťou konsolidačného celku, sú potrebné rovnaké pravidlá, štandardné postupy a porovnateľné účtovné metódy.

Okrem toho tieto štandardy musia predstavovať jednoduchú, vysoko kvalitnú a zrozumiteľnú sústavu účtovných štandardov vhodnú pre malé a stredné podniky na celom svete. Je potrebné minimalizovať zložité zostavovanie účtovných výkazov podľa týchto štandardov a postaviť ich na rovnakom koncepčnom rámci, ako sú IFRS. Tým sa umožní

---

jednoduchší prechod k úplným IFRS pre malé a stredné podniky alebo v prípade, ak sa pre ne podniky rozhodnú. Treba vychádzať z potrieb užívateľov týchto účtovných výkazov. Medzi najväčších oponentov navrhovaného štandardu IASB pre malé a stredné podniky patrila poradná skupina pre účtovné výkazníctvo v Európe (EFRAG), ktorá považovala názov tohto štandardu pre účtovné výkazníctvo malých a stredných podnikov za nevhodný, lebo poukazovala na možnosť využívania tohto štandardu aj inými veľkými nekótovanými spoločnosťami. Oponenti tohto štandardu namietali, že by sa tento štandard nemal odvolávať na úplné štandardy IFRS a že ho treba podstatne zjednodušiť. Na základe verejnej diskusie sa IASB rozhodla po novom definovať účtovné jednotky, pre ktoré by sa vydal medzinárodný účtovný štandard. Mali by to byť účtovné jednotky, ktoré nie sú predmetom verejného záujmu, resp. sú bez verejnej zodpovednosti. Ide o podniky, ktoré neobchodujú na verejnom trhu so svojimi pohľadávkami alebo nástrojmi vlastného kapitálu alebo nechcú vydať tieto nástroje na verejný trh a nedržia veľký objem aktív.

Rada pre Medzinárodné účtovné štandardy (IASB) v r. 2009 vydala Medzinárodné štandardy pre finančné vykazovanie pre malé a stredné podniky (IFRS pre SME). Tieto štandardy predstavujú samostatnú normu, ktorá je prispôbena potrebám malých a stredných podnikov. IFRS pre malé a stredné podniky sú zjednodušenou verziou úplného znenia IFRS. Zjednodušili sa princípy oceňovania a vykazovania majetku, záväzkov, výnosov a nákladov. Témy, ktoré pre tento typ podnikov nie sú významné boli vypustené, znížil sa aj počet požiadaviek na zverejňovanie informácií. Zavedenie IFRS pre SME na Slovensku bude znamenať zlepšenie porovnateľnosti účtovných závierok na medzinárodnej úrovni, zvýši dôveryhodnosť účtovníctva malých a stredných podnikov, a tiež sa tým znížia náklady na udržiavanie účtovných štandardov na národnej úrovni. Štandard IFRS pre SME je nezávislý na IFRS, ktoré sú určené pre veľké a kótované podniky. Nebude ho možné použiť na zostavovanie závierok podľa IFRS, prípadne ako podklad pre skupinovú konsolidáciu zostavovanú podľa IFRS.

IFRS pre malé a stredné podniky (SME) v porovnaní s úplným IFRS obsahuje týchto päť typov zjednodušení: niektoré možnosti voľby účtovnej politiky, ktoré sú dostupné v úplných IFRS nie sú dovolené, pretože pre malé a stredné podniky sa používajú jednoduchšie metódy; niektoré témy z IFRS sú vynechané, pretože nie sú relevantné pre typické malé a stredné podniky; obsahuje podstatne menej zverejnení; zjednodušená je aj štruktúra – štruktúrovaných je iba 35 oddielov; zjednodušili sa mnohé princípy vykazovania a oceňovania voči tým, ktoré sa používajú v úplných IFRS.

Medzi zásadné zjednodušenie vykazovania a oceňovania IFRS pre malé a stredné podniky v porovnaní s úplným IFRS patria:

- Finančné nástroje, ktoré plnia špecifické kritériá sa oceňujú v obstarávacej cene alebo v amortizovanej (zostatkovej) cene. Všetky ostatné finančné nástroje sa oceňujú reálnou hodnotou cez výsledok hospodárenia. Tým sa zabráni s tým súvisiacej komplexnosti klasifikácie finančných nástrojov do kategórií a aj hodnoteniu zámerov manažmentu. Štandard stanovuje jednoduchý princíp pre ukončenie vykazovania. Požiadavky na účtovanie zabezpečenia, vrátane detailných kalkulácií sú zjednodušené a upravené pre malé a stredné podniky.
- Investície do pridružených podnikov a spoločných podnikov možno oceňovať v obstarávacej cene, pokiaľ nie sú o nich známe verejné kótované ceny (v tom prípade treba použiť reálnu hodnotu).
- Náklady na výskum a vývoj sa musia vykazovať ako náklady.

- 
- Náklady na prijaté pôžičky a úvery sa musia vykazovať ako náklady.
  - Goodwill a iný nehmotný majetok s neurčitou dobou životnosti sa vždy amortizuje počas jeho odhadovanej doby použiteľnosti.
  - Reziduálnu hodnotu, dobu životnosti a metódu odpisovania pre položky nehnuteľností, strojov a zariadení a dobu amortizácie/metódu amortizácie pre nehmotný majetok treba hodnotiť len v prípade, ak existujú indikácie, že sa mohli zmeniť od predchádzajúceho ročného dátumu vykazovania (úplné IFRS vyžadujú previerku každý rok).
  - Programy so stanovenými pôžitkami: Všetky náklady minulej služby treba vykázat okamžite vo výsledku hospodárenia. Všetky zisky a straty treba vykázat okamžite buď vo výsledku hospodárenia alebo v inom komplexnom výsledku.
  - Štandard neobsahuje postupy účtovania, je zameraný na uznávanie, oceňovanie a vykazovanie položiek účtovnej závierky. Vytvorenie podrobnejších postupov a manuálov vrátane rámcovej účtovej osnovy, bude úlohou národných regulátorov za predpokladu, že sa bude štandard využívať v rámci národnej úpravy účtovníctva.

Štandard IFRS pre malé a stredné podniky reaguje na silné medzinárodné požiadavky nielen rozvinutých, ale aj novo vznikajúcich ekonomík zaviesť účtovné štandardy pre malé a stredné podniky, ktoré nie sú oveľa jednoduchšie ako úplné IFRS. V súčasnej dobe v rámci Európskej únie prebieha revízia účtovných smerníc, ktorých cieľom je zvýšiť zrozumiteľnosť textu novej smernice tak pri zákonodarstve, ako aj pre všetkých jej užívateľov. Hlavnou zmenou v návrhu smernice je zavedenie všeobecných zásad významnosti a prednosti ekonomického obsahu voči právnej forme, ktoré zabezpečia zlepšenie zrozumiteľnosti účtovných výkazov. Návrh špecificky rieši zníženie administratívnej náročnosti vykazovania v malých a stredných podnikoch a stanovuje limity čistého obratu, bilančné sumy a limity počtu zamestnancov na zaradenie do kategórie malých alebo stredných podnikov.

Členské štáty Európskej únie sa môžu rozhodnúť, či budú používať IFRS pre malé a stredné podniky povinne. Dôvodom súčasného odmietavého postoja Európskej komisie na presadzovanie bezpodmienečne povinného prijatia IFRS pre malé a stredné podniky je argument, že IFRS pre malé a stredné podniky je nový štandard, pri ktorom chýbajú skúsenosti s jeho využívaním.

## **2 PRECHOD MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV NA IFRS**

Podstatná časť výskumu v oblasti medzinárodného účtovníctva, pri prechode malých a stredných podnikov na IFRS, sa venuje problematike formálnej a materiálnej harmonizácie. Formálna harmonizácia sa zameriava predovšetkým na kvantifikáciu úrovne kompatibility medzi nadnárodnou účtovnou reguláciou (napr. IFRS) a národnou účtovnou legislatívou. Materiálna harmonizácia rieši analýzu, kvantifikáciu a interpretáciu, t. j. do akej miery v skutočnosti účtovné jednotky prakticky aplikujú nadnárodnú reguláciu. Na jednej strane formálna harmonizácia sleduje vývoj účtovných štandardov, materiálna harmonizácia, na strane druhej, sa orientuje na praktickú úroveň porovnateľnosti účtovných systémov vo väzbe na harmonizačné procesy. Z toho vyplýva, že formálna harmonizácia vytvára predpoklady pre analýzu materiálnej harmonizácie. Preto môžeme účtovnú harmonizáciu považovať za reálny proces, ktorý je nevyhnutný na zlepšenie medzinárodnej porovnateľnosti účtovných výkazov vyplývajúci z globalizácie finančných trhov a pôsobenia nadnárodných spoločností. Medzi štyri aspekty účtovnej harmonizácie patria vplyvy, proces, výsledky a dopady. Vplyvy

---

zahŕňajú všetky faktory, ktoré majú určitý dopad na harmonizáciu účtovných pravidiel. Proces predstavuje kroky, resp. snahy účtovných jednotiek o zníženie rozdielnosti účtovných pravidiel. Výsledky predstavujú úroveň harmonizácie, ktoré sa dosiahli v danom časovom momente. Konečné dopady naznačujú ďalšie efekty harmonizačného procesu. Hlavnými hybnými silami harmonizačného procesu sú inštitučné snahy o medzinárodnú harmonizáciu prostredníctvom vývoja spoločných účtovných pravidiel a štandardov a spontánne snahy prijímať také účtovné pravidlá, ktoré uľahčia komunikáciu účtovných informácií medzi jednotlivými užívateľmi v rámci krajín sveta. Tieto dve hybné páky harmonizačného procesu obyčajne fungujú simultánne, ale nie je vylúčené, že v určitých situáciách môžu pôsobiť aj nezávisle v dôsledku globalizácie.

Neustále sa vedie diskusia, či bolo vhodné zaviesť výkazníctvo podľa IFRS pre celú Európu, aké sú výhody a nevýhody zavedenia IFRS pre vykazujúce spoločnosti a pre užívateľov ich účtovných záznamov, vplyv na obchodné vzťahy a pod. Možno konštatovať, že pre určitú skupinu medzinárodných podnikov je vykazovanie podľa IFRS prospešné. Vykazovanie podľa IFRS by malé a stredné podniky viedlo k zníženiu nákladov pri príprave a overovaní konsolidovaných účtovných záznamov. Výhodou jednotného vykazovania je hlavne rozšírenie medzinárodných obchodných vzťahov a zjednodušenie procesu cezhraničných fúzií.

### **3 VYUŽITIE IFRS V ZAHRANIČÍ**

Medzinárodné účtovné štandardy dnes platia buď fakultatívne alebo povinne vo viac ako sto krajinách celého sveta, prípadne slúžia ako východisko pri aplikácii národných štandardov. Uvedieme niekoľko príkladov využitia IFRS v zahraničí.

Argentína sa zaviazala prijať IFRS pre verejne obchodované spoločnosti. Povinnosť vykazovať podľa IFRS budú mať všetky spoločnosti, ktoré vydali verejné obchodované akcie alebo dlhopisy od konca r. 2012.

Kolumbia prechádza na IFRS. Tento krok posilní stabilitu ekonomiky a uľahčí kolumbijským spoločnostiam prístup na nové trhy. Povinnosť prejsť na IFRS mali momentálne iba spoločnosti z energetického sektora, ktoré zostavujú začiatočnú súvahu podľa IFRS už od r. 2010.

Veľká Británia a Írsko plánujú prechod na IFRS v roku 2012. Vo väčšine účtovných jednotiek sa má IFRS používať aj na účely štatutárneho výkazníctva. Predpokladá sa trojúrovňový prístup, v rámci ktorého by subjekty verejného záujmu (napr. finančné inštitúcie kótované na burze – banky, spoločnosti poskytujúce finančné služby, poisťovne) implementovali IFRS v znení, ktoré schválila Európska únia. Všetky ostatné účtovné jednotky by vykazovali podľa IFRS pre malé a stredné podniky.

V Kanade platí pre verejne obchodované spoločnosti povinnosť vykazovať podľa IFRS od r. 2011. Na hladký prechod z kanadských na medzinárodné účtovné štandardy bol vydaný nový predpis, ktorý vysvetľuje zmeny v predpisoch upravujúcich cenné papiere vrátane úprav terminológie a požiadaviek na informácie zverejňované v účtovnej závierke, ktoré nastali v súvislosti s prechodom na IFRS.

India zverejnila harmonogram postupov zblížovania indických účtovných predpisov s IFRS. Podľa harmonogramu sa predpokladá, že v Indii budú platiť dva samostatné súbory

---

účetných štandardov. Prvým budú indické predpisy plne harmonizované s IFRS, ktoré budú platiť pre účtovné jednotky kótované na burze a pre niektoré veľké podniky. Druhým súborom účetných štandardov budú súčasné indické účtovné predpisy, ktoré budú aj naďalej používať malé a stredné podniky. Indické predpisy plne harmonizované s IFRS budú implementované v troch fázach.

Japonsko zatiaľ zaviedlo dobrovoľné zavedenie IFRS. Japonská Rada pre účtovné štandardy zverejnila nový, skrátený harmonogram zbližovania s IFRS, podľa ktorého kótované medzinárodné spoločnosti zostavujú účtovnú závierku podľa IFRS už od r. 2010. O tom, či prechod na IFRS bude povinný, sa rozhodne až koncom r. 2012, ale v tom prípade účtovné jednotky dostanú minimálne tri roky na prípravu.

IFRS pre malé, stredné a veľké podniky. V mnohých štátoch plánujú prijať štandard účtovného výkazníctva pre malé a stredné podniky, ktorý IASB vydal v r. 2009. Niektoré krajiny, napr. Južná Afrika, USA tento štandard už implementovali, prípadne povoľujú jeho používanie. Ďalších vyše 35 štátov už oznámilo, že tak urobia počas nasledujúcich troch rokov. Sú medzi nimi napr. Veľká Británia, Bahamy, Brazília, Hongkong, Malajzia, Tanzánia, Trinidad a Tobago, Filipíny a predpokladá sa, že v blízkej budúcnosti sa počet týchto krajín ešte zvýši.

## ZÁVER

Objem informácií, ktoré sú malé a stredné podniky povinné v súlade s IFRS v stanovenom čase zverejňovať ich núti k čisto formálnemu prístupu, t. j. k zverejňovaniu množstva zbytočných informácií, len aby splnili svoju povinnosť zverejnenia účtovnej závierky. IASB sa snaží odstrániť tento problém v rámci projektu tzv. Prezentácie účtovnej závierky. Predpokladá sa, že projekt prispeje k skvalitneniu informácií v účtovných závierkach a že tieto informácie budú pre investorov pri ich rozhodovaní väčším prínosom. Jednou z hlavných zásad nového projektu je, že informácie by mali byť detailnejšie členené, aby na ich základe bolo možné lepšie prognózovať budúce peňažné toky v rámci malých a stredných podnikov. Mnohí používatelia a zostavovatelia finančných výkazov sa domnievajú, že hlavným faktorom určujúcim finančné výkazníctvo má byť ekonomický model, a to aj vtedy, ak účtovné závierky malých a stredných podnikov z rôznych odvetví ekonomiky budú menej porovnateľné. Možno konštatovať, že aj napriek tejto situácii nemusia účtovné jednotky čakať na dokončenie projektu o prezentácii účtovnej závierky. Manažment môže urobiť viac pre to, aby zverejňoval informácie, ktoré budú pre používateľa účtovnej závierky užitočné. Domnievame sa, že nájsť optimálny pomer medzi relevantnosťou a množstvom informácií je veľmi náročné. Finančné výkazníctvo sa vyjadruje v číslach, preto ide o cvičenie z efektívnej komunikácie a dialógu medzi manažmentom na jednej strane a používateľmi účtovnej závierky na strane druhej. Požiadavky IFRS stanovujú minimum, ktoré účtovná závierka malých a stredných podnikov musí obsahovať, nie však maximum. Preto v značnej miere závisí od manažmentu malých a stredných podnikov, v akej podobe toto číselné finančné výkazníctvo používateľom v účtovnej závierke predloží.

---

## **Použitá literatúra (References)**

1. EVANS, L.: *Problems and Opportunities of an International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities*, Accounting in Europe, 2005, roč. 2.
2. PASEKOVÁ, M. a kol.: *Implementace IFRS do malých a středních podniku*, Praha: Wolters Kluwer ČR, 2012, 184 s., ISBN 978-80-7357-866-4

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Ing. Zuzana STARÍČKOVÁ, PhD.  
Katedra financií  
Fakulta národohospodárska  
Ekonomická univerzita  
Dolnozemska 1/a  
852 35 Bratislava  
SR  
email: 4soyza@gmail.com



---

# MIMOBILANČNÉ OPERÁCIE KOMERČNÝCH BÁNK A RIZIKÁ S NIMI SPOJENÉ <sup>1</sup>

## OFF - BALANCE SHEET OPERATIONS OF COMMERCIAL BANKS AND RISKS ASSOCIATED WITH THEM

**Dana Tkáčová**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Článok sa zaoberá vymedzením mimobilančných operácií komerčných bánk. Popisuje ich podstatu a charakteristiku účtov na ktorých sa zachytávajú v podsúvahe. Tieto operácie nezvyšujú a neznižujú bilančné aktíva a pasíva. V bilancii sa môžu prejavíť za určitých podmienok a s určitým časovým oneskorením. Vtedy kvantitatívne ovplyvňujú obidve jej strany. Článok sa zaoberá tiež rizikami, ktoré súvisia s mimobilančnými operáciami, identifikuje ich a ukazuje základné metódy ich výpočtu. Načrtáva základné východiská regulácie mimobilančných operácií v nových pravidlách BASEL III.

### **Kľúčové slová**

Mimobilančné operácie, riziko likvidity, úverové riziko, BASEL III,

### **Abstract**

The article deals with the definition of off-balance sheet operations of commercial banks. Describes the fundamentals and characteristics of the accounts in which are recorded in off-balance sheet. These operations do not increase and not reduce the balance of assets and liabilities. The balance may occur under certain conditions and with certain delay. Then quantitatively effect both its sides. The article also deals with the risks associated with off-balance sheet operations, identify them, and shows the basic methods for their calculation. It outlines the basic assumptions in the regulation of off-balance sheet operations of the new BASEL III rules.

### **Key words**

Off-balance sheet operations, liquidity risk, credit risk, BASEL III

---

<sup>1</sup> "Príspevok/výstup vznikol v rámci riešeného projektu OP VaV s názvom Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku/Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ".

---

# 1 Mimobilančné operácie

Komerčné banky ako podnikateľské subjekty sú sprostredkovateľmi na finančnom trhu. Sprostredkovávajú pohyb peňažných prostriedkov od subjektov, ktoré ich majú prebytok, k subjektom, ktoré ich majú nedostatok. Na jednej strane nakupujú finančné prostriedky – tu vystupujú v pozícii dlžníka, a na druhej strane ich predávajú, teda vystupujú v pozícii veriteľa. Z účtovníckeho hľadiska sa nákup finančných prostriedkov komerčnou bankou prejaví v bilancii banky na strane pasív, hovoríme, že banka robí pasívne obchody. Predaj finančných prostriedkov bankou sa prejaví v bilancii banky na strane aktív, vtedy ide o aktívne obchody komerčnej banky. Okrem nich sa v bankovom účtovníctve vyskytujú aj aktívno-pasívne operácie, kedy sa banková operácia prejaví tak na strane aktív ako aj na strane pasív v bilancii komerčnej banky.

V činnosti komerčnej banky sa vyskytujú aj také operácie, ktorých realizácia sa nezachytáva v bilancii banky. Teda tieto operácie neprechádzajú cez bilanciu banky, cez jej bilančné aktíva a pasíva, nezvyšujú a ani neznižujú ich stav. Avšak, za určitých podmienok sa v bilancii banky prejaviť môžu, ale s určitým časovým oneskorením. Takýmito operáciami sú napr. bankové záruky a úverové prísluby. Tieto operácie nie sú skutočnými úverovými pohľadávkami alebo záväzkami, sú potenciálne, nakoľko sa skutočnými v budúcnosti môžu stať. Týmto operáciám hovoríme mimobilančné alebo podsúvahové.

Mimobilančné operácie komerčných bánk sú operácie, ktoré sú zachytené a účtujú sa v podsúvahe (v mimobilancii) banky a tiež také operácie, ktoré nie sú zachytené v bilancii banky.<sup>2</sup>

Základom mimobilančných operácií bánk sú podsúvahové operácie. Ide o také operácie, ktoré sú zachytené v podsúvahe, ktorá má aktívnu a pasívnu stranu. Podsúvahové aktíva sú budúce potenciálne pohľadávky a podsúvahové pasíva sú budúce potenciálne záväzky. V podstate sú to také pohľadávky a záväzky, ktoré doteraz nevznikli ale v budúcnosti je ich existencia pravdepodobná alebo istá.

Do skupiny podsúvahový aktív patria napríklad poskytnuté bankové záruky, poskytnuté úverové prísluby alebo pohľadávky z devízových operácií – spotových alebo termínových. Medzi podsúvahové pasíva zaradujeme záväzky zo spotových alebo termínových operácií, prijaté bankové záruky, prijaté úverové prísluby a iné.

## 1.1 Mimobilančné operácie a riziká

Pri uskutočňovaní mimobilančných aktivít komerčných bánk vznikajú riziká, ktoré je potrebné sledovať a regulovať. Mimobilančné aktivity komerčných bánk spadali pod regulačné rámce Basel I a Basel II. Je potrebné však zdôrazniť, že uvedená úroveň regulácie nebola dostatočná a nekládol sa na ňu patričný dôraz. Existujúce riziká sa prejavili s príchodom finančnej krízy v roku 2007. Mimobilančné nástroje s ich vysoko volatilnými trhovými cenami sa ukázali ako vysoko rizikové. Za najvýznamnejšie riziká mimobilančných aktivít považujeme úverové riziko a riziko likvidity.

---

<sup>2</sup> V odbornej ekonomickej literatúre sa nestretávame s jednoznačným vymedzením kategórie „mimobilančné operácie“. Niektorí autori za mimobilančné operácie považujú len tie, o ktorých je účtované v podsúvahe (účtovná trieda 9 v účtovníctve finančných inštitúcií). Sú autori, ktorí za mimobilančné operácie považujú napr. operácie spojené s bankovými službami, (napr. Polouček, S., Šenkýřová, B., Dvořák, P.) alebo operácie súvisiace so sekuritizáciou, teda vyčlenením podkladových aktív z bilancie banky a ich nahradením inými aktívami.

### 1.1.1 Riziko likvidity

Likvidita je schopnosť banky uhradiť svoje záväzky okamžite v ktoromkoľvek čase. Banka – ako podnikateľský subjekt, ktorý obchoduje s cudzími peňažnými prostriedkami, je povinná vyplatiť vklady klientovi na požiadanie. Teda banka musí byť schopná zabezpečiť hotovosť-likviditu na pasívnej strane bilancie. Ale tiež, banka musí zabezpečiť likviditu aj na aktívnej strane svojej bilancie. Likviditu na strane aktív chápeme ako schopnosť banky premeniť aktívum na hotovosť veľmi rýchle a s čo najnižšími nákladmi. Likvidita je nesmierne dôležitý nástroj, nakoľko od nej často krátko závisí jej existencia.

V tejto súvislosti Jílek<sup>3</sup> rozlišuje likvidné riziko, jednak ako riziko financovania a jednak ako riziko trhovej likvidity.

- riziko financovania – je riziko straty v prípade momentálnej platobnej neschopnosti banky,
- riziko trhovej likvidity – je to neschopnosť banky premeniť okamžite podkladové aktívum na hotovosť. Toto riziko vyplýva z nízkej likvidity trhu. Banka môže dosiahnuť veľkú finančnú stratu z dôvodu, že nemôže premeniť finančný nástroj na hotovosť.

Medzi najlikvidnejšie aktíva zaraďujeme hotovosť, povinné minimálne rezervy, vklady v iných bankách, ale tiež krátkodobé cenné papiere.

Riziko likvidity banky môžeme vypočítať na základe podielu voľného kapitálu (FCR – Free Capital Ratio).

$$PVK^4 = \frac{AK + CK - FA}{D}$$

AK – akciový kapitál

CK – cudzí kapitál

FA – fixné aktíva

D – depozitá

Uvedený spôsob výpočtu rizika likvidity banky neberie do úvahy potenciálne finančné toky banky – teda podsúvahové aktíva a pasíva. Ak v banke existujú a banka ich účtuje, tak majú na likviditu banky vplyv.

### 1.1.2 Úverové riziko

Úverové riziko patrí medzi „klasické“ riziká bánk. Jeho podstatou je, že klient nespláti banke svoj záväzok. V banke sa táto skutočnosť prejaví jednak vo výkaze ziskov a strát – banka dosiahne nižší zisk, dosiahne nižšie výnosy z úrokov a poplatkov a nesplatený úver má tiež vplyv na výšku bilancie banky.

Ak je podiel úverov na celkových aktívach v SR cca 60 %, tak podiel nesplatených úverov a teda úverové riziká sa na celkovom objeme rizík podieľajú nezanedbateľnou časťou.

Súčasťou úverových rizík je riziko úverových ekvivalentov, ktoré sa týka podsúvahových položiek. Toto riziko je spojené najmä s poskytnutými zárukami, s derivátovými obchodmi, s dokumetárnymi akreditívami a inými podsúvahovými operáciami. Najviac sa úverové riziko prejavuje u priamych úverových ekvivalentov, ktorými sú poskytnuté úverové prísluby, otvorené úverové linky a iné. Pri poskytnutí záruky vzniká úverové riziko okamihom vystavenia záruky bankou. Banka má pohľadávku voči klientovi,

<sup>3</sup> Jílek, J.: Finanční rizika. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2000. s. 93.

<sup>4</sup> Polouček, S.: Bankovníctví. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006. s. 293.

---

v prospech ktorého sa zaručila. Výška úverového rizika závisí od odvolateľnosti alebo neodvolateľnosti záruky alebo príslubu. V prípade, že je záruka odvolateľná, veľkosť úverového rizika je relatívne nízka. V opačnom prípade je riziko vysoké. Banka si však dopredu zisťuje bonitu klienta za ktorého sa zaručuje. Kvalita podsúvahovej pohľadávky závisí od stupňa bonity klienta.

Podsúvahové položky sa prepočítavajú na úverové ekvivalenty prostredníctvom konverzných faktorov. Úverový ekvivalent vypočítame ako súčin menovitej hodnoty podsúvahovej transakcie a konverzného faktora.

Implementáciou pravidiel Basel II sa začalo riadenie úverového rizika podsúvahových položiek. Pri riadení úverového rizika je dôležité stanoviť úrovne rizika, ktoré je banka schopná akceptovať a stanoviť limity, ktoré nemôžu byť prekročené. V prípade nadmernej rizikovej expozície, by mala banka pristúpiť k niektorému zo spôsobov zabezpečenia rizika. Existuje niekoľko spôsobov, ktorými možno riziko dopredu zabezpečiť a jeho dôsledky minimalizovať. V prípade riadenia úverového rizika mimobilančných operácií je možno využiť napríklad zabezpečeniu úveru kolaterálom, využiť vhodnú formu diverzifikácie, limity úverov, správne oceňovanie úverov a iné.

### **1.1.2.1 Zabezpečenie úverového rizika**

Na zabezpečenie úverového rizika môže banka využiť niekoľko nástrojov. Sú to napr. prijatie zálohu, prijatie záruky alebo zmluvné dohody. Uvedené nástroje neznižujú priamo pravdepodobnosť defaultu dlžníka, avšak môžu významne znížiť pravdepodobnosť potenciálnej straty z defaultu.

Prijatie zálohu. Ide o aktívum, ktorým môže banka uspokojiť svoju pohľadávku, ak dlžník svoj záväzok nesplatí. Ako záloh môžu vystupovať hnutelné a nehnuteľné veci. V prípade hnutelných vecí ide predovšetkým o cenné papiere ale môže ísť aj o iné hodnoty. Uvedené záruky musia plniť celý rad podmienok podľa príslušných zákonov. Ak je pohľadávka zabezpečená nehnuteľným majetkom, ide spravidla o hypotekárny úver. Nehnuteľnosť musí tiež spĺňať celý rad podmienok, napr. aby na ňu neviazalo vecné bremeno. Pohľadávka môže byť zabezpečená ručením tretej osoby. O špecifický vzťah ide medzi materskou a dcérskou spoločnosťou. Dlžníkom banky môže byť dcérska spoločnosť a táto je významnou spoločnosťou v skupine kapitálovo prepojených spoločností. V tom prípade matka nedovolí bankrot svojej dcérskej spoločnosti. Materská spoločnosť zachráni svoju dcéru. V tomto prípade nejde o právnu formu záruky ale o podporu zo strany matky. Uvedená skutočnosť by mala byť zakomponovaná do výpočtu pravdepodobnosti defaultu dcérskej spoločnosti.

Úver môže byť zabezpečený zmluvnou klauzulou. Veriteľ môže v zmluve o úvere uvedenou klauzulou posilniť svoje postavenie veriteľa. Banky sa uvedeným spôsobom chránia pred úverovým rizikom. Zmluvné podmienky môžu mať rôznu formu a povahu. Od dohody, že napr. dlžník musí pravidelne informovať veriteľa o svojej finančnej situácii až po pokuty, penále, sankčné poplatky a iné. Zmluvné podmienky nemajú taký význam pri zabezpečení úveru ako materiálna povaha zabezpečenia úveru.

### **1.1.2.2 Úverové limity**

Banky majú spravidla, ako súčasť riadenia úverového rizika, stanovené úverové limity maximálnej angažovanosti voči jednej ekonomickej spojenej skupine osôb, voči individuálnej angažovanosti v portfóliu malých podnikov, v portfóliu veľkých podnikov a iné. Uvedené limity slúžia ako nástroj na obmedzenie rizika koncentrácie. Banky ich navrhujú napr. pre jednotlivé protistrany, voči subjektom niektorého zo štátov, pre ekonomicky spojené skupiny.

---

Nakoľko úverová angažovanosť je proces, ktorý je časovo ohraničený, tiež limity musia byť stanovené na presne vymedzený čas. Nakoľko podsúvahové operácie charakterizujeme ako potenciálne úvery, úverové limity by mali byť stanovené i pre ne. Banka by bola chránená pred tým, aby mala vysokú úverovú angažovanosť voči skupine klientov alebo voči jednému klientovi.

### 1.1.2.3 Monitoring

Monitoring je súčasťou riadenia úverového rizika. Úverovú situáciu banky priebežne monitorujú. Jeho základom je pravidelné overovanie podmienok schválenia úverového obchodu, jeho uskutočnenia a postupného plnenia zo strany dlžníka. Monitoring by mal byť súčasťou riadenia úverového rizika i v podsúvahových úverových pohľadávkach. Banke hrozí riziko i pri zárukách a úverových prísluchoch, ktoré poskytla svojim klientom.

