

**Masarykova univerzita
Ekonomicko-správní fakulta
Katedra financí**



Evropské finanční systémy 2011

**SBORNÍK PŘÍSPĚVKŮ Z MEZINÁRODNÍ VĚDECKÉ KONFERENCE KONANÉ
V RÁMCI „SLAVNOSTNÍ KONFERENCE K 20. VÝROČÍ ZALOŽENÍ
EKONOMICKO-SPRÁVNÍ FAKULTY MU“**

3. 6. 2011

BRNO

Česká republika

Editor sborníku: Mgr. Petr Červinek

Technická spolupráce: Mgr. Petr Červinek

© 2011 Masarykova univerzita

ISBN 978-80-210-5509-4

Mezinárodní vědecká konference *Evropské finanční systémy 2011* se konala 3.6.2011 na Ekonomicko-správní fakultě MU v rámci „Slavnostní konference k 20. výročí založení Ekonomicko-správní fakulty MU“ a byla zaměřena na prezentaci poznatků teorie a praxe v oblasti finančních systémů.

Obsahem tištěného sborníku jsou anotace příspěvků účastníků konference. Sborník příspěvků byl přiložen na CD k tištěnému sborníku anotací. Vše je v elektronické podobě dostupné na <http://www.econ.muni.cz/katedra-financi/akce-poradane-katedrou/>.

Mezinárodní programový výbor konference

Předseda: Ing. Petr Valouch, Ph.D., vedoucí Katedry financí, ESF MU

Členové: prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová – VŠB TU Ostrava, prof. Ing. Viktória Čejková, Ph.D. – ESF MU, prof. Ing. Eva Horvátová, CSc. – NHF EU Bratislava, prof. Dr. Dirk Kaiser – FHS Bochum, prof. Ing. Eva Kislingerová, CSc. – VŠE Praha, prof. Ing. Anna Majtánová, Ph.D. – NHF EU Bratislava, prof. Ing. Oldřich Rejnuš, CSc. – ESF MU, doc. Ing. Eva Kafková, Ph.D. – PHF Košice, doc. Ing. Jaroslav Sedláček, CSc. – ESF MU, Ing. František Kalouda, CSc., MBA – ESF MU, Ing. Peter Krištofik, Ph.D. – UMB Banská Bystrica, Ing. Zuzana Křížová, Ph.D. – ESF MU, Ing. Iveta Ratmanová, Ph.D. – VŠB TU Ostrava, Ing. František Řezáč, Ph.D. – ESF MU, Mgr. Petr Červinek – ESF MU, Ing. Jan Krajíček – ESF MU, Ing. Svatopluk Nečas – ESF MU, Ing. David Rozumek – ČNB

Organizační výbor

Předseda: Ing. Jan Krajíček

Členové: Mgr. Petr Červinek, Ing. Jana Hvozdenková, Ing. Dagmar Linnertová

OBSAH

Andrýsek – Dopady novelizace zákona o dani z přidané hodnoty od 1. dubna 2011 na exportéry.....	7
Asamoah – The valuation of brands as an intangible asset: over estimation or under estimation of a company's worth?	12
Baňarňová – Short-term indebtedness on student financial market.....	17
Bartůňková – Implementace IFRS pro SME v Africe	22
Baumöhl, Lyócsa, Výrost – Stock market integration of Czech stock market: rocky road....	27
Cisková, Bilíková – Trhovo konzistentná Embedded value	32
Brixová, Grell, Kráľovič – Aktuálnosť interdisciplinárneho prístupu k aplikácii metodiky Balanced ScoreCard	37
Bučková – Regulace mimobilančních aktivit bank podle Basel III.....	42
Cedidlová – Prices of Petrol in the Czech Republic and in the Neighbouring Countries in 2010.....	47
Čejková, Fabuš – O sprostredkovaní poistenia v Českej republike	52
Červinek, Mokrička – Empirické testování modelů sestavení portfolia akcií - revize	56
Drugdová – Komerčný poisťný trh v Slovenskej republike ako súčasť finančného trhu.....	61
Đurinová – Zmeny v zdaňovaní príjmov v Slovenskej republike.....	66
Gąska – Some frequent factors assisting the financial crisis – the literature overview	71
Gottwald – Modifications of the Dividend Discount Model.....	75
Hajdys, Ślebocka – Tax solutions in the Polish model of public-private partnership	80
Hálek – Finanční řízení neziskové organizace	84
Hamplová, Sponer – Vývoj přímých zahraničních investic v České republice.....	89
Hvozdenká – Metody konstrukcí výnosových křivek - Nelson - Siegel model a Svensson model.....	94
Hýblová, Křížová – Riziko a nejistota v oceňování majetku a závazků	99
Izáková – Perspektíva bankopoisťných produktov	104
Jindra – Pojištění zemědělských rizik	109
Kafková, Fazekasová – Vývoj investičnej činnosti komerčných poisťovní na Slovensku a v maďarsku v období 2004 – 2009	114
Kavec, Rievajová – Štruktúrne zmeny v zamestnanosti v kontexte finančného dopadu na produktivitu a zárobky.....	119
Klimontowicz – The Concept of Intellectual Capital in a Bank	123
Knapová – Customer Information for Financial Management	128
Kołodziej-Hajdo – The role of EU funds in development of small and medium-sized enterprises in Poland	133
Kozlová, Lešetický, Pirožek – Transformace nemocnic v České republice změnou jejich právní formy	138

Krajíček – Cash Management	143
Kuchciak – Responsible lending – new conditions and regulatory measures in the field of credit policy as provided by Polish banks.....	148
Lénártová – Vybrané problémy harmonizácie daní v Európskej únii.....	153
Majerníková, Ondřejková Krčová – Kvantifikácia extra rizika v životnom poistení metódou percenta normálnej úmrtnosti	158
Majtánová, Dlábková – Strategické nástroje kontrolingu v poisťovníctve ako súčasť risk manažmentu	163
Marczak – Regional financing and fiscal co-responsibility in Spain.....	168
Musa – Islamic finance and banking.....	173
Oškrdalová, Valouch – Nová pravidla pro poskytování spotřebitelských úvěrů v České republice od 1. 1. 2011	178
Palko – Nová architektúra dohľadu nad finančným trhom v Európskej únii.....	183
Pánek – Proces integrace regulace a dohledu nad finančními institucemi v Evropské unii.....	186
Pastusiak, Krzeczewski – Special Economic Zones in Polish investment policy after the year 2020	191
Pavlíková – Problematika zpětného zavedení progresivního zdanění v České republice.....	196
Pejčoch – Datová kvalita jako klíčový faktor úspěšnosti implementace CRM systému v pojišťovnictví	201
Piotrowska-Marczak – Obligatory requirements for a rational public finance system.....	206
Poliaková – Súčasný trendy v integrácii regulácie a dohľadu počas krízy	210
Polovko – Measured Contribution of Insurance to Economic Growth.....	215
Ratulovská, Stuchlý, Švecová – Aktualizácia legislatívnych úprav na Slovensku v podmienkach ekonomického softvéru.....	219
Řezáč – Aktuální problémy řízení rizik v pojišťovnictví.....	224
Scholleová – Hospodársky cyklus a podnikové investice.....	229
Slivková – Vplyv hospodárskej krízy na sklársky priemysel Slovenskej republiky v období 2006 – 2009.....	233
Stankeová – Zdanění pohonných hmot a vliv na jejich spotřebu.....	238
Stuchlý, Horňáková, Váryová – Odpisy – špecifická skupina nákladov v podniku	243
Tworek – Using selected network methods in quantitative risk analysis in investment projects in construction	248
Tylman – Imbalance in financing sustainable development in Poland.....	253
Vavrová – Finančné nástroje v oblasti ekologických daní v Európskej únii	257
Vávrová – Hodnocení dynamiky a koncentrace pojistného trhu	262
Velechovská, Ďurianová – Analýza forem předkládání účetních závěrek s ohledem na možnosti jejich dalšího využití.....	267

Velechovská, Ďurianová – Způsob zveřejňování účetních dat v ČR v kontextu požadavků Evropské unie.....	272
Vilhelm – Význam dotací pro rozvoj zemědělského pojištění	277
Vlach – Finanční náklady a jejich členění	282
Vodáková – Účetní reforma veřejných financí v České republice.....	287
Zouhar – Fondové účetnictví neziskových organizací jako nástroj správcovství a odpovědnosti	292
Žváčková – Operační riziko v kontextu Solvency II.....	295

DOPADY NOVELIZACE ZÁKONA O DANI Z PŘIDANÉ HODNOTY OD 1. DUBNA 2011 NA EXPORTÉRY

THE IMPACT OF THE VALUE ADDED TAX ACT AMENDMENT FROM THE 1ST OF APRIL 2011 ON EXPORT COMPANIES

Lukáš Andryšek

ANOTACE

Tento příspěvek se zabývá dopady novelizace zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty (DPH) od 1. dubna 2011. Pro mnoho společností je tato novelizace ještě poměrně nová, a proto nejsou detailně seznámeny s veškerými důsledky této novely. Především oblast nárokování si odpočtu DPH prošla podstatnými změnami. Příspěvek popisuje praktickou aplikaci daňové novelizace na jednoho z velkých českých exportérů a ukazuje reálný vliv na financování společnosti.

KLÍČOVÁ SLOVA

Zákon o dani z přidané hodnoty, odpočet daně z přidané hodnoty, ručení za nezaplacenou daň z přidané hodnoty, financování společnosti

ANNOTATION

This paper deals with the impact of amendment to Act No. 235/2004 Coll., The Value Added Tax from the 1st of April 2011. This amendment is relatively new for a lot of companies and so far they don't know all the changes and the results related to the amendment of Act. Especially the methodology related to VAT claims and refunds was dramatically changed. The paper describes the application of the tax Act amendment to a big Czech export company and shows the real influence on the company financing.

KEY WORDS

Value Added Tax Act, Value Added Tax claim, securitization for Value Added Tax, company financing

ÚVOD

Daň z přidané hodnoty (DPH) je součástí skupiny nepřímých daní a její významnou položkou. Odpovídá současnému trendu zdanění spotřeby a postihuje proto většinu ekonomické aktivity. Podstatnou skutečností této daně je princip nárokování si odpočtu daně zaplacené na vstupu, čímž vzniká zdanění samotné přidané hodnoty, nikoliv obratu jako takového. Při aplikaci DPH na dodavatelský řetězec dochází k postupnému odvodu daně z dílčích přidaných hodnot za jednotlivé společnosti a celou daň zaplatí konečný zákazník (spotřebitel) nebo také poslední společnost v řetězci, přičemž ta si s ohledem na povahu nákupu – například pořízení majetku nebo nákup výrobních vstupů může nárokovat odpočet DPH.

Novelizace zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, která je účinná od 1. 4. 2011, je jednou ze zásadnějších novel v posledních letech. Bylo tak učiněno zákonem č. 47/2011 Sb., který byl zveřejněn ve Sbírce zákonů dne 8. 3. 2011. Hlavním důvodem pro novelu byl závazek České republiky transponovat do právního řádu směrnice Rady EU v oblasti DPH,

kteřé nabyly účinnosti již od 1. 1. 2011 nebo se tak stane v průběhu roku 2011 a které souvisí s místem plnění při poskytování služeb, daňovými úniky při dovozu zboží a částečně také s aplikací směrnice 2006/112/ES o společném systému daně z přidané hodnoty. [4]

Další změny, které přináší novelizace, souvisí s již dříve platnými směrnici a nařizeními Rady EU, které dosud nebyly v ČR uplatněny. Nová jsou opatření proti daňovým únikům – přenesení daňové povinnosti na příjemce plnění a ručení za daň. Novinkou je také možnost opravy výše daně u pohledávek za dlužníky v insolvenčním řízení. Ostatní schválené změny jsou legislativní technické změny a změny reagující na zkušenosti ze správy daně a praxe. [4]

Změny v zákoně mohou být tematicky rozčleněny do sedmi oblastí. Hlavními oblastmi jsou:

- přenesení daňové povinnosti na příjemce plnění,
- změny v oblasti uplatnění nároku na odpočet daně.

Vedlejšími oblastmi jsou:

- osvobození od daně při dovozu zboží,
- opravy výše daně u pohledávek za dlužníky v insolvenčním řízení,
- oprava základu a výše daně a výše daně v jiných případech,
- souhrnná hlášení o DPH,
- skupinové registrace k DPH.

CÍL A METODIKA

Cílem tohoto příspěvku je analyzovat obě hlavní oblasti změn pro exportéra, jelikož zákonodárce při tvorbě legislativy byl motivován především aspekty souvisejícími s bojem proti daňovým únikům a technickými opatřeními. Proto na první pohled není patrné, do jaké míry také zvažil dopady na jednotlivé elementy českého hospodářství. Následně budou tyto změny aplikovány na modelovou exportní výrobní společnost, která realizuje svou ekonomickou činnost na území ČR a je českou právní entitou, a dílčím cílem je posoudit, jaký je reálný dopad do financování společnosti. Metody použité v této práci jsou analýza, syntéza a indukce.

VÝSLEDKY

Výsledky jsou členěny na rozbor jednotlivých hlavních změn v zákoně, dále představení exportní společnosti, která slouží jako model a následně samotná aplikace změn na financování exportéra.

Přenesení daňové povinnosti na příjemce plnění

Důvodem pro implementaci tohoto ustanovení je především boj s daňovými úniky na DPH, který byl jednou z priorit i při návrhu změn na úrovni Rady EU. Účelem tohoto režimu je přenesení povinnosti plátce (poskytovatele plnění) přiznat a zaplatit daň na výstupu za uskutečněné zdanitelné plnění s místem plnění v tuzemsku v zákonem stanovených případech na plátce DPH, který toto zdanitelné plnění přijal (příjemce plnění). [2]

Při použití tohoto režimu poskytovatel plnění uskuteční plnění za úplatu bez daně a příjemce tohoto plnění je povinen přiznat a zaplatit daň na výstupu, a to ke dni uskutečnění zdanitelného plnění. [2] Právě tato skutečnost je v českém zákoně o DPH naprosto nová. Při zjednodušení výše uvedeného je patrné, že kupující bude prodávajícímu hradit částku bez DPH, zatímco DPH, jež by za normálních okolností hradil také na účet kupujícího, bude součástí jeho daňového přiznání a on je de facto hradí na účet finančního úřadu.

Z těchto skutečností je zřejmé, že by aplikace přenesení na příjemce plnění u veškerých předmětů daně velmi zkomplikovala fungování výběru daně jako takové. Proto tento režim je

aplikován pouze na ekonomické činnosti, které byly shledány zákonodárcem, v součinnosti se zkušeností z praxe Daňové správy, jakožto nejvíce rizikové. Režim přenesení daňové povinnosti použije plátce při uskutečnění zdanitelného plnění s místem plnění v tuzemsku, pokud se jedná o: [2]

- dodání zlata plátci,
- převod povolenek na emise skleníkových plynů plátci,
- poskytnutí stavebních prací plátci (účinné od 1. 1. 2012),
- odpady a šrot uvedené v příloze č. 5 k zákonu č. 235/2004 Sb.,
- druhotné suroviny uvedené v příloze č. 5 k zákonu č. 235/2004 Sb.

Po analýze tohoto bodu je patrné, že nemá jasnou přímou vazbu na klíčové činnosti exportéra, jelikož předmětem změn jsou výhradně transakce při uskutečnění zdanitelného plnění s místem zdanitelného plnění v tuzemsku, a to pokud je příjemce daňového plnění registrovaný plátce DPH.

Existuje však méně přímá vazba, a to při předpokladu, že by exportér jako svůj vstup do výroby nakupoval např. zlato, odpady a šrot, či další druhotné suroviny v rámci ČR. V tuto chvíli by vlivem na exportéra a jeho financování byl fakt, že DPH spojené s transakcí musí hradit v termínu data zdanitelného plnění, zatímco před touto legislativní změnou platil DPH transakce na základě splatnosti dodavatelské faktury, což je jednodušeji ovlivnitelná a pravděpodobně i časově delší lhůta než má na úhradu nyní.

Změny v oblasti uplatnění nároku na odpočet daně

Tyto změny jsou již poměrně komplexnější. Novým prvkem v zákoně je i institut ručení za nezaplacenou DPH. Ručitelem za nezaplacenou daň se podle předmětné novely může stát ten odběratel – plátce DPH, který přijal zdanitelné plnění uskutečněné v tuzemsku od jiného plátce, který (zjednodušeně řečeno) záměrně neuhradil DPH z tohoto zdanitelného plnění nebo jinak zkrátil daň. Důležitou skutečností pro uplatnění tohoto institutu je, že příjemce zdanitelného plnění o tomto záměru vědět měl nebo vědět mohl. Postačuje přitom i nevědomá nedbalost příjemce. [3] Ze shora uvedeného je zřejmé, že příjemce zdanitelného plnění se jako potencionální ručitel v důsledku nového znění zákona o DPH ocitá v do jisté míry nejisté pozici.

Další, neméně podstatnou změnou, je podmínka daňového dokladu pro možnost nároku na odpočet daně. Tato na první pohled logická definice ovšem přináší několik záludností. Z časového hlediska se možnost uplatnit vzniklý nárok na odpočet daně posouvá až na zdaňovací období, ve kterém jsou splněny veškeré podmínky vymezené v zákoně. V případě tuzemských zdanitelných plnění, u kterých daň uplatnil podle zákona o DPH poskytovatel plnění, je plátce oprávněn si uplatnit nárok na odpočet této daně nejdříve až za zdaňovací období, ve kterém fyzicky obdržel příslušný daňový doklad. [3]

Zde se nachází klíčový bod pro exportéry, jelikož výše uvedené skutečnosti značně kolidují se zaběhlým režimem exportérů. Např. v oblastech výroby automobilů, elektrotechnice nebo výrobach v režimu Just in Time je naprosto běžné, že dodávky výrobních vstupů probíhají na denní bázi, nicméně jsou v měsíční kumulaci fakturovány odběrateli. Kritickým momentem je i dodávka elektrické energie a plynu, která je na základě zákonné úpravy fakturována energetickými společnostmi až po ukončení celého měsíce.

Modelová společnost

Jako model exportéra jsem zvolil společnost Hyundai Motor Manufacturing Czech, s.r.o. (HMMC), která je jednou z největších českých exportních firem. Její obrat za rok 2010 činil 49,5 mld. Kč. Přičemž tato společnost vyvezla 96,4 % své produkce mimo Českou Republiku.

Společnost využívá dodavatele jak z ČR, tak z dalších zemí Evropské Unie a v neposlední řadě část vstupů je nakupována v Asii a ve Spojených státech amerických. [5]

Když se na danou společnost podíváme ryze z pohledu DPH, tak ta realizuje 96,4 % svých výstupů v rámci intrakomunitárního plnění.¹ Společnost tak dodává své výrobky za ceny bez DPH. Naproti tomu pouze u méně než 4% své produkce společnost inkasuje DPH na výstupu od svých odběratelů v ČR a musí je tedy odvést.

Naproti tomu podstatnou část vstupů nakupuje tento výrobce od společností, které sídlí na území České republiky a své výkony navyšují o DPH. V číselném vyjádření to za rok 2010 činilo necelých 31,5 mld. Kč bez DPH, což představuje DPH na vstupu 6,3 mld. Kč. Průměrná měsíční částka DPH na vstupu v roce 2010 tak činila 525 mil. Kč. [5]

Z výše uvedeného je naprosto zřejmé, že si HMMC na měsíční bázi uplatňuje nárok na vratku DPH z titulu nadměrného odpočtu ve výši přibližně 500 mil. Kč, což svou podstatou přesně vystihuje modelové chování exportní české společnosti.

Aplikace změn v DPH na financování exportéra

Klíčovým problémem pro financování exportéra je především možnost nárokovat si vratku DPH až v měsíci, kdy fyzicky obdrží daňový doklad. Průměrná měsíční vratka DPH v objemu 500 milionů Kč je při aplikaci změn zákona velmi obtížně dosažitelná ve svém původním termínu. Vzniká tak změna ve finančních tocích společnosti, kdy částka 500 milionů Kč je trvale zpožděna o jeden měsíc. Při respektování plánovaného růstu výroby společnosti v roce 2011 a 2012 dosáhne výše 750 milionů Kč.

Společnost HMMC je vzhledem ke své krátké existenci především financována z cizích zdrojů. Při průměrných celkových nákladech financování 3,5% p. a. je aktuální roční přímá ztráta plynoucí z této legislativní změny 17,5 milionů Kč. V širším pohledu samozřejmě tento náklad generuje dodatečné náklady, případně alternativní náklady.

Dále je nutno zohlednit, že navíc k této skutečnosti ručí částkou 500 milionů, výhledově až 750 milionů Kč za daňové závazky svých dodavatelů. V budoucnu bude pouze na správci daně, jakým způsobem bude tento podmíněný závazek, v případě selhání dodavatele, na společnosti uplatňovat.

ZÁVĚR

Novelizace zákona o DPH k 1. 4. 2011 je citelným zásahem do financování exportérů. Samozřejmě s ohledem na velikost společnosti se mění přímý finanční vliv, ale principy zůstávají stejné. Těmito změnami zákonodárce, podle mého názoru, příliš zohlednil cíl boje s daňovými úniky na DPH na úkor podpory exportérů. Velmi zvláštní je také načasování celého procesu.

Při zohlednění krátkého času na přípravu společností a ne zrovna dokonalých informací o veškerých aspektech novelizace zákona si dovoluji tvrdit, že dojde ke skokovému poklesu odpočtu DPH za měsíc duben 2011. Důsledkem bude zlepšení finančních pozic Daňové správy na konci měsíce května, kdy budou společnosti platit vyšší odvody DPH z titulu nižších odpočtů, a v měsíci červnu 2011, kdy budou společnosti dostávat od finančních úřadů první vratky DPH podle nových pravidel. To co na úrovni jednoho, byť velkého, exportéra činí 500 milionů Kč je na úrovni Daňové správy v řádu miliard korun, které se povede minimálně na dobu jednoho měsíce pozdržet.

Naproti tomu jednoznačně dobrou zprávou pro exportéry je fakt, že i Ministerstvo Financí České republiky se veřejně vyjádřilo ve smyslu, že § 109 zákona, který umožňuje ručení za daň, kterou má odvést státu dodavatel, nelze v žádném případě aplikovat proti poctivým

¹ Při dodání zboží do jiného členského státu osobě, která je registrovaná k DPH v jiném členském státě, se jedná o osvobozené plnění s nárokem na odpočet DPH (§ 64 zákona č. 235/2004 Sb., o DPH).

plátcům daně. Uvedený paragraf je namířen na subjekty, které obchodují s neexistujícími dodavateli a na fiktivní firmy, které byly založeny za účelem fakturace neprovedených plnění s cílem neodvést státu DPH, a kde existují jasné důkazy a žádné pochybnosti ve věci úmyslu. Ve stejném smyslu se vyjádřila i Hospodářská komora České Republiky, která aktivně podporuje tuto změnu. [6]

LITERATURA

- [1] *Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty*, v platném znění od 1. 4. 2011, dostupný na <http://www.business.center.cz>, 2011
- [2] *Režim přenesení daňové povinnosti § 92a – 92e od 1. 4. 2011*, Ministerstvo Financí České Republiky – 18 – odbor Nepřímé daně; 181 – odd. Daň z přidané hodnoty; publikováno 11. 3. 2011, dostupný na <http://www.mfcr.cz>, 2011
- [3] *Změny v pravidlech pro uplatňování nároku na odpočet daně od 1. 4. 2011*, Ministerstvo Financí České Republiky – 18 – odbor Nepřímé daně; 181 – odd. Daň z přidané hodnoty; publikováno 11. 3. 2011, dostupný na <http://www.mfcr.cz>, 2011
- [4] *Daň z přidané hodnoty od 1. 4. 2011*, Ministerstvo Financí České Republiky – 18 – odbor Nepřímé daně; 181 – odd. Daň z přidané hodnoty; publikováno 11. 3. 2011, dostupný na <http://www.mfcr.cz>, 2011
- [5] *Zpráva nezávislého auditora k 31. prosinci 2010*, zpracováno společností Deloitte Audit s.r.o. pro Hyundai Motor Manufacturing Czech, s.r.o., 2011
- [6] *Sdělení Hospodářské komory ČR k novelizaci zákona o DPH*, dostupné na <http://www.hkcr.cz>, 2011

Ing. Lukáš Andryšek
Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Univerzitní náměstí 1934/3
Karviná
lukas@andrysek.cz

THE VALUATION OF BRANDS AS AN INTANGIBLE ASSET: OVER ESTIMATION OR UNDER ESTIMATION OF A COMPANY'S WORTH?

Emmanuel Selase Asamoah

ABSTRACT

The value of a brand is an important asset for businesses in this era of globalization. Brands are different from other assets because they are intangible in nature. Reputable brands have over the years served as a source of competitive advantage for firms. However, there are still different opinions among marketers and financial accountants on whether to include the value of a brand in the balance sheet of firms. The bone of contention is not about whether the brand is an asset or not, but rather about the methods that can be used to provide a comprehensive valuations that will be acceptable by the various stakeholders of a business. This study explores the various methods used in the valuation of brands and their implications on the value of the firm. In doing this, brand valuation methods are discussed and the implications of the use of the various methods are provided. The study concludes by giving recommendations as to how managers must approach the phenomenon of brand valuation in order to provide acceptable values to the satisfaction of relevant stakeholders.

KEY WORDS

Brand, value, valuation, intangible assets

INTRODUCTION

Although tangible assets are of value, the other most important assets of any business are the intangible assets. An intangible asset refers to those assets that cannot be touched. Intangible assets are classified into two – definite and indefinite – and the classification is dependent on some specifics of the asset. For example, the brand name of a company is considered to be indefinite because they continue to exist as long as the company continuous to operate. It includes the company name, perceived quality, and slogans, name awareness, brand, symbols and their underlying associations, customer base, and proprietary resources such as trademarks, patents and channel relationships (Aaker, 1991). Although, intangible assets do not have any physical value unlike assets such as factory or plant or equipment and machinery, they are very priceless in the sense that, they play a critical role in ensuring the long-term success or failure of the firm. For a company like Coca-Cola, the brand recognition, although not physical and cannot be touched or seen, has proven to be a major contributor to the companies' bottom-line profits and marketing activities.

The debate on whether brands should be recognized on a company's financial statement as an intangible asset is not a recent development as it goes back into the late 1980s. There seem to be uncertainty among many accounting bodies on how to provide a comprehensive brand valuation method that provides accurate figures acceptable by the various stakeholders. Evidence shows that, there is little understanding and guidelines among accounting practitioners over the accounting treatment for brand. Even more controversial is the debate on an appropriate procedure for valuing brands and including them as an asset in the final account statements of business entities. Unlike other assets that are acquired by firms, the brands that are developed constitute intangible assets, as they do not have any physical identity. Hence, the relevance and worth of such an intangible asset is also not certain and the

duration of its usefulness to the firm is dependent on the extent to which the firm is able to maintain its strength while protecting it from a permanent attenuation in value.

AIM AND METHODOLOGY

The main goal of this paper is to explore the various methods used in the valuation of brands and their implications on the value of the firm. Hence, various brand valuation methods are discussed and the implications of the use of the methods are provided. The paper also provides suggestions on ways firms can better estimate the value their brands to be acceptable by all the various stakeholders. The main research approach of this study is information from secondary data. The paper makes use of empirical observation and secondary data, after which conclusions and recommendations are drawn to permit informed decision making.

THE CRUX OF THE MATTER

The value of a brand is an important asset for businesses in this era of globalization. Brands are different from other assets because they are intangible in nature. Reputable brands have over the years served as a source of competitive advantage for firms. However, there are still different opinions among marketers and financial accountants on whether to include the value of a brand in the balance sheet of firms. In countries such as France, Australia, UK and New Zealand, it is possible to recognize the value of brands as intangible assets on the balance sheet during mergers and acquisition by the acquiring company (Ashton, 1983). There are several methods for measuring the value of a brand; hence, there is no standardized or generally accepted method. The bone of contention is not about whether the brand is an asset or not, but rather about the methods that can be used to provide a comprehensive valuations that will be acceptable by the various stakeholders of a business.

Brand capitalization on the firm's balance sheet has been a contentious issue mainly because it requires that the brand be separated from other intangible assets such as goodwill. This is especially true for brand that can melt away easily. Therefore, whether it will be possible to provide a realistic brand value or not remains a problem for both financial accountants and marketers. Compounding the problem is the methods that need to be used to confirm or reassess the value on a year to year basis. Although accountants also face similar problems in the assessment of some fixed assets whose value can fluctuate such as building or plant, the difference is that, in the case of brands, there is not an efficient market for them. Furthermore, the concept of "brand equity" continues to be of interest to marketers and accountants alike. The major concern of accounting professionals with regards to brand equity is whether it should be included as a fixed asset. Interbrand on a yearly basis rank the value of global brands according to their equity levels. The crux of the matter is about the reliability and objectivity if these brand values.

BRAND VALUATION METHODS

There are different methods used in establishing the value of a brand. An appropriate method for brand valuation establishes the future economic benefit of brand ownership, discounted for market and brand-specific risks. The most commonly used methods include: discounted cash flows, book-to-market, gross profit differential and relief from royalty.

1. Discounted Cash Flow: This model is an estimation of the value - today - of a brand that will generate anticipated cash flows in future years. That is to say that, it determines how much the future economic benefit (cash) of the brand is worth at present. The cash flow that is anticipated must be discounted in order to take the future risks and uncertainty in account. The formula for discounted cash flow is given as:

$$\text{DCF} = \sum [C / (1 + r)^t]$$

where DCF is the discounted cash flow, C is the cash inflow ascribed to the brand, r is the risk factor or discount rate that is calculated with the brand's beta, and t is the number of discounting periods. When using this method, it is important to compile enough data on the cash inflows. Also, the risk factors must be compiled together with the right assumptions prior to any modelling of data.

2. Book-to-Market: This approach estimates the value of a brand by deducting its book value from its market value. The book value is arrived at by adding a company's total assets and subtracting liabilities and intangible assets whereas the market value estimates the market capitalization, thus, the value of all outstanding shares. This approach largely allows the market forces to determine the brand value. The formula for book-to-market valuation is expressed as:

$$bv = m - b$$

where bv is brand value, m is market value and b is book value. The limitations of using this approach is that, in attempting to estimate the value of a brand out of the lot, it will be problematic to attribute a specific market capitalization to it. Also, the approach will not be feasible for privately held companies because they do not have market capitalization.

3. Gross Profit Differential: This approach indicates that, the value of the brand is equal to the price of a branded product, less the average price of similar non-branded product. For example, the brand value of Colgate toothpaste will be equal to the price of a unit of Colgate toothpaste minus the average price of the various non-branded toothpaste multiplied by the number of units of Colgate toothpaste that is sold in the market. The mathematical expression is given as:

$$bv = (p - n) x$$

where bv is brand value, p is the price of a branded unit, n is the average price of similar, non-branded products and x is the number of branded units sold.

4. Relief from Royalty: This is where a company uses royalty fee it charges to license its brand as a proxy for brand value. The implication is that, if the firm does not own the brand that is being valued, they would need to pay the owner in order to have the right to use the brand. The royalty is therefore based on a percentage of the income derived. It is also a function of the right that is granted and certain macroeconomic and microeconomic indicators. After the ascertainment of the royalty fee, a varied form of the discounted cash flow method is used to determine the real value of the brand.

OVER OR UNDER ESTIMATION

Perhaps, the motives for over or under estimation of an intangible assets is to provide a proper signal of the companies value so as to lessen the vulnerability of the firm to take-over compared to their rivals, or to lower their gearing whiles maintaining the firms reserves. It could also be a way of gaining a psychological advantage over competitors. Whatever the motive is, it behoves on management of firms to accurately provide the right values for the worth of their intangible assets. In analysing the over or under estimation of the brand value, the significance of the functional variable that affects the valuation of brands is of tremendous

significance. Hence, it is important to highlight the relevance of the perspectives of accounting and marketing managers. The two areas of management highlight the cross functional tension that might arise with regards to brand value accounting. Marketing managers are usually used to dealing with measures of performance that are largely considered to be relatively subjective. For example advertising recall measures, assessment of product image among others. This is in contrast with the fundamental tenets in accounting paradigm which elaborates on the need to secure objectivity in measurement through, for example, the predilection towards historical cost. The implication is that, Chief Executive Officers that are committed to the implementation of brand valuations in their firms as part of managerial exercises would face resistance from financial managers and accountants than from marketing managers.

The investment decision in marketing involves estimating the revenue that can be generated in future years giving the expenditure on present marketing activities. Consequently, it puts value on expenditures on advertising, customer service and public relations among others. The values must be incorporated into the budget of firms as capital expenditure in order to assess the effectiveness of marketing activities in the future. The argument here is that, if firms are able to evaluate their investment in marketing for internal decision-making, then it should follow that, they should also include such values as assets in their periodic statement of accounts. According to Dean (1966) "*advertising belongs to the capital budget.*" The implication of this is that, investment in marketing and brand building is long-term in nature and it goes beyond the allocation of expenditure for a current year. Hence, marketing expenditure should be seen as capital expenditure and not re-current expenditure. This argument seems logical in the sense that, the amount of money spent presently might also generate revenue in subsequent time periods in the future. The challenge is that, there is not a correspondence between the time period of an advertising campaign (thus, the period that full increase in sales is realized) and the conventional accounting periods. Conversely, accounting period that is longer combines the effects of a number of spending decisions on marketing although it conceals the incidence of over and under-spending.

Firms must realize that, the value they put on an intangible asset could pose serious financial problems if it is not fully realized in the future. This is because brands do not add physical cash to the accounts of a company in a bank, an over estimation could be a problem when there is a need for liquidity for the purposes of financing a project. Marketing activities has become more of an investment, hence it is essential to develop accounting systems that provides an objective worth of a company without any suspicion of over or under estimation. Such an accounting system must move away from the product traditional product oriented systems into systems that are marketing oriented so as to measure the performance of the investment by firms into brand differentiation.

The over or under estimation is further compounded by the communication gap between the marketing and accounting functions. This communication gap in the past has resulted in a trend where marketing managers who make 'investment' decisions have no financial guidance to undertake a comprehensive financial evaluation of such an investment, and so they have to usually begin from 'zero sum base' in the subsequent years because the expenditure was written off (Levitt, 1984). Currently, initiatives in marketing asset accounting would seem to signify that these two management functions cooperate to value the intangibles of marketing because they see the significance of these assets.

SUMMARY AND CONCLUSION

In conclusion, considering the importance of brands to a company, it is important for firms to put in place reliable management accounting systems that will to a large extent aid in the valuation of brands and other marketing assets. Such an initiative will aid in the adoption and use of long-term decision tools and performance measurements like the net present value or internal rate of return. These performance measures are considered to be more relevant to the marketing decision-making than the traditional, short-term ratios that are mostly dependent on earnings. Although it is quite a herculean task of calculating a usable valuation of intangible assets with which internal and external stakeholders will agree, firms should not give up in their pursuit of valuing intangible assets. Finally, it is suggested that, an empirical research be carried out to solicit for the views of financial officers and marketers with regards to the topic of brand valuation and other marketing assets. Such a study will contribute to the development of a holistic method to ensure the standardization of brand valuation methods for accounting practices. Also, a study into the legal implications of such valuation methods would be essential.

ACKNOWLEDGEMENT

This research was conducted with the financial support of the Internal Grant Agency of Faculty of Management and Economics on Tomas Bata University, Project-No IGA/57/FaME/11/D

BIBLIOGRAPHY

1. Aaker, D. A. *Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of a Brand Name*, Free Press, 1991.
2. Ashton, R. K., *UK Financial Accounting Standards*, Woodhead-Faulkner, 1983.
3. Dean, J., Does advertising belong in the capital budget?, *Journal of Marketing*, 1966, Vol. 30 No. 4.
4. Levitt, T., *The Marketing Imagination*, The Free Press, New York, 1984. 6. SSAP 22, Accounting for goodwill

Ing. Emmanuel Selase Asamoah
Faculty of Management and Economics
Tomas Bata University
Mostní 5139, 760 01
Zlín
Email: asamoah@fame.utb.cz

SHORT-TERM INDEBTEDNESS ON STUDENT FINANCIAL MARKET

Michaela Baňářová

ANNOTATION

Today, we cannot imagine our life without banks and their products. Every day we pay by our credit cards or cheques, our wages are sent to our bank accounts and majority of our monthly bills are paid through internet banking. So our bank is with us all the time. Banks have various groups of clients. The university students create one of these groups. Why only just university students? Because they are mature but they do not have enough money on their accommodation costs, living expenses or tuition fees in some countries. So they are clients who use bank products such as student loans or debit cards very often. Banks also expect that these clients will stay with their bank after their studies.

KEY WORDS

bank marketing, range of bank products, student financial services, consumer behaviour

INTRODUCTION

The growth of consumer debt in the UK is now becoming in the Ireland. O'Loughlin and Szmigin (2006) claim that there is "an ever-broader range of credit available and a growing number of people are using at least one credit card". Borrowing in Ireland increases in all sectors of society and there are more and more secured and unsecured debts on personal debt level. This is proved by the statement of Murphy (2005, in O'Loughlin and Szmigin, 2006) that Ireland has moved from saving to a debt-ridden culture during very short time. The slow rate of saving has been replaced with the "quick fix of borrowing", (Murphy, 2005, in O'Loughlin and Szmigin, 2006). The Irish Central bank gives figures which show that Irish people at present have more debts and own more than they can pay back. The Irish households are 85 billion euros in debt, (O'Loughlin and Szmigin, 2006). This situation is similar in the United Kingdom where consumers' debts rise in all sectors (British Bankers' Association, 2004, in O'Loughlin and Szmigin, 2006).

From students' indebtedness point of view, O'Loughlin and Szmigin (2006) point out that there is a significant difference between the UK and Irish students. UK students take out loans to pay tuition fees and accommodation and leave the University with debts approximately around £12,000. In contrast, Irish students do not have to pay tuition fees and many of them lived at home, worked part time and are financially supported by parents. Despite this, the level of their debts is higher than their UK counterparts.

The main relationship between credit and indebtedness, is that general grow of consumers' debts and spending (Murphy, 1998, Mustafa and Ralman, 1999, Griffiths, 2000) results in subsequent grow of consumer credit (Ross, 2002) and compulsive buying (Park and Burns, 2005). Davies and Lea (1995, Lea et al. 1996, in O'Loughlin and Szmigin, 2006) say that students maybe do not like debts but they are compelled to accept them as a part of student life and if they are once in debt, they maybe change their opinion and become more tolerant of debts. Burton et al. (2004, in O'Loughlin and Szmigin, 2006) claim that between borrower and lender, there is "an over-broadening range of credit available through both the prime and sub-prime markets" and Durkin (2000, in O'Loughlin and Szmigin, 2006) adds that there is also "easier access to revolving credit". This is obvious in the UK where 20 % of British households use this revolving credit in the form of credit cards as unsecured options, (Kempson, 2002, in O'Loughlin and Szmigin, 2006). In the Irish Republic, "the need for the

'borrowing fix' is also evidenced by consumers owning multiple credit cards, several of which are from the same company, and using them to 'daisy chain' or pay one off with the other", (Murphy, 2005, in O'Loughlin and Szmigin, 2006). According to Griffiths (2000, in O'Loughlin and Szmigin, 2006), nowadays there is higher level of aggressive marketing techniques and promises of "easy money" used by traditional and non-traditional financial institutions.

AIM AND METODOLOGY

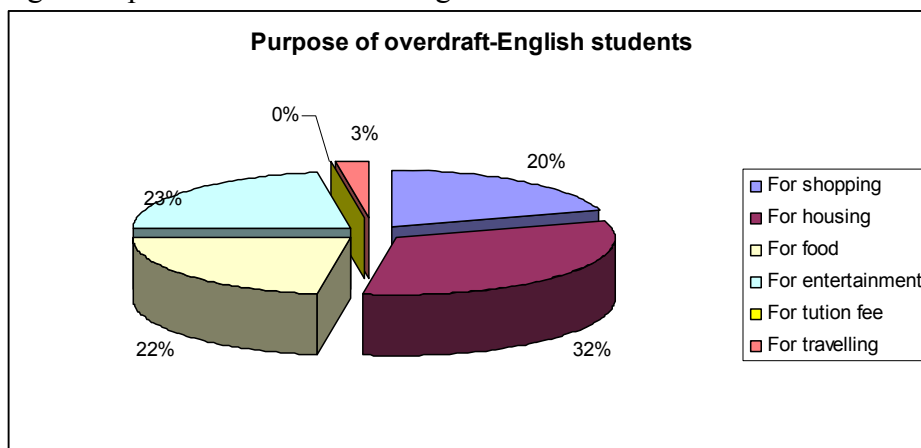
This study dwells on students' short-time indebtedness, if students go to the debt, why and on which products they use borrowed money, what conditions of providing these bank products have and which country provided more advantageous bank products and services. If students are influenced by bank marketing in buying bank products or not will be examined, too. These mentioned issues are compared in two countries, in the Czech Republic and the United Kingdom. Information and data were obtained through the questionnaires distributed among students in both examined countries.

The main research method used in this case study is quantitative research. For this research self-administrated on-line questionnaires were used, where all responders answer the same questions. This method was chosen for author's financial limits and time limitations. With taking the main objective of this case study into consideration, quota sampling was picked as the most suitable technique for this research. Main advantages of this technique are counting primarily quick set up of the sampling and low costs. The questionnaires were distributed to the students at one university in each investigated country. In the Czech Republic there was selected Thomas Bata University in Zlin for the reason that it is the native university of the researcher and in the United Kingdom University of Huddersfield was chosen because the researcher was studying there for bachelor's degree. The author tried to design questionnaires to be highly valid and understandable for students from both investigated countries. Before sending of these questionnaires to responders, a pilot study was accomplished.

RESULTS

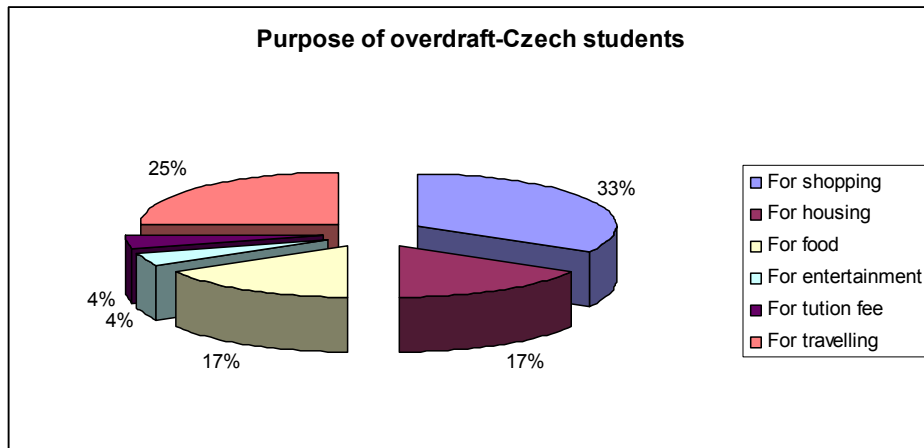
From short-term point of view, English students overdraw more than their Czech counterparts but this difference is not as big as at a long-term indebtedness. In per cents, English students overdraw from 80 % whilst Czech students overdraw only approximately from 47 %. The main reason for overdraft among English students is housing and for Czech students it is shopping as it is evident from the graphs below.

Fig. 1 Purpose of overdraft for English students



Source: Author's own work

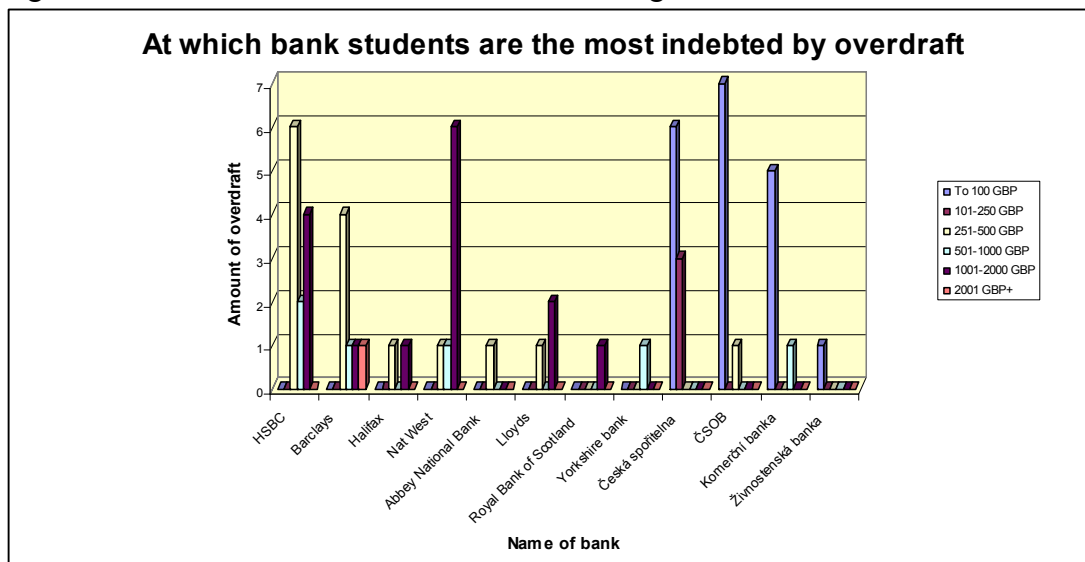
Fig. 2 Purpose of overdraft for Czech students



Source: Author's own work

English students overdraw 499 GBP the most often while Czech students overdraw only 67 GBP. The majority of English students is the most often indebted by overdraft in HSBC and Nat West. The least of English students use possibility of overdraft in Royal Bank of Scotland and Yorkshire Bank. In the Czech Republic, the majority of Czech students overdraw most often in ČSOB and the least of them overdraw at Živnostenská banka. The English students have the biggest overdrawn amount at Barclays and this amount is more than 2001 GBP while in the Czech Republic, the highest amount of overdraft is between 501 and 1000 GBP and is overdrawn in Komerční banka. So, the researcher can assert that students' indebtedness is bigger at traditional banks then at modern banks.

