

FINANČNÝ MANAŽÉR

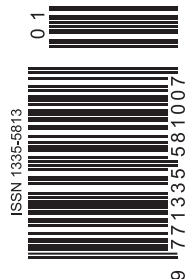
Ročník XVIII. • číslo 1 • Periodikum Slovenskej asociácie podnikových finančníkov • 2018



**SLOVAK ASSOCIATION OF FINANCE AND TREASURY
BRATISLAVA**

CECGA

CENTRAL EUROPEAN CORPORATE ACCOUNTING ASSOCIATION
STŘEDNĚEVROPEJSKÁ ASOCIACE PODNIKŮ A KRAJINŮV KRAJINŮV



FINANČNÝ MANAŽÉR

Ročník XVIII. • číslo 1 • Periodikum Slovenskej asociácie podnikových finančníkov • 2018

OBSAH

□ ÚVODNÍK

Andrej RÉVAY, prezident SAF 1

□ ODBORNÉ A TEORETICKÉ TÉMY

EKONOMICKÝ ZMYSEL SPRÁVY SPOLOČNOSTÍ

Andrej NAŠČÁK 3

DLH MENÍ OSOBNOSŤ ČLOVEKA A JE ZDROJOM
DUŠEVNÝCH PORÚCH

Peter DANIEL 6

HELIKOPTÉROVÉ PENIAZE – SÚ VHODNÝ NÁSTROJ
NEŠTANDARDNEJ MENOVEJ POLITIKY PRE EUROZÓNU?

Karol ZELENÁK 21

VYBRANÉ ZMENY V ZDAŇOVANÍ PRÍJMOV
PODNIKATEĽSKÝCH SUBJEKTOV OD ROKU 2018

Daniela TUČNÍKOVÁ 27

□ STRÁNKY SAF

15. ROČNÍK ODBORNEJ KONFERENCIE FINANČNÉ RIADENIE
PODNIKOV 2017

(Vladimír DOBROVIČ) 33

PROSPERUJÚCE SLOVENSKO V STABILNEJ EUROZÓNE

(redakcia) 38

□ **ENGLISH SUMMARY** 44



Šéfredaktorka

Ing. Miloslava Zelmanová

Zástupca šéfredaktora

doc. Ing. Peter Krištofík, PhD.

Predseda redakčnej rady

doc. RNDr. Eduard Hozlár, CSc.

Členovia redakčnej rady

doc. Ing. Klimíková Mária, PhD.

Mgr. Ing. Peter Daniel, PhD.

Ing. František Chvostal'

Výkonná editorka

Ing. Želmíra Michel'ová

Vydavateľ

Slovenská asociácia
podnikových finančníkov

Adresa redakcie

Drieňová 3, 821 01 Bratislava

Tel.: +421- 2 - 4363 5667

Fax: +421- 2 - 4363 5667

E-mail: kancelaria@asocfin.sk

Internet: www.asocfin.sk

ISSN 1335-5813

Grafická úprava

LAYOUT s. r. o., Bratislava

www.layout.sk

Tlač

Stredná odborná škola polygrafická

Račianska 190, 835 26 Bratislava

www.polygrafickaskola.sk

Toto číslo bolo zadané do tlače

22.02.2018



Vážení členovia SAF, vážení čitatelia a priaznivci Slovenskej asociácie podnikových finančníkov! Dovoľte mi, aby som Vám na úvod roku 2018 zaželel veľa zdravia, šťastia a spokojnosti v kruhu rodiny,

veľa osobných úspechov v práci a samozrejme dobré výsledky vašich firiem. Verím, že rok 2017 bol pre Vás i pre Vaše podniky úspešný. Z pohľadu podnikových finančníkov sme opäť v období, ktoré je pre nás asi pracovne najintenzívnejšie, keď na jednej strane uzatvárame predchádzajúci rok (účtovné závierky, daňové priznania) a na druhej strane začíname naplňovať plány v novom roku, a to všetko ako vždy pri aplikácii novej legislatívy do podnikovej praxe, najmä daňovej.

Práve nová legislatíva s dopadom na podnikovú prax je téma, ktorej sa chcem venovať v tomto príspevku. Nedá sa povedať, že by sa podnikom na Slovensku nedarilo alebo že všetky legislatívne zmeny sú zlé, ale javí sa nám, že ich dopad na podniky z roka na rok viac zaťažuje administratívu, zvyšuje náročnosť, zvyšuje náklady a odčerpáva z podnikov zdroje vo forme daní a odvodov. Slovenská ekonomika za 25 rokov samostatnosti rástla a úspešne dobiehala českú, nemeckú a rakúsku ekonomiku. V období rokov 2004 – 2007 rástla dokonca enormne. Slovensko v tomto období dostalo prívlastok „ekonomický tiger“. Táto etapa ekonomického vývoja Slovenska bola výsledkom priaznivých ekonomických podmienok, ktoré boli vyvolané komplexnou daňovou reformou. Daňová reforma významne zjednodušila daňový režim pre podniky a prilákala na Slovensko významné investície, čoho dôsledkom bol taký výrazný ekonomický rast. Tento ekonomický rast sa pretavil i do rastu životnej úrovne, čo sa prejavilo i v raste miezd a v skvalitňovaní poskytovaných služieb. V dôsledku globálnej finančnej a ekonomickej krízy sa v rokoch 2008 a 2009 ekonomický rast Slovenska zastavil, resp. dostal až do recesie. Dôsledkom krízového obdobia bol celý rad legislatívnych opatrení tak na úrovni EÚ ako aj na národnej úrovni, ktoré smerovali k sprísnovaniu podmienok finančného trhu až k významnej regulácii finančných nástrojov. Po krízových rokoch sa

podarilo obnoviť globálny ekonomický rast, pričom na Slovensku tento rast v posledných rokoch dosiahol hodnoty nad 3%. Zdá sa, že po tých rokoch by sme si mohli vydýchnuť, tak v podnikoch ako i medzi ľuďmi, nakoľko sa výrazne znížila nezamestnanosť a zaznamenal sa i nárast miezd. Radosť z tohto ekonomického rastu však nemajú ľudia ani podniky. Podľa údajov Eurostatu na Slovensku ide na platy ľudí iba 39 percent každoročne vyprodukovaného národného bohatstva, alebo kapitálu a firmám ide 51 percent HDP. V Nemecku a Rakúsku je to presne opačne. Dôvodom pre tento nepomer je veľmi nerovnomerné rozdelenie príjmov z vyprodukovanej hodnoty medzi prácu a kapitál. Pokiaľ sa nezmení prerozdelenie HDP, ľudia, domáci malí a strední podnikatelia z tohto rastu nepocítia takmer nič.

Z Analýzy konvergenčnej správy za rok 2017, ktorú vydala Národná banka Slovenska na jeseň minulého roku vyplýva:

„Rozdiely v hodnotách ukazovateľov reálnej ekonomiky krajín EÚ sa zmenšujú, avšak relatívna výkonnosť Slovenska stagnuje a relatívna produktivita sa medziročne znížila. Priaznivejší pokrízový vývoj dobiehania naznačujú iba hodnoty alternatívneho ukazovateľa výkonnosti, ktorý zohľadňuje životnú úroveň obyvateľstva. Pokračuje pozitívny vývoj ukazovateľov trhu práce a nezamestnanosť klesá pod historické minimum. Slovensko sa však zaraďuje medzi krajiny s veľkými rezervami v oblasti efektívneho a produktívneho využitia pracovných síl. Ich odstránenie by mohlo priniesť vyšší rast produktivity práce, ktorá už tretí rok za sebou rastie pomalšie než mzdy. Nielen najvyspelejšie krajiny EÚ, ale aj niektoré nové členské krajiny môžu byť príkladom štrukturálnych reforiem pre ostatné krajiny EÚ. Slovensko sa naopak v posledných rokoch posúva nižšie v rebríčkoch konkurencieschopnosti a má naďalej veľké rezervy v kvalite inštitúcií. Podmienky pre plnenie nominálnych konvergenčných kritérií pre zavedenie eura sú naďalej veľmi priaznivé a Slovensko by spolu s väčšinou ostatných krajín eurozóny plnilo všetky kritériá.“

Čo z toho vyplýva? Slovenská ekonomika rastie, nezamestnanosť klesla na historické minimum, rastú mzdy, ale aj tak sa v podnikoch ako i u zamestnancov prejavuje nespokojnosť. Zamestnanci, zdravotníci, učitelia (ale i dôchodcovia a iní) si porovnávajú mzdy s okolitými štátmi a dosť výrazne prejavujú nespokojnosť. Snaha zvýšiť mzdy administratívne, formou zvýšenia mini-

málnej mzdy, resp. zvýšenie príplatkov za nočnú prácu a prácu cez sviatky zrejme nevyrieši tento problém komplexne k spokojnosti všetkých. Navyše z uvedenej Analýzy konvergenčnej správy vyplýva, že táto nespokojnosť môže narastať, nakoľko Slovensko v porovnaní nielen s vyspelými krajinami, ale i s krajinami V4 stagnuje, resp. zaostáva, čím sa rozdiely i v mzdovej úrovni zvyšia. Čo môže teda Slovensko urobiť, akú národnú legislatívu prijať, aké opatrenia realizovať, aby rástlo rýchlejšie tak, aby sa to prejavilo na rýchlejšom raste životnej úrovne obyvateľstva?

Treba však povedať, že Slovensko je súčasťou EU a dokonca i eurozóny, takže legislatívne opatrenia sa do značnej miery prijímajú na úrovni EU a transponujú do národnej legislatívy. Sme svedkami toho, že v záujme ekonomického rastu v rámci jednotlivých krajín EU sa objavujú snahy o administratívne vyrovnávanie miezd niektorých povolání vykonávaných jednou firmou v rôznych štátoch (vodiči kamiónov) prostredníctvom európskej legislatívy. Rôzne diskusie okolo miezd vyvolávajú dojem ako keby mzda bola sociálna kategória. Ako to teda je, na jednej strane otvorený trh, na druhej strane bariéra pre podniky? Významným nástrojom pre dobiehanie ekonomickej úrovne pre niektoré štáty je i využívanie eurofondov. Je tento nástroj dostatočný, využíva sa efektívne v krajinách ktoré eurofondy čerpajú? Na druhej strane je tu legislatíva EU, ktorá platí pre všetky členské štáty. Je možné, aby rovnaká legislatíva vo všetkých štátoch umožňovala rýchlejší ekonomický rast menej rozvinutých krajín? Európska komisia prichádza s iniciatívou na dokončenie hospodárskej a menovej únie. V tejto súvislosti sa hovorí o „akomsi jadre Európskej únie“, ktoré zrejme predstavuje vybudovanie inštitucionálneho jadra, ktoré by malo rozvoju EU ako celku napomôcť. Ale ako nastaviť legislatívu najmä v oblasti daní a odvodov tak, aby umožnila rýchlejší ekonomický rast krajín s nižšou ekonomickou úrovňou? Je to vôbec možné?

Už v úvode som naznačil, že legislatíva s dopadom na podnikovú prax nás permanentne zaujíma. SAF sa dlhodobo snaží aktívne vstupovať do legislatívneho procesu, najmä v oblasti účtovníctva, daní a odvodov. Z uvedeného dôvodu sme vyšli s iniciatívou vyvolať odbornú ekonomickú diskusiu s renomovanými a uznávanými odborníkmi s cieľom odpovedať na otázky, ktoré som naznačil v predchádzajúcom texte. V spolupráci so spoločnosťou Mafra, a.s., vydavateľom Hospodárskych novín sme pripravili sériu siedmich panelov „Diskusné fórum HN“, na ktorých by sme spolu s odborníkmi z podnikovej praxe a akademickej obce chceli prediskutovať a odpovedať na tieto otázky. Budem veľmi rád, ak sa aktívne zúčastníte týchto panelov a pomôžete nám identifikovať kľúčové problémy Slovenskej ekonomiky s cieľom ich zlepšenia.

Séria siedmich diskusií s názvom „**Dobehne tiger do cieľa**“ má za cieľ naznačiť, ktorým smerom sa má Slovensko vydať, aby bolo prosperujúcou krajinou v stabilnej eurozóne. Nesmieme zabúdať, že Slovensko je súčasťou EU, ktorá ako celok má výraznú konkurenciu v Amerike, Číne a vôbec v celom svete. V prvých šiestich paneloch bude dôraz kladený na obsah. Výsledkom by malo byť nastavenie kritického, ale analyticky podloženého zrkadla súčasného stavu, ako aj identifikácia nevyhnutných krokov na zlepšenie. Vzhľadom na to, že rozhodnutia v mnohých oblastiach musia padnúť na politickej úrovni, posledný (siedmy) panel má za cieľ prediskutovať závery prvých šiestich panelov s ekonomickými expertmi politických strán.

Milí priatelia, teším sa na stretnutia s Vami, ktoré v priebehu roku 2018 pripraví SAF. Na stránkach SAF (v zadnej časti FM) nájdete podrobnejší obsah aj termíny konania diskusií „Dobehne tiger do cieľa“ (tiež sledujte www.hnonline.sk pre možnosť registrácie sa, ako aj stránky SAF www.asocfin.sk.

*Andrej Révay
prezident SAF*

PANEL I 1. 3. 2018 - Dobehneme životnú úroveň EÚ niekedy?

PANEL II 14. 3. 2018 - Prečo zanedbávame podnikateľské prostredie?

PANEL III 28. 3. 2018 - „Nejsou lidi“ – hrozby a príležitosti na trhu práce

PANEL IV 11. 4. 2018 - Efektívny štát je to, čo spája škandinávsky a anglosaský svet

PANEL V 25. 4. 2018 - Znovu oživenie eurozóny

PANEL VI 9. 5. 2018 - Quo vadis euro?

PANEL VII 29/30. 5. 2018 – Ktoré riešenia sú politicky priechodné?

Ekonomický zmysel Správy spoločností

Andrej NAŠČÁK



Corporate Governance (ďalej len „Správa spoločností“) je na Slovensku v súčasnosti vnímaná predovšetkým v rámci Obchodného zákonníka,¹ cieľom tohto článku tak bude rozšíriť diskusiu o zmysel a význam neformálnych inštitúcií, využijúc pritom nástroje ekonomickej analýzy.

Pripravovaný *Kódex správy podnikov s majetkovou účasťou štátu na Slovensku* (ďalej len „*Kódex*“) sa snaží legitimizovať nielen konštatovaním existencie dobrej praxe v zahraničí, ale načrtnúť aj príslušnú logiku prečo iniciatívne túto dobrú prax prijať za svoju.

Téma o zmysle a dôležitosti Správy spoločností bola v roku 2016 ocenená aj cenou Švédskej ríšskej banky za ekonomické vedy na pamiatku Alfreda Nobela, ktorú získali Oliver Hart a Bengt Holmström. Prvý menovaný za prínos v objasňovaní zmyslu existencie firiem, zaoberajúc sa vlastníckou štruktúrou a zmluvnými dohodami, ich vplyvom na vedenie korporácií a otázkou dokonalých kontraktov, taktiež vyjednávacou silou spojenou s vlastníctvom kľúčového kapitálu (napr. intelektuálne vlastníctvo). Bengt Holmström za prínos objasňujúci chovanie sa jednotlivcov tzv. principal-agent problem a z toho plynúci problém vhodného nastavenia odmeňovania.

Inšpiráciou pre nasledujúci text je akademický článok Jeana Tirola² *Corporate Governance* publikovaný v žurnále *Econometrica*, 2001. Tirole definuje *Správu spoločnosti* ako usporiadanie inštitúcií, ktoré vedú manažment k internalizácii blahobytu zainteresovaných strán, a tým začleňuje do svojej ekonomickej analýzy myšlienku Zodpovedného podnikania (*Responsible Business Con-*

duct), ktorá je po novom integrálnou súčasťou širších Usmernení OECD³

Pripravovaný *Kódex* je realizovaním *Usmernení OECD pre správu podnikov s majetkovou účasťou štátu*⁴ v Slovenských podmienkach, pričom je nutné upozorniť, že OECD pripravila Usmernenia tak, aby sa dali aplikovať ako v európskom tak anglosaskom inštitucionálnom prostredí. Jedným zo základných rozdielov v inštitucionálnom usporiadaní je pohľad na úlohu bánk pri Správe spoločností. Kým v USA sú banky skôr pasívnymi investormi, v rámci kontinentálnej Európy a Japonska sa priamo podieľajú na Správe spoločností, a to napríklad aktívnym monitoringom. Iniciatíva Stredoeurópskej asociácie správy a riadenia spoločností tak nepredstavuje výnimku. Rozdiel medzi aktívnym a pasívnym monitoringom je v príslušnej logike, ktorou sa zmierňuje morálny hazard. Kým v prípade aktívneho monitoringu investor priamo zasahuje do Správy spoločnosti tak, aby predišiel nežiadanejmu správaniu, pasívny monitoring poskytuje lepší odhad výkonnosti.

Pasívny monitoring

V slovenských podmienkach, kde na Burze cenných papierov v Bratislave, a.s. sa obchoduje predovšetkým s dlhopismi je otázka pasívneho monitoringu minimálna a aktívny monitoring je do značnej miery delegovaný na dlhodobých strategických investorov, prípadne, v podnikoch s majetkovou účasťou štátu na nominantov štátu v orgánoch týchto podnikov.

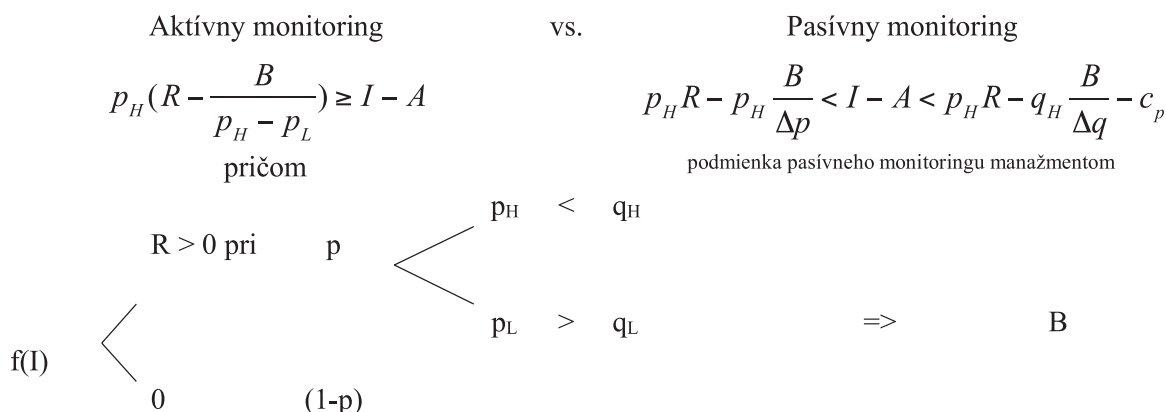
1 Zákon č. 513/1991 Zb. v znení neskorších predpisov.

2 Laureáta ceny Švédskej ríšskej banky za ekonomické vedy na pamiatku Alfreda Nobela za analýzu trhovej sily a regulácie veľkých spoločností

3 OECD (2011), *OECD Guidelines for Multinational Enterprises*, OECD Publishing.

4 OECD (2015) *OECD Guidelines on Corporate Governance of State-owned Enterprises 2015*, OECD Publishing, Paris

Model predstavený Tirolom⁵:



Po predstavení pasívneho monitoringu sa síce zvyšujú náklady c_p na tento pasívny monitoring, ale zároveň je generovaný signál, ktorý ohodnocuje projekt pred jeho finalizáciou. To jest generuje pravdepodobnosť $q_H > p_H$, kde správny signál nastane v prípade, ak manažment vyvíja primeranú aktivitu a $q_L < p_L$, kedy správny signál nastane v prípade, ak manažment nevyvíjal primeranú aktivitu.

V prípade, že sa manažment dobrovoľne vzdá privátneho benefitu B , zvyšuje pravdepodobnosť získania odmeny $\hat{w}$ (ako mzdy vyplývajúcej z optimálneho kontraktu).

$$IC: (q_H - q_L) \hat{w} \geq B$$

V slovenských podmienkach sú „optimálne“ kontrakty v spoločnostiach, ktoré aplikovali *Pravidlá odmeňovania* v zmysle Uznesenia vlády 159/2001⁶, definované nasledovne (ekonomická zložka odmeny):

$$\hat{w} = \bar{w} \times \left(0,2 \times 30^{\frac{x-1}{20}} \right), \text{ kde } \bar{w} \text{ je priemerná mzda v hospodárstve.}$$

$$(q_H - q_L) (\bar{w} \times 0,2 \times 30^{\frac{x-1}{20}}) \geq B \tag{1}$$

Predpokladajme, že v prípade podnikov s majetkovou účasťou štátu sú záujmové skupiny „neinformované“, a preto predstavme model signalizovania.

Signalling

Za účelom vytvorenia generického signálu v podobe vyhlásenia manažmentu, že sa snaží vyvíjať primeranú aktivitu (H), sa v rámci prípravy *Kódexu* pripravuje aj Vyhlásenie pre podniky na princípe „*dodržuj alebo vysvetli*“.

Predpokladajme, že kvalita reportingu sa dá kvantifikovať (0,1). Zároveň predpokladajme veľký počet podnikov s majetkovou účasťou štátu, pričom $R(\theta)$ sleduje normálne rozdelenie strednej hodnoty θ (privátna informácia manažmentu); variancia je σ^2 a Von Neuman-Morgenstern úžitková funkcia $u(w) = -e^{-\rho w}$ modeluje averznosť voči riziku, pričom ρ je hladina averzie voči riziku.

Pre jednoduchosť zjednodušíme načrtnutý model na binominálne rozdelenie $\theta(\theta_1 = \bar{w} + B + q_L \times \text{ekonomická zložka odmeny}, \theta_2 = \bar{w} + \text{ekonomická zložka odmeny})$.

⁵ Kde I predstavuje investíciu, A vlastne zdroje, R výnos z investície v prípade jej zdarenej realizácie. p_H resp. p_L predstavujú pravdepodobnosť, že manažment spoločnosti vyvíja aktivitu za účelom dosiahnutia R , resp. nevyvíja takúto aktivitu. B predstavuje privátny benefit, ak sa manažment nesnaží.

⁶ Uznesenie vlády 159/2011

Manažér bude sebareportovať iba ak (podmienka „pravdivého“ reportovania):

$$IC: u(\theta_1) \geq Eu((1-\alpha)\theta_2 + \alpha R(\theta_1)); \quad (2)$$

kde α predstavuje hladinu sebareportingu, $\theta_1 = B + \bar{w} + q_L \bar{w} \times 0,2 \times 30^{\frac{x-1}{20}}$ a $\theta_2 = \bar{w} + \bar{w} \times 0,2 \times 30^{\frac{x-1}{20}}$

Pareto dominujúce signalizovanie vyplývajúce z (2):

$$\frac{\alpha^2}{1-\alpha} = \frac{2(\theta_2 - \theta_1)}{\rho\sigma^2}$$

Vyjadrením prívátneho benefitu B dostaneme nasledujúcu rovnicu, pričom platí, že logicky s rastom reportingu α dochádza k poklesu B.

$$B = \bar{w} \times 0,2 \times 30^{\frac{x-1}{20}} (1 - q_L) - \frac{\alpha^2}{1-\alpha} \times \frac{1}{2} \rho\sigma^2$$

Zlúčenie modelov

Po dosadení do Tirollovho modelu (1) dostaneme:

$$\frac{\alpha^2}{1-\alpha} \times \frac{1}{2} \rho\sigma^2 \geq \bar{w} \times 0,2 \times 30^{\frac{x-1}{20}} (1 - q_H)$$

Ľavá strana obsahuje hladinu sebareportingu a je v tejto časti rastúca, kým pravá strana je klesajúca v pravdepodobnosti q_H .