### 1.1.2.4 Meranie úverového rizika

Už klasickými formami merania úverového rizika sú úverový scoring a úverový rating. Je nepriama závislosť medzi úverovým rizikom a hodnotou scoringu. Čím je vypočítaná hodnota scoringu vyššia, tým je nižšie úverové riziko. Scoring možno využiť, ak má banka dostatočne veľký objem homogénnych údajov. Používajú sa dva typy scoringu. Model správania a údajový, alebo dátový model. Údajový model je založený na informáciách o klientoch – vzdelanie, vek, pohlavie, bydlisko a iné. a model správania je založený na histórii správania sa klienta z pohľadu banky – počet prijatých úverov, ich výška, dodržiavanie zmluvných podmienok pri splácaní úveru a iné.

Komerčné banky môžu merať rizikovo vážené aktíva dvomi spôsobmi:<sup>5</sup>

- štandardizovaný prístup,
- prístup založený na interných ratingoch – IRB.

IRB prístup - meranie úverového rizika spočíva vo výpočte očakávanej finančnej straty (Expected Loss) a neočakávanej finančnej straty (Unexpected Loss).

Očakávaná finančná strata sa podľa NBCA pri IRB prístupe počíta podľa vzorca:

$$EL = PD \cdot LGD \cdot EAD$$

EL – očakávaná finančná strata (Expected Loss),

PD – pravdepodobnosť defaultu protistrany (Probability of Default),

LGD – percentuálna výška straty pri úverovom zlyhaní (Loss Given Default),

EAD – absolútna hodnota expozície v prípade defaultu (Exposure At Default).

Očakávaná strata vyplýva z pravdepodobnosti defaultu dlžníka a očakávanej miery návratnosti. Pravdepodobnosť defaultu závisí od ratingového stupňa dlžníka – čím je vyšší stupeň dlžníka, tým je nižšia pravdepodobnosť defaultu.

### 1.1.2.5 Miera návratnosti

Dôležitým ukazovateľom pri riadení úverového rizika je miera návratnosti. Úverové riziká sú zabezpečované buď hnutelným alebo nehnuteľným majetkom. V prípade, že klient úver nesplatí, dochádza k realizácii kolaterálu, ktorý predstavuje určitú rezervu, resp. hodnotu istoty. Ukazovateľ miery návratnosti (recovery rate) vyjadruje, aké percento z potenciálnej straty bude zachránené. Miera návratnosti má priamy vplyv na výšku ukazovateľa LGD, ktorý udáva výšku straty v prípade defaultu dlžníka. Miera návratnosti znižuje ukazovateľ LGD.

---

<sup>5</sup> Nová bazilejská dohoda – New Basel Capital Accord (NBCA) - Basel II.

---

$$\text{LGD} = 100 - \text{miera návratnosti}^6$$

Hodnota LGD môže byť aj vyššia ako 100 %. A to v tom prípade, ak sa zvýšia náklady v súvislosti s defaultom klienta – napr. poplatky za znalecké posudky, expertízy, súdne poplatky a iné.

### 1.1.2.6 Očakávaná strata

Je vyjadrená súčinom pravdepodobnosti defaultu a výškou straty pri úverovom zlyhaní.

$$\text{EL} = \text{PD} \cdot (1 - \text{LGD})$$

## 1.2 Nové regulačné pravidlá

Ekonomická kríza odhalila celý rad nedostatkov v regulačných pravidlách finančných trhov. Regulatori sa v súčasnosti snažia eliminovať nežiadúci stav a odstrániť nedostatky a slabiny regulačných rámcov.

Jedným z krokov je zavedenie nového regulačného rámca BASEL III – ktorý má nahradiť platnú úpravu bankovej regulácie – Novú kapitálovú dohodu BASEL II. Cieľom uvedeného opatrenia je:

- posilniť bankový systém,
- zvýšiť disciplínu bankových subjektov,
- odstrániť procyklický charakter bankovej regulácie.

Čo sa týka mimobilančných operácií, nová banková regulácia sa snaží o zachytenie všetkých relevantných rizík a ich efektívnejšie riadenie.

Basel III do bankovej regulácie navrhuje priniesť celý rad zmien. Medzi najdôležitejšie patri:

- posilnenie kapitálovej vybavenosti komerčných bánk,
- zavedenie nového ukazovateľa nezaloženého na rizikovom profile štruktúry aktív komerčných bánk,
- zavedenie nových ukazovateľov v oblasti likvidity komerčných bánk,
  - úprava podmienok pre výpočet RWA pri špecifických obchodoch a protistranách,
  - sprísnenie podmienok na zaradenie jednotlivých finančných nástrojov pre definované zložky kapitálu,
  - úprava jednotlivých vrstiev kapitálu:  
Common Equity Tier I., Additional Tier I., Tier II.
  - zrušenie TIER III.
  - banky musia postupne navýšiť jednotlivé úrovne kapitálu, aby dosiahli zvýšenie minimálnej úrovne kapitálu,
  - zavádzajú sa kapitálové vankúše ako rezerva pre prípad problémových období:
    - capital conservation buffer – vo výške 2,5 %,
    - countercyclical buffer – vo výške 0 – 2,5 %,
  - leverage ratio - nový, rizikovo-nevážený ukazovateľ obmedzujúci aktívne operácie komerčných bánk, vyjadruje pomer kapitálu a upravených položiek aktív vrátane časti podsúvahy komerčnej banky,

---

<sup>6</sup> Pozri bližšie: Bučková, V.: Mimobilanční aktivity bank – jejich vymezení, postavení v ekonomice banky, možnosti řízení rizik s nimi spojených a regulace ze strany ČNB. Dizertačná práca. Masarykova univerzita, ESF. Brno. 2011, s. 74 -75.

- 
- LCR - Liquidity Coverage Ratio – predstavuje nový ukazovateľ likvidity vyjadrujúci krátkodobý pohľad na likviditu komerčnej banky, aktíva a pasíva komerčnej banky majú stanovené príslušné váhy a následne sú dané do vzájomného pomeru, výsledná minimálna hodnota musí byť väčšia ako 100 %,
  - Net Stable Funding Ratio - NSFR predstavuje dlhodobý ukazovateľ likvidity, tak isto ako v prípade LCR, aj v tomto prípade sa dávajú do pomeru upravené položky aktív a pasív a výsledná hodnota musí byť minimálne 100 %.

Nové regulačné pravidlá sa dotknú aj mimobilančných činností komerčných bánk. K najväčšej zmene dôjde v princípoch započítavania podsúvahových položiek medzi rizikovo-vážené aktíva. Na základe doterajšej úpravy sa niektoré podsúvahové položky nezapočítavali v dostatočnej výške do ich celkového objemu. Podsúvahové položky budú tiež súčasťou výpočtu proticyklického kapitálového vankúša a kapitálového konzervačného vankúša. Proticyklický kapitálový vankúš má za cieľ obmedziť procyklické tendencie bankového sektora a pohlcovať straty bankového sektora, ktoré vzniknú v budúcnosti. Tvorba proticyklického vankúša je ponechaná na národných regulátoroch (u nás na NBS) a mala by závisieť od miery rastu zadĺženosti súkromného sektora vzhľadom k vývoju HDP. Jeho výška sa môže pohybovať v intervale od 0 do 2,5 % rizikovo vážených aktív. Kapitálový konzervačný vankúš by mali banky vytvárať v období ekonomickej prosperity a rozpušťať v krízových obdobiach.

Napriek tomu, že nové regulačné rámce BASEL III ešte neboli zavedené do praxe, už sa ozývajú hlasy, ktoré upozorňujú na ich nedostatky a pesimistické vyhlásenia o ich nedostatočnej efektívnosti. Pochybnosti sú vyslovované aj v súvislosti s reguláciou mimobilančných operácií. Spochybňované sú predovšetkým kapitálové vankúše, ich schopnosť kryť prípadné straty a tiež je spochybňovaná schopnosť prostredníctvom uvedených vankúšov zabrániť bankám preberať na seba väčšie riziká, ako sú schopné uniesť.

## Použitá literatúra (References)

1. BUČKOVÁ, V.: *Mimobilanční aktivity bank – jejich vymezení, postavení v ekonomice banky, možnosti řízení rizik s nimi spojených a regulace ze strany ČNB*. Dizertačná práca. Masarykova univerzita, ESF. Brno. 2011, s. 185.
2. JÍLEK, J.: *Finanční rizika*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2000. s. 640. ISBN 80-7169-579-3.
3. Malacká, V. a kol.: *Finančný trh. Zbierka príkladov*. Iura Edition, 2007. s. 112. ISBN 978-80-8078-137-8.
4. POLOUČEK, S.: *Bankovníctví*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006. s. 716. ISBN 80-7179-462-7.
5. BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. BASEL III. *A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems*. <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>
6. BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. BASEL III. *International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*. <http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf>
7. BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. *Guidance for national authorities operating the countercyclical capital buffer*. [www.bis.org/publ/bcbs187.pdf](http://www.bis.org/publ/bcbs187.pdf)

---

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

doc. Ing. Dana Tkáčová, PhD.  
Katedra bankovníctva a medzinárodných financií  
Fakulta národohospodárska  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Ulica Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava 5  
Slovenská republika  
email: dana.tkacova@euba.sk



---

# EXCERPTS FROM THE EMPIRICAL RESEARCH ON RISK CONDUCTED AMONG THE LARGEST CONSTRUCTION AND ASSEMBLY COMPANIES IN POLAND

**Piotr Tworek**  
**University of Economics in Katowice**

---

## **Abstract**

The paper deals with the risks encountered by the largest construction and assembly companies in their business activities conducted in Poland, with focus on distribution of risk among participants of an investment and construction process. The key aim of the paper is to provide empirical illustration to this problem. The basic research method used in the empirical studies is a questionnaire interview, supplemented by face-to-face interviews. The paper also outlines the related methodology. In particular, it discusses contractual relationships between participants of the investment and construction process as well as types of insurance cover used in the construction industry. In addition, the author presents the results of some American studies in this field. The research has contributed to the determination of the actual status, i.e. finding out how risk is actually distributed among entities, which participate in execution of investment projects in Poland.

Key words – risk management, risk distribution, contractors, contracts, insurance, construction industry, survey research

## **1 INTRODUCTION**

Risk is a crucial issue in economy. It has repeatedly led to failures of numerous economic entities, including specific participants of investment and construction processes, such as construction and assembly companies. Recently, in Poland and all over the world, also a significant number of developers operating on the real estate market have gone bankrupt, due to the current economic crisis. We should remember, however, that the present crisis stems from the property market and, more specifically, from the *subprime* mortgage market<sup>1</sup>. As a consequence, all the actions and attitudes taken and adopted by investors, including developers, and constructors on the real-estate market should be predominantly determined by risk factors, which occur in business. In practical terms, contractors' decisions whether given investment projects should be conducted or shelved are based on evaluation of risks embedded in these projects. Likewise, investors in the construction industry, when making their decisions, take into account the rate of return they expect to get from an investment project in question and estimate the related risk. One of the basic tasks that need to be completed in practical management of investments processes is to determine the impact of risks on the operations of an investor and a construction and assembly company, acting as a

---

<sup>1</sup> TWOREK, P., VALOUCH, P.: *The condition of construction industry in Poland and the Czech Republic under the financial crisis. Selected issues. Zeszyt Naukowy 74*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2011, 27 p.

---

contractor, or on the investment project as such. It's also vital to look at risk consequences, which have to be anticipated and estimated, in each case, by the investor and the contractor alike. It should also be added that a serious challenge faced by the scientists researching this problem is to find appropriate and optimal risk responses, which could be applicable to the construction industry. The paper outlines and discusses the selected issues in this respect. In particular, the author focuses on the distribution of risk among participants of investment and construction processes in Poland. The challenges in this area are looked upon from the point of view of the largest construction and assembly companies, which frequently perform the role of general contractors. Therefore, the aim of the paper is to discuss the way the project-related risk is shared by participants of investment and construction processes. It's also an attempt to describe how this issue is handled in the Polish economy. The empirical background are the results of the research conducted among a selected group of the largest construction and assembly companies operating in Poland. The paper presents, in particular, the results of the empirical research carried out among the twenty-six, out of one hundred, largest construction and assembly companies, which operate in Poland, as ranked by Rzeczpospolita daily. The selection criterion was their turnover (in PLN million) for the previous financial year; the research covered the biggest contractors only. The group of entities surveyed comprises also the companies included in the Warsaw Stock Exchange index of WIG-Construction. The questionnaire survey, supplemented by face-to-face interviews, was conducted in Q3, 2010 in Poland. The paper presents also a fragment of the empirical research carried out among some American construction and assembly companies.

## **2 RISK DISTRIBUTION IN INVESTMENT AND CONSTRUCTION PROCESSES IN THE LIGHT OF THE EMPIRICAL RESEARCH**

As emphasised in the introduction, risks belong to the key categories in practical management of investment and construction companies. Risk in the construction sector may be defined in a number of ways and a variety of risks occur in business activities in this industry. In the scholarly literature on the subject, risk definitions have been discussed quite broadly and in much detail<sup>2</sup>. „(...) Until recently the global risk category was usually

---

<sup>2</sup> See more: BOOTHROYD, C., EMMETT, J.: *Risk Management. A Practical Guide for Construction Professionals*. London: Witherby & Co. Ltd., 1996; BUNNI, G.N.: *Risk and Insurance on Construction*, London-New York: Spon Press. 2nd ed., 2003; CHAPMAN, Ch., WARD, S.: *Managing Project Risk and Uncertainty. A Constructively Simple Approach to Decision Making*. Chichester: John Wiley & Sons, Ltd., 2002; DALLAS, F.M.: *Value & Risk Management. A Guide to best practice*. Oxford: Blackwell Publishing Ltd., 2006; EDWARDS, L.: *Practical risk management in the construction industry*. London: Thomas Telford Ltd., 1995; FLANAGAN, R., NORMAN, G.: *Risk management in construction*. Oxford: Blackwell Publishing, 1993; GLAVINICH, E.T.: *Contractor's Guide to Green Building Construction. Management, Project delivery, documentation and risk reduction*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2008; GODFREY, S.P., HALCROW, W.: *Control of Risk. A Guide to the Systematic Management of Risk from Construction*. London: Construction Industry Research and Information Association CIRIA, 1996; KENDRICK, T.: *Identifying and Managing Project Risk. Essential Tools for Failure-Proofing Your Project*. New York: American Management Association, 2003; LOOSEMORE, M., RAFTERY, J., REILLY, Ch., HIGGON, D.: *Risk Management in Projects*. 2nd Edition. London-New York: Taylor & Francis Group, 2006; PALMER, J.W., MALONEY, M.J., HEFFRON, L.J.:

---

analysed in terms of work completion time, quality and costs. (...) Consequently, the risks of time, quality and project price were invariably mentioned. (...) Nowadays, however, safety on a construction site has also been added to these categories. (...) The reason for this is the general concern about employee safety during construction work”<sup>3</sup>. Nevertheless, no matter how risk is defined in the construction industry, it still remains a multifaceted, interdisciplinary and highly complex category.

In business practice, both the investor and the contractor attempt to pass the risk onto the other contractual party or a third party such as e.g. an insurer. When negotiating contracts, specific risks are shared between the investor and the contractor, which is reflected in the final contractual provisions. A whole range of circumstances and events which may occur in the construction sector, including but not limited to: „(...) Acts of God (force majeure), adequacy of project budget/funding, adequacy of design, adverse weather, ambiguous specifications, asbestos, attitudes of other parties, bidding procedures, changes in laws and regulations, changes in pricing, changes in procedures, clarity of plans, competence of cost estimating, concurrent work, consequences of delay, consequences of disruption, constructability of design, contractor qualifications, cost escalation, delay in decision-making and in addressing and solving problems, approaches, delay in transmitting drawings and instructions, delay in presenting problems, differing site conditions, embargoes, environmental compliance, environmental constraints, equipment suitability, exchange rates, existing utilities and underground facilities, governmental acts, governmental stability, ground subsidence, ground support requirements, groundwater, hazardous waste, labor availability, labor force substance abuse, labor productivity, labor skills, managerial and supervisory capability/availability, managerial and supervisory efficiency, material availability, material quality, means, methods, and techniques, measurement of pay items, mobilization cost payment methodology, owner bureaucracy, owner decision-making process, owner-furnished material and equipment - quality, owner-furnished material and equipment – timeliness of delivery, payment cycle, permits and licenses, quality of construction management, quality of inspection and monitoring, quality of plans, retention, safety, schedule constraints, site availability, site access, site congestion, site drainage, site security, soil stability and strength, subcontractor availability, subcontractor qualifications, subcontractor reliability, sufficiency of plans, supplier/vendor competence, supplier/vendor performance, third-party impacts, timeliness of construction management, contract administration and monitoring, union strife and work rules, unproven designs, unrealistic performance time, unrealistic contract terms, utility

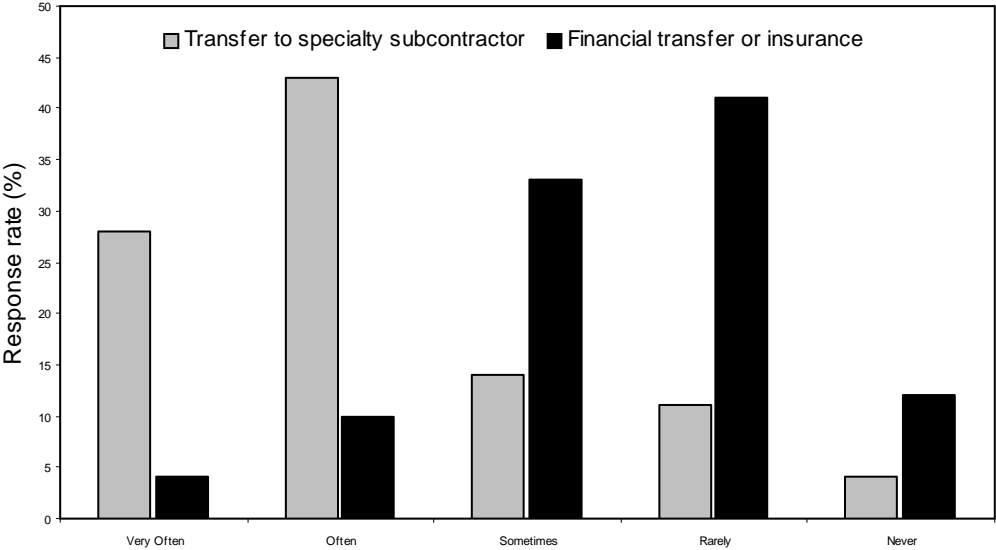
---

*Construction Insurance, Bonding, and Risk Management*. New York: McGraw-Hill Inc., 1996; ROYER, S.P.: *Project Risk Management. A Proactive Approach*. Vienna: Management Concepts Inc., 2002; SAPORITA, R.: *Managing Risks in Design and Construction Project*. New York: ASME PRESS, 2006; SCHUYLER, J.: *Risk and Decisions Analysis in Projects. Second Edition*. Newtown Square: Project Management Institute Inc., 2001; SMITH, J.N., MERNA, T., JOBLING, P.: *Managing risk in construction projects*. Oxford: Blackwell Publishing, 2006; WIDEMAN, R.M.: *Project & Program Risk Management. A Guide to Managing Project Risks & Opportunities*. Newtown Square: Project Management Institute, 1992; MARCINEK, K., FOLTYN-ZARYCHTA, M., PERA, K., SAŁUGA, P., TWOREK, P.: *Ryzyko w finansowej ocenie projektów inwestycyjnych. Wybrane zagadnienia*. Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, 2010, 8 p. et seq.

<sup>3</sup> TWOREK, P.: *Ryzyko wykonawców przedsięwzięć inwestycyjnych*. Katowice: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego w Katowicach, 2010, 15 p. et seq.

availability, utility dependability, variations in quantity, warranty obligations”<sup>4</sup> are taken into account. All these issues need to be agreed upon by the participants of an investment and construction process, the number of which is usually quite high, i.e. including a bank financing the given investment project. The transfer of risks through contracts is therefore the main risk response in the construction business. Apart from the insurance used in an investment and construction process, risk transfer is a very effective way for the investor and the contractor to protect themselves against unfavourable risk consequences. The research results, given in Fig. 1, show what the issue looks like in the United States.

**Fig. 1. Amount of use of the two methods of risk transfer in Florida (USA)**

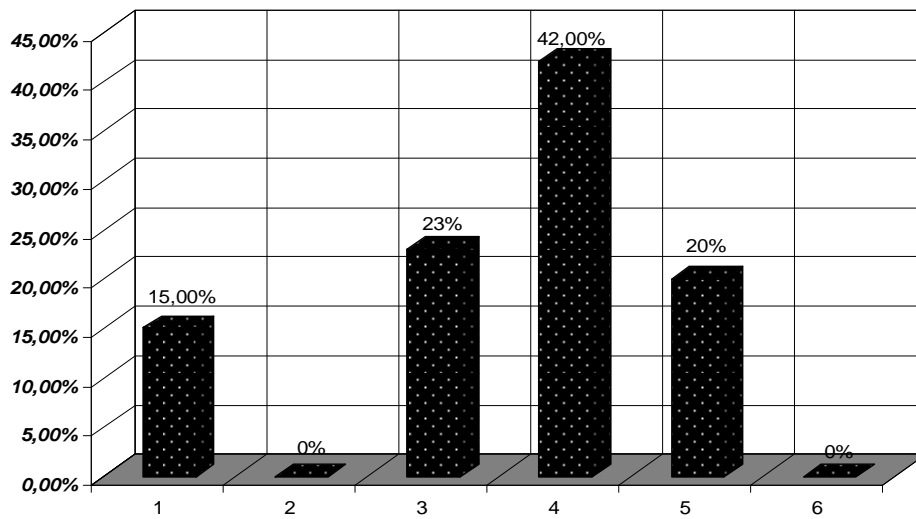


Source: SYED, M.A., SALMAN, A.: *Risk Management in the Florida Construction Industry. Second LACCEI International Latin American and Caribbean Conference for Engineering and Technology (LACCEI'2004) "Challenges and Opportunities for Engineering Education, Research and Development" 2-4 June 2004, Miami, Florida, USA, 5 p.*

In particular, Fig. 1 presents the results of the American studies conducted in Florida among big and medium-sized construction and assembly companies, which mainly consider two types of risk transfer – through contracts and through insurance. These two basic methods are also used in the Polish construction industry to this end. The respective results are shown in Fig 2.

<sup>4</sup> ABBOTT, L.E.: *Preparation of contract documents for subsurface projects. In: Subsurface conditions. Risk management for Design and Construction Management Professionals.* Edited by HATEM, J.D., New York: John Wiley & Sons Inc., 1998, 110 p.

**Fig. 2. Risk distribution in execution of investment projects**



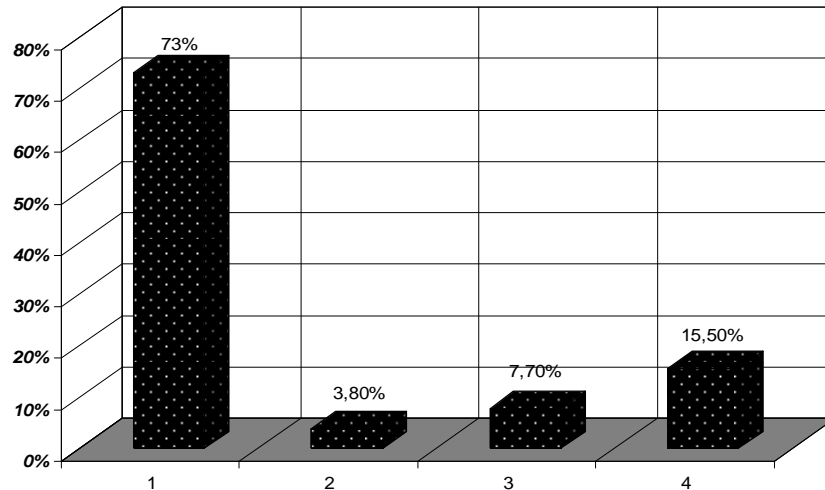
- 1- risk shared equally by the investor and the contractor
- 2- most of the risk borne by the investor
- 3- total risk borne by the contractor
- 4- risk is shared between the contractor and their subcontractors
- 5- risk is transferred onto the insurer (CAR and EAR policies)
- 6- total risk is transferred onto subcontractors

Source: prepared by the author on the basis of the replies given.

The studies show that in case of as many as 42% of the respondents, risk is shared by the contractor and the subcontractors they have hired. In 23% of cases, the entire risk is borne by the contractor and in 15% of cases risk is shared equally between the investor and the contractor. These results are the best illustration of the current situation on the market of investment and construction services in Poland. As emphasized before, every party tries to pass most of the risk onto another contractual party, including insurers (20% of the respondents); such behaviour may be well-perceived and looked upon as reasonable. What matters in business is a company's will to survive in a competitive marketplace. The right insurance for an investment and construction process protects every entity involved against negative risk consequences. None of the entities surveyed stated that the entire risk was transferred onto subcontractors or that most of the risk was borne by the investor. As can be seen in Fig. 2, in every case the investor managed to persuade the contractors to take over at least part of the risk related to the execution of an investment project. The research shows also that the contractors' decisions whether to undertake an investment project or not are also affected by other factors, apart from risk. Only 15% of the contractors state that risk is the main category the contractors take into account, when making decisions in this respect. The contractors' decisions not to undertake risky investment projects is the behaviour (attitude), which is described in the literature on the subject as risk avoidance and which may, in a way, be interpreted as rational when demonstrated by companies operating in a risky environment. As mentioned before, the choices made by contractors in this respect are also affected by other factors. In addition to risk, contractors' decisions are also influenced by project timescale, price and quality of project execution. In the research the contractors surveyed also indicate incompatibility with their profiles, i.e. the situation when scope of investment exceeds a company's capacity, an investor's attitude when negotiating a contract, inability to manage risk effectively, their current portfolio of assignments, too high costs of preventive measures, access to raw materials, availability of specialists etc. All these factors determine

the selection of an appropriate risk prevention method and risk responses, as well as a company's risk management concept as such. Before contractors decide which method or risk response to use, they have to define and quantify risk in the right way, taking into consideration all risk factors and the major types of risks which occur in their companies' operations. The respective results are shown in Fig. 3.

**Fig. 3. Impact of selected risks on decisions about risk prevention methods and risk responses**



1- risk related to costs of an investment and construction project

2- risk related to quality of project execution

3- risk related to project timeline

4- risk related to a lack of safety during project execution

Source: prepared by the author on the basis of the replies given.

The results presented in Fig. 3 confirm the previous findings. The contractors' choice of an appropriate risk prevention method and risk responses is predominantly affected by a project cost risk. It should be kept in mind that the contractors' decisions about risks to be accepted and, consequently, their attitude to such risks, i.e. the selection of appropriate risk responses, may be taken not only at the project execution stage but also during the pre-investment and operational stages. Due to the contractors' profiles and roles in an investment and construction process, their main area of activity is the project execution stage, at which they carry the highest risk. In order to protect themselves against adverse risk consequences - also at the project operation stage - contractors may arrange insurance for their projects. The insurance options offered in the construction industry provide also insurance cover for the period of time during which the project is in operation. A contractor may also recognise provisions for payable, which are treated as an instrument designed to alleviate the negative consequences of risk<sup>5</sup>. Material provisions may also be recognised for this purpose, depending on the type of risk that may potentially occur at a construction site. This is a typical instrument used in corporate risk management all over the world, especially in the area of project management.

<sup>5</sup> ADAMEK-HYSKA, D., TWOREK, P.: *Provisions for payables as an instrument used by construction and assembly companies in Poland to reduce consequences of risk in their operations*, FINANCE AND RISK, Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2010, 6 p.

---

When executing large construction projects which are considered risky contractors create consortia in order to dilute risk. As many as 76.9% of the entities form such partnerships. Risk is then divided according to one's share in total work to be performed (95% of the respondents) or it may also be distributed irrespective of the amount of work to be performed by a given entity (5% of the respondents). This results, first of all, from the situation in the Polish construction industry, and is also experienced by companies operating in construction sectors worldwide. Generally, a contractor which carries out a specific scope of construction work is also expected to bear the respective risk. In practical terms, contractors tend to carry out one or more big investment projects at the same time (61.5% of the respondents). However, the remaining part of the ones surveyed (38.5%), in order to limit their own risk, undertake a bigger number of smaller scale construction projects (thus creating a big portfolio of projects). In a way, such results also reflect the situation on the market of investment and construction services in Poland. In connection with the Poland's accession to the European Union, an opportunity to make an extensive use of EU funds and a big number of infrastructural projects conducted for the EURO 2012 Football Championship, we can currently see an investment fever (in some regions of the country) and, consequently, contractors have a lot of orders, especially for the execution of big projects. (The research concerns the largest contractors in Poland and only such companies are able to build big infrastructural facilities such as football stadiums.) A lack of reasonability in the surveyed contractors' behaviour (in some situations) is confirmed by the results, i.e. almost 70% of companies decide to undertake investment projects which carry a very high risk. On the other hand, the remaining group of contractors (30% of the respondents) avoid risk altogether and do not undertake such projects at all. This unreasonable behaviour, i.e. acceptance of excessive risk, indirectly results from the situation on the market for construction services in Poland. The contractors, when asked about the reasons for this situation, most frequently indicate their efforts to obtain new orders, at any cost, and survive on an insecure and highly competitive market, intense competition, insufficient market demand (in some parts of the country), inability to find other, less risky, investment projects, their attempts to enter new markets or maintain their existing positions on the market, protection of the company's good image, difficulties in winning new orders and construction contracts due to the economic crisis in the construction industry, their companies' difficult economic standing i.e. too small a rise in profits forces them to accept contracts which carry high risk etc. It should also be added that a few contractors, in the face-to-face interviews, stated that they were ready to conduct risky projects as they believed they could manage the risk skilfully and effectively. They said that they had sufficient risk management knowledge, which could be used to ensure that the execution of a risky project should finally pay off, i.e. they mitigate risk to such an extent as to achieve an expected level of profit margins. Some contractors are willing to manage risk in a conscious way and they want to use their risk management knowledge in their business operations, which is confirmed by the results of the research. In the research, 57.7% of the contractors expressed the opinion that complete elimination of risk by refusing to undertake a high risk project was justified due to their company's security. The company's security should be understood here as a potential threat of the company's bankruptcy, which may be the worst consequence of the company's unreasonable decisions, its negative behaviour, as well as the mistakes made in corporate management. As mentioned before, in Poland a number of contractors have already gone bankrupt or are currently under liquidation due to the risk resulting mainly from wrong decisions made by these companies. Similarly, hostile takeovers should also be analysed in terms of adverse consequences of risks. In the construction industry, in order to best protect oneself against risk and its negative consequences, one should always be very careful when negotiating and concluding a contract as risk is in the details. Therefore, every contractor has to protect itself against risk by putting

---

appropriate provisions in a contract before they start to carry out the investment project. The contractors surveyed express the opinion that in contracts special attention should be paid to the contractual provisions which govern an investor's responsibility for the quality of documentation to be furnished, a performance bond and insurance for the construction project, contractual penalties, provisions about acceptance and payment deadlines, the requirement to obtain consent for specific subcontractors, guarantee deposits, security of payments, limitation of contractual liability, price reviews and force majeure clauses. Summing up, the key issue here is the problem of financial settlements between contractual parties (a payment schedule as an appendix to the contract) and deadlines for the execution of the project (a project execution schedule as an appendix). In practical terms, the contractor may also persuade the investor (although this may be very difficult at times) to sign a 'cost reimbursement' type of contract, which is very beneficial for the contractor as the investor has to pay extra to the contractor for every additional scope of work. The results of the research show, however, that almost 70% of the entities tend to conclude 'fixed price' contracts, which means that most of the risk is borne by the contractors. This also shows the current situation on the market of investment and construction services in Poland. Today the domestic market of investment and construction services may be referred to as the investor's market, as investors dictate the conditions on this market and offer assignments to contractors. It should be added that when we look at contracts concluded between participants of an investment process the provisions governing risks usually cover the force majeure risk and the scope of liability for risks which occur during the performance of the contracted work. The research indicates that 100% of the contractors, when concluding contracts, use special contractual clauses which concern risks only.