Fig. 3 Overdrawn amounts at banks in both investigated countries



Source: Author's own work

Further, the researcher has proved that the annual interest rates from overdraft are very similar in both investigated countries. This annual interest rate is between first and second category, so it means that they pay annual interest rate to 10%. English students pay annual interest around 7,5% and Czech students around 9,5%. These concrete per cents were given by the mean. The majority of English students, who use a possibility of overdraft, have to pay off their debts after the graduation while the majority of their Czech counterparts have to start

paying off overdrawn money in interval from 7 months to 1 year since the time when they overdrawed this amount. Students in both countries, very often pay off their debts from their own money.

The majority of Czech students overdraw the most in the age category 22-26 years while English students overdraw the most in the age category 18-21 years. The author has proved that the amount of overdraft does not depend on age category in both countries and that both genders spend approximately the same amounts of overdraft. English males overdraw approximately 500 GBP and females overdraw approximately 494 GBP. Czech males overdraw approximately 76 GBP and females overdraw approximately 66 GBP.

On the basis of chi-square test, the researcher investigated if the fact, that the students have a debt can depend on receiving offer about new bank products and services.

H1: Using of possibility of overdraft can be affected by the fact that students receive new offer of bank products and services

In this test, using of possibility of overdraft is dependent variable and if students receive new bank offer is independent variable. The main aim of this chi-square test is to confirm or disprove the force of dependence.

Fig.4 Chi-square test

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,023(b)	1	,879		
Continuity Correction(a)	,000	1	1,000		
Likelihood Ratio	,023	1	,879		
Fisher's Exact Test				1,000	,568
Linear-by-Linear Association	,023	1	,880		
N of Valid Cases	64				

a Computed only for a 2x2 table

b 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,78.

Source: Author's own work

Value of test criterion for Pearson Chi-Square is approximately 0,02 and its Asymp. Sig. (2-sided) for Pearson Chi-Square is 0,879. Since this is more than Sig. 0,05 we cannot reject the null hypothesis. So, the researcher has found out that using of possibility of overdraft cannot be affected by the fact that students receive new offer of bank products and services.

CONCLUSION

Mintel (1988, in Lewis et al.1994) asserts that young people lay emphasis on material ownership, and they are more oriented on the spending than saving and lay money on the first place. Pinto and Parente (2000, in O'Loughlin and Szmigin, 2006) alike as Atkinson and Kempson (2004, O'Loughlin and Szmigin, 2006) attributes the grow of debts to increased using credit cards and overdraft among students. The researcher found out that English students overdraw more than their Czech counterparts from short-term indebtedness point of view. English students overdraw mostly 499 GBP while Czech students overdraw only 67 GBP. This can be partly caused by the fact that Czech students do not have to pay tuition fees for their studies and as Davies and Lea say in the literature review, British students maybe do not like debts but they are compelled to accept them as a part of student life and if they are once in debt, they maybe change their opinion and become more tolerant of debts. In contrast,

Irish students do not have to pay tuition fees and many of them lived at home, worked part time and are financially supported by parents, (O'Loughlin and Szmigin, 2006). This situation of Irish students is similar to Czechs but in spite of this, they are less indebted from short-term point of view than their Irish counterparts. It is obvious that it is due to the fact that the bill about paying tuition fee at public Universities has not been approved in the Czech Republic. For that reason, the indebtedness and costs of Czech students are markedly lower than in the UK. There may also be causal link with the statement of Bingham (1989) in Lewis, that students' reasons for choosing a bank are connected to convenience and influence of their parents. Maybe due to this fact the majority of students in both investigated countries rather commit their money to traditional type of bank with long-time tried quality and reliability of services as was confirmed above. Austin and Phillips (2001) claim in the literature review, "males have fewer financial responsibilities than females". But the results of this research have ascertained that the amount of overdraft does not depend on gender among students and that both genders spend approximately the same amounts in the UK the same as in the Czech Republic.

BIBLIOGRAPHY

- [1] AUSTIN, M.J. & PHILLIPS, M.R.. Educating students: an ethics responsibility of credit card companies. *Journal of Services Marketing*. [online]. 2001, vol.15, no.7, pp.516-528 [Accessed 11th November 2006] Available at: <<http://www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=/published/emeraldfulltextarticle/pdf/0750150701>>.
- [2] BARCLAYS. Current accounts: Students & Graduates. [online]. 2007, [Accessed 4th January 2007] Available at: <<http://www.personal.barclays.co.uk/BRC1/jsp/brcontrol?task=channelFWgroup&site=pfs&value=6660&menu=4769>>.
- [3] METAWA, S.A. & ALMOSSAWI, M.. Banking behaviour of Islamic bank customers: perspectives and implications. *International Journal of Bank Marketing*. [online]. 1998, vol.16, no.7: pp.299-313 [Accessed 11th November 2006] Available at: <<http://www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=/published/emeraldfulltextarticle/pdf/0320160704.pdf>>.
- [4] O'LOUGHLIN, D. & SZMIGIN, I.. „I'll always be in debt“: Irish and UK student behaviour. *Journal of Consumer Marketing*. [online]. 2006, vol.23, no.6: pp.335-343 [Accessed 11th November 2006] Available at: <<http://www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=/published/emeraldfulltextarticle/pdf/0770230604>>.

Ing. Michaela Baňarová
Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Mostní 5139
Zlín
banarova@fame.utb.cz

IMPLEMENTACE IFRS PRO SME V AFRICE

THE IMPLEMENTATION OF IFRS FOR SMES IN AFRICA

Lucie Bartůňková

ANOTACE

Převážná většina podniků působících ve světě jsou malé a střední podniky (SME). Tyto podniky mají povinnost sestavovat svoje finanční výkazy v souladu s účetními pravidly platnými v zemi, ve které mají sídlo. Účetní výkazy sestavené tímto způsobem mohou být však špatně pochopitelné pro uživatele účetních výkazů z jiných zemí, což může být značnou překážkou v jejich přeshraničních aktivitách. V červenci 2009 Rada pro mezinárodní účetní standardy vydala Mezinárodní standard finančního výkaznictví pro malé a střední podniky (IFRS pro SME), čímž vytvořila podmínku vedoucí k mezinárodní srovnatelnosti finančních výkazů malých a středních podniků. Některé země světa již tento nový standard implementovaly do národní legislativy. V příspěvku budou analyzovány stávající zkušenosti s implementací a dojde k posouzení současného stavu harmonizace finančního výkaznictví malých a středních podniků v zemích světa.

KLÍČOVÁ SLOVA

mezinárodní standardy finančního výkaznictví, malé a střední podniky, jižní Afrika, harmonizace, implementace

ANNOTATION

The most of companies in the world are small and medium-sized enterprises (SMEs). The obligation of these enterprises is to compile financial accounts in compliance with accountant rules valid in the country of their registered place. Financial statements created this way might their users from another countries understand incorrectly. This could be the obstacle in their cross-border activities. In July 2009 published International Accounting Standards Board the International Financial Reporting Standards for Small and Medium-sized Enterprises (IFRS for SME). And thus were made conditions for international comparability of financial statements of small and medium-sized enterprises. Some countries in the world have already implemented the new standard into national legislation. In article will be analyzed current experience with implementation and will be reviewed current situation of financial accounts harmonization of small and medium-sized enterprises.

KEY WORDS

International Financial Reporting Standards, small and medium-sized enterprises, South Africa, harmonization, implementation

ÚVOD

Hlavním zdrojem ekonomických informací jsou výstupy z účetnictví, které jsou zpracovány do podoby účetních výkazů. Jelikož je systém finančního výkaznictví založen na národní účetní legislativě jednotlivých států, nemůže poskytovat informace o finanční pozici a výkonnosti podniku, které by byly srozumitelné potenciálním uživatelům z celého světa (např. potenciálním zahraničním investorům). Těmto uživatelům je potřeba poskytnout informace, které jsou založeny na mezinárodně uznávaných účetních koncepcích a zásadách. V současné době vedle sebe existuje několik systémů účetního výkaznictví, které jsou uznávány na světových finančních trzích. Nejvýznamnějšími jsou Mezinárodní standardy finančního výkaznictví (IFRS), které jsou využívány zejména na evropských trzích, a Všeobecně uznávané účetní zásady (US GAAP), které jsou používány na finančních trzích ve Spojených státech amerických.

Aplikace IFRS a US GAAP v podnicích vyžaduje vysoké nároky především na odborné kvality zhotovitelů účetních závěrek, kteří se musí orientovat v rozdílech mezi IFRS či US GAAP a národní účetní legislativou. Systém plných IFRS a US GAAP je využíván hlavně velkými společnostmi, jejichž cenné papíry jsou obchodovatelné na světových finančních trzích. Po pětiletém úsilí proto vydala Rada pro mezinárodní účetní standardy dne 9. 7. 2009 také Mezinárodní standard finančního výkaznictví pro malé a střední podniky, čímž vytvořila podmínku vedoucí k mezinárodní srovnatelnosti finančních výkazů malých a středních podniků. Tento nový standard je určen podnikům, které nejsou předmětem veřejného zájmu. Cílem bylo vytvořit jednotný soubor kvalitních a srozumitelných účetních standardů, jež by naplňovaly potřeby uživatelů účetních závěrek malých a středních podniků a nadměrně je nezatěžovaly.

CÍL A METODIKA

Hlavním cílem příspěvku je posouzení současného stavu harmonizace finančního výkaznictví malých a středních podniků v zemích světa. K posouzení poslouží především analýza názorů na implementaci IFRS pro SME do národních legislativ. Tato analýza vychází ze stávajících zkušeností s implementací v zemích, kde byl Mezinárodní standard finančního výkaznictví pro malé a střední podniky již do národních legislativ zabudován. K dosažení stanovených cílů byly použity standardní vědecké metody, které se běžně používají u prací z oblasti účetnictví. Jedná se především o metodu analýzy a deskripce, která byla použita pro zpracování teoretických poznatků získaných ze studia současné domácí a zahraniční literatury týkající se problematiky IFRS pro malé a střední podniky.

VÝSLEDKY

S globalizací kapitálových trhů úzce souvisí také potřeba celosvětové harmonizace účetních systémů. Pro investory je velmi náročné a nákladné získávat potřebné informace pro účely srovnávání a rozhodování, pokud podniky používají k sestavování účetních výkazů národní účetní legislativu. V současné době proto existuje mnoho systémů účetního výkaznictví, které jsou uznávány na světových finančních trzích. Mezi nejvýznamnější patří:

- Mezinárodní standardy finančního výkaznictví (IFRS),
- Všeobecně uznávané účetní zásady (US GAAP).

Mezi oběma systémy existují značné odlišnosti. Proto od roku 2002 probíhá projekt „Convergence“, který má za cíl zajištění naprosté kompatibility stávajících US GAAP a IFRS. Proces konvergence se realizuje prostřednictvím řady dílčích projektů, které jsou zaměřeny na krátkodobý či dlouhodobý časový horizont. Původně se předpokládalo, že dojde ke sjednocení účetních pravidel nejpozději do konce roku 2008. Stanovený cíl ovšem nebyl naplněn

a proces konvergence stále pokračuje, přičemž se dokončení předpokládá nejdříve koncem roku 2011.

Všeobecně uznávané účetní zásady (US GAAP)

Všeobecně uznávané účetní zásady (US GAAP) jsou používány převážně na finančních trzích ve Spojených státech amerických a vychází ze zvykového práva. V roce 1929 byla americkou vládou vytvořena nezávislá Komise pro dozor nad burzou a cennými papíry (SEC), jejímž hlavním úkolem bylo obnovit důvěryhodnost finančních trhů po předchozím pádu americké burzy. Roku 1934 byla založena Komise pro účetní postupy (CAP), na kterou byly delegovány pravomoci, a došlo k vytvoření jednotného systému účetnictví, který byl reprezentován celkem 51 účetními výzkumnými zprávami. Tyto účetní zásady pro sestavování účetních výkazů byly určeny společností, jejichž akcie jsou registrovány na burze. V padesátých letech byl CAP nahrazen Radou pro účetní standardy (APB) a následně v roce 1972 byla APB nahrazena Výborem pro vydávání účetních standardů (FASB). FASB je v současné době tvůrcem obecně uznávaných zásad a má značnou autoritu v oblasti regulace finančního výkaznictví ve Spojených státech amerických.

Mezinárodní standardy finančního výkaznictví (IAS/IFRS)

Významnou roli v procesu harmonizace finančního výkaznictví sehrál Výbor pro mezinárodní účetní standardy (IASC), který byl založen soukromou aktivitou profesních účetních v roce 1973 a měl zabezpečit srovnatelnost účetních závěrek na nadnárodní úrovni. Na jeho činnost navázala v roce 2001 Rada pro Mezinárodní účetní standardy (IASB), jejímž hlavním cílem od samého počátku bylo vypracovat jednotné, vysoce kvalitní, srozumitelné a vymahatelné účetní standardy pro globální použití. Do roku 2001 byly tyto jednotlivé standardy vydávány pod názvem Mezinárodní účetní standardy (IAS). V roce 2003 došlo k jejich přejmenování na Mezinárodní standardy finančního výkaznictví (IFRS), jelikož prioritním cílem standardů nejsou metodické postupy účtování, ale hlavní důraz je kladen na interpretaci údajů z účetnictví v účetních závěrkách.

Mezinárodní standard finančního výkaznictví pro malé a střední podniky (IFRS pro SME)

Plné IFRS jsou však určeny velkým podnikům, kteří jsou emitenty cenných papírů obchodovatelných na světových kapitálových trzích, a finanční výkaznictví malých a středních podniků zůstalo tedy i nadále neharmonizované. V roce 2003 zahájila Rada pro mezinárodní účetní standardy projekt tvorby IFRS pro SME a v roce 2004 k němu zveřejnila diskusní materiál pod názvem „The Preliminary Views on Accounting Standards for SMEs“². V roce 2007 byl následně předložen „Exposure Draft IFRS for SME“ k připomínkovému řízení a na základě těchto připomínek a výsledů testování byl standard upraven do finální podoby a dne 9. 7. 2009 došlo k jeho vydání. Vydáním IFRS pro SME byla vytvořena podmínka vedoucí k mezinárodní srovnatelnosti finančních výkazů malých a střední podniků.

Tento nově vydaný standard je tvořen 230 stranami textu a je rozčleněn do 35 kapitol, ve kterých jsou upraveny aspekty týkající se účtování, oceňování a vykazování aktiv a pasiv malých a středních podniků. IFRS pro SME je určen účetním jednotkám, které nejsou předmětem veřejného zájmu a vyházejí ze stejných principů jako původní plné IFRS. V IFRS pro SME však nalezneme mnohé zjednodušení, které zabezpečují, aby požadavky kladené na

² NERUDOVA, D., BOHUŠOVÁ, H., SVOBODA, P., ŠIROKÝ, J. *Harmonizace účetních standardů pro malé a střední podniky*. Praha: Wolters Kluwer ČR, a. s., 2009. 272 s. ISBN 978-80-7357-500-7.

malé a střední podniky nebyly příliš komplikované a nezvyšovaly se tak náklady na sestavení účetní závěrky.

Implementace IFRS pro SME v zemích Afriky

S implementací systému IFRS pro SME do národních účetních legislativ nejsou v současné době významné zkušenosti, na jejichž základě by mohly být odvozeny relevantní závěry. První zkušenosti s implementací systému IFRS pro SME pochází z Jihoafrické republiky, která je jednou z největších a nejvyspělejších afrických zemí. Jihoafrická republika zavedla tento nový standard do národní legislativy již k 1.1.2008, kdy byl teprve předložen návrh standardu pro malé a střední podniky (Exposure Draft IFRS for SME) k připomínkovému řízení. Jihoafrická republika se tak stala prvním státem na světě, který implementoval IFRS pro SME navrhovaný Radou pro mezinárodní účetní standardy do své národní legislativy. Sestavování finančních výkazů v souladu s IFRS pro SME není v této zemi povinné a standard je určen pro malé a střední podniky, které nemají veřejnou odpovědnost a zveřejňují univerzální účetní závěrku pro externí uživatele. Za externí uživatele lze považovat vlastníky, kteří nejsou zapojeni do řízení podnikatelské činnosti, potenciální věřitele a ratingové společnosti.

Rada pro mezinárodní účetní standardy definuje účetní jednotku, která má veřejnou odpovědnost takto:

1. její dluhopisy nebo kapitálové nástroj jsou obchodovány na veřejném trhu nebo je v procesu vydávání těchto nástrojů pro obchodování na veřejném trhu (domácí nebo zahraniční burze nebo OTC trhu, včetně místních a regionálních trhů), nebo
2. jako jednu ze svých primárních činností drží aktiva široké skupiny subjektů ve funkci zmocněnce. Takovou jednotkou jsou typicky banky, úvěrová družstva, pojišťovny, zprostředkovatelé/obchodníci s cennými papíry, svěřenecké fondy nebo investiční banky.³

Van Wyk, Rossouw (2009) a Stainbank (2008) na základě zkušeností s implementací IFRS pro SME v Jihoafrické republice poukazují na fakt, že systém IFRS pro SME není vhodný pro celé spektrum podniků označovaných SME, ale je nutno použít diferencovaný přístup k jednotlivým typům. Autoři ve svých studiích dochází k závěru, že standard není vhodný pro malé a mikro podniky.

Od počátku roku 2010 také společnosti v Ghaně sestavují povinně účetní závěrky v souladu s IFRS pro SME, kde je standard určen všem malým a střední podnikům. V roce 2011 následně implementovali standard v Zambii a Zimbabwe, zde je ovšem použití v současné době nepovinné. V budoucnu lze předpokládat, že také další státy ležící v Africe přistoupí k implementaci systému IFRS pro SME do národních účetních legislativ.

ZÁVĚR

První zemí, která implementovala systém IFRS pro SME do své národní účetní legislativy, byla Jihoafrická republika. V následujících letech došlo k adopci standardu i v jiných státech Afriky. Je patrné, že k implementaci dochází nejprve v rozvojových zemích. Důvod lze spatřovat v nedokonale propracovaných stávajících národních účetních systémech, ale také ve snaze přilákat do země potencionální zahraniční investory. Účetní jednotky vykazující v souladu s IFRS pro SME mohou získat snazší přístup k zahraničním úvěrům, zvýšit svoji

³ <http://www.ifrs.org/IFRS+for+SMEs/IFRS+for+SMEs.htm> [čerpáno 19.4.2011]

důvěryhodnost vůči obchodním partnerům, ale také si zajistit lepší vnímání společnosti širokou veřejností.

Implementací IFRS pro SME do národních legislativ dojde k odstranění odlišností v systémech finančního výkaznictví v jednotlivých zemích světa, což může přispět také k většímu zapojení malých a středních podniků do podnikatelských aktivit na zahraničních trzích. Účetní závěrky sestavené v souladu s IFRS pro SME budou transparentní a srovnatelné na mezinárodní úrovni.

LITERATURA

IFRS for SMEs [online]. [cit. 2011-01-12]. Dostupné z WWW: <<http://www.ifrs.org/IFRS+for+SMEs/IFRS+for+SMEs.htm>>.

NERUDOVÁ, D., BOHUŠOVÁ, H., SVOBODA, P., ŠIROKÝ, J. Harmonizace účetních standardů pro malé a střední podniky. Praha: Wolters Kluwer ČR, a. s., 2009. 272 s. ISBN 978-80-7357-500-7.

STAINBANK, L., The development of financial reporting for SMEs in South Africa: implications of recent and impending changes. African Journal of Accounting, Finance and Banking Research Vol. 3. No. 3. 2008

VAN WYK, H., ROSSOUW, J., IFRS for SMEs in South Africa: a giant leap for accounting, but too big for smaller entities in general. Meditari Accountancy Research Vol. 17 No. 1 2009 : 99-116.

Ing. Lucie Bartůňková
Mendelova univerzita v Brně
Provozně ekonomická fakulta
Zemědělská 1
Brno
xbartunk@node.mendelu.cz

STOCK MARKET INTEGRATION OF CZECH STOCK MARKET: ROCKY ROAD

Eduard Baumöhl, Štefan Lyócsa, Tomáš Výrost⁴

ANNOTATION

Applying the DCC MV-GARCH model we estimate dynamic conditional correlations between Czech PX and Hungarian BUX, Polish WIG, German DAX and American S&P500. Then we verify the presence of structural breaks using Fluctuation test, supF, aveF and expF test. The dating procedure was carried out using the Bai – Perron (1998, 2003) methodology. Results show that during the recent financial crisis, breaks in trend of DCCs are amplified, thus providing an evidence of strengthening stock market integration.

KEY WORDS

stock market integration, dynamic conditional correlations, DCC MV-GARCH model, structural breaks

INTRODUCTION

Stock market integration represents a wide area of study. During the last two decades, research focused on measuring such integration using the Dynamic Conditional Correlation (DCC) approach proposed by Engle – Sheppard (2001) and Engle (2002). Using the DCCs it is possible to capture the evolution of relationships between stock markets which is indeed beneficial. It is also possible to utilize the estimated DCCs in further analysis. As for example Wang – Moore (2008) or Büttner – Hayo (2010) applied various macroeconomic data to explain the DCCs.

In our previous research we have shown (Baumöhl et al., 2011), that endogenously detected volatility breaks (ICSS algorithm) in stock market returns are significantly associated with the changes in DCCs using the sample of CEE-3 indices, German DAX and American S&P500. When breaks are linked to a decrease in volatility, the correlations between the indices decrease. A sudden increase in volatility is similarly accompanied by an increase in DCCs, thus providing evidence of the presence of a shift contagion effect.

The aim of this paper is to identify possible structural breaks in DCCs itself. Such topic is interesting, since it could provide an insight into the development of stock market integration.

DATA AND METHODOLOGY

We will use the same dataset as in Baumöhl et al. (2011), which consists of daily closing prices for the stock market indices for the CEE-3 (namely, PX for the Czech Republic, BUX for Hungary and WIG for Poland) and indices from developed markets (the German DAX and American S&P 500 – SPX henceforth) for the period of 5 January 1998 to 29 March 2010. The corresponding period is chosen because these data include the stock market downturns in early 2000 and 2008 and particularly strong upturns in CEE markets before the subprime crisis but as well the entry of the CEE countries into the European Union in 2004. The log returns for the indices were calculated using Wednesday-to-Wednesday data to avoid non-synchronous trading effects⁵. In cases in which Wednesdays were not active trading days, the closing values used were those from the next date with valid prices from the sequence of the nearest days (i.e., Tuesday, Thursday, Monday, Friday).

⁴ VEGA grant support (no. 1/0826/11) is acknowledged.

⁵ For further discussion related to this topic see, e.g. Baumöhl – Výrost (2010).

We obtain the Dynamic Conditional Correlations in the form described by Engle – Sheppard (2001) by a two stage procedure, calculating first the univariate GARCH models and afterwards the DCCs themselves. It is assumed that the conditional distribution of the return series has a multivariate normal distribution with covariance matrix H_t defined at time t as:

$$H_t = D_t Q_t^{*-1} Q_t Q_t^{*-1} D_t \quad (1)$$

where D_t are diagonal matrices of GARCH standard deviations at time t and Q_t^* the diagonal square matrices of the diagonals from Q_t , which are in turn defined by the equation

$$Q_t = \left(1 - \sum_{m=1}^M \alpha_m - \sum_{n=1}^N \beta_n \right) Q^\circ + \sum_{m=1}^M \alpha_m (\varepsilon_{t-m} \varepsilon_{t-m}^T) + \sum_{n=1}^N \beta_n Q_{t-n} \quad (2)$$

In the previous equation, Q° represents the “unconditional covariance of the standardized residuals resulting from the first stage estimation” (see Engle – Sheppard, 2001). The DCCs are obtained directly from the covariance matrix $Q_t^{*-1} Q_t Q_t^{*-1}$ for each pair of series and t .

The DCCs are modelled as trending variables using a simple linear regression model, with only two coefficients - an intercept and a coefficient for linear deterministic trend:

$$y = X^T \beta + \varepsilon \quad (3)$$

In linear models, such as (3), the methods for detecting structural breaks (in coefficients) may be divided into three classes (Zeileis, 2005): *ML scores*, *F-statistics*, and *Fluctuation tests*. First, we tested for the presence of at least one (simultaneous) structural break in coefficients using the standard *F*-test. The test compares the residual sum of squares of the model without breaks ($\varepsilon^T \varepsilon$) with the sum of residual sum of squares for the two regimes ($\varepsilon_{(1)}^T \varepsilon_{(1)} + \varepsilon_{(2)}^T \varepsilon_{(2)}$):

$$F = \frac{(\varepsilon^T \varepsilon - \varepsilon_{(1)}^T \varepsilon_{(1)} - \varepsilon_{(2)}^T \varepsilon_{(2)})}{(\varepsilon_{(1)}^T \varepsilon_{(1)} + \varepsilon_{(2)}^T \varepsilon_{(2)})} (T - 2p) \quad (4)$$

Where p is the number of parameters in the model and the date of the break is unknown. Therefore F is calculated for all possible break dates, usually in a trimmed sample, where the trim parameter is specified as a proportion of the sample, which was removed from the beginning and end of the series. As we have $T = 638$ observations, we have used the trimming parameter at 0.1. Based on (4) we have performed the supF, aveF and expF tests of Andrews (1993) and Andrews – Ploberger (1994). Second, we have used a test based on empirical fluctuation processes. The fluctuation process under consideration was (Zeileis et al., 2003):

$$W_n^0(\zeta) = \frac{1}{\sigma \sqrt{T}} \sum_{t=1}^{\lfloor \zeta T \rfloor} \varepsilon_t \quad (5)$$

The ε_t are OLS residuals from the estimated model (3), $0 \leq \zeta \leq 1$ is the fraction of the sample size and σ_T^2 is the estimate of the variance of residuals. The idea is, that (under single shift alternative) the process “should have a peak around the breakpoint” (Zeileis et al., 2003). As the limiting distribution of (6) is known, one can construct a test statistics (for details see Ploberger – Krämer, 1992). Test results based on *F*-statistics and Fluctuation processes are in Table 2.

In the presence of structural breaks in coefficients, the series of observations is split into segments. For an unknown number of m breaks, the model can be written in the following concise form:

$$y_{(j)} = X_{(j)}^T \beta_{(j)} + \varepsilon_{(j)} \quad (6)$$

where $j = 1, 2, \dots, m + 1$ and m is the number of changes in regression coefficients, thus $m + 1$ is the number of regimes, with $m + 1 \leq T$, where T is the total number of observations. In previous equations, we define $y_{(j)} = (y_{t_{(j-1)}+1}, y_{t_{(j-1)}+2}, \dots, y_{t_{(j)}})^T$, with $t_{(0)} = 0$, $t_{(m+1)} = T$ and $t_{(1)}, t_{(2)}, \dots, t_{(m)}$ the indexes of the identified breaks satisfying $t_{(0)} < t_{(1)} < \dots < t_{(m+1)}$. The $X_{(j)}$,

$\beta_{(j)}$ and $\varepsilon_{(j)}$ are defined in a similar way. The $y_{(j)}$ are vectors of dependent variable of length $(t_{(j)} - t_{(j-1)})$. These are the DCCs. The $X_{(j)}$ are $k \times (t_{(j)} - t_{(j-1)})$ matrices, with k being the number of explanatory variables. In our case, these are $2 \times (t_{(j)} - t_{(j-1)})$, as we use an intercept and time trend as explanatory variables. Vectors $\beta_{(j)}$ are $k \times 1$. Finally, the $\varepsilon_{(j)}$ are $(t_{(j)} - t_{(j-1)}) \times 1$ vectors of error terms.

Choosing the maximum number of breaks m , the search for the break dates is done by partitioning the sample into $m + 1$ segments. The criterion for the partitioning is the minimization of the sum of residual sums of squares (minimization of Bayesian Information Criteria is an alternative approach). For the details regarding the algorithm, handling of the trimming parameters and construction of confidence intervals for break dates, see Bai – Perron (1998, 2003).

Our strategy for choosing the appropriate number of breaks was as follows. First, we have used the min RSS algorithm with a trimming parameter 0.1 and with maximum of $m = 9$ breaks. Then we have constructed confidence intervals around break dates using kernel-based heteroskedasticity and autocorrelation consistent (HAC) covariance matrix estimators. If the confidence intervals were overlapping, we have reduced the maximum number of breaks by one and iterated this approach until we obtained non overlapping confidence intervals. The results are in Table 3.

RESULTS

The first step in our analysis is to estimate DCC MV-GARCH model. For the lack of space, in this paper we will present only the obtained results for Czech PX. The following table includes descriptive statistics of dynamic correlations between PX and other stock market indices of our sample.

Tab. 1 Descriptive statistics of dynamic conditional correlations

	PX-BUX	PX-WIG	PX-DAX	PX-SPX
Average	0.5717	0.5687	0.3978	0.4921
St.dev	0.0369	0.0376	0.0462	0.0400
Minimum	0.4418	0.4378	0.2160	0.3444
(date)	27.12.1999	27.12.1999	9.8.1999	25.5.1998
Maximum	0.6797	0.6630	0.5979	0.6260
(date)	23.2.2009	27.10.2008	13.10.2008	13.10.2008

It is interesting to see, that for all cases minimum values are reported at the beginning of our sample and maximum values at the end of it. Obviously, the relationships between Czech and other stock markets are strengthening in the last years (this can be as well seen in the Chart 1).

Tab. 2 Testing for the presence of structural breaks

	Fluctuation test	SupF test	AveF test	ExpF test
PX-BUX	1.6688 ***	32.1224 ***	11.8046 ***	7.65088 ***
PX-WIG	2.5761 ***	62.3335 ***	29.1543 ***	28.5011 ***
PX-DAX	1.8073 ***	44.7364 ***	18.3818 ***	13.7646 ***
PX-SPX	2.7838 ***	73.5238 ***	31.3919 ***	27.9021 ***

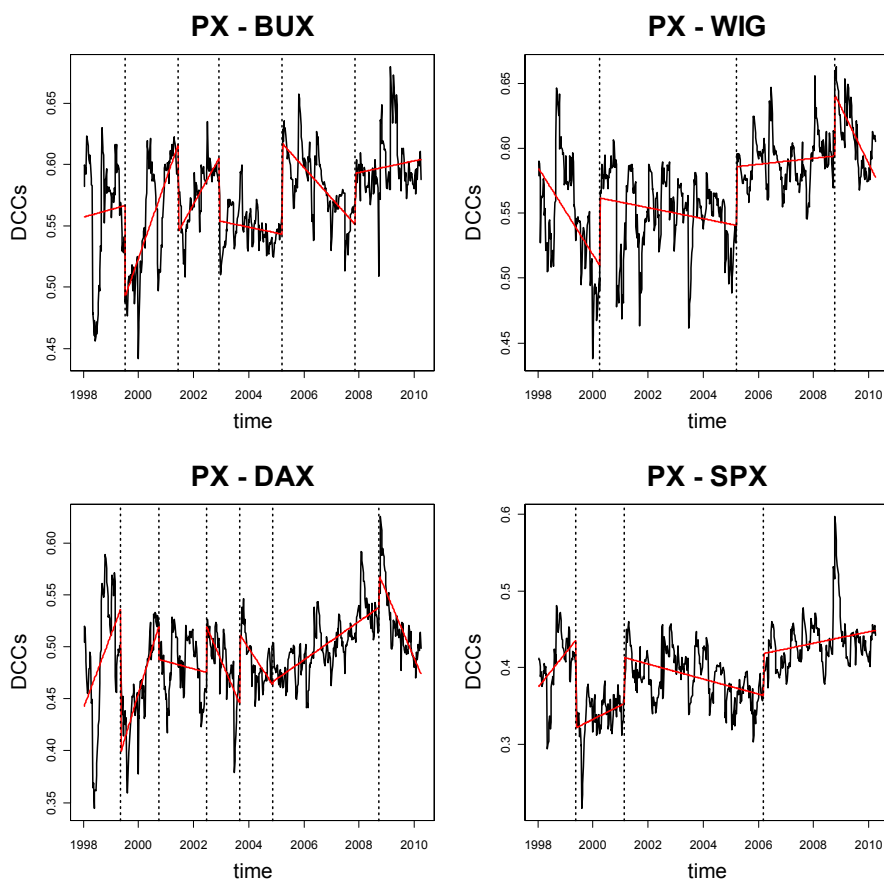
The next step is to test, whether there are some structural breaks in our time series (estimated DCCs). From Tab. 2 it is clear that the breaks are present and we can proceed to the last step, i.e. identifying their exact position. These results are provided in the following table.

Tab. 3 Identified structural breaks with corresponding confidence intervals

			Intercept		Time		
			coef.	SE	coef.	SE	
PX-BUX	<i>m1</i>	(17.5.1999 < 5.7.1999 < 12.6.2000)	<i>r1</i>	0.557	4.05E-03	1.21E-04	1.30E-06
	<i>m2</i>	11.6.2001	<i>r2</i>	0.396	6.05E-04	1.23E-03	6.50E-08
	<i>m3</i>	(18.11.2002 < 2.12.2002 < 24.2.2003)	<i>r3</i>	0.407	1.98E-03	7.74E-04	3.97E-08
	<i>m4</i>	(19.7.2004 < 14.3.2005 < 18.4.2005)	<i>r4</i>	0.577	4.07E-03	-9.07E-05	3.51E-08
	<i>m5</i>	(17.9.2007 < 12.11.2007 < 18.5.2009)	<i>r5</i>	0.797	4.39E-03	-4.78E-04	1.97E-08
			<i>r6</i>	0.546	1.46E-03	9.02E-05	5.08E-09
PX-WIG	<i>m1</i>	(28.2.2000 < 27.3.2000 < 9.12.2002)	<i>r1</i>	0.585	1.01E-03	-6.46E-04	1.30E-07
	<i>m2</i>	(6.12.2004 < 14.3.2005 < 11.12.2006)	<i>r2</i>	0.571	6.33E-04	-8.14E-05	7.96E-09
	<i>m3</i>	(26.2.2007 < 13.10.2008 < 27.10.2008)	<i>r3</i>	0.569	1.15E-03	4.41E-05	4.88E-09
			<i>r4</i>	1.105	1.43E-01	-8.26E-04	4.14E-07
PX-DAX	<i>m1</i>	10.5.1999	<i>r1</i>	0.442	3.97E-03	1.35E-03	1.64E-06
	<i>m2</i>	(19.6.2000 < 25.9.2000 < 13.11.2000)	<i>r2</i>	0.280	8.80E-04	1.69E-03	6.64E-08
	<i>m3</i>	(22.4.2002 < 17.6.2002 < 16.9.2002)	<i>r3</i>	0.508	8.27E-03	-1.38E-04	2.58E-07
	<i>m4</i>	(16.6.2003 < 1.9.2003 < 1.12.2003)	<i>r4</i>	0.795	9.10E-03	-1.18E-03	1.46E-07
	<i>m5</i>	(18.10.2004 < 15.11.2004 < 7.3.2005)	<i>r5</i>	0.739	6.33E-02	-7.68E-04	6.19E-07
	<i>m6</i>	(9.6.2008 < 22.9.2008 < 29.9.2008)	<i>r6</i>	0.339	8.43E-04	3.56E-04	4.58E-09
			<i>r7</i>	1.241	4.70E-02	-1.20E-03	1.29E-07
PX-SPX	<i>m1</i>	(3.5.1999 < 17.5.1999 < 18.10.1999)	<i>r1</i>	0.374	8.71E-04	8.60E-04	3.24E-07
	<i>m2</i>	(24.7.2000 < 18.2.2001 < 30.4.2001)	<i>r2</i>	0.296	1.69E-03	3.47E-04	8.91E-08
	<i>m3</i>	(20.6.2005 < 6.3.2006 < 18.12.2006)	<i>r3</i>	0.444	4.40E-04	-1.88E-04	3.88E-09
			<i>r4</i>	0.357	2.73E-03	1.43E-04	1.12E-08

Note: "m" denotes breaks; "r" stands for given regime

Chart 1 Dynamic conditional correlations and detected breaks



CONCLUSION

We have shown that there are several structural breaks in the mutual relationships between Czech stock market and other markets included in our sample, i.e. Hungarian, Polish, German and American. These relationships were strengthening during the recent financial crisis (increase in DCCs' trend), but for PX-DAX and PX-WIG tend to loose in the consequent period (decrease in DCCs' trend).

LITERATURE

- [1] ANDREWS, D. W. K. – PLOBERGER, W. 1994. Optimal Tests when a Nuisance Parameter is Present Only under the Alternative. *Econometrica*, vol. 62, no. 6, p. 1383-414.
- [2] ANDREWS, D. W. K. 1993. Tests for Parameter Instability and Structural Change with Unknown Change Point. *Econometrica*, vol. 61, no. 4, p. 821–56.
- [3] BAI, J. – PERRON, P. 1998. Estimating and Testing Linear Models with Multiple Structural Changes. *Econometrica*, vol. 66, no. 1, p. 47-78.
- [4] BAI, J. – PERRON, P. 2003. Computation and Analysis of Multiple Structural Change Models. *Journal of Applied Econometrics*, vol. 18, no. 1, p. 1-22.
- [5] BAUMÖHL, E. – LYÓCSA, Š. – VÝROST, T. 2011. Shift contagion with endogenously detected volatility breaks: the case of CEE stock markets. *Applied Economic Letters*, forthcoming. First publish online on 31 January 2011. DOI: 10.1080/13504851.2010.524610.
- [6] BAUMÖHL, E. – VÝROST, T. 2010. Stock Market Integration: Granger Causality Testing with respect to Nonsynchronous Trading Effects. *Finance a úvěr - Czech Journal of Economics and Finance*, vol. 60, no. 5, p. 414–25.
- [7] BÜTTNER, D. – HAYO, B. 2010. News and Correlations of CEEC-3 Financial Markets. *Economic Modelling*, vol. 27, no. 5, p. 915–22.
- [8] ENGLE, R. F. – SHEPPARD, K. 2001. Theoretical and Empirical Properties of Dynamic Conditional Correlation Multivariate GARCH [online]. NBER Working Paper 8554. [cit. 24. 4. 2011]. Available at <<http://www.nber.org/papers/w8554>>.
- [9] ENGLE, R. F. 2002. Dynamic Conditional Correlation: A Simple Class of Multivariate Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity Models. *Journal of Business Economic Statistics*, vol. 20, no. 3, p. 339–50.
- [10] PLOBERGER, W. – KRÄMER, W. 1992. The CUSUM Test with Ols Residuals. *Econometrica*, vol. 60, no. 2, p. 271–95.
- [11] WANG, P. – MOORE, T. 2008. Stock Market Integration for the Transition Economies: Time-varying Conditional Correlation Approach. *The Manchester School*, vol. 76, no. 1, p. 116–33.
- [12] ZEILEIS, A. – KLEIBER, CH. – KRÄMER, W. – HORNIK, K. 2003. Testing and Dating of Structural Changes in Practice. *Computational Statistics & Data Analysis*, vol. 44, no. 1-2, p. 109–23.
- [13] ZEILEIS, A. – LEISCH, F. – HORNIK, K. – KLEIBER, CH. 2002. strucchange: An R Package for Testing for Structural Change in Linear Regression Models. *Journal of Statistical Software*, vol. 7, no. 2, p. 1–38.
- [14] ZEILEIS, A. 2005. A Unified Approach to Structural Change Tests Based on ML Scores, F Statistics, and OLS Residuals. *Econometric Reviews*, vol. 24, no. 4, p. 445–66.

Ing. Eduard Baumöhl, PhD.; Ing. Štefan Lyócsa, PhD.; Ing. Tomáš Výrost, PhD.
Faculty of Business Economics in Košice, University of Economics in Bratislava, Tajovského
13, Košice, eduard.baumohl@euke.sk; stefan.lyocsa@gmail.com; tomas.vyrost@euke.sk

TRHOVO KONZISTENTNÁ EMBEDDED VALUE

MARKET CONSISTENT EMBEDDED VALUE

Alexandra Cisková, Mária Bilíková⁶

ANOTÁCIA

Cieľom tohto príspevku je vysvetliť podstatu stanovenia hodnoty portfólia pomocou súčasnej hodnoty očakávaných budúcich ziskov so zohľadnením nákladov na kapitál a vnorené opcie a garancie. Táto metóda sa nazýva trhovo konzistentná Embedded Value a je využívaná najmä na lepšie informovanie akcionárov a analytikov finančných trhov.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

Embedded Value, trhovo konzistentná Embedded Value

ANNOTATION

The aim of the paper is to explain the basics of the determination of the value of a portfolio with the help of the present value of the expected future profits allowing for the cost of capital and of embedded options and guarantees. This method is referred to as the Market Consistent Embedded Value and it is used mainly to provide better information to shareholders and financial market analysts.

KEY WORDS

Embedded Value, Market Consistent Embedded Value

ÚVOD

Embedded value (ďalej *EV*) je koncept merania hodnoty portfólia dlhodobých zmlúv široko používaný najmä v životnom poistení (podrobnosti sú na stránke [5]). Historicky sa koncept *EV* vyvíjal a prechádzal rôznymi štádiami. Už v 90-tych rokoch 20-teho storočia niektoré poisťovacie koncerny používali *EV* a kapitálovú požiadavku pri riadení činnosti poisťovne. Situácia v tom čase bola taká, že každá poisťovňa používala jemné odlišnosti v definíciách jednotlivých komponentov ako aj pri výpočte. Dôsledkom tohto bolo, že hodnoty *EV* na rozdiel od účtovných výsledkov nebolo možné používať na porovnávanie portfólií jednotlivých poisťovní na trhu, nakoľko nebola zaručená konzistentnosť. Veľké nadnárodné poisťovacie skupiny v Európe sa následne pustili do istej formy štandardizácie *EV*. Vzniklo zoskupenie CFO fórum⁷, v ktorom sa stretávali najmä finanční riaditelia (ale aj iní odborníci) z týchto poisťovní a v máji 2004 vydali European Embedded Value (ďalej *EEV*) princípy. Tento dokument bol prvý štandard a zároveň pomôcka pre kalkuláciu *EV* v poisťovniach. Dokument je tzv. „principle based“, takže nie je vo všetkých smeroch vyčerpávajúci a umožňuje istú úroveň voľnosti, ale tak, aby bolo možné porovnávanie jednotlivých poisťovní aspoň v základných ukazovateľoch. *EEV* používa deterministický spôsob výpočtu, diskontovanie konštantnou rizikovou diskontnou sadzbou a nezohľadňuje primerane všetky vnorené opcie, garancie a riziká obsiahnuté v uzavretých zmluvách. Postupne sa na finančnom trhu objavuje ohodnocovanie majetku a záväzkov v súlade s princípmi trhu tzv. trhovo konzistentne. Objavuje sa pojem trhovo konzistentná *EV* (angl. Market Consistent Embedded Value, ďalej len *MCEV*). Po dlhých odborných diskusiách a úpravách na pôde

⁶ Tento príspevok vznikol v rámci výskumného projektu VEGA č. 1/0813/11 Aktuársky a ekonomický dopad zavedenia Solventnosti II v životnom poistení.

⁷ The European Insurance CFO Forum je diskusná skupina, ktorú tvoria finanční riaditelia hlavných európskych kótovaných aj nekótovaných poisťovní; cieľom je ovplyvniť vývoj finančného reportingu, reportingu založeného na hodnote portfólia a požiadavkách príslušných dohľadov v poisťovníctve.

CFO fóra v októbri 2009 vzniká nová rozšírená verzia princípov, a to *MCEV* princípov. Toto je zatiaľ posledná verzia štandardu, riadia sa podľa nej poisťovne či finančné skupiny združené v CFO fóre. Rovnako ako predošlá verzia aj tu ide o „principle based“ dokument i keď v rozsahu sa podstatne rozšíril oproti verzii *EEV*.

CIEĽ A METODIKA

Predmetom tohto príspevku bude vysvetlenie jednotlivých zložiek *MCEV*. Autorky sa pre danú tému rozhodli pre jej aktuálnosť, a tiež kvôli potrebe porozumieť a vysvetliť problematiku ohodnocovania životných portfólií a ich aplikáciu v aktuárskej praxi pomocou *MCEV*. Keďže mnohé pojmy ešte nemajú ustálený slovenský výraz, autorky často používajú anglický termín, definovaný priamo v dokumentáciách jednotlivých prístupov.