Predpokladajme že x (počet zamestnancov, obrat, rentabilita tržieb) je funkciou q_H . Pre pravú stranu potom platí:

$$\log(\text{pravej_strany}) = \log(\bar{w}) + \log(0,2) + \frac{x(q_H) - 1}{20} \times \log(30) + \log(1 - q_H)$$

$\underset{=k}{\log(\bar{w})} \quad \underset{\approx -1,6}{\log(0,2)} \quad \underset{\approx 3,4}{\frac{x(q_H) - 1}{20} \times \log(30)} \quad \underset{=g; \frac{\partial g}{\partial q_H} = -\frac{1}{1-q_H}}{\log(1 - q_H)}$

$$\log(\text{pravej_strany}) = \log(\bar{w}) - 1,6 + 0,17(x(q_H) - 1) + \log(1 - q_H)$$

$$\% \Delta \text{pravej_strany} \approx k - 1,78 + 17\% \Delta x(q_H) + \log(1 - q_H)$$

Záver

Po predstavení *Kódexu* verejnosti sa bude dať empiricky overiť nakoľko je signál vysvetľujúcou premenou dosahovaných výsledkov. V tejto súvislosti treba iniciatíve asociácie CECGA zapriať úspech, aby monitoring princípu „dodržiuj alebo vysvetli“ mal významné výsledky.

Bibliografia:

1. Jean Tirole, Corporate Governance, Vol. 69, No. (Jan 2001), pp. 1 – 35
2. OECD (2015) OECD Guidelines on Corporate Governance of State-owned Enterprises 2015, OECD Publishing, Paris
3. Xavier Freixas, Jean-Charles Rochet, Microeconomics of Banking, 1997

Autorom článku je Mgr. Andrej Naščák
člen CECGA

Dlh mení osobnosť človeka a je zdrojom duševných porúch (Vybrané poznámky k psychológii a sociológii dlhu)

Peter DANIEL

Z názvu článku môže vziť pochybnosť, či patrí do odborného finančného časopisu. Nie sú v ňom finančné modely ani analýzy finančného trhu, je skôr „soft“, kým finančníci svoj odbor vnímajú viac ako súbor „hard skills“. Doba podceňovania mäkkých zručností vo financiách je však prekonaná. Finanční manažéri vedia, aký vplyv na výsledky finančných rozhodnutí má spôsob vnímania týchto rozhodnutí ich adresátmi. Vedia, že finančné operácie sú ovplyvnené medziludskými vzťahmi (dôverou medzi dlžníkom a veriteľom, ochotou ľudí platiť dane dobrému štátu, spotrebnými preferenciami určenými regionálnou tradíciou či vierou rodičov, geneticky daným temperamentom národa). Ekonómovia vedia, akú úlohu hrá vnímanie obchodu protistranou (dôvera kupujúceho v malý rodinný obchod či veľkú značku). Fiilozofia fundraisingu, start-upov a nadácií je založená na schopnosti presvedčiť protistranu, aby nám dôverovala, zapálila sa za naše myšlienky, postavila sa na náš breh rieky a niesla našu zástavu rovnako hrdo ako my. V tomto článku sa pozrieme na psychologické aspekty vzťahu veriteľa a dlžníka, pretože aj tu hrá psychológia silnú úlohu, zďaleka nie len z pohľadu dôvery stranami úveru. Dlžnícky vzťah má veľa iných psychologických aspektov, na ktoré chceme poukázať. Autor má viac než 15-ročné skúsenosti zo správy pohľadávok voči slovenským aj zahraničným dlžníkom, z B2C aj B2B vymáhania a ponúka vlastné pohľady na myslenie oboch strán veriteľského vzťahu.

Rozdielne pohľady na ten istý vzťah

Psychológia dlžnícko-veriteľských vzťahov má veľa uhlov pohľadu a v rozsahu tohto článku sa môžeme pozrieť len na vybrané témy, ale budeme sa snažiť poukázať na všetky tri rozmiery psychológie dlžníckeho vzťahu:

1. **psychológiu a sociológiu dlhu ako takého** – prečo sa ľudia zadlžujú a prečo je dlh pre spoločnosť dôležitý;
2. **vnútornú psychológiu dlžníka** – ako dlh mení správanie a osobnosť dlžníka;
3. **psychológiu dlžníka z pohľadu veriteľa pri vymáhaní** – ako pristupuje veriteľ k rôznym typom dlžníkov.

Článok pojmem s určitým nadhľadom a postavíme ho okrem úvah autora a teoretických analýz z vedeckých a odborných článkov iných autorov, aj na citátoch slávnych, ktoré plastickým a jednoduchým jazykom pomáhajú ľahšie a vtipnejšie pochopiť ťažkú tému a lepšie si predstaviť emócie skryté za psychológiou dlžníka.

Psychológia a sociológia dlhu

Vznikli celé štúdie o tom, prečo dlh v dávnomveku vznikol, čo ľudstvu priniesol a čo mu vzal. Najväčšou a najkomplexnejšou z nich je rozsiahla práca Davida Graebera (amerického atropológa, ale aj anarchistu a aktivistu antikapitalistických hnutí a zároveň profesora antropológie na slávnej *London School of Economics*) s názvom *Dlh – prvých 5000 rokov*. Da-

vid Gareber sa na dlh pozerá komplexne, nie iba psychologicky, ale na mnohých miestach jeho knihy hrá správanie sa človeka a jeho motivácie významné úlohy. Graeber po morálnej stránke porovnáva morálku dlhu s morálkou vzájomne výhodnej ekonomickej výmeny statkov. Nestotožňuje sa s teóriami hlavného ekonomického prúdu, ktoré vnímajú ako základ celého ekonomického fungovania rovnovážne modely, kde všetko stojí na rovnováhe vzťahov a vzájomnej vyváženej výhodnosti. Graeber vysvetľuje, že vzájomnosť nemožno vo vzťahoch absolutizovať a pohľad na vzájomnosť súvisí s morálkou a náboženstvom. Kým dlh vo všeobecnosti považujeme za morálne splatiť, iné vzťahy identické s dlhom ani nepovažujeme za dlhy a vyžadovať ich splácanie sa nám zdá amorálne: ako príklad uvádza príbeh z knihy kanadskej spisovateľky Margaret Attwoodovej, ktorá píše, že syn dostal od otca k 21. narodeninám ako dar vyúčtovanie všetkých výdavkov spojených s jeho detstvom a mladostou vrátane nákladov na školy, oblečenie, jedlo ba dokonca aj nákladov na pôrodníka, ktorý ho priviedol na svet. A navyše syn tento účet otcovi preplatil.¹

V našej euroamerickej spoločnosti by sme takéto správanie považovali nepochybne za amorálne, veď rodičia prirodzene zodpovedajú za financovanie dôležitých potrieb svojich maloletých detí a tieto dlhy sa buď vôbec nesplácajú alebo deti finančne či osobne prispievajú k starostlivosti o rodičov v ich starobe. Vieme, že sme dlžní svojim rodičom, ale ani dlžník ani veriteľ nepovažujú za morálne taký dlh exaktne vyčíslieť a splácať ho priamo peniazmi. Avšak existujú spoločenstvá, kde je splácanie morálnych (hoci nefinančných) dlhov silným morálnym záväzkom. Graeber uvádza príklad kmeňa z Konga či kanadských Inuitov, kde záchrana života človeka znamená prevziať za neho zodpovednosť.² Kým my si myslíme, že zachránený má byť záchrancovi vďačný, uvedené národy očakávajú, že záchranca sa bude o zachráneného ďalej starať, a to aj materiálne. To čo je pre nás zvrátené, je pre nich prirodzené a naopak. Dlh človeka voči človeku vnímajú úplne inak než my.

Radikálne pristupuje Graeber aj k analýze vzťahu dlhu a komunizmu. Ideu komunizmu nevníma len ako spoločné vlastníctvo výrobných prostriedkov, ale ako princíp „každý podľa svojich schopností, každému podľa jeho potrieb“ a tvrdí, že tento princíp uplatňujeme denne vnútri rodiny, pracovného kolektívu či pri tímovej úlohe. Takto vnímaná idea komunizmu je stará ako ľudstvo, hoci spoločnosť ako celok založená na komunizme ani podľa Graebera nemôže existovať. Ako príklad denného uplatňovania idey komunizmu Graeberov uvádza: Ak niekto opravuje potrubie a povie kolegovi „Podaj mi hasák“, ten mu nepovie „A čo za to dostanem?“ hoci obaja pracujú pre súkromnú kapitalistickú spoločnosť.³ Zamyslime sa nad tým, koľko sa takýchto činností zdarma vykonáva okolo nás denne a je zrejmé, že ekonomické teórie vzájomne výhodnej výmeny krivávajú. Sú činnosti vykonávané zdarma pre iného dlhom či nie? Hoci ich tak nevnímame, je to z hľadiska prísne ekonomických kritérií dlh.

Zhrňme teda stručne Graeberove úvahy: vnímanie čo je dlh a čo nie, čo by sa malo splácať a čo nie, čo je morálne či nemorálne, závisí od morálky spoločnosti a teda vnímanie dlhu ako vzťahu medzi seberovnými subjektmi, ktoré zdôrazňuje nie iba Graeber, ale aj iní autori, je v každej spoločnosti iné. Dlh nebol ani u nás vždy vnímaný tak ako dnes; kým dnes je to čo vnímame ako dlh (jasne vyjadrený peňažný záväzok, nie bežné láskavosti či služby starostlivosti rodičov o deti) vzťahom rovnoprávného dlžníka a veriteľa (hoci vieme, že dlžník v núdzi je ochotný pristúpiť na nerovné podmienky, máme právne predpisy na ochranu slabšieho dlžníka). V minulosti dostával dlh subjekty do nerovnoprávnej pozície a dlžník stál v spoločenskom rebríčku nižšie, ak nedokázal dlh riadne a včas splatiť. Rímske zákony XII. tabúľ umožňovali dať dlžníka do okov kým nezaplatil⁴ a vo všeobecnosti staroveké národy na území dnešnej Európy, Blízkeho a Stredného Východu umožňovali zotročenie dlžníka, siahnutie na slobodu jemu aj jeho rodine a v niektorých prípadoch

1 GRAEBER, David: Dlh – prvých 5000 rokov. BizBooks a Albatros Media, Brno, ČR, 2012, ISBN:- 978-80-265-0044-5, str. 71

2 Tamtiež, str. 72-73-

3 Tamtiež, str. 74-78

4 REBRO, Karol – BLAHO, Peter: Rímske právo. Štvrté prepracované a doplnené vydanie. Iura Edition, Bratislava, 2010, ISBN: 978-80-8078-352-5, str. 159 a str. 333

doch aj na život. Stredoveká aj novoveká spoločnosť v Európe poznala väzenia pre dlžníkov, ktoré tak úžasne popísal Charles Dickens, kým dnes pozbavenie slobody iba pre dlh zakazuje aj priamo Ústava SR v článku 17 ods. 2.

Hoci sa zdá, že sme od psychológie odbočili, nie je to tak, pretože sociálny status dlžníka ako nerovného s veriteľom súvisí s tým, ako on sám vníma svoju pozíciu a ako sa k nej stavia a to ovplyvňuje jeho správanie rovnako, ako pozícia sily zasa ovplyvňuje správanie veriteľa. Dôraz na rovnoprávnosť, bez ohľadu na spoločenské postavenie veriteľa a dlžníka, kládli niektoré východné spoločnosti už v dávnej histórii. Nie náhodou Marca Pola pri jeho cestách na juh Ázie v 13. storočí zaujala príhoda v dnešnej Indii, v kráľovstve Maabar, kam ho vyslal čínsky cisár. Marco Polo píše: *„Čo sa týka dlhu, pozorovali sme nasledujúce pravidlá a konanie: ak dlžník aj po mnohých požiadavkách veriteľa na vrátenie dlhu naďalej iba sľubuje... veriteľ nakreslí okolo neho kruh a dlžník sa nesmie pohnúť von z kruhu bez toho, aby najprv uspokojil veriteľa alebo mu dal primerané záruky na úplné zaplatenie v ten istý deň. Inak sa vystaví nebezpečenstvu trestu smrti. To platí aj v prípade samotného kráľa. Stalo sa, že kráľ dlžil istému kupcovi z cudziny a opakovane odkladal zaplatenie. Kupec, ktorého ďalšie obchodovanie toto kráľovo omeškanie vážne ohrozovalo, podišiel ku kráľovi v deň, kedy tento prechádzal krajinou, a po nevyhnutných prípravách nakreslil na zemi kruh okolo kráľa a jeho koňa. Keď to kráľ uvidel, zostal sedieť na koni a nepohol sa von z kruhu, kým kupcovi nezaplatil celý dlh. Ľudia stojaci okolo zhlikli v obdiv: Pozrite ako kráľ sám dodržiava pravidlá spravodlivosti. A kráľ odpovedal: Vari by som mal ja, ktorý tieto pravidlá zaviedol, tieto porušovať iba preto, že idú proti mne samotnému?“*⁵ Samotný fakt, že Marca Pola toto konanie zaujalo napovedá, že v Európe takto vnímaná rovnoprávnosť panovníka ako dlžníka nebola bežná. Priniesli ju až o 200 rokov neskôr niektoré predzvesti buržoázných revolúcií a o 300-400 rokov samotné buržoázne revolúcie.

Iný aspekt existencie dlhu analyzuje vo svojej najznámejšej knihe dnes už svetoznámy český ekonóm Tomáš Sedláček.⁶ Hovorí, že naša dnešná doba bude označená ako Doba dlhová. Kým v histórii dlhy vznikali najmä kvôli nedostatku (núdzi) na strane dlžníka, dnes dlhy vznikajú najmä kvôli prebytku. Spoločnosť už netrpí hladom, ale rieši otázku ako pohostiť sýteho. Tomáš Sedláček aj v anglickom oxfordskom origináli priamo cituje slovenské príslovie „Oči by jedli, ale brucho už nevládze“.⁷ Zatiaľ čo podstatná časť sveta hladuje, problémom našej civilizácie je ako sa najesť a pritom sa nenajesť (vymýšľame odtučnené potraviny, lebo máme strach, že jedla bude príliš veľa a pritom sa stále viac zadlžujeme na uspokojenie svojich potrieb). Ak si ľudia celé stáročia mysleli, že čím viac uspokojíme svoje potreby, tým menej budeme potrebovať, opak je pravdou. Dostať sa z tejto pasce je ťažké, až nemožné, pretože spotreba je smerom nadol úplne neelastická (keď sa už raz máme lepšie, vrátiť sa nadol k nižšej spotrebe sa nám javí ako neprijateľné). Spotreba je podľa Sedláčka droga – musíme si dávať pozor na každú novú túžbu, pretože jej uspokojenie sa stáva novou závislosťou.

Podobné varovania ako Tomáš Sedláček, dávajú aj iní autori. Josef Janda v knihe s príznačným názvom *Jak žít šťastně na dluh* napísal: *Mezi hlavní důvody, proč se lidé zadlužují, je snaha ukázat okolí, že na to mají. Nejčastěji tak jde o potvrzování vlastního statusu a jeho zvyšování. Budou li mít vaši přátelé mobilní telefony s pořizovací cenou od dvou do pěti tisíc, jistě je trumfnete, když si pořídíte nejnovější smartphone za desítku... Nejčastějším důvodem zadlužení tak není řešení praktické záležitosti, ale ryze splnění nějakého snu. Klíčovým mezníkem je snaha o zvýšení životní úrovně a sociálního statusu... Všechny tyto případy jsou ze stejného soudku a mají společné to, že se chcete odlišit od svého okolí. Na konci však narazíte na tvrdou realitu, když zvýšení životní úrovně musíte z něčeho zaplatit... Kdybyste počkali nějaký ten pátek a peníze na pořízení nové pohovky nebo metrové plazmy odložili na spořicí účet, možná by vás časem přešla*

5 POLO, Marco: The Travels, Penguin Books, 1958, ISBN: 978-0-14-044057-7, str. 266-267

6 SEDLÁČEK, Tomáš: Ekonomie dobra a zla. Po stopách ľudských otázok od Gilgameša po finančnú krízu. Vydavateľstvo 65. pole, Praha, ČR, 2013, ISBN: 978-80-87506-25-7, str. 239-240

7 SEDLÁČEK, Tomáš: Economics of Good and Evil The Quest For Economic Meaning From Gilgamesh To Wall Street. Oxford University Press, Oxford, UK, 2011, ISBN: 978-0-19-976720-5, str. 227

chuť na zakoupení dalšího nepotřebného spotřebiče nebo kusu nábytku do vašeho příbytku... Cestou ven z dluhového kolotoče tak není odříkání, ale počítání, jestli si danou věc můžeme pořídit.⁸ Koniec koncov hospodárenie štátu nevyzerá v tomto smere o nič lepšie než rodinné. To platí nielen o zadlžených USA, ale aj o Slovensku. Výstižne to charakterizoval Juraj Porubský v časopise Forbes pred troma rokmi: „... [súčasnú slovenskú] vládnutie trochu pripomína domácnosť, ktorá si žije relatívne rovnako, ale namiesto ťažkých rozhodnutí väčšinu vecí zaplatí vďaka dvojnásobnému navýšeniu hypotéky. Pritom dúfa, že to deti nejako vyriešia, ale v porovnaní so susedmi nedostali výnimočné vzdelanie ani bohvieakú výchovu. Navyše v nich rodičia potláčali pocit, že človek má osud vo vlastných rukách a okolie mu ponúka férový priestor na realizáciu, bez otcových známostí.“⁹

Morálka dlhu - dlhy sa majú odpúšťať

Už sme dnes citovali Davida Graebera a Tomáša Sedláčka. Obaja títo nekonvenční vedci pracovali na spoločnom projekte, útlej knižočke rozhovorov s názvom *(R)evoluční ekonomie o systéme a lidech*. Je prirodzené, že keď títo dvaja páni spolu hovoria, musia jednu stať venovať aj dlhu. V kapitole *Dlhu jsi a v dlhu se obrátíš*¹⁰ analyzujú príčiny dlhovej krízy. Tomáš Sedláček nazýva súčasné dlhové stavy *subject-object reversal*, pretože pri prehnanej úrovni zadlženia sa so subjektu (človeka-dlžníka) stáva objekt a z objektu (dlhu) subjekt – človek sa stáva otrokom dlhu. Dlh nám prináša slobodu vyššej spotreby a potiaľto je užitočný. Ak si však takejto slobody chceme užívať príliš, jej veľká dávka nás ťahá do otroctva. Tomáš Sedláček upozorňuje, že Aristoteles, Korán aj babylonský Chammurapiho zákonník sa zhodujú, že z dlhovej pasce sa má uniknúť pravidelným odpúšťaním dlhov každých 7 alebo 49 rokov. Myslím, že Tomáš Sedláček má v tomto smere pravdu. Akokoľvek sa nám to z dnešného pohľadu zdá zvláštne, v histórii to fungovalo a najmä spomínaná perióda 49 rokov už prinášala oddlženie novej generácie, aby táto neniesla bremená dlhu otcov a dedov. Upustenie od tejto

praxe viedlo k zotročeniu celých národov a väčšina z nich je skrytou formou zotročená dodnes.

Vyššie uvádzané pravidelné odpúšťanie dlhov, zaužívané u starovekých národov, je plne v súlade aj s kresťanskou vierou, o ktorú sa prinajmenšom formálne opiera euroamerická civilizácia. Podporu pre odpúšťanie dlhov svojim dlžníkom nemusíme hľadať v ničom menšom než vo Svätom písme (*Nový zákon, Matúš 18:1-23 až 35*): „*Preto je nebeské kráľovstvo podobné človeku, kráľovi, ktorý chcel účtovať so svojimi otrokmi. Keď začal účtovať, bol privedený človek, ktorý mu bol dlžný desaťtisíc talentov. Keďže však nemal prostriedky, aby [to] splatil, jeho pán prikázal, aby predali jeho a jeho ženu a deti a všetko, čo mal, a tak aby bolo zaplatené. Preto otrok padol a vzdával mu poctu a hovoril: ‚Maj so mnou trpezlivosť a všetko ti splatím.‘ Pán toho otroka, pohnutý lútosťou, nechal ho odísť a zrušil jeho dlh. Ale ten otrok odišiel a našiel jedného zo svojich spoluotrokov, ktorý mu bol dlžný sto denárov; a chytil ho a začal ho hrdúsiť a hovoril: ‚Splat všetko, čo si dlžný.‘ Preto jeho spoluotrok padol a úpenlivo ho prosil a povedal: ‚Maj so mnou trpezlivosť a splatím ti.‘ Ale on nebol ochotný, odišiel a dal ho uvrhnúť do väzenia, dokiaľ nesplatí, čo bol dlžný. Keď teda videli jeho spoluotroci, čo sa stalo, veľmi sa zarmútili a išli a vysvetlili svojmu pánovi všetko, čo sa stalo. Potom si ho zavolať jeho pán a povedal mu: ‚Zlý otrok, ja som zrušil celý tvoj dlh, keď si ma úpenlivo prosil. Či si nemal byť aj ty milosrdný k svojmu spoluotrokov, ako som bol aj ja milosrdný k tebe?‘ A jeho pán sa rozhneval a vydal ho žalárnikom, dokiaľ nesplatí všetko, čo bol dlžný. Rovnako bude môj nebeský Otec zaobchádzať s vami, ak nebude každý zo srdca odpúšťať svojmu bratovi.‘*“

Dlh mení osobnosť človeka

Dlh má vplyv na osobnosť človeka vo viacerých smeroch. Jeden z pozitívnych príkladov zmeny správania ovplyvnenej dlhom celkom názorne popisuje americký spisovateľ Robert Fulghum v príbehu o Vappala Pangunni Menonovi, ktorý bol jednou z najvýznamnejších politických postáv boja za nezávislosť Indie

8 JANDA, Josef: Jak žít šťastně na dluh. GRADA Publishing Praha, 2013, ISBN: 978-80-247-4833-7, str. 25

9 PORUBSKÝ, Juraj: Prejedané miliardy. In: Forbes, marec 2014, ISSN: 1338-2527, str. 10-11

10 SEDLÁČEK, Tomáš, GRAEBER, David: (R)evoluční ekonomie o systéme a lidech. Vydavatelstvo 65. pole, Praha, ČR, 2013, ISBN: 978-80-87506-28-8, str. 67-80

(za vlády posledných troch britských vicekráľov v Indii bol ústavným poradcom a komisárom pre politické reformy). Keď Menon po prvý raz prišiel do Dillí, aby sa uchádzal o pozíciu vládneho úradníka, ukradli mu hneď na železničnej stanici všetky osobné veci, peniaze aj doklady. V beznádeji sa obrátil na starého sikh, vysvetlil mu svoju situáciu a poprosil ho o pôžičku 15 rupií, kým si nájde prácu. Sikh mu peniaze požičal, avšak keď Menon od neho žiadal adresu, aby mu mohol peniaze vrátiť, sikh odvetil, že Menon má do konca života tieto peniaze splácať komukoľvek cudziemu, kto k nemu príde a potrebuje ich. Pomoc prišla od neznámeho a má byť splatená neznámemu. Po tomto zážitku sa Menon stal známy svojou dobročinnosťou.¹¹

Bohužiaľ, vplyv dlhu na osobnosť je obvykle opačný – negatívny. Výborne popisuje premenu osobnosti dlžníka David Graeber vo vyššie citovanej knihe rozhovorov s Tomášom Sedláčkom: *„Dlhu je neskutečne potentní mechanismus. Podle mě je jeho psychologický dopad na člověka přirovnat k hororům... K nejstrašlivějším hororovým postavám patří ty – které vás promění ve svůj vlastní druh – zombie, upíři a tak dále. Bohužel, udělají z vás tak trochu trapnou napodobeninu. Nestane se z vás třeba ultradrsný upír, ale jenom jeden z jeho nohsledů. No a dlhu dělá to samé. Nutí vás k tomu, abyste se podřídil; nutí vás podřídít vše chladným počtům. Naráží tak na sebe disciplína a nevole se podřídít (kterou v sobě každý z nás má). To může nastartovat šílené věci. Psal jsem o conquistadorech, které okolnosti donutili chovat se opravdu hrozně. A něco podobného, jak jsem řekl, platí i o současném rámci. Politická ekonomie Spojených států může být vnímána jako systém, v rámci kterého je schopnost chovat se nezištně konečnou odměnou. Jakmile lidé nakupí dostatek peněz, jakmile se zajistí, mohou si dovolit být k ostatním hodní. Dříve ne. No a dlhu je nedílnou součástí tohoto příběhu.“*¹²

Správanie človeka v núdzi

Niekoľko zaujímavých psychologických výskumov

správania sa ľudí trpiacich nedostatkom ponúka publikácia Sendhila Mullainathana a Eldara Shafira *Nedostatok – nová veda o tom, ako mať menej a ako to určuje naše životy*. Autori preukázali, že človek pri nedostatku čohokoľvek začína s nedostatkovou vecou narábať výrazne opatrnejšie (a je jedno, či ide o nedostatok peňazí, času, zubnej pasty, dní dovolenky či počtu slov v SMS).¹³ Nástup šetrného správania je mimovoľný, intuitívny a prichádza veľmi rýchlo po spoznaní nedostatku.