### 3 CONCLUSIONS

Based on the empirical research, it has been established that:

- in case of 42% of the investment projects, risks are shared among the contractor and the subcontractors hired by them. In 23% of cases, all the risk is borne by the contractor and in 15% of cases the risk caused by construction work is shared between the investor and the contractor; none of the contractors surveyed in the research stated that all the risk was passed onto their subcontractors or that most of the risk was borne by the investor;
- risk related to project execution costs has the biggest impact on the contractors' selection of an appropriate risk prevention method and ways to mitigate risks, i.e. this risk determines the contractors' decisions to the highest extent (73% of the respondents);
- in case of big construction projects, which are considered risky, the contractors tend to create consortia in order to distribute risk. As many as 76.9% of the entities enters into such partnerships. Risk is then spread depending on a given contractor's share in the total scope of work to be performed (95% of the respondents) or, alternatively, it may even be distributed irrespective of the scope of work the specific contractors are responsible for (5% of the respondents);
- in business practice, the contractors usually undertake one or more big scale projects at the same time (61.5% of the respondents); the remaining part of the entities surveyed, accept a fewer but much smaller projects to be conducted at the same time, with the aim of limiting their own risks (thus creating and managing their portfolios of projects);
- just under 70% of the entities, in case when a given investment project turns out to carry a very high risk, accept such assignments anyhow (an example of a negative attitude shown by the contractors); the others, however, avoid risk and do not agree to undertake investment projects of this kind (30% of the respondents);



- 57.7% of the contractors express the opinion that complete elimination of risk by not accepting any projects, which carry too high risk is reasonable from the point of view of their companies' security. Such security should be analysed in terms of avoiding the threat of bankruptcy;
- in case of almost 70% of the contractors, contracts are most often concluded on the fixed price basis, which means that most of the risk is borne by the contractors; 100% of the contractors includes special risk clauses in the contracts they conclude.

Taking into account the findings presented above and the research results, a general conclusion may be drawn that contractors tend to behave quite reasonably, when making decisions in their business activities. This concerns, first of all, their attitudes towards risk, which may be described as reasonable or unreasonable, active or passive. In their practical operations, contractors either demonstrate the willingness to accept risk or are averse to risks. An example of risky behaviour shown by the respondents is the execution of risky investment projects in which the contractors ignored risks and their decisions were determined by their efforts to generate profits (70% of the respondents). On the other hand, however, the research shows that the contractors' behaviour (decisions), when they carry out an investment project, are not necessarily affected by risk only. In business, the contractors also pay attention to a variety of other factors and circumstances resulting from the profile of their construction and assembly activities.

## References

1. ABBOTT, L.E.: *Preparation of contract documents for subsurface projects. In: Subsurface conditions. Risk management for Design and Construction Management Professionals*. Edited by HATEM, J.D., New York: John Wiley & Sons Inc., 1998, 110 p. ISBN: 0-471-15607-8
2. ADAMEK-HYSKA, D., TWOREK, P.: *Provisions for payables as an instrument used by construction and assembly companies in Poland to reduce consequences of risk in their operations, FINANCE AND RISK*, Bratislava: Vydavateľstvo EKONOM, 2010. ISBN: 878-80-225-3089-7
3. BOOTHROYD, C., EMMETT, J.: *Risk Management. A Practical Guide for Construction Professionals*. London: Witherby & Co. Ltd., 1996. ISBN 1 85609 120 1
4. BUNNI, G.N.: *Risk and Insurance on Construction*, London-New York: Spon Press. 2nd ed., 2003. ISBN: 0-419-21380-5
5. CHAPMAN, Ch., WARD, S.: *Managing Project Risk and Uncertainty. A Constructively Simple Approach to Decision Making*. Chichester: John Wiley & Sons, Ltd., 2002. ISBN: 9780470853559
6. DALLAS, F.M.: *Value & Risk Management. A Guide to best practice*. Oxford: Blackwell Publishing Ltd., 2006. ISBN: 978-14051-2069-2
7. EDWARDS, L.: *Practical risk management in the construction industry*. London: Thomas Telford Ltd., 1995. ISBN: 0 7277 2064 3
8. FLANAGAN, R., NORMAN, G.: *Risk management in construction*. Oxford: Blackwell Publishing, 1993. ISBN: 0-632-02816-5
9. GLAVINICH, E.T.: *Contractor's Guide to Green Building Construction. Management, Project delivery, documentation and risk reduction*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2008. ISBN: 978-0-470-05621-9
10. GODFREY, S.P., HALCROW, W.: *Control of Risk. A Guide to the Systematic Management of Risk from Construction*. London: Construction Industry Research and Information Association CIRIA, 1996. ISBN: 0 86017 441 7

- 
11. KENDRICK, T.: *Identifying and Managing Project Risk. Essential Tools for Failure-Proofing Your Project*. New York: American Management Association, 2003. ISBN: 0-8144-0761-7
  12. LOOSEMORE, M., RAFTERY, J., REILLY, Ch., HIGGON, D.: *Risk Management in Projects*. 2nd Edition. London-New York: Taylor & Francis Group, 2006. ISBN: 9-78-0-415-26055-8
  13. MARCINEK, K., FOLTYN-ZARYCHTA, M., PERA, K., SAŁUGA, P., TWOREK, P.: *Ryzyko w finansowej ocenie projektów inwestycyjnych. Wybrane zagadnienia*. Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, 2010. ISBN 978-83-7246-634-1
  14. PALMER, J.W., MALONEY, M.J., HEFFRON, L.J.: *Construction Insurance, Bonding, and Risk Management*. New York: McGraw-Hill Inc., 1996. ISBN-10: 0070485941
  15. ROYER, S.P.: *Project Risk Management. A Proactive Approach*. Vienna: Management Concepts Inc., 2002. ISBN: 1-56726-139-6
  16. SAPORITA, R.: *Managing Risks in Design and Construction Project*. New York: ASME PRESS, 2006. ISBN: 0-7918-0243-4
  17. SCHUYLER, J.: *Risk and Decisions Analysis in Projects. Second Edition*. Newtown Square: Project Management Institute Inc., 2001. ISBN: 978-1-88041-028-8
  18. SMITH, J.N., MERNA, T., JOBLING, P.: *Managing risk in construction projects*. Oxford: Blackwell Publishing, 2006. ISBN: 978-1-4051-3012-7
  19. SYED, M.A., SALMAN, A.: *Risk Management in the Florida Construction Industry*. Second LACCEI International Latin American and Caribbean Conference for Engineering and Technology (LACCEI'2004) "Challenges and Opportunities for Engineering Education, Research and Development" 2-4 June 2004, Miami, Florida, USA, 5 p.
  20. TWOREK, P., VALOUCH, P.: *The condition of construction industry in Poland and the Czech Republic under the financial crisis. Selected issues. Zeszyt Naukowy 74*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2011. ISBN: 978-83-7246-664-8
  21. TWOREK, P.: *Ryzyko wykonawców przedsięwzięć inwestycyjnych*. Katowice: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego w Katowicach, 2010, 15 p. et seq. ISBN 978-83-7246-500-9
  22. WIDEMAN, R.M.: *Project & Program Risk Management. A Guide to Managing Project Risks & Opportunities*. Newtown Square: Project Management Institute, 1992. ISBN: 1-880410-06-0

## Contact Data

Piotr Tworek, *Ph.D.*  
Department of Investments and Real-Estate  
Faculty of Finance and Insurance  
University of Economics in Katowice  
Bogucicka 3a Street  
40-226 Katowice  
POLAND  
e-mail: piotr.tworek@ue.katowice.pl

---

# VPLYV OPERAČNÉHO RIZIKA NA SOLVENTNOSŤ POISŤOVNE

## THE IMPACT OF OPERATIONAL RISK AT SOLVENCY OF THE INSURANCE COMPANY

**Ingrid Vacháľková**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Poisťovne sa stretávajú s väčšou heterogenitou rizík ako ostatné finančné inštitúcie, operačné riziko nebolo v minulosti plne implementované do risk manažmentu poisťovní. V dôsledku globalizácie, zmeny regulácie, vývoja risk manažmentu a rastu konkurencie je dnes operačné riziko implementované v ERM poisťovní. Cieľom predkladaného príspevku je identifikovať vplyv operačného rizika na solventnosť poisťovne, konkrétne identifikovať podiel operačného rizika na kapitálovej požiadavke solventnosti poisťovne v analyzovanom období a určiť trend vývoja. Zlyhanie vnútorných procesov vo švajčiarskej finančnej spoločnosti UBS či francúzskej Crédit Agricole je dôkazom potreby identifikovania a riadenia operačného rizika vo finančných inštitúciách.

Kľúčové slová – operačné riziko, kapitálová požiadavka solventnosti, compliance riziko

### **Abstract**

Insurance companies are faced with greater heterogeneity of risks as other financial institutions; operational risk has not been fully implemented in the past to insurance risk management. As a result of globalization, regulation change, risk management and the growth of competitive are now operational risks implemented in enterprise risk management. The aim of the present paper is to identify the impact of operational risk to the solvency of insurance companies, specifically identify the proportion of the operational risk on solvency capital requirement in the analyzed period and determine the trend. Failure of internal processes in the Swiss financial company UBS and French Crédit Agricole demonstrates the need for identifying and managing operational risk in financial institutions.

Key words – operational risk, solvency capital requirement, compliance risk

## ** VOD**

Globalizácia, rozvoj informačno-komunikačných technológií, nárast fraudov ch udalostí vo finančných inštitúciách, rast komplexnosti a kvality risk manažmentu poisťovní, prin tili poisťovne zaoberať sa problematikou operačného rizika. Zmeny v regulácií, predovšetkým prijatie právno-regulačného rámca Solventnosť II, potrebu manažmentu operačného rizika legislatívne podporili. Cieľom predkladaného príspevku je vymedziť dôvody riadenia

---

operačného rizika v poisťovniach a identifikovať vplyv operačného rizika na solventnosť poisťovne. Parciálnym cieľom príspevku je určenie podielu operačného rizika na kapitálovej požiadavke solventnosti poisťovne v analyzovanom období. Prezentovaný príspevok je výstupom výskumného projektu VEGA č.1/0681/12 "Ekonomické prostredie a dynamika zmien v sektore poisťovníctva " riešeného na Katedre poisťovníctva NHF EU v Bratislave."

## 1 SOLVENTNOSŤ POISŤOVNE

Pri finančnej analýze podniku sa pozornosť sústreďuje na finančnú situáciu podniku – a to na platobnú schopnosť, likviditu, rentabilitu a ziskovosť podniku. Vo všeobecnosti pri podnikateľských subjektoch hovoríme o platobnej schopnosti subjektu, v prípade poisťovní sa používa špecifický pojem solventnosť poisťovne. Solventnosťou poisťovne, pobočky zahraničnej poisťovne, zaistovne alebo pobočky zahraničnej zaistovne sa rozumie schopnosť v každom okamihu zabezpečiť vlastnými zdrojmi úhradu záväzkov vyplývajúcich z vykonávania poisťovacej činnosti alebo zaistovacej činnosti.<sup>1</sup> Zmyslom procesu sledovania, preukazovania, výpočtu a kontroly solventnosti poisťovne je overiť a súčasne zabezpečiť, aby poisťovne boli schopné plniť všetky svoje záväzky (plniť poisťné náhrady) nielen v súčasnom období, ale aj v budúcnosti, teda v čase keď poistený preukáže v zhode s poisťnou zmluvou oprávnené nároky na poisťné plnenie. Na zabezpečenie tohto cieľa je potrebné identifikovať a riadiť riziká poisťovne. Poisťovňa musí poznať svoju rizikovú pozíciu, mať prehľad o rizikách ohrozujúcich jej podnikateľskú činnosť. Na zabezpečenie solventnosti poisťovňa musí vedieť aké potencionálne finančné straty môže očakávať v budúcnosti a musí vyčleniť na krytie týchto strát finančné prostriedky. Základnou úlohou poisťovne v súvislosti s problematikou solventnosti poisťovne je poznať riziká, aktívne ich riadiť a prispôbiť kapitálove vybavenie rizikovej situácií poisťovne. V roku 2000 iniciovala Európska komisia projekt Solventnosť II, ktorým chce modernizovať platný dozorný systém solventnosti v Európskej únii. Definitívny variant smernice „Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2009/138/ES o začatí a vykonávaní poistenia a zaistenia (Solventnosť II)“ bol prijatý v roku 2009 a nové pravidlá majú vstúpiť do platnosti v roku 2014. Právno-regulačný rámec Solventnosť II je systém založený na zásadách správneho ekonomického oceňovania, ktorý by mal odhaliť skutočnú finančnú situáciu poisťovateľov a zvýšiť transparentnosť a dôveru v celom odvetví. Požiadavka na explicitnú kvantifikáciu rizík a ich vzájomných vzťahov podporuje vývoj a aktívne využívanie interných rizikových modelov. Zohľadňujú už nielen poisťno-technické riziká, ale aj trhové, kreditné, operačné a ďalšie špecifické riziká poisťovateľa. Pre poisťovne je dôležité poznať svoje riziká, ich vzájomnú interakciu a taktiež úroveň, ktorú je poisťovňa schopná a ochotná akceptovať.

## 2 CHARAKTERISTIKA A RIADENIE OPERAČNÉHO RIZIKA

Zmyslom činnosti poisťovne je ako každého podnikateľského subjektu maximalizácia zisku, a súčasne maximalizácia trhovej hodnoty poisťovne. Na dosiahnutie uvedeného cieľa je potrebné poznať riziká, ktoré ovplyvňujú činnosť poisťovne a snažiť sa ich čo najefektívnejšie riadiť, integrovať ich do celopodnikového manažmentu rizík (ERM). Riadenie poisťno-technických, trhových a kreditných rizík je v poisťovniach samozrejmosťou, problematika riadenia operačného rizika je v poisťovniach pomerne nová. Problematika riadenia operačného rizika v poisťovniach má pomerne krátku históriu. Význam operačné riziko v celopodnikovom manažmente rizík si podstatne skôr uvedomili bankové inštitúcie.

---

<sup>1</sup> Zákon o poisťovníctve NR SR č. 8/2008

---

Samozrejme existujú diferencie v charaktere operačného rizika poisťovní a bánk, čo vyplýva z náplni podnikateľskej činnosti jednotlivých subjektov – napr. neexistencia hotovostných transakcií medzi klientom a poisťovňou, klientske transakcie a transakcie na kapitálovom trhu sa realizujú v poisťovniach výlučne prostredníctvom banky, riziko morálneho hazardu pri tvorbe poistných produktov a zlyhanie kontrolných systémov pri likvidácií veľkých poistných katastrofických udalostí. Poisťovne v Nemecku, Švajčiarsku sa problematikou operačného rizika začali zaoberať po roku 2005, pričom si uvedomili existenciu daného rizika, ale uvedené riziko neimplantovali do manažmentu rizík poisťovní. Projekt Basel II definoval operačné riziko v bankách a bol impulzom pre poistný sektor. Poisťovne na začiatku pri definovaní operačného rizika a jeho riadení vychádzali zo skúseností bánk a projektu Basel II. Nárast fraudových udalostí vo finančných inštitúciách, podvodné konanie investičného pracovníka vo francúzskej Crédit Agricole, netransparentná bilancia Enronu, zlyhanie interných procesov UBS nútili poisťovne spozornieť a venovať problematike operačného rizika väčšiu pozornosť. Príprava právno-regulačného rámca Solventnosť II, účinnosť smernice MiFID, zmeny v štandardoch finančného výkazníctva, rast významu ratingového hodnotenia a rastúce požiadavky akcionárov prinútili poisťovne integrovať operačného riziko do celopodnikového riadenia rizík.

Operačné riziko je riziko súvisiace s vnútornou organizáciou podnikových procesov, je determinované kvalitou manažmentu, controllingu a oddelením vnútornej kontroly. Pre sektor poisťovníctva definuje operačné riziko smernica Európskeho parlamentu a rady o začatí a vykonávaní priameho poistenia a zaistenia SOLVENTNOSŤ II. Operačné riziko znamená riziko straty vyplývajúce z nevhodných vnútorných procesov alebo z ich zlyhania, alebo z personálu a systémov, či z nepriaznivých vonkajších udalostí. Ide o neistotu spojenú s procesmi chovania ľudí, chybovosťou technológií a externými vplyvmi. Operačné riziko zahŕňa širokú skupinu rizík, ktorá často súvisí so zlyhaním človeka. Radíme sem riziká chyby zamestnancov, zlyhania automatizovaných systémov, komunikačných sietí a protiprávne jednanie zamestnancov. Operačné riziko by malo zahŕňať aj právne riziko, naopak riziko plynúce zo strategických rozhodnutí a riziko reputácie by zahŕňať nemalo.

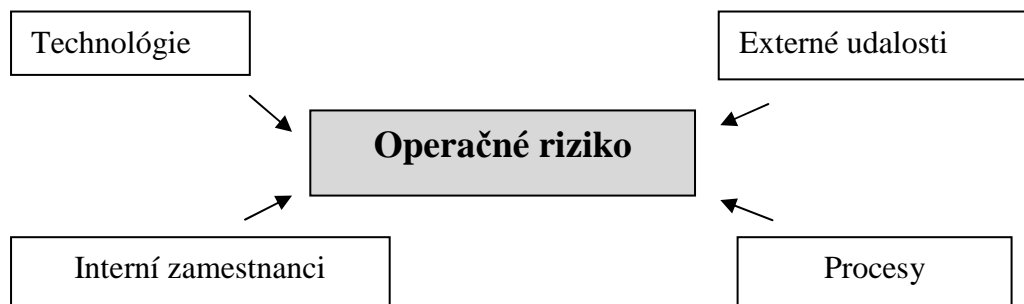
Operačné riziko môžeme rozdeliť na jednotlivé typy<sup>2</sup>:

- **procesné riziko** - je to riziko neefektívnych alebo nedostatočných procesov v organizácií. Ide o procesy, ktoré nevedli k dosiahnutiu stanovených cieľov, resp. na dosiahnutie cieľov si vyžiadali nadmerné množstvo vynaložených nákladov,
- **riziko zlyhania ľudského faktoru** – častým zdrojom tohto rizika je preťaženie pracovníkov, nejasné rozdelenie kompetencií a zodpovednosti, nečestné jednanie
- **riziko technológií** – informačné technológie stále hlbšie prenikajú do všetkých činností v podniku. Elektronizácia a digitalizácia je trend, ktorý na jednej strane zefektívňuje chod poisťovne no na druhej strane prináša so sebou aj nové riziká. Bezpečnosť dát, ochrana pred neautorizovaným používaním či kybernetickým útokom sú pojmy, ktoré spoločnosť nemôže podceniť. Systémové riziko ako časť operačného rizika spájame s informačným systémom spoločnosti. Je potrebné venovať pozornosť informáciám – dátam, softvéru a technike, nakoľko zlyhanie jednej oblasti spôsobuje narušenie informačného systému spoločnosti.
- **riziko externých udalostí** – vyvíjajúce sa vonkajšie prostredie je neustále zdrojom nových rizík. Pod týmito rizikami chápeme zlyhanie infraštruktúry, prírodné katastrofy a podvody, ktoré spôsobia externé osoby.

---

<sup>2</sup> PULCHART, V.: Řízení operačních rizik v pojišťovně. In Pojistný obzor, Praha. 2006. Roč 83, č.8, s.11-13. ISSN 0032-2393.

**Obrázok 1: Operačné riziko**



Pri rozbere problematiky operačného rizika sa stretávame aj s pojmom - compliance riziko. Compliance riziko môžeme definovať ako riziko nedodržania príslušnej legislatívy, riziko nedodržania súladu s predpismi organizácie a riziko nedodržania etických požiadaviek. Každá finančná inštitúcia má stanovený compliance program . Compliance program spoločnosti určuje pravidlá, ktoré pomáhajú zamestnancom zvládať etické a právne otázky každodennej práce. Zahŕňa jasné inštrukcie pre všetkých zamestnancov, tak aby ich konanie bolo v súlade so všetkými platnými predpismi. Taktiež obsahuje dodatočné smernice týkajúce sa napríklad spracovávaní prijatého poistného a korektného obchodného rokovania. Tieto pravidlá vedú k redukcii pracovných podvodov, zníženiu počtu škôd v dôsledku operačného rizika. Medzi najbežnejšie techniky znižovania rizík, ktoré uviedli poisťovne dopadových štúdiách bolo posilnenie vnútornej kontroly, vytvorenie vnútorných pravidiel, zlepšenie povedomia zamestnancov a manažmentu organizácie o existujúcich rizikách, preskúmanie existujúcich procesov a postupov a skvalitnenie plánu kontinuity.<sup>3</sup>

Potrebu vnímania a riadenia operačného rizika v poisťovniach podporujú aj nasledovné skutočnosti:

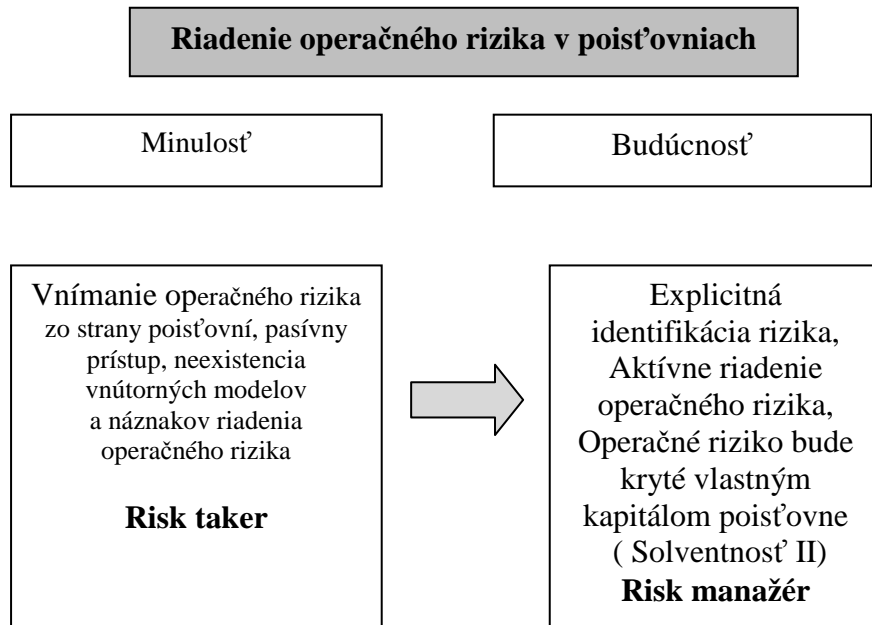
- rast komplexnosti poistných produktov,
- rastúce požiadavky na dokumentáciu a administratívu poisťovne ( Solvency II),
- rast významu In- a Outsourcing v poisťovniach,
- rast požiadaviek na technologické a softvérové systémy, ich organizáciu,
- nové legislatívne predpisy ( MiFID, Solvency II), ktoré dávajú väčšie práva spotrebiteľovi a nepriamo podporujú nárast sťažností zo strany klientov,
- rast významnosti právneho rizika ,
- nemožnosť sekuritizácie operačných rizík pre poisťovňu.

Na základe identifikovaných trendov v poisťovníctve je potrebné sústrediť sa na problematiku manažmentu operačného rizika a kontrolných funkcií v poisťovni. Problematika operačného rizika v poisťovniach prešla istým vývojom, do roku 2006 poisťovne evidovali operačné riziko, ale väčšina poisťovní ho vôbec neriadila. Poisťovne si boli vedomé existencie daného rizika, evidovali straty v dôsledku zlyhania personálu, externých udalostí či interných procesov, ale so samotným rizikom vôbec nepracovali, neriadili ho. Poisťovne môžeme nazvať ako „Risk Taker“. Rast škodových udalostí v dôsledku operačného rizika vo finančných inštitúciách, príprava novej legislatívy Solventnosť II aktivizovala poisťovne k identifikovaniu daného rizika, nemôžeme ešte hovoriť o aktívnom manažmente operačného rizika, skôr o uvedomení si problematiky operačného rizika v poisťovniach. Veľkým vzorom

<sup>3</sup> CEIOPS' Report on its fourth Quantitative Impact Study (QIS4) for Solvency II [online]. 2010 [cit. 2011-10-10]. Dostupné z: [http://eiopa.europa.eu/fileadmin/tx\\_dam/files/consultations/QIS/CEIOPS-SEC-82-08%20QIS4%20Report.pdf](http://eiopa.europa.eu/fileadmin/tx_dam/files/consultations/QIS/CEIOPS-SEC-82-08%20QIS4%20Report.pdf) >, str. 255

v tejto oblasti sú pre poisťovne bankové inštitúcie. S prijatím právno-regulačného rámca Solventnosť II sa postoj poisťovní k operačnému riziku významne zmenil. Poisťovne si existenciu operačného rizika už nielen uvedomujú, aktívne operačné riziko riadia a dané riziko budú od roku 2014 kryť vlastným kapitálom. Poisťovne sa zmenili od „risk takerov“ k risk manažérom operačného rizika, vid' obrázok 2. To platí predovšetkým pre poisťovne zo starých členských štátov EU.

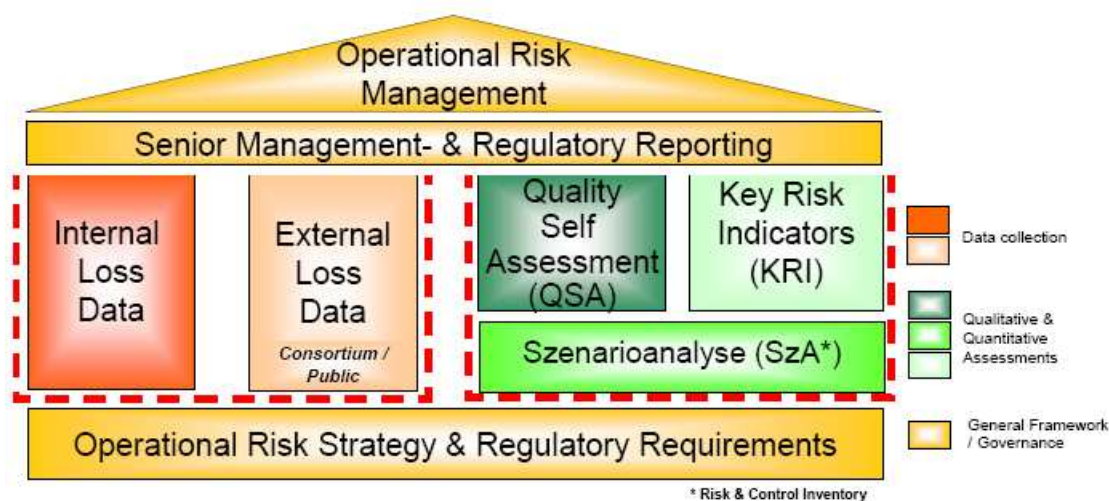
**Obrázok 2: Riadenie operačného rizika v poisťovniach**



Manažment operačného rizika musí vychádzať ako z kvantitatívnej tak aj kvalitatívnej analýzy, vid' obrázok 3<sup>4</sup>. Základom pre kvantitatívnu časť analýzy sú interné a externé údaje škodových udalostí nastaných v dôsledku operačného rizika. Zber dát o škodových udalostiach umožňuje odhaliť slabé miesta v procesoch a činnosti poisťovne. Analýza scenárov, určenie kľúčových rizikových indikátorov a kvalita vlastného manažmentu (Quality Self Assessment) patrí medzi kvalitatívne požiadavky kladené na riadenie operačného rizika. Analýza scenárov umožňuje modelovať potenciálne škodové udalosti, identifikovať riziká. Analýzou kvality manažmentu poisťovne je možné určiť nedostatky v procesoch a možnosti zlepšenia.

<sup>4</sup> Modell für das Management operationeller Risiken. Commerzbank AG. [online]. 2009[cit. 2011-10 -10]. Dostupné z : <http://www.if-news.de/files/KaiBoehm.pdf>

**Obrázok 3: Manažment operačného rizika**



Cieľom riadenia operačného rizika je zamedziť neočakávaným negatívnym škodám, finančným stratám v dôsledku zlyhania interných a externých procesov a postupov. Aktívne riadenie operačného rizika je potrebné pre zabezpečenie solventnosti poisťovne, získanie dobrého ratingového hodnotenia a pre kvalitný celopodnikový manažment rizík (ERM).