VÝSLEDKY

V úvode dokumentu *MCEV* princípy⁸, princíp 1 hovorí, že *MCEV* je veličina, ktorá určuje konsolidovanú hodnotu akcionárskeho podielu na predmetnom portfóliu. Čo to je predmetné portfólio (business covered) a akých typov zmlúv sa týka *MCEV*, je definované v princípe 2. Definícia samotnej *MCEV* a jej jednotlivých zložiek je obsiahnutá v princípoch 3 až 10 a budeme sa jej venovať neskôr. Ďalej sa dokument venuje predpokladom, a to v prvej časti operačným (neekonomickým) a následne ekonomickým predpokladom, úrokovým krivkám a diskontným mieram používaným v samotnom výpočte *EV* (princípy 11 – 14). Vybrané špecifické oblasti sú detailne popísané v princípoch 15 (stochastický model) a 16 (zmluvy s podielom na prebytku/zisku). Záver dokumentu sa detailne venuje poznámkam a popisu *MCEV*, definuje aké veličiny by sa mali určiť a aké analýzy uskutočniť, čo všetko by mal obsahovať dokument, tzv. *MCEV* report, ktorý poisťovne zvyknú pripravovať. Princíp 17 je rozsiahly a dotýka sa aj oblastí, ktoré spadajú pod princípy s nižším číselným označením, pričom nerieši ich definíciu ale rozsah informácií, ktoré je potrebné uviesť v poznámkach a zverejniť. Dokument sa končí definíciami pojmov, vysvetlením skratiek a prílohami.

Na tomto mieste uvedieme definíciu *MCEV* v zmysle princípov *MCEV*. *MCEV* meria hodnotu portfólia životného poistenia prípadne životnej poisťovne z pohľadu akcionára, t. j. je súčtom čistej hodnoty aktív a hodnoty existujúceho portfólia spravovaných životných poistných zmlúv.

Platí:

$$\begin{aligned}MCEV &= NAV + VIF \\VIF &= PVFP - CoC - O\&G - CNHR\end{aligned}$$

a teda:

$$MCEV = NAV + PVFP - CoC - O\&G - CNHR$$

kde jednotlivé symboly znamenajú:

NAV (z angl. net asset value) je kapitál predstavujúci trhovú hodnotu aktív poisťovne, ktoré neslúžia na krytie záväzkov, ale prináležia akcionárom, pozostáva z požadovaného kapitálu a voľných zdrojov,

PVFP (z angl. present value of future profits) je súčasná hodnota budúcich ziskov, ktorú tvorí poistné a investičné výnosy z technických rezerv a je očistená o náklady (poistné plnenia, odkupy, daň, bežné náklady a provízie); v prípadoch, kde to je relevantné, je potrebné zohľadniť zaistenie,

CoC (z angl. cost of capital) sú náklady na držbu potrebného kapitálu, ktoré pozostávajú z investičných nákladov na správu aktív a dane z investičného výnosu,

O&G (z angl. financial options and guarantees) je časová hodnota opcií a garancií,

⁸ Plné znenie *MCEV* princípov je možné nájsť na stránke [5].

CNHR (z angl. costs of residual non hedgeable risks) sú náklady na nehedžovateľné riziko, t. j. ide o riziká, ktoré musí poisťovňa kryť z rizikového kapitálu, pretože sa nedajú eliminovať (zaistiť/odstrániť) cez kapitálový trh.

Postupne vysvetlíme jednotlivé zložky *EV* podrobnejšie a ukážeme spôsob ich výpočtu. V niektorých prípadoch si predstavíme aj praktické kroky ako jednotlivé veličiny vypočítať.

Súčasná hodnota budúcich ziskov

Súčasná hodnota budúcich ziskov (ďalej *PVFP*) je najdôležitejšou veličinou, ktorú môžeme v kalkulácii životného poistenia použiť. Základným princípom je projekcia všetkých peňažných tokov a z nich vyplývajúcich nákladov, výnosov, ziskov prípadne strát pre všetky budúce projektované obdobia. Každý budúci peňažný tok je diskontovaný ku dňu ohodnocovania, čím sa zohľadňuje časová hodnota peňazí a všetky peňažné hodnoty sú prepočítané k dátumu ohodnocovania. *PVFP* je potom súčtom všetkých takto odúročených peňažných tokov. Matematicky to môžeme vyjadriť nasledovným vzťahom:

$$PVFP = \sum_{t=0}^{\infty} v^t \times PRO_t$$

kde:

$$v = 1/(1+i)$$

i je úroková sadzba použitá na diskontovanie peňažných tokov v časovom období *t*,

t je časový index resp. poradie časového obdobia,

PRO_t je očakávaná strata alebo zisk v príslušnom období *t*. *PRO* ako celok možno nazvať aj vektorom ziskov/strát.

Úroková sadzba *i* je očakávaná úroková sadzba pre časové obdobia *t* = 0, 1, ... a zohľadňuje časovú hodnotu veličín vyjadrených v peňažných jednotkách. Konštantná úroková sadzba pre budúce obdobie sa v praxi málokedy vyskytuje. Pokiaľ sa použije kompletná časová štruktúra úrokových sadzieb, dostávame odlišné úrokové sadzby *i_t* pre odlišné obdobia *t*. Index *t* je použitý z dôvodu, že očakávaná úroková sadzba môže byť variabilná, a teda sa mení s časom. Výpočet v takomto prípade je náročnejší, je potrebné diskontovanie po jednotlivých obdobiach.

PRO_t (charakterizované napr. v [4]) predstavuje očakávané zisky prípadne straty v časovom období $\langle t; t+1 \rangle$. Tieto pozostávajú z nasledovného:

- ⇒ poistné *P_t* prislúchajúce časovému obdobiu *t*,
- ⇒ náklady, vrátane provízií *e_t* v časovom období *t*,
- ⇒ poistné plnenia (smrť (*S_t*), dožitie (*M_t*), odkup (*SV_t*), iné),
- ⇒ rezerva *V* (do *PVFP* vstupuje zmena rezervy),
- ⇒ pravdepodobnosť storna s výplatou odkupnej hodnoty ($((aq)_t)^w$),
- ⇒ pravdepodobnosť *q_{x+t}* úmrtia osoby vo veku *x+t* počas jedného roka,
- ⇒ pravdepodobnosť *p_{x+t}* prežitia jedného roka osobou vo veku *x+t*.

$$PRO_t = (P_t - e_t) \times (1+i) + V \times i - (aq)_t^w \times SV_t - q_{x+t} \times S_t - p_{x+t} \times M_t - p_{x+t} \times V + V$$

Poznámka: *PRO* po úprave o zmenu rezervy predstavuje vektor peňažných tokov v čase *t*. Tento je možné podobným spôsobom využiť na výpočet rezervy poistenia v čase *t* metódou diskontovaných peňažných tokov.

Náklady na požadovaný kapitál

Poisťovňa počas svojej činnosti drží v svojich účtovných knihách rezervy, ktoré by mali pokrývať všetky budúce záväzky zo zmlúv. Okrem toho poisťovňa povinne preukazuje držbu

kapitálu aj nad rámec týchto rezerv, svoj základný kapitál, aby bola zabezpečená solventnosť poisťovne počas celého obdobia jej fungovania. Náklady na požadovaný kapitál (ďalej CoC) pozostávajú z investičných nákladov na správu aktív/majetku a dane z investičného výnosu, ktorý tento majetok prináša, teda:

$$CoC = \sum_{t=0}^T v^t \times (tax \times i \times ReC_t + (1 - tax) \times invexp_t)$$

kde:

tax je sadzba dane z príjmu/zisku aplikovaná na poisťovňu,

ReC_t je požadovaný kapitál, ktorý poisťovňa drží v čase t . Pre účely výpočtu je potrebné projektovať očakávaný kapitál pomocou vhodnej veličiny,

$invexp_t$ sú očakávané investičné náklady na majetok kryjúci vlastný kapitál poisťovne v čase t .

Hodnota finančných opcií a garancií

Poistné zmluvy životného poistenia často obsahujú rôzne opcie a garancie (ďalej $O&G$), napr. garantovanú technickú úrokovú mieru, garantovanú odkupnú hodnotu, opciu na zmenu, alebo predĺženie krytia, tieto je potrebné zohľadniť pri oceňovaní portfólia. Hodnota $O&G$ môže byť vo všeobecnosti stanovená viacerými spôsobmi. Je možné použiť analytický spôsob, prípadne výpočet stochastický. $MCEV$ princíp 7 hovorí, že časová hodnota $O&G$ pre kalkuláciu EV má byť stanovená stochastickou metódou, pričom výpočet musí byť konzistentný s celým výpočtom EV vrátane predpokladov a použitej metódy. Ďalej bližšie popíšeme jeden zo spôsobov výpočtu hodnoty $O&G$.

Všeobecne môžeme tvrdiť, že celková hodnota $O&G$ sa skladá z vnútornej hodnoty (z angl. intrinsic value) a časovej hodnoty (z angl. time value), teda:

$$O&G = O&G_{IV} + O&G_{TV}$$

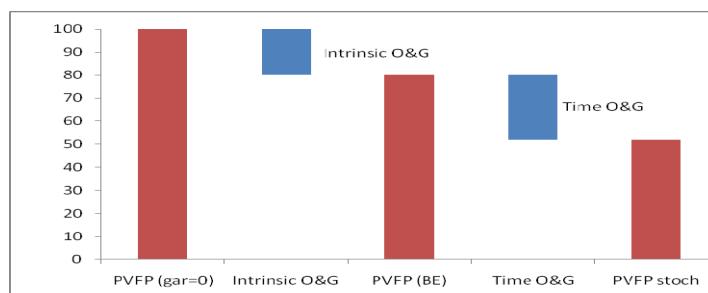
Vnútrná hodnota $O&G$ je zahrnutá v deterministickom $PVFP$ pri použití centrálnych (best estimate, ďalej BE) predpokladov. Ide o rozdiel hodnoty $PVFP$ pri použití predpokladov najlepšieho odhadu a $PVFP$ za použitia nulovej garancie, pričom obe $PVFP$ sú kalkulované deterministickým modelom.

$$O&G_{IV} = PVFP_{0garancia} - PVFP_{BE}$$

Časová hodnota $O&G$ je hodnota $O&G$ nad časťou, ktorá je zahrnutá v deterministickom $PVFP$ pri použití najlepšieho odhadu predpokladov budúceho vývoja. Výpočet tejto časti $O&G$ je opäť rozdiel dvoch $PVFP$, a to pri použití predpokladov najlepšieho odhadu a $PVFP$, ktorý prihliada na všetky $O&G$ a výpočet je potrebné vykonať stochastickým spôsobom.

$$O&G_{TV} = PVFP_{BE} - PVFP_{stoch}$$

Vzťahy medzi jednotlivými $PVFP$ a hodnotou $O&G$ je možné zobrazit nasledovným grafom:



Podobným spôsobom je možné stanoviť hodnotu $O&G$ aj pre iné účely, než je výpočet $MCEV$. Je obvyklé použiť vyjadrenie hodnoty $O&G$ pri stanovení rezerv a testovaní ich

primeranosti v životnom poistení, prípadne pri prevodoch kmeňa životného poistenia. Hodnota $O&G$ vstupuje do výpočtu aj pri stanovení $MCEV$ nepriamym spôsobom (viac k problematike v [3]).

Náklady na ostatné nehedžovateľné riziko

Tieto náklady sa určia podľa vzťahu:

$$CNHR = \sum_{t=0}^T v^t \times CoC_{Ch} \times NHRC_t$$

kde:

CoC_{Ch} sadzba nákladov na kapitál, obvykle definovaná poisťovňou ako jeden zo základných ekonomických predpokladov,

$NHRC_t$ požadovaný kapitál pre nehedžovateľné riziká, ktoré nie je možné zabezpečiť na finančnom trhu, a ktorý poisťovňa drží v čase t . V životnom poistení je spájaný najmä s úmrtnosťou, mierou storien, nákladmi a inými operačnými rizikami.

Hodnota vlastného imania

V prípade stanovenia EV , hodnota vlastného imania (NAV) predstavuje trhovú hodnotu aktív poisťovne, ktoré neslúžia na krytie záväzkov. Z iného pohľadu možno hovoriť aj o trhovej hodnote aktív kryjúcich akcionársky kapitál (vlastné imanie spoločnosti). Poisťovňa z tohto dôvodu rozdeľuje svoj majetok na časť kryjúcu rezervy poisťovne a časť prislúchajúcu akcionárom. Majetok je potrebné ohodnotiť jeho trhovou hodnotou (hodnota podľa trhu s aktívnym obchodovaním). V prípadoch, ak pre konkrétny majetok (cenný papier) nie je možné zistiť trhovú cenu, alebo ak neexistuje aktívny trh, hodnota sa stanoví analyticky (Mark to market, mark to model). NAV sa skladá z dvoch základných častí, požadovaného kapitálu a voľných zdrojov, resp. voľného kapitálu. Vo finančnej teórii a v niektorých situáciách aj v praxi môže voľný kapitál nadobúdať aj záporné hodnoty. Takýto stav však môže nasvedčovať problémom s kapitálom či solventnosťou v poisťovni.

ZÁVER

$MCEV$ je v súčasnosti používaná v poisťovníctve pri ohodnocovaní kmeňa dlhodobého životného poistenia a záväzkov z neho vyplývajúcich. $MCEV$ je záväzná pre členov CFO fóra. V praxi bola používaná už pred rokom 2009, kedy boli oficiálne vydané $MCEV$ princípy. V príspevku sú popísané základné vzťahy jednotlivých zložiek tejto metódy pre ohodnotenie portfólia životnej poisťovne.

LITERATÚRA

- [1] Sakálová, K.: Oceňovanie produktov v životnom poistení. Bratislava: Ekonóm, 2001.
- [2] Sekerová, V., Bilíková, M.: Poistná matematika. Bratislava: Ekonóm, 2005.
- [3] Wüthrich, Mario V., Bühlmann, Hans, Furrer, Hansjörg: Market-Consistent Actuarial Valuation (EAA Series). Berlin: Springer, 2008.
- [4] Scott, William F.: Life Assurance Mathematics. Aberdeen: King's College, 1999.
- [5] www.cfoforum.nl – MCEV principles October 2009.
- [6] www.allianz.com – Market Consistent Embedded Value Report 2009.

Ing. Alexandra Cisková, doc. RNDr. Mária Bilíková, PhD.
Katedra matematiky Ekonomickej univerzity
Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava, Slovenská republika
bilikova@dec.euba.sk; alexandra.ciskova@gmail.com

AKTUÁLNOSŤ INTERDISCIPLINÁRNEHO PRÍSTUPU K APLIKÁCII METODIKY BALANCED SCORECARD

TOPICALITY OF INTERDISCIPLINARY APPROACH TO THE APPLICATION OF METHODIC BALANCED SCORECARD

Janette Brixová, Michal Grell, Jozef Kráľovič

ANOTÁCIA

Interdisciplinárny prístup je v príspevku interpretovaný ako aplikácia teórie podnikových financií s podporou informačných technológií. Zaoberáme sa problematikou v rovinách ekonomickej a infromaticko-výpočtovej, ktoré sú vzájomne prepojené.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

interdisciplinárny prístup, Balanced Scorecard, finančný manažment, informačné technológie, výkonnosť ekonomických objektov, architektúra informačného systému

ANNOTATION

Interdisciplinary approach in this paper is interpreted as the application of the theory of corporate finance with the support of information technology. We deal with economic and IT issues, which are interconnected.

KEY WORDS

Interdisciplinary approach, Balanced ScoreCard, financial management, information technology, performance of economic structures, architecture of information system

ÚVOD

V dôsledku zmien podnikateľského prostredia (osobitne vplyvom doznievajúcej globálnej finančnej krízy) dochádza ku zmenám v riadení podnikov. Pôvodné prístupy nie sú schopné zachytiť nové aspekty poklesu výkonnosti podniku. S tým je spojená nevyhnutnosť hľadania nových prístupov a metód, ktoré sú spojené nielen s kritikou tradičných metód, ale je rovnako žiaduce modifikovať na zmenené podmienky aj nové moderné koncepty a metódy. Koncept Balanced ScoreCard je takýto moderný prístup, ktorý vhodne prepojuje finančné a nefinančné ukazovatele a vytvára tak systém zameraný na komplexné zvyšovanie výkonnosti podniku.

Vykonané prieskumy využívania Balanced ScoreCard (SR, ČR) potvrdzujú pozitívny vplyv na aplikácie metódy v strategickom riadení na výkonnosť podniku, no súčasne signalizujú mnohé teoreticko-metodologické problémy pri jej implementácii, či už z hľadiska prepojenia jednotlivých perspektív na kľúčové ukazovatele trhovej hodnoty podniku, tak aj na žiaduce prepojenie podnikových informačných systémov, strategického riadenia a konceptu BSC vrátane softvérovej podpory.

CIEĽ A METODIKA

Cieľom príspevku je analýza súčasného stavu implementácie BSC s akcentom na identifikáciu kľúčových problémov v oblasti softvérovej podpory BSC a závislosti medzi informačným systémom podniku a modelom podnikania.

V súlade s formulovaným cieľom sme realizovali v rámci vedeckého projektu VEGA dotazníkový prieskum v podnikoch SR. Pri tvorbe dotazníka sme postupovali tak, aby otázky v jednotlivých perspektívach BSC boli formulované zrozumiteľne a jednoznačne. Počet otázok bol 28 a celkový počet respondentov (podnikov), ktorí vyplnili prieskumný dotazník bol 87.

Disponibilný priestor nedovoľuje komplexnú prezentáciu výsledkov prieskumu. Na ilustráciu uvedieme ich odpovede iba na tri otázky:

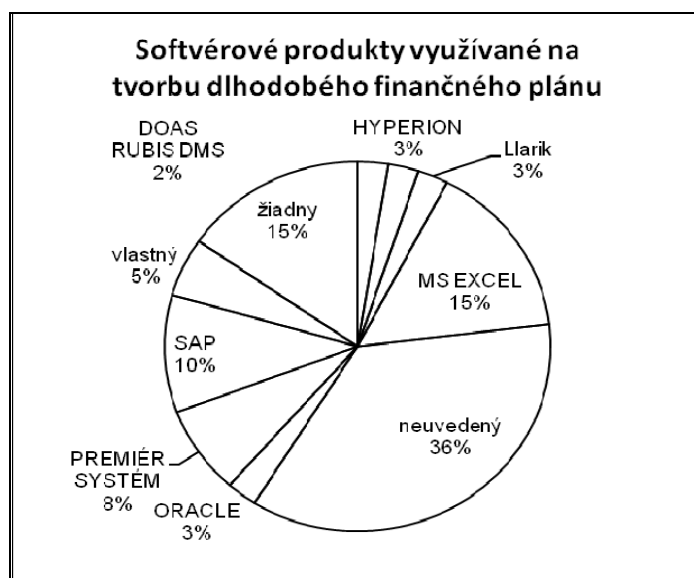
- *Aké softvérové produkty používate v strategickom riadení podniku, využívajúceho metódu BSC?*

90% vykazovacích jednotiek v dotazníku neuviedlo, aký softvérový produkt používa. Vyplýva to pravdepodobne z ich neinformovanosti o tejto oblasti podniku. Ostatné uviedli, že používajú softvérové produkty: SAP BusinessObjects Business Intelligence, SAP Business Information Warehouse a MS Excel.

- *Aké softvérové produkty využívate na tvorbu strategického (dlhodobého) finančného plánu podniku?*

36% opytovaných nevedelo na otázku odpovedať a ostatní uviedli softvérové produkty tak ako vyplýva z grafu 1. Najviac používaný, s 15% zastúpením medzi konkrétnymi softvérmi je MS Excel.

Graf 1 Softvérové produkty využívané na tvorbu dlhodobého finančného plánu



Zdroj: Dotazníkový prieskum, vlastné spracovanie

- *Aké informačné technológie využívate v jednotlivých oblastiach riadenia podniku?*

Využitie informačných technológií v konkrétnych oblastiach podnikov je vzhľadom na činnosť podnikov široká. Z dotazníkového prieskumu, kde na túto otázku bolo možné zvoliť viacej možností (viac hodnotová otázka) vyplynulo, že najviac využívané sú v manažérskych činnostiach na úrovni operatívnej. Ďalej v rovnakej miere v manažérskych činnostiach na strategickej úrovni a v riadení a monitorovaní technologických procesov a detekcie chýb v procesoch (tab.1).

Poradie v tab.1 vyplýva z dôležitosti úloh manažmentu na jednotlivých úrovniach riadenia podniku. Jednotlivé druhy riadenia sú v praxi vzájomne späté a úzko súvisia.

V nadväznosti na výsledky zhodnotenia dotazníkového prieskumu zaoberáme sa prístupom, v ktorom hlavný zdroj informácií predstavuje ERP systém, pričom vstupné údaje BSC

nemusia nutne pochádzať len z informačného systému (IS), ale ich zdrojom môžu byť aj rozličné agendy vedené v podniku napr. v Exceli a pod.

Tabuľka 1 Využitie IT v konkrétnych oblastiach podnikov

Oblasti v ktorých podniky využívajú informačné technológie	Počet kladných odpovedí
manažérske činnosti na úrovni - operatívnej	29
manažérske činnosti na úrovni - taktickej	17
manažérske činnosti na úrovni - strategickej	26
riadenie, monitorovanie technologických procesov a detekcia chýb v procesoch	26
riadenie podporných procesov	18
vzdelávanie pracovníkov	10
iné	3

Zdroj: Dotazníkový prieskum, vlastné spracovanie

VÝSLEDKY A DISKUSIA

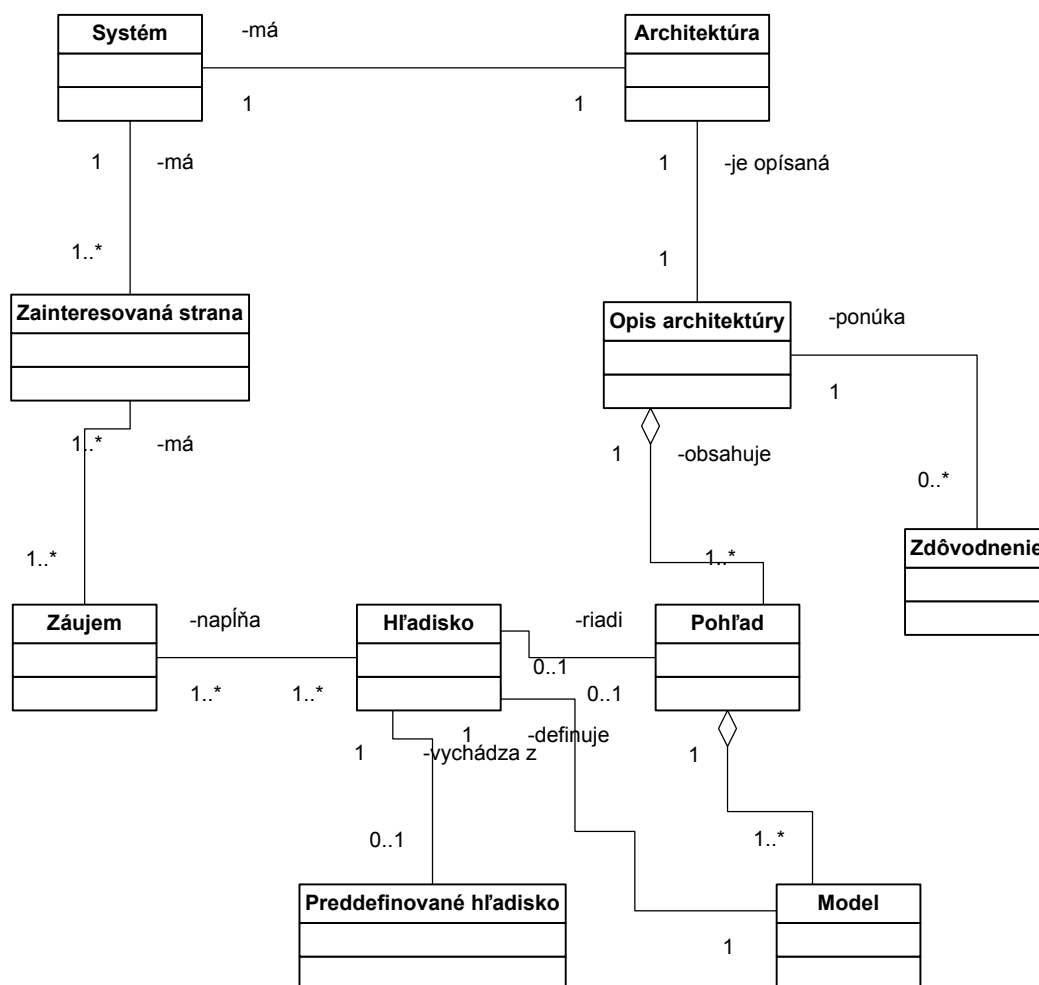
Softvérová podpora BSC a závislosť medzi architektúrou informačného systému a modelom podnikania

Je potrebný taký ERP systém, ktorý obsahuje príslušné manažérske nástroje, prípadne integráciu so špecifickým manažérskym informačným systémom (MIS). Súčasný trend v ponuke ERP systémov umožňuje pristupovať k implementácii BSC prostredníctvom zodpovedajúcich aplikačných programov. Manažérske analýzy sú k dispozícii napr. v softvérových produktoch Oracle E-business Suite, Ramses ERP, IS Compekon, SyteLine a ďalších. Vhodne aplikované koncepcie ERP systémov s prepracovanou metodikou BSC môžu významne prispieť ku konkurencieschopnosti podniku. Veľmi účinným nástrojom implementácie prístupu BSC sú napr. aplikácia ARIS BSC (Business Strategy Creator), aplikácia firmy QPR, ale aj ďalšie aplikácie ako napr. aplikácia BSC Designer, ktorá predstavuje riešenie orientované na web a uľahčuje meranie, riadenie a správu ako zlepšovať výkonnosť podnikania a je dostupná v týchto verziách: *BSC Designer Light*, *BSC Designer Standard*, *BSC Designer PRO* a *BSC Designer Online*. V podmienkach firmy možno použiť aplikačný program BSC Designer Standard v postupnosti krokov: definovať základnú orientáciu a vízie (základného strategického cieľa), navrhnuť 1. skupinu ukazovateľov, ktoré vychádzajú z nosných procesov a kompetencií, produktov a služieb a navrhnuť 2. skupinu ukazovateľov, ktoré sú charakterizované príslušnými atribútmi (ciele, meradlo, cieľová hodnota, realizačné opatrenia, váha) v jednotlivých perspektívach. Aplikácia BSC Designer umožňuje realizovať výstupy vo forme reportov (najznámejší je Dashboard report) a grafov (Diamant, Čas, Optimalizácia, Koláč, Absolútna váha, Ciferník, Risk, Výkon, Progres). Pomocou Dashboard reportov možno zobrazovať obsah jednotlivých perspektív a položiek v rámci týchto perspektív. Aplikácia tiež umožňuje exportovať údaje do súboru vo formátoch MS Excel a MS PowerPoint.

V konkurenčnom prostredí predstavuje takýto IS významný faktor, ktorý ovplyvňuje výkonnosť podniku. Informačný systém vytváraný na podporu podnikových procesov spravidla rešpektuje množstvo relevantných hľadísk a väzieb. Architektúra IS je prostriedkom, ktorý umožňuje opísať a analyzovať tieto vzťahy. Prezentujeme základné princípy architektúry IS z hľadiska ich formulácie v prijatých normách a následnej aplikácii

v podnikovej informatike [1]. Organizácia IEEE v roku 2000 prijala normu IEEE-Std-1471-2000, ktorá formuluje odporúčané postupy na opis architektúry a bola prevzatá organizáciou

Obr. 1 Architektonické pohľady podľa normy ISO/IEC42010:2007



Zdroj: vlastné spracovanie podľa [1]

ISO ako základ normy ISO/IEC42010:2007. Podľa tejto normy architektúra je *fundamentálne usporiadanie systému, ktorý tvoria prvky a vzťahy medzi nimi, vrátane vzťahu k prostrediu, ktoré riadi jeho návrh a rozvoj*. Architektúru opíšeme na základe architektonických pohľadov na obr. 1, ktorý dokumentuje aj jej závislosť od podnikovej stratégie a zamerania podniku (modelu podnikania), ktoré sa premietajú v architektonických hľadiskách. Pohľady sú určené zainteresovanými stranami (zákazník, používateľ, vývojár, manažér podniku, poskytovateľ služby, dodávateľ a ďalší) a ich záujmami. Pohľady sú reprezentované modelmi tak, že pre každý pohľad vyhľadáme hľadisko, ktoré chápeme ako vzor, pomocou ktorého vytvoríme pohľad (biznis pohľad, aplikačný pohľad a pod.). Hľadisko definuje účel pohľadu. Súhrn pohľadov vytvára opis architektúry, ktorý doplníme identifikáciou dokumentu, účelom opisu a zdôvodnením (pravidlá, heuristiky a pod.). Pohľady sú zamerané stále na ten istý podnik (systém) a pohľadom len zvyrazňujeme vybranú časť systému (napr. podsystemy biznis služieb, biznis procesov a pod.), preto možno používať opäť pojem architektúra (napr. biznis architektúra).

ZÁVER

Efektívna aplikácia konceptu BSC v strategickom riadení vyžaduje popri inom (napr. dafinovanie vzťahov medzi cieľmi, ukazovateľmi a cieľovými hodnotami, prepojenie jednotlivých činností a ich koordinácia, komunikácia a zainteresovanosť pracovníkov, atď.) výber vhodného informačného systému, riešenie vzťahu medzi architektúrou informačného systému a modelom podnikania a v neposlednom rade efektívnu softvérovú podporu. V uvedenej oblasti sme sa pokúsili načrtnúť niektoré odporúčania.

Príspevok je spracovaný v rámci grantovej úlohy VEGA 1/0261/10 *Interdisciplinárny prístup k zvyšovaniu výkonnosti podniku v procese implementácie Balanced Scorecard*.

LITERATÚRA

[1] Voříšek, J. a kol.: Principy a modely řízení podnikové informatiky. Praha: VŠE v Praze, Oeconomica 2008. ISBN 978-80-245-1440-6.

[2] <http://www.bscdesigner.com/> (dostupné 3.5.2011).

[3] Kráľovič, J., Vlachynský, K.: Finančný Manažment. Bratislava: IuraEdition 2011. ISBN 978-80-8078-356-3.

Ing. Janette Brixová
Ing. Michal Grell, PhD.
Fakulta hospodárskej informatiky
Katedra aplikovanej informatiky
brixova@euba.sk
grell@euba.sk

prof. Ing. Jozef Kráľovič, CSc.
Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta podnikového manažmentu
Katedra podnikových financií
jozef.kralovic@euba.sk

Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava

REGULACE MIMOBILANČNÍCH AKTIVIT BANK PODLE BASEL III

REGULATION OF THE OFF-BALANCE SHEET ACTIVITIES UNDER BASEL III

Veronika Bučková

ANOTACE

Tento příspěvek je zaměřen na změny bankovní regulace v oblasti mimobilančních aktivit. Jak ukázala finanční krize, banky udržovaly ve svých podrozvahách nadměrné rizikové expozice, což následně významně ohrozilo jejich stabilitu. Basilejská komise připravila nový regulační rámec označovaný jako Basel III. V příspěvku jsou obsaženy změny v pravidlech kapitálové přiměřenosti a nová pravidla v podobě globálních pravidel likvidity a leverage ratio a jejich spojitost s mimobilančními aktivitami bank.

KLÍČOVÁ SLOVA

Bankovní regulace, Basel III, mimobilanční aktivity, kapitálová přiměřenost, globální standardy likvidity, leverage ratio.

ANNOTATION

This article is focused on the changes in bank regulation in the field of off-balance sheet activities. As the financial crisis showed, the banks had built excessive risk exposures in their off-balance sheets which subsequently threatened their stability. Basel Committee has published a new regulation framework called Basel III. The article contains the changes in capital adequacy rules and the new rules such as global liquidity standards and leverage ratio and their connection with off-balance sheet activities.

KEY WORDS

Bank regulation, Basel III, off-balance sheet activities, capital adequacy, global liquidity standards, leverage ratio.

ÚVOD

V prosinci 2010 Basilejská komise publikovala dokumenty, které obsahují změny v oblasti bankovní regulace a které tvoří základ nového regulačního rámce Basel III. Finanční krize, která vypukla v USA v roce 2007, poukázala na nedostatky současné regulace. Jednou z příčin krize byly neobežretné praktiky bank v oblasti mimobilančních aktivit. Nadměrné mimobilanční expozice se staly častou příčinou bankovních ztrát. Cílem nové regulace je zajistit stabilitu bankovního sektoru a velkou pozornost věnuje mimobilančním aktivitám.

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je popsat, jakým způsobem se dotknou změny v bankovní regulaci podle Basel III mimobilančních operací bank. Mimobilanční operace vstupují do výpočtu kapitálové přiměřenosti bank. Podle nové úpravy budou ovlivňovat také výši leverage ratio a globálních standardů likvidity. Základními vědeckými metodami použitými v příspěvku jsou deskripce a analýza.

VÝSLEDKY

Basilejská komise pro bankovní dohled (BCBS) vypracovala nová pravidla bankovní regulace označované jako Basel III. Tato pravidla by měla být implementována do národních právních řádů a v následujících letech postupně uplatňována.

Nový regulační rámec by měl nahradit stávající úpravu bankovní regulace Basel II a je zaměřen na upevnění globálních pravidel likvidity a kapitálové přiměřenosti. Jak poznamenal člen bankovní rady Evropské centrální banky Nout Wellink, nové kapitálové a likviditní standardy podle Basel III postupně zvýší kvalitu bankovního kapitálu, likviditní rezervy a sníží nestabilní zdroje bank.

Impulsem k reformě bankovní regulace byla finanční krize, která vypukla v polovině roku 2007 v USA a za jejíž příčinu je považována nedostatečná úprava bankovní regulace. Pravidla bankovní regulace podle Basel II nedokázala zamezit nadměrné zadluženosti (leverage) bankovního sektoru, a to v oblasti bilančních i mimobilančních aktivit bank.

Specifickým rysem krize byla skutečnost, že značná část ztrát vzniklých v průběhu krize plynula z mimobilančních obchodů bank. Šlo v první řadě o derivátové expozice.

Stávající bankovní regulace bývá často obviňována z podněcování procyklického chování bank. Nová pravidla jsou nastavena tak, aby byly procyklické tendence omezeny.

Změny v úpravě kapitálové přiměřenosti

Kapitálová přiměřenost bude ponechána na úrovni 8 % rizikově vážených aktiv, přičemž celkový regulační kapitál bude dán součtem dvou složek:

- Tier 1 (going-concern capital)
 - o Common Equity Tier 1 (CET 1)
 - o Additional Tier 1
- Tier 2 (gone-concern capital)

Kapitál Tier 1 bude tvořen z největší části z emitovaných kmenových akcií (common shares) a vytvořeného zisku společnosti. Od 1. ledna 2015 budou banky povinny jej udržovat na úrovni minimálně 6 % rizikově vážených aktiv. Pro CET 1 bude ke stejnému datu stanoveno minimum 4,5 % rizikově vážených aktiv banky.

Kromě Tier 1 a Tier 2 budou banky v rámci kapitálové přiměřenosti nově povinny vytvářet dodatečné kapitálové rezervy, jejichž tvorba bude do jisté míry záviset na národním regulátorovi bankovního systému. Bude se jednat o:

- proticyklický kapitálový polštář (*Countercyclical Capital Buffer*),
- kapitálový konzervační polštář (*Capital Conservation Buffer*),
- kapitál pro systémově významné banky (*Capital for Systemically Important Banks*).

Kapitálový konzervační polštář

Zavedení kapitálového konzervačního polštáře sleduje cíl vytvořit takovou kapitálovou rezervu, díky které budou banky schopny uhradit ztráty v nepříznivém období. Pravidla pro tvorbu kapitálového konzervačního polštáře jsou nastavena tak, aby jej banky tvořily v období růstu a prosperity.

Po vyčerpání této kapitálové rezervy by banky měly opět vytvořit především snížením distribuce dosažených zisků (dividend, bonusů, aj.). Koncept kapitálového konzervačního polštáře by měl být zaveden na úrovni konsolidačního celku.

Koncept by měl být postupně zaveden od 1. ledna 2016, kdy by banky měly vytvořit kapitálový konzervační polštář o objemu min. 0,625 % rizikově vážených aktiv. Objem by se poté měl každoročně zvyšovat až na konečnou úroveň 2,5 % rizikově vážených aktiv k 1. lednu 2019.

Proticyklický kapitálový polštář

Finanční krize ukázala, že bankovní sektor tíhne k procyklickému chování. Za účelem omezení procyklických tendencí BCBS zavádí pravidla tvorby proticyklického kapitálového polštáře. Smyslem konceptu je, že v období ekonomického růstu by banky měly vytvářet kapitálové rezervy a v krizovém období tyto rezervy rozpouštět.

Velikost proticyklického kapitálového polštáře se bude pohybovat v rozmezí od 0 do 2,5 % rizikově vážených aktiv. Jeho velikost určí regulátor na základě svého posouzení vývoje ekonomických ukazatelů (zejména HDP a zadluženosti soukromého sektoru). Poměr zadluženosti a HDP by neměl být jediným rozhodujícím kritériem. Regulátor by měl vzít do úvahy i další relevantní skutečnosti.

Pravidla pro tvorbu proticyklického kapitálového polštáře začnou postupně platit od 1. ledna 2016, plně efektivní by měla být od 1. ledna 2019.

Leverage ratio

Cílem leverage ratio bude zamezit nadměrnému zadlužování bankovního sektoru. Jednou z klíčových příčin krize bylo vybudování nadměrné zadluženosti (leverage) v rozvahových a podrozvahových bankovních operacích.

Leverage ratio představuje jednoduchý ne-rizikově založený nástroj k posouzení stability banky. Do jeho výpočtu bude vstupovat kapitál banky v podobě *Tier 1* (podle nové úpravy) a *celková expozice* zahrnující rozvahové i podrozvahové expozice. Z podrozvahových expozic půjde o bezpodmínečné přísliby banky, přímé úvěrové substituty, akceptace, záruky apod.

Minimální hodnota leverage ratio je prozatím stanovena na 3 % kapitálu Tier 1 na celkové expozici banky.

Přechodné období pro zavedení leverage ratio začalo k 1. lednu 2011. BCBS bude nejprve monitorovat vývoj leverage ratio a následně posoudí, zda navrhovaný limit 3 % postačující.

Globální standardy likvidity

K zajištění stability bankovního sektoru samotná pravidla kapitálové přiměřenosti nestačí. BCBS proto zavádí doplňující standardy likvidity harmonizované na mezinárodní úrovni.

Do nového konceptu likviditních standardů budou zahrnuty mimobilanční operace. Představují totiž budoucí potenciální peněžní toky, na které banka musí být předem připravena.

Jako standardy likvidity Basilejská komise zavádí dva poměrové ukazatele:

- Liquidity Coverage Ratio (LCR)
- Net Stable Funding Ratio (NSFR)

Povinnost plnit LCR bude zavedena od roku 2015. NSFR budou muset banky plnit od roku 2018.

Liquidity Coverage Ratio (LCR)

Cílem LCR je zajistit, aby banky disponovaly dostatečným objemem vysoce kvalitních likvidních aktiv k překonání potenciálního krizového období v horizontu 30 kalendářních dní. Krizové období (krizový scénář) bude určeno dohledovým orgánem, přičemž 30 denní horizont bude považován za minimum, které banky budou muset splnit.

LCR bude definováno následovně:

$$\frac{\text{Vysoce kvalitní likvidní aktiva}}{\text{Celkový čistý peněženě výdaj v následujících 30 dnech}} \geq 100\%$$

Vysoce kvalitní likvidní aktiva

Za vysoce kvalitní likvidní aktiva (*high-quality liquid assets*) budou považována taková aktiva, která mohou být jednoduše a rychle přeměněna na likviditu (hotovost) s žádnými nebo minimálními ztrátami na hodnotě. Likvidita aktiv bude záviset na krizovém scénáři.

Aktiva budou rozdělena do dvou kategorií. V obou kategoriích budou ta aktiva, která bude mít ve svém držení k prvnímu dne stresového období. V první kategorii (*Level 1*) budou zahrnuta aktiva bez limitu, aktiva zahrnuta ve druhé kategorii (*Level 2*) budou moci dosahovat maximálně 40 % celku (tj. součtu první a druhé kategorie). Do kategorie „Level 1“ budou zahrnuta pouze vysoce likvidní aktiva s minimálním rizikem (např. hotovost), do kategorie „Level 2“ pak více riziková aktiva.

Celkový čistý peněžní výdaj

Celkový čistý peněžní výdaj bude dán rozdílem mezi peněžními výdaji a peněžními příjmy během stresového období v horizontu 30 kalendářních dní, přičemž budou brány do úvahy i mimobilanční položky (např. peněžní toky z úvěrových příslibů, záruk, derivátů aj.).

Pro očekávané peněžní příjmy bude stanoven limit. Celkové očekávané peněžní příjmy mohou být započítány pouze do výše 75 % celkových očekávaných peněžních výdajů.

Mezi *peněžní výdaje* z mimobilančních operací budou banky zahrnovat zejména toky z derivátů, záruk, akreditivů, bezpodmínečných odvolatelných úvěrových facilit apod.

Jako *peněžní příjmy* mohou být započítány pouze takové příjmy, které nastanou v průběhu 30 denního stresového období a u kterých nemá banka žádný důvod očekávat default protistrany. Z mimobilančních operací budou peněžní příjmy tvořeny především pohledávkami z derivátů. Ne všechny peněžní výdaje a příjmy budou započítávány v plné výši. Bude jim přidělen vždy přepočítací faktor vyjadřující pravděpodobnost, s jakou platba nastane. Některé toky nebudou započítány vůbec (budou mít nulový přepočítací faktor), a to z důvodu předpokládaných zhoršených podmínek stresového období. Například banky nebudou moci mezi peněžní příjmy započítat otevřené úvěrové rámce u jiných institucí, protože se předpokládá, že takové rámce nebudou banky moci v podmínkách zhoršené likvidity na trhu vůbec čerpat.

Net Stable Funding Ratio (NSFR)

NSFR bylo Basilejskou komisí navrženo za účelem zajištění dlouhodobé likvidity bank. Banky by měly vytvořit stabilní zdroje k financování svých aktivit v dlouhodobém horizontu, tj. delšího než jeden rok.

Podle NSFR by banky měly financovat svá dlouhodobá aktiva alespoň minimální výší stabilních zdrojů vzhledem k jejich likviditnímu rizikovému profilu. Úkolem NSFR je zajistit dlouhodobou likviditu napříč bilančními i mimobilančními aktivitami banky.

NSFR bude definováno jako poměr dostupného objemu stabilních zdrojů k vyžadovanému objemu stabilních zdrojů, přičemž tento poměr musí být větší než 100 %:

$$\frac{\text{Objem}_{\text{dostupných_stabilních_zdrojů}}}{\text{Objem}_{\text{požadovaných_stabilních_zdrojů}}} > 100\%$$

Stabilní zdroje zahrnují vlastní i cizí zdroje se splatností delší než 1 rok.

Objem požadovaných stabilních zdrojů bude záležet na likviditních charakteristikách různých typů aktiv, která banka drží, včetně mimobilančních expozic.

Dostupné stabilní zdroje banky budou tvořeny, např. kapitálem, preferenčními akciemi se splatností nejméně 1 rok, závazky se splatností nejméně 1 rok aj.

Požadované stabilní zdroje budou tvořeny součtem hodnoty aktiv banky vynásobené příslušným přepočítacím faktorem a hodnoty mimobilančních aktiv vynásobené příslušným přepočítacím koeficientem (RSF faktorem). Více likvidní aktiva, která lze snadno přeměnit na hotovost i za podmínek stresového testování, budou násobena nižšími přepočítacími faktory.

U mimobilančních expozic budou RSF faktory určeny především národními regulátory. To se bude týkat podrozvahových pohledávek v podobě např. bezpodmínečně odvolatelných úvěrových a likviditních facilit, záruk, akreditivů, strukturovaných produktů aj.

ZÁVĚR

Podle regulačních pravidel Basel III budou mimobilanční aktivity vstupovat do výpočtu kapitálové přiměřenosti včetně nově zaváděných dodatečných kapitálových rezerv v podobě proticyklického kapitálového polštáře, konzervačního kapitálového polštáře a kapitálové rezervy pro systémově významné banky. Dále budou předmětem globálních standardů likvidity i leverage ratio.

LITERATURA

[1] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. *Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems*. [online]. (Cit. 11.1.2011). Dostupné na: <<http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>>.

[2] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. *Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*. [online]. (Cit. 1.11.2011). Dostupné na: <<http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf>>.

[3] BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. *Guidance for national authorities operating the countercyclical capital buffer*. [online]. (Cit. 11.1.2011). Dostupné na: <<http://www.bis.org/publ/bcbs187.pdf>>.

[4] BUČKOVÁ, V., SKOLEK, T. Basel III: Obětují banky část svého zisku? *Finance.cz* [online]. Listopad 2010. (Cit. 9.1.2011). Dostupné na: <<http://www.finance.cz/zpravy/finance/288363-basel-iii-obetuji-banky-cast-sveho-zisku-/>>.

[5] BUČKOVÁ, V. Nový požadavek na banky – proticyklický kapitálový polštář. *Finance.cz* [online]. Únor 2011. (Cit. 5.2.2011). Dostupné na: <<http://www.finance.cz/zpravy/finance/296929-novy-pozadavek-na-banky-proticyklicky-kapitalovy-polstar-/>>.

Ing. Veronika Bučková
Katedra financí
Ekonomicko-správní fakulta MU
Lipová 41a
602 00 Brno
v.buckova@econ.muni.cz

PRICES OF PETROL IN THE CZECH REPUBLIC AND IN THE NEIGHBOURING COUNTRIES IN 2010

Miroslava Cedillová

ANNOTATION

All drivers are interested in the prices of fuel, especially of petrol. During the last year, the prices of the petrol increased significantly. This article is focused on the factors which influence the price of unleaded petrol 95 in the Czech Republic and in the neighbouring countries, i.e. in Austria, Germany, Poland and Slovakia. The article is expected to answer the questions as to which of the neighbouring countries had the lowest price of petrol and which factors influenced it. If the price of petrol in the Czech Republic increases, people who live near the border can go abroad to buy cheaper petrol.