Potiaľto je efekt nedostatku pozitívny, keďže ľudí s nedostatkom peňazí núti začať šetriť. Je tu však aj bočný efekt – ľudia v nedostatku sa sústredia iba na nedostatkovú vec, napríklad pri nedostatku peňazí začnú rázne šetriť aleba kradnúť alebo inak riešia svoju chudobu, teda začnú mať „tunelové videnie sveta“ - prestanú vnímať iné veci než daný nedostatok a okolité veci začnú unikať ich pozornosti, hoci sú dôležité. Za tunelové videnie platí človek nechcenú daň: ten, kto sa ocitne v hmotnej núdzi (nie ten kto v nej vždy bol alebo je v nej už dlho), sa sústreďí iba na šetrenie, avšak pri tunelovom videní nepostrehne, ako sa mu rozpadáva rodina – keď si to všimne, je už neskoro. Alebo sa snaží šetriť na poisťke za dom, čo prináša okamžitý efekt zníženia výdavkov, avšak neraz sa práve takémuto človeku stane, že mu zhorí dom a bez poisťky sa stane bezdomovcom.

Núdzu prináša aj opačný efekt: namiesto sústreďenia sa na jej riešenie sa sústredíme na podružné veci, ktoré ju neriešia a nedokážeme sa sústreďiť na veci, ktoré ju naozaj vyriešia. Predstavme si človeka, ktorý sa môže v najbližšej vlne prepúšťania stať nezamestnaným, keďže jeho kolegovia majú lepšie vzdelanie a zamestnávateľ mu to dal najavo, hoci náš človek má za sebou dlhoročné skúsenosti. Ohrozený človek sa sústreďí na hľadanie nového zamestnania, čo mu zaberie všetky časové a energetické kapacity a začne robiť chyby v práci, čím ešte zhoršuje svoje postavenie. Pritom by stačilo sústreďiť sa na niečo iné – prihlásiť sa na diaľkové štúdium a rokovať so šéfom, či sa jeho vyhliadky na zachovanie pracovné-

11 FULGHUM, Robert: All I Really Need To Know I Learned in Kindergarden. Ballantine Books, 15th revised edition, 2004, ISBN: 978-03454-6639-6

12 Tamtiež, str. 67-68

13 MULAINATHAN, Sendhil, SHAFIR, Eldar: Scarcity. The New Science of Having Less and How It Defines Our Lives. Picador, New York, 2013, ISBN: 978-1-250-05611-5, str. 24-27

ho miesta týmto krokom zlepšia. Jednoducho, človek v núdzi sa neraz sústreďí na nesprávne veci, ktoré jeho núdzu neriešia, ale prehlbujú.

Na dlhy sa dá zvyknúť

Hmotná núdza mení správanie človeka aj v inom smere – na pozíciu dlžníka si zvykne a začne byť imúnny voči krokom veriteľov a teda časom aj k prehlbovaniu vlastnej núdze. Je to podobné, ako v jednej show povedal Ander z Košíc: keď veštica vyveštila Piťovi, že do tridsiatky bude chudobný, Piťo sa jej opýtal, čo bude potom a veštica mu odvetila „Potom si zvykneš“. Dlžník, ktorý si na svoj nedostatok peňazí zvykol, začína ignorovať upomienky veriteľov, listy exekútorov aj súdne zásielky. Prijatie druhého, tretieho či desiateho dlhu je pre dlžníka vždy ľahšie než to bolo pri predchádzajúcom. Menej uvažuje o negatívnom efekte nabaľovania dlhov (efekte snehovej gule), ľahšie podľahne pôžičkovým spoločnostiam alebo úžerníkom.

Dlžník v istej fáze zmeny svojej osobnosti podľahne efektu seba-ospravedľovania svojho správania.¹⁴ Vo vidine získania peňazí na riešenie situácie prehráva aj to málo ťažko nadobudnutých peňazí v herniach namiesto ich použitia na splátku dlhu, prípadne ľahko naletí kamarátovi, investičnému podvodníkovi, ktorí od neho vyláka aj posledné peniaze s vidinou dobrej návratnosti pochybnej investície. Dlžník v tomto štádiu zmeny myslenia je ľahkou korisťou mnohých nečestných ľudí a pritom svoje neracionálne prehrávanie peňazí či hlúpe investovanie ospravedlní dobrým úmyslom dostať rodinu zo zlej finančnej situácie.

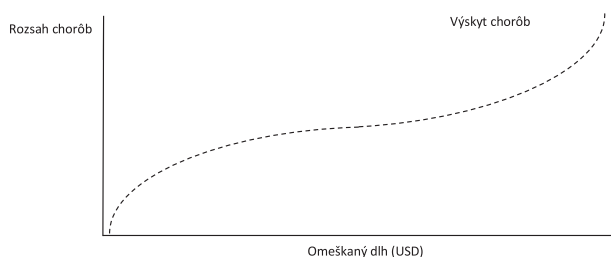
Seba-ospravedľovanie vedie k popieraniu dlhu: dlžník sám seba presvedčí, že nikdy nepodpísal zmluvu s dodávateľom, úrok je úžernický a netreba ho platiť, dodaný tovar bol nekvalitný, zmena názvu dodávateľa znamená, že on veriteľovi s novým názvom nič nedlží, lebo s ním zmluvu nikdy nemal. Bohužiaľ, skúsenosti veriteľov sú plné takýchto príbehov a to, že dlžníci svojim argumentom veria na-

svedčuje, že môže ísť o duševnú poruchu (nelíši sa to od seba-ospravedľovania alkoholika či človeka závislého od inej drogy).

Dlžníci a duševné poruchy

V roku 2013 uverejnila konzultantská spoločnosť Grant Thornton v spolupráci s Queens University Belfast štúdiu *Emotion and the Psychology of Debt*¹⁵ (pokračovanie ich výskumu *Psychology of Debt* z roku 2011¹⁶). Alarmujúca je už definícia rozsahu problému v prvej štúdii: jeden zo štyroch dospelých trpí v niektorej fáze života mentálnym problémom, kým pri dlžníkoch je to až jeden z dvoch. Problémy duševného zdravia súvisia s hĺbkou finančného problému. Mierne omeškaný dlh nemá vplyv na mentálne zdravie, ale ďalšie štyri stupne (problémový dlh, akútny problémový dlh, chronický problémový dlh a dlh vedúci k chudobe) menia správanie dlžníka. Pri prvom dochádza k zmenám životného štýlu a finančných podmienok, pri druhom sa dlžník ocitá v predtým nepoznaných životných podmienkach a situáciách, pri treťom dochádza k trvalým zmenám jeho správania a pri štvrtom sa stáva dlhodobo závislým na systéme sociálneho zabezpečenia. Analytici v Grant Thornton jednoduchým spôsobom znázorňujú koreláciu medzi výškou dlhu a duševným zdravím:

Obr. 1 – Závislosť výšky dlhu a výskytu duševných chorôb:



Zdroj: NEILL, Gareth: *The Psychology of Debt*. Grant Thornton, UK, 2011. Prezentácia k výsledkom projektu čerpaná zo zdroja: https://azslide.com/queue/the-psychology-of-debt_5a0e66a61723dd01a9a073e9.html

¹⁴ HUTCHINSON, Glen: *The Debtor Mentality*. 2009, zdroj: <https://tscollections.com/debtcollectionarticles/debtor-mentality/>

¹⁵ GRANT THORNTON: *Emotion and the Psychology of Debt*. Institute of Welfare, UK, 2013. Zdroj: <http://instituteofwelfare.com/resources/Debt.pdf>

¹⁶ NEILL, Gareth: *The Psychology of Debt*. Grant Thornton, UK, 2011. Prezentácia k výsledkom projektu čerpaná zo zdroja: https://azslide.com/queue/the-psychology-of-debt_5a0e66a61723dd01a9a073e9.html

Výskum Grant Thornton ukázal silnú koreláciu oboma smermi (závislosť dlhu na mentálnom zdraví a mentálneho zdravia na dlhu). To je zaujímavý záver, podľa ktorého nielenže rastúce zadlženie zhoršuje mentálne zdravie, ale aj opačne, ľudia s horším mentálnym zdravím sa zadlžujú viac. K poruchám mentálneho zdravia dochádza, keď sa dlhy vymknú spod kontroly (najmä v štyroch stupňoch prehnaneho zadlženia uvedených v predchádzajúcom odseku). Za hlavné rizikové skupiny, ktorých sa dlh môže mentálne dotknúť, považuje výskum najmä tri: (1) ľudí zadlžených kvôli svojej mini-živnosti, (2) ľudí zadlžených kvôli chorobám a úmrtiam v rodine, rozvodom či iným rodinným traumám, (3) ľudí s neurotickou osobnosťou či už kvôli príliš zhovievavému alebo príliš nestabilnému výchovnému prostrediu alebo kvôli reštriktívnej rodičovskej kontrole.

Dlh podľa uvedeného výskumu prináša dva typy symptómov: fyzicko-somatické a psychologické. Medzi fyzické resp. somatické symptómy patria únava, zmena v chuti do jedla, črevné problémy, poruchy krvného tlaku a imunitného systému, poruchy libida, kožné problémy, vznik závislosti na alkohole, fajčení a drogách. Medzi psychologické symptómy patria emočné a kognitívne poruchy, zmena sociálneho vnímania a zmena kultúrneho vnímania (obviňovanie bánk či iných ľudí z svojej situácie, hľadanie nepriateľov v imigrantoch a pod.). Výskum poukazuje na rozdielny vplyv dlhu na mužov a ženy. Kým u mužov ide viac o stratu hrdosti, strkanie hlavy do piesku, pocit viny súvisiaci s impotenciou, frustráciu a detinské správanie, u žien ide viac o emočné prejavy, vplyvy na výchovu detí, vplyv na rolu partnerky a na starostlivosť o domácnosť.

Následný výskum Grant Thornton z roku 2013 zameral viac na emócie spojené so zadlžením. Ukázal, že ľudia v dlhových problémoch prežívajú častejšie niektoré emócie, ako napríklad pocit hanby, viny a ľútosti. Často sa snažia svoju situáciu skrývať pred širším okolím aj pred rodinou, čo vedie k prehĺbeniu prežívaných negatívnych emócií a má priamy vplyv na vznik duševných porúch. Pocity hanby prežívajú viac a hlbšie ženy než muži. Muži prežívajú viac pocity stresu a viny. Pocity hanby má nepriaznivý vplyv

na správanie dlžníka aj v tom, že práve kvôli nemu nepožiadá o pomoc iných. Samozrejme, čím dlhšie negatívne emócie zmietajú osobnosťou dlžníka, tým menšia je šanca dostať dlh späť pod kontrolu. Ľudia trpiaci strachom a úzkosťou kvôli dlhom majú sklon prenášať strach a úzkosť do iných sfér svojho života. Aj pocit ľútosti môže mať veľa negatívnych vplyvov. Ľudia prežívajúci ľútosť a žiaľ kvôli svojej dlhovej situácii tiež prenášajú pocity ľútosti do iných životných rozhodnutí a majú sklon ľutovať rozhodnutia, ktoré urobili, čím sa pre nich každé nové rozhodnutie stáva ťažším. Výskum ukazuje, že psychicky odolnejší ľudia sa ťažšie odhodlávajú hľadať pomoc u iných, avšak aj vplyv negatívnych emócií na nich je slabší. Ľudia, ktorí si dokázali napriek svojej zlej finančnej situácii ešte sami udržať pocit, že nestratili kontrolu nad situáciou, mali menšie sklony ľutovať svoje rozhodnutia. Pri hľadaní pomoci u konzultantov muži zaradení vo výskume preferovali skôr adresné rady a potrebovali pocit, že poradca im dôveruje, kým ženy boli citlivejšie na pocit, že poradca ich odsudzuje alebo posudzuje ich správanie.

Organizovanie zadlžených ľudí

Existujú organizácie a inštitúcie na pomoc dlžníkom (aj inej než finančnej a právnej pomoci). Uvedme aspoň DA (Debtors Anonymous – Anonymní dlžníci)¹⁷, organizáciu pôsobiacu od 1970-tych rokov v USA, dnes však už rozšírenú po celom svete. Organizácia má 12-bodový program pomoci dostať sa z kruhu neriešiteľných dlhov, ktorý preberá s členmi na viac než 500 stretnutiach týždenne v 15 krajinách. Okrem pomoci pri finančnom plánovaní, spracovaní osobného či rodinného rozpočtu, plánovaní nákupev a vypracovaní plánov splátok dlhov pomáha aj psychologicky: snaží sa aktívne vplývať na osobnosť dlžníka, aby zmenila jeho spôsob myslenia a pomohla mu zachovať či dosiahnuť primeranú kvalitu života. DA pôvodne vyšla z myšlienky organizácie Anonymní alkoholici (AA), ktorá mala tiež 12-bodový program pomoci. DA upozorňuje, že hromadenie dlhov a nutkanie k prehnaneému nakupovaniu sú nielen psychologickým ale aj psychiatrickým fenoménom, hoci dodnes nie sú medzi psychiatrickými

¹⁷ Podľa zdrojov: <https://debtorsanonymous.org/> a https://en.wikipedia.org/wiki/Debtors_Anonymous

diagnózami. Podľa vedomostí autora tento typ organizácie dnes na Slovensku chýba a bolo by určite pozitívnym počínom ju vytvoriť s podporou štátu a spotrebiteľských organizácií, ale možno aj cirkvi či dokonca veľkých veriteľov.

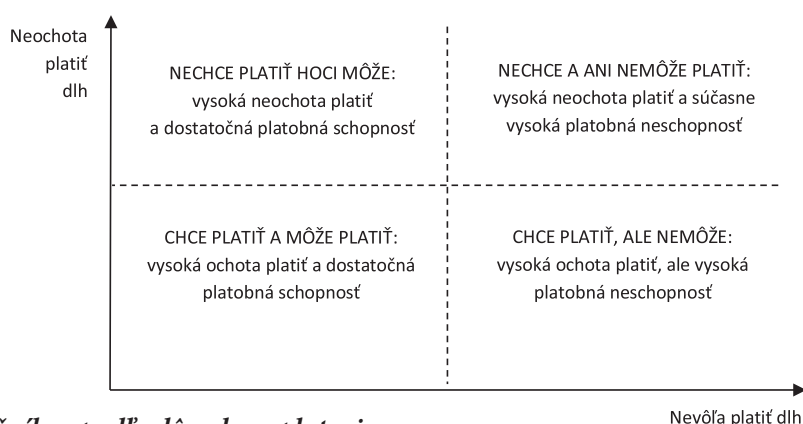
Typológia dlžníkov z pohľadu veriteľa

Úplne iný pohľad na myslenie a pozíciu dlžníkov ponúka veriteľský pohľad. Táto časť psychológie dlhu a dlžníka je najdetailnejšie rozpracovaná či už v odbornej literatúre alebo v tréningových materiáloch pohľadávkových oddelení veľkých firiem a vymáhacích oddelení inkasných agentúr. Tí veritelia, ktorí vymáhajú pohľadávky naozaj sofistikovanými metódami vždy pristupujú k segmentácii a typológii dlžníkov.

Segmentáciu dlžníkov je nevyhnutné odlišovať od segmentácie zákazníkov a tiež je treba dôsledne rozlíšiť segmentáciu dlžníkov od typológie dlžníkov.¹⁸ Kým segmentácia zákazníkov je skôr v kompetencii útvarov predaja a útvarov starostlivosti o zákazníka a jej úlohou je nastaviť správne mieru individuálnej starostlivosti o zákazníka a mieru flexibility podniku pokiaľ ide o individuálne produkty a individuálne požiadavky pre skupiny najvýznamnejších zákazníkov, segmentácia dlžníkov je v kompetencii kreditných a pohľadávkových útvarov a člení zákazníkov skôr podľa kritérií vzťahujúcich sa k plateniu ich záväzkov, resp. k riziku ich neplatenia, napríklad podľa reagovania v minulosti na určité vymáhacie kroky (telefonát, písomné upomínanie, SMS, e-mail, hrozba súdnym konaním, blokovanie dodávok), ale aj podľa právnej podstaty a formy dlžníka, právneho

stavu dlhu, regiónu či krajiny kde dlžník sídli alebo býva, podľa stavu zmluvy so zákazníkom (živá či ukončená zmluva), odvetvia, v ktorom sa pohľadávky vymáhajú a pod. Segmentácia teda nie je výlučne psychologicko-sociologickým pohľadom na dlžníka, hoci prvé z kritérií (na aký spôsob komunikácie dlžník najlepšie reaguje), má aj silný psychologický základ. Skutočnú psychológiu dlžníka z veriteľského pohľadu však odráža nie segmentácia dlžníkov, ale ich typológia.

Pojmy segmentácia a typológia dlžníkov síce nemajú v odbornej praxi ustálenú podobu a definíciu, ale práve preto si autor dovoľil túto terminológiu v rokoch 2013 a 2014 zaviesť v dvoch odborných monografiách, ktoré k správe a vymáhaniu pohľadávok vydal. Ide o doposiaľ najucelenejšiu pohľadávkovú literatúru na Slovensku. Pod typológiu dlžníkov budeme rozumieť ich zaradenie do homogénnych skupín podľa charakteristík, ktoré sú na rozdiel od segmentácie skôr ich osobnostnými vlastnosťami, komunikačnými odlišnosťami, resp. sú spojené s povahou dlžníka a jeho spôsobom uvažovania. Kým pri vyššie spomínanej segmentácii dlžníkov sme vymenovali iba tvrdé a merateľné kritériá (vrátane merateľného pozorovania, na ktoré spôsoby komunikácie dlžník reaguje najviac a najrýchlejšie), tak pri typológii ide o zásadne mäkké a nemerateľné kritériá. Dôležitým kritériom typológie dlžníkov sú dôvody neplatenia (či ani nechce alebo len nemôže platiť). Existujú dva dôvody neuhradenia pohľadávok: (1) PLATOBNÁ NESCHOPNOSŤ a (2) PLATOBNÁ NEVÔĽA. Ich kombináciou je možné typy dlžníkov rozdeliť do štyroch kvadrantov:



Obr. 2 - Typy dlžníkov podľa dôvodu neplatenia

18 DANIEL, Peter: Správa a vymáhanie pohľadávok, Iura Edition, Bratislava, 2013, ISBN 978-80-8078-660-1, str. 221-234

Voči každému typu dlžníkov sa treba stavať inak, skupín dlžníkov, hoci kvadranty na obrázku č. 2 sú iba na každého platia iné metódy. Je iné žiadať úhradu štyri. Ľavý horný kvadrant je rozdelený na dve skupiny pohľadávky od toho, kto nemá peniaze a od toho, kto má (nevôľa môže mať dôvod v povahe dlžníka alebo ich má, ale nemá chuť platiť. V tabuľke 1 nižšie je päť v reklamácii).

Tabuľka 1 - Vymáhanie podľa platobnej vôle a platobnej ochoty dlžníka:

Typ dlžníka	Jeho argumenty	Reakcia podniku
Môže zaplatiť, ale nechce, pretože odkladá platbu, pokiaľ môže	Myslí si, že platiť neskôr je bežné, finančná situácia veriteľa mu podľa neho dovoľuje počkať a ak bude obťažovaný vymáhaním, prejde ku konkurencii.	Veriteľ sa uistí, že dlžník nemá dôvod na reklamáciu a zvýši tlak na úhradu, zváži reálnosť hrozby prechodu ku konkurencii a veľkosť jeho dopadu
Môže zaplatiť, ale nechce, lebo je nespokojný s dodaným výrobkom, tovarom či službou	Chce podať reklamáciu a ak táto nebude vyriešená k jeho spokojnosti, neuhradí.	Veriteľ trvá na úhrade aspoň nereklamovanej čiastky a rieši reklamáciu
Chce zaplatiť, ale nemôže	Dočasne čelí finančným problémom a žiada o zhovievavosť.	Veriteľ posúdi dôveryhodnosť argumentácie dlžníka a žiada, aby dlžník navrhol primerané splátky alebo primeraný odklad platby
Nemôže a ani nechce zaplatiť	Používa protirečivé výhovorky, je agresívny a má snahu preniesť zodpovednosť za situáciu na veriteľa. Snaží reklamovať neopodstatnene s cieľom získať čas na úhradu	Často bezvýchodisková situácia, avšak vyvinutím veľmi silného tlaku možno dosiahnuť, že si dlžník obstará dodatočné peniaze. Veriteľ musí konať rýchlo, lebo dlžníkovi hrozí úpadok.
Chce a môže zaplatiť	Zatiaľ neuhradil iba preto, že platbu nechtiac alebo nedbalosťou opomenul, alebo nemal čas, prípadne nemal faktúru pri sebe, aby zistil správne číslo účtu a pod.	Pri upomínaní sa postupuje mierne, dlžníkovi sa poskytnú potrebné informácie k úhrade a kontakt s ním sa využije na budovanie dobrých vzťahov a na vytvorenie pozitívneho imidžu podniku veriteľa.