### 3 OPERAČNÉ RIZIKO A SOLVENTNOSŤ II

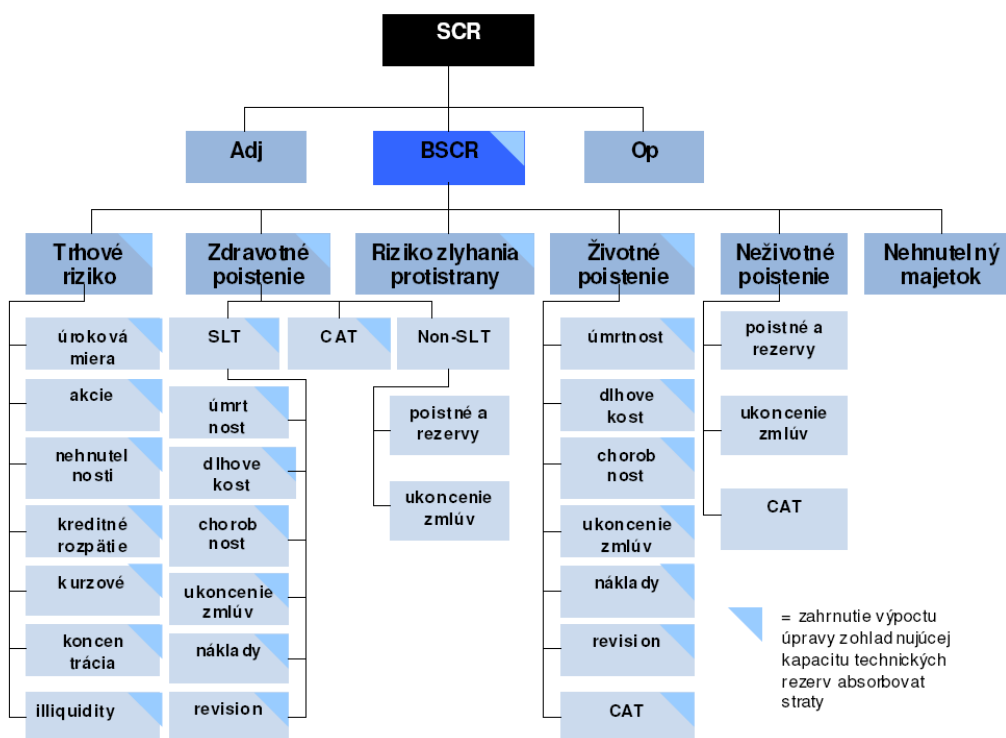
Právno-regulačný rámec Solventnosť II vyžaduje aby poisťovne identifikovali a riadili všetky známe riziká, operačné riziko nevynímajúc. Operačné riziko je jedným z hlavných rizík analyzovaných v súvislosti so solventnosťou poisťovne. Zlyhanie interných procesov a postupov môže vážne ohroziť schopnosť poisťovne uhrádzať svoje záväzky. Pri rozbere problematiky solventnosti poisťovne je dôležité sledovanie požiadavky kapitálovej solventnosti (SCR). Právno-regulačný rámec Solventnosť II definuje štandardný vzorec výpočtu, ktorý môžu využívať všetky poisťovne, ktorých rizikový profil je vo vzorci adekvátne zachytený. Vzorec zachytáva významné riziká poisťovní, pričom vychádza z predpokladu, že neočakávané straty zvyčajne nenastávajú naraz a štandardný vzorec ju zohľadňuje prostredníctvom vzájomných korelácií medzi rizikami.

Operačné riziko má vo výpočte samostatné miesto, výpočet kapitálovej požiadavky pre dané riziko nezohľadňuje vzťah k ostatným rizikovým modulom. Pri operačnom riziku nie je možné uplatniť diverzifikáciu, ktorá je možná pri rizikách zahrnutých do základnej kapitálovej požiadavky. Výpočet SCR je podľa štandardného vzorca súčtom základnej kapitálovej požiadavky na solventnosť (BSCR), kapitálovej požiadavky pre operačné riziko (Op) a úpravy zohľadňujúcej kapacitu technických rezerv a odložených daní absorbovať straty (Adj) ako to dokumentuje obrázok 5<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Piata kvantitatívna dopadová štúdia (QIS 5) v poisťovníctve [online]. 2011 [cit. 2011-10-10]. Dostupné z: [http://www.nbs.sk/\\_img/Documents/Dohlad/ORM/Poistovnictvo/Sprava\\_NBS\\_o\\_QIS5\\_v\\_poistnom\\_sektore.pdf](http://www.nbs.sk/_img/Documents/Dohlad/ORM/Poistovnictvo/Sprava_NBS_o_QIS5_v_poistnom_sektore.pdf), str. 21



Obrázok 5 Zloženie kapitálovej požiadavky solventnosti



Kapitálová požiadavka pre operačné riziko sa určí jednoduchým faktorovým výpočtom, kde vstupnými údajmi sú:<sup>6</sup>

- prijaté poistné,
- technické rezervy,
- ročné prevádzkové náklady spojené s poskytovaním poistenia Unit- Linked 9 (Expul).

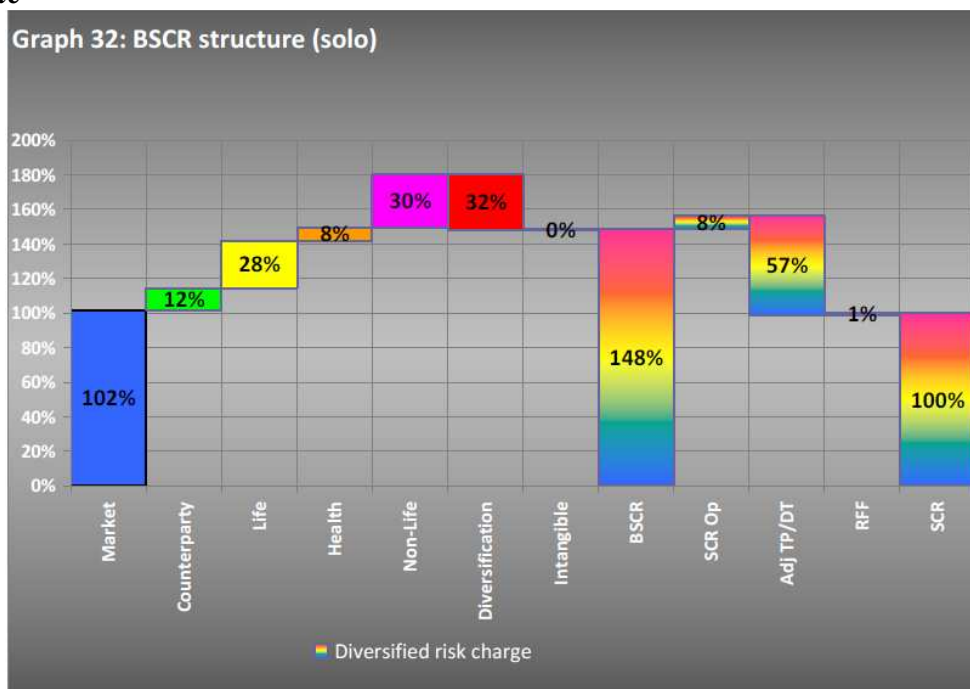
$$SCR_{Op} = \min(0,3 \cdot BSCR; Op) + 0,25 \cdot Exp_{ul}$$

Kapitálová požiadavka pre operačné riziko má horný limit vo výške 30% z BSCR. Na základe výsledkov dopadovej štúdie QIS 5 z roku 2011 konštatujeme, že podiel operačného rizika v európskych poisťovniach je vo výške v priemere 8,09% z veľkosti základnej kapitálovej požiadavky solventnosti (% BSCR), vid' obrázok 6. Podiel kapitálovej požiadavky pre operačné riziko je pre všetky poisťovne v SR 13,1% z BSCR, pre univerzálne je 14,24% z BSCR a pre životné poisťovne je veľkosť kapitálovej požiadavky pre operačné riziko 10,51%. V Slovenskej republike je medián kapitálovej požiadavky pre operačné riziko vo výšku operačného rizika pre ako 16% z BSCR.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Piata kvantitatívna dopadová štúdia (QIS 5) v poisťovníctve [online]. 2011 [cit. 2011-10-10]. Dostupné z: [http://www.nbs.sk/\\_img/Documents/Dohlad/ORM/Poisťovníctvo/Sprava\\_NBS\\_o\\_QIS5\\_v\\_poisťovníctve.pdf](http://www.nbs.sk/_img/Documents/Dohlad/ORM/Poisťovníctvo/Sprava_NBS_o_QIS5_v_poisťovníctve.pdf), str. 21

<sup>7</sup> tamtiež

**Obrázok 6 Podiel rizikových modulov na základnej kapitálovej požiadavke na solventnosť poisťovne**



Poisťovne na výpočet veľkosti kapitálovej požiadavky pre operačné riziko použili metódu prijatého poistného. Poisťovne nerátali veľkosť kapitálovej požiadavky pre operačné riziko pomocou interných modelov, v budúcnosti to však môže byť pre poisťovne výhodné. Štandardný výpočet kapitálovej požiadavky pre operačné riziko je málo rizikovo-citlivý, výpočet je založený na špecifických veľkostných kritériách spoločnosti (objem prijatého poistného, prevádzkové náklady), ktorý nezohľadňuje skutočnú úroveň kvality riadenia operačného rizika v poisťovniach. Práve to môže byť dôvod výpočtu kapitálovej požiadavky prostredníctvom interného modelu, ktorý umožní špecifickejší výpočet kapitálovej požiadavky pre operačné riziko.

Ak by sme hľadali inšpiráciu u bankových finančných inštitúcií, tie okrem štandardného postupu využívajú pokročilé a komplexné analytické prístupy napr. Advanced Measurement Approach (AMA). AMA predstavuje rizikovo- senzitivnu metódu na meranie operačného rizika, pričom tieto metódy využívajú techniky merania vyvinuté každou jednotlivou bankou.<sup>8</sup> Operačné riziko v bankových finančných inštitúciách je považované za jedno z významnejších rizík. Na základe výsledkov dopadovej štúdie QIS4 a QIS5 poisťovne neplánujú pre výpočet kapitálovej požiadavky pre operačné riziko zaviesť interné modely v blízkej budúcnosti, ako vstupy pre interné modely plánujú poisťovne používať interné a externé údaje o stratách. Je potrebné zdôrazniť potrebu existencie širokej databanky údajov o škodách vzniknutých v dôsledku operačných rizík, čo predstavuje pre poisťovne pomerne veľké dodatočné personálne a administratívne náklady.

## ZÁVER

Dozorné orgány, ratingové agentúry ako aj manažment a akcionári poisťovní si plne uvedomujú význam operačného rizika, potrebu nielen vnímania jeho existencie ale aj riadenie

<sup>8</sup> KORDULIAK, P.: *Operačné riziko ako súčasť smernice Basel II*. In FIN STAR NET 2010: zborník recenzovaných príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie [elektronický zdroj]. Bratislava : Vydavateľstvo Fin Star, 2010. ISBN 978-80-970244-2-0.

---

daného rizika. Poist'ovne sa budú v blízkej budúcnosti musieť intenzívnejšie zaoberať problematikou operačného rizika, nárast škodových udalostí vo finančných inštitúciách z dôvodu zlyhania interných a externých procesov to potvrdzuje. Dnes si nestačí uvedomovať existenciu daného rizika, je potrebné dané riziko plne integrovať do enterprise risk manažmentu poisťovní. Veľkým vzorom pre riadenie operačných rizík slovenských poisťovní sú poisťovne zo starých členských štátov, ktoré operačné riziko aktívne riadia a v budúcnosti ponúknu interné rizikové modely aj pre svoje dcérske slovenské poisťovne. Samozrejme existujú diferencie v charaktere operačného rizika poisťovní a bánk, čo vyplýva z náplni podnikateľskej činnosti jednotlivých subjektov – napr. neexistencia hotovostných transakcií medzi klientom a poisťovňou, klientske transakcie a transakcie na kapitálovom trhu sa realizujú výlučne prostredníctvom banky, riziko morálneho hazardu pri tvorbe poisťných produktov a zlyhanie kontrolných systémov pri likvidácii veľkých poisťných katastrofických udalostí. Pre poisťovne je dôležité poznať svoje riziká, ich vzájomnú interakciu a taktiež úroveň, ktorú je poisťovňa schopná a ochotná akceptovať. Je potrebné si uvedomiť, že neriadenie operačného rizika, významne ohrozuje solventnosť poisťovne.

## Použitá literatúra (References)

1. KORDULIAK, P.: *Operačné riziko ako súčasť smernice Basel II*. In FIN STAR NET 2010 : zborník recenzovaných príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie [elektronický zdroj]. Bratislava : Vydavateľstvo Fin Star, 2010. ISBN 978-80-970244-2-0.
2. LITTVOVÁ, Z., MARKO,P.,VACHÁLKOVÁ, I. *Riziko v poisťovníctve*. 1. vyd. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. Str. 74. ISBN 978-80-225-3385-0
3. MAJTANOVÁ, A., DAŇHEL,J., DUCHÁČKOVÁ, E., KAFKOVÁ,E.: *Poisťovníctvo –Teória a prax*. In: Ekopress, 2006, ISBN 80-86929-19-1
4. MAJTANOVÁ, A., VACHÁLKOVÁ, I.: *Solventnosť - nové trendy v riadení poisťovní*. 1.vyd. Bratislava: Iura Edition, 2009.ISBN 978-80-8078-261-0.
5. PALUŠ, P.,GONDOVÁ A.. *Kapitálové a ďalšie požiadavky na Solventnosť II*. *Poisťné rozhľady*,2011,roč. 17, č.3, s. 10 -13.
6. *Piata kvantitatívna dopadová štúdia (QIS 5) v poisťnom sektore* [online]. 2011 [cit. 2011-10 -10]. Dostupné z: <[http://www.nbs.sk/\\_img/Documents/Dohlad/ORM/Poisťovníctvo/Sprava\\_NBS\\_o\\_QIS5\\_v\\_poisťnom\\_sektore.pdf](http://www.nbs.sk/_img/Documents/Dohlad/ORM/Poisťovníctvo/Sprava_NBS_o_QIS5_v_poisťnom_sektore.pdf) >.
7. PULCHART, V.: *Řízení operačních rizik v pojišťovně*. In *Pojistný obzor*, Praha. 2006. Roč 83, č.8, s.11-13. ISSN 0032-2393.
8. SMERNICE EURÓPSKEHO PARLAMENTU A RADY o začatí a vykonávaní priameho poistenia a zaistenia SOLVENTNOSTĚ II. [citované 25.9. 2012]. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/>. str.25.
9. *Modell für das Management operationeller Risiken*. Commerzbank AG. 2009 [online]. 2009[cit. 2011-10 -10]. Dostupné z : <http://www.if-news.de/files/KaiBoehm.pdf>
10. ANGHELACHE,G.,OLTEANU, C.: *Operational Risk Modeling*. In: *Theoretical and Applied Economics Volume XVIII (2011), No. 6(559)*, pp. 63-72
11. Zákon NRSR o poisťovníctve č. 8/2008 v platnom znení
12. EIOPA Report on the fifth Quantitative Impact Study (QIS5) for Solvency II. 2011. [citované 25.9. 2012]. Dostupné na <http://eiopa.com>
13. CEIOPS' Report on its fourth Quantitative Impact Study (QIS4)for Solvency II [online]. 2010 [cit. 2011-10 -10]. Dostupné z: <http://>

---

[https://eiopa.europa.eu/fileadmin/tx\\_dam/files/consultations/QIS/CEIOPS-SEC-82-08%20QIS4%20Report.pdf](https://eiopa.europa.eu/fileadmin/tx_dam/files/consultations/QIS/CEIOPS-SEC-82-08%20QIS4%20Report.pdf)

### **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Ing. Ingrid VACHÁLKOVÁ, PhD.  
Katedra poisťovníctva  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
Bratislava  
Slovenská republika  
email: [ingrid.vachalkova@euba.sk](mailto:ingrid.vachalkova@euba.sk)

---

# **DOPAD SPOTREBNEJ DANE Z VÍNA NA VYBRANÉ MAKROEKONOMICKÉ UKAZOVATELE<sup>1</sup>**

## **IMPACT OF EXCISE TAX ON WINE SELECTED MACROECONOMIC INDICATORS**

**Juraj Válek**

**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Článok sa zaoberá vplyvom spotrebnej dane z vína na vývoj vybraných makroekonomických ukazovateľov. Teoretické východiská pre zdaňovanie spotreby dostatočne zhromaždili predstavitelia klasickej ekonómie. Táto problematika je vždy aktuálna a rezonuje aj v dielach súčasných teoretikov zaoberajúcich sa zdaňovaním spotreby. Zväčša sa problematikou spotrebných daní z alkoholických nápojov zaoberajú autori komplexne. Slovenská republika je v súčasnosti jednou z 15 krajín EÚ, na ktoré sa vzťahuje nulová sadzba spotrebnej dane z tichého vína. Právne predpisy Spoločenstva stanovujú výrobcovi tichých vín vykonávať rad administratívnych úloh, bez ohľadu na to, že na tiché víno je uplatňovaná nulová sadzba dane. Aj napriek pozitívam, ktoré prevažujú pri spotrebnej dani z vína možno pozorovať pokles domácej výroby a vývozu do zahraničia a naopak, zvýšenie dovozu.

Kľúčové slová – nepriame dane, negatívne externality, víno

### **Abstract**

The article deals with the influence of excise duty on wine in the development of macroeconomic indicators. Theoretical basis for the taxation of consumption sufficiently gathered representatives of classical economics. This issue is always up to date, and is also reflected in the writings of contemporary theorists dealing with the taxation of consumption. Mostly, the issue of excise duties on alcoholic beverages authors deals comprehensively. Slovak republic is currently one of the 15 EU countries, which applies a zero rate of excise duty on still wine. Community legislation prescribes Slovak producer of still wine to perform many administrative tasks, regardless of the fact that the still wine is to apply a zero tax rate. Despite the positives that outweigh the excise duty on wine can be observed decline in domestic production and exports to abroad and vice versa, the increase in imports.

Key words - excise tax, negative externalities, wine,

---

<sup>1</sup> Príspevok bol spracovaný v rámci riešenia vedecko-výskumného projektu VEGA č. 1/0008/11 Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov. Doba riešenia projektu 2011- 2014.

---

# 1 SPOTREBA VÍNA V EÚ A V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

Európania majú najvyššiu spotrebu alkoholu na hlavu a pitie alkoholu zodpovedá za jeden z desiatich prípadov ochorenia či predčasnej smrti. Preto v EÚ existuje snaha niektorých štátov stanoviť minimálnu cenu za jednotku alkoholu a Európska komisia preferuje vyššie spotrebné dane, a tým obmedziť nadmerné pitie alkoholu. Predajcovia by tak nemohli ponúkať alkohol za nižšiu ako stanovenú cenu. Na druhej strane je tu však aj podozrenie z ohrozenia hospodárskej súťaže. Súčasnú pravidlá EÚ o spotrebnej dani stanovujú minimálne daňové sadzby pre rôzne kategórie alkoholických nápojov, čo znamená že členské štáty ju musia uplatňovať od stanovenej úrovne vyššie. Na národnej úrovni môžu stanovovať minimálne ceny za alkohol, pokiaľ sú kompatibilné so spomínanými pravidlami EÚ, nevedú k diskriminácií dovážaných tovarov, alebo neobmedzujú voľný pohyb tovarov. Z pohľadu európskej daňovej politiky Komisia verí, že minimálna daňová sadzba je vhodnejšia ako stanovenie najnižšej ceny alkoholu.

Zo spotrebných daní na alkoholické nápoje platných v Slovenskej republike je relatívne malá pozornosť venovaná spotrebnej dani z vína. V širších odborných diskusiách je venovaná malá pozornosť zvyšovaniu sadzieb spotrebných daní vo vzťahu k národohospodárskym dopadom na ekonomiku.

Slovenský vinársky priemysel má pomerne stabilné zastúpenie na domácom trhu. Ani dobrý vinohradnícky rok 2011 nezlepšil negatívny vývoj. Plocha vinohradov, z ktorých sa zberá úroda, z roka na rok klesá. Ak sa nepodarí obnoviť domácu vinohradnícku výrobu, podiel slovenských vín padne na jednu tretinu. V súčasnosti pokrývajú najmenej polovicu slovenskej spotreby vína. Po prvý raz v histórii klesla zberová plocha v slovenských vinohradoch pod 10-tisíc hektárov. Napriek tomu, že sa vyrobilo vyše 350-tisíc hektolitrov vína, najmenej takéto množstvo vína sa na Slovensko dovezie. V poslednom období je vytlačaný lacnými vínami z dovozu, z 27 členov EÚ 12 štátov spotrebnú daň na tiché vína aplikuje. Platí sa v tých štátoch, ktoré sú čistými dovozcami vína. Výnimkou je Francúzsko, kde sa platí poplatok za označenie vína, ktoré je vyrobené z francúzskeho hrozna. Podobný poplatok, platia slovenskí vinári za osvedčenie o pôvode a kvalite hrozna, zatriedňovanie a certifikáciu vína z neho vyrobeného a za nálepky so štátnym kontrolným číslom. Treba zdôrazniť, že práve výška spotrebných daní ovplyvňuje správanie sa daňových subjektov.

Z hľadiska ekonómie je spotrebná daň z vína daňou z negatívnych externalít, ktoré sú spôsobené konzumáciou alkoholických nápojov. Na jednej strane pôsobí prevenčne, tzn. má odrádzať ľudí od prílišnej spotreby a na strane druhej penalizačne, pretože ten kto pije tým škodí sebe aj iným a zaplatí časť tejto škody. Uvedená skutočnosť vplyva aj na verejné financie v podobe nižších daňovo-odvodových príjmov a zvýšených nákladov na zdravotnú starostlivosť. Dopady na vybrané makroekonomické ukazovatele sú sledované vo vzťahu so štátnym rozpočtom, s obchodnou bilanciou, spotrebou, zamestnanosťou a domácou výrobou.

## 2 DOPAD SPOTREBNEJ DANE Z VÍNA NA VYBRANÉ MAKROEKONOMICKÉ UKAZOVATELE

Na výrobu a predaj domáceho vína pôsobí v súčasnosti veľa nepriaznivých vplyvov, medzi hlavné zaradujeme dovoz lacných zahraničných vín, ťažká distribúcia a realizácia cez reťazce, absencia celoštátnej podpory a marketingu a nízka edukácia a osвета. Spotrebiteľ sa riadi cenou a nakupuje lacné víno z dovozu, ako aj produkty s menším obsahom alkoholu. Všeobecne platí, že užší daňový základ je flexibilnejší a je jednoduchší pre daňových

poplatníkov. Napríklad daň uložená na nepodstatný konkrétny produkt alebo službu by mala podliehať substitučnému efektu. Naopak širší daňový základ je menej pružný a efektívny vtedy, pokiaľ ide o voľbu medzi rôznymi druhmi spotrebného tovaru. Avšak, spotreba ako základ dane zahŕňa obvykle zakúpenie iba spotrebného tovaru.

**Tabuľka č. 1 Výška spotrebnej dane na tiché vína v EÚ (k 1.1.2012)**

| Členský štát | Národná mena | Spotrebná daň na hektoliter |                     | DPH %               |       |
|--------------|--------------|-----------------------------|---------------------|---------------------|-------|
|              |              | Národná mena                | EUR                 |                     |       |
| BE           | EUR          |                             | 47,0998             | 21,00               |       |
| BG           | BGN          | 0                           | 0                   | 20,00               |       |
| CZ           | CZK          | 0                           | 0                   | 20,00               |       |
| DK           | DKK          | 6 – 15% obj.                | 1062,00             | 142,70              | 25,00 |
|              |              | 15 – 22% obj.               | 1422,00             | 191,07              | 25,00 |
| DE           | EUR          |                             | 0                   | 19,00               |       |
| EE           | EUR          |                             | 73,11 <sup>1)</sup> | 20,00               |       |
| EL           | EUR          |                             | 0                   | 23,00               |       |
| ES           | EUR          |                             | 0                   | 18,00               |       |
| FR           | EUR          |                             | 3,60                | 19,60               |       |
| IE           | EUR          | 5,5 – 15% obj.              | 262,24              | 23,00               |       |
|              |              | 15% obj.                    | 380,52              | 23,00               |       |
| IT           | EUR          |                             | 0                   | 21,00               |       |
| CY           | EUR          |                             | 0                   | 15,00 <sup>2)</sup> |       |
| LV           | LVL          | 45,00                       | 63,45               | 22,00               |       |
| LT           | LTL          | 198,00                      | 57,34               | 21,00               |       |
| LU           | EUR          |                             | 0                   | 12,00               |       |
|              |              | >13%                        | 0                   | 15,00               |       |
| HU           | HUF          | 0                           | 0                   | 27,00               |       |
| MT           | EUR          | 0                           | 0                   | 18,00               |       |
| NL           | EUR          |                             | 70,56               | 19,00               |       |
| AT           | EUR          |                             | 0                   | 20,00               |       |
| PL           | PLN          | 158,00                      | 36,06               | 23,00               |       |
| PT           | EUR          |                             | 0                   | 13,00               |       |
| RO           | RON          | 0                           | 0                   | 24,00               |       |
| SI           | EUR          |                             | 0                   | 20,00               |       |
| SK           | EUR          |                             | 0                   | 20,00               |       |
| FI           | EUR          |                             | 312,00              | 23,00               |       |
| SE           | SEK          | 2158,00                     | 235,61              | 25,00               |       |
| UK           | GBP          | 241,23                      | 280,63              | 20,00               |       |

<sup>1)</sup> 76,80 od 1.2.2012

<sup>2)</sup> 17 % od 1.3.2012

Zdroj: European Commission: Excise duty tables

Hlavnou legislatívnou úpravou, ktorá sa bezprostredne dotýka spotrebnej dane z vína je Smernica Rady 92/83/EHS. Zosúladuje štruktúru spotrebných daní pre etanol a alkoholické nápoje. Túto smernicu musia mať vo svojej legislatíve spotrebných daní premietnutú všetky členské štáty EÚ vrátane SR (konkrétne zákon č. 512/2011 o spotrebnej dani z alkoholických

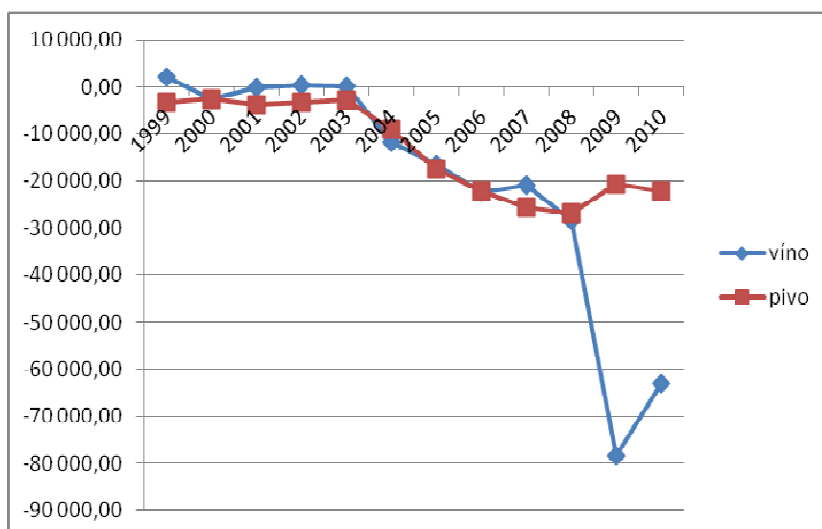
nápojov). Smernica Rady 92/84/EHS predpisuje pre vybrané druhy tovarov minimálne sadzby spotrebných daní, ktoré sú platné v rámci EÚ. Za základ pre výber dane z vína a medziproduktov bol určený objem konečného výrobku.<sup>2</sup>

Proti zdaňovaniu hovorí fakt, že daň z vína tu už bola ale nepriniesla pozitíva. Rovnosť podmienok je potrebné vnímať v kontexte celej EÚ. Minimálna sadzba v zmysle čl. 5 smernice Rady 92/84/EHS je 0 EUR. V žiadnej vinárskej krajine EU nie je spotrebná daň na tiché víno, pretože by v konečnom dôsledku poškodzovala predovšetkým domácich výrobcov (viď tabuľka č.1). Pri jej zavedení by bolo potrebné zriadiť daňové sklady, viesť príslušnú evidenciu, ako aj niesť náklady kontroly, čím by sa značne znížila konkurencieschopnosť slovenských vinárov. Preto je potrebné prihliadať na celé vinárske odvetvie a udržateľnosť produkcie.

## 2.1 Saldo zahraničného obchodu

Aj napriek pozitívam ktoré prevažujú v oblasti spotrebnej dane z vína možno sledovať pokles v domácej výrobe a vývoze do zahraničia a naopak nárast dovozu. Dokumentuje to aj graf 2, kde bolo porovnané saldo zahraničného obchodu pri komodite piva vyrobeného zo sladu a pri komodite vína. Nárast dovozu bol takmer symetrický v rokoch 2004 až 2006. V roku 2007 sa situácia vo vinárskom priemysle ustálila ale od roku 2008 nastal útlm v domácej výrobe a rast dovozu.

**Graf č. 2 Porovnanie salda zahraničného obchodu –piva vyrobeného zo sladu a vína (tis. €)**



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov MPRV SR, 2010.

<sup>2</sup> Na Slovensku sa do roku 2011 šumivé vína zdaňovali sadzbou dane 79,66 €/hl, hoci je príslušnou smernicou ustanovená nulová minimálna sadzba dane, rovnako ako v prípade tichých vín. Medziprodukty, ktoré majú smernicou ustanovenú minimálnu sadzbu dane 45 €/hl sa na Slovensku zdaňovali sadzbou 82,92 €/hl. Zákon č. 512/2011 o spotrebnej dani z alkoholických nápojov schválený NR SR 30.11. 2011. Bližšie viď Trendy v uplatňovaní spotrebnej dane z vína / Juraj Válek. In Financie a riziko zborník príspevkov z XIII. ročníka medzinárodnej vedeckej konferencie - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. - ISBN 978-80-225-3278-5. - S. 628-636.



Nepriaznivá situácia vo vinohradníctve od roku 2004 vyrcholila sústavným prehľbovaním záporného salda v roku 2009. V uvedenom roku sa najvyššia hodnota dovozu vína realizovala z Českej republiky a to vo výške 38 934,46 tis. € –čo predstavuje 43,8 % z celkového dovozu (viď tabuľka 2). Tým sa stala Česká republika najväčším dovozcom, keď druhé v poradí Taliansko doviezlo víno v celkovej hodnote 20 049,89 tis. €. Nasledovalo Maďarsko v celkovej hodnote 7 902,70 tis. €, Francúzsko 2 415,21 tis. €, Španielsko 1 723,00 tis. €, Čile 1 074,09 tis. €, Rakúsko 984,56 tis. € a Argentína 478,42 tis. €. Z ostatných krajín EÚ bližšie nešpecifikovaných sa doviezlo vína v celkovej hodnote 8 576,53 tis. €. V roku 2011 sa z Talianska doviezlo víno za 20 842,05 tis. € a z Maďarska za 11 653,08 tis. €.

**Tabuľka č. 2 Saldo zahraničného obchodu s Českou republikou pri komodite vína v tis. €**

|          | 2005     | 2006     | 2007     | 2008     | 2009       | 2010   | 2011     |
|----------|----------|----------|----------|----------|------------|--------|----------|
| Saldo ZO | 2 927,59 | 3 385,50 | 7 017,88 | 5 339,33 | -29 060,90 | 395,72 | -3218,79 |

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov MPRV SR, 2011.