KEY WORDS

VAT, tax, consumption tax, petrol, exchange rate, price, crude oil

INTRODUCTION

The prices of petrol strongly influence the life of everyone because our daily life is connected with petrol. Even those who do not own a car feel the impact of an increase in prices of petrol, above all in connection with the prices of food, services, etc. During 2010 the price of petrol rapidly increased in comparison with last year.

AIM AND METHODOLOGY

In my article, I compare the prices of petrol in the Czech Republic and in the neighbouring countries, i. e. Austria, Germany, Poland and Slovakia. I intend to use comparative methods and make an analysis of factors connected with prices of petrol. I want to analyze the factors which influence the price of petrol and to find the neighbouring country with the lowest price of petrol.

RESULTS

According to the analysis, the most expensive unleaded petrol was in Germany due to a high excise duty and to a change in the exchange rate. On the contrary, the cheapest unleaded petrol was in Poland because of a quite low excise duty.

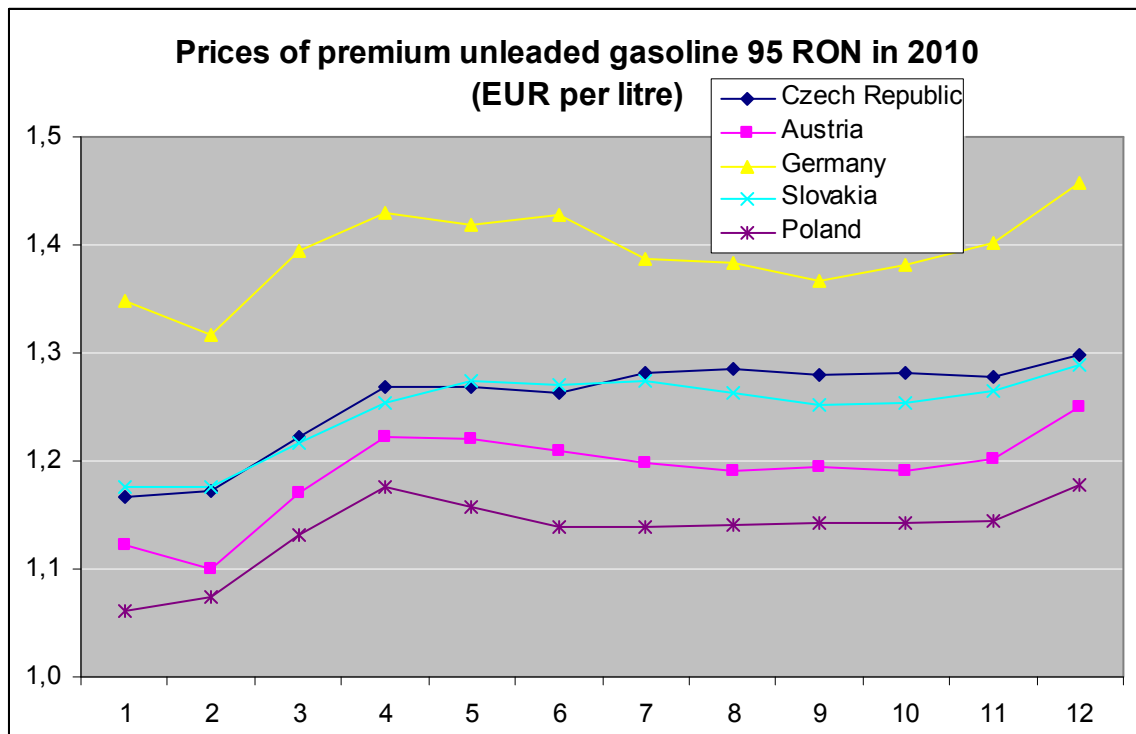
Prices of unleaded petrol in the Czech Republic and in the neighbouring countries

Nearly every household owns a car. Its owner is interested not only in the price of a new car but in the respective daily costs such as insurance, tires and additional costs. “The daily bread” for a car is the petrol. During 2010 all drivers were surprised by changes in the prices of petrol.

As we can see on the graph 1 below, the cheapest unleaded gasoline 95 was in Poland in 2010, and that during the whole year. In January, the price started at 1.06 EUR per litre, reaching 1.17 EUR in December. The price reached the highest level in April and in December, i.e. 1.17 EUR per litre. A similar trend was seen in Austria; the price started on a higher level, i. e. 1.12 EUR per litre in January. The trend was the same in Poland, during April the price increased to 1.22 EUR per litre, at the end of the year the price was 1.24 EUR

per litre. Slovakia and the Czech Republic showed a similar trend with some small differences. At the beginning of 2010 the price was 1.17 EUR per litre (in Slovakia) and 1.16 EUR per litre in the Czech Republic. In April the price increased to 1.26 EUR per litre in the Czech Republic and to 1.25 EUR in Slovakia. The highest amount was reached in December, i.e. nearly 1.30 EUR per litre in the Czech Republic and 1.28 EUR per litre in Slovakia. There was a big difference in prices of unleaded petrol in Germany. In January, the price was 1,34 EUR per litre and, at the end of the year, the price increased to 1.45 EUR per litre.

Graph 1⁹ Prices of premium unleaded gasoline 95 RON in 2010



Source: Eurostat [2], compiled by M. Ceditlová

Which aspects influence the price of unleaded petrol?

Taxes

The price of petrol consists, among other factors, of consumption tax and VAT. In the year 2010 the highest VAT was in Poland, i. e. 22 %. A 2% lower rate was set in the Czech Republic and in Austria; in Germany and Slovakia the VAT was 19 %. On the other hand, the excise duty per 1,000 litres was the highest in Germany, 669.80 EUR. The excise duty in Slovakia was lower by more than 100 EUR, i. e. 514.50 EUR, and even lower in the Czech Republic - 505.11 EUR, which makes a difference of 10 EUR. The excise duty in Poland amounted to 451.09 EUR (lower by another 50 EUR); the cheapest excise duty per 1000 litres was in Austria. However the final price for the customer was the lowest in Poland; Austria was the second cheapest country.

Tab 1 VAT in selected countries in 2010

⁹ In the graph, the prices are given with a comma instead of a dot, due to the Czech version of the Excel software.

Country	VAT in 2010	Excise duty per 1000 litres
Austria	20 %	442.20 EUR
Czech Republic	20 %	505.11 EUR
Germany	19 %	669.80 EUR
Poland	22 %	451.09 EUR
Slovakia	19 %	514.50 EUR

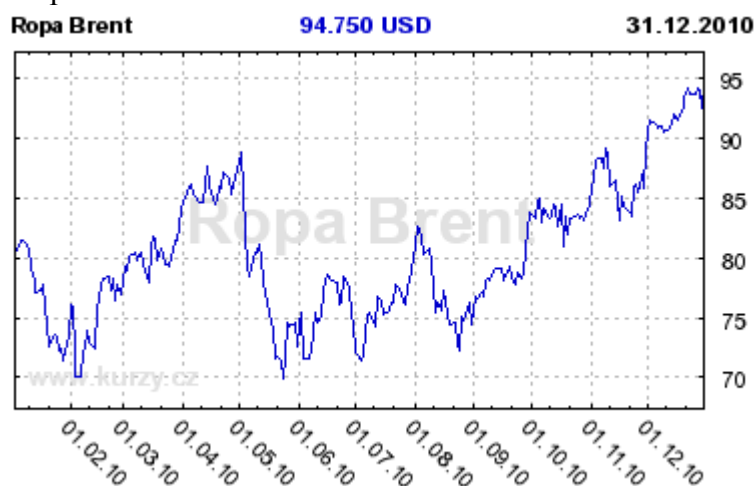
Source: Eurostat [4], compiled by M. Cedidlová

The taxes are a significant source of income for the state budget. One aim is to motivate the people to change their behaviour and make them use their cars less frequently in order to protect the environment, another aim is to raise the income of the state budget. The final price of petrol for the buyers is also influenced by the distributor margin. [1]

Prices of crude oil in 2010

Unleaded petrol is produced from crude oil. It is traded on the stock market and the prices are strongly influenced by the interest of the buyers. In graph 2 the evolution of the price of the crude Brent oil is shown, from which the petrol 95 is made. The curve copies the prices for the end customers as we could see on graph 1. There was a difference in prices for Crude Brent Oil to 25 USD per barrel. This increase in price must have triggered an increase in the price of the petrol as well. Significant changes in prices of crude oil occurred between February and May 2010. The price went up from 70 USD to 88 USD per barrel. A similar trend is shown in the prices of petrol. Since February the prices of unleaded petrol have risen in all countries. The maximum price was reached in April. During June the prices on the stock market rapidly decreased to 70 USD per barrel but the sellers of petrol did not reduce the prices of petrol for their customers. During this period, the petrol stations made a considerable profit. Since July 2010 the increase in prices continued until the end of December 2010. The same trend is shown in the prices of the petrol.

Graph 2 Price of Crude Brent Oil in 2010



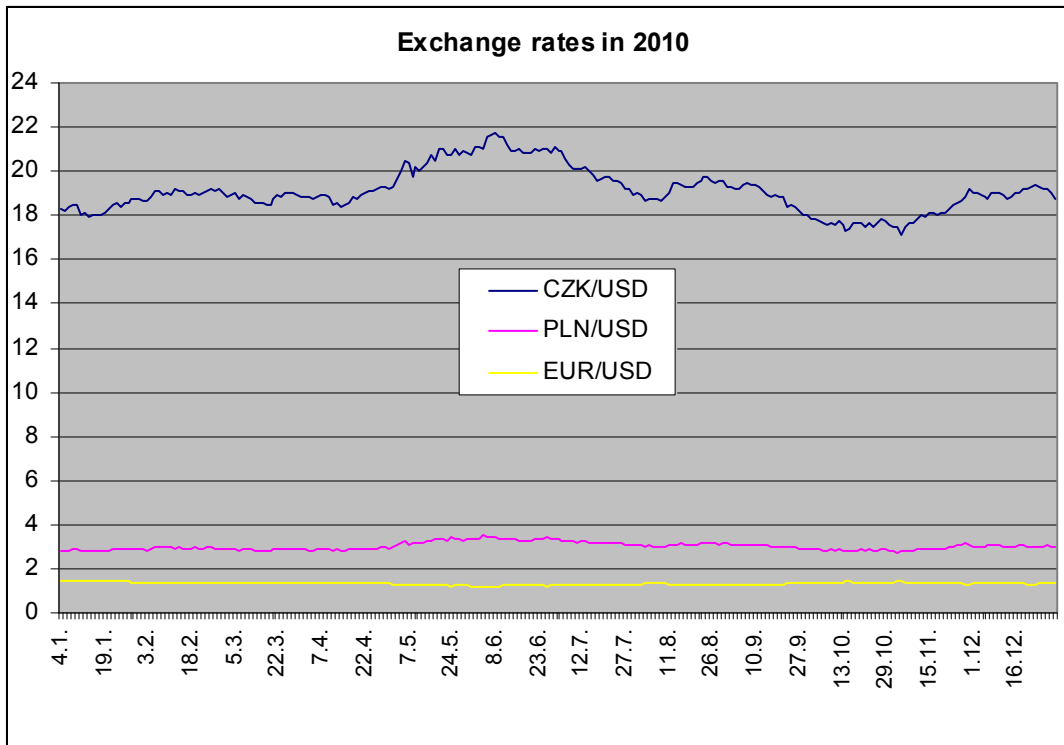
Source: Kurzy [3]

Exchange Rates in 2010

Crude oil is traded in US dollars. In order to better understand the changes in the prices of petrol, we must focus on exchange rates in the Czech Republic (CZK/USD), in Germany and Austria (EUR/USD) and in Poland (PLN/USD).

The CZK was the strongest currency in January and in October 2010. A revaluation of CZK took place in October 2010 and at the beginning of 2010. From April to July the value of CZK decreased. The Polish zloty recorded a decrease between May and July. Changes in the exchange rate of EUR to USD were not that significant as shown above related to CZK and PLN.

Graph 3 – Exchange rates in 2010 (CZK/USD, PLN/USD, EUR/USD)



Source: Czech National Bank [6], National Bank of Poland [7], European Central Bank [8], compiled by M. Cedidlová

Other aspects

There are also political influences which influence the price of oil, e.g. threat of war, political factors. The seasonal factor is important as well because during the holiday the price of petrol increases.

SUMMARY

During 2010 the price of petrol varied in the Czech Republic and in the neighbouring countries (i.e. Germany, Slovakia, Austria and Poland). It is influenced by changes in the prices of crude oil, VAT, by the excise duty in each country and by changes in the exchange rates. In 2010 Poland had the lowest price of petrol.

LITERATURE

- [1] ŠIROKÝ, J. Daně v Evropské unii. Praha: Linde, 2010, ISBN 978-80-7201-799-7
- [2] Eurostat, [online] 2011 [2011-04-14]

<<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=0&language=en&pcode=ten00102>>

[3] The Petrol Tax Debate, The Institute for Fiscal Studies, [online] 2011 [2011-04-15]
<<http://www.ifs.org.uk/bns/bn8.pdf>>

[4] Excise Duty Taxes, European Commission [online] 2011 [2011-04-15]
<http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/excise_duties/energy_products/rates/excise_duties-part_II_energy_products-en.pdf>

[5] Kurzy [online] 2011 [2011-04-14]
<<http://www.kurzy.cz/komodity/index.asp?A=5&idk=38&od=01.01.2010&do=31.12.2010&curr=USD>>

[6] Czech National Bank [online] 2011 [2011-04-15]
<http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/devizovy_trh/kurzy_devizoveho_trhu/graf.jsp?rok=2010&mena=USD>

[7] National Bank of Poland [online] 2011 [2011-04-14]
<<http://www.nbp.pl/homen.aspx?c=/ascx/archen.ascx>>

[8] European Central Bank [online] 2011 [2011-04-15]
<http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES_KEY=120.EXR.D.USD.EUR.SP00.A&periodSortOrder=ASC>

Ing. Miroslava Ceditlová
Tomas Bata University in Zlín
Faculty of Management and Economics
Mostní 5139
760 01 Zlín
cedidlova@rektorat.utb.cz

O SPROSTREDKOVANÍ POISTENIA V ČESKEJ REPUBLIKE

INSURANCE MEDIATION IN CZECH REPUBLIC

Viktória Čejková, Michal Fabuš

ANOTACIA

V príspevku je charakteristika sprostredkovania poistenia v ČR. Príspevok pojednáva o sprostredkovaní poistenia, charakterizuje legislatívny rámec tejto činnosti v ČR. Je v ňom uvedená aj aplikácia teoretických poznatkov v hospodárskej praxi a to v procese sprostredkovania poistenia.

KĽUČOVÉ SLOVÁ

Poistenie, poisťovníctvo, komerčné poisťovne, sprostredkovanie poistenia, sprostredkovateľská činnosť v Českej republike, register sprostredkovateľov poistenia a sprostredkovateľov zaistenia.

ANNOTATION

The subject of this paper is description of Insurance intermediaries and their activity. First part is describing general information about insurance intermediaries. Another part is dealing with insurance intermediaries on the insurance market in Czech Republic, law background. The subject of the second chapter is the application description of the theoretic knowledge about the insurance brokers.

KEY WORDS

Insurance, Insurance Industry, Insurance Company, Insurance intermediaries, intermediaries' activity in Czech Republic, intermediaries' authority.

ÚVOD

Sprostredkovatelia poistenia pôsobia v poisťovníctve a na poistnom trhu ako dôležitý medzičlánok medzi komerčnou poisťovňou a klientom. Svojou činnosťou napomáhajú klientom orientovať sa v poistných produktoch a uľahčujú ich kontakty s komerčnou poisťovňou, ktorej produkty distribuujujú. Výrazne ovplyvňujú, formujujú a pomáhajú k rozvoju poisťovníctva a tým i celého finančného systému. Sprostredkovatelia poistenia sú fyzické, alebo právnické osoby, ktoré za finančnú províziu vyhľadávajú, kontaktujú, analyzujú poistné riziká a potreby klientov a uzatvárajú poistenie s potenciálnymi klientmi. Nezanedbateľnou súčasťou ich činnosti je i následný kontakt s klientom po uzatvorení zmluvy počas celej poistnej doby.

CIEĽ A METODIKA

Cieľom príspevku je zmapovať sprostredkovanie poistenia v ČR, ďalej tiež použitie vhodných nástrojov, poistných produktov a algoritmov. V tomto možno vidieť význam a aktuálnosť riešenej problematiky a súčasne i predmet a subjekt skúmania.

Navrhované metódy skúmania: Analýza súčasného stavu, analýza údajov, výskum a jeho výsledky a smery riešenia.

VÝSLEDKY

Čiastkové výsledky z príspevku budú publikované a použité i vo výučbe predmetov poisťovníctva, ako syntéza poznatkov z tejto oblasti, s formulovaním výsledkov a odporúčaní v danej oblasti.

Sprostredkovatelia poistenia

Poisťovníctvo je špecifické odvetvie ekonomiky, ktorého hlavným zmyslom je poskytovať poistnú ochranu pre prípad realizácie rizík spôsobených prírodnými silami alebo nežiaducim chovaním ľudí. Je postavené na troch hlavných princípoch. Škála rizík a možnosť krytia týchto nepriaznivých náhodných udalostí prostredníctvom poistných produktov je široká. Zvoliť si najvhodnejší poistný produkt vyžaduje hlbšie znalosti poistného prostredia. Práve z tohto dôvodu pôsobia na poistnom trhu sprostredkovatelia poistenia.

V poisťovníctve existujú viaceré možnosti, prostredníctvom ktorých poisťovne ponúkajú poistné produkty a služby. V Českej republike sú pre distribúciu poistných produktov, najčastejšie využívané služby poistných sprostredkovateľov, ktorí sa podieľajú až 80% na získanom poistnom.¹⁰

Sprostredkovatelia poistenia sú právnické alebo fyzické osoby pôsobiace na poistnom trhu, ktoré tvoria dôležitý medzičlánok medzi poistníkom, poisteným a poisťovacou inštitúciou. Na základe odborných znalostí trhu, prostredia poisteného alebo poistníka, poistných produktov a vlastných skúseností odporučia klientovi najvhodnejšie poistné produkty. Tento proces je označovaný ako odborná sprostredkovateľská činnosť a zahŕňa nasledujúce kroky¹¹: prípravné práce smerujúce k uzatvoreniu poistných zmlúv, návrhy na uzatvorenie poistných zmlúv, uzatváranie poistných zmlúv na účet poisťovne, pre ktorú je táto činnosť vykonávaná, vykonávanie poistného plnenia z poistných zmlúv.

Kvalitný sprostredkovateľ rozumie poistnému trhu, dokáže odporučiť klientovi pre neho najvhodnejší existujúci poistný produkt na trhu. Okrem odborných znalostí by mal mať aj obchodné schopnosti, elementárne znalosti z psychológie, empatie, pretože získať a udržať klienta je náročný proces. Sprostredkovateľ sa na základe vlastných skúseností, rôznych marketingových výsledkov, referencií, analýz a databáz, snaží vytipovať potenciálneho klienta. Právne náležitosti zmluvy a vzťah účastníkov poistenia vzniknutej na základe podpisu poistnej zmluvy upravuje v ČR zákon č.37/2004 Sb., o poisťovníctve a o zmene súvisiacich zákonov. Poisťovacích sprostredkovateľov môžeme rozdeliť podľa rôznych kritérií, avšak najčastejšie sa delia podľa stupňa závislosti na závislých sprostredkovateľov, ktorí vykonávajú svoju činnosť väčšinou pre jednu poisťovňu a ponúkajú výhradne jej poistné produkty.; a nezávislých sprostredkovateľov, ktorí vo svojej činnosti nie sú viazaní na konkrétnu poisťovňu ale sa snažia nájsť optimálnu poistnú ochranu pre jednotlivých klientov. Okrem poistenia poskytujú klientovi i oceňovanie rizík, poradenskú činnosť, zastupujú poistených voči poisťovniam a podobne.¹² Tento typ sprostredkovateľa môže byť zmocnencom obidvoch strán, to znamená zmocnencom poistníka alebo poisťovne. Činnosť poisťovacích sprostredkovateľov je vo väčšine vyspelých krajinách regulovaná štátom. Legislatíva jednotlivých krajín najčastejšie upravuje kategórie sprostredkovateľov a vymedzuje podmienky pre ich poistnú činnosť. Najčastejšie zákony vymedzujú podmienky v bezúhonnosti sprostredkovateľov, podmienky kapitálového vybavenia, podmienky pre poistenie zodpovednosti za škodu sprostredkovateľa, podmienky pre splnenie odbornej

¹⁰ Spracované podľa [4]

¹¹ Spracované podľa [6]

¹² Spracované podľa [1]

spôsobilosti, ako napríklad určitý stupeň odborného vzdelania, stanovená dĺžka praxe v obore, absolvovanie odborných skúšok, povinnosť doškolovania atď.¹³

Medzi nezanedbateľnú výhodu poisťných sprostredkovateľov patrí spätná väzba, ktorú poskytujú poisťovniam. Ak je ich pozícia na poisťnom trhu slabá, potom majú poisťovatelia tendenciu menej prispôbovať ponúkané produkty podľa klientskych špecifických potrieb, v opačnom prípade, teda silnej pozície majú sprostredkovatelia tendencie v podstate poisťovniam určovať aké produkty sa na trhu budú ponúkať.¹⁴

Všeobecnou nevýhodou sprostredkovateľskej činnosti je, že zvyšujú náklady na získanie poisťnej zmluvy, ktoré sa prenášajú do konečnej ceny či poisťného jednotlivých produktov.

Sprostredkovatelia poistenia na Českom poisťnom trhu

V roku 2008 pôsobila na českom poisťnom trhu 53 komerčných poisťovní, z toho 35 domácich poisťovní a 18 pobočiek zahraničných poisťovní. A v rámci takzvaného jednotného európskeho pasu mohlo na území Českej republiky pôsobiť 554 poisťovní.¹⁵ Napriek negatívnym udalostiam na finančnom trhu v uplynulých rokoch a zhoršujúcom sa ekonomickom prostredí poisťný trh zaznamenal priaznivé výsledky. Niektoré ukazovatele a ich vývoj na poisťnom trhu Českej republiky sú zachytené v tabuľke č.1.

Tabuľka č.1: Ukazovatele českého poisťného trhu

Poisťný trh ČR	Rok				2008/2005	
	2005	2006	2007	2008	abs.	(%)
Počet poisťných zmlúv (tis. Ks)	21 303	22 216	23 241	25 204	3 901	18,31
Počet nových poisťných zmlúv (tis. Ks)	5 786	8 024	9 016	10 414	4 628	79,99
Predpísané poisťné (mld. Kč)	117	122	133	140	23	19,61
Počet zamestnancov poisťovní	14 405	14 410	14 501	14 770	365	2,53
Počet sprostredkovateľov poistenia	35 335	50 121	67 530	86 232	50 897	144,04

Zdroj: Výročné správy Ministerstva financií ČR z rokov 2006-2008

Právna úprava

Už v roku 1991 bol prijatý zákon ČNR č. 185/1991 sb. o poisťovníctvi. Sprostredkovateľskú činnosť, podľa tohto zákona, mohla vykonávať fyzická alebo právnická osoba s bydliskom, alebo sídlom na území ČSFR iba pre poisťovňu, ktorá mala povolenie od ministerstva financií ČR.¹⁶ Zákon č.363/1999 Sb. o poisťovníctve upravujúci činnosť v poisťovníctve, zmenil podmienky prevádzkovania poisťovacej a zaistovacej činnosti, sprostredkovateľskú činnosť a štátny dozor nad poisťovníctvom.¹⁷ Sprostredkovateľskú činnosť pre poisťovne charakterizoval ako odbornú činnosť smerujúcu k uzatvoreniu poisťných alebo zaistovacích zmlúv a činnosť s tým spojenú. Sprostredkovateľov rozdeľoval do dvoch skupín: poisťovací agent – fyzická alebo právnická osoba, ktorá vykonávala poisťovaciu činnosť na základe zmluvy podpísanej s poisťovňou a musela splňovať podmienky bezúhonnosti, poisťovací, alebo zaistovací maklér – fyzická alebo právnická osoba, ktorá vykonávala poisťovaciu činnosť na základe zmluvy s buducim klientom. Sprostredkovateľ bol povinný splňovať aj podmienky bezúhonnosti a registrovať sa na ministerstve. Sprostredkovatelia poistenia boli

¹³ Spracované podľa [4]

¹⁴ Spracované podľa [2]

¹⁵ Spracované podľa [5]

¹⁶ Spracované podľa [8]

¹⁷ Spracované podľa [8]

naďalej povinní mať odbornú starostlivosť, byť poistení (minimálne na sumu 5 000 000 Kč), apodliehali štátnemu dohľadu v poisťovníctve. Boli povinní dodržiavať mlčanlivosť.

V súvislosti so vstupom ČR do EÚ v roku 2004 boli upravené i právne normy. Zachovávajú aj určitú voľnosť podľa požiadaviek jednotlivých štátov. Tieto právne predpisy regulujú a nariaďujú nutnosť registrácie každého poisťovacieho sprostredkovateľa v príslušnom štáte. Sprostredkovateľ je povinný poskytnúť potenciálnemu klientovi informácie týkajúce sa jeho totožnosti a možnosti prístupu do registra sprostredkovateľov.

V súlade s právom ES bol prijatý zákon Českej republiky č. 38/2004 Sb. o poisťovacích sprostredkovateľoch a likvidátoroch poisťných udalostí, ktorý vstúpil v platnosť dňa 1.1.2005. Zákon zlepšuje ochranu klientov, upravuje podmienky pre zahájenie činnosti poisťovacích sprostredkovateľov a samostatných likvidátorov poisťných udalostí, rozdeľuje sprostredkovateľov do šiestich samostatných skupín a zriaďuje verejne prístupný register sprostredkovateľov poistenia, ktorý vedie ČNB. Ďalším právnym predpisom upravujúci činnosť sprostredkovateľov poistenia je aj vyhláška č.582/2004 Sb, ktorá dopĺňa niektoré ustanovenia zákona č. 38/2004 Sb.

ZÁVER

Hlavným cieľom tohto príspevku bolo charakterizovať sprostredkovateľskú činnosť, sprostredkovateľov poistenia, uviesť legislatívne normy i fungovanie sprostredkovateľov pôsobiacich na poisťnom trhu v ČR. Legislatíva upravujúca činnosť poisťných sprostredkovateľov prešla významnými zmenami, ako sme to uviedli v našom príspevku.

LITERATÚRA

- [1] ČEJKOVÁ, V., NEČAS, S. Pojišťovnictví. 2. vyd. Brno: MU Brno, 2006. 131 s., ISBN 80-210-3990-6.
- [2] DAŇHEL, J. A KOL. Pojistná teorie. 1.vyd. Praha: Professional Publishing, 2005. 332s., ISBN 80-86419-84-3.
- [3] DUCHÁČKOVÁ, E. Principy pojištění a pojišťovnictví. 1.vyd. Praha: Ejipress, s.r.o., 2003. 178s. ISBN 80-86119-67-X.
- [4] HRUBOŠOVÁ, M. Profese pojišťovací zprostředkovatel aneb co by měl každý "pojišťovák" vědet. 1.vyd. Praha: Linde, Právnícké a ekonomické nakladatelství a knihkupectví, 2009. 115s. ISBN 978-80-7201-775-1.
- [5] www.cnb.cz – oficiálna stránka České národní banky
- [6] Zákon č.38/2004 Sb., o poisťovacích sprostředkovatelích a samostatných likvidátorech poisťných udalostí
- [7] Zákon č.185/1991 Sb., o pojišťovnictví
- [8] Zákon č.363/1999 Sb., o pojišťovnictví

KONTAKTY

prof. Ing. Viktória Čejková, PhD., Ing. Michal Fabuš ,PhD.
Katedra ekonómie a financií,
Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy v Bratislave,
Železničná 14
821 07 Bratislava
E-mail: cejkova@vsemvs.sk, Michal.Fabus@vsemvs.sk

EMPIRICKÉ TESTOVÁNÍ MODELŮ SESTAVENÍ PORTFOLIA AKCIÍ - REVIZE

EMPIRICAL TESTING OF STOCK PORTFOLIO SELECTION PROCESS - REVISION

Petr Červinek, Peter Mokrička

ANOTACE

Příspěvek navazuje na autorův příspěvek publikovaný v roce 2010, který se zabýval různými modely sestavení portfolia a testování jejich výkonnosti při reálných datech. Opět jsme zvolili tři různé postupy sestavení portfolia akcií a výsledná portfolia jsme testovali na reálných datech od prvního obchodního dne roku 2011 do 11. 5. 2011. Jako kandidáty pro sestavení portfolií jsme zvolili opět akcie obchodované ve SPADu na BCPP a akcie zahrnuté v indexu DJIA obchodované na NYSE.

KLÍČOVÁ SLOVA

teorie portfolia, Markowitz, Cutoff rate, SPAD, NYSE, PX, DJIA

ANNOTATION

The article reassumes the article published by the author in the year 2010 that were dealt with approaches and procedures of the portfolio selection process and with testing these with real data. We have again examined three different procedures of stock portfolio selection and the resulting portfolios were tested with real data starting with the first trading day in 2011 until 11th May 2011. The stock representatives for the portfolio selection became the stocks traded via SPAD on BCPP and stocks that were part of DJIA and traded on NYSE.

KEY WORDS

Portfolio Theory, Markowitz, Cutoff rate, SPAD, NYSE, PX, DJIA

ÚVOD

Červinek, Málek (2010) uvádějí, že v rámci teorie portfolia jsou známy různé metody sestavení optimálního portfolia, resp. portfolia s konkrétními vlastnostmi. Většina z nich vychází z historických hodnot kurzů cenných papírů, případně zahrnují i indexy trhu. Výsledky, které získáváme z těchto modelů, jsou založeny na pravděpodobnostní bázi. To znamená, že jsou to pouze odhady budoucích hodnot na základě historického vývoje.

K analýze vhodnosti modelů sestavení portfolia akcií jsme zvolili následující modely. Prvním je klasický model Markowitze s požadavkem na minimální riziko výnosností portfolia daných akcií. Druhým je předchozí model s dodatečným požadavkem na konkrétní výnosnost výsledného portfolia. Třetím je model, který bývá v anglické literatuře označován jako Cutoff Rate Model. Od předchozích modelů se liší jednodušším způsobem výpočtu pro případ požadavku na kladné hodnoty podílů jednotlivých akcií v portfoliu, což představuje nepovolený prodej na krátko. Tento požadavek použijeme v našich výpočtech.

CÍL A METODIKA

Cílem výzkumu je analyzovat a empiricky ověřit, který model sestavení portfolia cenných papírů (akcií) vykazuje nejlepší výsledky při aplikaci na konkrétní reálná data. Autor se touto problematikou zabývá dlouhodobě.

Na základě volby konkrétních modelů sestavení portfolia sestavíme portfolia na datech za rok 2010, jejichž výkonnost podrobíme zkoumání na reálných datech v období 3.1.2011 – 11.5.2011. Za nejlepší portfolio budeme považovat portfolio, které bude na reálných datech vykazovat nejvyšší poměr výnosnosti portfolia na jednotku rizika výnosnosti portfolia. Budeme přitom nejvíce využívat matematicko-statistických metod.

VÝSLEDKY

Vstupní data

Na základě kurzů akcií z roku 2010 jsme pro data z BCPP i NYSE vypočítali 20-ti denní výnosnosti (což považujeme za ekvivalent měsíčních výnosností). Tím jsme získali vstupní údaje pro sestavení portfolií akcií.

Pro Cutoff Rate Model potřebujeme znát bezrizikovou úrokovou míru, za kterou považujeme v ČR úrokovou míru ze státních pokladničních poukázek s roční splatností a v USA úrokovou míru z T-Bills opět s roční splatností. Pro výpočty jsme použili bezrizikovou úrokovou sazbu za rok 2010 ve výši 1,45% p.a. pro ČR¹⁸ a 0,3% p.a. pro USA.

Postup výpočtu

V případě klasického Markowitzova modelu hledáme minimální riziko portfolia, tedy minimum funkce

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n X_i \cdot X_j \cdot \sigma_{ij}}$$

za podmínky $\sum_{i=1}^n X_i = 1$.

K řešení využíváme Lagrangeovu funkci ve tvaru $L(\vec{Y}) = \sigma_p^2(\vec{X}) + \lambda_1 \cdot \left(\sum_{i=1}^n X_i - 1 \right)$.

Pro druhý zvolený model využíváme výše zmíněný postup s dodatečnou podmínkou pro požadovanou výnosnost portfolia. Podmínka je dána rovnicí $\bar{r}_p = \sum_{i=1}^n X_i \cdot \bar{r}_i$. Lagrangeova

funkce je potom ve tvaru $L(\vec{Y}) = \sigma_p^2(\vec{X}) + \lambda_1 \cdot \left(\sum_{i=1}^n X_i - 1 \right) + \lambda_2 \cdot \left(\sum_{i=1}^n X_i \cdot \bar{r}_i - r_p \right)$.

V obou případech získáme řešení postupem pro nalezení extrému funkce (v našem případě konkrétní Lagrangeovi funkce), který spočívá v derivaci funkce podle všech proměnných a položením první derivace rovno nule. Získáme soustavu rovnic, kterou řešíme např. maticovým způsobem. Řešením je bod podezřelý z extrému. Pro ověření, že se jedná o extrém, a pro zjištění zda jde o maximum nebo minimum, sestavíme Hessovu matici.

Pro Cutoff Rate Model potřebujeme znát bety jednotlivých akcií, které jsou dány předpisem

$\beta_i = \frac{\sigma_{iM}}{\sigma_M^2}$, kde M vyjadřuje tržní portfolio, za které považujeme akciový index PX, resp.

¹⁸ Jedná se o emisi číslo 21401579, jejímž emitentem bylo Ministerstvo financí ČR, jejíž datum emise bylo 15.1.2010 a datum splatnosti bylo 14.1.2011.

DJIA. Dále potřebujeme znát nesystematickou část rizika jednotlivých akcií, která je dána vzorcem:

$$\sigma_{\varepsilon_i}^2 = \sigma_i^2 - \beta_i^2 \cdot \sigma_M^2.$$

Protože nesystematickou část rizika jsme schopni eliminovat zahrnováním dalších cenných papírů do portfolia a protože rozptyl tržního portfolia je pro všechny cenné papíry na daném trhu stejný, zůstává beta mírou rizika, které musíme podstoupit. Vezmeme-li tedy poměr nadměrné výnosnosti k betě, dostaneme ukazatel, u kterého můžeme tvrdit, že vyšší hodnota daného ukazatele je pro nás více žádoucí. Proto bychom chtěli mít v portfoliu takové cenné papíry, které mají co nejvyšší daný ukazatel. Proto akcie seřadíme podle hodnoty $\frac{\bar{r}_i - r_f}{\beta_i}$ od největší po nejmenší a vypočítáme jednotlivé hodnoty Cutoff Rate, které jsou dány vzorcem:

$$C_i = \frac{\sigma_M^2 \cdot \sum_{j=1}^i \frac{(\bar{r}_j - r_f) \cdot \beta_j}{\sigma_{\varepsilon_j}^2}}{1 + \sigma_M^2 \cdot \sum_{j=1}^i \left(\frac{\beta_j^2}{\sigma_{\varepsilon_j}^2} \right)}$$

Dále vypočítáme jednotlivé váhy akcií v portfoliu ze vzorce $X_i = \frac{Z_i}{\sum_{\text{zahrnutý}} Z_j}$, kde

$$Z_i = \frac{\beta_i}{\sigma_{\varepsilon_i}^2} \cdot \left(\frac{\bar{r}_i - r_f}{\beta_i} - C^* \right) \text{ a } C^* \text{ je poslední } C_i, \text{ které splňuje podmínku } \frac{\bar{r}_i - r_f}{\beta_i} > C_i.$$

Z výše popsaných postupů získáme váhy jednotlivých akcií v portfoliu. Pro získané váhy vypočítáme očekávanou výnosnost a očekávané riziko portfolia.

Následné empirické ověření provádíme na kurzech akcií od 3.1.2011 do 11.5.2011, a to jak pro ČR tak i pro USA.

Shrnutí výsledků

Po provedení výše popsaného postupu jsme obdrželi váhy, které jsou uvedeny v následujících tabulkách.

Tab.1 Váhy akcií v portfoliu pro jednotlivé modely sestavení portfolia – ČR

Měsíční výnosnosti			
akcie	Model 1	Model 2	Model 3
AAA	5,23%	6,99%	43,36%
CETV	-6,89%	-7,25%	0,00%
ČEZ	44,94%	32,07%	0,00%
ECM	-6,62%	-10,60%	0,00%
ERSTE	-7,10%	-5,42%	0,00%
KB	-8,05%	-6,65%	0,00%
NWR	6,05%	7,38%	17,30%
ORCO	10,91%	10,66%	5,41%
PEGAS	8,96%	14,16%	0,00%
PM	8,76%	10,66%	3,74%
TELE	35,94%	32,29%	0,00%
UNI	-0,01%	3,50%	30,20%
VIG	7,89%	12,22%	0,00%
výnosnost	0,14%	1,00%	3,08%
riziko	1,75%	1,84%	5,65%

Zdroj: vlastní výpočet

Tab.2 Váhy akcií v portfoliu pro jednotlivé modely sestavení portfolia – USA

Měsíční výnosnosti							
akcie ¹⁹	Model 1	Model 2	Model 3	akcie	Model 1	Model 2	Model 3
AA	-11,72%	-12,23%	0,00%	JPM	-3,39%	-1,17%	0,00%
AXP	2,01%	1,12%	0,00%	KFT	15,90%	14,91%	0,00%
BA	-8,43%	-8,92%	0,00%	KO	17,40%	16,58%	1,71%
BAC	8,01%	5,13%	0,00%	MCD	29,37%	32,57%	76,59%
CAT	-13,08%	-10,06%	6,04%	MMM	6,98%	5,42%	0,00%
CSCO	-4,69%	-4,77%	0,00%	MRK	12,17%	13,36%	0,00%
CVX	3,32%	3,77%	0,00%	MSFT	-12,27%	-12,05%	0,00%
DD	-6,18%	-3,64%	15,66%	PFE	-5,23%	-8,30%	0,00%
DIS	-7,72%	-7,38%	0,00%	PG	38,01%	40,01%	0,00%
GE	-8,26%	-6,93%	0,00%	T	-2,30%	-4,37%	0,00%
HD	6,33%	7,16%	0,00%	TRV	-17,09%	-15,42%	0,00%
HPQ	0,56%	-2,09%	0,00%	UTX	25,58%	24,97%	0,00%
IBM	14,67%	16,99%	0,00%	VZ	16,59%	17,43%	0,00%
INTC	10,97%	10,50%	0,00%	WMT	-1,40%	-4,80%	0,00%
JNJ	0,60%	0,06%	0,00%	XOM	-6,70%	-7,87%	0,00%
	Model 1	Model 2	Model 3				
výnosnost	0,59%	1,00%	2,28%				
riziko	0,95%	0,96%	3,14%				

Zdroj: vlastní výpočet

¹⁹ Jedná se o tzv. ticker na NYSE.

Takto definovaná portfolia jsem „investovali“ každý obchodní den roku 2011 až do 12.4.2011, přičemž datum realizace každého portfolia byla 20 obchodních dní od počátku investice. Poslední portfolio bylo realizováno od 12.4.2011 do 11.5.2011. Sledovali jsme, jaké skutečné výnosnosti jednotlivá portfolia dosáhnou a jakou střední hodnotu a směrodatnou odchylku budou vykazovat jednotlivé výnosnosti za dané období. Výsledky jsou shrnuty v následující tabulce.

Tab.3 Střední hodnota a směrodatná odchylka realizovaných portfolií

		Výnosnosti		Poměr střední hodnota k směrodatné odchylce	
		ČR	USA	ČR	USA
Model 1	střední hodnota	0,032993	0,006796	0,9523	0,1654
	směrodatná odchylka	0,034645	0,041092		
Model 2	střední hodnota	0,034208	0,010266	0,9214	0,2536
	směrodatná odchylka	0,037125	0,040486		
Model 3	střední hodnota	0,012868	0,018609	0,3598	0,8623
	směrodatná odchylka	0,035768	0,021580		
Index ²⁰	střední hodnota	0,001839	0,018298	0,0904	0,7908
	směrodatná odchylka	0,020338	0,023139		

Zdroj: vlastní výpočet

ZÁVĚR

V ČR, na rozdíl od roku 2010 (viz. Červinek, Málek (2010)), se nejlepším modelem pro sestavení portfolia stal Markowitzův model s požadovaným minimálním rizikem. Vzhledem k nízké výkonnosti indexu PX předčili tento index všechny modely za sledované období. V USA se nejlepším model pro sestavení portfolia stal Cutoff Rate Model, který jako jediný zkoumaný model v daném období předčil i index DJIA.

LITERATURA

- [1] Červinek, P – Málek, P. Empirické testování modelů sestavení portfolia akcií. 1. vyd. Brno : Masarykova univerzita, 2010. od s. 121-125, 5 s. ISBN 978-80-210-5182-9.
- [2] Elton, J. E. – Gruber, J. M. – Brown, J. S. – Goetzmann, N. W.: Modern portfolio Theory and Investment Analysis. Sixth Edition. John Wiley & Sons, Inc. 2003. ISBN 0-471-23854-6.
- [3] Přehled krátkodobých dluhopisů evidovaných v systému SKD – Rok:2009. ČNB. 2010. Dostupné na: <http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/skd/statistika_skd/prehled.jsp?year=2009> Citováno 28.4.2010.
- [4] Selected Interest Rates. FRB: Federal Reserve Statistical Release H.15 - Historical Data. Federal Reserve. 2010. Dostupné na: <<http://www.federalreserve.gov/releases/h15/data.htm>>. Citováno 28.4.2010.

Mgr. Petr Červinek, Ing. Peter Mokrička
Katedra financí, Ekonomicko – správní fakulta, Masarykova univerzita
Lipová 41a
Brno
p.cervinek@volny.cz, mokricka@econ.muni.cz

²⁰ PX pro ČR a DJIA pro USA

KOMERČNÝ POISTNÝ TRH V SLOVENSKEJ REPUBLIKE AKO SÚČASŤ FINANČNÉHO TRHU

COMMERCE INSURANCE MARKET IN THE SLOVAK REPUBLIC AS THE PART OF FINANCIAL MARKET

Barbora Drugdová

ANOTÁCIA

Príspevok je zameraný na poistný trh ako súčasť finančného trhu. Analýzu vybraných ukazovateľov poistného trhu v Slovenskej republike. Slovenský poistný trh je rozvinutý. K 31.12.2009 pôsobilo na Slovensku 21 poisťovní, z toho 21 bolo združených v Slovenskej asociácii poisťovní. Vývoj v oblasti životného poistenia je v posledných rokoch dynamickejší ako v neživotnom poistení, v roku 2009 dosiahol pomer životného a neživotného poistenia 53 : 47. Slovenská republika sa postupne približuje európskemu poistnému priemeru, ktorý zhruba predstavuje 61 percent v prospech životného poistenia.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

finančný trh, komerčný poistný trh, životné poistenie, neživotné poistenie, ukazovatele poistného trhu

ANNOTATION

The article is concentrated on the commerce insurance market in the Slovak Republic as the part of financial market. The article also analyse indicators of the insurance market of the Slovak Republic. The Slovak republic is well-developed. As many as 21 commercial insurance companies, of this number 21 is associated in the Association of Slovak Insurers, operated in the Slovak Republic, until 31.12.2009 in the recent years.. Development of insurance in the area of life insurance is more dynamic than in non-life insurance. The Slovak Republic is gradually getting closer to the European union average on the insurance market, which is about 61 percent in favour of life insurance.

KEY WORDS

financial market, commercial insurance market, life insurance, non-life insurance, indicators of the insurance market

ÚVOD

Poisťovníctvo prechádza v Slovenskej republike, v Európskej únii, ale i vo svete neustálym vývojom a všetci účastníci poistného trhu sa musia neustále prispôbovať meniacej sa legislatíve, meniacim sa požiadavkám doby a silnejúcej konkurencii. Slovenský poistný trh od 1. 5. 2004 je neoddeliteľnou súčasťou jednotného poistného trhu Európskej únie. V praxi to znamená, že komerčné poisťovne všetkých členských štátov Európskej únie majú možnosť vykonávať na území Slovenskej republiky poisťovaciu činnosť. Platí to aj naopak – tuzemské poisťovne v Slovenskej republike môžu ponúknuť svoje služby klientom v iných štátoch Európskej únie. Slovenskému poisťovníctvu sa otvoril nový priestor pre ďalší rozvoj, ktorý nemôže podceňovať teória ani hospodársko - politická prax. V súvislosti so začlenením do poistného trhu Európskej únie bolo potrebné prispôbiť legislatívu Slovenskej republiky v oblasti poistenia a poisťovníctva legislatíve Európskej únie a to sa dotýkalo neživotného aj životného poistenia. Posledný zákon, ktorý nadobudol účinnosť od 1.1. 2008 bol Zákon

č.8/2008 Z. z. o poisťovníctve, v ktorom sa preberajú okrem iného aj právne akty Európskych spoločností a Európskej únie. Uvedený zákon nespĺňa legislatívne podmienky, najmä v súvislosti so vstupom Slovenskej republiky do eurozóny od 1.1.2009, ako aj postupným zavádzaním Solvency II.