Spôsoby vymáhania sa podstatne odlišujú aj podľa komunikačného štýlu dlžníka. Podľa toho, či sa dlžník v kontakte sústreďuje na využitie sily alebo na vyriešenie problému, resp. či hľadá výhradne na svoje záujmy alebo rešpektuje aj záujmy dodávateľa, možno dlžníkov rozčleniť na tri typy – agresívny, submisívny a aseratívny dlžník:

1. **AGRESÍVNY DLŽNÍK** používa silu a sústreďuje sa len na svoje záujmy, preto má v komunikácii s ním šancu na úspech upokojenie atmosféry (*ukázať mu, že sa na neho nejde silou, vystupovať primerane ústretovo, ale rozhodne a neustúpiť hrubej sile*) a zároveň sa snažiť obrátiť jeho pozornosť na fakt, že záujmy oboch strán môžu byť zhodné (*vysvetliť mu, že úhrada dlhu naplní aj jeho záujem, keďže predídne nechceným komplikáciám*).
2. **SUBMISÍVNY DLŽNÍK** sa sústreďuje na záujmy druhej strany, ľahko ho presvedčiť a aj „vystrašiť“, pevným a silným postojom sa ľahko dosiahne úhrada aj ústupok. Ak však má mať po skončení kontaktu dobrý pocit a vážiť si sám seba, mala by sa mu venovať dostatočná pozornosť a ukázať mu rešpekt (aj tak ustúpi, ale nebude rešpektovaný, tak bude neskôr zo silového postoja druhej strany sklamaný

a v snahe nadobudnúť stratenú sebaistotu sa bude snažiť skôr odísť ku konkurencii alebo nájsť inú príležitosť, kde sa presadí).

3. ASERTÍVNY DLŽNÍK očakáva férové a partnerské správanie a nie nátlakové postoje. Ak sa mu preukáže rešpekt a snaha chápať jeho postoje, bude sa o to isté snažiť aj on.

Významným aspektom odlišujúcim dlžníkov je spôsob vnímania seba a iných (rešpekt voči sebe a iným), spôsob správania v komunikácii s protistranou a výsledok, ktorý očakávajú (tabuľka 2).

Tabuľka 2 - Členenie dlžníkov podľa komunikačného štýlu:

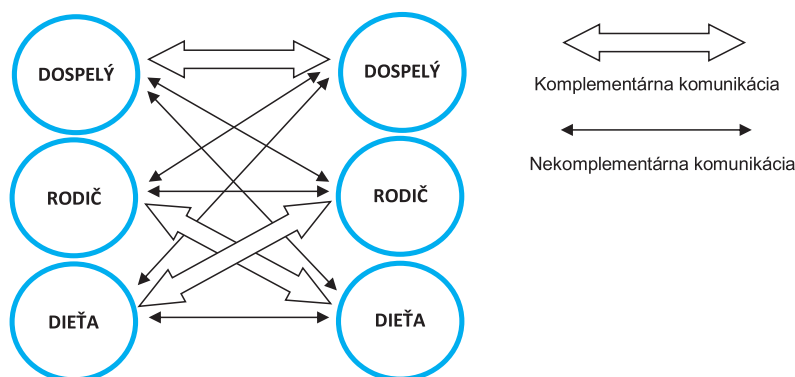
Atribút	Agresívny dlžník	Submisívny dlžník	Asertívny dlžník
Rešpekt voči iným	Nízky	Vysoký	Vysoký
Rešpekt voči sebe	Vysoký	Nízky	Vysoký
Spôsob správania	Útočí na iných On je na prvom mieste Skrýva slabosti Zveličuje svoju silu	Podriadi sa iným On je na poslednom mieste Odhaľuje svoje slabosti Podceňuje svoju silu	Rešpektuje iných My aj on sme si rovní Otvorený o slabých aj silných stránkach
Očakávané výsledky	Dostane, čo chce Nechce utpieť ujmu Musia ho rešpektovať	Nechce ublížiť iným Nechce riskovať Chce, aby ho mali radi	Dostane čo najviac Bude rešpektovaný Vzťahy budú férové
Negatívne výsledky	Ničenie vzťahov Rafinovaná pomsta Zlá komunikácia	Ničenie vzťahov Bude prehliadaný Ľudia ho využijú	Nedostane čo chce Zmätok a závisť iných

Na účel členenia dlžníkov podľa postoja ku komunikujúcim protistranám možno využiť poznatky zo sociálnej analýzy, tzv. Berneho transakčnú analýzu,¹⁹ ktorá člení ľudí podľa stavu ega a postoja k životu (*life position*). Berne rozoznáva v ľudskej psychike tri stavy ega: Rodič, Dospelý a Dieťa. Tieto stavy sa rozvinú v detstve a človek v rôznych situáciách koná z pozície niektorého z nich. Ľudská komunikácia sa skladá z elementárnych prvkov (transakcií), pri ktorých účastníci vystupujú v niektorom stave ega a snažia sa osloviť niektorý stav ega druhej komunikujúcej strany. Ak druhá strana reaguje očakávaným spôsobom (*Rodič hovorí s Dieťaťom; Dieťa hovorí s Rodičom, Dospelý hovorí s Dospelým*), ide o komplementárnu transakciu, v opačnom prípade ide o nekomplementárnu transakciu. Základnou ideou stojacou za touto teóriou je myšlienka, že *všetci majú právo existovať na svete a byť akceptovaní*. Len rešpektovaním tejto myšlienky sa dá dosiahnuť kvalitná komunikácia medzi ľuďmi. Veriteľ aj dlžník sa pri vzájomnej komunikácii môžu uchyľovať k jednému z troch stavov ega:

- RODIČ: stavia na normách, pravidlách, príkazoch a zákazoch, kritike, zdvíha varovný prst, snaží sa vychovávať, ale aj poskytovať podporu a ochranu.
- DIEŤA: stavia na pocitoch a emóciách, je spontánne, náladové, zvedavé, kreatívne, hravé, cíti neistotu, očakáva podporu dospelých a dôveruje im, nemá sebakontrolu, správa sa rebelantsky.
- DOSPELÝ: myslí realisticky, logicky, je vyspelý, nie je vystrašený, ale ani sa nedá vystrašiť, je uvedomelý, zodpovedný, má sebakontrolu, je schopný posúdiť navrhované alternatívy a vie získať relevantné fakty o situácii.

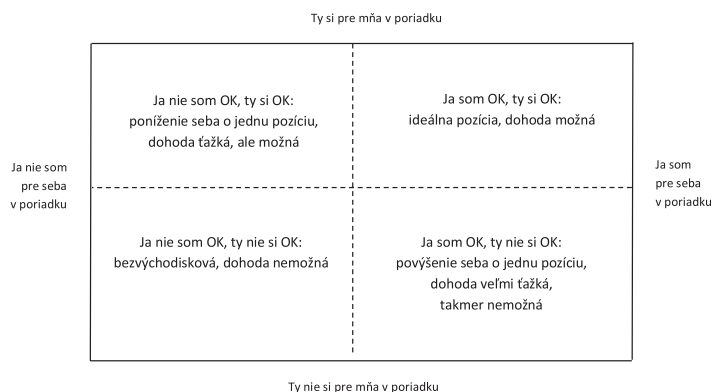
¹⁹ Táto typológia vznikla v 50-tych rokoch minulého storočia a jej autorom je americký psychiater kanadského pôvodu Dr. Eric Berne. Jeho prístup sa zakladá na psychoanalýze prezentovanej v populárnej forme. Eric Berne využíva sociálnu psychológiu na zlepšenie komunikácie.

Dlžníci sa správajú rovnako, niektorí majú správanie dospelého, počúvajú návrhy veriteľa a sami prichádzajú s návrhmi, racionálne posudzujú svoju aj veriteľovu situáciu, rozumejú faktom a majú nad sebou úplnú sebakontrolu. Iní sa správajú ako rodičia a majú tendenciu poučovať, vychovávať, kritizovať a varovať. A niektorí sa správajú ako deti, dávajú v komunikácii s veriteľom priechod emóciám, nemajú sebakontrolu, sú náladoví. Komunikácia potom prebieha v rôznych kombináciách správania na oboch stranách (obr. 3).



Obr. 3 - Berneho stavy ega v komunikácii medzi dvomi stranami

Ak komunikuje *dospelý veriteľ* s *dospelým dlžníkom*, je to ideálne. Oba chápu potrebu riešiť situáciu, hľadajú racionálne alternatívy, obaja sa vedia kontrolovať a nedávajú priechod zbytočným emóciám. Druhou prijateľnou alternatívou je, ak komunikuje *rodičovský veriteľ* s *detským dlžníkom*. Hrozí tu síce riziko rebelujúceho postoja dlžníka a potreba čeliť jeho emóciám, avšak rodič zvláda tieto situácie, vie poskytnúť očakávanú podporu a pocit istoty výmenou za poslušnosť (akceptovanie návrhov veriteľa daných dlžníkom). Opačný vzťah – *detský veriteľ* a *rodičovský dlžník* – sa dá riešiť, hoci vedie k situácii, kedy veriteľ musí akceptovať snahu dlžníka poučovať a vychovávať ho a musí nechať jeho prísť s návrhmi, ktoré bude akceptovať ako dobré a podriadi sa im. Komunikácia *dvoch rodičov – dlžníka aj veriteľa* – vedie k ich boju, pretože sa budú navzájom poučovať, prikazovať, zakazovať a presadzovať svoje postoje bez dostatočného rešpektu k postojom druhej strany. Komunikácia *dvoch detí – dlžníka aj veriteľa* – vedie k detinským postojom oboch, priechodu emócií, vzájomnému vyhrážaniu sa a nízkej racionalite. Komunikácia *dospelého veriteľa s rodičovským dlžníkom* sa dá zvládnuť, avšak chce to sebakontrolu dospelého veriteľa a pochopenie toho, že oproti nemu stojí *rodič* so snahou vychovávať a poučiť ho. Komunikácia *dospelého veriteľa s detským dlžníkom* môže viesť k výsledku, ak *veriteľ* pochopí, že má oproti sebe emocionálne a iracionálne dieťa a snaží sa poskytnúť mu istoty a podporu (riešenia). Komunikácia *rodičovského alebo detského veriteľa s dospelým dlžníkom* má ďaleko od optimálnosti – v oboch prípadoch situáciu ovláda dlžník, pretože je rozumnejší než *veriteľ*. Druhú časť Berneho analýzy tvoria postoje strán k životu: ako vnímame seba a iných. Aj tu máme štyri kvadranty:



Obr. 4 - Postoje komunikujúcich strán k životu a vplyv na vnímanie druhej strany:

Obrázok č. 4 vyjadruje, že dohoda je ľahko dosiahnuteľná iba vtedy, ak sa dlžník a veriteľ navzájom rešpektujú. Ak ktorákoľvek z komunikujúcich strán (veriteľ alebo dlžník) vidí jednu zo strán v pozitívnom svetle a druhú v negatívnom (bez ohľadu na to či vidí pozitívne či negatívne seba alebo druhú stranu), dohoda sa dosahuje ťažšie – podceňujúca sa strana má tendenciu ustúpiť (*čo pri vymáhaní dlhu môže byť zdanlivo dobre, ak ustupuje dlžník, ale po komunikácii v ňom neskôr ostáva zlý pocit prehry a chuť zmeniť dodávateľa*), preceňujúca sa strana má tendenciu vyvíjať nátlak. Dôležitým poučením pre vymáhanie pohľadávok je, že VERITEĽ CHCE RIEŠIŤ VZNIKNUTÚ SITUÁCIU A NIE OSOBU DLŽNÍKA – nemá dôvod ani právo posudzovať jeho morálku, považovať ho za morálne nízkeho neplatiča, podvodníka a osobu s nízkymi osobnými hodnotami; takéto postoje by viedli k snahe poučovať a vychovávať dlžníka a vzdalovali by od konečnej dohody s ním. Veriteľ nemá dlžníka pritlačiť k múru, chce sa s ním dohodnúť. Zákazník nie je nepriateľ, ale partner komunikácie. Ak už veriteľ chce byť nekompromisný, tak nech je tvrdý na riešený problém a nie na partnera.

Ďalšie členenie typov dlžníkov vychádza z kritéria, aký sociálny fenomén zákazník využíva: (1) silu, (2) partnerstvo, (3) sociálne kontakty alebo (4) predpisy. Podľa týchto kritérií dlžníkov možno rozdeliť do štyroch skupín:

1. DIKTÁTOR (využíva silu): chce sám robiť rozhodnutia, odmieta návrhy, je podozrievavý, ale aj otvorený a priamy a je ochotný prijať riziká svojich rozhodnutí.
 - Treba ho naviesť na riešenie tak, aby mal pocit, že ide o jeho návrh; nesnažiť sa nad ním dominovať.
2. VÝKONNÝ TYP (využíva partnerský prístup): očakáva jasné, jednoduché a efektívne riešenia, je otvorený diskusii o návrhoch a má ochotu načúvať iným.
 - Treba mu predložiť návrh, ale dať aj priestor na vyjadrenie, argumentovať jednoducho a jasne.
3. SOCIÁLNY TYP (využíva sociálne kontakty): je priateľský, ľahko sa dá ovplyvniť inými, nerád robí rozhodnutia, hľadá istoty.
 - Treba mu aktívne predkladať návrhy, žiadať ho o súhlas, viesť s ním širšiu diskusiu, nehovoriť iba o holých faktoch.
4. BYROKRAT (stavia na pravidlách a predpisoch): má rád fungujúce procesy a jasné postupy, je podozrievavý, nemá rád konflikty, má averziu voči akémukoľvek riziku.
 - Treba mu vysvetliť pravidlá, neponúkať mu žiadne neoficiálne riešenia „mimo záznamu“, argumentovať predpismi, zákonmi, oficiálnou politikou podniku.

Z pohľadu psychológie dlžníka je ešte dôležité vnímať rozdiel medzi vymáhaním priamo z strany veriteľa a vymáhaním treťou osobou, napríklad inkasnou agentúrou (alebo advokátom). Mnohokrát tam kde neuspeje veriteľ, uspeje inkasná agentúra, hoci robí svojim spôsobom to isté čo veriteľ – dlžníkovi telefonuje a píše. Prečo však inkasná agentúra uspeje rovnakými postupmi akými neuspel veriteľ? Dôvodov je niekoľko, ale s psychológiou dlžníka súvisia dva z nich:

- a. PSYCHOLOGICKÝ EFEKT: dlžník vie, že ho oslovila inkasná agentúra špecializovaná na vymáhanie pohľadávok a očakáva od nej *a priori* tvrdší postup než od veriteľa (*aj keď v prípade „skúsených dlžníkov“ sa tento efekt stráca, pretože si zvykli žiť pod trvalým tlakom veriteľov, inkasných agentúr a exekútorov, zbavili sa strachu aj majetku a ignorujú výzvy na úhradu bez ohľadu na to, kto ich zaslal*).
- b. SÚSTREDENÝ A INTENZÍVNY TLAK NA DLŽNÍKA: inkasná agentúra venuje čas plne vymáhaniu pohľadávok, preto môže držať dlžníka pod takmer neustávajúcim tlakom bez zbytočných prestávok, zvyšovať jeho nepohodu častým telefonovaním a upomienkami a dlžník (v snahe prinavrátiť do svojho života pôvodný pokoj) podľahne tlaku a uhradí pohľadávku.

Posledný z uvedených dôvodov je koniec koncov aj akýmsi zlatým pravidlom vymáhania – nepoľaviť v kontaktovaní dlžníka, nerobiť medzi kontaktmi neodôvodnené dlhé pauzy, pretože len neustále kontak-

tovanie a „otravovanie“ dlžníka vedie k tomu, že tento reálne uvažuje o potrebe uhradiť dlh (čo samozrejme platí, ak ide o dlžníka, ktorý nechce platiť hoci mu veriteľ dodal všetky tovary a služby, k dodávke ktorých sa zmluvne zaviazal a dodávka bola v dohodnutej kvalite, v dohodnutom čase a množstve). Je známe, že veritelia majú lepšiu pamäť než dlžníci a toho by sa dobrý veriteľ mal držať a na vymáhanie svojho dlhu ani na chvíľu nezabúdať.

K vymáhaniu a psychológii dlžníka je potrebné poznamenať, že štýl komunikácie s dlžníkom sa v novodobej v histórii výrazne mení. Ako by asi dnešný dlžník reagoval na upomienku aká sa bežne posielala pred 145 rokmi, keď sa v nej zvyklo písať toto: „*Velactený priateľu! Lehota, ktorú ste si k zaplateniu odo mňa dňa 25. októbra minulého roku vydlžených 300 zl. sám položil, pred niekoľko dní uplynula. Vy ale dosiaľ nebol ste tak láskavý, aby ste mi tie peniaze poslal. Domnievajú sa, že toho vinou je len pozapomenutie Vaše alebo mýľka strany ustanovenej lehoty ku plateniu, osmelujem sa Vám tú vec zdvorile pripomenúť. K tomu úctive dokladám, žeby ste mi veľikú ľúbošť preukázal, keďby ste mi tie peniaze poslať mohol, pretože značnejším zakúpením tovaru pokladnica moja je vyčerpaná. V nádeji, že mne túto upomienku na zle vykladať nebudete, som jako vždy Váš oddaný priateľ N. N.*“ (Upomienka z roku 1872)²⁰. Asi budete súhlasiť, že dnes je komunikácia o niečo ráznejšia a menej kvetnatá. Ak by sme dnešnú stručnú a vecnú upomienku poslali dlžníkovi v roku 1872, určite by nás považoval prinajmenšom za nevychovaných.

Sporitelia a dlžníci

Iné teoretické zdroje (než vyššie uvedené monografie autora tohto článku) uvádzajú podobné členenia dlžníkov z pohľadu prístupu k vymáhaniu, prípadne ich kombinujú. Napríklad Casey Bond v máji 2013 publikoval článok o typoch finančných osobností.²¹ V ňom sa odvoláva na tzv. Myersovej-Briggsovej typologický indikátor (test osobnosti), vytvorený Katharine Cook Briggsovou a jej dcérou Isabel Briggsovou Myersovou, ktoré na základe psychologických teórií Carla Junga rozdelili osobnosti do štyroch dvojíc, každá z nich reprezentovaná písmenami, ktoré v kombinácii dávajú typy finančných osobností:

1. Extrovert (E) verzus introvert (I): sústredenosť na vonkajší svet alebo na svoj vnútorný svet
2. Orientovaný na význam (S) verzus intuitívny (N): orientovaný na interpretáciu informácií a pridávanie výkladu k nim, alebo iba na prevzatie informácie takej, aká je
3. Mysliaci (T) verzus pocitový (F): pri rozhodovaní viac orientácia na logiku a súvislosti, alebo na okolnosti a okolitých ľudí
4. Posudzujúci (J) verzus vnímajúci (P): pri zaoberaní sa vonkajším svetom viac preferujúci otvorenosť vecí a ponechanie možností, alebo radšej mať veci už rozhodnuté

Podľa výsledkov zaradenia do každej z dvojíc vyššie uvedených kritérií je potom možné zaradiť ľudí do skupín finančných osobností: (1) dlžník alebo sporiteľ, (2) agresívne alebo konzervatívne finančné správanie, (3) plánovací alebo impulzívny typ, (4) rozdávací alebo zhromažďujúci (škrečujúci) typ.

Rozdelenie na sporiteľov a dlžníkov uvádzajú aj Heather L. Spencer a Jessie X. Fan v roku 2002.²² S ohľadom na rozsah tohto článku nemôžeme ísť do detailu, spomeňme však aspoň to, že ich výskumná štúdia skúmala tri kategórie ľudí (dlžník, sporiteľ, simultánnny dlžník a sporiteľ, čiže taký čo si súbežne požičiava úvery od bánk aj sporí) ich prísľušnosť k širokému spektru kritérií, napríklad motívy šetrenia (dôchodok, investovanie, nezávislosť, zlepšenie postavenia, podnikanie a pod.), zloženie rodiny (počet členov rodiny, počet detí,

²⁰ Vzor upomienky uverejnený ako odporúčaný vzor súkromnej korešpondencie v Listári pre dom a školu (1872) „...aby všetky tie listiny, ktoré v každodennom živote prichádzajú, neboli chybné, nemotorné a nesmyslné...“ (prevzaté z časopisu História, č. 3/2006, roč. 6, ISSN: 1335-8316, str. 44)

²¹ BOND, Casey: What's Your Financial Personality Type? Take This Assessment. Zdroj: <https://www.gobankingrates.com/net-worth/myers-briggs-money-financial-personality-type/>

²² SPENCER, Heather L., FAN, Jessie X.: Savers, Debtors, and Simultaneous Debtors and Savers. Association for Financial Counseling and Planning Education, 2002, zdroj: <https://www.afcpe.org/assets/pdf/vol1323.pdf>

pohlavie), stupeň vzdelania, etnická príslušnosť, región, právny vzťah k bývaniu (vlastník, nájomník, vlastník s hypotékou) a zamestnanecký status (zamestnanec, SZČO, dôchodca, nezamestnaný), finančný status (príjem a počet kreditných kariet), ochota riskovať a kredibilita (platobná schopnosť). Výsledkom štúdie bolo overenie hypotéz o príslušnosti sporiteľa, dlžníka a simultánneho sporiteľa a dlžníka k jednotlivým kritériám. Zaujímavé bolo, že sa nepodarilo potvrdiť hypotézu, že simultánny sporiteľ a dlžník je skôr typický pre stredný vek a ukázalo sa, že je to správanie všetkých vekových skupín (o zaradení medzi simultánnych dlžníkov a sporiteľov teda rozhodujú iné kritériá než vek). Tiež sa nepodarilo potvrdiť hypotézu, že čistí dlžníci (teda tí, ktorí súbežne popri splácaní dlhu nesporia) sa kumulujú skôr v mladšom veku – opäť sa ukázalo, že toto finančné správanie sa vcelku rovnomerne vyskytuje vo všetkých vekových kategóriách.

Analyzovať správanie sa dlžníkov pomáhajú aj moderné informačné technológie založené na umelej inteligencii. Za všetky spomeňme aspoň využitie neurónových sietí na modelovanie správania sa dlžníkov spotrebiteľského úveru – výskum založený na tomto princípe zverejnili Alexandros Ladas, Jon Garibaldi, Rodrigo Scarpel a Uwe Aickelin.²³ Autori predpovedajú dlhové správanie sa spotrebiteľov podľa vopred zvolených kritérií (demografických, príjmových a výdavkových charakteristík) a pomocou neurónových sietí (IT metóda umelej inteligencie učiaca sa podobnými postupmi ako ľudský mozog).