Vo vinárskom roku 2009/2010 hodnota dovozu vína na Slovensko predstavovala 88,86 mil. € a hodnota vývozu 10,51 mil. €. Z uvedeného vyplýva záporné saldo zahraničného obchodu s vínom vo výške -78,35 mil. €. Dovoz prevýšil vývoz (v objemovom vyjadrení) o 1 639 t. Doviezlo sa celkovo 440,1 tis. hl, čo je o 66,3 tis. hl (17,7 %) viac ako vo vinárskom roku 2008/2009. Celkový vývoz vzrástol v porovnaní s predchádzajúcim rokom o 34,2 tis. hl (36,5 %). Konkrétne v zahraničnom obchode so stolovým hroznom vo vinárskom roku 2009/2010 mala Slovenská republika záporné saldo -18,47 mil. €. Hodnota dovozu stolového hrozna na Slovensko predstavovala 20,18 mil. € a hodnota vývozu len 1,71 mil. €. Objem dovozu v porovnaní s vinárskou sezónou 2008/2009 klesol o 12,7 %. V zahraničnom obchode s muštovým hroznom dosiahlo Slovensko v sezóne 2009/2010 záporné saldo -1,49 mil. €, keďže hodnota dovozu predstavovala 1,52 mil. € a hodnota vývozu 0,03 mil. €<sup>3</sup>.

## 2.2 Využitelnosť výrobných kapacít

V období rokov 1999 – 2010 vzrástol dovoz vína a domáca výroba stagnovala. Uvedené čísla sú výsledkom úbytku výmery viníc v Slovenskej republike, ktoré v posledných rokoch zmenili klasifikáciu na stavebné pozemky, na rozdiel od Českej republiky, kde od vstupu do EÚ sa vykonáva systematická výsadba viníc. Problémom sú aj nevyjasnené majetkové pomery pri pozemkoch, na ktorých sa pestoval vinič. Namiesto množstva rodiacich vinohradov sú dnes stavebné pozemky alebo neobrobené vinice. Z pôvodných 30-tisíc hektárov zo začiatku 90-tych rokov sa dnes totiž úroda zberá približne na tretine tejto výmery. V minulosti k tomu prispeli podpora klčovania vinohradov, strata štatútu ochrany viníc, reštitúcie, či urbanizmus.

Podľa údajov Štatistického úradu SR plocha vinohradov v roku 2009 v porovnaní s rokom 2008 klesla o 846 ha (o 5,4 %) na 14 876 ha. Rodiace vinohrady zaberajú z celkovej plochy 64,5 %. Údaje o rodiacich vinohradoch sa týkajú vinohradov vo veku nad 4 roky. Podľa metódy zisťovania plôch vinohradov Ústredným kontrolným a skúšobným ústavom poľnohospodárskym (ÚKSÚP) bola k 31. 7. 2010 zaregistrovaná celková plocha vinohradov 19 634 ha. Rodiace vinohrady predstavujú 15 277,7 ha, nerodiace vinohrady do 3 rokov 661

<sup>3</sup> European Commission EXCISE DUTY TABLES, Part I – Alcoholic Beverages REF 1031 rev. [online] 1, July 2010. [cit. 2011-03-11]. Dostupné na internete: <[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/excise\\_duties/alcoholic\\_beverages/rates/excise\\_duties-part\\_i\\_alcohol\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/excise_duties/alcoholic_beverages/rates/excise_duties-part_i_alcohol_en.pdf)>.

ha a neobrábané vinohrady 3 695,3 ha. Úplný zánik vinohradníctva nie je pravdepodobný a skôr sa očakáva stabilizácia pomerov v rozlohe vinohradov na Slovensku. Napriek nepriaznivému vývoju sa vďaka dotáciám z Európskej únie v rámci spoločnej organizácie trhu s vínom vo finančnom roku 2008/2009 na reštrukturalizáciu vinohradov vyčlenilo 2,5 mil. € a obnovilo sa 300 ha, v sezóne 2009/2010 to bolo 400 ha. Vinohradníci tak môžu na jeden hektár získať 15-tisíc €.

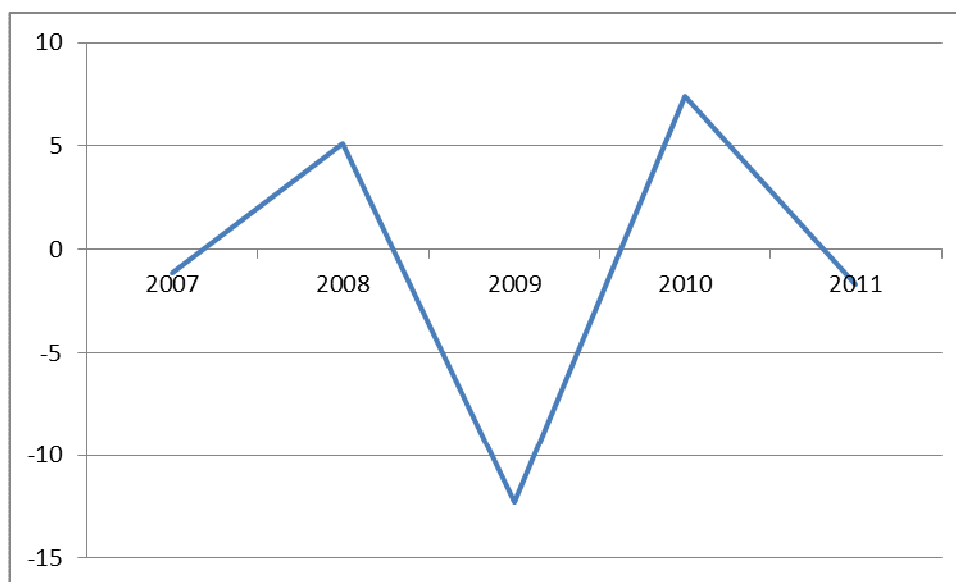
**Tabuľka č. 3 Využitelnosť výrobných kapacít v rokoch 2007 – 2010**

| Výroba hroznového vína | Kapacita v hl. | Výroba v hl. | % využitia | Medziroč.zmena využitia kapacít v p. b. |
|------------------------|----------------|--------------|------------|---|
| 2007                   | 768 977        | 334 640      | 43,52      | - 1,14                                  |
| 2008                   | 866 115        | 421 156      | 48,63      | 5,11                                    |
| 2009                   | 884 584        | 321 106      | 36,30      | -12,30                                  |
| 2010                   | 800 000        | 350 000      | 43,70      | 7,40                                    |
| 2011                   | 1 049 814      | 446 308      | 42,5       | -1,7                                    |

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov MPRV SR a VÚEPP, 2011.

Nepriaznivý trend vo vývoji vinohradníckeho sektora podčiarkuje aj fakt, že v roku 2009 bola výroba hroznového vína stratová (1 mil. €) a využitelnosť výrobných kapacít klesla na 36,3 %, čo bol pokles oproti roku 2008 o 12,3 % (viď tabuľka 3). Úbytok výmery viníc ako aj pokles domácej výroby bezprostredne súvisí s poklesom zamestnanosti vo vinohradníckom sektore. V rokoch 2010 a 2011 sa situácia vo výrobe vína stabilizovala. Ako je možné vidieť na nasledujúcom grafe, situácia vo výrobe a využití domácich kapacít je nestála.

**Graf č. 2 Porovnanie salda zahraničného obchodu –piva vyrobeného zo sladu a vína (tis. €)**



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov MPRV SR a VÚEPP, 2011.

---

### 3 ZÁVER

Ekonomickú vedu a ekonomickú prax, by mali zaujímať vzťahy medzi ekonomickými veličinami a potreba porozumieť ekonomickej teórii. Zmena daňových sadzieb vo vzťahu k príjmom do štátneho rozpočtu je len jedným z faktorov. Dôležitý je aj vzťah ku kolobehu ekonomických tokov, tzn. ako zvýšenie sadzieb ovplyvní národohospodárske ukazovatele a to hlavne domácu výrobu, vývoz a dovoz, zamestnanosť ako aj spotrebu. Je potrebné uvedomiť si, že nie každé zvýšenie sadzby spotrebnej dane, bude znamenať aj navýšenie príjmov do štátneho rozpočtu. Ak sa však príjmy do štátneho rozpočtu zvýšia, je predpoklad poklesu domácej výroby, čo bude kompenzované zvýšením dovozu danej komodity. Ak neexistuje domáca výroba, je riziko predražovania tovarov a spotreba klesá. V danom sektore bude klesať aj zamestnanosť, ako aj v sektoroch na ňom naviazaných, predovšetkým v poľnohospodárskom sektore.

Podľa údajov Zväzu výrobcov hrozna a vína až sedemdesiat percent dovážaného vína patrí do kategórie najlacnejších vín. Predovšetkým sa jedná o vína, ktoré si spotrebiteľ kúpi v rozmedzí od necelého jedného eura do 1,50 eura, vzhľadom na kúpyschopnosť obyvateľstva nachádza toto víno odbyt. Z celkovej slovenskej produkcie 85 percent tvoria kvalitné akostné vína a prívlastkové vína. Budúcnosť slovenského vína závisí od toho, či mu dokáže štát pomôcť, alebo nie. Celková plocha aj s novozaloženými či obnovenými vinohradmi je, podľa údajov Zväzu výrobcov hrozna a vína, 14-ti-síc hektárov. Vo chvíli, keď na Slovensku natrvalo klesne plocha viníc pod desaťtisíc hektárov, bude domáce víno už iba doplnkom voči zahraničnej ponuke.

Agentúra London Economics zverejnila obsahlu štúdiu (vypracovanú pre potreby a na objednávku Európskej komisie), kde odporúča zavedenie spotrebnej dane na tiché vína. Približne na tej úrovni, akou je zdaňované pivo.<sup>4</sup> Daňovo oslobodené tiché vína disponujú veľkou konkurenčnou výhodou pred inými druhmi alkoholu - najmä pivom a liehovinami. „Nespravodlivosť“ a konkurenčná výhoda (má jasný vplyv na ceny) vedie k postupnému klesaniu spotreby piva a liehovín a rastu spotreby vína. S tým je spojený pokles alebo stagnácia výberu spotrebných daní z liehovín a piva. A keďže víno zdanené nie je, ide o celkový pokles alebo stagnáciu výberu spotrebnej dane z alkoholu vôbec. Z neexistencie spotrebnej dane na tiché víno profitujú najmä dovozcovia lacných zahraničných vín, ktoré následne tvrdo konkurujú domácim producentom liehovín, piva a v konečnom dôsledku aj domácim producentom vína.

#### Použitá literatúra (References)

1. SIVÁK, R. a kol: *Verejné financie*. IURA Edition, Bratislava 2007. 303 s. ISBN 978-80-8078-094-4.
2. ATKINSON, A.B. - STIGLITZ, J. E. *Lectures on Public Economics*. New York: McGraw-Hill Book Company. In KAPLOW, L. 2008. Optimal Taxation. In *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd Edition, Forthcoming, Harvard Law and

---

<sup>4</sup> European Commission EXCISE DUTY TABLES, Part I – Alcoholic Beverages REF 1031 rev. [online] 1, July 2010. [cit. 2011-03-11]. Dostupné na internete: <[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/excise\\_duties/alcoholic\\_beverages/rates/excise\\_duties-part\\_i\\_alcohol\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/excise_duties/alcoholic_beverages/rates/excise_duties-part_i_alcohol_en.pdf)>.

- 
- Economics Discussion Paper [online] No. 607, [01/2008], Dostupné na internete: <[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1095899](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1095899)>. ISSN 1936-5357.
3. CNOSSEN, S. - FORREST, D. - SMITH, S. 2009. *Taxation and regulation of smoking, drinking and gambling in the European Union*. The Hague : CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. 2009 Dostupné na internete: <<http://ideas.repec.org/p/cpb/spcial/76.html>>.
  4. European Commission EXCISE DUTY TABLES, Part I – Alcoholic Beverages *REF 1031 rev.* [online] 1, July 2010. [cit. 2011-03-11]. Dostupné na internete: <[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/excise\\_duties/alcoholic\\_beverages/rates/excise\\_duties-part\\_i\\_alcohol\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/excise_duties/alcoholic_beverages/rates/excise_duties-part_i_alcohol_en.pdf)>.
  5. EurActiv. Commission prefers higher alcohol tax to combat binge drinking, In *euractiv.com* [online]. 2012. [cit. 2012-05-14]. Dostupné na internete: <<http://www.euractiv.com/health/commission-prefers-higher-alcohol-tax-combat-binge-drinking-news-511799>>.
  6. London Economics. „Study analysing possible changes in the minimum rates and structures of excise duties on alcoholic beverages.“ *Final Report to EC DG Taxation and Customs Union*. May 2010, [cit. 2011-10-20]. Dostupné na internete: <[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/common/publications/studies/min\\_rates.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/publications/studies/min_rates.pdf)>.
  7. PÚCHLO, J. Dve strany jednej mince. In *Instore*. č. 8 – 9; 24.09.2011; s. 42, 44
  8. SMITH, A. *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha: Liberální institut, 2001., č. II., odd. 4, str. 800. ISBN 80-86389-15-4.
  9. SPORINA, J. – ŠRÁMKOVÁ, L. „In vino veritas“ alebo mýty a fakty o zdaňovaní vína MF SR : Inštitút finančnej politiky [online]. Komentár 2011/22. [cit. 2011-10-19]. Dostupné na internete: <[http://www.finance.gov.sk/Components/CategoryDocuments/s\\_LoadDocument.aspx?categoryId=7989&documentId=6510](http://www.finance.gov.sk/Components/CategoryDocuments/s_LoadDocument.aspx?categoryId=7989&documentId=6510)>.
  10. SCHULTZOVÁ, A. et al. Vplyv nepriamych daní na spotrebu. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. 194 s. [9,874 AH]. VEGA 1/0317/08. ISBN 978-80-225-2991-4.
  11. SLADKOVSKÁ, I. Českú daň na víno zaplatia aj Slováci In *Hospodárske noviny*. Bratislava : Ecopress a.s. ISSN 1335-4701, 16.04.2012; s. 16
  12. ŠAJBIDOROVÁ, V. Vinič hroznorodý, hroznové víno. Situačná a výhľadová správa k 31. 7. 2010. Výskumný ústav ekonomiky poľnohospodárstva a potravinárstva Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka Slovenskej republiky, Bratislava [online]. s. 44, december 2010. [cit. 2011-02-03]. Dostupné na internete: <<http://www.vuepp.sk/publikacie4.html>>. ISBN 978-80-8058-544-0.
  13. VÁLEK, J. Trendy v uplatňovaní spotrebnej dane z vína. In *Financie a riziko zborník príspevkov z XIII. ročníka medzinárodnej vedeckej konferencie - Bratislava* : Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. - ISBN 978-80-225-3278-5. - S. 628-636.

## Kontaktné údaje (Contact Data)

Ing. Juraj VÁLEK, PhD.  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita  
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5  
Slovenská republika  
e-mail: [valek.euba@gmail.com](mailto:valek.euba@gmail.com)

---

# **FIŠKÁLNE DÔSLEDKY BANKOVÝCH KRÍZ - AKÉ RIEŠENIE PRINÁŠA BANKOVÁ ÚNIA FISCAL IMPLICATIONS OF THE BANKING CRISIS – THE BANKING UNION'S SOLUTIONS**

**Viktória Vargová**  
**Bankovní institut vysoká škola**  
**zahraničná vysoká škola Banská Bystrica**

---

## **Abstrakt**

Problémy bankového sektora viacerých krajín Európy vyústili do systémovej bankovej krízy, ktorá spôsobila vysoké fiškálne náklady a narušila tak stabilitu verejných financií. Ukázal sa tak začarovaný kruh medzi stavom bankového sektora a verejnými financiami daného štátu. Na pôde Európskej rady sa máji tohto roka predstavila prvýkrát myšlienka bankovej únie a odvtedy púta veľkú pozornosť. Banková únia má byť postavená na 4 pilieroch: jednotný dohľad, spoločný systém ochrany vkladov, riešenie problémových bánk formou tzv. rezolučných fondov a spoločná fiškálna „sieť“. Čo v skutočnosti a v akej podobe prinesie banková únia ukáže obdobie najbližších rokov. Príspevok prináša identifikáciu fiškálnych dopadov systémovej bankovej krízy vo vybraných krajinách EÚ a analyzuje piliere navrhovanej bankovej únie.

Kľúčové slová – banková kríza, fiškálne dopady, banková únia

## **Abstract**

Problems of banking sector in number of EU countries rise into systemic banking crisis, which imposed high fiscal costs and undermine the sustainability of public finances. The negative feedback loop between banking and sovereign risk turned up. The European commission introduced in May 2012 the idea of European banking union. The European Banking Union involves four pillars: supervision of financial institutions; deposit insurance; resolution of falling banks or systemic banking crisis; a (common) fiscal backstop.

The paper deals with the identifying the fiscal impacts of the banking crisis in EÚ countries and analyses the pillars of banking union proposal.

Key words – banking crisis, fiscal impacts, the banking union

## **1 BANKOVÁ KRÍZA V EURÓPE**

Dopady súčasnej krízy odhalili vo viacerých krajinách Eurozóny nezdravé väzby medzi stavom bankového sektora a verejnými financiami daného štátu.

Banková kríza sa vo viacerých vyspelých krajinách EMÚ prejavila výrazným poklesom vo výkonnosti ekonomiky a nárastom verejného dlhu. Kroszner, Leaven a Klingebiel (2007)

uvádzajú, že výraznejší pokles vo výkonnosti práve vyspelých ekonomík bol spôsobený práve dominantným a rozvinutým bankovým systémom, ktorý spôsobil, že dopady bankovej krízy boli viac deštruktívne. Relatívne vysoký nárast verejného dlhu súvisel so stratami vo výstupe ekonomiky, ako aj s uplatnením proticyklickej fiškálnej politiky.

Príspevok analyzuje fiškálne dopady systémovej bankovej krízy. Pričom autormi Laeven a Valencia (2012) je banková kríza označená za systémovú, ak sú splnené 2 podmienky:

- sú viditeľné znaky finančných ťažkostí v bankovom systéme (indikované stratami v bankovom systéme, úpadkami bánk, resp. ich likvidáciou);
- sú realizované významné zásahy do bankového systému ako odpoveď na problémy bankového sektora, pričom za významné zásahy do bankového systému je považovaný stav, keď sú splnené min. 3 zo 6 kritérií:
  - rozsiahla podpora likvidity (5% z depozít a záväzkov voči nerezidentom),
  - hrubé náklady na reštrukturalizáciu bánk – najmenej 3% HDP,
  - významné znárodnenie bánk,
  - poskytnuté rozsiahle záruky,
  - rozsiahly predaj aktív (min. 5 % HDP),
  - zmrazenie depozít<sup>1</sup>, resp. bankové prázdniiny.

Medzi krajiny Európy, ktoré boli postihnuté systémovou bankovou krízou v období rokov 2008 – 2011, možno podľa vyššie uvedených kritérií zaradiť krajiny uvedené v tabuľke 1.

**Tabuľka 1 Systémová banková kríza v krajinách EÚ**

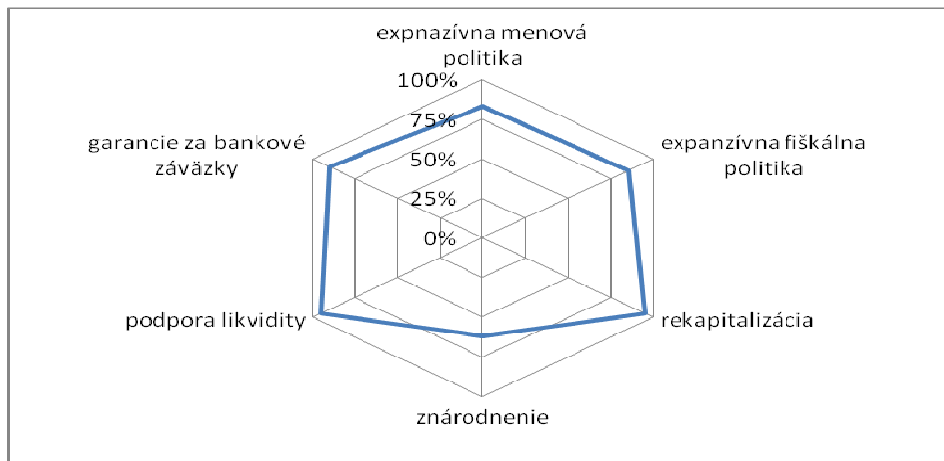
| Krajina     | Začiatok bankovej krízy | Preklopenie krízy do krízy systémovej | Rozsiahla podpora likvidity | Významné garancie za záväzky | Významné náklady reštrukturalizácie | Rozsiahly predaj aktív | Významné znárodnenie |
|-------------|-------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|------------------------------|-------------------------------------|------------------------|----------------------|
| Rakúsko     | 2008                    | 2008                                  | √                           | √                            | √                                   |                        | √                    |
| Belgicko    | 2008                    | 2008                                  | √                           | √                            | √                                   |                        | √                    |
| Dánsko      | 2008                    | 2009                                  | √                           | √                            |                                     |                        | √                    |
| Nemecko     | 2008                    | 2009                                  | √                           | √                            |                                     |                        | √                    |
| Grécko      | 2008                    | 2009                                  | √                           | √                            | √                                   |                        | √                    |
| Island      | 2008                    | 2008                                  | √                           | √                            | √                                   |                        | √                    |
| Írsko       | 2008                    | 2009                                  | √                           | √                            | √                                   | √                      | √                    |
| Lotyšsko    | 2008                    | 2008                                  | √                           | √                            |                                     |                        | √                    |
| Luxembursko | 2008                    | 2008                                  | √                           | √                            | √                                   |                        | √                    |
| Holandsko   | 2008                    | 2008                                  | √                           | √                            | √                                   |                        | √                    |
| Španielsko  | 2008                    | 2011                                  | √                           | √                            | √                                   |                        | √                    |

Zdroj: Laeven, Valencia (2012)

Odpoveďou na bankovú krízu bolo uplatnenie špecifických postupov tzv. „krízovej politiky“, tj. postupov v rámci výkonu fiškálnej a monetárnej politiky. Podľa štúdie Leaven – Valencia (2012) bola pri prepuknutí systémovej bankovej krízy využívaná tak expanzívna monetárna ako aj expanzívna fiškálna politika. Podľa uvedených autorov bol mix „krízovej politiky“ tvorený: expanzívnu menovou politikou, expanzívnu fiškálnou politikou a ďalšími nástrojmi ako: rekapitalizácia, podpora likvidity, garancie za bankové záväzky, znárodnenie. Mieru využitia týchto nástrojov vo vyspelých ekonomikách postihnutých bankovou krízou zobrazuje graf 1.

<sup>1</sup> Uplatňované skôr v rozvojových krajinách.

**Graf 1** Mix „krízovej politiky“ uplatnenej vo vyspelých krajinách postihnutých bankovou krízou



Zdroj: spracované podľa Laeven, Valencia (2012)

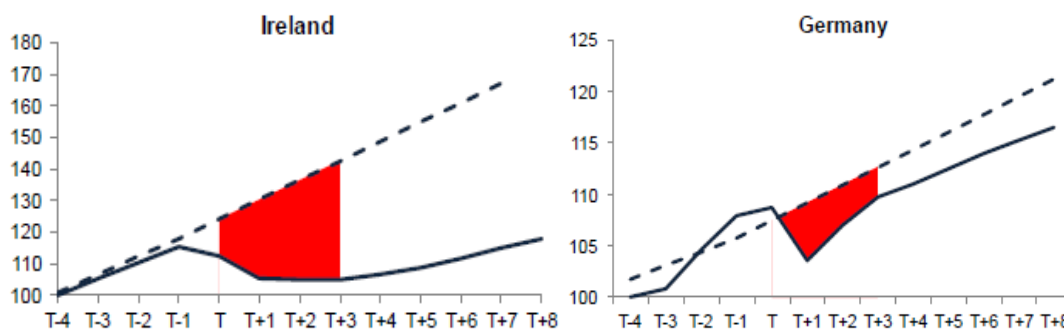
V príspevku sú následne identifikované fiškálne dôsledky bankovej krízy vo vybraných krajinách eurozóny.

## 2 FIŠKÁLNE DÔSLEDKY BANKOVEJ KRÍZY V EMÚ

Fiškálne dôsledky bankovej krízy v krajinách EÚ sú prezentované v kontexte ďalších dopadov na postihnuté ekonomiky, ako:

- *pokles výkonnosti ekonomiky*, t.j. vypočítaná odchýlka aktuálneho reálneho HDP od jeho trendu. Strata vo výstupe ekonomiky je vypočítaná ako kumulatívna hodnota rozdielu medzi aktuálnym reálnym HDP a jeho trendom za obdobie [T, T+3] vyjadrená ako percento od trendu reálneho HDP, keď T je pokladané za rok vzniku krízy (ako príklad je uvádzaná ekonomika Írska a Nemecka v grafe 2);

**Graf 2** Pokles výkonnosti ekonomík Írska a Nemecka



Zdroj: World Economic Outlook, IMF

- *monetárna expanzia* ponímaná ako zmena menovej bázy – v období krízy, keď bola dosahovaná najvyššia úroveň oproti úrovni v prechádzajúcom roku. V krajinách Eurozóny odráža výkon spoločnej menovej politiky;
- *podiel nesplácaných<sup>2</sup> úverov* na celkovom objeme úverov.

<sup>2</sup> nesplácané úvery definované ako úvery 90 dní po splatnosti.

*Fiškálne dôsledky* bankovej krízy sú kvantifikované ukazovateľmi ako: fiškálne náklady a nárast verejného dlhu. *Fiškálne náklady* sú ponímané ako súčasť hrubých verejných výdavkov súvisiacich s reštrukturalizáciou finančného sektora, pričom môžu zahŕňať: fiškálne náklady spojené s rekapitalizáciou bánk, sú však vylúčené priame nákupy aktív a priame poskytnutie likvidity zo štátnej pokladnice. Nárast verejného dlhu je meraný za obdobie [T-1, T+3], pričom T je rok vzniku krízy. Pre krízy so začiatkom v roku 2008 je nárast vypočítaný ako rozdiel medzi pred- a po- krízovou dlhovou projekciou.

Prehľad definovaných dopadov na krajiny postihnuté bankovou krízou zobrazuje tabuľka 2.

**Tabuľka 2 Fiškálne dopady bankovej krízy na postihnuté krajiny Eurozóny**

| Krajina     | Začiatok krízy | Strata na HDP | Fiškálne náklady | Nárast verejného dlhu | Monetárna expanzia | Podiel zlých úverov na celkových úveroch |
|-------------|----------------|---------------|------------------|-----------------------|--------------------|--|
|             | rok            | % HDP         | % HDP            | % HDP                 | % HDP              | v %                                      |
| Rakúsko     | 2008           | 14,0          | 4,9              | 14,8                  | 8,3                | 2,8                                      |
| Belgicko    | 2008           | 19,0          | 6,0              | 18,7                  | 8,3                | 3,1                                      |
| Dánsko      | 2008           | 36,0          | 1,0              | 24,9                  | 1,2                | 4,5                                      |
| Estónsko    | 2008           |               | 1,9              |                       |                    | 7,0                                      |
| Francúzsko  | 2008           | 23,0          | 1,0              | 17,3                  | 8,3                | 4,0                                      |
| Nemecko     | 2008           | 11,0          | 1,8              | 17,8                  | 8,3                | 3,7                                      |
| Grécko      | 2008           | 43,0          | 27,3             | 44,5                  | 8,3                | 14,7                                     |
| Maďarsko    | 2008           | 40,0          | 2,7              | -0,3                  | -0,8               | 13,3                                     |
| Island      | 2008           | 43,0          | 44,2             | 72,2                  | -2,3               | 61,2                                     |
| Írsko       | 2008           | 106,0         | 40,7             | 72,8                  | 8,3                | 12,9                                     |
| Taliano     | 2008           | 32,0          | 0,3              | 8,6                   | 8,3                | 11,0                                     |
| Lotyšsko    | 2008           | 106,0         | 5,6              | 28,1                  | -2,7               | 15,9                                     |
| Luxembursko | 2008           | 36,0          | 7,7              | 14,6                  | 8,3                | 1,3                                      |
| Holandsko   | 2008           | 23,0          | 12,7             | 26,8                  | 8,3                | 3,2                                      |
| Portugalsko | 2008           | 37,0          | 0,0              | 33,6                  | 8,3                | 7,3                                      |
| Slovinsko   | 2008           | 38,0          | 3,6              | 18,0                  | 8,3                | 12,1                                     |
| Španielsko  | 2008           | 39,0          | 3,8              | 30,7                  | 8,3                | 5,8                                      |
| Švédsko     | 2008           | 25,0          | 0,7              | 11,1                  | 6,3                | 2,0                                      |

Zdroj: spracované podľa Laeven, Valencia (2012)

Najvyššie náklady bankovej krízy spomedzi krajín EMÚ znášal Island a Írsko – vyjadrené v percentách HDP predstavovali až 44,2 a 40,7%, čo sa premietlo aj do nárastu verejného dlhu. Pomerne výrazný nárast verejného dlhu zaznamenalo aj Grécko, Portugalsko a Španielsko.

Podľa údajov MMF ku koncu roka 2011 predstavovala kumulovaná strata vo výstupe ekonomík v Eurozóne 23% HDP a priame fiškálne náklady boli dohadované na 3,9% HDP.

Fiškálne náklady pozostávali primárne z nákladov na rekapitalizáciu bánk a na nákup aktív. Tabuľka 3 podáva prehľad o forme a výške priamych fiškálnych výdavkov i poskytnutých záruk.