CIEĽ A METODIKA

Cieľom príspevku je analýza vybraných ukazovateľov komerčného poisťného trhu v Slovenskej republike v roku 2009.

KOMERČNÝ POISŤNÝ TRH A JEHO VYMEDZENIE

Komerčný poisťný trh je miestom, na ktorom sa stretáva ponuka a dopyt po poistení. Poistenie je špecifický tovar, ktorého podstatou je transfer rizika. Poisťný trh funguje na základe trhových princípov.

V odbornej literatúre sa stretáme s niekoľkými definíciami a charakteristikami poisťného trhu. Uvedieme len niektoré, ktoré sú v českej, poľskej a slovenskej literatúre. Napríklad v českej literatúre J. Daňhel uvádza: „Poisťný trh má zhruba rovnaké rysy ako ktorýkoľvek iný trh a pre hladké fungovanie stretu dopytu vstupujú medzi klientov a poisťovateľov tzv. sprostredkovatelia“[2]. V poľskej literatúre A. Szromnik definuje poisťný trh nasledovne: „Poisťný trh je priestor, kde sa stretáva ponuka a dopyt po poistení. Stranu dopytu tvoria obyvatelia a podnikateľské subjekty, ktoré kúpou poistenia prenášajú riziko na poisťovacie inštitúcie, ktoré predstavujú stranu ponuky“[6]. V slovenskej odbornej literatúre A. Majtánová uvádza: „ poisťný trh je trhom, ktorý môžeme rozčleniť na vecný poisťný trh a investičný poisťný trh“[5].

Predmetom obchodu na poisťnom trhu je poistenie a zaistenie. Poisťovníctvo, ako jedno z dôležitých odvetví trhovej ekonomiky ponúka na poisťnom trhu svoje služby, resp. poistenie a zaistenie. Súčasťou poisťovníctva sú poisťovacie inštitúcie, poisťovne, poisťovne z iného členského štátu, pobočky poisťovne z iného členského štátu, zahraničné poisťovne a zaistovne z iného členského štátu, sprostredkovatelia poistenia, dohľad v poisťovníctve, asociácia poisťovní, kancelária poisťovateľov, inštitúcie zaoberajúce sa poistením popri svojej hlavnej činnosti /banky, lízingové spoločnosti, autoservisy a pod./ a iné subjekty.

Na slovenskom komerčnom poisťnom trhu podobne, ako v iných krajinách Európskej únie a vo vyspelom svete v silne konkurenčnom prostredí sa o svojich zákazníkov – poistených, uchádzajú komerčné poisťovne a ich sprostredkovatelia. Podobne, ako na iných trhoch je predpokladom korektného súťaženia tvorba kvalitných poisťných produktov a ich cenové ohodnotenie / primeraná cena za optimálnu poisťnú ochranu/.

Na komerčnom poisťnom trhu pôsobí Slovenská asociácia poisťovní, ktorá vznikla ako právny nástupca Československej asociácie poisťovní v roku 1993. Založilo ju 9 komerčných poisťovní pôsobiacich v tom čase v Slovenskej republike. Svoju rozsiahlu koordinačnú, metodickú, vzdelávaciu a prezentačnú činnosť realizuje prostredníctvom svojich sekcií.

Komerčný poisťný trh, jeho rozsah, efektívnosť, význam z hľadiska národohospodárskeho je možno charakterizovať viacerými ukazovateľmi. Medzi najčastejšie ukazovatele s ktorými sa stretávame v odbornej literatúre patria: počet komerčných poisťovní, technické poisťné, podiel životného a neživotného poistenia na HDP, pomer životného a neživotného poistenia, poistenosť, počet zamestnancov komerčných poisťovní (počet interných a externých zamestnancov), ponuka poisťných produktov a iné ukazovatele.

V nasledujúcej časti príspevku rozanalyzujeme vybrané ukazovatele komerčného poisťného trhu za rok 2009.

ANALÝZA VYBRANÝCH UKAZOVATEĽOV KOMERČNÉHO POISTNÉHO TRHU V SLOVENSKEJ REPUBLIKE ZA ROK 2009

Na slovenskom poistnom trhu pôsobilo v roku 2009 21 komerčných poisťovní, ktoré vytvorili medzi sebou pomerne silné konkurenčné prostredie. Z celkového počtu poisťovní pôsobiacich na slovenskom poistnom trhu bolo v Slovenskej asociácii poisťovní k 31.12. 2009 združených 21 komerčných poisťovní. Z členov asociácie malo 14 komerčných poisťovní univerzálnu licenciu, životné poistenie poskytovali 3 komerčné poisťovne a neživotné poistenie 4 komerčné poisťovne. / Prameň: Interné materiály SAP, Bratislava 2010 /.

K najdôležitejším ukazovateľom komerčného poistného trhu patrí technické poistné. Nasledujúca tabuľka č. 1 zobrazuje technické poistné k 31.12.2008 v tis. euro a k 31.12.2009 v tis. euro. Uvádzame obidva roky, aby sme mohli porovnať vývoj tohto ukazovateľa.

Tab. č.1 Technické poistné k 31.12 2008 v tis. euro a k 31.12.2009.

Rok	životné poistenie	podiel	neživotné poistenie	podiel	celkom
2008	1 105 796	52,3 %	1 001 715	47,7 %	2 107 511
2009	1 061 505	52,4 %	964 875	47,6 %	2 026 380

Zdroj: Interné materiály, SAP, Bratislava 2010

Ak porovnáваме rok 2008 a 2009 zistíme že, celkové technické poistné k 31.12.2008 dosiahlo výšku 2 107 511 tis. euro. Z toho technické poistné životného poistenia predstavovalo 1 105 796 tis. euro a technické poistné neživotného poistenia 1 001 715 tis. euro. K 31.12. 2009 celkové technické poistné dosiahlo výšku 2 026 380 tis. euro. Z toho technické poistné životného poistenia predstavovalo 1 061 505 tis. euro a technické poistné neživotného poistenia 964 875 tis. euro.

Celkové technické poistné v roku 2009, ktoré bolo 2 026 380 tis. euro v porovnaní celkovým technickým poistným v roku 2008, ktoré bolo 2 107 511 tis. euro bolo nižšie. Môžeme konštatovať, že bolo spôsobené predovšetkým dopadom finančnej krízy v sektore poisťovníctva.

Podiel životného poistenia na celkovom technickom poistnom v roku 2008 bol 52,3 % a v roku 2009 bol 52,4 %, podiel neživotného poistenia na celkovom technickom poistnom v roku 2008 bol 47,7 % a v roku 2009 bol 47,6 %. Pomer životného poistenia a neživotného poistenia v roku 2008 bol 52,3 : 47,7 a v roku 2009 bol 52,4 : 47,6 je v prospech životného poistenia.

Nasledujúca tabuľka č. 2 zobrazuje technické poistné k 31.12.2009 v tis. euro a zastúpenie jednotlivých komerčných poisťovní na celkovom technickom poistnom.

Tab.2 . Technické poistné v životnom a neživotnom poistení k 31.12. 2009
/ v tis. euro /.

Technické poistné (v tis. Sk) k 31.12.2009			
Por. č.	Komerčná poisťovňa	Technické poistné v životnom poistení	Technické poistné v neživotnom poistení
1	AEGON Životná poisťovňa, a.s.	20 653	0
2	Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s.	252 361	363 614
3	AMSLICO AIG Life poisťovňa a. s.	118 677	4 846
4	ČSOB Poisťovňa, a. s.	55 646	19 827

5	AXA životní pojišťovna a.s., organizačná zložka Slovensko	39 580	1 133
6	D.A.S. poisťovňa právnej ochrany, a. s.	0	438
7	Generali Slovensko poisťovňa, a. s.	92 727	111 695
8	Groupama poisťovňa.a.s.	0	5 698
9	Groupama životná poisťovňa, a.s.	923	0
10	ING Životná poisťovňa, a. s.	89 447	0
11	KOMUNÁLNA poisťovňa, a.s.	35 809	48 282
12	KONTINUITA poisťovňa, a.s.	52 537	272
13	KOOPERATIVA poisťovňa, a. s., VIG	192 413	275 355
14	Poisťovňa Cardif Slovakia, a.s.	1 731	8 541
15	HGI Versicherung AG pobočka poisťovne z iného čl. štátu.	0	7 447
16	Poisťovňa Poštovej banky, a. s.	1 967	629
17	Poisťovňa Slovenskej sporiteľne, a. s. VIG	33 530	0
18	UNION poisťovňa, a. s.	12 566	23 136
19	UNIQA poisťovňa, a. s.	28 129	75 629
20	VICTORIA - VOLKSBANKEN Poisťovňa, a. s.	7 542	474
21	Wüstenrot poisťovňa, a. s..	25 267	14 859
22	Slovenská kancelária poisťovateľov	0	0
	Celkom	1 061 505	964 875

Zdroj: Interné materiály, SAP, Bratislava 2010

Celkové technické poistné v roku 2009 bolo 2 026 380 tis. euro. Ako vyplýva z tabuľky č. 2. Technické poistné v životnom a neživotnom poistení k 31.12. 2009 / v tis. euro / poisťovňa Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s., mala prvenstvo na slovenskom poistnom trhu v oblasti životného poistenia podieľala sa s 23,77 %, čo bolo 252 361 tis. euro aj neživotného poistenia s 30,40 % čo predstavovalo 363 614 tis. euro. Na druhom mieste sa umiestila poisťovňa KOOPERATÍVA, poisťovňa, a. s. v oblasti životného poistenia podieľala sa s 18,13 % čo bolo 192 413 tis. euro aj v oblasti neživotného poistenia s 28,54 % čo predstavovalo 275 355 tis. euro, tretie miesto obsadila v životnom poistení poisťovňa AMSLICO AIG Life poisťovňa a. s. s 11,18 % čo bolo 118 677 tis. euro a v neživotnom poistení poisťovňa Generali Slovensko, poisťovňa, a.s. s 11,58 % čo predstavovalo 111 695 tis. euro.

ZÁVER

Záverom možno konštatovať, že v súvislosti so začlenením do poistného trhu Európskej únie bolo potrebné prispôbiť legislatívu Slovenskej republiky v oblasti poistenia a poisťovníctva legislatíve Európskej únie a to sa dotýkalo neživotného aj životného poistenia. Posledný zákon, ktorý nadobudol účinnosť od 1.1. 2008 bol Zákon č.8/2008 Z. z. o poisťovníctve, v ktorom sa preberajú okrem iného aj právne akty Európskych spoločenstiev a Európskej únie. Dôležitý význam pre národné hospodárstvo mal aj vstup Slovenskej republiky do eurozóny od 1.1.2009.

Vývoj komerčného poistného trhu v oblasti životného poistenia je v posledných rokoch dynamickejší ako v neživotnom poistení. Výsledkom pokračujúceho vyššieho rastu životného poistenia oproti druhému poistnému druhu bola v roku 2009 zmena pomeru v prospech životného poistenia. Podiel neživotného poistenia v tomto roku predstavoval 47,6 %

z celkového technického poistného. Pomer životného a neživotného poistenia bol 52 : 48. Slovenská republika sa postupne približuje poistnému trhu európskeho priemeru, ktorý predstavuje zhruba 61 % v prospech životného poistenia za rok 2009.

POUŽITÁ LITERATÚRA

- [1] Comité Européen des Assurances European. Paris, 2010.
- [2] DAŇHEL, J a kol.: *Pojistná teória*. Praha: PROFESIONAL PUBLISHING, 2005. 205 s. ISBN 80-86419-92-0
- [3] DRUGDOVÁ, B.: *POISTENIE A POISŤOVNÍCTVO, nemecko-slovenský a slovensko – nemecký slovník*, ELITA, 1995, Bratislava, 183 s. ISBN 80-85323-96-6
- [4] DRUGDOVÁ, B.: *Poistenie podnikateľských rizík*. Bratislava: ŠEVT, 2011. 184 s. ISBN 978-80-8106-017-5
- [5] MAJTÁNOVÁ, A.: *Poistný trh*. Bratislava: Elita, 1993, s. 11. ISBN 80-85323-32-X
- [6] SZROMNIK, A.: *Rynek ubezpieczeniowy*. Krakov: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej v Krakowie, 2001, 62 s. ISBN 83 – 7252 – 084 -4

Kontaktné údaje

Ing. Barbora Drugdová, PhD.
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta č.1, 852 35 Bratislava,
Slovenská republika
Tel: 02/672 91 539 e-mail: drugdova@euba.sk

Príspevok je výstupom riešenia grantu Ministerstva školstva SR VEGA č. 1/1122/11 s názvom“ Perspektívy poistného trhu v Slovenskej republike v siločiarach civilizačných výziev“.

ZMENY V ZDAŇOVANÍ PRÍJMOV V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

CHANGES IN TAXATION IN THE SLOVAK REPUBLIC

Ivona Ďurinová

ANOTÁCIA

V príspevku sa autorka zameriava na dôležité zmeny v oblasti zdaňovania príjmov v Slovenskej republike v posledných rokoch a snaží sa ich posúdiť z hľadiska dopadu na rôzne skupiny daňovníkov, najmä na podnikateľské subjekty. V príspevku venuje pozornosť najmä vybraným daňovým stimulom, ktoré porovnáva s právnou úpravou v ČR.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

nezdaniteľné časti, zľavy na dani, umorovanie straty, odpisovanie, paušálne výdavky

ANNOTATION

In this paper the author focuses on important changes in income taxation in the Slovak Republic in recent years and seeks to assess in terms of their impact on different groups of taxpayers, especially for businesses. The paper pays particular attention to selected tax incentives, which compares with the legislation in the Czech Republic.

KEY WORDS

non-taxable allowances, tax rebates, amortization of losses, depreciation, standard costs

ÚVOD

Zdaňovanie príjmov prešlo v SR od jej vzniku až po súčasnosť mnohými zmenami. Za významnú zmenu možno považovať zavedenie tzv. rovnej dane v rámci daňovej reformy k 1.1.2004, čím sa Slovensko dostalo do povedomia svojou radikálnosťou v daňovej oblasti nielen medzi krajinami Európskej únie ale aj mimo nej. Možno skonštatovať, že zavedenie rovnej dane ako aj iné zmeny, ktoré boli zavedené v rámci daňovej reformy 2004 mali pozitívny ohlas medzi podnikateľskou sférou ako aj pozitívny dopad na štátny rozpočet hneď po prvom zdaňovacom období po jej zavedení.

Na súčasnú podobu dane z príjmov však vplývali mnohé skutočnosti, ako zmeny v politickej oblasti, ale aj finančno-hospodárska kríza, na ktorú reagovali aj iné krajiny zavedením protikrízových opatrení aj v daňovej oblasti.

CIEĽ A METODIKA

Cieľom príspevku je poukázať na dôležité zmeny v zdaňovaní príjmov, ktoré mali rôzny dopad na podnikateľské subjekty, v snahe ich posúdiť a porovnať s právnou úpravou v Českej republike. Vzhľadom na rozsah príspevku sa zameriame na vybrané daňové stimuly ako sú nezdaniteľné časti základu dane, zľavy na dani, paušálne výdavky, odpisovanie majetku, umorovanie straty.

Využijeme metódu komparácie, analýzy a syntézy, pričom vychádzať budeme z právnej úpravy zdaňovania príjmov v SR a ČR, t.j. zo zákona č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov a zákona č.586/1992 Sb. o daních z príjmu.

VÝSLEDKY

Vybrané daňové stimuly najskôr analyzujeme ako sa uplatňovali v právnej úprave SR a následne porovnáme s právnou úpravou v ČR.

Nezdaniteľné časti základu dane a zľavy na dani

Zámerom daňovej reformy bolo rozmanitú škálu nezdaniteľných častí základu dane zredukovať. Ako sa to podarilo v rokoch 2004 až 2006 uvádza tabuľka 1.

Tab.1 Nezdaniteľné časti základu dane z príjmov fyzickej osoby v Sk

Druh nezdaniteľnej časti základu dane	Od 1.1.2004	Od 1.1.2005	Od 1.1.2006
Na daňovníka	80 832	87 936	90 816
Na manželku	80 832	87 936	90 816
Príspevky na doplnkové dôchodkové sporenie	_____	max 12 000	max 12 000
Účelové sporenie	_____		
Poistné na životné poistenie	_____	_____	

Zdroj: § 11 zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov

Systém nezdaniteľných častí základu dane sa v prvom roku po zavedení novej koncepcie zdaňovania príjmov naozaj zjednodušil. Nezdaniteľná časť základu dane na dieťa bola nahradená daňovým bonusom a ostatné nezdaniteľné časti základu dane boli zo zákona o dani z príjmov vypustené. Ostali len dve nezdaniteľné časti, na daňovníka a na manželku či manžela, ktoré sú viazané na 19,2-násobok životného minima platného k 1. 1. príslušného zdaňovacieho obdobia. V novom systéme nezdaniteľných častí je princíp flexibility zapracovaný v súvislosti s meniacimi sa podmienkami životnej úrovne prostredníctvom zabudovaného automatického valorizačného mechanizmu, preto tieto položky z roka na rok rýchlo rastú. Možno konštatovať, že pomohol najmä nízkopríjmovým skupinám daňovníkov a spolu so zavedením jednej 19 %-nej sadzby dane tiež vysokopríjmovým daňovníkom.

Nezdaniteľné časti základu dane tvorené príspevkami na doplnkové dôchodkové sporenie, účelové sporenie a životné poistenie sa mohli odpočítať od základu dane vo výške preukázateľne zaplatenej v zdaňovacom období, prípadne pri životnom poistení zaplatenom jednorazovo vo výške, ktorá na jednotlivé zdaňovacie obdobie pripadala podľa poistnej doby. Uvedené nezdaniteľné časti základu dane, ktoré sa mohli uplatniť od roku 2005 len za splnenia ďalších zákonom stanovených podmienok, sa s účinnosťou od 1.1.2011 zo zákona vypustili. Umožnenie odpočítania týchto typov úspor od základu dane daňovníka zakladali určité daňové výnimky. Ich uprednostňovaním sa však nezvýšila celková úroveň úspor v ekonomike, ale sa zmenila len v ich prospech štruktúra, čo nebolo efektívne. Za nezdaniteľnú časť sa považovalo zaplatené sporenie a poistné v úhrne najviac do výšky 12 000 Sk, resp. 398,33 eur, pričom sa neprihliadalo na sporenie a poistné zaplatené nad tento rámec.

Od roku 2007 bola možnosť uplatnenia nezdaniteľnej časti základu dane na daňovníka upravená, boli stanovené pásma podľa výšky základu dane daňovníka, podľa ktorých sa určuje nárok na jej uplatnenie (tzv. miliónárska daň). Zavedenie týchto pásiem zvyhodňuje nízkopríjmové skupiny obyvateľstva a znevýhodňuje daňovníkov s vysokými príjmami, resp.

vysokým základom dane. Zavedenie pásiem však komplikuje podmienky uplatnenia nezdaniteľnej časti a narúša jednoduchosť, ktorá bola jednou z koncepcií pôvodného zákona pred jeho novelizáciou.

V rámci protikrizových opatrení dochádza za zdaňovacie obdobia rokov 2009 a 2010 k modifikácii výpočtu nezdaniteľných súm na daňovníka a na manželku daňovníka. Maximálna suma týchto nezdaniteľných častí sa zvýšila, ale znížila sa výška základu dane, od ktorej sa postupne znižuje nárok na nezdaniteľné časti. Aj naďalej sa spomínané nezdaniteľné časti odvíjali od životného minima platného k 1.1. príslušného zdaňovacieho obdobia.²¹ Nezdaniteľná časť základu dane pred zavedením opatrenia bola 19,2-násobok životného minima (t. j. 3 435,27 eur), po zmene od 1.1.2009 sa zvýšila na 22,5-násobok životného minima (t. j. 4 025,70 eur). Ak daňovník dosiahol v príslušnom zdaňovacom období základ dane, ktorý je vyšší ako 86-násobok životného minima (t. j. 15 387 eur), nezdaniteľná časť sa vypočítala ako rozdiel 44-násobku životného minima a jednej štvrtiny základu dane.

Nezdaniteľná časť na vyživované dieťa bola v novom zákone, t. j. od 1. 1. 2004 nahradená systémom daňovej „úľavy“ na vyživované dieťa, **tzv. daňovým bonusom**²². Nárok na daňový bonus možno uplatniť prostredníctvom zamestnávateľa, t. j. priebežne mesačne alebo na konci roka pri vykonaní ročného zúčtovania, alebo pri podaní daňového priznania.²³ Daňový bonus možno odpočítať z vypočítanej dane (preddavku na daň) každému daňovníkovi, ktorý spĺňa na jeho uplatnenie všetky zákonom stanovené podmienky súčasne.

V ČR sú ako **zľavy na dani** konštruované aj niektoré položky, ktoré v SR tvoria nezdaniteľné časti základu dane. Podľa zákona o dani z príjmov si môže daňovník (pre rok 2011) znížiť vypočítanú výšku dane o sumu:²⁴ 23 640 Kč na daňovníka, 24 840 Kč na manželku (manžela), žijúceho s daňovníkom v spoločnej domácnosti, pričom jej/jeho vlastný príjem nepresahuje výšku 68 000 Kč, 2 520 Kč, ak je daňovník invalidný dôchodca s invaliditou I. alebo II. stupňa, 5 040 Kč, ak je daňovník invalidný dôchodca III. stupňa, 16 140 Kč, ak je daňovník držiteľ preukazu ZŤP/P, 4 020 Kč, ak je daňovníkom študent, ktorý sa pripravuje na výkon budúceho povolania do dovŕšenia 26. roku života, alebo študent denného doktorandského štúdia do 28. roku života. Daňovník si môže uplatniť **daňový bonus** na vyživované dieťa, ktoré s ním žije v jednej domácnosti 11 604 Kč (pre rok 2011), pričom výška daňového zvýhodnenia je zdvojnásobená, pokiaľ je dieťa držiteľom preukazu ZŤP.

Možno konštatovať, že systém zliav na dani je v ČR rozmanitejší a napriek tomu, že nemá zabudovaný automatický valorizačný mechanizmus (nie je viazaný napr. na výšku životného minima ako nezdaniteľné časti základu dane v SR), priaznivejšie ovplyvňuje výšku celkovej daňovej zaťaženia daňovníkov.

Paušálne výdavky

Výdavky vynaložené na dosiahnutie, zabezpečenie a udržanie príjmov patriacich do skupiny príjmov z podnikania, samostatnej zárobkovej činnosti a z prenájmu možno na daňové účely vykazovať ako preukázateľne vynaložené, a to na základe riadne vedeného účtovníctva alebo percentuálnym odpočtom z príjmov (tzv. paušálne výdavky) vo výške 40 % z úhrnu príjmov²⁵.

Daňovník, ktorý si výdavky uplatňuje percentuálnym odpočtom, nie je povinný viesť predpísaným spôsobom účtovníctvo (nie je považovaný za účtovnú jednotku), ale je povinný viesť evidenciu o príjmoch v časovom slede, o zásobách a o pohľadávkach. Môže ich uplatniť

²¹ K 1.1.2009 životné minimum predstavovalo 178,92 eur.

²² § 33 zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov

²³ Za rok 2010 bolo možné uplatniť daňový bonus v ročnej výške 240,12 eura na jedno dieťa, t. j. v mesiacoch január až jún v mesačnej výške 20 eur a v mesiacoch júl až december 20,02 eura na jedno dieťa.

²⁴ § 35 ba ods.1 zákona č. 586/1992 Sb. o daních z príjmov v znení pozdějších predpisů

²⁵ Ide o príjmy uvedené v § 6 v odsekoch 1 a 2 alebo v odseku 3.

len daňovník, ktorý nie je platiteľom dane z pridanej hodnoty alebo je ním, ale len časť zdaňovacieho obdobia. Tento spôsob je pre daňovníka výhodný v tých prípadoch, keď skutočné výdavky na dosiahnutie, zabezpečenie a udržanie príjmov nie sú vyššie, ako je výška percentuálneho odpočtu, resp. daňovník nevie výdavky hodnoverným spôsobom preukázať. Daňovník, ktorý si uplatňuje paušálne výdavky, si na rozdiel od daňovníka v ČR, môže navyše uplatniť aj poisťné a príspevky, ktoré je povinný platiť, tie však už musí vedieť preukázať. Sadzby pre uplatňovanie paušálnych výdavkov sú však najmä pre živnostníkov v ČR výhodnejšie ako pre živnostníkov v SR (viď tab. 2).

Tab. 2 Paušálne výdavky v SR a ČR

Paušálne výdavky (% z príjmov)	SR	ČR
živnosti okrem remeselných živností	40 %	60 %
remeselné živnosti	40 %	80 %
prenájom	40 %	30 %
iné podnikanie a samostatné zárobkové činnosti (nezávislé povolania, znalci, tlmočníci), práva z priemyselného vlastníctva		40 %

Zdroj: § 6 zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov a § 7 a § 9 zákona č. 586/1992 Sb. o daních z príjmov ve znění pozdějších předpisů

Odpisovanie majetku

V rámci protikrizových opatrení sa v SR zvýšila hranica posudzovania vstupnej ceny hmotného a nehmotného majetku. V prípade hmotného majetku sa vstupná cena zvýšila z 996 eur na 1 700 eur a v prípade nehmotného majetku z 1 660 eur na 2 400 eur. Úprava vstupnej ceny umožní podnikateľským subjektom zlepšiť peňažné toky firiem, vzhľadom na to, že do daňových výdavkov môžu zaradiť vyšší jednorazový odpis majetku. Táto zmena tiež vedie k stimulovaniu nákupu majetku.

Za účelom podpory podnikania boli niektoré druhy hmotného majetku presunuté do nižších odpisových skupín, čo znamená, že sa skrátí doba ich odpisovania. Zaviedlo sa tiež tzv. komponentné odpisovanie, ktoré umožňuje rozčleniť samostatné hnutelné veci na menšie oddeliteľné súčasti, ktoré sa odpisujú v rovnakej odpisovej skupine ako samostatná hnutelná vec, ktorej vstupná cena musí byť vyššia ako 1 700 eur. V prípade budov a stavieb zákon umožňuje vyčleniť na samostatné odpisovanie štyri druhy jednotlivých oddeliteľných súčastí: rozvody počítačových sietí, osobné a nákladné výtahy, eskalátory, pohyblivé chodníky a klimatizačné zariadenia., ktorých doba odpisovania je kratšia ako doba odpisovania budovy alebo stavby.

V SR je majetok rozdelený do 4 odpisových skupín s maximálnou dobou odpisovania 20 rokov. V ČR je majetok rozdelený do 6 odpisových skupín s maximálnou dobou odpisovania 50 rokov²⁶, čo možno považovať za menej priaznivé pre podnikateľov v ČR. V ČR je však možné pre nový majetok, ktorý bol obstaraný od 1. 1. 2009 do 30. 6. 2010 uplatniť na rozdiel od právnej úpravy v SR tzv. mimoriadny odpis:²⁷ pre majetok v 1. odpisovej skupine môže daňovník odpísať 100 % vstupnej ceny za 12 mesiacov rovnomerne bez prerušenia, pre majetok v 2. odpisovej skupine môže daňovník odpísať rovnomerne bez prerušenia počas 12 mesiacov 60 % vstupnej ceny a v nasledujúcich 12 mesiacoch 40 % vstupnej ceny.

²⁶ Ide o budovy hotelov, obchodných domov, múzea, školy, knižnice. Po dobu 30 rokov sa odpisujú dialnice, byty a nebytové priestory, tunely, nádrže atď.

²⁷ § 30a zákona č. 586/1992 Sb. o daních z příjmov ve znění pozdějších předpisů

Umorovanie straty

Zo znenia daňového zákona²⁸ vyplýva pre daňovníka povinnosť odpočítať stratu alebo jej časť pri zdanení príjmov už v zdaňovacom období, v ktorom vznikla. Odpočet tej časti, ktorú nie je možné uplatniť v zdaňovacom období, v ktorom vznikla, môže daňovník uplatniť²⁹ resp. odpočítať od základu dane počas najviac siedmich bezprostredne po sebe nasledujúcich zdaňovacích obdobiach, a to začínajúc zdaňovacím obdobím bezprostredne nasledujúcim po zdaňovacom období, za ktoré bola táto daňová strata vykázaná. Možno odpočítavať každú daňovú stratu, a to rovnomerne alebo nerovnomerne, v závislosti od výšky vykazaného základu dane.

V ČR môžu podnikateľské subjekty odpočítavať stratu alebo jej časť najviac počas piatich bezprostredne po sebe nasledujúcich zdaňovacích obdobiach, teda právna úprava umorovania straty v SR je pre podnikateľov ústretovejšia.

ZÁVER

Aký bude osud vybraných daňových stimulov v rámci zdaňovania príjmov ukáže budúcnosť, nakoľko v SR aj ČR sa pripravujú v súčasnosti opäť veľké zmeny. Na Slovensku sa v rámci pripravovaných zmien v daňovo-odvodovom systéme navrhujú zmeny aj v úprave niektorých uvedených daňových stimuloch.

Za pozitívny možno považovať návrh na zrušenie tzv. milionárskej dane v oblasti nezdaniteľných častí základu dane, ako aj možnosť odpísania novonadobudnutého majetku v prvom roku odpisovania v rámci odpisovej politiky.

Paušálne výdavky vo výške 40 % bude možné uplatňovať aj naďalej, ale len do výšky 200 € za mesiac alebo 4 200 € za rok. Základ dane z príjmu sa však nebude znižovať o platby na sociálne zabezpečenie a zdravotné odvody.

Cieľom pripravovaných zmien je odstrániť nespravodlivosť, zabezpečiť udržateľnosť celého daňovo - odvodového systému, výrazne celý systém administratívne zjednodušiť a zároveň ho aj sprehľadniť. Po pripravovaných zmenách by živnostníci a zamestnanci komunikovali len s jedným finančným úradom namiesto doterajších štyroch, čo možno považovať za pozitívnu zmenu tak z pohľadu štátu ako aj daňovníkov. Všetky navrhované zmeny však nemožno hodnotiť pozitívne, pretože budú mať rôzne dôsledky na rôzne skupiny daňovníkov. Hoci ideálny daňový systém pre všetkých nie je možné dosiahnuť, pozornosť by sa mala viac sústrediť aj na úpravy na výdavkovej strane, kde sa prerozdeľovacie schémy štátu neúmerne rozrastajú.

LITERATÚRA

[1] Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov

[2] Zákon č. 586/1992 Sb. o daních z príjmov ve znění pozdějších předpisů

Ing. Ivona Ďurinová, PhD.

Fakulta podnikového manažmentu

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava

email: ivona.durinova@euba.sk

²⁸ § 4 zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov

²⁹ § 30 zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov

SOME FREQUENT FACTORS ASSISTING THE FINANCIAL CRISIS – THE LITERATURE OVERVIEW

Joanna Gaška

ANNOTATION

One of the questions that we pose ourselves nowadays is whether the crisis that has showed up in 2007 originating from the North American subprime mortgage loans market is over or do we have to deal with new consequent appearing of this phenomenon. As each crisis seems to be somehow different to others, we can be sure that it is impossible to trace exactly the same pattern for all of them. Moreover, in any analytical approach the researcher is limited with the model assumptions and especially with the number of variables, usually some macroeconomic characteristics. This makes the spectrum in which the crisis is seen different and dependant to the researcher's own perspective. The credible explanation should always take into account the regional record, thus the financial crisis likelihood or its' driver factors are specific to exact time and location of a certain policy and the corresponding macroeconomic mixture. So once again regional aspect is a point of depart in any financial crisis description and in this literature based overview the attempt is done to distinguish some common, major factors assisting the financial crisis on the examples of U.S. subprime crisis, Asian crisis, the emerging markets analysis etc. Those factors can be considered as the residuals making macroeconomic environment favorable to the crisis growth. It is important to state that in each case the underlying distortion of the market was growing for a long time before it was identified as a problem and that in many cases, if not all, the crisis could be foreseen. The aim of this paper is to point out possible weaknesses for European countries for future financial crisis prevention.

KEY WORDS

risk factors, financial crisis

INTRODUCTION

As the financial crisis has many negative consequences to the entire economies, even from distant locations, it would be profitable to look in recent crises history to establish if there is a group of factors favorable to the crisis growth. As each crisis is unique as the event, it is sometimes outlined that the mechanism in several cases reproduce a certain scheme, repeated in different conditions. The scientific role is not only to ascertain well known facts, but also to do the research to prevent future market distortions.

AIM AND METODOLOGY

The essential overview was made on the basis of the present accessible literature treating the subject, that is the description of some problems formulated in the aim to explain recent financial crises using different mathematical models with different variables application. The main aim of this paper is to outline some frequent factors that occur in the research literature when in each case the studies that were conducted delimit the number of variables, because of the restrictions of the adopted models, data accessibility etc.

RESULTS

One of the best sources of recent findings in that area were presented in the paper of Yuliya Demyanyk and Hasan Iftekhhar³⁰ where the authors present some of their results and compare them with the conclusion of the others.

First of all, the authors recall their earlier works where they show the evidence that U.S. subprime crisis, have followed classical cycle documented by Dell'Ariccia.

Concerning U.S. subprime crisis, that in second quarter of 2008 presented approximately 16% of total securitized mortgage debt, it was not supposed that relatively narrow market can cause such a immense problem. That can be explained by the deterioration of the quality of the loans³¹ that constantly worsen from 2001 to the very crunch in 2007 when the complex financial instruments were constructed on their basis.

The other aspect that was described by Mian and Sufi³², shows the aspect of geographical area, i.e. zip-code effect on the increased lending of subprime mortgages in the areas where previously financial institutions preferred conservative loan policy³³ that we could bound with "Increasing riskiness in the market, together with the decreasing price of the risk³⁴". According to Demirguc-Kunt and Detragiache³⁵ "explicit deposit insurance system can harm bank stability. This happens because banks may be encouraged by the insurance to finance high-risk and high-return projects".

Monetary policy risk factors to the financial system according to Taylor³⁶ are:

- low interest rates- monetary policy in the U.S. was "too easy" that for instance led to zip-code effect.
- deviation from the interest rates suggested by the Taylor's rule: housing booms were the largest in the countries where that deviation was most significant.

Pre-crises symptoms according to the studies of Reinhart and Rogoff³⁷ in 18 industrial countries, where among the other we could find Spain, Norway, Finland, Sweden and Japan during their crises, are:

- large increase of housing prices before the crisis
- similarities in real rates of growth in equity markets,
- deficit in the national current account (%GDP) larger than in the other crises.

Some determinants of banking crisis from the works of Demirguc-Kunt and Detragiache³⁸:

- low GDP growth,
- high real interest rates (notice: compare with Taylor findings),
- high inflation rates,
- decreasing price of the risk (that kind of the risk that could be bound with development of the financial market institutions).

³⁰ „Financial crises and bank failures: A review of prediction methods”, Omega 38 (2010), pages 315-324

³¹ for example, the deterioration that has been expressed in loans with low or no documentation at all, or. Cit, p. 317.

³² Ibidem.

³³ That is in the areas of declining income growth, Ibidem.

³⁴ Ibidem.

³⁵ Op. Cit, p. 318.

³⁶ Op. Cit, p.317.

³⁷ Ibidem.

³⁸ Op. Cit, 318.

Brunnermeyer's³⁹ explanation of the U.S. crisis from the beginning of a new century involves such factors as:

- low GDP,
- large capital inflows (from Asian countries)

Umit Ozlale, Kıvılcım Metin-Ozcan⁴⁰ in their early financial crisis warning system applied to the Turkish economy have found following factors essential to the description of the model:

- overvalued domestic currency versus U.S. dollar (notice: compare with Taylor findings),
- current account deficit and
- increase in the default risk.

The assumptions of this model allow it to be applied to any emerging market.

Somehow similar approach to the Brunnermeyer's is presented in the work of E.J. Kane "Capital movements, banking insolvency, and silent runs in the Asian financial crisis" where the author describes precrisis and postcrisis movement of capital. The main factors of Asian crisis are:

- Deregulation of the financial system, and
- Massive precrisis private capital inflows⁴¹ "large enough to service the foreign debt being generated"

The Asian financial crisis occurred in middle 1997 in Indonesia, Philippines, South Korea and Thailand where national currencies relatively to the U.S. dollar were highest in the precrisis period, in the crisis peak the national asian currencies' values sharply have fallen, and after that time they regain gradually some of the previous value. Malaysian currency was stabilized by imposing controls on capital movement.

Also sudden reversals of the capital flows may cause financial liquidity crises⁴².

Besides, it was found that the ongoing euroization of New Member States of EU (as a result of capital movements from euro zone to the new country members) have a negative influence on a business cycle (and GDP growth).⁴³

There also exist a contribution of Roman Kraussl "Do rating agencies add to the dynamics of emerging market crises?"⁴⁴, where the author put to the test 28 emerging and transition economies from 1.I.1997 to 31.XII.2000 (among others we can find asian crisis countries, but also Poland, Czech Republic, Hungary, Slovakia). The conclusion is that "credit rating agencies have a substantial influence on the size and volatility of emerging markets lending. The empirical results are significantly stronger in the case of the government's downgrades and negative imminent sovereign rating actions such as credit watches and rating outlooks than positive adjustments"⁴⁵ what means that during situations of crisis rating agencies

³⁹ Ibidem.

⁴⁰ Umit Ozlale, Kıvılcım Metin-Ozcan, An alternative method to measure the likelihood of financial crisis in an emerging market, *Physica A* 381 (2007), page 336.

⁴¹ But Mayer (1998), Rodrik and Velasco (1999) shows that the precrisis strength of asian currencies was caused by fluctuations in external short-term capital movements, started by foreign banks, see: E.J. Kane "Capital movements, banking insolvency, and silent runs in the Asian financial crisis", *Pacific-Basin Finance Journal* 8 (2000), page 155.

⁴² Umit Ozlale, Kıvılcım Metin-Ozcan, *Op. Cit.* p.330.

⁴³ Jason Jones, Mark David Witte, Financial Integration and Business Cycle Synchronization in the expanded EU, *Atl. Econ. J.*, 2011 (39) 99-100.

⁴⁴ *Journal of Financial Stability* 1 (2005), pages 355-385.

⁴⁵ *Op. Cit.*, p. 379.

provoke deeper reaction of the markets. In recent years the rating agencies become more and more institutions exerting their powers.

It would be interesting to state that there exist some new approach to determine relationship between crisis driven by local income and employment growth, home foreclosures and sports venues⁴⁶.

CONCLUSION

Among all the factors presented in this paper it seems that national currency value versus U.S. dollar (overvaluation of national currency) has very special role in building precrisis conditions to attract capital movements from abroad to considered country. The mechanism, despite of regional differences, somehow unique economic and political situation for example for Asian countries and Turkey, seems to be reproduced several times. First appears deregulation of the market during global financial competitiveness. Second term of building precrisis conditions are usually done by the monetary policy makers by interest rates manipulation and its' deviation from Taylor rule. Third term is the attraction of the capital inflow, what can result in corresponding foreign indebtedment, and may influence the country's GDP. In spite of the fact that the precrisis conditions are built up for several years and usually are foretold by the scientists, the crisis itself usually appears suddenly as a result of instant capital movements (do rating agencies aggravated the situation?). Additional factors to the development of the crisis might be the organization of the mass sport events (is Greece the victim of the Olympic Games?).

The emphasis on the development of the efficient Early Warning System (EWS) should be crucial for monitoring the precrisis conditions. For example Umit Ozlale and Kivılcım Metin-Ozcan model can be adopted to other emerging markets what does not interfere with some other approaches.

BIBLIOGRAPHY

- [1] Yuliya Demyanyk and Hasan Iftekhar, „Financial crises and bank failures: A review of prediction methods”, *Omega* 38 (2010), pages 315-324
- [2] Jason Jones, Mark David Witte, “Financial Integration and Business Cycle Synchronization in the expanded EU”, *Atl. Econ. J.*, 2011 (39) 99-100.
- [3] E.J. Kane, “Capital movements, banking insolvency, and silent runs in the Asian financial crisis”, *Pacific-Basin Finance Journal* 8 (2000), page 155
- [4] Roman Kraussl, “Do rating agencies add to the dynamics of emerging market crises?”, *Journal of Financial Stability* 1 (2005), pages 355-285
- [5] Umit Ozlale, Kivılcım Metin-Ozcan, „An alternative method to measure the likelihood of financial crisis in an emerging market“, *Physica A* 381 (2007), 330.
- [6] Paul M. Sommers, “Have sport venues mitigated the home foreclosure crisis”, *Atlantic Economic Journal* 2010 (38) ,459-460.

Joanna Gąska
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Poland
Faculty of Finance and Insurance, Department of Finance
Street Bogucicka 14
40-226 Katowice
j.gaska@ae.katowice.pl

⁴⁶ Paul M. Sommers, Have sport venues mitigated the home foreclosure crisis, *Atlantic Economic Journal* 2010 (38) ,459-460.

MODIFICATIONS OF THE DIVIDEND DISCOUNT MODEL

Radim Gottwald

ANNOTATION

The paper focuses on different modifications of the dividend discount model, which is used to estimate the intrinsic value of a stock in the framework of the fundamental analysis. First of all, the intrinsic value of a stock is defined. Then the modifications of the dividend discount model, which depend on chosen dividend policy of stock corporation, are presented. Empirical researches which apply the modifications of the dividend discount model on real data in practice are cited in the paper, too.

KEY WORDS

dividend discount model, intrinsic value of a stock, dividend policy

INTRODUCTION

Investors invest in many types of securities. To find detailed information about securities, investors use different investment analyses. They search undervalued securities to buy them, fairly valued securities to hold them and overvalued securities to sell them. Several methods for estimating the intrinsic value exist. Investors use very often the dividend discount model to calculate the intrinsic value of a security.

OBJECTIVE AND METHODOLOGY

The objective of this paper is to present different modifications of the dividend discount model. Descriptive, analytical and deductive methods are used in this paper. Intrinsic value of a stock and the dividend discount model are described by descriptive method. The results from empirical researches are analyzed by analytical method. Conclusion is drawn from finding results by deductive method.

RESULTS

Many investors try to calculate intrinsic value of a stock – that is the „justified price“, which stock ideally should have. This value expresses the real value of a stock. Thanks to intrinsic value, investors can find undervalued, fairly valued and overvalued stocks. Intrinsic value of a stock can be estimated by methods of fundamental analysis. One of the premises of fundamental analysis is, that stocks, whose actual price does not equal to its intrinsic value, really exist and they are listed in some Stock Exchange. The proponents of fundamental analysis believe that some intrinsic value can be calculated for every stock. In the framework of the dividend discount model, the intrinsic value of a stock is expressed like present value of future dividends.

Modifications of the Dividend Discount Model

The dividend discount model appears in many forms in practice. Many researchers focus on different forms, which vary by course of dividend payments. One-stage dividend discount model, two-stage dividend discount model and three-stage dividend discount models are described by **Elton, Gruber, Brown and Goetzmann (2007)**. **Chisholm (2009)** describes one-stage, two-stage, three-stage and four-stage dividend discount model. He focuses on differences among these models.

Similarly one-stage, two-stage, three-stage and multi-stage dividend discount models are analysed by **Watsham (1993)**. One-stage model is characterized by constant dividends, two-stage model by linear growth and follow-up constant amount, three-stage model by growth, then fall and then constant amount. He also analyses the relation between the dividend discount model and P/E indicator. Indicator P/E defined as price-to-earning ratio is used in profit model. This indicator can be expressed like the ratio of actual stock price and last earning per share. There are many types of indicator P/E, like normal P/E, Sharp P/E, Shiller P/E, trailing P/E, forward P/E, historical P/E, current P/E, regression P/E and other.

Gorman (2002) focuses on two-stage dividend discount model. Current convention typically advocates that the first dividend in the second stage should equal the last dividend in the first stage, multiplied by $(1 + \text{the growth rate of dividends in the second stage})$. Gorman shows that the dividend stream generated with this methodology is inconsistent with the ROA and plowback assumptions used previously to compute the growth rate of dividends in the second stage. He also demonstrates pricing errors on the order of 30%. In order to address the issue, he provides an alternative pricing methodology that results in valuations that are consistent with underlying assumptions.

Three-stage dividend discount model is analysed in detail by **Solnik and McLeavey (2004)**. The future is decomposed in three different phases. In the near future (next two years), earnings are forecated individually. In the second phase (years three to five), a general growth rate of the company's earnings is estimated. Finally, in the third stage, the growth rate in earnings is assumed to revert to some sustainable growth rate. They also focus on the effect of inflation on stock prices. They show the differences of P/E values at different inflation rates through the practical example of two stocks, which issuers business in the same sector.

Brown and Reilly (2009) describe valuation of preffered stock and valuation of common stock. There are two different approaches to equity valuation: discounted cash flow techniques and relative valuation techniques. Present value of dividend which uses the dividend discount model belongs to discounted cash flow techniques. They also describe dividend discount model with one-year holding period, multiple-year holding period, infinite period and its application to growth companies, especially valuation with temporary supernormal growth. The application of the dividend discount model to the market is also presented, including reduced form dividend discount model.