Veriteľ musí dlžníka chrániť

Ak by sme si mysleli, že veriteľ je ten, ktorý má v dlžníckom vzťahu „navrch“ a môže tvrdo uplatňovať svoje práva, veľmi by sme sa mýlili. Ide vždy najmä o to, koľko dlžia a či teda na návratnosti peňazí veriteľovi naozaj musí záležať. Už Keynes písal, že ak dlžíte banke sto libier, máte problém, ak však dlžíte milión, ona má problém. Veritelia sú v literatúre vnímaní ako tí, ktorí sa musia snažiť o dobrý život svojho dlžníka a jeho šťastie, pretože od úspechu dlžníka často závisí možnosť veriteľa dostať naspäť svoje peniaze. Vtipne ale pravdivo to vyjadril židovský spisovateľ Ephraim Kishon: *„Je osudom veriteľa švať sa za svojimi peniazmi do posledného dychu. Veritelia s nami zaobchádzajú akoby sme boli z cukru a v každom ohľade nás rozmaznávajú. Je neuveriteľné, čo všetko sa dá z dobre vycvičeného veriteľa vydolovať. Hovorí sa, že kráľ úpadcov Menaše Sulzbaum primäl zhromaždenie veriteľov, aby sa za neho zborovo pomodlili, kým láskavo prejavil ochotu pokračovať ako riaditeľ firmy. Ustrašené dušičky dávajú dlžníka na svoje náklady lekárske vyšetriť, dbajú, aby viedol usporiadaný pohlavný život a zásobujú ho vreckovým, divadelným predplatným a masážami, aby ostal v dobrej nálade a rozpoložení. V niektorých prípadoch veriteľ za úpadcu vydal svoju dcéru alebo ho určil za univerzálného dediča, len aby sa nič nezhatilo.“*²⁴

Dlžníci niečo vedia o tom, ako si „vybrať správneho veriteľa“. Pekne to vyjadruje Honoré de Balzac v knihe *Umenie platiť svoje dlhy*: *„Musíte vždy nakupovať u najbohatších dodávateľov: po prvé preto, lebo majú lepšiu kvalitu výrobkov, po druhé preto, lebo tieto indivíduá majú príliš veľa a vy, naopak, nemáte dosť, takže im vlastne preukazujete službu. A sebe tiež, pretože nákupom u nich sa snažíte dosiahnuť spoločenskú rovnováhu (a nikto nemá na dosiahnutí tejto rovnováhy väčší záujem než práve vy). Po tretie, úbytok tovaru, ktorý sa presunie zo skladu k vám, je zanedbateľný – a navyše bude po krátkom čase veľmi dobre kompenzovaný skutočne platiacimi odberateľmi.“*²⁵

Spoločnosť sa často k existencii dlhu stavia ako k niečomu negatívnemu, bez čoho by mohla pohodlne fungovať, hoci na nižšej ekonomickej úrovni. O tom, že to tak nie je, argumentuje opäť Honoré de Balzac (ktorý s nedostatkom peňazí a dlhmi mal rad vlastných skúseností podobne ako približne v tom istom čase spisovateľ Charles Dickens v Anglicku), keď píše: *„Obyvateľstvo akéhokoľvek cisárstva pozostáva iba z dvoch tried: z pro-*

23 LADAS, Alexandros, GARIBALDI, Jon, SCARPEL, Rodrigo, AICKELIN, Uwe: Augmented Neural Networks for Modelling Consumer Indebtness. September 2014. Zdroj: <https://arxiv.org/abs/1409.1057v1>

24 KISHON, Ephraim: Povídky o daních. Kadel Verlag Neckarsulm, 1995, ISBN: 80-85393-26-3, str. 141

25 BALZAC, Honoré de: Umění platit své dluhy (a uspokojit věřitele, aniž by bylo třeba vyjmout jediný halír z vlastní kapsy). Nakladatelství Alfa, Praha, 2001, ISBN: 80-238-7542-6, str. 104

ducentov a konzumentov. Producenti (výrobcovia) sú veritelia. Konzumenti (pôžičkári), ktorí vydávajú peniaze, sú dlžníci. Ak by nebolo ľudí, ktorí vydávajú peniaze, boli by ľudia, ktorí vyrábajú a tvoria hodnoty, zbytoční. Dôsledkom toho je, že tvorca hodnôt, výrobca čiže veriteľ, ešte niečo dlhuje svojim odberateľom, dlžníkom: ak by mu oni neboli dlžní, umrel by hladom.“²⁶

*Autorom článku je JUDr. Ing. Peter Daniel, PhD.,
člen Správnej rady Slovenskej asociácie podnikových finančníkov
a senior finančný manažér spoločnosti Johnson Controls International*

Použitá literatúra:

1. BOND, Casey: What's Your Financial Personality Type? Take This Assessment. Zdroj: <https://www.gobankingrates.com/net-worth/myers-briggs-money-financial-personality-type/>
2. DANIEL, Peter: Správa a vymáhanie pohľadávok, Iura Edition, Bratislava, 2013, ISBN: 978-80-8078-660-1
3. GRAEBER, David: Dlh – prvých 5000 rokov. BizBooks a Albatros Media, Brno, ČR, 2012, ISBN: 978-80-265-0044-5
4. GRANT THORNTON: Emotion and the Psychology of Debt. Institute of Welfare, UK, 2013. Zdroj: <http://instituteofwelfare.com/resources/Debt.pdf>
5. HUTCHINSON, Glen: The Debtor Mentality. 2009, zdroj: <https://tscollections.com/debtcollectionarticles/debtor-mentality/>
6. JANDA, Josef: Jak žít šťastně na dluh. GRADA Publishing Praha, 2013, ISBN: 978-80-247-4833-7
7. LADAS, Alexandros, GARIBALDI, Jon, SCARPEL, Rodrigo, AICKELIN, Uwe: Augmented Neural Networks for Modelling Consumer Indebtness. September 2014. Zdroj: <https://arxiv.org/abs/1409.1057v1>
8. MULAINATHAN, Sendhil, SHAFIR, Eldar: Scarcity. The New Science of Having Less and How It Defines Our Lives. Picador, New York, 2013, ISBN: 978-1-250-05611-5, str. 24-27
9. NEILL, Gareth: The Psychology of Debt. Grant Thornton, UK, 2011. Prezentácia k výsledkom projektu čerpaná zo zdroja: https://azslide.com/queue/the-psychology-of-debt_5a0e66a61723dd01a9a073e9.html
10. PORUBSKÝ, Juraj: Prejedané miliardy. In: Forbes, marec 2014, ISSN: 1338-2527, str. 10-11
11. REBRO, Karol – BLAHO, Peter: Rímske právo. Štvrté prepracované a doplnené vydanie. Iura Edition, Bratislava, 2010, ISBN: 978-80-8078-352-5
12. SEDLÁČEK, Tomáš: Ekonomía dobra a zla. Po stopách ľudských otázok od Gilgameša po finančnú krízu. Vydavateľstvo 65. pole, Praha, ČR, 2013, ISBN: 978-80-87506-25-7
13. SEDLÁČEK, Tomáš: Economics of Good and Evil The Quest For Economic Meaning From Gilgamesh To Wall Street. Oxford University Press, Oxford, UK, 2011, ISBN: 978-0-19-976720-5
14. SEDLÁČEK, Tomáš, GRAEBER, David: (R)evoluční ekonomie o systému a lidech. Vydavateľstvo 65. pole, Praha, ČR, 2013, ISBN: 978-80-87506-28-8, str. 67-80
15. SPENCER, Heather L., FAN, Jessie X.: Savers, Debtors, and Simultaneous Debtors and Savers. Association for Financial Counseling and Planning Education, 2002, zdroj: <https://www.afcpe.org/assets/pdf/vol1323.pdf>

²⁶ BALZAC, Honoré de: Umění platit své dluhy (a uspokojit věřitele, aniž by bylo třeba vyjmout jediný halír z vlastní kapsy). Nakladatelství Alfa, Praha, 2001, ISBN: 80-238-7542-6, str. 18-21

Helikoptérové peniaze – sú vhodný nástroj neštandardnej menovej politiky pre eurozónu?

Karol ZELEŇÁK

V uplynulých rokoch, keď eurozóna prechádzala obdobím klesajúcich cien zaznievali rôzne návody ako vrátiť vývoj cien v Európe do kladných dynamík. Jedným z pomerne rozsiahlo diskutovaných návrhov bolo využitie nástroja neštandardnej menovej politiky, tzv. helikoptérových peňazí (tzv. helicopter drop). Hoci zo strany európskych inštitúcií nebol nikdy tento nástroj prezentovaný ako uvažovaný scenár, pomerne rozsiahla diskusia aj v rámci think tankov spolupracujúcich s európskymi inštitúciami naznačuje, že tento nástroj bol skutočne zvažovaný. V tomto kontexte má preto význam ohliadnutie sa za uplynulým obdobím a vyhodnotenie poznatkov pre potenciálnu aplikáciu tohto nástroja.

Keď v roku 1969 Milton Friedman vo svojom diele „The optimum quantity of Money“¹ ako prvý spomenul možnosť nového spôsobu realizovania neštandardnej menovej politiky, prezentoval svoj návrh skôr iba ako teoretický koncept: „Predpokladajme, že jedného dňa preletí helikoptér nad našim mestom a začne zhadzovať dodatočných 1000 \$ v bankovkách z oblohy, ktoré budú následne zbierané zo zeme obyvateľmi mesta. Zároveň predpokladajme, že každý obyvateľ mesta chápe, že sa jedná o jedinečnú príležitosť, ktorá sa už v budúcnosti nezopakuje.“ Friedman týmto príkladom chcel demonštrovať, že existujú aj neštandardné cesty ako tvorca hospodárskej politiky môže v zúfalom pokuse siahnuť po nástroji v snahe zvýšiť infláciu v ekonomike. V skratke, vyhadzovanie z helikoptéry alebo „helicopter drop“ predstavuje neštandardný nástroj menovej politiky, prostredníctvom ktorého bude na účet účastníkov ekonomiky (obyvateľov štátu) pripísaná dodatočná suma peňazí, pričom tvorca hospodárskej politiky bude dúfať, že obyvatelia krajiny tieto peniaze použijú na svoju spotrebu, čo bude impulzom pre nárast cien. Takýto nástroj by bolo účelné použiť v stave podchladenia ekonomiky, keď je produkt krajiny hl-

boko pod svojím potenciálom, ceny sú nízke alebo dokonca klesajú a ostatné spôsoby pre naštartovanie rastu cien a ekonomického rastu zlyhávajú.

To čo Friedman pred vyše štyridsiatimi rokmi skôr chápal iba ako teoretickú možnosť sa v uplynulom období čoraz častejšie spomínalo ako reálne využiteľná možnosť, ktorá ponúkala riešenie z prostredia potácajúcej sa nízkej inflácie v eurozóne, pohybujúcej sa v záporných alebo blízko nulových hodnôt a neschopnej sa odraziť smerom nahor. Tejto téme dal nový dych bývalý predseda americkej centrálnej banky (FED) Bern Bernake, keď v svojom príhovore v 2002 roku poznamenal, že „všeobecná úľava na dani sprevádzaná programom otvorených trhových nákupov s cieľom zmiernenia nárastu úrokových mier by bola efektívnym nástrojom na stimulovanie spotreby a tým aj cien. Aj keby sa domácnosti rozhodli nezvýšiť svoju spotrebu, ale namiesto toho by upravili vlastné portfólio prostredníctvom dodatočnej hotovosti na získanie realitných alebo finančných aktív s efektom na rast cien týchto aktív, znížilo by to náklady kapitálu a zlepšilo bilanciu potenciálnych kupujúcich. Takto financovaná úľava na daniach je vlastne ekvivalentom k známemu „helicopter drop“

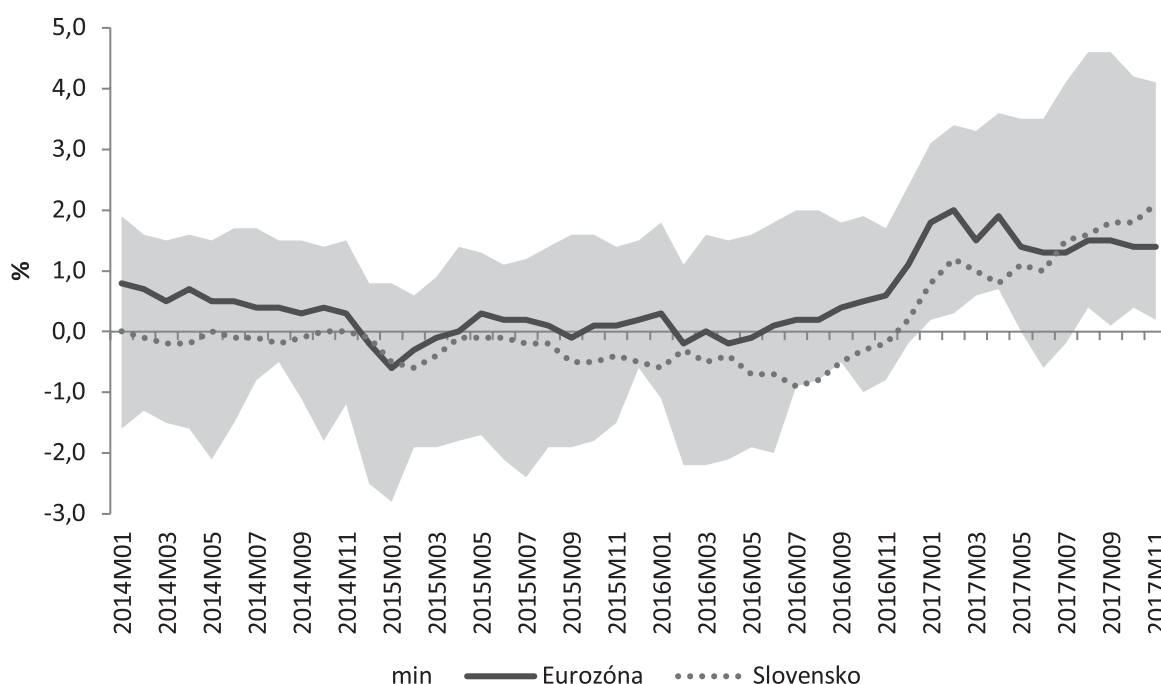
1 Friedman, M. (1969): „The Optimum Quantity of Money, and Other Essays“. Aldine Transaction. 308 p.

Miltona Friedmana. To následne spustilo pomerne živú diskusiu o možnosti spustenia programu založeného na tomto princípe aj v rámci eurozóny².

Je však otázne, či tento nástroj je skutočne vhodný pre využitie v prostredí menovej únie.

Jednou z charakteristík eurozóny je stále pretrvávajúca pomerne značná rôznorodosť v ekonomikách členských krajín, ktorá sa okrem iného odráža aj vo vývoji inflácie v týchto členských krajinách. Aktuálne tak sú krajiny v ktorých inflácia sa pohybuje tesne nad nulovými úrovňami (Cyprus), kým v iných krajinách významne presahuje inflačný cieľ eurozóny (Litva)³. Aj v časoch, keď deflácia sužovala eurozónu boli na jednej strane krajiny ako Grécko a Cyprus, kde sa inflácia v niektorých mesiacoch prepadla pod -2%, na opačnej strane stáli krajiny ako Belgicko, či Malta, kde sa inflácia pohybovala v kladných číslach, v niektorých mesiacoch približujúcich sa dokonca k cieľu ECB. Takýto rôznorodý vývoj v rámci menovej únie však značne komplikuje aplikáciu nástroja helicopter drop, nakoľko riešenie problémov inflácie v jednej krajine plošným spôsobom, môže zhoršiť dovedty celkom prijateľný priebeh inflácie v inej krajine. Alternatívou by mohla byť selektívna aplikácia nástroja helicopter drop vo vybraných krajinách menovej únie, ktoré dlhodobo zápasia s problémom nízkej inflácie. Avšak aj tento spôsob aplikácie je spojený s politickým a reputačným rizikom, keďže sa dá predpokladať pomerne silná reakcia zo strany verejnosti, zvlášť v krajinách kde by tento nástroj nebol použitý. Dá sa uvažovať, ako by asi prijali obyvatelia jednej krajiny fakt, že obyvateľom susednej krajiny, tej istej menovej únie budú pridané finančné prostriedky a im samotným nie. Navyše je tu aj technický problém, ako stanoviť selektívnu legislatívu umožňujúcu takýto krok.

Graf 1: Medziročná dynamika HICP v krajinách eurozóny



Zdroj: Eurostat

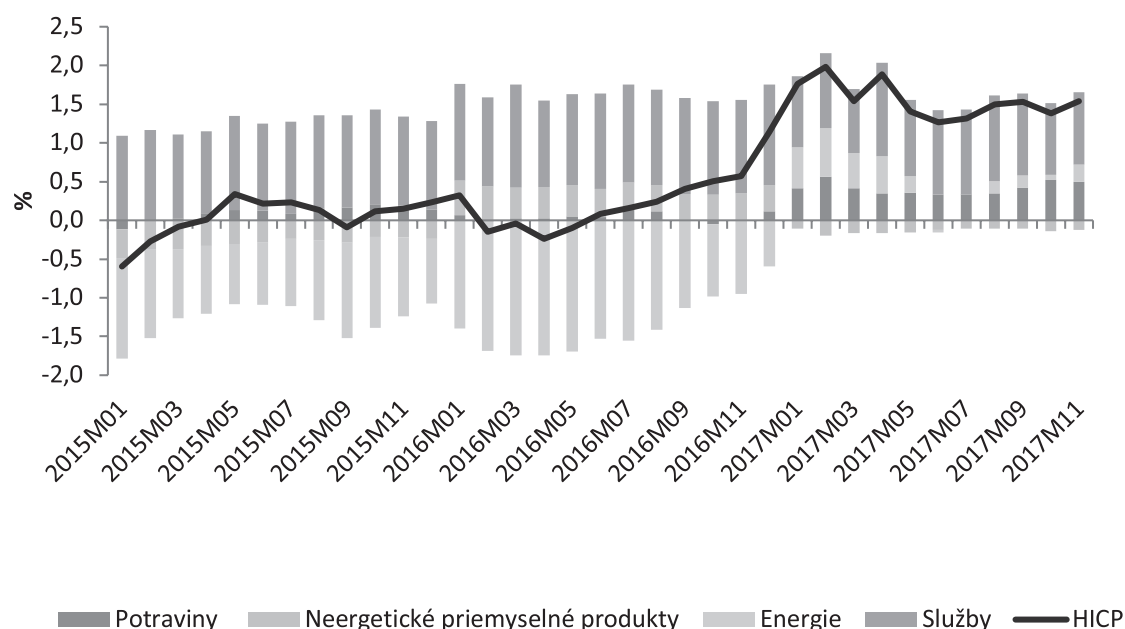
Problémom využitia helicopter drop v uplynulom období súvisel aj so štruktúrou inflácie. V období nedávnej stagnácie cien v eurozóne boli totiž klesajúce ceny primárne ťahané z externého zdroja – klesá-

2 Karakas, C. (2016): „Helicopter money: A cure for what ails the euro area?“, EPRS, European Parliament, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/581970/EPRS_BRI\(2016\)581970_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/581970/EPRS_BRI(2016)581970_EN.pdf) alebo Huttel, P., Leandro, A. (2016): „Helicopter drops reloaded“, Bruegel, <http://bruegel.org/2016/03/helicopter-drops-reloaded/> a ďalší.

3 <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=teicp000&language=en>

júcimi cenami energetických surovín, najmä ropy. Z pohľadu eurozóny sa však jedná o komoditu, kde sú krajiny eurozóny čistými importérmi tejto suroviny, pričom nemajú možnosť ovplyvniť jej ponuku a teda majú minimálny dosah na jej cenu. Krajiny eurozóny síce v miere prislúchajúcej svojej ekonomickej váhe na svetovom obchode tejto komodity ovplyvňujú dopyt po tejto komodite, ich možnosť ovplyvniť cenu zo strany dopytu je však pomerne slabá (či už v dôsledku obmedzenej možnosti substituovať túto komoditu, alebo aj v dôsledku relatívne nízkeho podielu na svetovom dopyte). V tomto ohľade sú krajiny eurozóny skôr tzv. price takermi ako price makers, keď skôr „preberajú“ úroveň ceny tejto komodity než ako by ju aktívne ovplyvňovali. Práve v období rokov 2015 a 2016, keď eurozóna bojovala s problémom klesajúcich cien to boli práve ceny energií (kde má ropa najväčšiu váhu), ktoré ťahali infláciu v eurozóne smerom nadol (Graf 2). Po očistení inflácie eurozóny od cien energií, bola dynamika cien tovarov a služieb mimo cien energií kladná. Tento fakt opäť hovoril proti využitiu „helikoptérovej metódy“ v prostredí eurozóny, v čase keď sa intenzívne diskutoval, nakoľko, tento nástroj ceny energií a ropy rozhodne v danom období nemal potenciál vyriešiť.

Graf 2: Medziročná inflácia a príspevky jej hlavných komponentov (v %, p. b.)



Zdroj: Eurostat

Ďalším charakteristikou inflácie v prostredí eurozóny je, že kompozícia inflácie v jednotlivých krajinách eurozóny nie je rovnaká, nakoľko ani váhy jednotlivých tovarov a služieb v spotrebnom koši krajín EÚ nie sú rovnaké (napríklad, kým váha cien bývania, vodného, stočného a energií je u Cypru len približne 6 %, na Slovensku je to až 20 %⁴). V dôsledku týchto nerovnakých váh, ale aj ďalších vplyvov je kompozícia inflácie v jednotlivých krajinách eurozóny rôzna, navyše ceny jednotlivých tovarov a služieb v jednotlivých krajinách sa vyvíjajú rôznym tempom (a častokrát aj smerom)⁵. Tento odlišný vývoj inflácie v krajinách menovej únie predstavuje ďalší faktor komplikujúci využitie nástroja helicopter drop, nakoľko jeho aplikácia by mohla paradoxne vytvoriť problémy u tých krajín, kde inflácia bez cien energií je aktuálne kladná, či relatívne blízko inflačného cieľa.