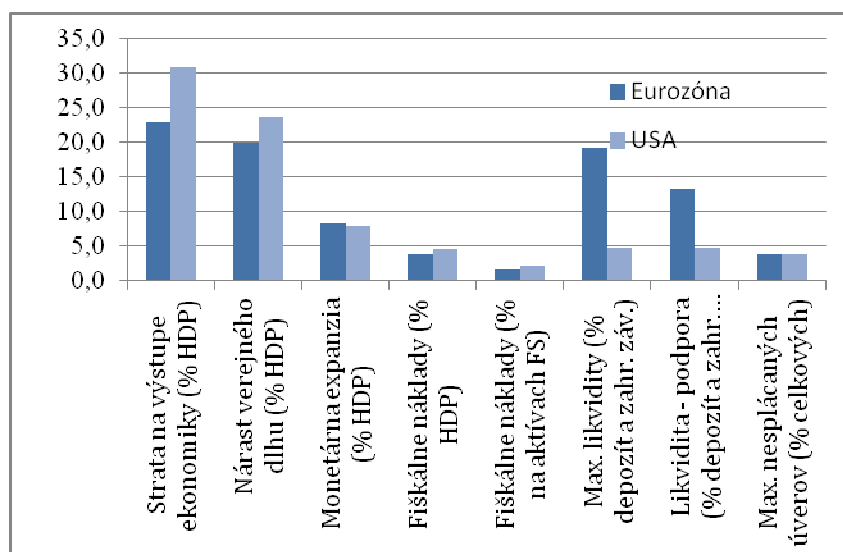
**Tabuľka 3 Priame fiškálne výdavky a poskytnuté garancie**

| Krajina     | Rekapitalizácia - forma a výška v % HDP                     | Nákup aktív (% HDP) | Iné  | Celkové fiškálne výdavky (% HDP) | Záruky/garančné programy |      |
|-------------|---|---------------------|------|----------------------------------|--------------------------|------|
| Rakúsko     | Capital Injection Program                                   | 2,9                 | 2,0  | n                                | 4,9                      | 0,6  |
| Belgicko    | Ethias, Fortis, KBC, Dexia                                  | 5,8                 | 0,0  | 0,2                              | 6,0                      | 7,7  |
| Dánsko      | Capital Assistance Program, Capital Injection - Fionia Bank | 2,8                 | 0,0  | 0,3                              | 3,1                      | 0,0  |
| Francúzsko  | SPPE, BNP, SG, Dexia  | 1,0                 | 0,0  | 0,0                              | 1,0                      | 0,3  |
| Nemecko     | Federal and State Recapitalization                          | 1,8                 | 11,1 | 0,0                              | 1,8                      | 6,1  |
| Grécko      | Capital Injection Packages                                  | 25,4                | 0,0  | 1,9                              | 27,3                     | 0,0  |
| Maďarsko    | Capital Injection   | 0,1                 | 0,0  | 2,6                              | 2,7                      | 0,0  |
| Island      | Securities lending, HFF, Saving banks                       | 24,3                | 0,0  | 19,9                             | 44,2                     |      |
| Írsko       | BoI, AIB, Anglo Irish EBS, INBS                             | 40,7                | 20,3 | 0,0                              | 40,7                     | 19,1 |
| Taliansko   | Recapitalization Scheme                                     | 0,3                 |      |                                  | 0,3                      |      |
| Lotyšsko    | Parex, MLBN   | 3,1                 | 0,0  | 2,5                              | 5,6                      | 0,0  |
| Luxembursko | Fortis, Dexia   | 7,7                 |      |                                  | 7,7                      |      |
| Holandsko   | Fortis, ING, SNS, AEGON                                     | 6,6                 |      | 6,1                              | 12,7                     | 10,8 |
| Slovinsko   | NLB, NKBM   | 0,8                 |      | 2,8                              | 3,6                      |      |
| Španielsko  | Recapitalization Program                                    | 2,0                 | 1,8  |                                  | 3,8                      | 0,0  |
| Švédsko     | Recapitalization Package                                    | 0,2                 |      | 0,5                              | 0,7                      |      |

Zdroj: IMF reporty a oficiálne web stránky

Súčasná a teda ešte prebiehajúca vlna krízy zasiahla mnohé krajiny Eurozóny, na čo ECB reagovala výkonom neštandardnej menovej politiky. Je zaujímavé sledovať dopady krízy a vynaložené náklady na záchranu v Eurozóne v porovnaní so Spojenými štátmi, ktoré nepredstavujú iba monetárnu úniu, ale sú posilnené aj fiškálnou úniou, ktorá predstavujú istú finančnú záchrannú sieť.

**Graf 3 Dopady krízy v Eurozóne a v Spojených štátoch**



Zdroj: spracované podľa Laeven, Valencia (2012)

Z údajov zobrazených v grafe možno konštatovať porovnateľnosť dopadov súčasnej krízy na výkonnosť ekonomík i v oblasti verejných financií. Výraznejšie rozdiely možno identifikovať v objeme dodávanej likvidity. V prípade Eurozóny zohrala úlohu ECB, ktorá využitím operácií na voľnom trhu plne uspokojovala požiadavky bánk na likviditu.

Ekonomické a fiškálne náklady bankovej krízy sú evidentné. Empirické fakty naznačujú, že záchranná politika zahŕňajúca nekonečné dodávanie likvidity, opomenutie, či výnimky z regulácie a neobmedzené garancie vkladov zvyšujú fiškálne náklady. (Honohan, Klingebiel, 2000). Minimalizácia tak ekonomických ako aj fiškálnych nákladov bankovej krízy sa stáva kľúčovým cieľom politiky uplatňovanej v rámci jednotlivých krajín i integračných zoskupení. Jedným, v ostatnom období často diskutovaným riešením, je vznik bankovej únie, od ktorej sa očakáva, že pretne začarovaný kruh medzi financiami štátu a stavom bankového sektora.

### 3 BANKOVÁ ÚNIA EÚ – AKÉ RIEŠENIA PONÚKA?

U autorov Pisani-Ferry, Wolff (2012) sa stretávame s názorom, že „by bolo ilúziou veriť, že adekvátny mikro- a makroprudenciálny dohľad a vhodne zvolený režim záchrany môžu eliminovať fiškálne riziko.“ Sú tu okolnosti, kedy dodanie významného objemu verejných zdrojov je najlepšou alebo dokonca jedinou ekonomicky efektívnou cestou k zvládnutiu následkov bankovej krízy. Prístup k rozpočtovým zdrojom v prípade potreby je preto dôležitým krokom k finančnej stabilite.

Vo všetkých krajinách existuje potenciálny kruh medzi bankami a štátmi. Banky sú exponované v štáte držbou portfólia vládnych dlhopisov, expozíciou v domácej ekonomike. Štáty sú exponované v bankách zárukami a nepriamymi finančnými nákladmi finančnej krízy. Od implementácie bankovej únie sa očakáva, že pretne prepojenie medzi štátmi a ich bankovými sektormi.

Európska komisia predstavila Európsku bankovú úniu založenú na týchto kľúčových pilieroch:

- jednotný dohľad na finančnými inštitúciami (jednotný mechanizmus dohľadu);
- jednotný rámec ochrany vkladov (resp. systém poistenia depozít);

- európsky rozolučný rámec (riešenie krízovej situácie - rozhodnutie o bankách v úpadku, resp. o systémovej bankovej kríze).

Všetky uvedené piliere sú navzájom prepojené. V princípe banková únia navrhuje uplatnenie všetkých pilierov na rovnakom stupni vládnej moci. T.j. ak je bankový dohľad organizovaný na Európskej úrovni, centrálné rezolučné funkcie majú byť alokované na rovnakom stupni. Na druhej strane daňoví poplatníci nebudú súhlasiť so systémom, aby platili za zlyhania európskej inštitúcie, nad ktorou nemajú kontrolu.

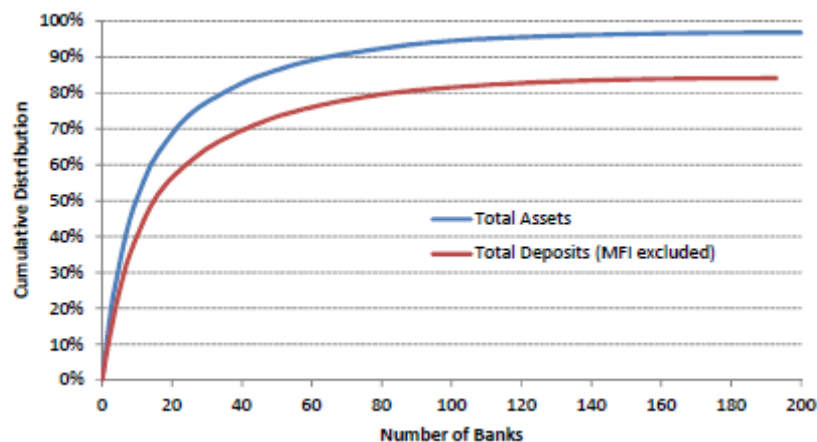
Pri plnej implementácii pilierov bankovej únie sa vynárajú určité prekážky, ako napr.:

- praktické prekážky zrealizovať spoločný dohľad nad 6 230 bankovými inštitúciami;
- systém ochrany vkladom má síce rovnaký cieľ, ale organizačné zabezpečenie sa výrazne líši v jednotlivých krajinách;
- riešenie bánk v úpadku naráža na problém heterogénneho legislatívneho systému – napr. v oblasti konkurzného konania;
- potenciálne fiškálne náklady bankových kríz by boli prenášané na nadnárodnú úroveň, avšak benefity bankového sektora ako tvorba pracovných miest, výnosy by ostávali na národnej úrovni.

Pre stanovenie štruktúry bankovej únie je preto potrebné zvážiť váhu jednotlivých komponentov.

Vo vytvorení **jednotného dohľadu** je stanovisko jednoznačné, čo potvrdzuje predloženie návrhu nariadení EK. Otázkou však ostáva realizácia spoločného dohľadu nad cca. 6 000 bankami. Tu je potrebné zdôrazniť skutočnosť, že bankový sektor je však vysoko koncentrovaný – 200 najväčších bánk reprezentuje viac ako 95% aktív bánk v Eurozóne. (Ako to naznačuje graf 4)

**Graf 4 Distribúcia aktív a depozít v bankovom sektore Eurozóny**



Zdroj: Pisani-Ferry – Wolff (2012)

Jedným z možných riešení je ponechanie právnej zodpovednosti za výkon dohľadu na ECB, avšak dohľad nad menšími inštitúciami by bol delegovaný na národné authority.

Európska komisia dňa 12.9.2012 zverejnila návrh nariadenia vytvorenia jednotného mechanizmu dohľadu (SSM, Single Supervisory Mechanism) a novelu nariadenia o založení Európskeho orgánu pre bankovníctvo (EBA), ktoré obsahujú konkrétne kroky súvisiace s prenesením zodpovednosti z národných orgánov dohľadu na ECB. Nariadenie SSM

---

stanovuje záväznosť jednotného mechanizmu dohľadu pre banky so sídlom v členských štátoch eurozóny, s možnosťou dobrovoľného vstupu pre ostatné krajiny EÚ. Rozsah bánk, ktorý bude spadať pod tento mechanizmus sa bude postupne rozširovať:

- od 1.1.2013 zameranie sa na banky, ktoré získali verejnú stabilizačnú pomoc,
- od 1.7.2013 rozšírenie dohľadu na systémovo významné banky,
- od 1.1.2014 zahrnutie všetkých bánk.

ECB má vykonávať právomoci v týchto oblastiach: regulácia, povoľovacia činnosť, dohľad na mikroúrovni, dohľad na makroúrovni, konania a sankcionovanie. Na národnej úrovni má zostať: prijímanie a vybavovanie notifikácií o cezhraničnom podnikaní, opatrenia proti praniu špinavých peňazí, dohliadanie platobných služieb, ochrana spotrebiteľa, poskytovanie súčinnosti ECB.

Komisia tiež načrtla predstavu o ďalších krokoch v rámci vytvorenia jednotnej bankovej únie, tieto však zatiaľ nie sú konkretizované v legislatívnom návrhu, preto sú naznačené len základné rysy.

**Systém ochrany vkladov** je dôležitý z pohľadu budovania dôvery klientov voči bankovému systému a stabilizuje tak vklady v bankovom sektore. V súčasných diskusiách je trochu preceňovaný. Príspevky bánk do systému ochrany vkladov predstavujú skôr druhotný zdroj krytia nákladov systémovej bankovej krízy. Tieto zdroje pomôžu poistiť vklady v prípade úpadku malých bánk, nie sú však postačujúce v prípade systémovej krízy. Argumentom za ďalšiu harmonizáciu a centralizáciu poistenia vkladov z pohľadu ochrany spotrebiteľa a finančnej stability je skutočnosť, že pri rovnakej ochrane vkladov sa znižuje riziko úniku depozít z bankového sektora. Ďalším argumentom je fakt: čím centralizovanejší systém ochrany vkladov, tým nižšia pravdepodobnosť, že bude vyčerpaný v kríze.

V rámci krajín EÚ je uplatňovaný explicitný systém ochrany vkladov. Istú mieru harmonizácie zabezpečila smernica EÚ 94/19/ES o systémoch ochrany vkladov a následne smernica 2009/14/EC, ktorá ju doplnila o úroveň krytia a výplatnú lehotu. V niektorých parametroch sú tak schémy harmonizované, existujú však isté rozdiely. Táto skutočnosť je deklarovaná na príklade porovnania schém poistenia vkladov vo vybraných krajinách EÚ (viď. Tab. 4).

**Tabuľka 4 Črty systému ochrany vkladov vo vybraných krajinách Eurozóny**

| Systém ochrany vkladov                    | Francúzsko                                  | Nemecko                                     | Taliansko                          | Španielsko              |
|---|---|---|------------------------------------|-------------------------|
| Zložený systém ochrany                    | nie   | áno   | áno                                | nie                     |
| Inštitúcia poistenia vkladov              | 1 inštitúcia                                | 6 inštitúcií <sup>3</sup>                   | 2 inštitúcie                       | 1 inštitúcia            |
| Pokrytie (dosah)                          | všetky banky                                | súkromné a verejné banky                    | všetky banky                       | všetky banky            |
| Účasť                                     | povinná                                     | povinná/<br>dobrovoľná                      | povinná                            | povinná                 |
| Legislatívna úprava a prevádzka           | štátna legislatíva, privátne administrovaný | štátna legislatíva, privátne administrovaný | súkromne založený aj prevádzkovaný | súkromne administrovaný |
| Financovaný                               | bankami                                     | bankami                                     | bankami                            | bankami                 |
| Spôsob financovania                       | ex-ante                                     | ex-ante                                     | ex-post                            | ex-ante                 |
| Rizikovo založený poplatok                | áno   | áno   |                                    | áno                     |
| Depozitné krytie                          | 100 000 eur                                 | 100 000 eur                                 | 100 000 eur                        | 100 000 eur             |
| Vyrovnanie (pohľadávky - záväzky klienta) | nie   | áno   | áno                                | nie                     |
| Depozitá (% na celkovom objeme)           |   |   |                                    |                         |
| oprávnené (chránené)                      | 92%   | 40%   | 45%                                | 65%                     |
| kryté                                     | 67%   | n/a   | 31%                                | 47%                     |

Zdroj: spracované podľa Pisani-Ferry, Wolff (2012)

Skúsenosti z dopadov bankovej krízy vo viacerých krajinách EÚ poukázali na nedostatočnosť záchranej siete bankového sektora vo forme zdrojov kumulovaných systémom poistenia vkladov, a tak značná časť nákladov krízy bola znášaná verejnými financiami jednotlivých krajín.

Tretím pilierom bankovej únie je vytvorenie **Európskeho rezolučného rámca**.<sup>4</sup> Návrhom je vytvorenie rozsiahleho spoločného rezolučného fondu vytvoreného k pokrytiu nákladov potenciálnych bankových kríz. Čím sa sleduje obmedzenie využívania verejných zdrojov na riešenie kríz bankového sektora. Fond má byť financovaný z príspevkov bánk platených 10 – 20 rokov k dosiahnutiu dostatočného objemu (5 % HDP eurozóny). Výška príspevku sa určí na základe výšky aktív finančnej inštitúcie. Fond následne poslúži na financovanie riadenej likvidácie bánk podliehajúcich európskemu dohľadu. Tento návrh je spájaný s viacerými výhodami. Schéma by bola dôveryhodná a bezprostredná dostupnosť zdrojov by zmenšovala paniku na trhu. Má však isté nedostatky: 1) Je múdre akumulovať voľné zdroje namiesto znižovania verejného dlhu?; 2) Tak vysoký objem prostriedkov môže byť náročné investovať na trhu do dostatočne kvalitných aktív s dostatočnou likviditou v období krízy; 3) Existuje tu riziko morálneho hazardu.

Jedným z formulovaných návrhov je režim pre vnútrokupinovú finančnú podporu. Materským spoločnostiam a ich zahraničným dcérskym spoločnostiam má byť umožnené

<sup>3</sup> V Nemeckou je organizácia poistenia depozít zabezpečená 6 schémami pre jednotlivé typy bánk pôsobiacich v bankovom sektore (súkromné, verejné, sporiteľne,...). Tieto schémy diferencovane určujú participáciu: povinnú alebo dobrovoľnú.

<sup>4</sup> Rezolúcia (riešenie krízovej situácie) nastáva vtedy, ak sa preventívnymi opatreniami nevyrieši problémová situácia banky a banka sa dostáva do úpadku.

---

uzatvárať dobrovoľné dohody o vnútrogrupinovej finančnej podpore, ktorá by mohla zahŕňať poskytnutie pôžičky, záruk alebo transfer aktív. Konečné rozhodnutie o návrhu dohody o finančnej podpore by mohla vyniesť EBA alebo konsolidovaný orgán dohľadu, ktoré nie sú v najlepšej pozícii posúdiť vplyv transferu aktív na finančnú stabilitu v hostiteľskom štáte. V tomto bode možno očakávať negatívne stanovisko krajín s vysokým podielom zahraničného kapitálu v bankovom sektore.

## 4 ZÁVER

Banková kríza zasiahla viaceré krajiny Európy a priniesla so sebou viacero negatívnych dopadov tak v oblasti stability finančných trhov ako aj reálnej ekonomiky. Podľa odhadov Medzinárodného menového fondu straty spojené s krízou, ktoré vznikli európskym inštitúciám v období rokov 2007-2010 sa približujú k 1 biliónu eur, resp. k 8% HDP EÚ; ku koncu roka 2011 je odhadovaná kumulovaná strata vo výstupe eurozóny 23% HDP a priame fiškálne náklady sú odhadované na úrovni 3,9 % HDP eurozóny. Rozsah bankovej krízy tak odhalil začarovaný kruh medzi štátmi a ich bankovými sektormi. V snahe obnoviť stabilitu v odvetví bankovníctva ako aj prijať účinné opatrenia v boji s dlhovou krízou bolo predložených množstvo návrhov a opatrení. Jedným z nich je návrh vytvorenia európskej bankovej únie. Piliere bankovej únie zahŕňajú viacero stabilizujúcich prvkov, ale i potenciálne riziká. Keďže prvý návrh nariadenia Rady, ktorým sa má vytvoriť jednotný mechanizmus dohľadu bol zverejnený 12.9.2012, iba ďalší vývoj ukáže správnosť uvažovaných krokov a opodstatnenosť kritiky niektorých prvkov európskej bankovej únie.

### Použitá literatúra (References)

1. LAEVEN, L. – VALENCIA, F. Systemic Banking Crises Database: An Update, IMF Working Paper WP/12/163, 2012. [online]. Dostupné na: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12163.pdf>
2. PISANI-FERRY, J. – WOLFF, G. B.: *Fiscal implications of a banking union*. Bruegel Policy Brief Nr. 2, 2012. [online]. Dostupné na: <http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/748-the-fiscal-implications-of-a-banking-union/>
3. SPEYER, B. *EU Banking Union. Do it right, no hastily!* DB Research, 2012. ISSN 1612-0280. [online]. Dostupné na: [www.dbresearch.com](http://www.dbresearch.com)
4. IP/12/953. *Komisia ako súčasť bankovej únie navrhuje nové právomoci pre ECB v oblasti bankového dohľadu*. 12.9.2012. Tlačová správa EK. [online]. Dostupné na: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-12-953\\_sk.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-953_sk.htm?locale=en)
5. IP/12/478. *Aktualizácia – Banková únia*. 22.6.2012. Tlačová správa EK. [online]. Dostupné na: [http://ec.europa.eu/news/eu\\_explained/120626\\_sk.htm](http://ec.europa.eu/news/eu_explained/120626_sk.htm)
6. *Návrh nariadenia Rady, ktorým sa Európskej centrálnej banke udeľujú osobitné úlohy, pokiaľ ide o politiky týkajúce sa prudenciálneho dohľadu nad úverovými inštitúciami*, 12.9.2012, [online]. Dostupné na: <https://lt.justice.gov.sk/>
7. *Informácia k legislatívnym návrhom EK, ktorých cieľom je vytvoriť jednotný mechanizmus dohľadu v rámci EÚ, ktorý by mal byť prvým pilierom na vytvorenie bankovej únie*. 3.10.2012, [online]. Dostupné na [www.rokovania.sk/](http://www.rokovania.sk/)

---

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Ing. Viktória VARGOVÁ, PhD.  
Katedra financií, účtovníctva a poisťovníctva  
Bankovní institut vysoká škola, zahraničná vysoká škola  
Námestie Slobody 3  
974 01 Banská Bystrica  
Slovenská republika  
email: [viktorija.vargova@bivs.sk](mailto:viktorija.vargova@bivs.sk)

---

# VPLYV DAŇOVÉHO ZAŤAŽENIA NA ÚROVEŇ VÝKONNOSTI EKONOMIKY

## THE INFLUENCE OF THE TAX BURDEN TO THE LEVEL OF ECONOMIC PERFORMANCE

**Adriana Vassová**

**Ekonomická univerzita v Bratislave**

---

### **Abstrakt**

Prejavom hospodárskej krízy je stagnácia resp. pokles hospodárskeho rastu v jednotlivých ekonomikách resp. ekonomických zoskupeniach. Súčasne hospodárska kríza je sprevádzaná prehlbovaním deficitov verejných rozpočtov. Jednotlivé štáty sú postavené v zložitej situácii hľadajú možnosti odstránenia dôsledkov krízy a to na jednej strane oživením hospodárskeho rastu v krajine a na druhej strane procesom konsolidácie verejných financií. V obidvoch týchto oblastiach jedným z rozhodujúcim činiteľov bude zodpovedajúce využívanie nástrojov daňovej politiky, ktoré má štát k dispozícii.

Samozrejme, že s problematikou riešenia dopadov hospodárskej krízy na ekonomiku tej ktorej krajiny sa vynárajú aj ďalšie otázky na ktoré sa budeme snažiť poukázať v tomto príspevku.

Kľúčové slová – daňové zaťaženie, daň z príjmov, daňová politika

### **Abstract**

An expression of the economical crisis is the economical stagnation or downturn in single economics or economical formations. The economical crisis is also accompanied by the growth of government deficits. Individual countries are in the difficult situation of looking for opportunities to eliminate the effects of the crisis by recovering the economic growth in the country on one hand, and by starting the process of a fiscal consolidation on the other hand. A decisive factor in both of these areas will be the appropriate use of instruments of the tax policy, which are available for the state.

Of course, with the issue of dealing with the impact of the economic crisis on the economy of each country, there are further questions arising which we will try to point out in this entry.

Key words: tax burden, income tax, tax policy

## **1 ÚVOD**

Dôsledkom globalizácie svetového hospodárstva a svetového obchodu je zväčšovanie závislosti a previazanosti jej jednotlivých ekonomík. Každé či už pozitívne alebo negatívne rozhodnutie vlády krajiny so silnejšou ekonomikou ovplyvňuje určitým spôsobom ostatné ekonomiky.



---

Krízy sú bežným javom v cyklickom vývoji hospodárstva, kde sa striedajú fázy rastu s fázami recesie, preto je potrebné si uvedomiť, že nie je v ľudských silách im zabrániť alebo sa snažiť o ich úplnú elimináciu. Môžeme skonštatovať, že kríza je prirodzenou súčasťou vývoja ekonomiky a počas trvania krízy sily pôsobiace na trhu sa snažia očistiť trh od neefektívnych subjektov či štruktúr. Hospodárske krízy môžu mať rôzny priebeh a dopady na svetovú ekonomiku. Avšak kríza, ktorá prebieha v súčasnom období vo svete je v mnohých ohľadoch výnimočná.

V tomto prípade väčšiu vinu na prehlbovaní krízy nesú zlé zákony a pravidlá pôsobiace na trhu. Tieto viedli k pokriveniu správania sa subjektov finančného trhu. Na vine nebol nedostatok regulácie, ale táto bola neefektívna. „Pravidlá hry“ zlyhali, čo je ďalší argument pre ich obmedzenie. Nezvratným faktom zostáva, že išlo o sériu zlyhaní na obidvoch stranách, lebo vytvorenie zlého návrhu jednej strany, na seba môže naviazať množstvo zlých záchranných protipatrení druhej strany.

Európu výraznejšie zasiahla finančná kríza v treťom kvartáli 2008, kedy začal byť citeľný postupujúci trend z Ameriky. Nasledovali záchranné balíčky, garancie a nová legislatíva prebiehala a prebieha neustále až do súčasnosti. Verejné deficity ako aj celková zadlženosť verejnej správy v jednotlivých európskych krajinách od roku 2008 narastali na rekordné úrovne a až v roku 2010 sa začali realizovať prvé úsporné opatrenia a škrtý, čo bolo naozaj neskoro.

## **2 KONSOLIDÁCIA VEREJNÝCH FINANCIÍ AKO MOŽNÝ NÁSTROJ RIEŠENIA HOSPODÁRSKEJ KRÍZY**

Po roku 2010 sa mnohé krajiny snažili a snažia znižovať deficity verejných financií práve v súvislosti s dlhovou krízou. Otázky konsolidácie verejných financií sú v súčasnosti veľmi aktuálne aj na Slovensku. Slovensko musí znížiť deficit na primeranú úroveň v čo najkratšom čase. Cieľom vlády je nasmerovať Slovensko zo skupiny vysokorizikových krajín, kde sa momentálne nachádza podľa posledného hodnotenia dlhodobej udržateľnosti verejných financií zo strany Európskej komisie, do skupiny krajín s nízkym rizikom pri naplnení požiadavky dlhodobej udržateľnosti ekonomickej úrovne

Akým spôsobom bude však možné zabezpečiť postupné znižovanie rozpočtových deficitov (konkrétne na úroveň 3 % HDP v roku 2013 a postupne ešte nižšie) a súčasne zabezpečiť pre ďalšie roky žiaduce tempá hospodárskeho rastu.

### **2.1 Daňové zaťaženie fyzických osôb**

Konsolidácia verejných financií dominantným zvýšením daňovo-odvodového zaťaženia by mohla byť devastačná pre občanov, firmy a ekonomiku Slovenska, dlhodobo neúčinná z hľadiska konečného cieľa, ktorým je znižovanie deficitu verejných financií v dlhšom časovom horizonte. a neriešila by v konečnom dôsledku podstatu problémov v oblasti verejných financií. Riešenie konsolidácie verejných financií cestou výraznejšieho zvýšenia daňového zaťaženia by mohlo mať negatívne dôsledky v podobe nižšej prosperity a produktívnej zamestnanosti, obmedzenia úspor a investícií, zvýšenia cien, nižšej životnej úrovne a menších zdrojov pre budúce príjmy verejných rozpočtov (po čase prehlbujúce deficit verejných financií).

Aj odporúčanie OECD ohľadom zvyšovania daní je, aby výška daní z príjmov a odvodov stala kľúčovým faktorom pri rozhodnutiach firiem. Tým by sa mohla zvyšovať zamestnanosť a zároveň výrazne by pôsobila aj na ochotu jednotlivcov ísť pracovať. Preto sa má prihliadať

---

na to, aby súčasťou úsilia o obnovu udržateľnosti verejných financií a ekonomického rastu, vlády jednotlivých krajín zvažili presun daňového mixu od priamych k nepriamym daniam. Ďalšou možnosťou je uprednostniť rozširovanie základu dane cez elimináciu daňových výdavkov (t.j. rôznych oslobodení a výnimiek) u DPH a DPFO pred zvyšovaním sadzieb u DPFO a sociálnych odvodov.

V procese konsolidácie verejných financií nemalú úlohu bude hrať daň z príjmov fyzických osôb a v súvislosti s tým aj daňové zaťaženie fyzických osôb. Pri zdaňovaní dôchodkov ide o uplatňovanie priamej formy zdanenia čo znamená, že u každého jednotlivého daňového subjektu je možné stanoviť konkrétnu sumu dane, ktorá mu znižuje objem disponibilných prostriedkov na uspokojovanie svojich potrieb, potrieb členov jeho rodiny, ako aj potrieb súvisiacich so zabezpečovaním príslušného rozsahu určitej jeho ekonomickej činnosti. Okrem toho miera daňového zaťaženia významne vplyva na sociálnu situáciu obyvateľstva.

Miera zdanenia u fyzických osôb ovplyvňuje na jednej strane individuálnu úroveň spotreby jednotlivých tovarov a služieb (zdanenie príjmov zo závislej činnosti) a jednak aj možnosti rozširovania podnikateľských aktivít (zdaňovanie podnikania, inej samostatnej zárobkovej činnosti a z prenájmu).

Hovoríme o daňovom zaťažení v rámci určitého systému zdaňovania príjmov samotných občanov (v našich podmienkach v rámci dane z príjmov fyzických osôb). Vplyv daňového zaťaženia na základe rôznych analýz môžeme posudzovať priamo, s priamym dopadom na objem disponibilných prostriedkov, ktoré občanom zostanú k dispozícii po zdanení. Do určitej miery však môže dôjsť aj k nepriamemu ovplyvňovaniu jeho sociálnych istôt a to prostredníctvom miery daňového zaťaženia podnikateľských subjektov živnostníkov ako aj právnických osôb (obchodných spoločností, prípadne iných subjektov ktoré dosahujú príjmy z podnikania) u ktorých sa takisto predpokladá zvýšenie daňového zaťaženia zvýšením sadzby dane z príjmu na 23 %.

V tomto prípade sa daň premieta do realizačných cien tovarov a služieb, čo v konečnom dôsledku takisto ovplyvňuje sociálnu situáciu jednotlivých občanov resp. sociálnu situáciu jednotlivých sociálnych (príjmových) skupín obyvateľstva.

Napriek tomu, že Slovensko patrí v rámci OECD medzi krajiny, ktoré v poslednej dekáde znížili daňovo-odvodové zaťaženie práce najvýraznejšie, súčasná úroveň zaťaženia je nad priemerom OECD. V časoch silnej potreby konsolidácie verejných rozpočtov znižujú zaťaženie práce hlavne krajiny, kde došlo k zvýšeniu DPH, čo je v súlade s odporúčaniami OECD presunúť daňový mix od priamych k nepriamym daniam (vrátane majetkových daní). A teda odklon od tohto odporúčania vo forme zmrazenia možnosti zvýšiť nepriame dane, vrátane dane z nehnuteľností s odvolávaním sa na výrazne zhoršenie sociálnej situácie občanov s nízkymi príjmami, sa môže premietnuť do nedostatočného zníženia zaťaženia práce, ktoré by mohlo viesť k zvýšeniu ekonomického rastu a zamestnanosti na Slovensku. S daňovým klinom na úrovni 37,8% sa Slovensko nachádza nad priemerom v OECD (34,9%), ale stále pod priemerom v rámci EÚ krajín (21 z 34) v OECD (41,1%).

Cieľ motivovať ľudí pracovať a podnikat' bol spojený so znížením daňového zaťaženia príjmov, ako hlavným predpokladom ich naplnenia. Analýza súčasného daňového systému uplatňovaného pri zdaňovaní príjmov fyzickej osoby, a tiež kvantifikácia jednotlivých „daňových výnimiek“ sú faktorom formovania významných zásahov do súčasnej podoby daňovej legislatívy. Obmedzenia v oblasti uplatňovania daňového bonusu na dieťa a nezdaniteľnej časti základu dane na manželku/manžela, ako aj zavedenie progresívneho zdaňovania príjmov fyzických osôb s dvomi sadzbami dane (pričom vyššia z týchto sadzieb bude uplatňovaná pre fyzické osoby s nadštandardnými príjmami) bude mať za následok jednoznačné zvýšenie daňového zaťaženia dotknutých skupín obyvateľstva.