Empirical Researches

Rozeff (2005) focuses on two versions of three-stage dividend discount model, concretely on the GROW model and the ROPE model. These models provide for high-growth stocks significant explanatory power cross-sectionally for equity price levels even without considering risk variables. The GROW model is the standard method of implementing the three-stage model and it relies on directly forecasted dividend growth rates. The ROPE model is a new way of implementing the three-stage model. It generates estimates of future dividends by incorporating estimates of return on equity (ROE) and payout ratios rather than assuming that dividend growth rates decline linearly as in the second stage of the three-stage model. Growth firms often experience an increase in dividends as they move toward maturity because rising payout rates counteract declines in return on equity (ROE). Dividends equal the product of payout rate, the return on equity (ROE) and the book value of equity. The growth rate of dividends equals the sum of the growth rates of the payout rate, the return on equity (ROE) and the book value of equity. The behavior of dividends depends on the interplay between the return on equity (ROE) and the growth rates of payout. Rozeff conducts

comparisons of the models to market prices on four samples of high-growth stocks drawn in the years 1973, 1977, 1982 and 1987 from the June to August issues of the Value Line Investment Survey. The descriptive statistics for the sample utilised in testing are presented in Table 1.

Tab.1 The descriptive statistics for the sample

Year	Sample	Mean ROE	Mean Payout Ratio	Mean Price/Book Ratio	Mean Beta	Mean Size	Median Price/Book Ratio	Median Size
1973	Growth	0.190	0.250	5.77	1.09	958.0	4.43	374.4
1973	Mature	0.146	0.397	2.69	1.01	3210.0	1.77	419.1
1977	Growth	0.191	0.267	2.78	1.11	602.5	2.08	168.0
1977	Mature	0.135	0.389	1.57	0.98	1630.7	1.16	358.8
1982	Growth	0.194	0.243	2.63	1.07	907.8	1.81	168.0
1982	Mature	0.154	0.365	1.24	0.94	3086.0	0.84	478.8
1987	Growth	0.202	0.239	4.78	1.07	2200.0	3.20	695.2
1987	Mature	0.133	0.326	2.44	1.01	5294.6	2.05	1981.7

Source: Rozeff (2005)

The tests indicate that the ROPE model provides estimates that are closer to market prices than those of the standard three-stage model.

The estimation the discount rate or expected return of the market as a whole is presented by **Farrell (1985)**. The dividend discount model is used to appraise individual stocks and to appraise the market as a whole. Stock's discount rate is a function of two variables – the growth rate of the dividend and the dividend yield, which is the year-ahead dividend by the stock price. Table 2 contains a valuation data for a fairly representative index of the U.S. equity market – the Standard & Poor's 500.

Tab.2 Expected return on Standard & Poor's 500

Year	Earnings	Payout Ratio	Return on Investment	Dividends	Retention Rate	Growth Rate
1980	14.82	42 %	17.8 %	6.16	58 %	10.3 %
1981	15.36	43 %	17.0 %	6.63	57 %	9.7 %
1982	12.65	54 %	12.9 %	6.87	46 %	5.9 %
1983	14.04	55 %	14.0 %	7.09	45 %	6.3 %
1984	16.73	45 %	16.3 %	7.53	55 %	9.0 %

Source: Farrell (1985)

It shows data on earnings, payout ratios, return on investment and retention rate times the return on investment. Data are from the five-year period 1980-1984.

Table 3 illustrates the dividend growth adjustment to inflation under following scenarios:

- full dividend growth adjustment to inflation,
- partial adjustment to inflation, concretely 50 % adjustment to an increase in inflation,
- zero adjustment to inflation.

Tab. 3 The dividend growth adjustment to inflation

Stock	0 % inflation	5 % inflation and 100 % adjustment	5 % inflation and 50 % adjustment	5 % inflation and 0 % adjustment
Dividend	1.00	1.02	1.01	1.00
Growth Rate	0.05	0.0710	0.0605	0.05
Discount Rate	0.09	0.1118	0.1118	0.1118
Stock Price	25.00	25.0	19.69	16.18
Price Change	-	-	-21	-35

Source: Farrell (1985)

The question is, which of the scenarios seems to fit stocks best.

DISCUSSION AND CONCLUSION

To estimate the intrinsic value of a stock, investors often use the dividend discount model, which can be modified by different ways. Some of the modifications were presented in this paper, like one-stage, two-stage, three-stage and multi-stage dividend discount models. Different researchers analyse different types of the models. The modifications depend on chosen dividend policy. Many researchers try to apply the modifications of the dividend discount model on real data in practice, too. This model plays an important role in estimating the intrinsic value of a stock. This role was analysed in the paper. Then decomposing of the future into three different phases was described to analyze three-stage dividend discount model. Empirical researches cited in the paper, focused on GROW model, ROPE model, the estimation the discount rate and expected return of the market. The dividend growth adjustment to inflation was presented also. Other modifications of the dividend discount model are possible, not only there mentioned. The model may be modified to provide an estimate of a stock's duration, concretely its sensitivity to interest rate risk. The model also provils a framework for comparison of the sensitivities of stocks and other securities to unexpected changes in inflation rates. Based on information from several working papers, some researchers tries to compare the sensitivities.

The paper was compiled in terms of Thematic direction 02 solution of Research plan FBE MENDELU in Brno MSM No. 6215648904/02 named „Main tendencies in the development of a competitive environment within the integration and globalisation processes, and the adaptation of business entities to the new conditions of the integrated market“ realized by means of financial support of state resources through Ministry of Education, Youth and Sports. The objective of next research will be analyse of the other models, which are used to estimate the intrinsic value of a stock in the framework of the fundamental analysis.

REFERENCES

- [1] BROWN, K. C., REILLY, F. K. *Analysis of Investments and Management of Portfolios*. 9. issue. Florence: Cengage Learning, Inc. 2009. 1041 p. ISBN 978-0-324-65842-2.
- [2] CHISHOLM, A.M. *An Introduction to International Capital Markets*. 2. issue. West Sussex: John Wiley & Sons. 2009. 428 p. ISBN 978-0-470-75898-4.
- [3] ELTON, E. J., GRUBER, M. J., BROWN, S. J., GOETZMANN, W. N. *Modern Portfolio Theory and Investment Analysis*. 7. issue. West Sussex: John Wiley & Sons. 2007. 728 p. ISBN 978-0-470-05082-8.

[4] FARRELL, J. L. *The Dividend Discount Model: A Primer*. Financial Analyst Journal, Vol. 41, No. 6 (Nov.-Dec. 1985), pp. 16-19+22-25, CFA Institute. 1985. ISSN 0015-198X.

[5] GORMAN, L. R. *An Internally Consistent Approach to Common Stock Valuation*. International Business & Economic Research Journal, Vol. 1, No.3, 2002. ISSN 1535-0754.

[6] ROZEFF, M. S. *The Three-Phase Dividend Discount Model and the ROPE Model* [online]. 2005 [cited 2011-04-20]. Available from Internet: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=820025>.

[7] SOLNIK, B., McLEAVEY, D. *International Investments*. 5. issue. Boston: Pearson Education, Inc. 2004. 760 p. ISBN 978-0-201-78568-4.

[8] WATSHAM, T. J. *International Portfolio Management: A Modern Approach*. 1. issue. London: Longman Group UK Ltd. 1993. 440 p. ISBN 978-0-851-21912-7.

Ing. Mgr. Radim Gottwald
Ústav financí PEF MENDELU v Brně
Zemědělská 1
613 00 Brno
radim.gottwald@mendelu.cz

TAX SOLUTIONS IN THE POLISH MODEL OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Dagmara Hajdys, Magdalena Ślebocka

ANNOTATION

At the end of 2008 Polish Parliament passed a new act on public-private partnership (PPP), making PPP-related amendments to the income tax acts and introducing preferential rules for entities participating in PPP projects in Poland.

For private funds to be invested in public undertakings the tax issues had to be made clear. In the Polish system only income taxes offer preferential treatment of PPP participants, which means that the applicable indirect taxes must be paid according to the general rules. This situation arises from the same set of indirect taxation rules being applied across the EU countries.

This article presents and analyses tax law provisions concerning entities undertaking PPP activities.

KEY WORDS

Public-private partnership, personal income tax, corporate income tax, valued added tax (VAT)

INTRODUCTION

Public-private partnership (PPP) as a legal institution is relatively new in Poland. The model of public task fulfilment engaging the cooperation of the private sector was introduced to Polish legislation in 2005. The original solution did not encourage a wider use of the model, though, and many problems and stumbling blocks to its development were pointed out at that time. Some of the complaints were caused by obscure regulations. The unceasing criticism of the 2005 law and the related lack of PPP investments became the main reasons for starting work on a new public-private partnership law⁴⁷ and then its enactment in 2008.

When the state budget is chronically underfunded and public finance is in crisis, public-private partnership presents itself as an option that might encourage public investments. Public-private partnership is commonly understood as the long-term cooperation between a public entity and a private partner, where risks are not only exactly assessed, but also distributed between the parties involved. The existing examples of negotiations between the PPP partners show that most risks, tax risk including, are usually taken on by the private investor. It is worth noting, though, that PPP projects are long term and thus exposed to changes in the tax law. The Polish tax system is lacking stability and its regulations are frequently changed, so a diligent analysis of project's tax costs should take account of all project stages, from proposal writing and contract signing to project implementation and completion, as taxes may significantly affect the expected profitability.

AIM AND METHODOLOGY

This article discusses tax solutions concerning investment projects carried out under public-partnership in Poland. The analysis makes a critical evaluation of personal income tax, corporate income tax and VAT regulations as applied to this area.

⁴⁷ *Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno prywatnym*, Dz. U. of 2009, no. 19, item 100, as amended.

RESULTS

The legal regulation of public-private partnership in Poland required that several tens of laws and executive provisions be amended at the same time. The harmonization process was difficult and complex. The first PPP law lacked comprehensive tax regulations taking account of the special character of the PPP transactions. Although certain income tax aspects of the transactions associated with PPP investments were regulated, VAT was to be paid according to the general rules⁴⁸. The new PPP law, which is a more flexible solution, requires that tax obligations be analysed on an individual basis, depending on the particular arrangements of a PPP project.

Income tax solutions as applying to PPP projects

As well as trying to make the Polish PPP regulations more liberal, the new public-private partnership law has modified the income tax regulations to make them neutral to both partners concluding a PPP agreement⁴⁹. The rule of private entities being exempted from the tax on the incomes received from their public partners has been maintained.

Under the personal income tax law⁵⁰, three conditions determine whether the private partner can treat its incomes as tax-exempt⁵¹:

- 1) the private partner's gain must be used as its own contribution. This provision interpreted on the grounds of the tax law and the PPP law explicitly indicates that all gains obtained from the public entity are tax-exempt as long as they serve the project purposes, regardless of whether they are monetary or in-kind, for instance a service that the public entity has delivered for the benefit of the private partner. Moreover, compared with the solutions provided under the previous PPP law, the definition of own contribution that previously applied only to the public entity has been extended and made more precise⁵²;
- 2) the gain must be allocated to the purpose specified in the PPP agreement, even if its utilisation is temporary. Otherwise, the private partner's gain being the public partner's own contribution is taxable;
- 3) the gain may not be the reimbursement of private partner's expenses that were incurred to fulfil a public task or to carry out an undertaking being the subject of the PPP agreement, nor funds serving the purchase of shares in a commercial company or its stocks.

A closer look at these regulations shows when exemptions clearly do not apply. They are illegitimate when the resources transferred by the public entity are used to reimburse the private partner's expenses which were incurred to fulfil its obligations under the partnership, or when the public partner uses its own contribution to purchase shares in or the stock of a special company founded together with the private partner⁵³.

⁴⁸ P. Toński, M. Galejczuk, *Podatkowe aspekty partnerstwa publiczno-prywatnego*, Presentation by Accreo Taxand Sp. z o. o., www.centrum-ppp.pl, (26 April, 2011)

⁴⁹ A. Dębiec, Jak przepisy podatkowe regulują kwestie partnerstwa publiczno-prywatnego, „Gazeta Prawna”, 27 March 2008, www.podatki.gazetaprawna.pl (20 April 2011)

⁵⁰ *Ustawa z dnia 27.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych*, Dz. U. of 2000, no. 14, item 176, art. 21 item 1, point 122, as amended.

⁵¹ More in *Partnerstwo publiczno-prywatne na gruncie podatków dochodowych*, www.prawoipartnerstwo.pl, (15 April 2011)

⁵² E. Kowalczyk, *Partnerstwo publiczno-prywatne. Komentarz do ustawy z przykładami klauzul umownych*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2010, p. 130.

⁵³ More in: *Partnerstwo publiczno-prywatne na gruncie podatków dochodowych*, op. cit.

Regarding the corporate income tax law,⁵⁴ its regulations applying to public-private partnerships determine:

- 1) groups of revenues qualifying as tax-exempt. According to the law, the tangible assets and intangibles that the private partner transfers to the public partner free of charge under a PPP agreement are not taxable. The nominal values of shares or stocks acquired by the private partner are not considered revenues for taxation purposes within the amount of fixed assets or intangibles that the public entity contributed to the newly established company, either. This exemption applies when a public entity and a private entity choose to establish a limited liability company, a limited partnership or a partnership limited by shares. According to the law, a public entity acquiring shares in the newly established company or its stocks does not have to register them as its revenue, if the acquisition has been paid for with the fixed assets or intangibles it has contributed. The private partner's revenue represented by the public entity's own contribution is also tax-exempt⁵⁵,
- 2) the catalogue of deductible costs for partners to a PPP agreement. As regards public entities, the rules of costing the sale of company shares or its stocks have been made more precise.⁵⁶ Two approaches to calculating the deductible costs have been provided. One concerns all fixed assets, intangibles, movables and real property, excluding land and the right of perpetual usufruct to land. For these assets, the deductible cost is their initial values.

The other approach concerns land and the perpetual usufruct right to land. In this case, the deductible cost is the actual purchase costs of these assets⁵⁷. As far as private entities being parties to PPP agreements are concerned, the rules state that the deductible costs of free-of-charge transfers of fixed or intangible assets they effect for the benefit of public entities are the assets' initial value minus total depreciation⁵⁸. This law applies to situations when a private partner transfers assets following the termination of the PPP agreement.

VAT rules as applying to PPP projects

The VAT law⁵⁹ requires that VAT be paid depending on the status of the parties to a PPP agreement, i.e. on their being VAT payers or not. The most controversial part of the law is taxability of own contributions. The VAT law in force does not specify if these transfers (against payment or free of charge) are taxable. An analysis is required in each case to establish how the contributions were actually made. Should it be found that VAT is due, then the public entity must make out a relevant invoice and pay VAT as indicated. If the public entity's contribution is a transfer of funds to the private sector, the contribution may be treated as payment for the services of the private partner, who is then obligated to issue an invoice. As the public entity is frequently not allowed to deduct the input tax shown on the invoice, investment costs may expand considerably. A solution to this problem could be an amendment to the VAT law, allowing a zero VAT rate to be applied to the public entity's own contribution transferred under the PPP agreement.

Once the PPP agreement terminates, the functioning infrastructure being its product is definitively delivered to the public entity. This transfer can be made against payment or free

⁵⁴ *Ustawa z dnia 15.02.1992 r., o podatku dochodowym od osób prawnych*, Dz. U. 2000, no. 54, item 654, as amended.

⁵⁵ *Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z 15 Feb. 1992*, op. cit., art. 17 item 1, point

⁵⁶ *Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z 15 Feb. 1992*, op. cit., art. 15 item 1k, point 1a

⁵⁷ *Partnerstwo publiczno-prywatne na gruncie podatków dochodowych*, www.prawoipartnerstwo.pl, (15.04.2011)

⁵⁸ *Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z 15 Feb.1992*, op. cit., art. 15 item 1

⁵⁹ *Ustawa z dnia 11.03.2004 o podatku od towarów i usług*, Dz. U. of 2004, no. 54, item 535, as amended.

of charge, as the parties agreed.⁶⁰ The VAT law does not provide clear instructions as to how the transaction should be settled. If it were taxable, the private partner would have to charge VAT, thus additionally inflating the project's total cost.

CONCLUSION

The tax laws discussed above apply to the revenues and net incomes of public and private entities undertaking PPP projects. In the Polish tax system only the income tax law offers some preferences to these organizations, while the value added tax must be paid without any preferential treatment. Considering that the Polish budget is currently tight and that economic growth is decelerating, it becomes necessary to amend the tax system to make private entities more willing to cooperate with the public sector. Without substantial tax preferences, private entities will not be interested in entering into PPP projects.

To popularize the PPP model in Poland amendments involving stable preferential treatment for the income tax, indirect and local tax purposes should be considered within a short time. Tax preferences may become a serious factor facilitating PPP development in Poland.

BIBLIOGRAPHY

- [1] Dębiec A., Jak przepisy podatkowe regulują kwestie partnerstwa publiczno-prywatnego, „Gazeta Prawna”, 27 March 2008, www.podatki.gazetaprawna.pl
- [2] Dębiec A., Jak rozliczać VAT przy przedsięwzięciach w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, www.podatki.gazeta.prawna.pl
- [3] Jędorowicz T., Podatkowe aspekty w transakcjach PPP, [in:] Partnerstwo publiczno-prywatne. Przemyśl, przygotuj, przeprowadź, M. Rytel, (ed.) Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009
- [4] Kowalczyk E., Partnerstwo publiczno-prywatne. Komentarz do ustawy z przykładami klauzul umownych, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2010
- [5] Partnerstwo publiczno-prywatne na gruncie podatków dochodowych, www.prawoipartnerstwo.pl
- [6] Toński P, M. Galejczuk, Podatkowe aspekty partnerstwa publiczno-prywatnego, Presentation by Accreo Taxand Sp. z o. o., www.centrum-ppp.pl
- [7] Ustawa z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno prywatnym, Dz. U. of 2009, no. 19, item. 100, as amended.
- [8] Ustawy z dnia 27.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. of 2000, no. 14, item 176 as amended.
- [9] Ustawa z dnia 15.02.1992 r., o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. of 2000, no. 54, item 654, as amended.
- [10] Ustawa z dnia 11.03.2004 o podatku od towarów i usług, Dz. U. of 2004, no. 54, item. 535, as amended.

Full name Dr. Dagmara Hajdys
 Dr Magdalena Ślebocka
Institution University of Łódź, Department of Public Finance
Street ul. Rewolucji 1905 r. no. 39,
City 90-215 Łódź
Email: dagmara.hajdys@uni.lodz.pl, magdalena.slebocka@uni.lodz.pl

⁶⁰ A. Dębiec, *Jak rozliczać VAT przy przedsięwzięciach w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego*, www.podatki.gazeta.prawna.pl, (27 April 2011)

FINANČNÍ ŘÍZENÍ NEZISKOVÉ ORGANIZACE

FINANCIAL MANAGEMENT OF NONPROFIT ORGANIZATION

Miroslav Hálek

ANOTACE

Aby mohla nezisková organizace efektivně vykonávat svůj účel činnosti, pro který byla založena, je nezbytnou podmínkou správně nastavené finanční řízení celé organizace. Základním nástrojem finančního řízení je její rozpočet. Vhodně zvolený druh a správně sestavený rozpočet ukáže organizaci, zda má dostatek finančních prostředků na připravované projekty. Rozpočet taktéž odhalí nedostatky současného finančního řízení pomocí odchylek (porovnávání skutečného stavu se stavem žádoucím), a díky tomu lze organizaci dokonale řídit a prezentovat tak svoje činnosti interním i externím uživatelům.

KLÍČOVÁ SLOVA

Nezisková organizace, projektový rozpočet, zdrojový rozpočet, cash flow rozpočet.

ANNOTATION

To allow nonprofit organization effectively carry out its major purpose for which it was founded, it is a necessary to correctly set a financial management of the whole organization. The basic tool of financial management is its budget. Appropriately selected and properly assembled type of budget shows the organization whether it has enough financial resources for upcoming projects. The budget also reveals the current financial management shortcomings by deviation of the desired state from the actual one and thus it allows full management of the organization and it permits presentation of its activities to internal and external users.

KEY WORDS

Nonprofit Organization, Project Budget, Source Budget, Cash Flow Budget.

ÚVOD

Neziskový sektor představuje jednu část trhu, který vyplňuje místo vedle ziskového sektoru a sektoru veřejných institucí. Samotnou ekonomiku neziskového sektoru lze vidět dvěma pohledy (Steinberg, R., 2004) – „*Role neziskové organizace a chování neziskové organizace*“.

Role takové organizace vychází z odvětví, ve kterém je provozována. Nalezneme mnoho oborů, kde se organizace vyskytují – právní pomoc, občanská spolupráce, zdravotní péče, udržování kulturní tradice. Můžeme si klást otázky: Proč se vyskytuje organizace právě v příslušném oboru? Má organizace konkurovat ziskovému či veřejnému sektoru? Má organizace potenciál existovat v příslušném oboru?

Funkce neziskové organizace ukazuje, jaký účel vytváří. Může se chovat čistě neziskově, ale také částečně ziskově, aby dokázala financovat svůj hlavní účel, za kterým byla založena. Organizace by si měla vždy stanovit cíle, kterých chce dosáhnout, dostatečně motivovat řídicí pracovníky a komunikovat s okolím.

Finanční řízení neziskové organizace představuje oblast, která ovlivňuje **chování** neziskové organizace. Efektivní a koordinované řízení dokáže organizaci pomoci, udržet se na trhu a dosáhnout primárního účelu založení.

CÍL A METODIKA

Zdroje financování neziskové organizace mají zásadní konsekvence na finanční řízení. Jaké druhy a četnost finančních a nefinančních zdrojů organizace má, takový musí nastavit vhodný systém finančního řízení. Článek by měl poukázat na bližší možnosti finančního řízení a určit, jak rozpočet (nástroj finančního řízení) ovlivňuje neziskovou organizaci.

VÝSLEDKY

Při finančním řízení neziskové organizace je potřeba si uvědomit, z jakých zdrojů může organizace čerpat. Podle charakteru finančních zdrojů čerpání by měla organizace přizpůsobit své finanční řízení.

Finanční zdroje (Rektořík, 2007):

- státní dotace a příspěvky,
- fondy EU,
- granty nadací a nadačních fondů,
- finanční prostředky získané vlastní hospodářskou činností,
- členské příspěvky,
- dárcovství soukromých osob,
- dárcovství firem,
- veřejné sbírky.

Existuje tedy mnoho forem zdrojů, na které může nezisková organizace dosáhnout. Vždy pro jednotlivý zdroj čerpání – výsledek fundraisingu - „*Fundraising můžeme definovat jako systematické získávání finančních i nefinančních zdrojů*“ (Novotný, J., 2006, str. 101) by měly být sestaveny individuální rozpočty, které by ukazovaly efektivnost a hospodaření každého zdroje v organizaci.

Rozpočty

Rozpočet – nástroj finančního řízení se používá jako plán činnosti organizace na určité období vyjádřený v hodnotových jednotkách. V rozpočtu neziskové organizace se musí zjistit, kolik peněžních jednotek bude potřeba k zajištění své činnosti a z jakých zdrojů tyto peněžní jednotky hodlá získat. Z této definice vyplývá velmi úzká návaznost na strategické plánování organizace, neboť nejdříve musí vědět, jaké činnosti hodlá realizovat, a teprve potom může sestavovat rozpočet.

Vedle vhodně nastaveného rozpočtu, významnou roli při finančním řízení, hraje také vývoj organizace, plánování, kalkulace, správné vedení účetnictví, vyhodnocování řízení procesů v organizaci a fundraising.

Nezisková organizace si může vybrat z mnoha druhů rozpočtů. Projektový, zdrojový a cash flow rozpočet patří mezi velmi často využívané nástroje finančního řízení.

Projektový rozpočet bývá rozdělen podle jednotlivých oblastí aktivit – nazývaných projekty. Ukazuje na jedné straně předpokládané náklady k zabezpečení každého jednotlivého projektu organizace a na straně druhé předpokládané zdroje finančních prostředků na každý jednotlivý projekt. Cílem je zachytit komplexně předpokládané výnosy a náklady v daném období nezávisle na skutečných finančních tocích.

Rozpočet přímo navazuje na plán činnosti organizace a zároveň je východiskem pro tvorbu dalších typů rozpočtů. Jeho nejdůležitějším požadavkem je přehlednost. Klasický rozpočet má

dvě části – výnosy a náklady. Tradičně jsou umístovány pod sebou na levém kraji, zatímco jednotlivé projekty a režie organizace jsou nadepsány nahoře směrem doprava. Pozdější práci s rozpočtem si lze velmi usnadnit a zpřehlednit tím, že struktura výnosových a nákladových kategorií je navržena v souladu s členěním evidence majetku a závazků.

Kroky tvorby sestavení projektového rozpočtu:

- 1) podle plánu činnosti organizace identifikovat jednotlivé projekty (mohou být specifikovány jako nákladová střediska),
- 2) vyjádřit potřeby jednotlivých projektů v peněžních jednotkách – přímé náklady
- 3) vyjádřit potřeby celkového řízení - administrativa a režijní náklady
- 4) rozdělit režijní náklady organizace mezi jednotlivé projekty,
- 5) identifikovat a rozdělit zdroje financí mezi jednotlivé projekty - vyjádřit výnosy organizace.

Tab.č. 1 Projektový rozpočet – přímé náklady (v tis.)

Položka	Projekt 1	Projekt 2	Projekt „n“	Celkové náklady
Energie	10	12	17	39
Materiál	2	5	3	10
Mzdy	15	18	22	55
Celkové náklady	27	35	42	104

Pramen: Vlastní tvorba

Tabulka výše ukazuje rozpočtované přímé náklady projektů v organizaci, u nichž se vyčíslují nákladové položky energie, materiál a mzdy. Projektový rozpočet pracuje s agregovanými hodnotami pro jednotlivé projekty, na základě kterých je možno se rozhodnout, zda se některý projekt uskuteční či nikoliv. Slouží jako finální výkaz pro finanční řízení.

Zdrojový rozpočet ukazuje (v rozdělení podle jednotlivých projektů), z kterých finančních zdrojů bude organizace hradit své druhy nákladů. Rozpočet využijí organizace, které mají více finančních zdrojů na svou činnost. V určité formě se tento druh používá při získávání zdrojů na činnost organizace, neboť ukazuje komplexně a samostatně náklady a výnosy jednoho určitého projektu. Ve většině případů donátoři pouze přispívají určitým podílem do celkového rozpočtu projektu, který podpoří, nicméně chtějí vidět, že projekt je finančně zabezpečen celý – což umožňuje zdrojový rozpočet.

Zdrojový rozpočet se sestavuje pro každý projekt zvlášť. Samozřejmě se může poté sestavit celková tabulka pro organizaci, aby byl získán ucelený přehled o zdrojích financí na jednotlivé kategorie nákladů. Takto sestavený zdrojový rozpočet okamžitě ukáže, zda jsou zajištěny výnosy pro všechny druhy nákladů, nebo zda struktura příjmů a jejich specifikací nepokrývá potřeby. Z toho se mohou následně vyvodit příslušné závěry a zaměřit se na získání zdrojů pro krytí konkrétních nákladových kategorií.

Tab.č. 2 Zdrojový rozpočet – Projekt 1 (v tis.)

Položka	Výnos aktivity 1	Výnos aktivity 2	Výnos aktivity „n“	Celkové náklady
Energie	7	2	1	10
Materiál	0	0	2	2
Mzdy	5	5	5	15
Celkové náklady	12	7	8	27

Pramen: Vlastní tvorba

Zdrojový rozpočet Projektu 1 nám ukazuje, jak nákladové položky (energie, materiál a mzdy) ovlivní získávání finančních prostředků z dílčích aktivit, které by měly přinést dostatek prostředků na úhradu nákladů a zanechat patřičný zisk pro samotný Projekt 1.

Nezisková organizace bude získávat peněžní prostředky pro děti bez domova, rozhodne se pro tři aktivity, ze kterých bude financovat projekt Děti bez domova. Aktivita č. 1 bude veřejná sbírka, jejíž nákladové položky budou energie, materiál a mzdy ve výši 12. U aktivity č. 2 – Prodej památečních pohlednic jsou náklady ve výši 7. Takovéto rozdělení by platilo i pro další aktivity. Pro finanční řízení vyplyne zásadní informace, zda jednotlivé aktivity jsou rentabilní, tj. patřičný výnos s pokrytím nákladů a i jestli je celý projekt rentabilní.

Rozpočet finančních toků “cash flow“ navazuje na projektový rozpočet a upravuje jej vzhledem ke skutečným tokům finančních prostředků, které nastanou během rozpočtovaného období. Tento typ rozpočtu v podrobné měsíční či čtvrtletní formě je důležitým nástrojem operativního finančního řízení.

Na rozdíl od projektového rozpočtu, rozpočet cash flow operuje s příjmy a výdaji, tedy se skutečnými toky peněžních jednotek. Neobjeví se zde dobrovolná práce nebo hmotné dary. Tento typ rozpočtu rozděluje veškerou činnost organizace z hlediska financí na tři základní oblasti. Za prvé je to vlastní provoz organizace, tedy činnosti související s posláním a s cílovými skupinami. Druhá oblast jsou hmotné či nehmotné investice – výdaje související s jejich pořízením a příjmy na jejich financování. Třetí oblast jsou finanční investice – např. tvorba fondu uvnitř organizace jako prostředku pro zajištění dlouhodobé existence organizace.

Tab.č. 3 Rozpočet peněžních toků (v tis.)

Položka	Celkem
Počáteční stav finančních prostředků k 1. 1. 20XX	100
Příjmy z provozních činností	120
Výdaje na provozní činnosti	107
Příjmy z investičních činností	40
Výdaje na investiční činnosti	0
Příjmy z finančních činností	0
Výdaje na finanční činnosti	0
Předpokládaný konečný zůstatek finančních prostředků k 31. 12. 20XX	153

Pramen: Vlastní tvorba

Roční finanční plán organizace je jedním ze zásadních výkazů, které charakterizují plánovanou činnost organizace. Proto by měl být vždy schválen vrcholnými orgány (výkonnými a správními). Přípravu rozpočtu (součást ročního finančního plánu) po odborné stránce provádí výkonný ředitel, ekonom nebo účetní a poté předkládá návrh rozpočtu vrcholnému orgánu, který jej připomínkuje a posléze schválí.

Nezbytná součást rozpočtů připadá na jeho *kontrolu* v průběhu činnosti organizace nebo po skončení plánovaného projektu či časového intervalu. Metoda kontroly by měla dodržovat

princip „Cost Over Benefit“, tudíž náklady na kontrolu nesmějí převýšit užitek z takovéto kontroly. Kontrola vychází z porovnání skutečného stavu se stavem plánovaným. Rozdíl mezi těmito stavy se zachycuje pomocí odchylek, které odhalí překročení či nedodržení stanoveného rozpočtu. Řešením může být odložení plánované generální opravy majetku, omezení nepravdělných výdajů či úprava celkového rozpočtu (Stejskalová, 2006).

ZÁVĚR

Finance lze čerpat v hodnotové formě (peněžní jednotky a peněžní ekvivalenty), ale také ve významné formě právě typické pro neziskový sektor – naturální formě. Naturální forma tvořená lidským dobrovolným kapitálem je oficiálně neměřitelná a ve finančním řízení ji nenajdeme, nicméně bez ní by nebylo možno vůbec neziskovou organizaci provozovat či jen s velkými obtížemi. Finanční řízení je částečně ovlivněno tím, že se nedá přesně predikovat, kolik neměřitelného dobrovolného kapitálu organizace získá. Musí tedy vycházet jen z „tvrdých“ čísel.

Finanční řízení neziskové organizace má mnoho společného s podnikatelským sektorem, ale v některých oblastech se liší. Hlavní odlišnosti u organizace nalezneme v tom, že svoje výnosy a náklady člení podle jednotlivých realizovaných projektů, u kterých sleduje rentabilitu. Většina projektů bývá zabezpečena dotační politikou v přislíbené výši nebo fondovým hospodařením, a proto i rozpočet upozorní na možné krizové finanční řízení v případě neobdržení plně přislíbené dotace.

Kromě členění výnosů a nákladů podle projektů, musí organizace oddělovat projekty spadající do hlavní činnosti (účel, za jakým byla založena) a do vedlejší činnosti (doplňková aktivita). Pro obě tyto činnosti náleží správně nastavené rozpočty. Rozpočet je tvořen pro hlavní či vedlejší činnost, tak pro obě činnosti dohromady. Na sestavení rozpočtu silně závisí druhy aktivit organizace, a to z pohledu činností, které podléhají zdanění, a tím i správné alokaci výnosů a nákladů mezi hlavní a vedlejší činnost, z nichž je výsledkem daňová povinnost. Rozpočet tak může ovlivnit daňový základ a budoucí odtok peněžních prostředků berním institucím.

LITERATURA

- [1] Steinberg, R.: The Economics of Nonprofit Enterprises. Massachusetts: Edward Elgar Publishing, Inc., 2004. ISBN 1-84376-036-3.
- [2] Rektořík, J. a kol.: Organizace neziskového sektoru. Praha: Ekopress, 2007. ISBN 978-80-86929-25-5.
- [3] Stejskalová, I. a kol.: Využití účetnictví v řízení neziskových organizací, se zvláštním zřetelem na tvorbu a využití rozpočtu v řízení. Praha: Aspi, 2006. ISBN 80-7357-187-0.
- [4] Novotný, J.: Ekonomika a řízení neziskových organizací. Praha: Oeconomica, 2004. ISBN 80-245-0792-7.

Ing. Miroslav Hálek

Vysoká škola ekonomická v Praze, Náměstí Winstona Churchilla 4, Praha 3

xhalm10@gmail.com

VÝVOJ PŘÍMÝCH ZAHRANIČNÍCH INVESTIC V ČESKÉ REPUBLICE

THE DEVELOPMENT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE CZECH REPUBLIC

Eva Hamplová, Miroslav Sponer

ANOTACE

Článek shrnuje vybrané analýzy a trendy vývoje (2000 – 2010) přímých zahraničních investic na českou ekonomiku s cílem zhodnotit jejich vliv na platební bilanci a postavení domácích a zahraničních podniků v domácí ekonomice. Zkoumaná problematika je součástí širšího kontextu připravovaného projektu s názvem „Ekonomické aspekty integrací podniků“, jehož cílem je charakterizovat a analyzovat motivy a ekonomické důsledky spojování podniků. Systematizovat jednotlivé formy spojení a s nimi spojené výhody či nevýhody a na tomto základě získané informace podrobit rozboru a kritice vzhledem k současnému vývoji.

KLÍČOVÁ SLOVA

globalizace, platební bilance, podnik, podnikání, podnikatelské prostředí, přímé zahraniční investice (PZI)

ANNOTATION

The article summarizes selected analyses and trends in development of FDI (2000 – 2010) in Czech economy with the objective to assess the effect of FDI on payment balance and the position of local and foreign businesses in the domestic economy. The issues under the research are part of a wider context – a project titled ‘Economic Aspects of Businesses’ Integration’ that is being prepared. The aim of the project is to characterize and analyze motives and economic consequences of company businesses’ integration. We also aim at systematization of respective forms of mergers together with pros and cons related to them. The acquired information will be subjected to the analysis and criticism in relation to the current development.

KEY WORDS

globalization, balance of payments, business, business integration, foreign direct integration (FDI)

ÚVOD

Přímé zahraniční investice jsou často diskutovaným tématem teorie a praxe mezinárodního financování. Zatímco jedna skupina odborníků zastává názor, že čím více, tím lépe, jiní ekonomové volají po větší omezitelnosti. Obavy jsou zejména z budoucího transferu zisku do zahraničí, případně ze ztráty ekonomické a politické nezávislosti [1]. I Česká republika je státem, v jehož ekonomice se přímé zahraniční investice již druhé desetiletí úspěšně vyvíjejí. Svůj významný pozitivní trend mají české investice v zahraničí, podstatně významnější je trend zahraničního investování v ČR.

CÍL A METODIKA

Hlavním cílem příspěvku je posouzení vývoje přímých zahraničních investic v ČR v letech 2000-2010 a na jeho základě vyslovení a zhodnocení jejich vlivu na platební bilanci a postavení domácích a zahraničních podniků v domácí ekonomice. Použitá metodika zpracování má povahu základního teoretického výzkumu, který je zaměřen na analýzu struktury, vazeb a vztahů zkoumaného předmětu. K naplnění cíle je z metodologického hlediska použita trendová, systémová a kvalitativní analýza.

POSTAVENÍ ČR V MEZINÁRODNÍM SROVNÁNÍ

Česká republika patřila v mezinárodním srovnání mezi přední země Evropy z hlediska zásoby PZI. Tento ukazatel je poměr mezi přílivem přímých zahraničních investic a hrubým domácím produktem. Pokrývá investice ze zbytku světa. Od roku 2000 v ČR zastoupení PZI na HDP zaujímá čím dál vyšší procentní podíl. Během 10 let se podíl PZI na HDP zvýšil více jak 1,7 krát, z původních 38,6 % na dnešních 66,5 %, což činí v absolutním vyjádření zásobu PZI ve výši 2 440,71 mld. CZK⁶¹ a odpovídá 96,5 mld. EUR. Jak vyplývá z přehledu tab. 1 v roce 2009 byla ČR s tímto relativním objemem PZI na HDP na 11. místě z 27 zemí Evropské Unie. V první šestici se v roce 2009, čerpáme-li z oficiálního zdroje [5], nachází Lucembursko (182 %), Malta (113,6 %), Irsko (106,1 %), Bulharsko (101,3 %), Kypr (99,4 %) a Belgie (95,4 %).

Tab. 1: Příliv přímých zahraničních investic ze zbytku světa (zásoba v % z HDP); (výběr z 27 zemí); 2010 byl odhadnut [3]

Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Poř.	2010
Estonsko	46,2	51,3	51,9	63,7	76,1	85,5	72	72,1	73,7	81,4	7.	x
Švédsko	37,8	41,4	42,6	45,1	49,7	48,8	54,3	59	60,1	79,2	8.	x
Holandsko	62,7	71,7	71,7	70,8	71,3	74,5	72,5	91,1	77,6	79,1	9.	x
Maďarsko	x	52,3	48,7	44,7	55,4	59,1	69,6	64,5	58,6	73,5	10.	x
ČR	38,6	47,4	45	43,5	47,6	51,3	53,3	59,9	55,1	61,8	11.	66,5
Slovensko	22	27,6	31,9	42,8	47,3	51,8	57,4	53	56,1	58	12.	x
Dánsko	41,3	42,5	38,1	37,3	43,4	47,6	46,4	48,6	46,7	47,8	13.	x
VB	29,4	34,9	29,2	29,3	29,1	38,8	44,4	41,2	38,2	47	14.	x

Zdroj: [5]; vlastní zpracování

Tab. 2: Příliv přímých zahraničních investic ze zbytku světa (tok v % z HDP); (výběr z 27 zemí); 2010 byl odhadnut [3]; Index průměrného růstu (IPR)

Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	IPR
Estonsko	6,9	8,6	3,9	9,4	8	20,6	10,7	12,6	7,3	8,7	x	9,67
Švédsko	8,1	5,2	x	1,6	3,3	3,2	7,2	5,9	7,9	2,9	x	5,03
Holandsko	16,6	13	5,7	3,9	0,8	7,5	1,2	15,3	0	4,1	x	6,81
Maďarsko	3,5	7,4	4,5	2,5	4,4	7	6,5	2,9	4,8	1,6	x	4,51
ČR	8,9	9,1	11,3	2,3	4,5	9,4	3,8	6	3	1,4	3,5	5,75
Slovensko	10,5	7	15,5	6,5	7,2	5,1	8,4	4,8	5	-0,1	x	6,99
Dánsko	22,3	6	2,8	-1,2	x	5	1	3,8	0,7	1	x	4,60
VB	8	3,6	1,5	0,9	2,5	7,7	6,4	6,6	3,4	3,3	x	4,39

Zdroj: [5]; vlastní zpracování

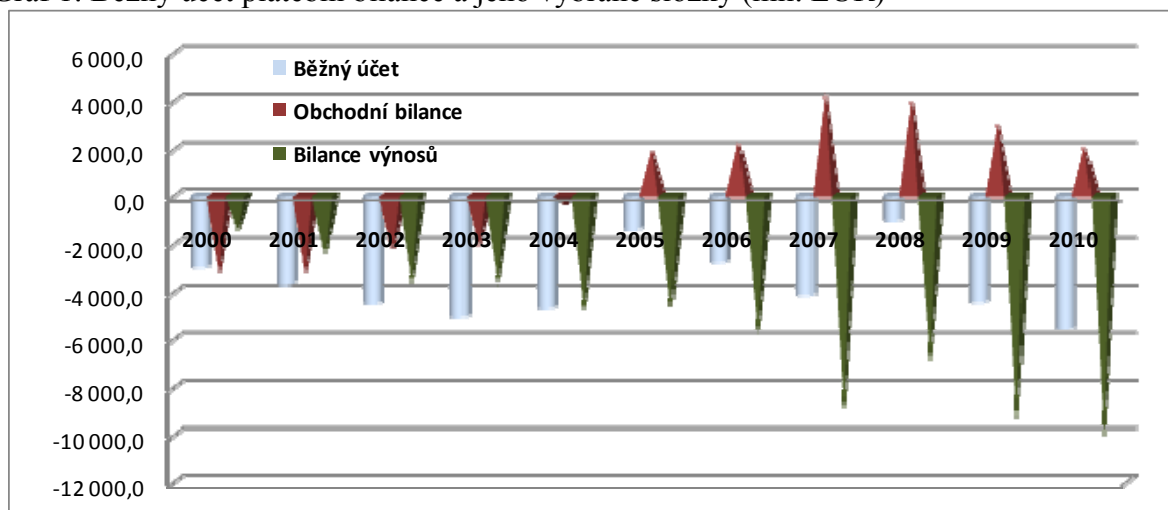
⁶¹ Zásoba PZI za rok 2010 je vypočtena doporučeným metodickým postupem České národní banky. Pro potřeby přibližné kalkulace předběžných stavových údajů bylo použito součtu definitivních údajů za stavy předchozího roku a aktuálních tokových předběžných dat za rok aktuální.

Z hodnocení vývoje přílivu (odlivu) PZI od roku 2000 do roku 2010 Česká republika dosahuje průměrného ročního růstu PZI ve výši 5,75 % z HDP (tab. 2). Druhá polovina sledovaného období vykazuje nižší tempa růstu a rok 2009 je nejslabším v celém sledovaném období (tok 1,4 % z HDP). Z odhadovaného přílivu PZI pro rok 2010 a výše HDP 2010 lze usoudit, že se situace v české ekonomice zlepšuje. Nutno podotknout, že se nejedná o nové PZI do základního kapitálu, ale reinvestovaný zisk. Tato struktura PZI bude analyzována v následujícím textu. Ani v jenom ze sledovaných roků neregistrujeme záporné hodnoty indexu meziročního růstu HDP. Tzn., že z České republiky nedochází k odlivu PZI a investoři mají zájem do České republiky investovat nový, či reinvestovaný kapitál. Z pohledu mezinárodního pouze Irsko vykazuje v letech 2000 – 2003 průměrný index ročního růstu PZI 18,63 % z HDP a 2004 – 2009 - 1,58 % z HDP. Velmi nízkých hodnot průměrného indexu ročního růstu PZI vykazují v letech 2000 – 2009 Řecko (1% z HDP), Itálie (1,11 % z HDP), Německo (2,32 % z HDP) a Slovinsko (2,33 % z HDP).

DŮSLEDKY PŘÍLIVU PZI PRO PLATEBNÍ BILANCI

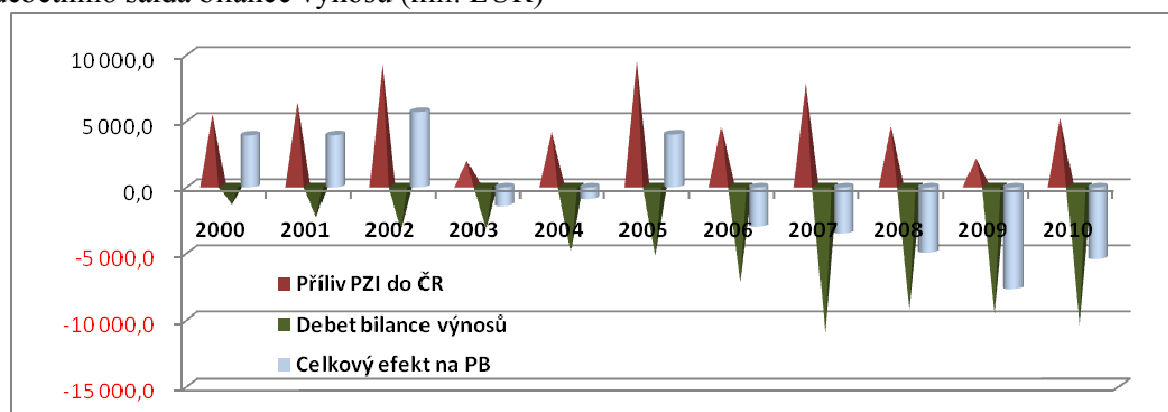
Dopady přímých zahraničních investic na ekonomiku a na platební bilanci (především obchodní bilanci a bilanci výnosů) se řídí životním cyklem PZI [9]. V první fázi se PZI projevuje jako zvýšení stavu (pasiv) na finančním účtu platební bilance. To se projevuje v rámci bilance výnosů pozitivně, reinvestované zisky jsou poměrně vysoké, protože se rozšiřují stávající kapacity a nedochází k repatriaci zisků (dividend). V této fázi PZI začíná „nasávat“ dovozy, protože se počáteční investiční majetek většinou dováží. Pokud je hostitelská ekonomika zaměřena na technicky méně náročnou výrobu, je přidaná hodnota PZI nižší a náročnost na dovozy se v dalších fázích životního cyklu PZI nemusí snižovat [6]. V další fázi se razantně zvyšuje exportní výkonnost ekonomiky, jež je podporována vyšší produkcí podniků pod zahraniční kontrolou. Ty navíc mohou zakládat dodavatelsko-odběratelské řetězce s domácími podniky. Dlouhodobé příznivé vlivy PZI souvisí s kooperací domácích a zahraničních podniků [1]. Šíří se moderní technologie a manažerské postupy, zprostředkován je přístup na zahraniční trhy [9]. Pokud je výroba dostatečně rozvinutá, velikost reinvestovaných zisků klesá a dochází ke zvýšenému odlivu repatriovaných zisků v podobě dividend. Vyplácení dividend do zahraničí snižuje kladné saldo, popř. prohlubuje deficit běžného účtu platební bilance. Tento trend je viditelný na grafu č. 1 v období let 2005–2010. Největší debetní položkou bilance běžného účtu byly náklady z PZI, repatriované zisky v podobě dividend. Jejich podíl na nákladech z PZI tvořil v roce 2008 (78 %), 2009 (69 %) a 2010 (64 %). Je patrné, že pro udržitelný vývoj běžného účtu bude důležitá proporce mezi růstem přebytku bilance zboží a služeb a růstem deficitu bilance výnosů. Celkové dopady přílivu PZI pro platební bilanci zobrazuje graf č. 2.