4 http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=prc_hicp_inw & lang=en

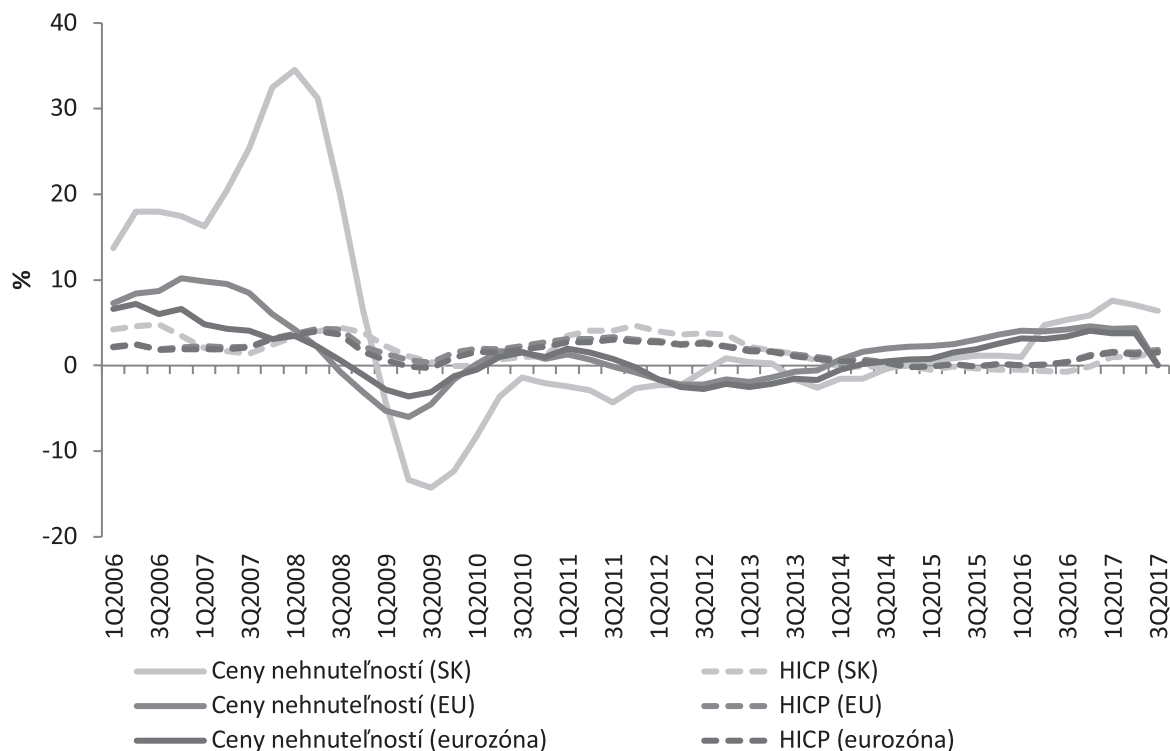
5 https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_statistics/escb/html/table.en.html?id=JDF_ICP_COICOP_ANR & period=2016-03

Rébusom môže byť aj určenie veľkosti transferu, ktorý by sa transferoval obyvateľom štátu, resp. únie. Ak by sa v rámci tohto nástroja transferovala relatívne nízka suma, takýto krok by s veľkou pravdepodobnosťou nepriniesol významný impulz k iniciovaniu rastu cien. Mimoriadny príjem finančných prostriedkov navyše určite obyvateľov poteší, ale zásadný impulz do ekonomiky nevytvára. Nato, aby takéto opatrenie malo efekt, musel by byť objem použitých financií rádovo vyšší. Tu je však otázne, ako by zareagovali domácnosti a na aký účel by takýto transfer väčšieho objemu finančných prostriedkov, o ktorom by domácnosti vedeli, že je jednorazový a mimoriadny, použili. V zásade majú domácnosti dve možnosti: môžu tento jednorazový príjem buď spotrebovať alebo usporiť. Aj na základe vyššie uvedených faktov sa dá predpokladať, že v prípade, že by sa jednalo o vyšší objem peňazí, ktorý by každá domácnosť utržila, o ktorom by vedela, že je jednorazového charakteru, pravdepodobne by s ním aj podľa toho naložila. Teda buď by sa ocitol v rámci úspor, alebo by bol použitý na financovanie investícií dlhodobého charakteru (kúpu pozemkov, nehnuteľností). Problém je, že obidve alternatívy mínajú pôvodný cieľ helikoptérového nástroja, ktorým je zvýšenie inflácie smerom k inflačnému cieľu. Kým však pri úsporách nedochádza k žiadnemu okamžitému vplyvu na ceny, nakoľko tie sa rozpúšťajú až v čase a zväčša postupne, iný problém vzniká s investovaním jednorazovo získaného objemu finančných prostriedkov do nehnuteľností. Nehnuteľnosti totiž nie sú priamo súčasťou spotrebného koša domácností, ktorý sa používa pre určovanie inflácie v podobe indexu HICP. Do harmonizovaného indexu spotrebiteľských cien (HICP), ktorý sa používa aj pre definovanie inflačného cieľa ECB (inflácia pod, ale blízko úrovne 2%⁶) vchádzajú niektoré výdavky domácností súvisiace s bývaním (nájomné, fond opráv, poistenie nehnuteľnosti a podobne), respektíve také výdavky, ktoré ho aproximujú, avšak samotné ceny nehnuteľnosti do tohto ukazovateľa zakomponované nie

sú, najmä z dôvodu metodologických problémov. Ak by sa teda domácnosti rozhodli v prevažnej miere využiť výnimočný príjem na investovanie do tohto typu aktív, v inflácii, ktorá sa používa aj na definíciu inflačného cieľa by sa takýto výdavok výraznejšie neprejavil. Paradoxne by centrálna banka mohla využitím nástroja helicopter drop generovať nový problém v podobe cenovej bubliny na realitnom trhu. Ceny nehnuteľností a tovarov a služieb meraných prostredníctvom HICP inflácie totiž ani v slovenských, ani v európskych podmienkach nekorelujú a každá má svoj vlastný vývoj. Ceny nehnuteľnosti vykazujú ďaleko volatilnejší priebeh v porovnaní s vývojom cien tovarov a služieb v spotrebnom koši (HICP) (Graf 3). Pred krízou, v závere roka 2007 a začiatkom roka 2008, tak medziročné nárasty cien nehnuteľností dosahovali na Slovensku aj vyše 30% nárasty. Bolo to v čase, keď inflácia meraná HICP mala približne štvorpercentné dynamiky. V rámci eurozóny zasa na v druhej polovici roka ceny nehnuteľností stagnovali alebo dosahovali aj záporné dynamiky, zatiaľ čo inflácia sa nachádzala prevažne nad inflačným cieľom. Naopak, po prepuknutí krízy ceny nehnuteľností na Slovensku výrazne poklesli, v treťom kvartáli sa prepád ich cien blížil k -15%, kým inflácia meraná HICP sa pohybovala blízko nulových hodnôt. Ešte väčším problémom je možný odlišný vývoj cien nehnuteľností a cien tovarov a služieb. Aj v uplynulých rokoch ako na Slovensku, tak aj v eurozóne pretrvával stav, keď inflácia meraná HICP dosahovala záporné dynamiky, kým ceny nehnuteľností rástli. Využitie nástroja helicopter drop by v zásade malo potenciál ešte viac roztvoriť tieto nožnice, pričom v prípade, že by domácnosti využili tento jednorazový príjem na investíciu do nehnuteľností, nielenže by sa nenaplnil sledovaný inflačný cieľ centrálnej banky a nedošlo by k zvýšeniu inflácie, ale zvýšil by sa potenciál pre vytvorenie realitnej cenovej bubliny, nakoľko ponuka nie je dostatočne flexibilná naplniť požiadavky zvýšeného dopytu po nehnuteľnostiach v krátkom horizonte.

6 <https://www.ecb.europa.eu/mopo/html/index.en.html>

Graf 3: Medziročná dynamika HICP a cien nehnuteľností v SR



Zdroj: Eurostat, makrodatabáza NBS

Nie malým problém predstavuje aj technická realizácia takehoto projektu, akú formu by mal vlastne taký „helicopter drop“ mať. Do úvahy prichádzajú viaceré podoby od formy emitovania cenných papierov (napríklad dlhopisov alebo tzv. kokosov čo sú podmienené konvertibilné dlhopisy), cez emisiu nových peňazí a priame pripísanie na účty domácností alebo vybraných subjektov, až po daňové, alebo iné formy úľav, ktoré bežne v ekonomike fungujú, avšak v tomto prípade by išlo o ich jednorazové navýšenie. Problém je, že nástroje finančného trhu (variant emisie štátnych dlhopisov alebo iných cenných papierov) nemajú priamy dopad na ceny tovarov a služieb, a teda inflačný cieľ centrálnej banky. Štát by síce mohol emitovať dlhopisy, ktoré by rozdal domácnostiam, alebo vybraným subjektom, tie by však, aby z nich dokázali získať finančné prostriedky z ktorých by vedeli financovať svoju spotrebu museli tieto cenné papiere predať na finančnom trhu, v dôsledku čoho by sa zrejme výrazne zvýšila ponuka dlhopisov na sekundárnom trhu v dôsledku čoho by klesla ich cena. Štát by ich síce následne mohol skupovať,

čím by v ideálnom prípade vedel vytvoriť aj tlak na zníženie nákladov aj vlastnej dlhovej služby, avšak realizovanie takejto politiky má svoje limity. Uvedená emisia dlhopisov by buď priamo zaťažila vládny dlh, alebo ak by aj štát dokázal emitovať dlhopisy, ktoré by priamo nezaťažovali jeho účtovníctvo (tzv. off-balance, prostredníctvom formy finančného derivátu alebo subjektu (tzv. special purpose vehicle), ktorý by formálne spĺňal požiadavky na neevidovanie v rámci verejného sektora), dá sa predpokladať, že postupne v čase by došlo k nárastu nedôvery voči takto realizovanej fiškálnej politike. To by sa následne prejavilo vo zvýšení požadovanej rizikovej prémie a požadovanej úrokovej miery na vládny dlh, čo by sa v konečnom dôsledku premietlo do zvýšenia nákladov štátneho dlhu. V prostredí krehkej rovnováhy, keď ešte nie tak dávno viaceré štáty eurozóny čelili dlhovej kríze, pričom vlády týchto krajín neboli schopné (vrátane Slovenska) predávať vlastné dlhopisy na finančných trhoch, sa takéto riešenie javí ako výrazne rizikové. Emisia peňazí či už jednorazovým pripísaním sumy na účet alebo formou jednorazovej

daňovej úľavy, prináša vyššie opísané problémy, pričom hrozí, že sa (v prípade malej sumy) dostatočne neprejaví na náraste cien, alebo (v prípade pripísaného vyššieho objemu) hrozí že tento transfer skončí v úsporách obyvateľstva alebo v realitách, kde bude mať potenciál vytvárať cenovú bublinu.

Preto ako istejší nástroj, ktorý má potenciál zrýchliť rast cien smerom k inflačnému cieľu, prichádza do úvahy permanentné zníženie daní či odvodov. Zvýšený disponibilný príjem domácností, ktorý by domácnosti v ekonomike nevnímali ako jednorazový ale ako permanentný, by s vyššou pravdepodobnosťou našiel využitie pri financovaní ich dennej spotreby v porovnaní s jednorazovým vysokým transferom v prípade helicopter drop. Miernejšie zvýšenie disponibilného príjmu a trvalý charakter takéhoto opatrenia nezakladajú, na rozdiel od helicopter drop, účelnosť pre využitie len na zvýšenie úspor alebo financovanie kúpy nehnuteľností. Výhodou takéhoto postupu v rámci menovej únie je možný selektívny prístup v rámci menovej únie, teda krajiny, ktoré nemajú problém s plnením inflačného cieľa by takéto opatrenie nemuseli prijať, naopak krajiny ktoré sa potácajú s problémom deflácie by sa mohli odhod-

lať pre takýto krok v snahe priblížiť sa k inflačnému cieľu. Zároveň, ak by toto opatrenie bolo financované adekvátnou úsporou v rámci verejných financií (napríklad, zníženie typov výdavkov ako sú transfery alebo niektoré výdavky bežnej spotreby⁷), takéto opatrenie by nepodrávalo ani dôveryhodnosť fiškálnej politiky a verejné financie ako také. Zároveň legislatívne a inštitucionálne uplatnenie takejto zmeny je relatívne jednoduchšie a menej nákladné ako akákoľvek iná forma „helicopter drop“, nakoľko zníženie daní, či odvodov, či už prostredníctvom zvýšenia nezdaniteľnej časti dane, alebo znížením sadzby si vyžaduje legislatívnu zmenu zákona, čo v daňovom systéme (žiaľ zvlášť v tom slovenskom) predstavuje pomerne pravidelný jav a teda si nevyžaduje osobitné zavedenie nových nástrojov, či zmenu inštitúcií.

Helicopter drop tak predstavuje možno zaujímavý teoretický koncept, ktorý by snád prichádzal do úvahy v malej uzavretej ekonomike, avšak rozhodne to nie je vhodný nástroj pre prostredie menovej únie.

*Autorom článku je Karol Zeleňák,
autor pracuje ako analytik vo finančnom sektore*

⁷ Batini a kol., IMF, (2014); Mendoza, Végh (2011); Warmedinger (2015) a ďalší.

Vybrané zmeny v zdaňovaní príjmov podnikateľských subjektov od roku 2018

Daniela TUČNÍKOVÁ

Podnikateľské subjekty pôsobiace na Slovensku si už zvykli, že začiatok každého roka so sebou permanentne prináša mnohé legislatívne zmeny. Predkladané návrhy zákonov počas minulého roka jasne avizovali, že ani teraz tomu nebude inak. Schválené novely prinášajú zmeny celého spektra daňových a účtovných právnych predpisov. Významné zmeny a doplnenia sú vnesené predovšetkým do zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov. Týkajú sa zdanenia fyzických aj právnických osôb. Novelizáciou boli dotknuté aj ďalšie, pre podnikateľské subjekty dôležité zákony, a to najmä zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty, zákon č. 563/2009 Z. z. o správe daní (daňový poriadok), zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve, opatrenia MF SR o postupoch účtovania i opatrenia MF SR k účtovnej závierke pre jednotlivé účtovné jednotky. Množstvo a rozmanitosť úprav zapracovaných do príslušných zákonov je obtiažne komplexne spracovať na jednom mieste. Problematika je preto zúžená a príspevok sa venuje prezentácii najdôležitejších zmien len v zákone o dani z príjmov.

Vybrané zmeny zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov

Prijatie zákona č. 344/2017 Z. z., ktorým sa významne mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov, súvisí s napĺňaním úloh vyplývajúcich z Programového vyhlásenia vlády SR, Plánu legislatívnych úloh vlády SR na rok 2017 i Smernice ATAD (Anti-Tax Avoidance Directive). Cieľom novely zákona je sprísniť opatrenia proti daňovým podvodom, a to predovšetkým stanovením ďalších opatrení posilňujúcich ochranu proti agresívnemu daňovému plánovaniu a presunu ziskov mimo SR. Okrem opatrení reštrikčného charakteru prináša i opatrenia zamerané na zatraktívnenie domáceho kúpeľníctva a turizmu, podporu výskumu a vývoja na Slovensku. Zmeny zapracované do zákona sú relatívne rozsiahle. Viazu sa na zdaňovanie fyzických i právnických osôb. Príspevok pojednáva o najdôležitejších zmenách týkajúcich sa podnikateľských subjektov, ktoré prijatím novely vstúpili do platnosti od 1. 1. 2018.

Rozšírenie definície „závislej osoby“

V posledných rokoch prijaté novely týkajúce sa daňovej oblasti významne upravili transakcie medzi závislými osobami. Dôvodom zapracovania mnohých legislatívnych úprav bola predovšetkým snaha o elimináciu daňových únikov vznikajúcich z dôvodu, že ceny transakcií medzi týmito osobami neboli v súlade s tzv. princípom nezávislého vzťahu. „Princíp nezávislého vzťahu je založený na porovnávaní podmienok dohodnutých v kontrolovaných transakciách medzi závislými osobami s podmienkami, ktoré by medzi sebou dohodli nezávislé osoby v porovnateľných transakciách za porovnateľných okolností v príslušných obdobiach“.¹ Nerešpektovanie tohto princípu, t. j. uplatňovanie cien medzi prepojenými osobami, ktoré nezodpovedajú cenám uplatňovaným v porovnateľných transakciách medzi nezávislými osobami, môže účelne smerovať k daňovej optimalizácii majúcej podobu znižovania základu dane alebo zvyšovania daňovej straty. Za účelom eliminovať vznik možných daňových únikov, prepojené osoby

¹ Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov, § 18, ods. 1

majú povinnosť rešpektovať tzv. pravidlá transferového oceňovania, t. j. pravidlá stanovenia cien transakcií medzi závislými osobami tak, aby tieto ceny boli na úrovni, ktorá zodpovedá cenám porovnateľných transakcií s nezávislými osobami. V prípade, že ceny transakcií medzi závislými osobami nezodpovedajú cenám porovnateľných transakcií s nezávislými osobami, prepojené osoby sú povinné upraviť základ dane z príjmov tak, aby vzniknutú netrhovú anomáliu z daňového hľadiska eliminovali. Pravidlá transferového oceňovania sa vzťahujú výlučne len na transakcie prepojených osôb. Ktoré osoby sú prepojené vymedzuje zákon o dani z príjmov v § 2 písm. n) až r), pričom tieto osoby označuje pojmom „závislé osoby“. Napriek tomu, že zmeny vo vymedzení závislej osoby boli predmetom novely, ktorá nadobudla účinnosť od 1. 1. 2017, novela zákona pre rok 2018 sa tejto oblasti opäť dotýka, prináša ďalšie doplnenia príslušných ustanovení. Prijatím novely sa od 1. 1. 2018 závislou osobou rozumie:

1. blízka osoba,
2. ekonomicky prepojená osoba alebo subjekt,
3. personálne prepojená osoba alebo subjekt,
4. inak prepojená osoba alebo subjekt,
5. osoba alebo subjekt, ktorý je na účely konsolidácie súčasťou konsolidovaného celku.

Novelou zákona sa tak za závislú osobu považuje už nielen osoba, ale aj subjekt. Potreba rozšíriť definíciu závislej osoby i na subjekt, bola vyvolaná skutočnosťou, že podnikateľské subjekty využívali pri daňovej optimalizácii rôzne právne formy alebo rôzne usporiadania majetku a osôb s cieľom využiť daňové výhody, resp. vyhnúť sa daňovým povinnosťam. Predmetné rozšírenie vedie k tomu, že sa za závislú osobu považuje už aj „právne usporiadanie majetku (trust) alebo právne usporiadanie osôb, ktoré nemá právnu subjektivitu (napr. partnership – združenie) alebo iné právne usporiadanie, ktoré vlastní majetok alebo spravuje majetok“². Ďalšie rozšírenie vymedzenia závislej osoby spočíva v tom, že závislou osobou sa už automaticky stáva aj osoba resp. subjekt patriaci do konsolidovaného celku.

Rozšírenie sa dotýka aj vymedzenia ekonomického a personálneho prepojenia. Ekonomickým, resp. personálnym prepojením sa rozumie³:

1. účasť osoby/subjektu na majetku, kontrole alebo vedení inej osoby/subjektu,
2. vzájomný vzťah medzi osobami/subjektmi, ktoré sú pod kontrolou alebo vedením tej istej osoby/subjektu, jej blízkej osoby/subjektu,
3. vzájomný vzťah medzi osobami/subjektmi, v ktorých má táto osoba, jej blízka osoba/subjekt priamy alebo nepriamy majetkový podiel.

V zákone dochádza k zmene kritéria pre posudzovanie percentuálneho podielu na majetku alebo kontrole. Na prvý pohľad nepatrná zámena slovného spojenia „viac ako 25%“ za „najmenej 25%“ vedie k zmene významu. Za závislú osobu sa už bude považovať teda aj osoba, ktorá má minimálne 25%-ný podiel na majetku alebo kontrole. Rozšírenie definície závislej osoby spočíva aj v tom, že účasťou na majetku alebo kontrole sa bude rozumieť nielen priamy, nepriamy alebo nepriamy odvodený podiel vo výške najmenej 25% na základnom imaní alebo na hlasovacích právach, ale aj podiel vo výške najmenej 25% na zisku. Ak ide o určenie percentuálneho podielu na hlasovacích práva alebo podielu na základnom imaní, novela súčasne dopĺňa aj posudzovanie osoby, ktorá bude spoločne s inou osobou konať. Táto osoba sa bude považovať za osobu majúcu účasť na všetkých hlasovacích právach, resp. za vlastníka podielu na základnom imaní, ktoré má v držbe osoba, s ktorou spoločne koná.

Rozšírenie vymedzenia „stálej prevádzkarne“

Vymedzenie stálej prevádzkarne sa s účinnosťou od 1. 1. 2018 rozširuje. Pod stálou prevádzkarňou sa rozumie aj trvalé miesto využívané na výkon činnosti na území SR, kde sa poskytuje aj opakované sprostredkovanie služieb prepravy a ubytovania, a to aj prostredníctvom digitálnej platformy. V dôsledku tohto rozšírenia sa do zákona doplnilo vymedzenie pojmu digitálna platforma, ktorou sa

2 Dôvodová správa k vládnomu návrhu zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov.

3 Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov, § 2, písm. o)

rozumie „hardvérová platforma alebo softvérová platforma potrebná na vytvorenie aplikácií a správu aplikácií“⁴.

Novelou sa rozšírilo aj vymedzenie príjmu nerezidenta zo zdrojov na území SR, za ktorý sa budú považovať aj odplaty od rezidentov a od stálych prevádzkarní nerezidentov umiestnených v SR za poskytnutie služieb obchodného, technického alebo iného poradenstva, za spracovanie dát, za marketingové služby, z riadiacej činnosti a sprostredkovateľskej činnosti, ak sú tieto odplaty u príslušných daňovníkov uznané za daňové výdavky.

Zadefinovanie pojmu „vklad“

Vymedzenie pojmu „vklad“ nadväzuje na zmeny Obchodného zákonníka. S účinnosťou od 1. 1. 2018 sa do Obchodného zákonníka zapracoval nový paragraf, a to § 217a *Kapitálový fond z príspevkov*. Týmto ustanovením sa akciovej spoločnosti umožňuje vytvoriť kapitálový fond z príspevkov akcionárov. Jeho vytvorenie musí upravovať buď zakladateľská zmluva alebo stanov akciovej spoločnosti. Kapitálový fond z príspevkov akcionárov môže byť tvorený už pri vzniku akciovej spoločnosti, kedy jeho vytvorenie musí byť schválené zakladateľmi alebo môže byť tvorený počas trvania spoločnosti, kedy jeho vytvorenie podlieha schváleniu valného zhromaždenia. Za príspevok akcionára na vytvorenie tohto fondu sa považuje všetko to, čo môže byť predmetom vkladu do základného imania. Príspevky akcionára sa za kapitálový fond považujú až okamihom ich splatenia. Vytvorený fond môže byť použitý na zvýšenie základného imania alebo môže byť prerozdelený medzi akcionárov. V prípade, že bude fond použitý na prerozdelenie medzi akcionárov, oznámenie o objeme jeho prerozdelenia musí byť zverejnené minimálne 60 dní pred jeho prerozdelením. Prerozdelenie fondu medzi akcionárov však nebude možné uskutočniť v prípade, ak sa spoločnosť nachádza v kríze alebo ak by sa v dôsledku tohto prerozdelenia do krízy dostala.

V nadväznosti na vyššie uvedenú novelu Obchodného zákonníka sa od 1. 1. 2018 dopĺňa do

zákona o dani z príjmov nové ustanovenie § 2, písm. ac), ktoré definuje pojem vklad ako:

- „peňažný vklad a nepeňažný vklad do základného imania, pričom za splatený vklad sa považuje aj zvýšenie základného imania obchodnej spoločnosti alebo družstva na základe rozhodnutia valného zhromaždenia obchodnej spoločnosti alebo predstavenstva družstva zo zisku po zdanení vykázaného za zdaňovacie obdobie, za ktoré vykázaný podiel na zisku (dividenda) nebol predmetom dane;
- príspevok do kapitálového fondu z príspevkov obchodnej spoločnosti splatený daňovníkom.“⁵

Spresnenie vymedzenia „podielu na zisku“

Novelou zákona dochádza k spresneniu vymedzenia podielu na zisku (dividendy). Zapracované doplnenie zákona je reakciou na snahu určitých daňovníkov vyhýbať sa daňovej povinnosti pri platení daní z tohto druhu príjmu. Vzhľadom na to, že podiely na zisku sú od roku 2017 predmetom dane, dochádzalo k snahe vyhnúť sa ich zdaňovaniu tým, že zisk po zdanení nebol použitý na rozdelenie spoločníkom, ale bol použitý na navýšenie základného imania spoločnosti. Následne bolo základné imanie spoločnosti znížené a vyplatené ako vklady spoločníkom, ktoré neboli zdaňované. Novela zákona s účinnosťou od 1. 1. 2018 takéto konanie úplne eliminuje tým, že do § 3 doplnila upresnenie, že za podiel na zisku „sa považuje aj príjem plynúci zo zníženia základného imania obchodnej spoločnosti alebo družstva v časti, v akej bolo predtým zvýšené zo zisku po zdanení, ako aj výplata prostriedkov z kapitálového fondu z príspevkov, ktorý bol tvorený prerozdelením vlastných zdrojov obchodnej spoločnosti zo zisku po zdanení“⁶.

Zrušenie daňových licencií pre právnické osoby

Daňová licencia ako inštitút minimálnej výšky dane z príjmov právnickej osoby bola do zákona o dani z príjmov zapracovaná s účinnosťou od 1. 1. 2014.