---

Každá zmena v daňovom systéme je citlivá na dodržiavanie základných zásad zdaňovania. Daňová reforma založená na zavedení proporcionálneho zdaňovania príjmov od roku 2004, si dala za cieľ vytvoriť taký daňový systém, ktorý by bol spravodlivý, neutrálny, jednoduchý (jednoznačný), účinný a bez duplicity zdanenia. V súčasnosti navrhované úpravy v oblasti dani z príjmov fyzických osôb majú zabezpečiť udržanie efektívneho, jednoduchého a neutrálneho daňového systému pri súčasnej povinnosti konsolidácie verejných financií.

Uplatniť všetky tieto zásady naraz a v plnej miere je však v praxi priam nemožné, pretože niektoré z nich sú vo vzájomnom protirečení. Napríklad spravodlivosť daňového systému predpokladá, aby dane boli spravodlivé horizontálne aj vertikálne. Horizontálna spravodlivosť znamená, že rovnaké daňové základne majú byť zdanené rovnako. Pričom je možné viesť diskusiu čo je vhodnou daňovou základňou, ale platí, že príjmy, majetok alebo spotreba rôznych osôb majú byť zdanené v zásade rovnako. Vertikálna spravodlivosť znamená, že subjekt, ktorý má vyššie príjmy, väčší majetok alebo spotrebu, by mal platiť vyššiu daň. Zaujímavou črtou neutrality v porovnaní s ostatnými zásadami zdanenia je možnosť objektívneho pozorovania toho ako sa táto zásada uplatňuje, v akej miere a v akej podobe. Neutralita je exaktnejší pojem ako spravodlivosť, pri ktorej je objektívny a exaktný výklad obmedzený.

Jednou z dnes najviac diskutovaných tém v oblasti zdanenia na Slovensku je neutralita zdanenia práce. Princíp neutrality, či horizontálnej spravodlivosti vychádza z predpokladu rovnakého zdanenia rôznych druhov príjmu. V súčasnosti okrem odlišného zaťaženia práce a kapitálu existujú aj rozdiely v zdaňovaní práce. Tento stav vytvára nesprávne a neželané motivácie, keď odlišné zdanenie jednotlivých „pracovných pomerov“ (zamestnanie, samozamestnanie, dohoda) vedie k ich odlišnej preferencii a presunu k menej zdaňovaným typom práce. Porovnaním daňového zaťaženia u zamestnanca, SZČO a pracovníka na dohodu dospejeme k záveru, že daňové zaťaženie zamestnanca je najvyššie, pričom v porovnaní s pracovníkom na dohodu je viac ako dvakrát väčšie. Rozdielne zdanenie práce v súčasnosti vedie k zvýšenej motivácii uprednostňovať prácu na dohodu a živnosť pred zamestnaneckým pomerom. Zabezpečenie neutrality zdanenia práce – ako jeden zo základných princípov zdaňovania - by navyše mohlo prispieť ku konsolidácii verejných financií.

Ďalšou alternatívou ako prispieť k zvýšeniu neutrality a konsolidácii VF je obmedzenie paušálnych výdavkov. Je potrebné zdôrazniť, že prvotným cieľom zavedenia paušálnych výdavkov nebolo zníženie daňového zaťaženia, ale zníženie administratívneho bremena živnostníka, ktoré by ho mohlo pri rôznych remeselných a iných činnostiach spojených s nižšou pridanou hodnotou odrádzať od práce na živnosť. Súčasnosť však ukazuje, že paušálne výdavky si v podstatnej miere uplatňujú aj relatívne vyššie príjmové skupiny SZČO bez reálnych výdavkov. Z hľadiska ich obmedzenia stoja za zváženie hlavne dve možnosti: obmedzenie maximálnej výšky paušálnych výdavkov alebo obmedzenie ich uplatňovania len na určité presne definované živnosti (napr. remeselnej). Presnejšie vymedzenie živnosti, pri ktorých by bolo možné uplatňovať paušálne výdavky však v praxi naráža na problémy.

V súvislosti s hospodárskou politikou vlády SR, ktorá v budúcom období by mala vytvárať predpoklady pre zrýchľujúci sa a udržateľný ekonomický rast, ktorý je nevyhnutným prostriedkom na zlepšovanie kvality života občanov Slovenska a na rast životnej úrovne je potrebné si zamyslieť aj nad sociálnymi dopadmi prijatých opatrení v oblasti zdaňovania príjmov fyzických osôb.

Samotná konštrukcia zdaňovania príjmov, ktorá sa v praxi jednotlivých štátov (mimo iného aj v podmienkach Slovenska) uplatňuje, poskytuje pre riešenie sociálnych dopadov na

---

obyvateľstvo viacero možností. Požadovaná miera daňového zaťaženia rozdielnych sociálnych skupín obyvateľstva v určitom časovom horizonte, vzhľadom na zabezpečenie ich primeraného rozvoja, ako aj miera daňového zaťaženia akceptovateľná štátom, vzhľadom na potrebu určitého objemu daňového výnosu, uplatniteľná v praxi, bude vždy vecou určitého kompromisu.

## 2.2 Vplyv sadzby dane z príjmov

Najčastejšie používaným spôsobom zohľadňovania sociálnych aspektov zdaňovania s priamym dopadom na občanov je stanovenie sadzby dane z príjmov fyzických osôb a to nielen čo do výšky uplatňovanej sadzby, ale aj z hľadiska jej konštrukcie. Inými slovami povedané rozhodnutie o tom, či sadzba dane pri zdaňovaní príjmov má byť proporcionálna, alebo je vhodnejšie uplatňovať progresívne sadzby.

Na zdaňovanie príjmov fyzických osôb sa uplatňuje v súčasnosti od roku 2004 jednotná sadzba dane, a to vo výške 19 % z vyčísleného upraveného základu dane. V období rokov 1993 až 2003 sa uplatňovali progresívne kľzavé daňové sadzby. Používanie progresívne kľzavých sadzieb pri zdaňovaní príjmov fyzických osôb je charakteristické pre daňové systémy viacerých krajín (ekonomicky vyspelé krajiny z toho nevynímajúc). Ich používanie je (podľa názorov daňových odborníkov) opodstatnené pri zdaňovaní príjmov, ktoré zabezpečujú osobnú spotrebu daňovníka a spotrebu členov jeho rodiny v nadväznosti na zámer znižovania výrazných diferencií v spotrebe tovarov a služieb (vrátane kultúrnych, zdravotných a iných potrieb) jednotlivými osobami.

Pri zdaňovaní príjmov z podnikania, ktoré majú do určitej miery slúžiť na reprodukciu podmienok potrebných na samotné podnikanie, prípadne jeho rozvoj, je vhodnejšie používať proporcionálne daňové sadzby (v našich podmienkach od roku 2004), pretože používanie progresívnych sadzieb môže pôsobiť demotivujúco. Okrem uplatnenia proporcionálnych sadzieb je možné riešiť otázky motivácie aj vyňatím takýchto príjmov z progresie, čo predpokladá ich vylúčenie zo spoločného základu dane, prípadne zníženie ich výšky pri zahrňaní do spoločného základu dane, následné poskytnutie daňovej úľavy v rozsahu podielu takýchto príjmov na spoločnom základe dane, prípadne použitie ďalších možností zníženia daňovej progresie. Niektoré z naznačených prvkov sa uplatňovali aj pri zdaňovaní príjmov z podnikania v Slovenskej republike v období pred rokom 2004.

Pri rozhodnutí o uplatňovaní progresívnych sadzieb dane musí štát zvažovať skutočnosť, že ich uplatňovanie znamená v každom prípade presun daňového bremena z jednej skupiny daňových subjektov (skupina s nižším príjmami) na druhú skupinu (skupinu s vyššími príjmami). V určitých situáciách však štát inú vhodnejšiu voľbu riešenia prípadného nedostatku finančných prostriedkov sústredených v jeho rukách k dispozícii nemá, ak nechce napríklad prenášať daňové bremeno z oblasti priamych daní na oblasť nepriamych daní, ako tomu bolo v podmienkach Slovenskej republiky pri zavedení tzv. rovnej dane od roku 2004, pričom došlo k zrušeniu nižšej sadzby DPH.

Presun daňového bremena z priamych daní na nepriame dane zrušením zníženej alebo viacerých znížených sadzieb dane z pridanej hodnoty, je spravidla spojený s negatívnymi sociálnymi dopadmi, práve na sociálne najodkázanejšiu časť obyvateľstva.

Vhodnosť alebo nevhodnosť určitého spôsobu uplatňovania sadzieb bude rozdielne posudzovaná u jednotlivých skupín daňovníkov. Je možné jednoduchým spôsobom zdôvodniť skutočnosť, že pri uplatňovaní proporcionálnej sadzby dane a jej znižovaní, z hľadiska dopadov na ich sociálnu situáciu, budú toto riešenie preferovať najmä daňovníci s príjmami, pri ktorých podiel nákladov na určitú činnosť nie je vysoký. Určite neprípustným z ich

---

hľadiska bude také riešenie, v rámci ktorého by sa uplatňovali progresívne sadzby a to ani pri celkovom ich znižovaní.

Naopak daňovníci u ktorých je určitý príjem spojený s pomerne vysokým podielom výdavkov, ktoré v súvislosti s príjmom musia vynaložiť, pozitívne dopady vyplývajúce z nahradenia progresívnych sadzieb proporcionálnou sadzou až tak výrazne nepocítia. Pre túto skupinu daňovníkov je bezosporu výhodnejšie znižovanie ich daňovej zaťažnosti zvyšovaním nezdaniteľnej časti základu dane a to jednak čo do výšky jej celkového objemu, tak aj do konštrukcie jednotlivých odpočítateľných položiek.

V budúcnosti sa má zaviesť progresívne zdaňovanie príjmov fyzických osôb s dvomi sadzbami dane, pričom vyššia z týchto sadzieb bude uplatňovaná pre fyzické osoby s nadštandardnými príjmami. Zavedenie druhej sadzby dane sa v roku 2013 bude uplatňovať od ročného základu dane vo výške 176,8-násobku ŽM, teda od hranice, pri ktorej daňovník stratí nárok na nezdaniteľnú časť základu dane. Na mesačnej báze to znamená, že zdaneniu druhou sadzbou bude podliehať fyzická osoba so základom dane vyšším ako 2 867 eur (berie v úvahu aj zjednotenie maximálnych vymeriavacích základov), čo v prípade zamestnanca zodpovedá hrubému príjmu 3 311 eur v roku 2013. Uvedená zmena sa podľa údajov mzdovej distribúcie dotkne len 1,2 % zamestnancov. Čo sa týka výnimiek zo zdanenia má nastať obmedzenie v tejto oblasti daňovej legislatívy a to pre uplatnenie nezdaniteľnej časti základu dane na manželku/manžela a daňového bonusu na dieťa.

### 3 ZÁVER

V tomto článku sme sa zamerali v súvislosti s konsolidáciou verejných financií na oblasť daní z príjmov fyzických osôb to znamená najmä na posilnenie príjmovej časti štátneho rozpočtu. Avšak podľa viacerých odborníkov, alternatíva bez zvyšovania príjmových daní a sociálnych a zdravotných odvodov existuje a celá váha konsolidácie by v tomto duchu mala byť prenesená na škrtý a koncepčné zmeny vo verejných výdavkoch a doplnená o zmeny v daňovom a odvodovom systéme bez zvyšovania daní a odvodov.

Podľa názoru iných odborníkov zabezpečenie konsolidácie verejných financií len cestou škrtenia výdavkov štátu v súčasných podmienkach je skôr utópiou ako reálnou možnosťou. Pri posudzovaní tejto problematiky je potrebné vnímať aj ďalšie faktory ovplyvňujúce vzťah medzi mierou daňového zaťaženia a zabezpečením hospodárskeho rastu v krajine. Nie je a nebola preukázaná žiadna priama súvislosť medzi mierou daňového zaťaženia v určitom období a tempami hospodárskeho rastu. Tento vzťah môže byť ovplyvnený viacerými skutočnosťami. Napríklad výraznejší presun daňového zaťaženia z oblasti priamych daní sa neprosne (najmä zvýšením sadzby DPH) môže znamenať radikálnejší pokles spotreby obyvateľstva, čo môže vplyvať negatívne na hospodársky rast. Takisto s otázkou zabezpečení hospodárskeho rastu súvisí aj skutočnosť akým efektívnym spôsobom dokáže štát nadobudnuté prostriedky z vyššieho zdanenia využiť na rozvojové programy (popri prostriedkoch z európskych fondov) zabezpečujúce hospodársky rast.

### Použitá literatúra (References)

1. ZUBAĽOVÁ, A., BORODOVČÁK, M.: *Majú dane zohľadňovať sociálny spekt?* In: Theoretical and practical aspects of public finance : the XIIth international conference. Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, Nakladatelství Oeconomica, 2007.
2. REMETA, J.: *Ako by mohlo vyzerat' spravodlivé zdanenie práce na Slovensku*, [www.finance.gov.sk/ifp](http://www.finance.gov.sk/ifp)

- 
3. GONDA, P.: *Východisková diéta pre verejné financie: Ako konsolidovať bez zvyšovania daní a odvodov*, Konzervatívny inštitút M.R.Štefánika, [www.konzervativizmus.sk](http://www.konzervativizmus.sk)
  4. ĎURANA, R.: *Dane ešte zvyšovať netreba*, INESS Policy Note 1/2012
  5. ĎURANA, R.: *Deficit verejných financií: Dôvod na rast daňového zaťaženia*, INESS Policy Note
  6. ŠVARDA, P.: *O súčasnej globálnej hospodárskej kríze, o situácii na Slovensku a úlohe vlády*, Akadémia klasickej ekonómie 2010, [www.konzervativizmus.sk/upload/pdf/Svarda\\_ESEJ\\_2010\\_pdf](http://www.konzervativizmus.sk/upload/pdf/Svarda_ESEJ_2010_pdf)
  7. *OECD Taxing Wages 2010-201*, ISBN 987-92-64-17328-6(PDF)
  8. <http://www.vlada.gov.sk/2-1-hospodarska-politika/>
  9. Návrhy zákonov predložené NR SR, vládny návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov a ktorým sa menia niektoré zákony – dôvodová správa, [www.nrsr.sk](http://www.nrsr.sk)

### **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Ing. Adriana VASSOVÁ

Katedra: Financíí

Fakulta: Národohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave

Univerzita (Inštitúcia): Ekonomická univerzita v Bratislave

Ulica: Dolnozemska cesta 1

PSČ Mesto: 852 35 Bratislava

Štát: SR

email: [adriana.vassova@mail.t-com.sk](mailto:adriana.vassova@mail.t-com.sk)

---

# **MONITORING THE MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE**

**Anna Zadneprovskaya**

**Kharkiv National University of Economics**

---

## **Abstract**

The main stages of monitoring investments to innovative development of industrial enterprises. An estimation method for innovative development companies in Ukraine.

Key words – monitoring, enterprise, innovation.

## **INTRODUCTION**

Monitoring is an important mechanism for performance management of the industry and includes two management functions: assessment of the current state of the process and its development in the dynamics and control execution of tasks within the performance management industry.

## **1 MONITORING THE MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

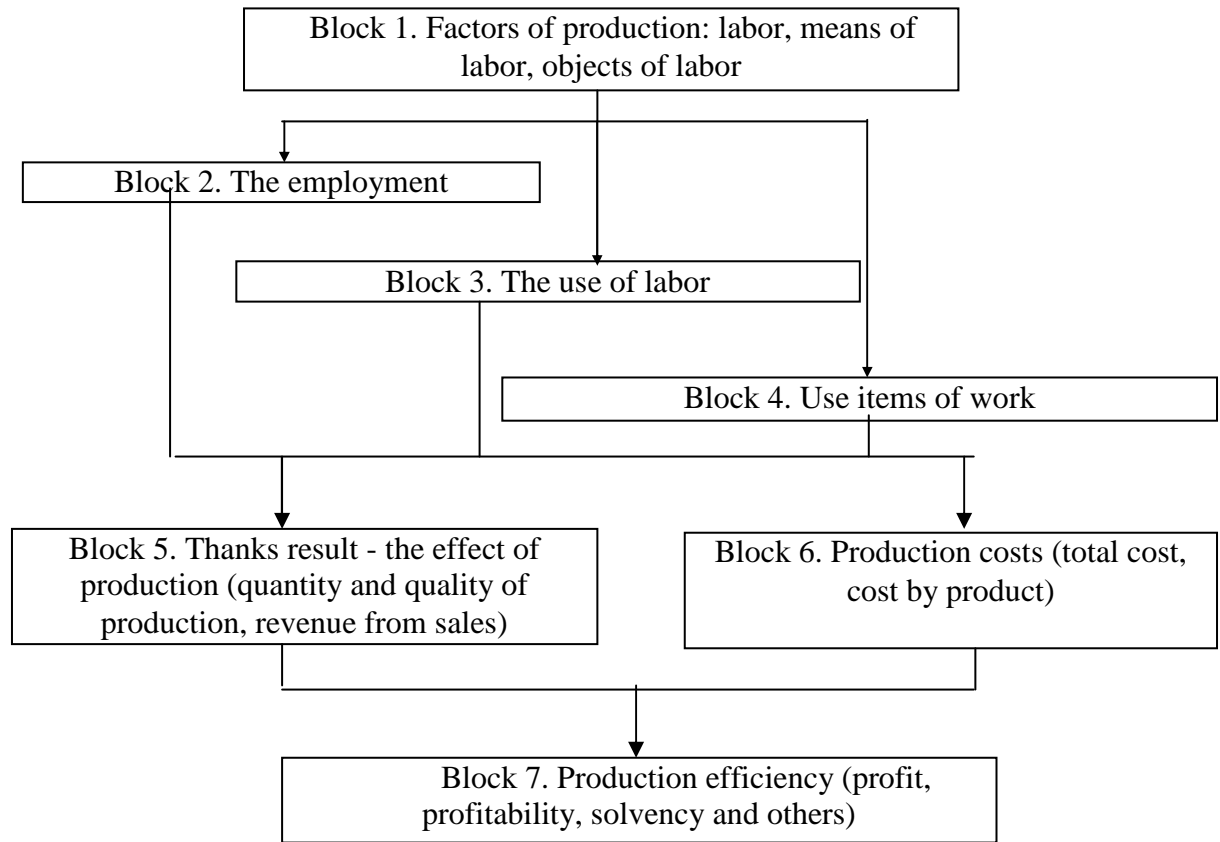
In our opinion, the actual monitoring results can be obtained under certain requirements of its holding:

1. Collection and processing of information in the performance management should be systematic;
2. Indicators that reflect the results of performance management should be organized according to specific areas, which in turn may be revised as necessary;
3. Evaluation of performance management should be carried out not only quantitative but also qualitative criteria;
4. Monitoring results should serve as an information base for decision-making in the field of performance management.

As the object of monitoring management of socio-economic efficiency defined group of industrial enterprises.

The only summary measure evaluation performance management innovation of industrial enterprises can be considered an indicator included in the model of profitability, which is presented in Fig. 1

**Figure 1. Scheme of the block of business innovation research**



As an indicator of performance management resulting in economic terms is defined productivity and the social - the expected duration of a specific length. We believe that the rate of management of socio-economic efficiency of enterprises should count as at current prices, and taking into account the impact of inflation in order to assess the actual results performance management. The changes of "profitability at current and constant prices by analyzing industrial enterprises for 1998-2010 years presented in Tables 1 and 2.

Growing enterprises differentiation is unfavorable trend of the Ukrainian economy, but it allows us to observe the results of management of enterprises, both in economic and in social terms.

However, we see the negative trends in socio-economic efficiency. Thus, the reduced rate of profitability of industrial enterprises. Almost half of the companies in the sector are concentrated low socio-economic performance, which justifies the need for performance management at the enterprise level.



**Table 1: The changes of the socio-economic efficiency of industrial enterprises in 2002 and 2011 (ratio at current prices)**

| Enterprises | 1999   | 2000   | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 1           | 812,73 | 862,88 | 921,3  | 1208,9 | 1379,8 | 1494,7 | 1671,4 | 1848,8 | 2270,9 | 2561,8 | 2879,8 | 3318,5 | 3847,7 |
| 2           | 696,13 | 689,33 | 712,4  | 874,35 | 1061,2 | 1181,7 | 1313,1 | 1432,6 | 1554,7 | 1777,1 | 2010,3 | 2270,0 | 2540,5 |
| 3           | 708,2  | 748,7  | 789,13 | 997,17 | 1156,2 | 1309,3 | 1431,4 | 1600,1 | 1765,9 | 1927,9 | 2217,1 | 2561,5 | 2821,1 |
| 4           | 718,6  | 767,83 | 787,13 | 994,88 | 1164,0 | 1283,5 | 1514,4 | 1672,5 | 1818,4 | 1951,3 | 2180,3 | 2560,5 | 2933,3 |
| 5           | 658,2  | 645,7  | 669,03 | 785,97 | 943,93 | 1091,0 | 1203,3 | 1347,4 | 1493,8 | 1578,3 | 1758,6 | 2122,3 | 2293,3 |
| 6           | 743,33 | 765,35 | 787,1  | 983,61 | 1200,8 | 1393,0 | 1513,2 | 1742,4 | 1909,5 | 2116,4 | 2352,0 | 2718,2 | 3190,5 |
| 7           | 768,3  | 822,34 | 850,25 | 1062,8 | 1185,9 | 1369,4 | 1484,0 | 1589,4 | 1811,1 | 1981,3 | 2203,4 | 2490,0 | 2778,1 |
| 8           | 776,1  | 828,9  | 892,4  | 1059,5 | 1243,6 | 1377,0 | 1539,9 | 1731,3 | 2029,1 | 2173,6 | 2375,2 | 2708,0 | 3108,1 |
| 9           | 891,34 | 908,0  | 948,9  | 1298,7 | 1615,2 | 1654,4 | 1960,6 | 2287,5 | 2791,2 | 2843,7 | 3261,3 | 3468,6 | 3899,3 |
| 10          | 795,6  | 826,4  | 909,9  | 1139,8 | 1320,9 | 1519,2 | 1753,0 | 2013,0 | 2301,4 | 2648,6 | 3064,1 | 3612,3 | 4123,0 |
| 11          | 713,5  | 762,0  | 847,7  | 1089,5 | 1284,7 | 1436,7 | 1640,5 | 1789,1 | 1880,9 | 2032,3 | 2234,8 | 2504,1 | 2803,6 |
| 12          | 757,91 | 811,85 | 817,28 | 1013,3 | 1196,5 | 1383,0 | 1542,9 | 1762,2 | 1933,0 | 2132,2 | 2390,5 | 2605,5 | 2922,3 |
| 13          | 736,3  | 766,65 | 823,46 | 1086,2 | 1274,2 | 1446,5 | 1569,8 | 1710,6 | 1845,6 | 2005,6 | 2234,5 | 2491,8 | 2824,5 |
| 14          | 631,6  | 662,73 | 727,5  | 939,98 | 1114,8 | 1300,2 | 1461,1 | 1615,7 | 1797,7 | 1913,7 | 2159,9 | 2538,7 | 2757,2 |
| 15          | 736,5  | 769,6  | 832,15 | 1022,1 | 1200,4 | 1386,2 | 1516,7 | 1699,7 | 1945,2 | 2049,7 | 2376,4 | 2679,7 | 3042,0 |
| 16          | 729,7  | 741,8  | 814,98 | 1022,7 | 1237,9 | 1396,6 | 1564,3 | 1652,6 | 1843,8 | 2129,4 | 2405,3 | 2676,1 | 3103,5 |
| 17          | 875,33 | 912,6  | 966,8  | 1240,3 | 1394,4 | 1680,8 | 1864,7 | 2066,8 | 2309,0 | 2509,6 | 2795,0 | 3077,2 | 3362,5 |
| 18          | 1220,5 | 1421,3 | 1537,7 | 2217,6 | 2841,1 | 3058,6 | 3457,3 | 3839,2 | 4406,5 | 5322,6 | 5950,7 | 6818,3 | 7663,1 |

**Table 2: The changes of the socio-economic efficiency of industrial enterprises in 2002 and 2011 (ratio at current prices)**

| Enterprise | 1999   | 2000   | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011    |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| 1          | 2      | 3      | 4      | 5      | 6      | 7      | 8      | 9      | 10     | 11     | 12     | 13     | 14      |
| 1          | 812,73 | 811,29 | 669,08 | 739,64 | 767,55 | 761,0  | 789,28 | 824,59 | 957,8  | 1018,6 | 1095,7 | 1191,0 | 1295,71 |
| 2          | 696,13 | 640,48 | 499,83 | 519,59 | 579,01 | 595,07 | 611,64 | 628,3  | 641,5  | 693,14 | 748,60 | 737,95 | 825,88  |
| 3          | 708,2  | 709,96 | 569,91 | 617,40 | 658,66 | 679,24 | 696,0  | 724,95 | 750,8  | 778,72 | 856,58 | 872,36 | 960,76  |
| 4          | 718,68 | 721,91 | 561,34 | 607,3  | 641,45 | 653,13 | 721,24 | 753,88 | 768,65 | 787,54 | 844,56 | 869,90 | 996,56  |
| 5          | 658,2  | 615,73 | 480,5  | 478,43 | 532,14 | 561,65 | 576,19 | 602,71 | 631,3  | 639,86 | 675,71 | 712,89 | 770,35  |
| 6          | 743,33 | 728,02 | 567,84 | 615,25 | 689,5  | 731,43 | 732,9  | 789,50 | 810,70 | 852,28 | 905,75 | 917,83 | 1077,3  |
| 7          | 768,36 | 782,5  | 616,15 | 662,56 | 670,96 | 707,4  | 711,94 | 715,74 | 767,63 | 803,31 | 857,99 | 858,60 | 957,94  |

**Extension Table 2**

|    |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
|----|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1  | 2       | 3       | 4       | 5       | 6       | 7       | 8       | 9       | 10      | 11      | 12      | 13      | 14      |
| 8  | 776,12  | 774,00  | 636,02  | 623,26  | 670,22  | 669,04  | 693,02  | 722,98  | 808,45  | 828,15  | 856,76  | 839,40  | 963,41  |
| 9  | 891,34  | 848,29  | 697,54  | 793,01  | 893,32  | 845,11  | 939,52  | 1029,21 | 1181,50 | 1143,28 | 1252,59 | 1162,22 | 1306,56 |
| 10 | 795,67  | 797,10  | 649,58  | 702,05  | 737,50  | 769,01  | 818,01  | 888,66  | 959,00  | 1045,68 | 1163,19 | 1217,61 | 1389,76 |
| 11 | 713,56  | 736,77  | 632,57  | 688,38  | 743,93  | 769,64  | 819,02  | 843,50  | 839,01  | 866,05  | 918,46  | 914,41  | 1023,77 |
| 12 | 757,91  | 765,76  | 575,56  | 604,30  | 656,40  | 694,66  | 732,22  | 780,37  | 810,39  | 852,16  | 917,31  | 864,05  | 969,11  |
| 13 | 736,30  | 718,65  | 580,58  | 636,08  | 674,08  | 708,30  | 713,55  | 732,36  | 741,94  | 761,04  | 811,53  | 785,32  | 890,19  |
| 14 | 631,62  | 622,23  | 524,09  | 561,79  | 607,37  | 658,80  | 692,62  | 729,16  | 758,69  | 770,53  | 831,73  | 861,65  | 935,81  |
| 15 | 736,56  | 719,72  | 594,75  | 618,62  | 657,85  | 695,83  | 710,05  | 749,83  | 812,17  | 812,61  | 908,13  | 909,23  | 1032,17 |
| 16 | 729,78  | 703,62  | 593,79  | 630,54  | 691,70  | 720,73  | 753,25  | 736,52  | 769,69  | 844,71  | 917,54  | 881,91  | 1022,76 |
| 17 | 875,33  | 861,83  | 694,86  | 772,15  | 792,21  | 868,50  | 894,37  | 937,10  | 990,73  | 1016,39 | 1077,47 | 1040,73 | 1137,25 |
| 18 | 1220,58 | 1345,11 | 1004,73 | 1196,11 | 1387,85 | 1360,91 | 1419,59 | 1496,01 | 1626,24 | 1869,91 | 2004,99 | 2061,14 | 2316,52 |

The statistical correlation between the average return on practically observed: the correlation coefficient is less than 0.18. After analyzing the socio-economic efficiency of enterprises summary measure, we consider it necessary to thoroughly evaluate the effectiveness of basic blocks management.

Development of socio-economic efficiency of enterprises depends on the sectorial structure of its economy. To ensure the highest possible performance share its products must exceed the purchased goods. However, the concept of performance management enterprises does not imply efficiency by any means, therefore, important to consider not only the specifics of the company, but also its place and role in the economy of Ukraine.

In order to determine the mechanism of the influence of structure on enterprise economic efficiency of development we have constructed a regression equation for the companies included in the study group district for 1999-2010 years. That is the following:

$$y = 437,11x_1 + 4346,22x_2 + 2367,22x_3, \quad (1)$$

where - economic efficiency of enterprises, UAH.

x1 - material consumption enterprises

x2 - complexity of products

x3 - productivity TC.

Member at equation a0 is not statistically significant, the coefficient of determination R2 is 0.71, indicating a high distress communications. Results of correlation and regression analysis confirms the formation of economic efficiency are theoretical assumptions about the structure of the most desirable companies.

In order to determine the effect of the structure of turnover on individual indicators of social and economic performance we had done group study group companies were divided us into three equal groups: primary turnover of their products, from the purchase of goods and business structure balanced trade. For each group were identified indicators, labor productivity of personnel, the duration of the company in this sector of the economy, as well as such private performance, labor productivity and capital productivity of fixed assets. Results groupings shown in Table. 3.

**Table 3: Grouping industrial structure by turnover for the 2007-2010 biennium (key performance indicators)**

| Groups industry                  | Average profitability for the group, UAH |          |          |          | Groups industry average profitability for the group, UAH |          |          |          | Average specific seniority workers of enterprise, UAH/ Person |          |          |          | The average capital productivity fixed assets,% |          |          |          |
|----------------------------------|--|----------|----------|----------|--|----------|----------|----------|---|----------|----------|----------|---|----------|----------|----------|
|                                  | 2007 pik                                 | 2008 pik | 2009 pik | 2010 pik | 2007 pik   | 2008 pik | 2009 pik | 2010 pik | 2007 pik  | 2008 pik | 2009 pik | 2010 pik | 2007 pik  | 2008 pik | 2009 pik | 2010 pik |
| 1                                | 2  | 3        | 4        | 5        | 6  | 7        | 8        | 9        | 10  | 11       | 12       | 13       | 14  | 15       | 16       | 17       |
| If the fate of its products more | 56928                                    | 73855    | 88057    | 111553   | 6,9  | 6,2      | 6,4      | 6,6      | 91  | 117      | 141      | 175      | 0,30  | 0,36     | 0,38     | 0,42     |
| If the fate of purchased goods   | 72789                                    | 91339    | 119094   | 148428   | 6,5  | 6,1      | 6,1      | 6,6      | 119   | 147      | 184      | 230      | 0,31  | 0,35     | 0,36     | 0,4      |
| Balanced structure of trade      | 41245                                    | 53213    | 64108    | 77540    | 6,4  | 6,4      | 6,4      | 6,6      | 70  | 88       | 107      | 126      | 0,26  | 0,31     | 0,34     | 0,37     |

Result enterprise group showed the greatest efficacy observed in the prevalence of trade in finished goods, then - in the enterprise with its products, and only then - companies with balanced trade, because such companies are few. This leading enterprises twice the level of economic efficiency overtake lagging. Slight differentiation among groups observed in terms of average duration of business (6.5 - 6.1 in 2010.). Manpower also most effectively used in enterprises where prevailing trade on the purchase of products, the average labor productivity exceeds that of other groups throughout the analyzed period. Fixed assets, by contrast, most effectively used in enterprises with a high productions, few surpassing performance of the other two groups.