Graf 1: Běžný účet platební bilance a jeho vybrané složky (mil. EUR)



Zdroj: [2]; vlastní zpracování

Graf 2: Analýza přímých zahraničních investic do České republiky prostřednictvím finančního účtu platební bilance a vlivu PZI na běžný účet platební bilance prostřednictvím debetního salda bilance výnosů (mil. EUR)



Zdroj: [2]; vlastní zpracování

V období let 2000 – 2005 vytvářely PZI kladné saldo platební bilance. Kladné saldo finančního účtu z titulu PZI v České republice bylo vyšší než záporné saldo bilance výnosů běžného účtu z titulu repatriace zisků. Výjimku tvoří v tomto období roky 2003 – 2004. Od roku 2006 se efekt PZI v České republice propadá ve prospěch repatriace zisků, což má negativní efekty spojené s celkovým účinkem PZI v České republice a na její platební bilanci. V České republice jsou od roku 2006 transfery zisků, vytvořené podniky se zahraniční účastí (PZI), ze země výrazně vyšší než tvorba zdrojů z nových PZI či reinvestovaného zisku. Tento negativní efekt rostl od roku 2006, kulminuje v roce 2009 (-7,66 mil. EUR). Rok 2010 sice tento propadající trend přerušuje, přesto se jedná o druhé nejvyšší záporné saldo v období 2000 – 2010 (- 5,43 mil. EUR).

ZÁVĚR

Trend vývoje přímých zahraničních investic v České republice v období 2000 – 2010 naznačuje jak ČR jako hostitelská země pozitivně působí na zahraniční investory. Stabilizuje jejich ekonomické postavení v ČR, což potvrzuje zvyšující se podíl přílivu PZI na HDP (tab. 1). Po celé sledované období jsou přírůstky PZI v základním kapitálu kladné, ale jejich

velikost a význam pro celkový pozitivní efekt hodnocení PZI se postupně snižuje. Základní kapitál a jeho zvyšování reprezentuje nové investory, tedy extenzivní nedluhové financování.

V období 2000 – 2005 byl příliv základního kapitálu hlavním finančním zdrojem PZI, vytvořené zisky ve firmách pod zahraniční kontrolou byly buď reinvestovány či vyplaceny formou dividend a repatriovány z České republiky. Celkové dopady na platební bilanci ČR byly kladné a zvyšovaly její celkové kladné saldo (graf 2).

V období 2006 – 2010 příliv základního kapitálu PZI ztrácí svůj významný podíl na financování PZI. Do popředí se dostává reinvestovaný zisk, ale ten jen repatriován z České republiky ve formě dividend. Celkové dopady na platební bilanci ČR jsou v tomto období záporné (graf 2) a snižují její celkové saldo. Pro další vývoj bude důležitá proporce mezi jednotlivými složkami platební bilance. Firmy pod zahraniční kontrolou, které významně přispívají k růstu české ekonomiky, zaměstnanosti a zvyšují její exportní výkonnost, musí mít nadále dostatek investičních příležitostí v domácí ekonomice, aby vytvořený zisk v této ekonomice skutečně reinvestovaly a netransferovaly zpět do zahraničí.

LITERATURA

[1] DURČÁKOVÁ, J., MANDEL, M. *Mezinárodní finance*, 2. dopl. vyd. Praha: Management Press, 2003, 394 s. ISBN 80-7261-090-2

[2] ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. *Platební bilance – časová řada od roku 1993* [online]. Dostupné na: http://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/platebni_bilance_q/index.html>

[3] ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. *Přímé zahraniční investice za rok 2010* [online]. Dostupné na: <http://www.cnb.cz/en/statistics/bop_stat/fdi/fdi_flows_2010/index.html> [cit. 2011-04-01]

[4] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Statistická ročenka České republiky 2010*, Praha: Scientia, 2010, 799 s. ISBN 978-80-250-2033-3

[5] European Commission. *Eurostat, Statistic, Globalisation Indicators, Business* [online]. Dostupné na: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=0&pcode=tgibc410&language=en>>, [cit. 2011-04-01]

[6] MUSONERA, E. *A theoretical model to optimize foreign direct investment inflows: World class manufacturing best practices and spillover effects in value addend activities*, Ann Arbor: ProQuest, 2005, 246 s. ISBN 0-542-04717-9

[7] POLOUČEK, S. a kol. *Peníze, banky, finanční trhy*, Praha: C.H. Beck, 2009, 415 s. ISBN - 978-80-7400-152-9

[8] REVENDA, Z., MANDEL, M., KODERA, J., MUSÍLEK, P., DVOŘÁK, P., BRADA, J. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*, 4. vyd. Praha: Management Press, 2008, 627 s. ISBN 978-80-7261-132-4

[9] SRHOLEC, M. *Přímé zahraniční investice v České republice*, Praha: Linde, 2004, 171 s. ISBN 80-86131-52-1

Ing. Eva Hamplová, Ph.D.
Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu
Katedra ekonomie
Rokitanského 62
500 03 Hradec Králové
eva.hamplova@uhk.cz

Ing. Miroslav Sponer, Ph. D.
Masarykova Univerzita
Ekonomicko správní fakulta
Katedra financí
Lipová 41a
602 00 Brno
Miroslav.Sponer@econ.muni.cz

METODY KONSTRUKCÍ VÝNOSOVÝCH KŘIVEK - NELSON - SIEGEL MODEL A SVENSSON MODEL

NELSON - SIEGEL MODEL AND SVENSSON MODEL - METHODS OF CONSTRUCTING THE YIELD CURVE

Jana Hvozdenská

ANOTACE

Následující článek se věnuje konstrukci výnosové křivky dluhopisů pomocí parametrických funkcí - Nelson - Siegel model a Svensson model. Jsou zde popsány postupy, kterými lze zkonstruovat křivku a také zhodnoceny přínosy modelů.

KLÍČOVÁ SLOVA

parametrický model, Nelson - Siegel model, Svensson model, výnosová křivka dluhopisů

ANNOTATION

The article "Nelson - Siegel model and Svensson model - Methods of constructing of the yield curve" deals with the construction of the yield curve by parsimonious models - Nelson - Siegel model and Svensson model. Parsimonious models are described and the benefits of each model are evaluated.

KEY WORDS

parsimonious model, Nelson - Siegel model, Svensson model, bond yield curve

ÚVOD

Vztah mezi výnosem do splatnosti a splatností se označuje jako výnosová křivka (yield curve).⁶² Míra výnosnosti do splatnosti dluhopisů je na vodorovné ose a různé doby splatnosti na ose svislé. To ukazuje odhad aktuální časové struktury úrokových sazeb a mění se denně podle toho, jak se mění míry výnosnosti do splatnosti.

CÍL A METODIKA

Cílem článku je popsat a zhodnotit parametrické přístupy konstrukce výnosové křivky dluhopisu. K naplnění cíle jsou použity metody analýzy, syntézy a matematického modelování.

VÝSLEDKY

Nelson - Siegel model je předchůdcem Svensson modelu, má méně proměnných parametrů a je schopen vykreslit výnosové křivky pouze s jedním lokálním maximem nebo minimem.

Výnosová křivka

Jedním z podstatných faktorů, které určují výnos z dluhopisu, je doba splatnosti dluhopisu. Dluhopisy s různou dobou splatnosti přinášejí různý výnos, přičemž závislost výnosu do doby splatnosti na době do splatnosti pro podobné dluhopisy (vzhledem k riziku, likviditě a zdanění) graficky znázorňuje výnosová křivka.

⁶² Jílek, Josef. *Finanční trhy*. Vyd. 1. Praha : Grada, 1997. s. 217.

Nejznámější výnosovou křivkou je výnosová křivka z výnosů do splatnosti (YTM křivka). Avšak při její konstrukci se naráží na jisté problémy, a to že předpokládá reinvestování kupónů za výnos shodný s YTM (yield-to-maturity), což není přesné, protože tržní úrokové sazby se v průběhu času mění. Dalším problémem je, že kupónové platby plynoucí z dluhopisu nejsou diskontovány odpovídající úrokovou sazbou.

Další významnou výnosovou křivkou je spotová výnosová křivka, nebo - li křivka dluhopisů s nulovým kupónem. (To proto, že na trhu dluhopisů není lepšího podkladového aktiva než bezkupónového dluhopisu. Cena tohoto dluhopisu přesně zobrazuje současnou hodnotu peněz investovaných v budoucnosti.)

Konstrukce výnosové křivky

Pokud chceme vykreslit výnosovou křivku, tak zkonstruujeme několik bodů výnosů oproti době splatnosti dluhopisů. Samotná výnosová křivka bývá hladká, bez výrazných výchylek a prochází buď přímo zkonstruovanými body nebo v jejich blízkosti. Abychom výnosovou křivku dobře uchytli a vyhladili, je potřeba použít některou z metod. Tyto metody se nazývají modelování výnosových křivek nebo odhadování časové struktury úrokových sazeb.⁶³

Výnosová křivka by měla být hladkou spojitou funkcí. Prakticky není možné pozorovat výnosovou křivku přímo z dat, která nám poskytuje trh. Křivka musí být odvozena. Je nutné vzít v úvahu několik problémů, které mohou nastat. Prvním problémem je problém nespojitosti v dobách splatnosti. Neexistuje tolik různých dluhopisů, aby byla jejich splatnost ve stejných intervalech. Druhým problémem je to, že výnosová křivka z nulovým kupónem je odvozena z bezkupónových dluhopisů, avšak tohoto typu dluhopisu je málo. Tato výnosová křivka se může odvodit i z kupónových dluhopisů, avšak za použití některé metody modelace. Ke konstrukci výnosových křivek lze použít několik metod, např. lineární interpolace, logaritmická interpolace, polynomická aproximace, kubický spline, cluster analýza, implicitní forwardové sazby, bootstrapping, Nelson - Siegel model, Svensson model a jiné modifikované modely.

Nejdříve je nutné určit, jaká výnosová křivka bude konstruována, poté pomoci jaké metody.

Nelson - Siegel model

Tato technika uchycení křivky byla poprvé popsána pány Nelsonem a Siegelem v roce 1985, avšak v pozdější době byla pozměněna dalšími autory.

Podstatou tohoto modelu je minimalizovat součty čtverců odchylek modelových a pozorovaných cen dluhopisů, přičemž **modelová cena** je vyjádřena dle vzorce

$$P(t, t+m) = \sum_{k=1}^m C \cdot e^{\left(\frac{-YTM(t,t+m) \cdot k}{NH}\right)} + NH \cdot e^{\left(\frac{-YTM(t,t+m) \cdot m}{NH}\right)} \quad (1)$$

kde t jsou jednotlivé roky životnosti dluhopisu, m je rozdíl mezi dobou do splatnosti dluhopisu a příslušným rokem, C je velikost kupónu vyjádřena v peněžních jednotkách,

YTM je výnos do splatnosti daného dluhopisu, k jsou jednotlivé roky, ve kterých jsou vypláceny kupónové platby a NH je jmenovitá hodnota dluhopisu.

Pozorovaná cena se vypočítá dosazením do vzorce

$$P(t, t+m) = \sum_{k=1}^m C \cdot d(t, t+k) + NH \cdot d(t, t+m) \quad (2)$$

⁶³ Yield curve modeling nebo estimating the term structure.

kde t jsou jednotlivé roky životnosti dluhopisu, m je rozdíl mezi dobou do splatnosti dluhopisu a příslušným rokem, C je velikost kupónu vyjádřena v peněžních jednotkách, k jsou jednotlivé roky, ve kterých jsou vypláceny kupónové platby, NH je jmenovitá hodnota dluhopisu a $d(t, t+k)$ je **diskontní faktor** pro příslušný rok, který se vypočítá z tohoto vzorce:

$$d(t, T) = e^{-\left[\frac{r(\lambda)}{NH} \cdot m\right]} \quad (3)$$

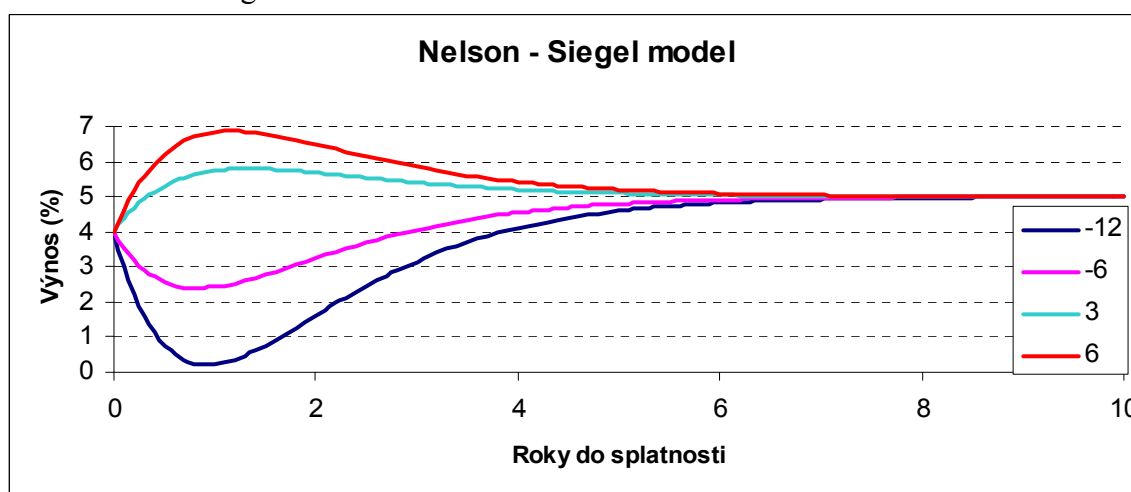
kde t jsou jednotlivé roky životnosti dluhopisu, m je rozdíl mezi dobou do splatnosti dluhopisu a příslušným rokem, NH je jmenovitá hodnota dluhopisu a $r(\lambda)$ je **spotová úroková sazba**, která se dá podle Nelson-Siegel modelu vyjádřit tímto vzorcem:

$$r(\tau) = \beta_0 + \beta_1 \cdot \frac{1 - e^{-\left(\frac{m}{\tau_1}\right)}}{\frac{m}{\tau_1}} + \beta_2 \cdot \left[\frac{1 - e^{-\left(\frac{m}{\tau_1}\right)}}{\frac{m}{\tau_1}} - e^{-\left(\frac{m}{\tau_1}\right)} \right] \quad (4)$$

kde β jsou počítané parametry modelu a τ doba do splatnosti.⁶⁴

Nelson - Siegel model je velice oblíbeným, protože jen se čtyřmi parametry dokáže spolehlivě a přesně uchytit výnosovou křivku, která je hladká a spojitá a nabývá různých tvarů. Možné tvary spotových křivek jsou monotónně rostoucí nebo klesající. Křivky vytváří tvar písmene U nebo S. Následující obrázek nám dává náhled na flexibilitu modelu. Vybrané parametry jsou $\beta_0 = 5$, $\beta_1 = -1$, $\tau_1 = 1$ a β_2 se postupně rovná -12, -6, 3 a 6.

Graf 1: Nelson-Siegel model



Zdroj: vlastní nákres

⁶⁴ NELSON, Charles; SIEGEL, Andrew. *Parsimonious Modeling of Yield Curves*. Vol 60. No 4. The Journal of Business, 1987.

Svensson model

Svensson v roce 1994 navrhl rozšíření Nelson - Siegelova modelu, který má ještě větší flexibilitu. Zatímco Nelson - Siegelův model může mít pouze jedno lokální maximum nebo minimum, tak Svenssonův rozšířený model dovoluje dva lokální extrémů.

Stejně jako u Nelson - Siegel modelu je zde podstatou minimalizovat součty čtverců odchylek modelových a pozorovaných cen dluhopisů. **Modelová cena** je vyjádřena vzorcem

$$P(t, t+m) = \sum_{k=1}^m C \cdot e^{\left(\frac{YTM(t,t+m) \cdot k}{NH}\right)} + NH \cdot e^{\left(\frac{YTM(t,t+m) \cdot m}{NH}\right)} \quad (5)$$

kde t jsou jednotlivé roky životnosti dluhopisu, m je rozdíl mezi dobou do splatnosti dluhopisu a příslušným rokem, C je velikost kupónu vyjádřena v peněžních jednotkách, YTM je výnos do splatnosti daného dluhopisu, k jsou jednotlivé roky, ve kterých jsou vypláceny kupónové platby a NH je jmenovitá hodnota dluhopisu. **Pozorovaná cena** je vyjádřena takto:

$$P(t, t+m) = \sum_{k=1}^m C \cdot d(t, t+k) + NH \cdot d(t, t+m) \quad (6)$$

kde t jsou jednotlivé roky životnosti dluhopisu, m je rozdíl mezi dobou do splatnosti dluhopisu a příslušným rokem, C je velikost kupónu vyjádřena v peněžních jednotkách, k jsou jednotlivé roky, ve kterých jsou vypláceny kupónové platby, NH je jmenovitá hodnota dluhopisu a $d(t, t+k)$ je **diskontní faktor** pro příslušný rok, který se vypočítá z tohoto vzorce:

$$d(t, T) = e^{\left[-\frac{r(\lambda)}{NH} \cdot m\right]} \quad (7)$$

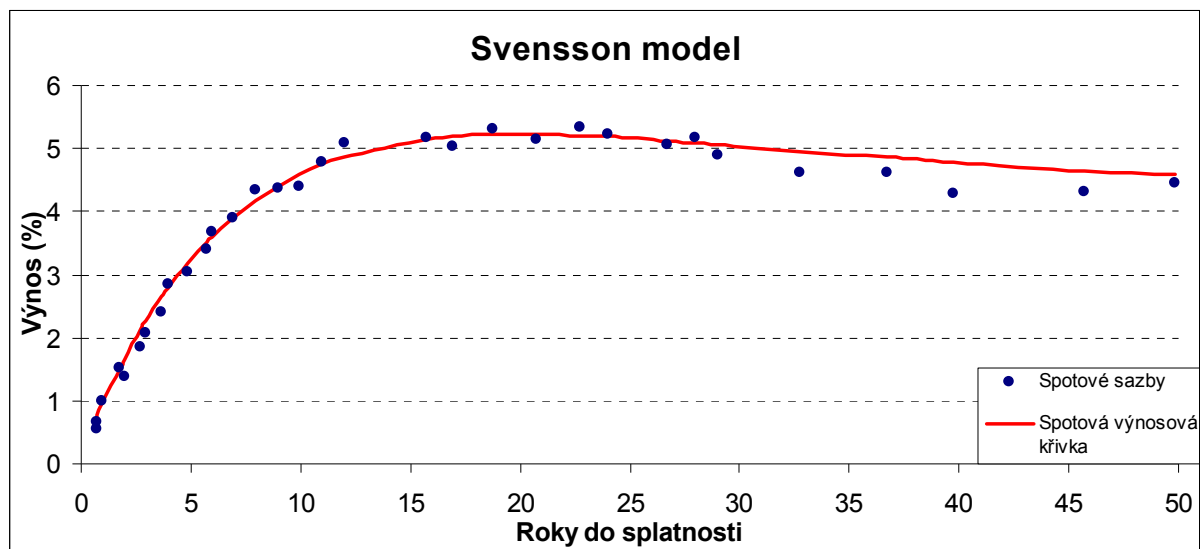
kde t jsou jednotlivé roky životnosti dluhopisu, m je rozdíl mezi dobou do splatnosti dluhopisu a příslušným rokem, NH je jmenovitá hodnota dluhopisu a $r(\lambda)$ je **spotová úroková sazba**, která se dá podle Svensson modelu vyjádřit tímto vzorcem:

$$r(\tau) = \beta_0 + \beta_1 \cdot \frac{1 - e^{\left(\frac{-m}{\tau_1}\right)}}{\frac{m}{\tau_1}} + \beta_2 \cdot \left[\frac{1 - e^{\left(\frac{-m}{\tau_1}\right)}}{\frac{m}{\tau_1}} - e^{\left(\frac{-m}{\tau_1}\right)} \right] + \beta_3 \cdot \left[\frac{1 - e^{\left(\frac{-m}{\tau_2}\right)}}{\frac{m}{\tau_2}} - e^{\left(\frac{-m}{\tau_2}\right)} \right] \quad (8)$$

kde β jsou počítané parametry modelu a τ doba do splatnosti.⁶⁵

⁶⁵ SVENSSON, Lars. *Estimating and interpreting Forward Interest Rates: Sweden 1992 – 1994*. Working Paper No. 4871. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1994.

Graf 2: Svensson model



Zdroj: vlastní nákres

ZÁVĚR

Oba modely jsou ve světě používány. Svensson přidal do původního Nelson - Siegel modelu nové parametry a tím zajistil možnost přesnějšího vykreslení výnosové křivky se dvěma lokálními extrémy. Používají se i další modifikace těchto modelů, avšak popsané modely slouží jako dobrý základ, na který se ostatní autoři snaží navazovat a modely modifikovat pro potřeby, které si situace vyžaduje.

LITERATURA

- [1] Jílek, Josef. *Finanční trhy*. Vyd. 1. Praha : Grada, 1997. 527 s. ISBN 8071694533.
- [2] NELSON, Charles; SIEGEL, Andrew. *Parsimonious Modeling of Yield Curves*. Vol 60. No 4. The Journal of Business, 1987. 17 s.
- [3] SVENSSON, Lars. *Estimating and interpreting Forward Interest Rates: Sweden 1992 – 1994*. Working Paper No. 4871. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1994. 49 s.

Ing. Jana Hvozdenká
Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita
Lipová 41a
Brno 602 00
174974@mail.muni.cz

RIZIKO A NEJISTOTA V OCEŇOVÁNÍ MAJETKU A ZÁVAZKŮ

RISK AND UNCERTAINTY IN THE MEASUREMENT OF ASSETS AND LIABILITIES

Eva Hýblová, Zuzana Křížová

ANOTACE

Pro oceňování majetku a závazků v účetnictví se v některých případech používá současná hodnota. Tato metoda oceňování se používá tehdy, kdy je třeba zohlednit časovou hodnotu peněz. Aktiva se oceňují v současné diskontované hodnotě budoucích čistých přítoků peněz, které budou vytvářet v běžném průběhu činnosti. Závazky se oceňují v současné diskontované hodnotě budoucích čistých odtoků peněz, které budou nutné k jejich vypořádání v běžném průběhu činnosti. Problémem je výběr správné diskontní sazby, která vyjadřuje aktuální tržní hodnocení časové hodnoty a zároveň specifika majetku.

KLÍČOVÁ SLOVA

Účetnictví, oceňování, majetek a závazky.

ANNOTATION

In some case in accounting, the present value is used for the measurement of assets and liabilities. This way of measurement is used when account time value of money is needed to be taken into consideration. Assets are carried at the present discounted value of future net cash inflows that the item is expected to generate in the normal course of business. Liabilities are carried at the present discounted value of the future net cash outflows that are expected to be required to settle the liabilities in the normal course of business.

The problem is correct choice of the discount rate, which reflects current market of assessments of time value and specifics of the assets at the same time.

KEY WORDS

Accounting, measurement, assets and liabilities.

ÚVOD

Současná účetní praxe v národních úpravách i v mezinárodně uznávaných standardech preferuje model oceňování v historických cenách⁶⁶. Používání historických cen má i přes svoji nespornou objektivitu řadu úskalí, která vyplývají ze změn cen individuálních aktiv, jako například:

- odpisy dlouhodobých aktiv, vypočítané z pořizovací cen, nepostačují ani na prostou reprodukci aktiva,
- rozvaha neodráží ekonomickou hodnotu společnosti, aktiva jsou ve většině případů podhodnocena,
- tento model oceňování se příliš zaměřuje na minulost a současné a budoucí podmínky bere v úvahu jen omezeně,

⁶⁶ Historické ceny – v účetních výkazech jsou zobrazeny ceny, které platily v době, kdy byl majetek pořízen, neuvažuje se s dopady měnících se cen, pouze s výjimkou ztrát ze snížení hodnoty aktiv (v české terminologii „tvorba opravných položek“).

- tento model může přispívat k nadměrnému rozdělování zisku vlastníkům.

V Mezinárodních standardech účetního výkaznictví je možno použít i jiné oceňovací základny, například reálnou hodnotu⁶⁷, na základě které jsou přeceňovány některé typy majetku k rozvahovému dni, současnou hodnotu⁶⁸, nebo běžné ceny⁶⁹, které řeší účinky měnící se cen nepeněžních aktiv.

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je vyhodnotit oceňování současnou hodnotou ve vazbě na vývoj a změnu úrokových sazeb. Základem pro výpočet a vyhodnocení je metoda výpočtu současné hodnoty.

Charakteristika současné hodnoty

Oceňování současnou hodnotou odráží vliv časové hodnoty peněz, která zohledňuje vliv mezi penězi a časem. Obecně platí, že hodnota současných peněz je vyšší než hodnota peněz budoucích.

Současná hodnota je uváděna jako jedna z oceňovacíchází v Koncepčním rámci Mezinárodních standardů účetního výkaznictví (IFRS) nebo konceptech a obecných principech Mezinárodního standardu účetního výkaznictví pro malé a střední podniky (IFRS pro Sme), které definují současnou hodnotu takto: „Aktiva se oceňují v současné diskontované hodnotě budoucích čistých přítoků peněz, které se očekávají, že je položka bude vytvářet v běžné činnosti. Závazky se oceňují v současné diskontované hodnotě budoucích čistých odtoků peněz, které se očekávají, že budou nutné k vypořádání závazků v běžném průběhu činnosti [1,2].

Oceňování současnou hodnotou se používá u dlouhodobých aktiv pořízených formou dlouhodobých závazků nebo leasingu, dlouhodobých pohledávek nebo vybraného finančního majetku a závazků.. Přehled použití současné hodnoty v uvedených oblastech uvádí tabulka 1.

Tabulka 1. Použití současné hodnoty v oceňování majetku a závazků

Položka	Použití současné hodnoty.
Výnosy	Pokud je příjem peněz či peněžních ekvivalentů odložen, reálná hodnota úhrady může být nižší než nominální obnos přijatých či nebo nárokových peněz. V tomto případě je reálná hodnota úhrady určena diskontováním všech budoucích příjmů při užití implicitní úrokové sazby. Tato sazba se stanoví buď jako převažující sazba pro podobný nástroj u výstavce a obdobným hodnocením úvěrového rizika, nebo jako úroková sazba, kterou je možno nominální částku diskontovat na běžnou prodejní cenu zboží nebo služeb za hotové. Rozdíl mezi reálnou hodnotou a nominální částkou úhrady je třeba posuzovat jako úrokový výnos v souladu s příslušným standardem.
Rezervy	Pokud je efekt časové hodnoty významný, je částkou rezervy současná hodnota výdajů, které budou nezbytné pro vypořádání závazku. Diskontní sazba má být před zdaněním a má odrážet současné tržní stanovení časové hodnoty peněz a specifická rizika závazku.
Leasing	Na počátku doby leasingu musí nájemce vykázat ve své rozvaze finanční leasing jako majetek a závazky v částkách rovnající se reálné hodnotě

⁶⁷ Reálná hodnota – obvykle tržní hodnota stanovená znalcem.

⁶⁸ Současná hodnota – aktiva a závazky se oceňují v současné diskontované hodnotě peněžních přítoků či odtoků.

⁶⁹ Běžná cena – aktiva a závazky se oceňují na úrovni cen, které byl bylo třeba za ně zaplatit nebo je vypořádat v současnosti.

Položka	Použití současné hodnoty.
	najatého majetku, nebo pokud je nižší, v současné hodnotě minimálních leasingových plateb. Diskontní sazbou je implicitní úroková sazba, pokud je možné ji určit, nebo přírůstková výpůjční míra nájemce. Pronajímatelé vykazují aktiva držená v rámci finančního leasingu v rozvahách jako pohledávky v částce rovnající se čisté finanční investici do leasingu (součet minimálních leasingových plateb diskontovaný implicitní úrokovou sazbou v leasingu).
Dlouhodobá aktiva	Jestliže je platba za položku pozemků, budov a zařízení odložena na dobu pozdější, než jsou obvyklé fakturační podmínky, je třeba cenu diskontovat a rozdíl mezi peněžním ekvivalentem ceny a celkovou částkou platby se vykáže jako úrok v souladu s příslušným standardem.
Snížení hodnoty aktiva	Při testování aktiva na snížení hodnoty se používá tzv. hodnota z užívání, která je diskontovaným odhadem budoucích peněžních toků získaných z aktiva. Diskontní sazba musí být sazba před zdaněním, která vyjadřuje běžné tržní zhodnocení časové hodnoty peněz a rizik, specifických pro dané aktivum.

Zdroj: vlastní zpracování podle [1, 2]

Výpočet současné hodnoty

Pro výpočet současné hodnoty jednotlivých splátek použijeme vzorec:

$$\sum_{t=1}^m \frac{P}{(1+i)^n}$$

P – jednotlivé splátky

i – úroková míra

n – počet diskontovaných splátek

Diskontní sazba

Diskontní sazba je sazba před zdaněním, která vyjadřuje běžného tržní zhodnocení časové hodnoty peněz a rizik, která jsou specifická pro dané aktivum. Sazba, která vyjadřuje běžné tržní ohodnocení časové hodnoty peněz a rizik specifických pro dané aktivum je výnosností, kterou by investoři požadovali, kdyby zvolili investici, která by vytvářela peněžní toky ve výši, v čase a v riziku podobném těm, která účetní jednotka očekává, že z daného aktiva získá. Pokud není specifická sazba aktiva k dispozici přímo z trhu, použije účetní jednotka náhradní odhad diskontní sazby.

Jako východisko odhadu může vzít účetní jednotka v úvahu následující sazby:

- vážený průměr nákladů kapitálu,
- přírůstová výpůjční úroková sazba účetní jednotky.
- jiné tržní úrokové sazby. [1]

VÝSLEDKY

V případě použití různých metod výpočtu úrokové sazby dochází k rozdílným výsledkům, které mohou mít vliv na hodnotu vykazovaného majetku ve výkazech.

Výše uvedená tvrzení lze prokázat na případu dlouhodobého majetku pořízeného formou splátek⁷⁰. Majetek je splacen formou 60 měsíčních splátek, hodnota jednotlivé splátky je 25 000 Kč, úrokové sazby se pohybují v intervalu 3-5% p.a. Výsledné hodnoty zobrazuje tabulka 2.

Tabulka 2 Vývoj současné hodnoty majetku ve vztahu na změny úrokových sazeb

Číslo	Úroková míra	Současná hodnota aktiva v Kč
1.	5%	1 324 768
2.	4,90%	1 327 989
3.	4,80%	1 331 222
4.	4,70%	1 334 465
5.	4,60%	1 337 719
6.	4,50%	1 340 985
7.	4,40%	1 344 261
8.	4,30%	1 347 548
9.	4,20%	1 350 846
10.	4,10%	1 354 156
11.	4%	1 357 477
12.	3,90%	1 360 809
13.	3,80%	1 364 152
14.	3,70%	1 367 506
15.	3,60%	1 370 872
16.	3,50%	1 374 250
17.	3,40%	1 377 638
18.	3,30%	1 381 039
19.	3,20%	1 384 451
20.	3,10%	1 387 874
21.	3%	1 391 309

Zdroj: vlastní zpracování

Z výsledků v tabulce je patrné, že při rozdílu úrokových sazeb o 2% dochází k rozdílu mezi hodnotách aktiv o 66 541 Kč. Z toho bude vyplývat rozdíl ve výši odpisů, bilanční sumy, výsledku hospodaření a změní se i finanční pozice celého podniku.

ZÁVĚR

Metody oceňování majetku a závazků mají významný dopad na informace zobrazené ve výkazech a oceňování vždy představovalo zásadní problém v účetnictví. Současná účetní praxe preferuje model oceňování v historických cenách, i když při jeho použití vzniká řada nepřesností, dochází k podhodnocení aktiv a nejsou zohledněny současné a budoucí podmínky.

Oceňování současnou hodnotou bere v úvahu časovou hodnotu peněz a zároveň zohledňuje budoucí ekonomický přínos aktiva. Velký význam současné hodnoty je v tom, že umožňuje porovnat peněžní částky v čase. Z toho vyplývá, že částka získaná v současnosti má větší cenu než stejná částka, získaná za několik let.

Problémem při stanovení současné hodnoty je stanovení správné diskontní sazby, která bude vyjadřovat běžné tržní zhodnocení časové hodnoty peněz a rizika, která jsou specifická pro dané aktivum. Stanovení správné diskontní sazby může být obzvláště u nepeněžních aktiv obtížné a jednotlivé metody, které jsou k dispozici, vedou často k rozdílným výsledkům.

⁷⁰ Buď formou finančního leasingu nebo dlouhodobých závazků.

Tento příspěvek byl zpracován jako jeden z výstupů projektu GAČR č. j. 402/09/0225. „Užití IAS/IFRS v malých a středních podnicích a vliv na měření jejich výkonnosti“

LITERATURA

- [1] International Accounting Standards Board. *International Financial Reporting Standards*. London : IASCF, 2007. 2513 s. ISBN 978-1-905590-26-1.
- [2] International Accounting Standards Board (2009). *International Financial Reporting Standard, IFRS for Small and Medium – sized Entities*. London. ISBN 978-1-907026-16-4
- [3] International Accounting Standards Board (2009). *International Financial Reporting Standard, IFRS for Small and Medium – sized Entities. Basic for Conclusions*. London. ISBN 978-1-907026-18-8
- [4] International Accounting Standards Board (2009). *International Financial Reporting Standard, IFRS for Small and Medium – sized Entities. Illustrative Financial Statements*. London. ISBN 978-1-907026-19-5
- [5] Sedláček, J., Křížová, Z., Hýblová, E. *Vliv účetních metod na vykazování výkonnosti podniku*. 2005. Brno. Masarykova univerzita v Brně, 2005. 97 s. První vydání. ISBN 80-210-3893-4.
- [6] Zákon 563/1991 Sb. O účetnictví v aktuálním znění.

Ing. Eva Hýblová, Ph.D.
Ing. Zuzana Křížová, Ph.D.
Masarykova univerzita
Ekonomicko-správní fakulta
Katedra financí
Lipová 41a
Brno
602 00
Email: hyblova@econ.muni.cz; krizovaz@econ.muni.cz

PERSPEKTÍVA BANKOPOISTNÝCH PRODUKTOV

PERSPECTIVE OF PRODUCTS OF BANCASSURANCE

Katarína Izáková

ANOTACE

Článok poukazuje na bankopoistenie, ako poskytnutie poistných služieb bankami, ktorý je preukázaný ako narastajúci kanál distribúcie poistenia, hoci jeho penetrácia je zabezpečená prostredníctvom diferencované trhy. Pričom Európa má najväčšie tempo prenikania na trhu.

KLÍČOVÁ SLOVA

bankopoistenie, bankopoistné produkty, aktívne bankopoistení, pasívne bankopoistenie

ANNOTATION

Article point out bancassurance as the provision of insurance services by banks, an established and growing channel for insurance distribution, though its penetration varies across different markets. Europe has the highest bancassurance penetration rate.

KEY WORDS

bancassurance, products of bancaassurance, active bancassurance, pasive bancassurance

ÚVOD

Význam bankopistenia narastá i napriek tomu veľa informácií o tomto produkte v odbornej literatúre nenachádzame. Na Slovensku sú diela venované špeciálne bankopist'ovníctvu iba od autora Korauša a u českých autorov môžeme bankopist'ovníctvo nájsť ako súčasť bankovníctva ako napr. u Poloučka.

CÍL A METODIKA

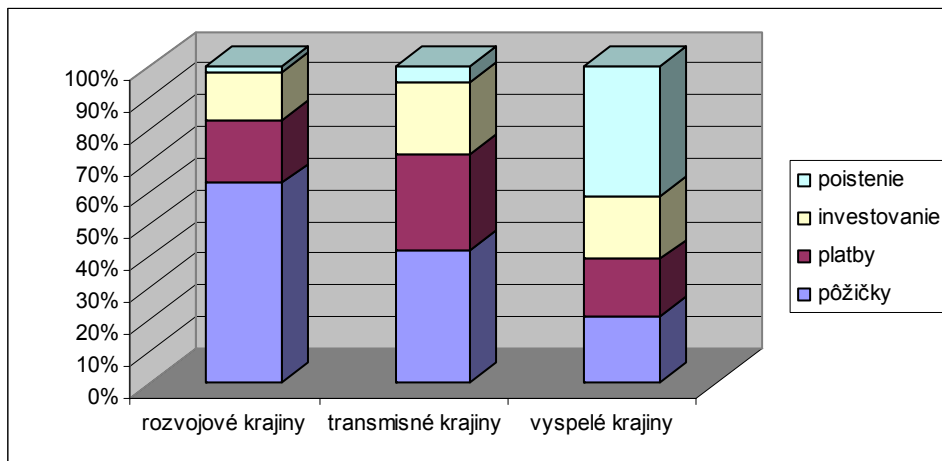
Ciľom príspevku je deskripciou získať hlbšie informácie o úspešnosti bankopoistných produktov a určiť ich perspektívu do budúcnosti. Poukázať na vývojové štádiá bankopoistných produktov vo vybraných krajinách. Informácie sú čerpané zo zdrojov prieskumov a štúdií poisťovacích spoločností napr. World insurance report 2007 a Raiffeisen International.

Bankopoistenie je stále narastajúcim distribučným kanálom v Európe

Vo väčšine krajinách Európy, okrem západnej Európy, bankopoistenie je stále radené k druhoradým bankovým aktivitám, ako napr. k lízingu, poradenstvu, sprostredkovateľstvu cenných papierov a nie je plánované ako kľúčový derivát bánk.

Ako je z grafu 1 názorné, rozvojové krajiny priemernými 2 % ziskami obohacujú svoje domácnosti na rozdiel vyspelých krajín, kde zisky ich domácností je v priemere 41% tvorených práve z poistenia.

Graf 1: Priemerné percentuálne zisky domácností



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Raiffeisen International

Pod rozvojovými krajinami podľa Raiffeisen International zaraďuje napr. Rusko, Ukrajinu, Bielorusko, Albánsko... Medzi transmissné krajiny: Poľsko, Česko, Slovensko, Chorvátsko, Slovinsko, Maďarsko, Rumunsko, Bulharsko. A vyspelé krajiny sú práve krajiny západnej Európy.

Bankopoistenie má tradičné skúsenosti v mnohých bankách v “pasívnom bankopoistení”. Napr. poistenie áut je v balíku s pôžičkami na autá, životné poistenie je zabalené v osobných pôžičkách, hypotekárne úvery s domácimi pôžičkami atd. Ponuka poistenia k základným bankovým produktom je druhoradý cieľ a spadá pod pasívne bankopoistenie, čiže je len sprievodným produktom k základnému predaju. Cieľom je buď rizikový manažment, alebo ochrana bankových aktív, alebo nárast ponuky v prípade pasívnych produktov, alebo depozít. Postavenie poplatkových príjmov je v závislosti od riadenia cieľov.

“Aktívne bankopoistenie” je na druhej strane aktívny predaj, alebo distribúcia poistných produktov bankovým zákazníkom. Čo je vedené k čistému cieľu príjmu, vytvorením jednorazového obchodu a rozvoju ziskania zákazníka a primeranému stavu peňažného cielenia. Tieto predaje dávajú priestor na sebestačné základy a môžu sa týkať rôznych produktov a viacnásobných distribučných kanálov k dosiahnutiu celkového úspechu stratégie. Príjmy z niektorých bankopistných produktov sú tak veľké, že môžu prevyšovať úrokové príjmy zo zodpovedajúcich základných bankových produktov.

Ekonomika aktívneho bankopoistenia a z neho prichádzajúce prúdiace poplatky tiež svedčia o významnosti obnovenia starostlivosti aktívnych alebo pasívnych produktov banky.

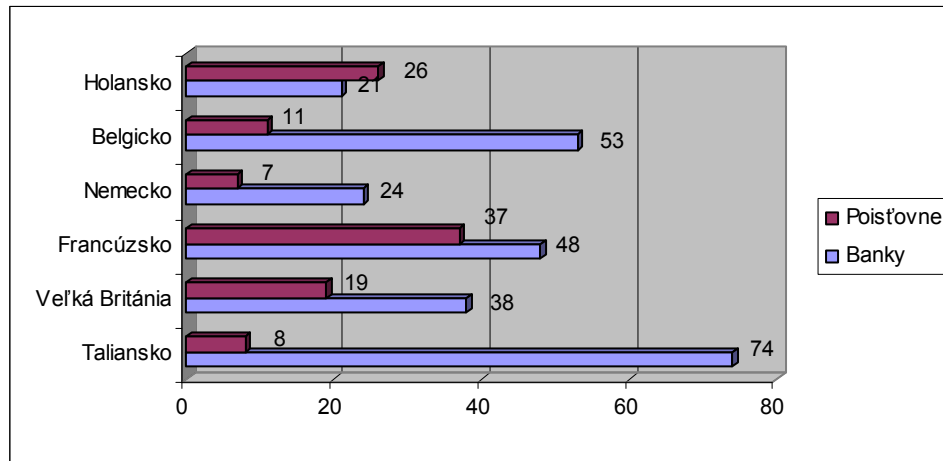
Banka má možnosti predávať poistné produkty každému segmentu jej zákazníckej základni: jednoduché odstupňované investičné produkty zvýšením hodnoty jednotlivcov, investičné životné plány vyplácané zákazníkom a politickými výhodami k priemerným zárobkom segmentu môže byť jednoducho predané so slušnými ziskami.

Podobnosť komerčných zásad ako poistení nehnuteľnosti, námorné poistenie, export úveru a všetky riziká poistenia môžu byť predané korporátnym zákazníkom v kompletnom zákazníckom plnení. Banky sa tiež usilujú realizovať produkty šité na mieru k domácomu poisteniu, cestovnému a zdravotnému poisteniu i v takomto hromadnom zákazníckom základe. Zámery môžu byť naviazané na jednorazové obchody, ktoré vystupujú ako bankopoistenie a poisťuje zákazníkov či už individuálnych alebo korporátnych bez akékoľvek výhliadky na budúce požiadavky obsahujúce poistné a finančné plány.

Bankopoistenie je nástroj, ktoré banky používajú nie len k maximalizácii zisku ale tiež redukujú riziká súvahy s výnimkou keď sa banka sama stane súčasťou poistných obchodoch

preberajúcich na seba riziká. Je to tiež spôsob získania a ponechania si zákazníkov. Predaj 10-ročných plateného investičného plánu zaväzuje klienta k banke na 10 rokov. V súčasných dňoch keď sa banky snažia predstihnúť jedna pred druhou v tradičných bankových produktoch trhu, bankopistenie môže byť derivátor určujúci a ovplyvňujúci výber zákazníka v jeho preferencii banky.