4 Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov, § 2, písm. ag)

5 Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov, § 2, písm. ac)

6 Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov, § 3, ods. 1, písm. e)

Jej výška bola determinovaná dvomi faktormi, a to ročným obratom a skutočnosťou, či právnická osoba je alebo nie je platiteľom DPH. S účinnosťou od 1. 1. 2018 bol § 46 b týkajúci sa daňovej licencie zo zákona vypustený. Právnické osoby tak budú v roku 2018 poslednýkrát platiť daňovú licenciu za zdaňovacie obdobie – kalendárny rok 2017, resp. hospodársky rok so začiatkom v kalendárnom roku 2017.

Zavedenie tzv. „exit tax“

Významnou zmenou, ktorú prináša novela, je zavedenie tzv. „exit tax“. Ide o opatrenie, ktoré je do zákona zapracované v podobe § 17f na základe smernice ATAD. Jeho cieľom je zabezpečiť, aby sa príjem resp. hodnota zdanili tam, kde boli aj skutočne vygenerované, teda aby sa hodnota, ktorá bola vytvorená v SR aj v SR zdanila. Predmetné zdanenie sa dotýka len dvoch skupín daňovníkov, a to:

- právnických osôb majúcich na území SR sídlo alebo miesto skutočného vedenia,
- právnických osôb zo zahraničia vykonávajúcich na území SR podnikateľskú činnosť prostredníctvom stálej prevádzkarne.

Uvedení daňovníci sú zafažení daňou len v prípade, ak dôjde z územia SR do zahraničia k presunu ich:

- majetku,
- podnikateľskej činnosti, resp. jej časti,
- sídla alebo miesta skutočného vedenia.

Aby bol presun predmetom zdanenia, musí byť splnená podmienka, že presunom stráca SR dosah na zdanenie presúvaného majetku, resp. činnosti. Na presun sa uplatní tzv. fikcia predaja, teda zdaní sa síce vytvorený, ale ešte nerealizovaný zisk. Predmetné zdanenie sa nevzťahuje na situácie, kedy dochádza k reálnemu predaju, pretože vtedy dochádza aj k skutočnej realizácii zisku.

Na presun majetku z územia SR do zahraničia sa nevzťahuje predmetné zdanenie v prípade, ak ide o presun majetku:

- spojený s financovaním cenných papierov,
- v podobe zábezpeky,
- plniaci prudenciálne kapitálové požiadavky,
- za účelom riadenia likvidity.

Oslobodenie je však podmienené očakávaním návratu majetku do 12 mesiacov od jeho presunu. V prípade, že k návratu v príslušnej lehote nedôjde, právnická osoba je povinná tento presun dodatočne zdaníť.

Osobitný základ dane kvantifikovaný v súlade s § 17f je zdaňovaný 21% sadzbou dane, pričom nesmie nadobúdať zápornú hodnotu. Predmetnú daň je možné uhradiť jednorazovo, a to v lehote na podanie daňového priznania. V prípade, že k presunu dôjde do krajiny, ktorá má so SR resp. EÚ uzatvorenú dohodu o vzájomnej pomoci pri vymáhaní daňových pohľadávok, zaplatenie dane je možné realizovať aj v splátkach počas piatich rokov.

Zvýšenie odpočtu výdavkov na výskum a vývoj

Okrem vyššie uvedených opatrení prináša novela zákona podporu výskumnej a vývojovej činnosti aj prostredníctvom zvýšenia odpočtu výdavkov (nákladov) na výskum a vývoj z úrovne 25% na úroveň 100%. Od roku 2018 je tak možné pri realizácii projektu výskumu a vývoja odpočítať až 100% výdavkov na výskum a vývoj vynaložených v zdaňovacom období, za ktoré sa podáva daňové priznanie. Tento odpočet je ešte možné zvýšiť o 100% z medziročného nárastu výdavkov vynaložených na výskum a vývoj. Týmto medziročným nárastom výdavkov sa rozumie „kladný rozdiel medzi priemerom úhrnu výdavkov (nákladov) vynaložených v:

- zdaňovacom období na výskum a vývoj zahrňovaných do odpočtu a úhrnom výdavkov (nákladov) vynaložených v bezprostredne predchádzajúcom zdaňovacom období na výskum a vývoj zahrňovaných do odpočtu a
- dvoch bezprostredne predchádzajúcich zdaňovacích obdobiach na výskum a vývoj zahrňovaných do odpočtu.“⁷

Odpočet výdavkov na výskum a vývoj sa vykoná u daňovníka, ktorý je právnickou osobou, od základu dane zníženého o odpočet daňovej straty a u daňovníka, ktorý je fyzickou osobou, od základu dane z príjmov podľa § 6 ods. 1 a 2 taktiež zníženého o odpočet daňovej straty. Odpočet nemožno uplatniť na

⁷ Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov, § 30c, ods. 2

výdavky, na ktoré bola úplne alebo čo i len čiastočne poskytnutá podpora z verejných financií. V prípade, že daňovník vykáže daňovú stratu, resp. základ dane, ktorý po znížení o odpočet daňovej straty nie je dostačujúci na odpočet výdavkov na výskum a vývoj, je možné tento odpočet resp. jeho neuplatnenú časť uplatniť v najbližšom nasledujúcom období, ak v ňom vykáže základ dane, najneskôr však do 4 zdaňovacích období bezprostredne nasledujúcich po období, v ktorom nárok vznikol.

Oslobodenie príjmov za poskytnutie práv

Pozitívne možno hodnotiť, že novela zákona prináša opatrenia na podporu výskumu a vývoja na Slovensku. V tejto súvislosti je do zákona o dani z príjmov zapracovaný úplne nový paragraf, a to § 13a, ktorého predmetom je právna úprava tzv. patent boxu. Ide o špeciálny daňový režim úspešne používaný v zahraničí, ktorý umožňuje daňovo zvýhodniť výnosy z poskytnutia nehmotných aktív. Zavedenie patent boxu na Slovensku má podobu oslobodenia príjmov (výnosov) plynúcich z odplát za poskytnutie práva na použitie alebo za použitie:

- vynálezov chránených patentom alebo technických riešení chránených úžitkovým vzorom (vrátane vynálezov resp. technických riešení, ktoré nie sú ešte registrované, ale sú len v štúdiu prihlášky), ktoré sú výsledkom výskumnej a vývojovej činnosti daňovníka,
- počítačových programov (softvérov) podliehajúcich autorskému právu, ktoré sú výstupom vlastnej činnosti daňovníka.

Príjmy (výnosy) v podobe licenčných poplatkov plynúcich z poskytnutia vyššie uvedených nehmotných aktív vyvinutých v SR sú oslobodené od dane z príjmov vo výške 50% týchto príjmov. Oslobodenie predmetných príjmov môže uplatniť len daňovník, ktorý je právnickou osobou so sídlom alebo miestom skutočného vedenia na území Slovenskej republiky. Oslobodenie môže uplatniť aj daňovník, ktorý je právnickou osobou vykonávajúcou na území SR činnosť prostredníctvom stálej prevádzkarne v prípade, že vynálezy chránené patentom, technické riešenia chránené úžitkovým vzorom alebo počítačové programy sú s touto stálou prevádzkarňou funkčne spojené. Oslobodenie je možné uplatniť len v zda-

ňovacích obdobiach, počas ktorých sa budú odpisy z predmetného nehmotného aktíva uplatňovať do daňových výdavkov. Ak súčasťou nehmotného aktíva sú výsledky výskumu a vývoja obstarané od inej osoby, príjem plynúci z takého aktíva je možné oslobodiť len v pomernej výške, ktorá zodpovedá pomeru, akým sa právnická osoba podieľala na obstaraní nehmotného aktíva vlastnou činnosťou. V prípade, že právnická osoba uplatňujúca oslobodenie zanikne bez likvidácie, právny nástupca takto zaniknutej osoby nemôže v uplatňovaní oslobodenia pokračovať. Obdobné platí i v prípade, že nehmotné aktívum sa stane predmetom nepeňažného vkladu. Prijímateľ nepeňažného vkladu nemôže pokračovať v uplatňovaní oslobodenia, hoci vkladateľ nepeňažného vkladu oslobodenie uplatňoval. Ak sa oprávnená právnická osoba rozhodne uplatniť oslobodenie, je povinná viesť evidenciu o nákladoch a aktivovaných nákladoch v druhovom členení na vývoj nehmotného aktíva, ako aj o nákladoch v druhovom členení na nehmotné výsledky výskumu a vývoja obstarané od inej osoby vynaložené v súvislosti s vývojom nehmotného aktíva. V prípade výzvy je právnická osoba povinná túto evidenciu predložiť správcovi dane resp. finančnému riaditeľstvu najneskôr do 8 dní od jej doručenia. Ak nastane situácia, že právnickej osobe, ktorá uplatňovala oslobodenie, je patent zrušený resp. prepísaný na iného majiteľa, úžitkový vzor vymazaný, resp. prepísaný na iného majiteľa alebo mu bola prihláška patentu, resp. úžitkového vzoru zamietnutá, v zdaňovacom období, kedy vznikne daná situácia, stráca nárok na uplatnenie oslobodenia a je povinný podať dodatočné daňové priznania za všetky zdaňovacie obdobia, v ktorých oslobodenie uplatňoval. V prípade, ak príjem z nehmotného aktíva plyní viacerým právnickým osobám, ktoré spĺňajú podmienky na jeho oslobodenie, každá z nich si môže uplatniť oslobodenie v pomernej časti, ktorá zodpovedá podielu tejto osoby na výskume a vývoji nehmotného aktíva.

Okrem § 13a prináša novela zákona aj ďalší paragraf, a to § 13 b, ktorý upravuje oslobodenie príjmov (výnosov) plynúcich z predaja výrobkov, pri výrobe ktorých sa využil vynález chránený patentom alebo technické riešenie chránené úžitkovým vzorom ako výsledok výskumnej a vývojovej činnosti daňovníka za podmienky, že predmetné výrobky sú:

- výsledkom vlastnej činnosti daňovníka,
- obstarané od osôb, ktoré pri ich výrobe využili vynález chránený patentom alebo technické riešenie chránené úžitkovým vzorom, ktoré im daňovník ako vlastník umožnil využiť.

Príjmy (výnosy) plynúce z predaja týchto výrobkov sú oslobodené od dane z príjmov vo výške 50%. Oslobodenie sa vzťahuje na časť príjmov pripadajúcu na predajnú cenu výrobkov zníženú o skutočné priame náklady, nepriame náklady týkajúce sa funkcií výroby, správy a odbytu, k nim prislúchajúce režijné náklady a ziskové marže uplatnené dodávateľom voči nezávislým osobám z hľadiska vykonávaných funkcií a trhových podmienok. Osoby, ktoré sú oprávnené uplatniť oslobodenie príjmov plynúcich z predaja týchto výrobkov, ako aj obdobie, kedy je toto oslobodenie možné uplatniť, sú totožné ako pri oslobodení príjmov (výnosov) z licenčných poplatkov plynúcich z poskytnutia vyššie uvedených nehmotných aktív. Totožné podmienky platia aj pri zániku uplatnenia oslobodenia príjmov v prípade právneho nástupcu daňovníka zrušeného bez likvidácie, v prípade prijímateľa nepenažného vkladu ako aj v prípade zrušenia patentu, vymazania úžitkového vzoru, ich prepísania na iného majiteľa alebo zamietnutia prihlášky. Taktiež v prípade, že príjem plyní viacerým právnickým osobám, ktoré spĺňajú podmienky na jeho oslobodenie, každá z nich je oprávnená uplatniť si oslobodenie v pomernej časti, ktorá zodpovedá podielu tejto osoby na výskume a vývoji vynálezu chráneného patentom resp. technického riešenia chráneného úžitkovým vzorom.

Oslobodenie príjmov plynúcich vybraným daňovníkom nezaloženým alebo nezriadeným na podnikanie z reklamy

Novelou sa do zákona zaviedlo oslobodenie príjmov plynúcich z reklamy určených na charitatívne účely.

Literatúra:

1. Vládný návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov a ktorým sa mení zákon č. 563/2009 Z. z. o správe daní (daňový poriadok) a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov
2. Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov
3. Zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov
4. Zákon č. 563/2009 Z. z. o správe daní (daňový poriadok) v znení neskorších predpisov
5. Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov

Toto oslobodenie sa však vzťahuje len na vybranú skupinu daňovníkov nezaložených alebo nezriadených na podnikanie, a to na občianske združenia, nadácie, neinvestičné fondy a neziskové organizácie poskytujúce všeobecne prospešné služby. Oslobodenie tohto druhu príjmu je však limitované. Za príslušné zdaňovacie obdobie je príjem plynúci z reklamy oslobodený najviac do výšky 20 000 €. Okrem toho je oslobodenie podmienené spôsobom i lehotou použitia. Oslobodené príjmy je možné použiť iba na účel vymedzený v § 50 ods. 5 (teda napríklad na podporu športu, vzdelávania, ochranu ľudských práv a podobne), a to najneskôr do konca roka nasledujúceho po roku, v ktorom boli tieto príjmy prijaté. Ak v tejto lehote nie sú oslobodené príjmy, resp. ich časť použité na vymedzený účel, je potrebné navýšiť základ dane o tieto príjmy v období, v ktorom uplynie lehota na ich uplatnenie.

Záverom možno konštatovať, že zmeny týkajúce sa zdaňovania podnikateľských subjektov sú zamerané na dve základné oblasti. Jednou je podpora výskumnej a vývojovej činnosti realizovanej na Slovensku, druhou eliminovanie priestoru na daňovú optimalizáciu a agresívne daňové plánovanie.

Poznámka

Príspevok je čiastkovým výstupom riešenia projektu VEGA 1/0184/16 „Eliminácia medzinárodného dvojitého zdanenia podnikateľských subjektov a jej vplyv na rozvoj podnikania a investovania v SR“ v rozsahu 100%.

*Autorkou článku je Ing. Daniela Tučníková, PhD.
Fakulta podnikového manažmentu, Ekonomická
univerzita v Bratislave*

15. ročník odbornej konferencie Finančné riadenie podnikov 2017

Ocenenie SAF za prínos v oblasti podnikových financií za rok 2017, ocenenie CECGA spoločnostiam najlepšie dodržiavajúcim princípy Corporate Governance, s dôrazom na hodnotenie výročnej správy podniku, ako aj vyhodnotenie súťaže O najlepšiu diplomovú prácu, dominovali na slávnostnom zhromaždení v predvečer už 15-tej odbornej konferencie Finančné riadenie podnikov 24. októbra 2017 v Bratislave.

Na konferencii SAF sa zúčastňujú zástupcovia slovenských podnikov, finančných inštitúcií a akademickej obce.

„Som rád, že takáto platforma neformálna nám umožňuje diskutovať na tému tak odbornú ako aj spoločenskú, politickú, na formálnu výmenu názorov, ktoré sme si predsavzali keď sme zakladali asociáciu. Je to pre nás stále česť. Niekedy sa mi, v poslednej dobe zdá, že tých aktivít takýchto eventov je tak veľa, že ľudia už nemajú toľko času. Na druhej strane si myslím, že sú tu stále nové výzvy, pre nás. V podstate sa diskutuje teraz silne jadro ekonomické v únii. Myslím si, že v rámci akcelerácie ekonomického rastu, nielen teda na Slovensku ale aj v únii, neviem ako vy, ale mne sa práve zdá, že v tejto oblasti sú to skôr diskusie politické,“ poznamenal v úvode príhovoru **Andrej Révay, prezident SAF.**

Málo sa však podľa neho hovorí práve o ekonomických stránkach jadra a, samozrejme, o dopade na podniky a na obyvateľstvo.

Slávnostné otvorenie je vždy príležitosťou zbilancovať udalosti, aktivity ľudí, je príležitosťou na ocenenie osoby, ktorá má podstatný vplyv na to, čo sa deje v prospech podnikov. Je to cena za prínos v oblasti podnikových financií, i keď nemusia to byť vždy priamo podnikové financie. Je to cena ľuďom, ktorí sa dlhodobo snažia prispievať svojimi aktivitami k vylepšeniu finančného riadenia.

Tento rok sa Správna rada Slovenskej asociácie podnikových finančníkov rozhodla udeliť túto cenu dlhoročnému spolupracovníkovi SAF, členovi Rady pre rozpočtovú zodpovednosť Ľudovítovi Ódorovi, za jeho dlhoročný osobný prínos pri

tvorbe a skvalitňovaní ekonomického prostredia s dosahom na oblasť podnikových financií.

Ľ. Ódor prešiel, viacerými funkciami v rôznej oblasti finančného riadenia, analýz kapitálového trhu, od Národnej banky, Rady pre rozpočtovú zodpovednosť, Inštitútu hospodárskej politiky na ministerstve financií. „Pri udeľovaní ceny Ľudovítovi Ódorovi sme brali do úvahy jeho účasť v projekte: Hodnota za peniaze. Myslíme si, že čím bude štát efektívnejšie hospodáriť, tým menej bude od nás ťahať peniaze. Toto bol pre nás jeden z hlavných aspektov, pre ktoré sme sa rozhodli dať mu toto ocenenie. Teší nás, že prijíma naše pozvania a okrem svojej práce sa snaží s nami diskutovať a riešiť veci,“ pripomenul prezident SAF.

Ľudovít Ódor poďakoval za ocenenie a vyzdvihol, že na pôde SAF má možnosť diskutovať slobodne bez akýchkoľvek politických obmedzení, že tu vždy nachádza tvorivú atmosféru na diskusie. „Takže veľmi rád sem chodím. Mám tu viacero známych, vidím dokonca, že aj počas môjho profesionálneho života s viacerými z vás som pracoval, či už na daňovej reforme alebo na dlhovej brzde,“ a poprial ešte mnoho úspešných rokov 21-ročnej Slovenskej asociácii podnikových finančníkov.

Prestížne ocenenia CECGA za dodržiavanie princípov Corporate Governance a transparentné zverejnenie súladu s Kódexom správy a riadenia spoločností na Slovensku vo výročných správach za rok 2016 odovzdala **Elena Kohútiková, členka predstavenstva VÚB.**

Oceňovalo sa v dvoch kategóriách (finančné inštitúcie a podniky), na základe podrobného priesku-

mu zameraného na spoločnosti obchodované na regulovanom trhu. Za rok 2016 ho získali spoločnosti **VÚB, a.s., Tatry Mountain Resorts, a. s., Majetkový Holding, a.s. a Poľnonákup ŠARIŠ, a.s.**

Súčasťou tohtoročného odovzdávania Ocenení CECGA bola aj Súťaž CECGA o najlepšiu diplomovú prácu na tému Corporate Governance, v rámci ktorej bolo udelené 2. miesto študentke Vladimíre Roštárovej, z Právnickej fakulty Univerzity Komenského v Bratislave, za diplomovú prácu: Postavenie štatutárnych orgánov v kapitálových obchodných spoločnostiach (1. miesto nebolo udelené).

„Stretávame sa predvečer 13. výročia od založenia asociácie Corporate Governance. Vtedy to bola ešte taká lastovička nikto o tom nevedel dnes sa s jej princípmi stretávame, v mnohých zákonoch a mnohé zákony už uplatňujú a vyžadujú implementovanie týchto princípov v každodennej praxi podnikateľských subjektov. Minulý rok sa nám podarilo urobiť veľkú medzinárodnú konferenciu Corporate Governance. Podarilo sa nám pripraviť kódex novelizovaný alebo úplne nový, možno aj povedať, tak ako ich vydalo OECD, a veľmi rýchlo sme ho implementovali na Slovensku. V súčasnosti pracujeme na kódexe pre správu a riadenie štátnych podnikov. Snažíme sa, aby sa tieto princípy začali uplatňovať aj v štátnych podnikoch. Pracujú na tom veľmi tvrdo, bez nároku na akúkoľvek inú odmenu, moji kolegovia z výboru aj mimo z ministerstiev. Som veľmi rada, že sa nám to podarilo priniesť na Slovensko,“ pripomenula v príhovore E. Kohútiková.

Predvečer 15-tého ročníka odbornej konferencie Finančné riadenie podnikov 2017 spestrili bluesové tóny v podaní Zuzany Suchánkovej Trio. V rámci recepcie sa ešte rozpútala neformálna výmena názorov.

Druhý konferenčný deň

„Našou dlhoročnou ambíciou je podieľať sa na tvorbe podnikateľskej legislatívy a to v základných parametroch pre podnikové riadenia. V tejto súvislosti sme sa snažili pripraviť i program tohtoročnej konferencie. Preto sme okrem makroekonomického výhľadu zaradili i prezentáciu, ktorá má ambíciu pozrieť sa na férovosť daňového režimu na Slovensku,“ zdôraznil v otváracom príhovore pracovnej časti konferencie

Andrej Révay, prezident SAF. Pripomenul, že téma daňových rajov a vôbec globálnych pravidiel medzinárodného zdaňovania je jednou z najdiskutovanejších tém v poslednom období, že dlhodobo chýba koncepcia práve stabilného a konkurenčne schopného daňového režimu, ktorý by priniesol úspechy slovenskej ekonomike. Prejavil však presvedčenie, že „konferencia nám naznačí ako tento nedostatok napraviť.“ Na rokovaní sa nastolili viaceré zaujímavé aktuálne témy.

Máme na Slovensku férový daňový režim?

V súvislosti s makroekonomickým výhľadom Slovenska a možnosťami vytvorenia dlhodobej koncepcie stabilného a konkurencie schopného daňového režimu hľadali odpoveď v úvodnej prezentácii **Ján Tóth, bývalý viceguvernér NBS** a Daniela Klučková, generálna riaditeľka sekcie daňovej a colnej MF SR.

„Pokračuje stále nakupovanie cenných papierov, čo znamená, že sú tlaky na znižovanie dlhodobej sadzby a teda o podpore ekonomiky z pohľadu úrokovej krivky pri dlhodobejších sadzbách, zatiaľ čo krátkodobá sadzba je zafixovaná na úrovni – 0,4 %. S tým, že **ECB** verejne hovorí ako bude budúcnosť vyzeráť v tom, že doteraz je prísľub, že toto nakupovanie cenných papierov bude pokračovať do konca decembra (2017) a teraz sa očakávajú diskusie či a na koľko ďalej sa predĺži. Ale ďalšia dôležitá vec v tom vyjadrení ECB je, že po skončení nakupovania bude relatívne dlhšia doba medzitým ako skončí nakupovanie a prvýkrát sa začnú dvíhať úrokové sadzby,“ povedal o aktuálnej situácii **J. Tóth**. Prvý nárast úrokových sadzieb predpokladá na konci prvého štvrtroka 2019. Znamená to, že prostredie veľmi nízkych úrokových sadzieb bude ešte nejakú chvíľu pokračovať, čo je výrazne iná situácia ako je napríklad v USA alebo ČR (slovenské dáta - prezentácia poslednej predikcie, ktorá je zo septembra 2017).