The second unit monitoring performance management of industrial enterprises should be efficient use of human capital. In recent years, human capital is a determining factor in the development of not only individual companies, but also private and national economies. The formation of the "new economy" in the world means changing traditional approaches to the use of labor resources. However, there are current problems and effectiveness of human capital. Thus, we examined the level of enterprise was detected following paradox: the share of employees with higher education expanding (Table 4), while the business is growing shortage of skilled labor, engineering and technical personnel.

I would also like to note that in the context of globalization and integration of Ukraine into the world economy its productivity significantly lower than in the development of this sector in developed countries (the backlog of Poland in 2010 was 12.06 times).

The problems of low productivity, of course, lies not only in managing the efficient use of labor resources. At the change of productivity also affects the structure of the enterprise, logistical equipment companies use innovative technology development of industrial business

---

where HR policy is more flexible and more efficient labor, and many other factors. But managing productivity should begin directly with manpower.

Dynamics of labor productivity by industry for 1999-2011 years presented in Table 5. Productivity growth may occur by reason of employment in private, which was observed in all PP included in the study group, but in different years of the analyzed period. Most of the enterprises in 2011 reached the level of 1999 the number of employees, but there are exceptions: eight companies. Notably, the amount of labor in the average PE does not change, so we can talk about the existence of labor migration within the surveyed area. We carried out comparing the indices of productivity growth, income and employment in private. Analysis showed that the growth in employment of PE positive effect on productivity (in 2002) And income growth can occur at a constant productivity (in 2005 and 2010).

In turn, productivity is influenced by several factors, among which we consider may include the average number of employees, return on labor costs in the private and the share of employees with higher professional education. The average number of employees per one enterprise indicates the degree of flexibility of management regarding workforce. HR system for small enterprises by number rather rebuilt according to external changes, and therefore more stable and effective. Rate of return on cost is also an important indicator of the effectiveness of human resources of enterprise, and the growth of the share of employees with higher education should positively affect the productivity.

## References

1. ALEXANDROV V. *Source of Financial Support Innovation. Problems of Science.* - 2004. – No. 1. - S. 22-29.
2. ALEKSEEV A., PANCHENKO A. *Model Determine the Integral Index of Investment Attractiveness of the Enterprise. Mathematical Machines and Systems.* - 2004. – No. 4. - S. 157-163.
3. ANDIBUR A. *Prioritizing Innovation Strategies as a Prerequisite for Effective Business Management. Problems of Science.* - 2006. – No. 2. - S. 9-15.
4. BILETSKAYA K. *Effects on innovation activity of enterprises in Ukraine. Scientific Bulletin Volyn State University named after L. Ukrainian.* - 2003. – No. 9. - S. 95-98.
5. VORSOVSKY O. *Influence of internal and external factors on the financial potential of investment activity. Investment: Practice and Experience.* - 2009. – No. 2. - S. 14-17.
6. GOLUBENKO A. *Analysis of Possibilities of Innovation Development in the Formation of the Strategic Aims of Innovation Enterprise. Industrial Economy.* - 2002. - No. 2 (16). - S. 80-84.
7. OBIDINA I. *Measures to Increase the Competitiveness of Enterprises and Economic Feasibility of Their Implementation. Agrosvit.* - 2009. - No. 20. - S. 34-38.
8. MALTSTER L., GRIBINENKO N. *Methods Evaluate the Effectiveness of Innovation Enterprise. The Newsletter of the National Mining University.* - 2003. - No. 2. - S. 72-77.

---

## **Contact Data**

Anna Zadneprovskaya  
Department of Banking  
Faculty of Finance  
Kharkiv National University of Economics  
Gvardeitsev Shironintsev Street 21-B Apartment 166  
61054 Ukraine  
email: anutkastil@list.ru

---

# „KONCESIONÁRSKE POPLATKY“ – POPLATOK ALEBO DAŇ?

## „LICENSE FEES“ – FEE OR TAX?

Alena Zubaľová<sup>1</sup>

Ekonomická univerzita v Bratislave

---

### Abstrakt

Slovensko prešlo od vstupu do EÚ zásadnými zmenami v oblasti vyberania, platenia a vymáhania koncesionárskych poplatkov. Došlo k zmene názvu resp. označeniu koncesionárskych poplatkov na úhradu za službu verejnosti. Slovenská republika patrí medzi krajiny, ktoré majú tento poplatok zavedený, aj keď povinnosť platiť úhradu za služby verejnosti viažuce sa na miesto odberu elektriny predstavuje v Európe unikát. V niektorých krajinách Európy bol tento poplatok zrušený (Maďarsko, Portugalsko) ale existujú aj také, ktoré. Koncesionárske poplatky nikdy zavedené nemali (Španielsko a Estónsko). V krajinách, kde táto platba existuje je spojená s vlastníctvom rozhlasového alebo televízneho prijímača.

Kľúčové slová – poplatok, daň z hlavy, verejné príjmy

### Abstract

Since joining the EU Slovakia passed true some fundamental changes in the collection, recovery and payment of "license fees". There has been a change in the name or labelling of 'license fees' payable for public service. The Slovak Republic is among the countries that have introduced the charge, even though the obligation to pay for public services binding to the site of electricity consumption is unique in Europe. In some European countries this tax was abolished (Hungary, Portugal), but there are also those where this payment was never introduced (Spain and Estonia). In countries where this payment was introduced it is usually associated with the possession of a TV or radio receiver.

Keywords – fee, lump sum tax, public revenue

## 1 KONCESIONÁRSKY POPLATOK VERZUS DAŇ

Posledné roky sa pomerne veľká pozornosť venovala objasneniu ekonomickej podstaty koncesionárskeho poplatku. Poplatky patria k najstarším druhom verejných príjmov. V závislosti od druhu poplatku predstavujú nepovinnú, ekvivalentnú, nenávratnú, účelovú a

---

<sup>1</sup> Príspevok /výstup vznikol v rámci projektu VEGA č. 1/0008/11 s názvom „Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov.“

---

nepravidelnú platbu fyzických alebo právnických osôb za úkony alebo služby orgánov verejnej správy v prospech poplatníka. Za najstručnejšiu charakteristiku poplatku možno považovať tvrdenie, že poplatok je peňažný ekvivalent za služby poskytované verejným sektorom.

Spĺňa koncesionársky poplatok tieto atribúty?

Koncesionársky poplatok je povinná platba. V SR ju musí platiť každá fyzická osoba, ktorá je odberateľom elektriny v byte alebo rodinnom dome a zamestnávateľ, ktorý zamestnáva v pracovnom pomere alebo obdobnom pracovnom vzťahu aspoň troch zamestnancov. Nemožno ho považovať za účelový, pretože sa neviaže na vlastníctvo rozhlasového či televízneho prijímača, t.j. platí ho aj ten kto slovenskú televíziu nepozera, či nepočúva slovenský rozhlas.. Ďalším znakom, ktorým sa koncesionársky poplatok odlišuje od poplatku je jeho pravidelnosť. Na Slovensku je možné „koncesionársky poplatok“ platiť v mesačných, štvrt'ročných, polročných alebo ročných intervaloch. Koncesionársky poplatok je v porovnaní s „klasickým“ poplatkom neekvivalentný, lebo poplatník nemá nárok na adekvátnu protihodnotu, ktorá bola zaplatená a patrí medzi nenávratné platby. Z uvedeného je možné urobiť stručný záver, že **koncesionársky poplatok nespĺňa charakteristiku poplatku.**

Vynára sa ďalšia otázka: - je koncesionársky poplatok daňou? A ak áno, tak akou?

Vo všeobecnosti definujeme daň ako povinnú, nenávratnú, neúčelovú a spravidla sa opakujúcu peňažnú platbu fyzických a právnických osôb, vyberanú na základe zákona štátom a orgánmi miestnej samosprávy v prospech verejných rozpočtov na úhradu verejných výdavkov vo vopred určenej výške a s presne určeným termínom. Medzinárodná organizácia OECD definuje daň oveľa stručnejšie ako povinnú nenávratnú platbu do verejného rozpočtu.

Čo z uvedených charakteristík dane spĺňa koncesionársky poplatok?

Daň je povinná zákon určená platba. Koncesionársky poplatok tiež. Na Slovensku je upravený zákonom. Daň je neúčelová platba, ktorej výnos sa sústreďuje na úrovni miestneho alebo vládneho rozpočtu a je použitý na financovanie verejných výdavkov. Koncesionársky poplatok tiež. Ich výber je zverený do rúk Vyberateľovi úhrady. Vyberateľ úhrady podľa zákona je spoločnosť s ručením obmedzeným založená Slovenskou televíziou a Slovenským rozhlasom. Výška koncesionárskych poplatkov sa následne rozdelí v pomere 7:3 do Slovenskej televízie a Slovenského rozhlasu. Výnos z koncesionárskych poplatkov potom tieto inštitúcie použijú na vlastné výdavky. Daň je neekvivalentná a nenávratná platba – koncesionársky poplatok tiež - platiteľ nemá nárok na protihodnotu vo výške zaplatenej platby ani na jej vrátenie. Daň je spravidla sa opakujúcou platbou, ktorú je potrebné odvieť v stanovenej výške a čase. Aj v tomto prípade dochádza k zhode medzi koncesionárskym poplatkom a daňou. Termín a suma na zaplata koncesionárskeho poplatku je určená zákonom. Z uvedeného môžeme urobiť krátky záver, že **koncesionársky poplatok sa zhoduje so všetkými charakteristikami dane.**

Pri koncesionárskom poplatku môžeme hovoriť o priamej dani, lebo daňovník je zároveň aj platiteľom dane. V daňovej teórii medzi takého dane zahŕňame daň z hlavy.

**Daň z hlavy** má niekoľko typických znakov:

- v širšom ponímaní ju môžeme považovať za priamu daň,
- existuje pri nej identita medzi platiteľom dane a daňovníkom,
- výška dane je stanovená bez ohľadu na príjem, bohatstvo, resp. ekonomickú aktivitu daňovníka,
- predstavuje minimálnu administratívnu záťaž pre platiteľov dane – z toho vyplýva, že je efektívna, pretože náklady s ňou spojené sú minimálne,
- je nedistorzná – nevyvoláva substitučný efekt,
- nedá sa jej vyhnúť,

- je nespravodlivá v zmysle, že neprihliada na osobné podmienky daňovníka.

V nasledujúcej tabuľke č. 1 zhrnieme spoločné znaky paušálnej dane a koncesionárskych poplatkov.

**Tab. č. 1 Porovnanie spoločných znakov paušálnej dane a koncesionárskych poplatkov**

| <b>Paušálna daň</b>                                  | <b>Koncesionárske poplatky</b>   |
|--|--|
| Platia ju všetci bez ohľadu na príjem či spotrebu    | Platia ich všetci (všetky domácnosti) bez ohľadu na príjem či spotrebu |
| Platenie je povinné – nedá sa mu vyhnúť              | Platenie je povinné – nedá sa mu vyhnúť                                |
| Platenie je jednoduché                               | Platenie je jednoduché   |
| Je neúčelová   | Sú neúčelové - (platí aj ten kto nepozera TV alebo nepočúva rozhlas)   |
| Je nespravodlivá – neberie do úvahy príjem daňovníka | Sú nespravodlivé - neberú do úvahy príjem platiteľ <sup>2</sup>        |

*Zdroj: vlastné spracovanie*

Porovnaním spoločných znakov paušálnej dane a koncesionárskych poplatkov sme dospeli k záveru, **že je možné považovať koncesionársky poplatok za formu paušálnej dane.**

Tento záver potvrdzuje aj rozhodnutie Eurostatu, ktorý posúdil koncesionárske poplatky ako dane. Z tohto dôvodu došlo od 1. 1. 2009 k úprave ekonomickej klasifikácie rozpočtovej klasifikácie verejnej správy a koncesionárske poplatky sa stali **daňovými príjmami** rozpočtu verejnej správy a Slovenský rozhlas spolu so Slovenskou televíziou súčasťou sektora verejnej správy<sup>3</sup>. A následne od roku 2009 dodnes rozpočet verejnej správy klasifikuje koncesionárske poplatky ako úhradu za službu verejnosti v časti Iné dane.

Koncesionárske poplatky by sme mohli nazvať „skrytou“ daňou, nakoľko sa v daňovom zákone oficiálne nenachádzajú. Za zamyslenie stojí aj skutočnosť, že podiel príjmov z koncesionárskych poplatkov na daňových príjmoch SR nedosahuje ani 1% čo je možné vidieť z nasledujúcej tabuľky (tab. č. 2) - ale predstavuje ďalšie daňové zaťaženie občana SR.

<sup>2</sup> Koncesionársky poplatok platí každý vo výške 55,68 € ročne, kto zarába minimálnu mzdu aj ten, kto je má vysoký príjem. U daňovníka s minimálnou mzdou tvoria koncesionárske poplatky približne 1,4% jeho hrubých príjmov. U daňovníka s desaťkrát vyšším príjmom tvoria len 0,14%. Z tohto dôvodu považujeme koncesionárske poplatky nespravodlivé, nesolidárne.

<sup>3</sup> BELIČKOVÁ K., BELIČKA P.: Vybrané teoretické a praktické problémy Slovenského rozhlasu vo vŕahu s verejnosťou in: PUBLUC RELATIONS Aktualne zagadnienia sztuki komunikowania w teorii i praktyce – zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie, Katiwice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego 2009. s. 337, ISBN 978-83-7246-587-0



**Tab. č. 2 Príjmy z koncesionárskych poplatkov, daňové príjmy a podiel koncesionárskych poplatkov na daňových príjmoch od 2005 do 2010**

| Rok (v €) | Príjem z KP   | Daňové príjmy ŠR | Podiel KP/Daňové príjmy v % |
|-----------|---------------|------------------|-----------------------------|
| 2005      | 67 564 661,75 | 7 389 132 310    | 0,914379                    |
| 2006      | 71 566 752,97 | 7 843 254 995    | 0,912462                    |
| 2007      | 71 138 219,47 | 8 570 669 853    | 0,830019                    |
| 2008      | 74 758 481,05 | 9 023 000 000    | 0,828532                    |
| 2009      | 77 091 030    | 8 024 935 000    | 0,960644                    |
| 2010      | 75 906 820    | 7 962 443 000    | 0,953311                    |

Zdroj: vlastné spracovanie

## 2 KONCESIONÁRSKE POPLATKY VO VYBRANÝCH ŠTÁTOCH EURÓPY

Spôsob financovania verejnoprávneho vysielania môžeme považovať za kritérium delenia krajín Európy. Na krajiny, ktoré využívajú ako zdroj tohto financovania koncesionárske poplatky, na tie, v ktorých boli koncesionárske poplatky zrušené a verejnoprávne vysielanie financujú predovšetkým z reklám, zo štátneho rozpočtu, formou individuálnych príspevkov, sponzorom a pod., a v neposlednom rade na krajiny, ktoré koncesionárske poplatky nikdy nemali zavedené.

Väčšina krajín Európy financuje verejnoprávne vysielanie zmiešanou formou financovania, teda prostredníctvom koncesionárskych poplatkov, reklamy, sponzoringu a dotáciou zo štátneho rozpočtu. Medzi takéto krajiny môžeme zaradiť napr.: Albánsko, Českú republiku, Fínsko, Francúzsko, Írsko, Chorvátsko, Nemecko, Poľsko, Rakúsko, Švédsko, Taliansko a Veľkú Britániu.

Maďarsko a Portugalsko patria medzi krajiny, v ktorých došlo k zrušeniu koncesionárskych poplatkov.

**Maďarsko - Magyar Rádió (MR), Magyar Televízió a Duna TV** sú verejnoprávne vysielacie spoločnosti v Maďarsku. Koncesionárske poplatky existovali do roku 2002, kedy sa maďarská vláda rozhodla financovať rozhlas a televíziu zo štátneho rozpočtu z daňových príjmov<sup>4</sup>.

**Portugalsko - Rádio e Televisão de Portugal (RTP)** je v Portugalsku organizácia verejnoprávneho vysielania. Prevádzkuje štyri televízne kanály a tri národné rozhlasové stanice, rovnako ako aj niekoľko satelitných a káblových staníc. RTP bola financovaná koncesionárskymi poplatkami, ktoré boli zrušené v roku 1992 vládou. Boli nahradené priamou vládou dotáciou a príjmom z reklamy. Rozhlasový poplatok bol zavedený na začiatku 90. rokov na financovanie verejnej rozhlasovej stanice, ktorá je bez reklám a je účtovaný do nákladov za elektrinu pod názvom "Taxa de Contribuição audiovisual" (príspevkovej dane za vysielanie). Rozhlasový poplatok je približne € 20.52 za rok (€ 1.71 za mesiac).

V Európe máme tiež štáty - Estónsko a Španielsko, ktoré nikdy nezaviedli koncesionárske poplatky. Vláda pri úvahách o ich zavedení narazila na silný odpor verejnosti. Tieto štáty

<sup>4</sup> Od jari 2007 musia obchodné spoločnosti (bary, hotely,...) platiť opäť televízne poplatky za základnú televíznu súpravu.

financujú verejnoprávne vysielanie v krajine prostredníctvom príjmov z reklamy, sponzorstvom, dotáciami zo štátneho rozpočtu alebo kombináciou týchto príjmov.

**Estónsko - Eesti Rahvusringhääling (ERR)** je verejne financovaná rozhlasová a televízna organizácia vytvorená v Estónsku dňa 1. júna 2007, ktorá prevzala funkciu samostatných 25 spoločností Eesti Raadio (ER) a Eesti Televisioon (ETV), v súlade s podmienkami estónskeho národného zákona pre vysielanie. Financovanie prebieha prostredníctvom grantu od vlády. V roku 2002 bolo zrušené vysielanie reklám vo verejnom televíznom vysielaní. O zavedení systému koncesionárskych poplatkov sa uvažovalo, ale nakoniec bolo zamietnuté v reakcii na odpor verejnosti.

**Španielsko - Corporación Radiotelevisión Española (RTVE)** je štátom vlastnená verejnoprávna spoločnosť. RTVE je najväčšia audiovizuálna spoločnosť v Španielsku vysielaná v španielskom jazyku. RTVE bola financovaná prostredníctvom štátnych dotácií od začiatku vysielania (1937). Hoci štátne rozhlasové stanice odstránili reklamu v roku 1986, verejné celonárodné televízne stanice pokračovali vysielaním komerčných reklám až do roku 2009. Od 2010 je RTVE financovaná štátnymi dotáciami a daňami platenými súkromným celoštátnymi televíznymi vysielacími spoločnosťami a telekomunikačnými spoločnosťami.

V tabuľke č. 3 sú naznačené výšky koncesionárskych poplatkov vo vybraných krajinách Európy. Najnižší koncesionársky poplatok je v Albánsku a jeho výška nedosahuje ani 9 € ročne. Slovensku patrí tretia priečka čo sa týka najnižších koncesionárskych poplatkov v Európe. Potom nasledujú krajiny bývalého východného bloku. V strede tabuľky sa nachádzajú veľmi rozvinuté krajiny, na konci tabuľky sú severské štáty. Najvyšší koncesionársky poplatok spomedzi vybraných krajín, v ktorých sme sledovali výšku koncesionárskeho poplatku je v Rakúsku

**Tab. č. 3 Porovnanie výšky koncesionárskych poplatkov vybraných štátov Európy (€/rok)**

| Krajina             | Výška koncesionárskych poplatkov (euro) |
|---------------------|---|
| Rakúsko             | 284,52                                  |
| Fínsko              | 244,9                                   |
| Švédsko             | 221                                     |
| Nemecko             | 215,76                                  |
| Veľká Británia      | 169,54                                  |
| Chorvátsko          | 137                                     |
| Francúzsko          | 121                                     |
| Taliansko           | 109,5                                   |
| Česká republika     | 83,86                                   |
| Slovenská republika | 55,68                                   |
| Poľsko              | 52,57                                   |
| Albánsko            | 8,7                                     |

## ZÁVER

Každý štát si tvorí vlastnú koncepciu verejnoprávneho vysielania. Napriek tomu majú tieto verejnoprávne inštitúcie niečo spoločné: – sú ustanovené právnou úpravou, majú vymedzený predmet činnosti, je určený spôsob ich financovania a taktiež existujú spoločné mechanizmy

---

ich verejnej kontroly. Z historického hľadiska sa na území Československa koncesionárske poplatky vyberajú už od roku 1924. Posledné roky sú spojené v mnohých krajinách Európy s diskusiami o ich zrušení. Slovenská republika je toho príkladom. Od roku 2013 sa mali stať koncesionárske poplatky na Slovensku minulosťou a byť nahradené priamou dotáciou zo štátneho rozpočtu. Táto predstava sa nenaplnila. Za pozitívne možno aspoň považovať transformáciu označenia koncesionárskych poplatkov na úhradu za službu verejnosti, čím sa dosiahlo zjednotenie názvu s obsahom tejto platby.

## **Použitá literatúra (References)**

1. BURNS, D. 1992. Poll Tax Rebellion, AK Press. 1992. 202 s. ISBN 97-8187-317-65-04
2. ELSE, DAVENPORT. 2009. Great Britain. 8.vydanie, Lonely Planet, 2009.1052 s. ISBN 9781741044911
3. ENGLIŠ, K. 1929. Finanční věda. Praha: Fr. Borový. 1929.407s.
4. KUBÁTOVÁ, K. 2006. Daňová teorie a politika. Praha: Vydavatelství Aspi Publishing, a.s. 2006. s.16/279, ISBN 80-7357-205-2
5. PUBLUC RELATIONS Aktualne zagadnienia sztuki komunikowania w teorii i praktyce – zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie, Katiwice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego 2009. s. 337, ISBN 978-83-7246-587-0

## **Elektronické dokumenty**

6. BBC. 2011.Full Financial Statements2010/11. online. 6p. cit. 2012-02-02. Dostupné na internete: [http://downloads.bbc.co.uk/annualreport/pdf/bbc\\_ar\\_online\\_2010\\_11.pdf](http://downloads.bbc.co.uk/annualreport/pdf/bbc_ar_online_2010_11.pdf)
7. EUMAP. Open Society Institute, EU Monitoring and Advocacy Program . 2005. Television across Europe: regulation, policy and independence. online. cit. 2011-11-15. Dostupné na internete: [http://www.eumap.org/topics/media/television\\_europe/national/france/media\\_fra1.pdf](http://www.eumap.org/topics/media/television_europe/national/france/media_fra1.pdf). ISBN 1-891385-35-6
8. Daňové riaditeľstvo SR. 2011. Plnenie príjmov štátneho rozpočtu SR online. cit. 2011-08-10. Dostupné na internete: [http://www.drsl.sk/drsl/slovak/statistiky/plnenie\\_sr/data/rozp052011.pdf](http://www.drsl.sk/drsl/slovak/statistiky/plnenie_sr/data/rozp052011.pdf)
9. DiNUNZIO F. 2010. Licence Fee and Evasion in Italy. online. cit. 2012-01-29. Dostupné na internete: <http://www.rundfunk-institut.uni-koeln.de/institut/tagungen/2010-Bonn/DiNunzio-Licence-Fee-Italy.pdf>

## **Kontaktné údaje (Contact Data)**

Doc. Ing. Alena Zubaľová, PhD.  
Katedra Finančí  
Fakulta Národohospodárska  
Ekonomická Univerzita Bratislava  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [alena.zubalova@gmail.com](mailto:alena.zubalova@gmail.com)

**PRÍLOHY**  
**APPENDIXES**



## **Program konferencie**

**26. november 2012**

Miesto konania: spoločenská miestnosť V1, prízemie v pravo NHF Ekonomickej univerzity v Bratislave

**8.30 - 9.00** Registrácia účastníkov

### **Otvorenie**

**9.00 - 9.30** Dr. h. c. prof. Ing. Rudolf Sivák, PhD., rektor EU v Bratislave

### **Plenárne zasadnutie**

**9.30 – 9.50** **Stabilizácia dlhu v krízovom období**  
Ľudovít Ódor, Rada pre rozpočtovú zodpovednosť

**9.50 – 10.10** **Bankovní unie – je řešením současných finančních problémů?**  
doc. Ing. Petr Dvořák, PhD., dekan FFÚ VŠE Praha

**10.10 – 10.30** **Improvement of Tax Collection – The Example of Great Britain**  
prof. Nick Wilson, Univerzita v Leeds,

**10.30 – 10.50** **Human Capital, Consumption and Housing Wealth in Transition**  
prof. Jarko Fidrmuc, ZU Friedrichshafen, CESifo Munich

**10.50 – 11.05** Prestávka

**11.05 – 11.25** **Financovanie štátneho dlhu SR v r. 2012 a 2013**  
Ing. Daniel Bytčánek, riaditeľ ARDAL

- 11.25- 11.45**      **Príčiny dlhovej krízy EU a návrh východísk z nej**  
doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc., dekan NF VŠE Praha
- 11.45 – 12.05**      **Kam směřuje daň z pridanej hodnoty v období ekonomickej krize?**  
prof. Ing. Široký Jan, PhD., Ekonomická fakulta VŠB-TUO, Ostrava
- 12.05 – 12.15**      **Diskusia**
- 12.15 – 13.45**      **Spoločný obed**
- 13.45 - 17.00**      **Rokovanie v sekciách**
- 17.00**              **Záver konferencie**
- 17.30 – 21.00**      **Spoločenský večer**

---

**Partneri konferencie :**





## **Program rokovania Sekcie A**

**26. november 2012**

**Verejné financie**

Moderátori sekcie: doc. Ing. A. Zubaľova, PhD. doc. Ing. E. Neubauerová, PhD.

Miestnosť: spoločenská miestnosť V1, prízemie vpravo NHF

- 
- 13.45**      **Makroekonomická stabilita a veľkosť vlády v krajinách Vyšehradskej štvorky**  
BOÓR Matej
- 14.00**      **Selected characteristics of the performance evaluation of European health care**  
FRACZKIEWICZ-WRONKA Aldona
- 14.15**      **Vplyv rozhodnutí orgánov na daňové systémy ovplyvňujúce zamestnanosť žien**  
JANEČKOVÁ Dominika
- 14.30**      **Spolupráca štátu a neziskového sektora v podmienkach SR**  
LACIŇÁK Jozef
- 14.45**      **Územná samospráva a rozpočtová zodpovednosť**  
NEUBAUEROVÁ Erika
- 15.00**      **Nové nástroje financovania verejných projektov presahujúcich programové obdobie 2007 - 2013**  
ČIERNIK Anton, ŠÁBIKOVÁ Ingrid
- 15.15**      **Potreba zvyšovania efektívnosti DPH v kontexte udržateľnosti verejných financií v SR – boj proti daňovým únikom**  
RABATINOVA Marcela
- 15.30**      **Inovácie v kontexte tretieho sektora v 21.storočí (problémy konceptualizácie)**  
BEDNÁRIKOVÁ Dagmar
- 15.45**      **Základné aspekty medzinárodnej daňovej politiky**  
GEŠKO Martin

- 16.00**      **Koncesionárske poplatky daň alebo poplatok?**  
ZUBALOVÁ Alena
- 16.15**      **Mimovládne organizácie ako inovatívny zdroj pracovných príležitostí v kontexte sociálnoekonomických premien súčasnej spoločnosti**  
BELIČKOVÁ Kornélia
- 16.30**      **Efektívne zdaňovanie spoločností (EÚ versus národné špecifiká)**  
KUŠNÍROVÁ Jana
- 16.45**      **Komparácia spôsobov merania daňového zaťaženia práce v krajinách EÚ**  
KORYTAROVÁ Zuzana
- 17.00**      **DISKUSIA, ZÁVER KONFERENCIE**

---

**Partneri konferencie :**







## **Program rokovania Sekcie B**

**26. november 2012**

### **Finančné trhy a podnikateľské financie**



Moderátori sekcie: doc. Ing. Ľ. Gertler, PhD., Ing. Martin Alexy, PhD.

Miestnosť: 3B 26

- 
- 13.45**      **Posudzovanie ratingového hodnotenia v kontexte pravdepodobnosti zlyhania**  
ALEXY Martin
- 14.00**      **Trh drahých kovov v období dlhovej krízy**  
ÁRENDÁŠ Peter
- 14.15**      **Environmentálne investície a ich efektívnosť**  
BELANOVÁ Katarína
- 14.30**      **Menová politika v čase dlhovej krízy**  
FALTUS Slavomír
- 14.45**      **Sú bubliny naozaj sprevádzané explozívnym vývojom?**  
KÁČER Marek
- 15.00**      **Vybrané otázky regulácie finančného trhu v EU a USA**  
KLIMIKOVÁ Mária, VOVK Martin
- 15.15**      **Vplyv kľúčových úrokových sadzieb ECB na retailové úrokové sadzby – prípad Slovenska**  
KOTLEBOVÁ Jana
- 15.30**      **Mimobilančné operácie komerčných bank a riziká s nimi spojené**  
TKÁČOVÁ Dana
- 15.45**      **Rizikové spready pri štátnych dlhopisov**  
CHOVANCOVÁ Božena
- 16.00**      **Obchodovanie s indexovými fondami na kapitálových trhoch**  
KUŠNÍR Peter

- 16.15**      **Vplyv operačného rizika na solventnosť poisťovne**  
VACHALCOVÁ Ingrid
- 16.30**      **Pilotný experiment: Negatívna reciprocita a averzia voči riziku**  
PETKOV Martin
- 16.45**      **DISKUSIA**
- 17.00**      **ZÁVER**

---

**Partneri konferencie :**



# FINANCIE A RIZIKO

# FINANCE AND RISK



*Sekcia bánk a poisťovní*

## COPYRIGHT:

**Ekonomická univerzita v Bratislave**  
**Národohospodárska fakulta**  
**Katedra financií**  
**Dolnozemska cesta 1**  
**852 35 Bratislava**  
**Slovenská republika**  
**2012**

**University of Economics in Bratislava**  
**Faculty of National Economy**  
**Department of Finance**  
**Dolnozemska cesta 1**  
**852 35 Bratislava**  
**Slovak Republic**  
**2012**