„V zásade veci, ktoré nás prekvapili negatívne v posledných mesiacoch (do 24. októbra 2017) bol vývoj najmä verejných investícií, tu myslím hlavne infraštruktúru. Mali sme určitý nábeh čerpania eurofondov, určitý nábeh stavebných prác v infraštruktúre. Zdá sa, že naše predpoklady, ktoré boli pre tento rok sa nepotvrdzujú a prišlo tu negatívne prekvapenie či už najznámejší príklad bratislavské-

ho obchvatu aj iné infraštruktúrne stavby. Zdá sa, že svojím spôsobom stoja viac ako sme si mysleli. Takisto v poslednom období, ste si určite všimli, že euro relatívne posilnilo voči doláru. To môže mať utlmujúci vplyv na ekonomiku. Pozitívne dáta z posledných mesiacov zahraničný dopyt, ten sentiment zo zahraničia najmä z Eurozóny, je stále veľmi silný aj pre 4 štvrťrok aj pre 1 štvrťrok (2018) pre najbližšie mesiace,“ konštatoval J. Tóth. Povzbudzujúce, je že prieskumy, ktoré sa robia naznačujú silnú situáciu nielen v niektorých krajinách Eurozóny ale naprieč krajinami, čo je tiež pozitívne aj naprieč sektormi. Dobré časy sú zakotvené relatívne pevne, v ekonomikách eurozóny pre najbližšie obdobie, takisto sú nejaké náznaky, že možno rast v USA bude mierne vyšší ak sa podarí daňová reforma. „Celý globálny rast momentálne, vyzerá byť relatívne fajn, keďže, nie je závislý od konkrétneho regiónu ale ide to aj naprieč svetovými regiónmi. To si myslím, že je pozitívna vec, ktorá bude pretrvávajúť najbližšie 4 roky je dôležitá najmä pre exportérov. Na Slovensku vidíme v prieskumoch aj v maloobchodných tržbách silnejšie nárasty domácej spotreby. Mzdy nerastú nominálne nejak veľmi vysoko, mali sme tu veľmi dlhé obdobie bezinflačné obdobie. Reálne mzdy, ktoré sa na Slovensku dosahovali okolo 3 % boli v minulosti dosahované, keď HDP rástlo 6 %. Teraz HDP rastie polovične ale mzdy rastú takto rýchlo. Hlavný dôvod bolo to bezinflačné prostredie. Najmä v cenách energií a potravín tieto veci neodčerpávali kúpyschopnosť peňaženiek obyvateľstva a tým pádom spotrebiteľská dôvera je relatívne silná,“ hodnotí situáciu na konci 3. štvrťroku 2017 J. Tóth. Za dobrú správu považuje posilnenie eura voči doláru, čo určitým spôsobom kompenzuje aj nárast ceny ropy. Celkovo pohyb kurzu by nemal mať pre Slovensko výrazne negatívne následky.

Dlhodobá koncepcia stabilného a konkurencie schopného daňového režimu

Nemôže ju zabezpečiť úradník, poznamenala v úvode svojho vystúpenia **Daniela Klučková, generálna riaditeľka sekcie daňovej a colnej MF SR**, a položila rečnícke otázky: Je náš daňový režim férový? Aký by mal byť daňový systém, aby bol férový? Ako ho nastaviť?

Konštatovala, že každý daňový režim musí spĺňať základné funkcie: fiškálnu, alokačnú, distribučnú a stabilizačnú. Na druhej strane potrebujeme politické rozhodnutia o tom, ktoré funkcie budú v akom poradí. Bez toho férový daňový systém nevybudujeme. Pre zjednodušenie citovala Otto von Bismarka: „So zákonmi je to ako s párkami, nie je dobré vedieť ako sa pripravujú.“

Čo si máme predstavovať pod pojmom férový daňový režim?

„Osobne si myslím, že na túto otázku má každý vlastnú odpoveď, pretože férovosť je pre každého niečo iné. Jedny chcú, aby sa dane platili spravodlivo v súlade s nastavenými pravidlami, bez zbytočnej administratívy, iní preferujú čo možno najnižšie zdanenie a nájdu sa aj takí, ktorí by najradšej dane neplatili vôbec. Podľa toho sa potom aj jednotlivci, alebo spoločnosti správajú. Pozrite si dnes zoznamy známe ako Panama Papers, alebo Paradise Papers...ľudia, ktorí sa nachádzajú v tých zoznamoch si myslia, že konajú správne, pretože hľadajú podľa nich férový režim niekde inde, nie tam kde hodnoty tvoria. Takéto správanie ale nemôžeme považovať za správne,“ konštatuje Daniela Klučková.

Aká je vízia Slovenska o férovosti daňového režimu? Máme férový daňový režim? Ak nie, ako sa k nemu môžeme dopracovať?

„Daňový systém a režim je potrebné vnímať v nadväznosti na jednotlivé druhy daní, na ktorých je postavený. Každá oblasť, či už priamych alebo nepriamych daní, má svoje možnosti na zlepšovanie, avšak z titulu záväzkov Slovenska aj určité mantinely, ktoré by sme mali rešpektovať a nesnažiť sa ich kreatívne prekračovať. Vo všeobecnosti sa musíme pozeráť napr. pri dani z príjmov, ktorá sa týka každého jedného z nás, ale aj u nás pôsobiacich spoločností na základ dane, výšku sadzieb, ako aj administratívne faktory z hľadiska správy tejto dane.

Nezanedbateľný nie je ani boj proti škodlivej daňovej súťaži, prostredníctvom ktorého sa limitujú možnosti krajín zavádzať také daňové opatrenia, ktoré by mali negatívny dosah na konkurencieschopnosť daňových režimov ostatných štátov. EÚ legislatíva sa tiež hlási k slovu a prispela svojim dielom do systé-

mov zdaňovania spoločností v otázkach vyhýbania sa daňovým povinnostiam prostredníctvom smerníc ATAD I a ATAD II. Tie viac a viac zväzujú systém zdaňovania právnických osôb. Fenoménom súčasnosti sa stávajú otázky zdaňovania digitálnej ekonomiky a možné vyhliadky na zabezpečenie spravodlivého zdanenia subjektov v nej podnikajúcich.

Takto by som mohla pokračovať ďalej podľa jednotlivých daní. Avšak týmto úvahám by mala predchádzať najmä diskusia o tom, v akej krajine chceme vlastne žiť a čo jej chceme na jednej strane obetovať a čo nám má zároveň tento priestor poskytovať. Inak povedané, mali by sme mať jasne definovanú víziu ďalšieho rozvoja krajiny a aspektov, na ktorých budeme ďalej budovať našu konkurencieschopnosť. V tomto kontexte by mali byť stanovené jasné priority. Následne by bolo jednoduchšie nastaviť aj požiadavky na daňový systém, ktorý by dokázal motivovať a zároveň byť férový," dodáva Daniela Klučková.

Aká je dlhodobá koncepcia Slovenska v oblasti zdaňovania firiem ako aj jednotlivcov?

„Je potrebné sebakriticky uviesť, že v mnohých krajinách dlhodobá daňová koncepcia nepredstavuje nič zvláštne ani neštandardné. Vytvorenie a zabezpečenie dlhodobej koncepcie pre oblasť zdaňovania je hlavným prvkom daňovej istoty a stability pre daňovníka aj samotný štát. Otázkou je, či je naša spoločnosť dostatočne zrelá," uzatvára odpovede na naše doplňujúce otázky generálna riaditeľka sekcie daňovej a colnej MF SR.

Ďalšou témou, ktorej sa venovala je zdaňovanie fyzických osôb. „Opäť sa jedná o časť, ktorá nie je harmonizovaná a štát má možnosť si túto časť upravovať. Máme tu jeden veľký mantinel – treba to nastaviť tak, že o príjmoch fyzických osôb musíme dávať informácie a mať ich k dispozícii." Pripomenula, že štáty majú tendenciu získať bohatých ľudí, celebrity a športové osobnosti.

DPH je podľa nej harmonizovaná s legislatívou EÚ. „Máme mantinely, ktoré musia byť dodržané, ale máme aj možný priestor na určenie sadzby DPH. Existujú 2 druhy sadzieb štandardná od 15 alebo znížená 5-15 % a iba na tovary a služby uvedené v smernici. Môže byť aj poskytnutá výnimka, ale nie je to jednoduché a hlavne je to pracné a zložité na uplat-

nenie.“ Daniela Klučková spomenula tiež absenciu daňovej povinnosti v niektorých štátoch, poskytovanie zvýhodnenia cudzincom pracujúcim v krajine...

Ako prežiť a zvíťaziť na spoločnom trhu?

Základom úspešnej ekonomiky sú úspešné firmy. Z tohto pohľadu môžeme hovoriť len o úspešných firmách, ktoré sa presadia na spoločnom európskom, prípadne svetovom trhu. Ako prežiť a zvíťaziť na spoločnom trhu? Je téma, ktorá by mala podnikom ukázať cestu ako sa čoraz v náročnejšom konkurenčnom prostredí presadiť nielen na domacom ale i na zahraničnom trhu. Napomôcť by mali jednak finančné nástroje, ktoré umožnia spoznať hodnotu vlastnej firmy ale aj nové formy financovania podnikateľských aktivít zo strany bánk. Svoje odporúčania, vrátane praktických skúseností, o možných spôsoboch čo najúspešnejšieho prežitia na spoločnom trhu, samozrejme, s ohľadom na špecifické podmienky slovenských firiem, prezentovali **Jaroslav Habo, Matúš Takáč, Marian Kurčík, Peter Lukáč a Robert Vagner**.

Marian Kurčík pripomenul pozitívne skúsenosti Železiarne Podbrezová a.s. vo vytváraní hodnôt, vlastne v niekoľko násobnom zhodnotení železného šrotu. Prežili najťažšie obdobie zakladaním zahraničných obchodných spoločností a dnes 94 percent produkcie vyvážajú na zahraničné trhy.

Čo sa pre CFO skrýva pod aktuálnymi technologickými buzzwordami priblížil **Michal Bróska** z PosAm. O sociálnom inžinierstve (aj o testovaní zamestnancov...) hovoril **Peter Katrinec** z ESET. Potenciálu nasadenia umelej inteligencie (digitalizácie a robotizácie) do firemných procesov za dvermi finančných oddelení aj mimo nich, s ohľadom aj na kybernetické útoky sa venovali **Tomáš Barcaj** z MindIT a **Adam Blažek** z Cognexa. Pri predpokladanom zániku Top – 10 povolání, v dôsledku všeobecného pokroku, bude síce medzi nimi, podľa vyjadrenia T. Barcaja, aj účtovníctvo. Koho však firma prepustí ako posledného bude účtovník.

Digitalizácia je oblasť, ktorá nás sprevádza nielen v profesionálnych činnostiach ale i v každodennom živote. Je preto na mieste, aby sme sa jej venovali z pohľadu finančného riadenia podnikov. Jedna z kľúčových oblastí podnikových financií, ktorá sa rozvíja najrýchlejšie je práve oblasť technologická.

Digitalizácia, nové technológie, dátová revolúcia prinášajú do oblasti finančného riadenia nové prístupy, umelá inteligencia je tu i v oblasti finančného riadenia. Táto revolúcia zároveň prináša signifikantný risk do stability v sektore finančných služieb, čo môže priniesť novú reguláciu. Do popredia sa preto dostáva tiež oblasť riadenia.

Záver konferencie patril téme Riadenie rizík. „Treba hľadať inteligentné riešenia pre efektívne začlenenie risk manažmentu do svojej firemnej stratégie. Nesmieme pritom zabúdať na bežné riziká, ktoré nám prináša bežný život vo firmách,“ poznamenal A. Révay.

Konferencia nemohla a organizátori ani nepredpokladali, že prinesie vyčerpávajúce odpovede na všetky otázky. Odznali však mnohé zaujímavé podnety a naznačili niektoré východiská a riešenia.

Od vzniku bolo a je cieľom SAF prispievať k upevneniu stavovskej cti a pomôcť všeobecne zlepšiť postavenie a autoritu finančníkov v slovenských podnikoch. Upevniť ich vzájomnú solidaritu a spoluprácu, monitorovať a zaujímať stanoviská k novým zámerom, legislatívnym zmenám a trendom v ekonomickom prostredí Slovenskej republiky. K naplneniu tohto poslania významne prispela aj táto odborná konferencia.

Dr. Vladimír Dobrovič

Prosperujúce Slovensko v stabilnej eurozóne

Zdá sa, že **Slovensko postupne vyčerpáva svoj model ekonomickej konvergenie** založeného na lacnej a dostupnej pracovnej sile a na aglomeračných efektoch automobilového priemyslu. Nič na tom nemení ani fakt, že príchod novej automobilky môže dodať ďalší strednodobý impulz pre našu ekonomiku. Zásoba kvalitnej pracovnej sily je totiž vyčerpaná, podnikateľské prostredie sa nezlepšuje a v medzinárodnom porovnaní výrazne zaostávame aj vo výsledkoch vzdelávania.

Nielen slovenský model ekonomického dobiehania, ale **aj eurozóna stojí na križovatke**. Dočasné upokojenie situácie cez „inovatívne“ nástroje Európskej centrálnej banky, spoločné stabilizačné mechanizmy a implementáciu bankovej únie by malo byť využité na spevnenie inštitucionálnych základov eurozóny. Na stole je mnoho návrhov, ktoré okrem

ekonomického majú aj politický rozmer a preto je ich potrebné diskutovať v čo najširšom okruhu. Namiesto toho na Slovensku prevláda bezobsažná fantómová debata jadro-nejadro.

Séria siedmich diskusných Fór má za cieľ **naznačiť, ktorým smerom sa má Slovensko vydať, aby bolo prosperujúcou krajinou v stabilnej eurozóne**. V prvých šiestich diskusných Fórach bude dôraz kladený na obsah. Výsledkom by malo byť nastavenie kritického, ale analyticky podloženého, zrkadla súčasného stavu ako aj identifikácia nevyhnutných krokov na zlepšenie. Vzhľadom na to, že rozhodnutia v mnohých oblastiach musia padnúť na politickej úrovni, posledné diskusné Fórum (siedme) má za cieľ prediskutovať závery prvých šiestich diskusných Fór s ekonomickými expertmi politických strán. Opäť však bez bezobsažných hesiel a floskúl.

Výstupy:

- priebežné mediálne pokrytie cez Hospodárske noviny
- videozáznam debát
- farebná a zrozumiteľná brožúrka s hlavnými závermi (dostupná k stiahnutiu)
- záverečné zhrnutie projektu

HN DISKUSNÉ FÓRUM

Dobehne tiger do cieľa?

Séria rozhovorov s odborníkmi o tom, ako by Slovensko čo najskôr dobehlo vyspelé krajiny eurozóny

1. marec 2018 od 16.00

Zastúpenie EK na Slovensku, Palisády 29, Bratislava

14. 3. 2018 | 28. 3. 2018 | 11. 4. 2018 |

25. 4. 2018 | 9. 5. 2018 | 29. 5. 2018

Hotel Aston, Bajkalská 22, Bratislava

**Zmeny termínov vyhradené*

FÓRUM I
Dobehne niekedy životnú úroveň EÚ?

FÓRUM II
Prečo zanedbávame podnikateľské prostredie?

FÓRUM III
„Nejsou lidi“ – hrozby a príležitosti na trhu práce

FÓRUM IV
Efektívny štát je to, čo spája škandinávsky a anglosaský svet

FÓRUM V
Znovuoživenie eurozóny

FÓRUM VI
Quo vadis, euro?

FÓRUM VII
Ktoré riešenia sú politicky priechodné?

Názov podujatia:

Diskusné fórum HN – Dobehe tiger do cieľa?

Formát:

Panel 1 až 6: dvakrát 60 minút, vždy dvaja-traja hostia a jeden moderátor

Panel 7: dvakrát 60 minút, 5-6 hostí

Dvakrát za mesiac v poobedňajších hodinách so začiatkom o 16,00 hod

Predpokladaný začiatok: začiatok marca 2018

Predpokladaný koniec: koniec mája 2018

Odborné zabezpečenie:

Mgr. Ľudovít Ódor, viceguvernér NBS

Ing. Elena Kohútiková, bývalá členka predstavenstva VUB, a.s.

Ing. Andrej Révay, prezident Slovenskej asociácie podnikových finančníkov - SAF

Generálny partner: Slovenská asociácia podnikových finančníkov

Organizácia: zabezpečuje MAFRA Slovakia a.s. v spolupráci so SAF

Mediálny partner: Hospodárske noviny, HN online

FÓRUM I – Dobehneme životnú úroveň EÚ niekedy?

Dátum konania: 1. 3. 2018

Otázky:

1. Na čom bol doteraz založený náš model ekonomického dobiehania vyspelej Európy?
2. Prečo to teraz nepostačuje? Ide len o krátku pauzu alebo potrebujeme úplne iný model rastu?
3. Ktoré sú naše najväčšie slabiny?
4. Naopak, kde vidíte príležitosti a ktoré sú naše silné stránky?
5. Čo je úplne nevyhnutné urobiť?
6. Ako riešiť regionálne rozdiely?
7. Aké sú skúsenosti z Fínska

Diskutujúci: 1. časť: M. Šuster (NBS), L. Šrámková (IFP), L. Vašáková (zastúpenie EK na Slovensku);

2. časť: J. Kotian (Erste Group), L. Ódor (NBS), Iikka Korhonen (BOFIT)

FÓRUM II – Prečo zanedbávame podnikateľské prostredie?

Dátum konania: 14. 3. 2018

Otázky:

1. V ktorých oblastiach podnikateľského prostredia zaostávame?
2. Ako reformovali najlepší?
3. Zbytočná administratívna záťaž v digitálnom veku
4. Platenie daní je často umenie
5. Justícia nezávislá od zákonov

Diskutujúci: 1. časť: J. Špirko (RÚZ), CH. Serugová (PWC); 2. časť: P. Goliáš (INEKO), J. Oravec (ZPS)

FÓRUM III – „Nejsou lidi“ – hrozby a príležitosti na trhu práce

Dátum konania: 28. 3. 2018

Otázky:

1. Imigrácia/emigrácia: kvalifikovaní ľudia idú preč a nekvalifikovaní prichádzajú?
2. Sú snahy administratívne zvyšovať mzdy správne?
3. Koľko ministrov školstva, toľko koncepcií. V čom je chyba?
4. Rómovia. Stratená príležitosť alebo potenciál?
5. Európa starne, čo to znamená pre trh práce?

Diskutujúci: 1. časť: zástupca CEU, G. Machlica (OECD); 2. časť: zástupca z „To dá rozum“, M. Šiškovič

FÓRUM IV: Efektívny štát je to, čo spája škandinávsky a anglosaský svet

Dátum konania: 11. 4. 2018

Otázky:

1. Dane a odvody: podporujú ekonomický rast?
2. Kedy budeme mať vyrovnaný rozpočet?
3. Hodnota za peniaze: mediálna bublina alebo reálne riešenie?
4. Ako bojovať s korupciou?

Diskutujúci: 1. časť: J. Tóth - analytik, I. Šramko (RRZ); 2. časť: Š. Kišš (ÚHP), zástupca BCG, G. Šipoš (Transparency International)

FÓRUM V: Je oživenie EU trvalé?

Dátum konania: 25. 4. 2018

Otázky:

1. Ktoré sú najväčšie nedostatky inštitucionálneho nastavenia eurozóny?
2. Je Správa piatich prezidentov riešením?
3. Ktoré kroky budú nevyhnutné na stabilizáciu jednotnej meny?
4. Ktoré sú európske hodnoty?

Diskutujúci: 1. časť: Zastúpenie EK na Slovensku, zástupca z Bruegel/CEPS;
2. časť: zástupca IFP, L. Ódor (NBS)

FÓRUM VI: Quo vadis euro?

Dátum konania: 9. 5. 2018

Otázky:

1. Banková únia: čo ešte chýba?
2. Aká forma fiškálnej únie? Európske dane a výdavky, zdieľanie rizík
3. Európsky menový fond, európsky minister financií?
4. Ako spružniť a legitimizovať rozhodnutia na úrovni únie?
5. Aká má byť úloha ECB?
6. Je Pakt stability a rastu mŕtvy?

Diskutujúci: 1. časť: M. Horváth (University of York), zástupca Bruegel/CEPS;
2. časť: L. Vašáková (Zastúpenie EK na Slovensku), I. Šramko (RRZ)

FÓRUM VII – Ktoré riešenia sú politicky priechodné?

Dátum konania: 29. / 30. 5. 2018

Moderátor: Elena Kohútiková

Diskutujúci: ekonomickí experti politických strán

Politická diskusia nebude o tom, kto, čo a kedy robil alebo nerobil, ale o opatreniach a postojoch do budúcnosti. Predmetom diskusie budú i závery prijaté v predchádzajúcich paneloch a ich možná aplikácia v praxi z pohľadu jednotlivých politických reprezentácií.

Poznámka: témy aj mená diskutujúcich môžu byť ešte spresnené resp. zmenené v závislosti od konkrétnych podmienok v danom čase.

redakcia

Generálny partner a odborný garant

SAF Slovenská asociácia podnikových finančníkov

Hlavní partneri

pwc **VÚB BANKA**

ZPS | EAS
ZDRUŽENIE PODNIKATEĽOV SLOVENSKA | ENTREPRENEURS ASSOCIATION OF SLOVAKIA

REPUBLIKOVÁ GRŮŤ RÚZ
ZABEZPEČOVATEĽOV

Partneri

DOAS **EPLFINANCE**
Prešov, s.r.o.

V spolupráci

Európska komisia

Mediálni partneri

HN HOSPODÁRSKE NOVINY **HN ONLINE.SK**

ENGLISH SUMMARY

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

EDITORIAL

The editorial note is prepared by Mr. Andrej Révay, president of SAF. He evaluates business environment in Slovakia in previous year as well as outlook for the 2018. Special focus is on series of seven panel discussions about the economic perspectives in Slovakia. All SAF members and readers of our journal are invited.

PROFESSIONAL AND THEORETICAL TOPICS

ECONOMIC SENSE OF CORPORATE GOVERNANCE

Andrej NAŠČÁK

DEBT CHANGES THE PERSONALITY AND CAN BE A SOURCE OF MENTAL DISORDER

Peter DANIEL

HELICOPTER DROP – IS IT AN APPROPRIATE TOOL OF MONETARY POLICY FOR EUROZONE?

Karol ZELENÁK

SELECTED CHANGES IN INCOME TAXATION OF BUSINESS ENTITIES FROM 2018

Daniela TUČNÍKOVÁ

ASSOCIATION PAGES

In the association pages SAF we offer:

- Evaluation of 15th annual conference of the association (Vladimír Dobrovič)
- Invitation to discussion series “Prosperous Slovakia in Stable Eurozone”

Partner Vašich manažérskych rozhodnutí

SLOVENSKO-ČESKÁ
DATABÁZA FIRIEM
Z GARANTOVANÝCH
ZDROJOV

- moderný, komfortný a aktualizovaný online systém pre užívateľov
- komplexný prehľad informácií o všetkých firmách a živnostníkoch
- údaje o viac ako 10 miliónoch podnikateľských subjektov a fyzických osôb zo Slovenska a Čiech

- vlastnícke a organizačné štruktúry, grafy ich väzieb
- výber, export a monitoring dát podľa individuálnych požiadaviek

- platobná disciplína
- konkurzy a záložné práva
- dáta z verejných aj neverejných registrov
- údaje z katastra nehnuteľností
- odvetvové analýzy a stredné hodnoty

Vydavateľ a adresa redakcie

SLOVENSKÁ ASOCIÁCIA PODNIKOVÝCH FINANČNÍKOV

Drieňová 3, 821 01 Bratislava

Tel.: +421-2-4363 5667

Fax: +421-2-4363 5667

E-mail: kancelaria@asocfin.sk

Internetová stránka: www.asocfin.sk