Graf 2: Respondenti, ktorí si myslia, že inštitúcia je hodným miestom adresovať dôchodkové potreby (%)



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Raiffeisen International

Krajiny západnej Európy i keď majú k bankopojistným produktom vyspelejší vzťah ako tranzitívne a rozvojové krajiny, je známe, že majú rozdielne postoje k distribučným kanálom bankopistenia. Kolískou bankopistenia je Francúzsko, kde boli vytvorené legislatívne podmienky k jeho vzrastu a v prevažnej miere sa realizovalo prostredníctvom bánk napr. v roku 2003 zo 61% a prostredníctvom brokerov 33 % a 7% prostredníctvom poisťovní. Banky uprednostňujú južanské krajiny hlavne v Taliansku, Španielsku a Portugalsku. Na rozdiel od Nemecka, ktoré nemá takú tradíciu k bankám je tento pomer opačný – prostredníctvom bánk sa poistilo cez bankopojistné produkty iba 23% a hlavne cez brokerov až 72 % v rovnakom sledovanom období. Takémuto národnostnému zmýšľaniu zodpovedajú aj výsledky prieskumu Raiffeisen International, v ktorom zistili ktorej inštitúcii by respondenti adresovali dôchodkové potreby čomu nasvedčuje aj graf 2

Kľúčové faktory úspešnosti bankopistenia

Raiffeisen International poukazuje na 5 kľúčových faktorov úspešnosti bankopistenia:

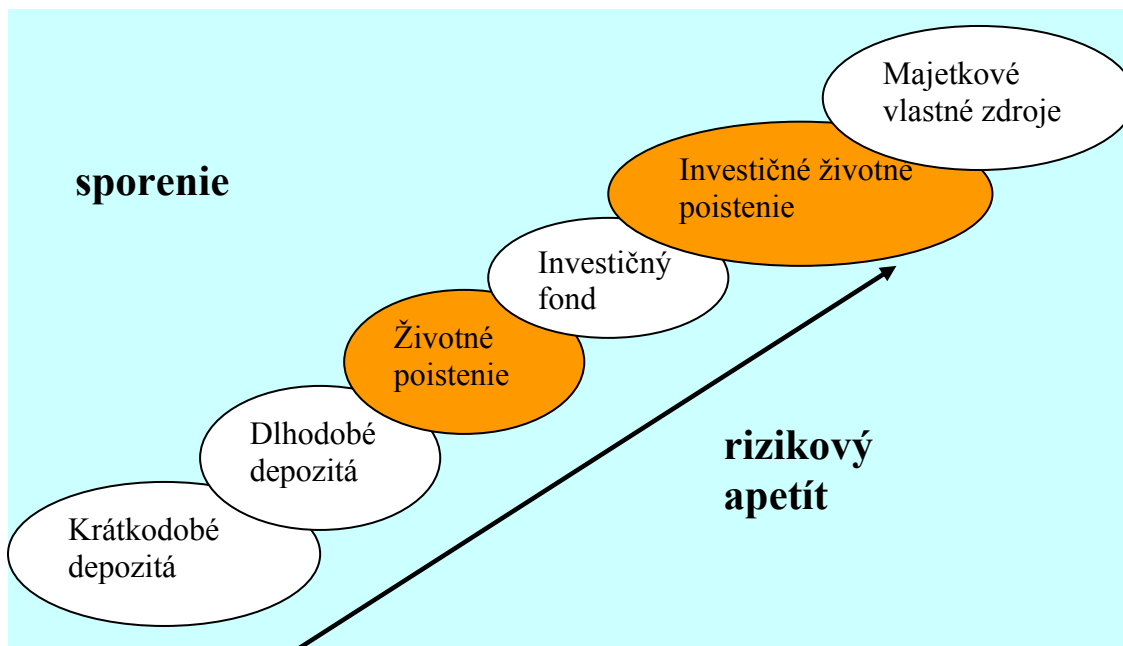
1. manažment vníma poistenie ako kľúčový produkt a kľúčovú prioritu
2. zvolí si s preferenciou miestneho partnera
3. zjednotí predajné kontakty
 - Plne integrovaný predaj cesta pre bankové a poistné produkty
 - Pripravenú celkovú vedúcu schému pre priblíženie zákazníkom
4. rozvoj stimulov pre predaj poistných produktov odzrkadľujúci produkt ziskový pre banku
5. rozsiahly tréning personálu pobočiek
 - identifikovanie potrieb zákazníkov
 - oboznámenie sa s IT rozhraním poisťovne
 - základné produktové vedomosti s prístupom k špecialistom pre viac komplikované prípady

Zdôraznili by sme význam špecialistov bankopistenia, nakoľko skúsenosť bankových pracovníkov je taká, že popri svojich základných bankových produktoch je ťažko

zvládnuteľná agenda bankopoistenia. Tie základné jednoduché bankopoistné produkty ako aj produkty zabalené do balíčkov sú štandardné a zvládnuteľné pracovníkmi banky ale akonáhle má klient špeciálnejšie požiadavky doporučujeme odkázať na špecialistu, ktorý sa venuje špeciálne bankopoisteniu.

Produkty poskytované cez prepážku banky so zameraním na sporenie sa môžu vhodne kombinovať aj so zložkou poistenia, čo ale súvisí aj s mierou rizika, ktorú či je klient ochotný akceptovať (obr. 1).

Obr. 1 Poistenie cez prepážku poskytuje širokú škálu produktov

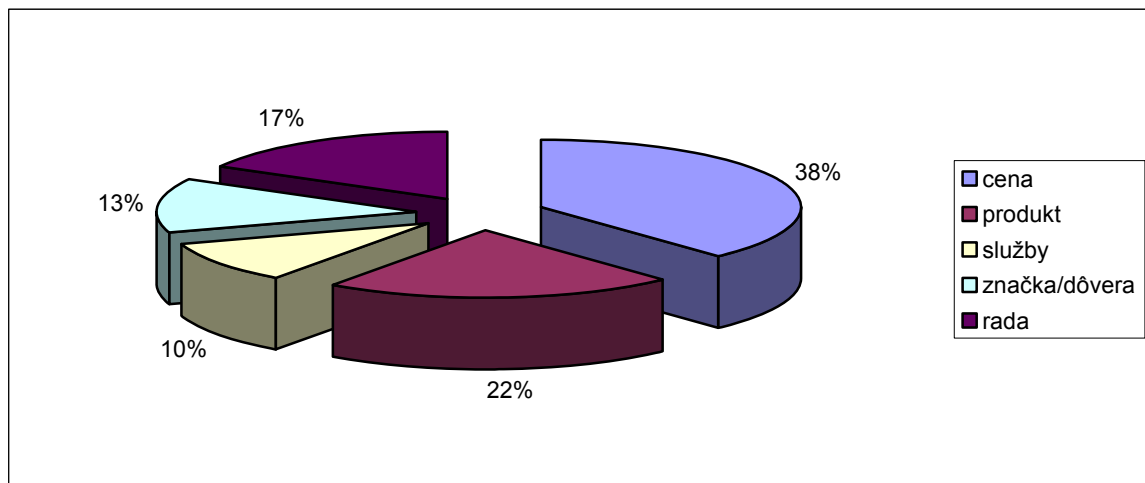


Zdroj: vlastné spracovanie podľa Raiffeisen International

Faktory, ktoré ovplyvňujú rozhodnutia zákazníkov pri bankopoistení, výskum zdokumentovaný vo World insurance report poukázal, že cena produktu je najrozhodujúcejšia, samozrejme samotný produkt, ale rada je ďalšia rozhodujúca veličina, ktorá ovplyvňuje nákupné rozhodnutie zákazníkov (graf 3). A to by banka mala mať na zreteli a svojich pracovníkov vyškoliť aby naozaj vedeli fundovane presvedčiť klientov k danému produktu ale s tým, aby bol aj klient spokojný. Pretože spokojný klient svoju spokojnosť dá lojalitou k banke na známosť, ale na druhej strane aj nespokojný klient môže poškodiť značku banky.

Podľa výskumu dokumentovanom v World insurance report, v ktorom sledovali priority trhu z pohľadu distribútora, tak internet určilo 74 % distribútorov ako konkurenčné jednanie pre ich predaje v budúcnosti. Avšak skutočnosť je komplexnejšia, závisí od podnikateľského segmentu a regiónu. Výsledky výskumu poukazujú že agenti a nezávislí finanční poradcovia sú ešte stále preferovaní hlavne vo Veľkej Británii prevažne pri riešení problematiky dôchodkov a životných poistení, a pri komplexnej starostlivosti o zákazníka, pričom priame kanály nap. telefón sú populárnejšie pre základné, zákaznicke služby.

Graf 3: Faktory ovplyvňujúce nákupné rozhodnutie zákazníkov pri bankopistení



Zdroj: World insurance report 2007

ZÁVER

Z vývojových štádií bankopistenia je zrejmé, že bankopistenie pokračuje v trende rozbehnutom v západných krajinách, a bolo by vhodné z pohľadu bánk predvídať potreby klientov s ohľadom na národnostné zvyklosti a vymoženosti danej krajiny, aby sa využil ponúkaný potenciál daného produktu.

LITERATÚRA

- [1] Korauš, A. 2005. Bankopisťovníctvo. Sprint vfra. Bratislava ISBN 80-89085-41-5
- [2] Polouček, S. A kol. 2006. Bankovníctví. C.H.Beck. ISBN 80-7179-462-7
- [3] Raiffeisen International Bank-Holding AG. <http://www.ri.co.at>
- [4] World insurance report 2007 dostupné:
www.hr.capgemini.com/m/hr/tl/World_Insurance_Report_2007
- [5] Kumar, M. 2007. The economics of bancassurance dostupné:
www.einsuranceprofessional.com/bancassurance.html

Tento príspevok je publikovaný v rámci APVV projektu SK-CZ-0166-09 Dopady kohéznej politiky EÚ v krajinách V4 (Višeegrádskej štvorky): Výzvy pre budúcnosť

Ing. Katarína Izáková, PhD.
Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela
Tajovského 10
Banská Bystrica
katarina.izakova@umb.sk

POJIŠTĚNÍ ZEMĚDĚLSKÝCH RIZIK

AGRICULTURAL RISK INSTANCE

Vojtěch Jindra

ANOTACE

V dnešní vědecko-technické době jsou firmy, které jsou svoji činností svázány s přírodou. Zemědělci se živí pěstováním rostlin a chovem hospodářských zvířat. Úspěch jejich podnikání je silně ovlivněn přírodními jevy. Existují přírodní katastrofy, jako například krupobití, které může poničit celou úrodu. Ve svém příspěvku se zaměřím na pojištění zemědělských rizik. Představím produkty dvou pojišťoven, které se snaží bránit negativním dopadům rizik spojených se zemědělskou a lesnickou činností.

KLÍČOVÁ SLOVA

Agrární rizika, pojištění plodin, pojištění lesů, pojištění hospodářských zvířat, zmírnění negativních přírodních dopadů

ANNOTATION

There are many nature and earth focused companies in today's technical world. Farmers grow plants and raise and breed animals. Their success is often dependent on weather or other natural factors. For example, a hailstorm can destroy a whole crop. I am going to focus on agricultural risks. I am going to present you with a couple of insurance programs that are trying to take care of negative impacts in agricultural and forest based businesses.

KEY WORDS

agrarian risks, plant insurance, forest related insurance, farm animal insurance, defusing (moderating) negative, natural factors

ÚVOD

Pojištění neslouží k eliminaci konkrétního rizika, nýbrž ke zmírnění jeho negativních dopadů. Riziko je jev náhodný, proto je s pojištěním spojena základní otázka – zda se pojistit či nikoli? Odpověď na tuto otázku závisí na subjektu, který se chce pojistit (může jím být fyzická i právnická osoba). Pojistitel potom určí cenu (pojistné), za kterou je ochoten daná rizika převzít. Ještě předtím však musí pojistitel zvážit, zda je ochoten dané riziko přijmout – musí zvážit míru přijatelnosti rizika a dopady, které by mohly vzniknout při jeho realizaci [1]. Zda se daný subjekt pojistí, závisí na jeho názorech, představách a preferencích. Nerozhoduje se v okamžiku nastání rizika, ale při nejistotě – je si vědom, že zde existuje jistá pravděpodobnost nastání negativní situace, ale neví, zda skutečně nastane, kdy nebo v jaké míře. Je však uváděno, že většina lidí dá přednost jisté malé ztrátě (placenému pojistnému) před nejistou velkou ztrátou (možnosti nastání škody) [1].

Představím dvě pojišťovny, které se intenzivně pojištění zemědělských rizik věnují.

VÝSLEDKY

HASIČSKÁ VZÁJEMNÁ POJIŠŤOVNA

POJIŠTĚNÍ PLODIN

Plodiny, které lze pojistit jsou uvedeny v seznamu, který je přílohou pojistné smlouvy. Lze sjednat pojištění základní, které kryje riziko poškození nebo zničení požárem. Vedle toho lze

dojednat i pojištění dodatková pro případ požáru, povodně, záplavy, jarního mrazu, vyzimování nebo vichřice. Tato dodatková pojištění je možné sjednat pouze v případě, že je sjednáno i pojištění základní.

Z pojištění je vyloučen ušlý zisk a výtěžek, nepřímé škody, následné a vedlejší škody a další výluky uvedené ve Všeobecných pojistných podmínkách a smluvní ujednání o pojištění plodin. Pojistnou částku si stanoví pojištěný pro každou pojišťovanou plodinu na vlastní odpovědnost tak, aby odpovídala pojistné hodnotě, která je obecnou cenou pojištěných plodin. Pojistná částka je poté horní hranicí pro pojistná plnění. Pokud dojde k plnění z více pojistných událostí, nesmí toto celkové plnění přesáhnout dojednanou pojistnou částku.

Pojištění je sjednáno na dobu 1 kalendářního roku a musí být uzavřeno do 31. 5.

Aby měl pojištěný nárok na plnění v případě pojistné události, musí pojistiteli, poskytnou součinnost potřebnou ke zjištění rozsahu pojistného nebezpečí a pojistného plnění, určit plochu, hektarový výnos a cenu plodin, které pojišťuje a plnit další povinnost vyplývající z pojistné smlouvy a smluvního ujednání. K pojistné události musí dojít v místě pojištění, jímž jsou zemědělské pozemky uvedené v katastru obcí a pojistné smlouvě.

Plnění může být placeno ve výši, aby pokrylo cenu nového osiva a nutné práce spojené s novým osetím, přičemž u obilovin je limitem 20% pojistné částky na 1 ha, u ostatních plodin 12 % pojistné částky nebo pomocí procentuálního rozsahu poškození. Pojistitel nemusí plnit, pokud pojištěný úmyslně podal mylné informace o podstatných okolnostech týkajících se pojistné události.

Spoluúčast je 5% pojistného plnění, není-li ve smlouvě uvedeno jinak.

Zachraňovací náklady jsou hrazeny ve výši do 20% pojistné částky, nejvýše však 100 000Kč.

POJIŠTĚNÍ LESŮ

V rámci tohoto pojištění lze pojistit lesní porost, který se nachází v místě pojištění. Z pojištění jsou vyloučeny stavby, pozemky a terénní úpravy. Pojistit se lze proti požáru v rámci základního pojištění nebo je možné sjednat ještě dodatková pojištění kryjící riziko výbuchu, přímého úderu blesku, vichřice, krupobití, tíhy sněhu a námrazy, povodně a záplavy, nárazu nebo zřízení posádkou řízeného letícího tělesa, jeho části nebo nákladu a riziko zřícení skal nebo zemin, pokud k němu nedošlo vlivem lidské činnosti.

Pojištěný musí plnit své povinnosti, aby mohl uplatnit nárok na pojistné plnění. Mezi tyto povinnosti patří například odstranění každého nebezpečí, které by mohlo mít vliv na vznik pojistné události a o kterém je vyrozuměn nebo předložení lesního hospodářského plánu a plánek, kde se porost nachází. Plnění je placeno ve výši nákladů na vytěžení poškozeného lesního porostu nebo hodnoty poškozené části daného porostu, přičemž celkové plnění za 1 m² nesmí přesáhnout pojistnou částku. Plnění je omezeno výší pojistné částky na 1 m². Pojistitel může odmítnout plnit, pokud pojištěný úmyslně uvedl nesprávné informace ohledně pojistné události.

Spoluúčast je opět obecně stanovena jako 5% pojistného plnění, ve smlouvě však může být dohodnuta jiná výše.

Zachraňovací náklady jsou stejně jako v případě pojištění plodin hrazeny ve výši 20% pojistné částky, maximálně však 100 000 Kč.

POJIŠTĚNÍ HOSPODÁŘSKÝCH ZVÍŘAT

Pomocí pojištění hospodářských zvířat lze pojistit skot, prasata, ovce a drůbež, a to buď jako jednotlivá zvířata nebo jako soubor zvířat. Opět je poskytováno pojištění základní a dodatkové, které může být sjednáno pouze za předpokladu, že je sjednáno i pojištění základní. Základní pojištění kryje riziko onemocnění nákazou, v jehož důsledku dojde k úhynu, utracení nebo nucené porážce pojištěného zvířete. Výčet konkrétních nákaz pro jednotlivé druhy zvířat jsou součástí smluvního ujednání o pojištění hospodářských zvířat.

Dodatková pojištění mohou být připojištění jednotlivá nebo sdružená. Jedná se o možnost sdruženého živelního pojištění, které kryje například riziko požáru, výbuchu, vichřice, krupobití, vody z vodovodního potrubí a další. Další možností je sjednání sdruženého rizika „pojištění zvířat – jiná rizika“, kde je zahrnuto riziko odcizení v souvislosti s živelní událostí, riziko zasažení zvířete elektrickým proudem, otravy exogenními a jedovatými látkami, úhynu zvířete přerušením dodávky elektrického proudu nebo riziko přehřátí organismu. Posledním druhem je dodatkové pojištění – jednotlivá rizika, kde je možno pojistit zvíře proti salmonele, povodni nebo záplavě či sjednat konkrétní výběr pojištěných rizik.

Z pojištění je podobně jako v případě jako v případě pojištění plodin vyloučen ušlý zisk a výdělek, nepřímé škody, následné a vedlejší škody a další výluky uvedené ve Všeobecných pojistných podmínkách a Smluvním ujednání o pojištění hospodářských zvířat.

Pojištěný opět stanovuje na vlastní odpovědnost pojistnou částku tak, aby odpovídala pojistné hodnotě pojišťovaného zvířete nebo souboru zvířat. Pojistnou hodnotou se rozumí obecná cena v době vzniku pojištění.

Podmínky zakládající nárok na plnění jsou uvedeny ve Všeobecných pojistných podmínkách a Smluvní ujednání o pojištění hospodářských zvířat. Pojištěný musí udržovat stájové prostory v zoohygienickém stavu, zajistí optimální výživu a ošetřování a předcházet vzniku onemocnění. V případě prostné události oznámit tuto skutečnost pojistiteli a poskytnout mu potřebnou součinnost ke zjištění rozsahu pojistného nebezpečí a pojistného plnění. Dále musí být pojištěna všechna zvířata daného druhu a další povinnosti vyplývající z pojistné smlouvy.

Při nárokování plnění je pojištěný povinen předložit doklady vyžadované pojistitelem. Druh dokladu závisí na druhu pojistné události. V případě některých nákaz je plnění poskytnuto pouze za zvířata, u nichž byl pozitivní patologický nálezn. Pokud pojištěný úmyslně uvede chybné informace o pojistné události, pojistitel plnění odmítnout. Stejně tak nemusí být plnění vyplaceno, pokud byl pojištěný nebo pojistník upozorněn na existenci rizikové okolnosti spojené s chovem pojištěných zvířat a tato okolnost vyvolala vznik pojistné události.

Základní spoluúčast je opět 5 % pojistného plnění, pokud není ve smlouvě dojednáno jinak.

Při vynaložení zachraňovacích nákladů hradí pojišťovna maximálně 20% pojistné částky, nejvýše však 100 000 Kč.

AGRA POJIŠŤOVNA

POJIŠTĚNÍ PLODIN

V oblasti pojištění plodin nabízí pojišťovna Agra pojištění chmele, vinné révy, ovoce a plodin pěstovaných na orné půdě. Není-li ve smlouvě uvedeno jinak, je kryto pouze riziko krupobití a požáru. Pojištění lze sjednat pro jednotlivé plodiny (Agrar Basis) nebo jako paušální plošné pojištění pro celou výměru vyjmenovaných plodin (Agrar Paušál). Pojistné smlouvy jsou uzavírány na dobu neurčitou (pokud není dohodnuto jinak). Před uzavřením smlouvy musí být správně a pravdivě vyplněný formulář návrhu pojištění.

Pojistnou částku oznamuje pojistník, je jím součin plochy a hektarového výtěžku, Výše pojistného je stanovena jako součin pojistné částky a místní tarifní sazby. V případě bezeškodného průběhu pojištění pro případ krupobití lze uplatit bezeškodní bonus ve výši 10 – 30%. Škodní průběh smlouvy je vypočítán jako poměr vypláceného pojistného plnění a zaplaceného pojistného. Při nastání pojistné události je pojistník povinen tuto událost oznámit pojistiteli nejpozději do 4dnů. Oznámení musí obsahovat den a hodinu škodní události a výčet druhů plodin, které byly poškozeny.

Spoluúčast bývá sjednána ve výši 8% pojistné částky.

AGRAR BASIS , AGRAR PAUŠÁL

V rámci produktu Agrar Basis lze pojistit jednotlivé polní plodiny proti riziku krupobití a požáru. Pojistnou částku si volí pojistník sám pro každý druh plodiny. Pojistné závisí na druhu pojištěné plodiny, Spoluúčast je stanovena na 8% z pojistné částky.

Pokud chceme využít produkt Agrar Paušál, musíme pojistit veškeré níže uvedené plodiny v Tabulce 1. Pojištění kryje riziko krupobití a požáru. Pojistnou částku si opět volí pojistník sám podle výtěžku hektarových výnosů stanovenému tabulkami (například tabulkou hektarových výtěžků, tabulkou výtěžků zvýšených o x% nebo tabulkou výtěžků snížených o 20% nebo 30%). Pojistné je placeno paušálně na hektar podle tabulky hektarových výtěžků. Plnění je vypláceno v případě, že škody překročí 8% pojistné částky. Spoluúčast je v tomto případě 4% z pojistné částky.

Tabulka 1 – Agra pojišťovna – Hektarové výtěžky

Druhy plodin	Pojištěný výtěžek/ha
Pšenice, pšenice špalda, ječmen, oves, žito, triticales, směsi obilovin	14 000 Kč
Kukuřice na zrno a siláž	21 000 Kč
Brambory, řepa (cukrová, krmná)	55 500 Kč
Vinná réva	66 000 Kč
Tykev olejná	27 000 Kč
Sója, řepka, slunečnice, bob, hrách, hořčice	17 000Kč
Proso, mák, trávy na semeno, svazenka	21 000Kč

Zdroj: pojistné podmínky Agrar Paušál/Basis 2010 Agra pojišťovna

Nově je nabízena také varianta pojištění proti velkým škodám. Pojistné je sníženo o 15 %, plnění je však vypláceno až v případě, že škody překročily 20% pojistné částky. Spoluúčast je stanovena na 10% z pojistné částky.

AGRAR UNIVERZÁL

Chceme-li uzavřít pojištění Agrar Univerzál, musíme stejně jako v případě pojistit všechny plodiny uvedené v Tabulce 1. Nyní již však není kryto pouze krupobití a požár, nýbrž také riziko mrazu, poškození větrem, požerek slimáků a zaplavení a naplavení zeminy. Pojištění se nevztahuje na škody způsobené nesprávným obhospodařováním, nedodržením vhodného termínu sklizně a dalšími okolnostmi.

Pojistné je stanoveno jako součin výměry orné půdy v ha a sazby na 1 ha. Při výpočtu pojistného může být uplatněn systém bezeškových bonusů. Plnění je vypláceno, pokud došlo k novému osetí po poškození daných plodin do 15. Května, a to ve výši 4 200 Kč/ha. V případě poškození krupobitím nebo požárem musí škody překročit 8% pojistné částky, spoluúčast činí 4% z pojistné částky.

I zde existuje nově produkt pojištění proti velkým škodám, jehož podmínky jsou stejné jako v případě produktu Agrar Paušál. Tedy pojistné sníženo o 15%, spoluúčast 10% z pojistné částky a škody v minimální výši 220% pojistné částky.

POJIŠTĚNÍ HOSPODÁŘSKÝCH ZVÍŘAT

Pojištění lze sjednat pro skot, prasata, ovce, kozy a drůbež. Kryta jsou rizika nákazy, živelního nebezpečí (jedná se například o riziko požáru, výbuchu, krupobití, sesuvu půdy nebo vichřice), jiných hromadných onemocnění, akutní otravy, zasažení zvířete elektrickým proudem a škody na plemenných zvířatech, v jejichž důsledku dojde k uhynutí, porážce nebo nucenému utracení v důsledku akutní neinfekční nemoci, úrazu nebo porodní škody.

Před uzavřením smlouvy musí být předložen správně a pravdivě vyplněný formulář návrhu, který obsahuje kategorie a počty pojištěných zvířat, místo pojištění a další potřebné informace. Pojištění je sjednáváno na dobu neurčitou.

Pojišťovna nabízí 3 varianty pojištění. Varianta 1 kryje pouze riziko nákazy. Varianta 2 je rozšířena o riziko akutní otravy, zasažení zvířete elektrickým proudem a živelního nebezpečí. Varianta 3 kryje všechna předchozí rizika, a k tomu ještě riziko jiných hromadných onemocnění. Tuto variantu lze také rozšířit o jednotlivé škody na plemenných zvířatech.

Podmínkami pro přijetí zvířat do pojištění je mimo jiné dodržování zoohygienických předpisů a předpisů o ochraně zvířat nebo pojištění všech kategorií chovaných zvířat daného druhu. Pojistnou událostí není, pokud k uhynutí, utracení nebo nucené porážce dojde z důvodu porušení veterinárních předpisů nebo předpisů o ochraně zvířat, chovu zvířete v neodpovídajících podmínkách, všech příčin, které působily před počátkem pojištění, v důsledku zkrmování potravinových zbytků a dalších, které jsou uvedeny ve Všeobecných pojistných podmínkách pro pojištění hospodářských zvířat. V případě nastání škody je potřeba předložit pojišťovně doklady a potvrzení (záleží na příčině pojistné události). Spoluúčast je stanovena ve výši 4% z pojistné částky.

ZÁVĚR

Zemědělství je součástí života člověka a lidé, kteří se mu věnují, vítají možnost pojištění rizik, které jsou pro toto odvětví charakteristická. Na našem pojistném trhu není mnoho pojišťoven, které by tyto služby poskytovaly. Navíc vzhledem ke škodním průběhům a velikostem vzniklých škod nejsou pojišťovny ochotny některá rizika pojišťovat nebo je do pojištění přijímají za vysoké ceny. I v „normálních“ případech bývají ceny pojištění pro zemědělce vysoké, proto stát uzavírání těchto pojištění podporuje vyplácením podpory k placenému pojistnému.

Ačkoli je zemědělské pojištění nabízeno jen málo pojišťovnami, zemědělci nemají jednoduše volbu o tom, u které pojišťovny pojištění uzavřít. Je nutné zvážit celou řadu okolností a podmínek, což je časově náročné. Na druhou stranu například pojištění koní nebo trvalých travních porostů (luk) již není v nabídkách pojišťoven tak moc zastoupeno a rozhodování je o něco jednodušší. Kromě toho je možné u pojišťoven individuálně dohodnout, která rizika budou kryta i v případě takových rizik, která v běžné nabídce pojišťoven nejsou, což je ze stran pojišťoven jistě krok správným směrem, otázkou je, však je, o kolik dražší tato možnost je, než sjednání „běžně“ navrhovaného druhu pojištění.

LITERATURA

[1] Daňhel, Jaroslav. Analýza globálních trendů ve světovém a českém pojišťovnictví. Praha: Oeconomica, 2007. 63 s. ISBN 978-80-245-1256-3

[2] O HVP, a.s [online]. Hasičská vzájemná pojišťovna. [cit. 2010-01-20]. Dostupný z WWW: http://www.agrapojistovna.cz/site_cz/index.cf?objectid=E6DE2998-3005-96D1-4EFCE9233807FF9E

[3] Agrar Basis [online]. Agrar pojišťovna.c2008 [2009-11-25]. Dostupný z WWW: http://www.agrapojistovna.cz/site_cz/index.cfm?objectid=B3CC4191-3005-96D1-4EFCE9233807FF9E

Ing. Vojtěch Jindra, Univerzita Hradec Králové, Rokitanského 62
500 03 Hradec Králové III
vojtech.jindra@uhk.cz

VÝVOJ INVESTIČNEJ ČINNOSTI KOMERČNÝCH POISŤOVNÍ NA SLOVENSKU A V MAĎARSKU V OBDOBÍ 2004 – 2009

DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITY OF COMMERCIAL INSURANCES IN SLOVAKIA AND HUNGARY IN THE PERIOD 2004 – 2009

Eva Kafková, Anikó Fazekasová

ANOTÁCIA

Investičná činnosť komerčných poisťovní predstavuje jednu z najdôležitejších čiastkových činností týchto inštitúcií. Poisťovne pôsobiace na slovenskom a maďarskom poisťovnom trhu zohrávajú úlohu dôležitých inštitucionálnych investorov, ktorí investovaním dočasne voľných prostriedkov technických rezerv prispievajú k rastu národného hospodárstva. Predkladaný príspevok poskytuje komparáciu investičnej činnosti poisťovní, ako aj komparáciu úloh dohľadu nad poisťovníctvom na Slovensku a v Maďarsku a ich vplyvu na portfólio investícií. V práci bude uvedený vývoj objemu technických rezerv ako nutný predpoklad investičnej činnosti komerčných poisťovní, umiestňovanie prostriedkov technických rezerv podľa jednotlivých foriem aktív a investičná aktivita ako základný ukazovateľ efektívnosti zhodnocovania prostriedkov technických rezerv. Vývoj investičnej aktivity je ovplyvňovaný viacerými rizikami, ale predovšetkým je ovplyvňovaný spôsobmi a limitmi investovania, ktoré určuje a pravidelne kontroluje ich dodržiavanie dohľad nad poisťovníctvom, ako aj systémovými rizikami. Príspevok je čiastkovým výstupom z VEGY č. 1/0641/10.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

poisťovníctvo, technické rezervy, investičná činnosť, investičná aktivita, dohľad nad poisťovníctvom.

ANNOTATION

Investment activity of insurance companies represents an integral part of their activities. Insurance companies operating in the Slovak and Hungarian insurance market play an important role of institutional investors. They invest the temporarily free means of technical reserves on domestic and foreign financial markets and through this activity support the macroeconomic growth. The article provides a comparison of the investment activities of insurance companies, as well as a comparison of the tasks of supervision of the insurance market in Slovakia and Hungary and their impact on investment portfolios. In the work is described the development of the size of technical reserves as a necessary assumption of commercial insurances' investment activities, the individual forms of investments of funds of technical reserves and investment activity as a basic indicator of the efficiency of valorisation of this funds. The development of the investment activity is influenced by various risks, but mainly by the ways and limits of investments, which are dictated and their compliance checked by insurance supervisory, as well as systematic risks.

KEY WORDS

insurance industry, technical reserves, investments, investment activity, insurance supervisory.

ÚVOD

Poistný trh je integrálnou súčasťou globálneho finančného trhu s rozsiahlymi väzbami, ktorých nositeľmi je investičná činnosť komerčných poisťovní. Technické rezervy tvoria substanciu pre zákonom povolenú, ale aj striktné regulovanú a kontrolovanú investičnú činnosť, ktorej formy a limity sú taxatívne uvedené v národných vyhláškach o tvorbe, umiestnení a použití prostriedkov technických rezerv.

Investičná činnosť komerčných poisťovní je významným činiteľom, ktorý môže na jednej strane pozitívne ovplyvniť prostredníctvom dodatočného výnosu výšku poistného, ale na druhej strane môže v období krízy negatívne ovplyvniť hodnotu tých aktív, ktoré sú alokované v menej bezpečných formách, ako napr. hypotekárnych záložných listoch, akciách, podnikových dlhopisoch, ale v prípade bankrotu štátu aj v štátnych dlhopisoch.

Investičná stratégia jednotlivých komerčných poisťovní je determinovaná nielen typom technických rezerv (v životnom poistení je podstatne väčší objem peňažných prostriedkov, ktorý sa môže investovať do dlhodobých cenných papierov), ale aj formami, limitmi a zásadami investovania prostriedkov technických rezerv. Vzhľadom na to, že investiční manažéri rozhodujú o investičnom portfóliu, ktoré je tvorené v prevažnej časti z peňažných prostriedkov poistených, sú povinní dodržiavať v stochastickom procese investovania všeobecné zásady investovania – zásady bezpečnosti, diverzifikácie, rentability a likvidity. Ich striktná aplikácia vytvára predpoklady pre minimalizáciu potenciálnych strát, ktoré by mohli vzniknúť v období globálnej hospodárskej a finančnej krízy.

CIEĽ A METODIKA

Cieľom príspevku je zhodnotiť vývoj investičnej činnosti komerčných poisťovní v období 2004 – 2009 na slovenskom a maďarskom poistnom trhu, realizovať časovú i teritoriálnu komparáciu a taktiež zistiť podobnosť, resp. diferencie portfólia investícií poistných trhov ako celku a portfólia investícií najväčších poisťovní na jednotlivých trhoch.

Štruktúra príspevku je nasledovná. V 1. časti je uvedený vývoj výšky technických rezerv v životnom a neživotnom poistení a portfólia umiestnenia technických rezerv. V 2. časti je uvedená investičná činnosť a investičná aktivita za hodnotené obdobie. V závere článku je porovnaný vývoj sledovaných ukazovateľov v jednotlivých krajinách a zovšeobecnené niektoré poznatky z investičnej činnosti na národných trhoch.

Pri vypracovaní príspevku sme použili viaceré vedecké metódy, najmä systémový prístup, analýzu, syntézu, časovú a teritoriálnu komparáciu a štatistické ukazovatele.

VÝSLEDKY

Hodnotenie prvotných údajov, vypočítané a komparované základné ukazovatele nám umožňujú formulovať nasledujúce závery:

1. finančná kríza mala minimálny vplyv na vývoj objemu technických rezerv komerčných poisťovní na slovenskom a maďarskom poistnom trhu, táto situácia bola do značnej miery spôsobená reguláciou činnosti komerčných poisťovní, ktorú realizujú dohľadné orgány nad poistným trhom formou stanovenia nielen foriem investovania, ale aj limitov pre umiestnenie peňažných prostriedkov technických rezerv a s tým súvisiacou obozretnou investičnou činnosťou,
2. objem technických rezerv na slovenskom poistnom trhu vzrástol v životnom poistení o 76,56%, v neživotnom poistení o 22,11% a na maďarskom poistnom trhu vzrástli technické rezervy v životnom poistení o 223,87% a v neživotnom poistení len o 13,63%,
3. najväčší podiel na investíciách v SR mali dlhopisy vydané SR, NBS, členskými štátmi EÚ, ich CB a dlhopisy EIB, EBOR a MBOR, ktorý činil v roku 2009 50,5 %

- z celkových investícií, v hodnotenom období vzrástol objem prostriedkov alokovaných do hypotekárnych záložných listov na 12,6% na celkových investíciách,
4. najväčší podiel na investíciách v MR mali vládne CP, ktoré v roku 2009 dosiahli 53 %-ný podiel, druhý najvyšší podiel 22,83 % mala skupina aktív Ostatné cenné papiere,
 5. investičná aktivita, ako jeden z dôležitých ukazovateľov finančnej situácie poisťovne v SR nedosahovala odporúčané hodnoty, v MR dosahovala v celom období odporúčané hodnoty, pričom v rokoch 2008 a 2009 zaznamenali hodnoty tohto ukazovateľa mierny pokles hodnôt.

1 Vývoj objemu technických rezerv

Komerčné poisťovne tvoria technické rezervy (TR) z časti predpísaného poistného v súlade so zákonom osobitne v životnom i neživotnom poistení. Dostatočnosť objemu technických rezerv vo vzťahu k spravovanému aktuálnemu poistnému kmeňu je garanciou pre plnenie záväzkov voči poisteným v prípade vzniku poistných udalostí v požadovanom objeme i čase. Vývoj objemu TR spolu, i osobitne v životnom a neživotnom poistení je uvedený v Tab.1.

Tab. 1 Technické rezervy

Krajina	2004	2005	2006	2007	2008	2009	I _{2009/2008}	I _{2009/2004}
Slovensko	1,99	2,38	2,88	3,36	3,78	4,26	112,57	213,71
Maďarsko	4,02	4,75	5,12	5,78	6,98	6,68	95,76	166,09

Zdroj: Výročné správy SLASPO, MABISZ a vlastné výpočty

Objem technických rezerv v hodnotenom období v oboch krajinách rástol, podstatne rýchlejšie rástol na Slovensku, kde rast dosiahol 213,71 % a v Maďarsku 166,09 %, pričom objem rezerv zodpovedá veľkosti poistného poľa v oboch krajinách.

Medziročný nárast v rokoch 2009/2008, keď už finančná kríza ovplyvňovala všetky odvetvia národného hospodárstva vrátane poisťovníctva bol na Slovensku 12,57 %, ale v Maďarsku bol zaznamenaný pokles o 4,24 %, čo bolo spôsobené najmä znížením objemu predpísaného poistného v dôsledku realizovaných reforiem (úprava DPH, dôchodková reforma).

2 Portfólio investícií a investičná aktivita

Z pohľadu komerčných poisťovní, manažmentu, investičného manažmentu ako aj poistených je dôležitá štruktúra investičného portfólia, od ktorej závisí celkový výnos z investovania prostriedkov TR. Štruktúra umiestnenia TR je uvedená v tabuľkách 2 a 3.

Tab. 2 Finančné umiestnenie prostriedkov technických rezerv v SR

Forma aktív	2 004	2005	2006	2007	2008	2009
Dlhopisy vlád a CB SR a členských štátov EÚ alebo garantované SR, dlhopisy EIB, EBOR a MBOR	1 163 421	1 417 262	1 519 942	1 507 007	1 421 383	1 994 495
Dlhopisy bánk	53 648	380 010	471 065	512 675	677 709	502 248
Termínované účty v bankách	363 270	403 004	277 185	289 949	250 790	131 538
Hypotekárne záložné listy	256 179	278 476	389 550	453 466	506 673	505 395
Ostatné	496 590	299 409	345 521	490 865	650 930	816 179
Spolu (v tis. eur)	2 333 107	2 778 160	3 003 263	3 253 963	3 507 484	3 949 855

Zdroj: Ročné správy SLASPO za roky 2004 – 2007, Správa NBS o stave a vývoji finančného trhu za rok 2008 a 2009 a vlastné výpočty.

Najväčší podiel investícií majú v celom období dlhopisy vydané SR, NBS, členskými štátmi, ich CB a dlhopisy EIB, EBOR a MBOR (v intervale od 40,5 % v roku 2008 do 51 % v roku 2005). Podiel týchto investícií od roku 2005 mal klesajúcu tendenciu, avšak v roku 2009 narástol o 10 % a dosiahol hodnotu 50,5 %.

Tab. 3 Finančné umiestnenie prostriedkov TR v MR

Forma aktív	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Vládne CP	937 341	1 092 142	1 153 238	1 187 205	1 210 805	1 116 967
Bankové vklady a bankové CP	46 983	45 727	51 734	110 330	179 032	244 626
Nehnuteľnosti a majetkové CP	12 462	16 521	37 665	37 621	40 030	28 166
Akcie	58 909	67 434	112 282	122 613	154 370	173 916
Ostatné CP	77 922	143 867	195 479	241 549	325 603	480 809
Pôžičky	7 375	7 276	8 281	9 495	10 308	5 895
Ostatné	47 417	48 134	50 594	57 504	81 049	56 048
Spolu (v mil. HUF)	1 188 408	1 421 102	1 609 272	1 766 317	2 001 196	2 106 428

Zdroj: Výročné správy Maďarskej asociácie poisťovní za roky 2004 – 2009

Objem finančných investícií na maďarskom poisťovnom trhu rástol počas celého sledovaného obdobia a v roku 2009 dosiahol sumu 2 106,43 mld. HUF. Dominantná časť investícií patrila vládny CP, hoci po päťročnom raste v roku 2009 výška týchto investícií poklesla o 93,8 mld. HUF v dôsledku čoho sa ich podiel na celkových investíciách znížil o 7,5 %, stále však činí 53 % celkových investícií. Podiel bankových vkladov, respektíve CP emitovaných bankami (11,61 %) sa zvýšil oproti roku 2008 o 2,7 %.

Integrálnou súčasťou komplexnej činnosti poisťovní je podnikateľská úloha – finančné podnikanie, investičná činnosť poisťovní. Voľné peňažné prostriedky technických rezerv (z dôvodu časového nesúladu medzi inkasom poisťného a vznikom poisťnej udalosti a nadväzného poisťného plnenia) sa zhodnocujú na finančnom trhu v súlade s platnou legislatívou.

Dôležitým ukazovateľom kvality investičnej činnosti komerčných poisťovní je investičná aktivita. Vyjadruje sa ako podiel investičnej činnosti (finančné umiestnenie) a technických rezerv v percentách. Ratingová agentúra Standard & Poor's odporúča minimálnu hodnotu 100 %, pretože investície by mali dosiahnuť minimálne výšku technických rezerv. Vývoj investičnej aktivity je uvedený v tabuľke 4.

Tab. 4 Investičná aktivita

Krajina	2004	2005	2006	2007	2008	2009	I _{2009/2008}	I _{2009/2004}
Slovensko	87,76	89,81	86,24	86,32	89,23	92,75	103,37	101,68
Maďarsko	117,40	120,70	119,04	121,49	114,05	112,47	98,62	95,80

Zdroj: Výročné správy SLASPO, MABISZ a vlastné výpočty

Z údajov uvedených v tabuľke 4 je zrejmé, že investičná činnosť komerčných poisťovní sa nevyvíjala pozitívne, pretože v sledovanom období nedosiahla ani odporúčanú hodnotu 100, z toho vyplýva, že prostriedky technických rezerv nie sú adekvátne zhodnocované. V MR sa v celom období dosahovali hodnoty investičnej aktivity vyššie, ako je odporúčaná hodnota, pričom najvyššie zhodnotenie prostriedkov TR komerčných poisťovní bolo v roku 2007, keď

bol výnos 20,7%, ale v nasledujúcich dvoch rokoch bol už zaznamenaný pokles na 114,05%, resp. 112,47%. Celkový pokles v porovnaní s bazickým rokom bol 4,20%.

ZÁVER

Objem TR v celom sledovanom období rástol v obidvoch poistných odvetviach, vyššie tempo rastu bolo dosiahnuté v SR. Portfólio investícií odrážali zmeny v objeme TR, pričom najväčšie zmeny boli zaznamenané v položke termínované účty v bankách, pokles bol o 63,79%, čo zodpovedá ústupu od mimoriadne opatrného investovania. V MR najväčšie zmeny v dynamike portfólia investícií zaznamenali bankové vklady a bankové cenné papiere, ktoré vzrástli z 46 983 mil. HUF na 244 626 mil. HUF. Výrazný nárast bol aj v položke akcie, kde vzrástla hodnota z 58 909 na 173 916 mil. HUF, čo zodpovedá snahe investičného manažmentu dosahovať čo najvyšší výnos z investovania za súčasného akceptovania zásad, ktoré je nutné dodržiavať investičnej činnosti. Hodnoty ukazovateľa investičnej aktivity v SR jednoznačne nasvedčujú, že je nutné zamerať pozornosť na všetky čiastkové činnosti a faktory, ktoré ovplyvňujú výnosovosť portfólia investícií.

Na Slovensku sú legislatívne upravené formy aktív na umiestňovanie prostriedkov TR do 18 skupín, pričom aj limity sú stanovené osobitne. V Maďarsku sú upravené formy a limity spolu, pričom ich štrukturalizácia je len do siedmych skupín.

LITERATÚRA

[1]DUCHÁČKOVÁ, E.; LEJKOVÁ, Z.; KAFKOVÁ, E.; MAJTÁNOVÁ, A.; MEHEŠ, M.; SZKARLAT, A.; VOLOŠINOVÁ, D. 2009. Vývoj poistného trhu krajín Vyšehradskej štvorky v období 1995 - 2007. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2009. ISBN 978-80-225-2677-7.

[2]KAFKOVÁ, E., RADVANSKÁ, K., PEKÁRIKOVÁ, E.: O analízie finansovej podmiotów zaleznych Grupy Allianz z siedzibami w Slowaci, Czechach i na Wegrzech. In *Rozwój rynków ubezpieczeń w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, Kraków, 2. – 4. 10. 2003 s. 309 – 322. ISBN 83-7252-179-4.

[3]MAJTÁNOVÁ, A.: Systém poistných vzťahov v národnom hospodárstve. In *Národohospodársky obzor*. Brno – Karviná : ESF MU, OPF SU. 2002, č. 4, s. 51 – 66. ISBN 1213-2446.

[4]MEHEŠ, M.: K vývoju tvorby technických rezerv a investičnej činnosti Kooperativity poisťovne, a. s. v rokoch 2000 – 2007. In *NÁRODNÁ A REGIONÁLNA EKONOMIKA VII. Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie*. Herľany 2008. ISBN 80-7099-306-5.

[5]Finančná kríza. [online] Publikované: 11.12.2008 [citované 5.4.2011] Dostupné z: <http://www.euractiv.sk/verzia-pre-tlac/zoznam_liniek/financna-kriza-000227>.

[6]Výročné správy Slovenskej asociácie poisťovní 2004 – 2009

[7]Výročné správy Maďarskej asociácie poisťovní 2004 – 2009

[8]Obchodný zákonník č. 513/1991 Zb.

[9]Zákon NR MR č. LX. z roku 2003 o poisťovníach a poisťovacej činnosti

[10]Zákon NR SR č. 8/2008 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov

[11]<http://slaspo.sk>

[12]<http://www.mnb.hu>

doc. Ing. Eva Kafková, PhD., Bc. Anikó Fazekasová
Katedra ekonómie, PHF EU v Bratislave so sídlom v Košiciach, Slovensko
eva.kafkova@euke.sk, anikofazekas11@yahoo.com

ŠTRUKTÚRNE ZMENY V ZAMESTNANOSTI V KONTEXTE FINANČNÉHO DOPADU NA PRODUKTIVITU A ZÁROBKY

STRUCTURAL CHANGES IN EMPLOYMENT IN THE CONTEXT OF FINANCIAL IMPACT ON LABOUR PRODUCTIVITY AND EARNINGS

Ján Kavec, Eva Rievajová⁷¹

ANOTÁCIA

Príspevok skúma finančný aspekt štrukturálnych zmien v zamestnanosti na úroveň zárobkov a produktivity. Vychádza z údajov o zmenách v štruktúre pracujúcich v priebehu rokov 1998-2009 v EÚ15 a SR v absolútnych i pomerných počtoch. Nadväzne na charakteristiku vývoja časových radov počtu pracujúcich v členení podľa hlavných tried medzinárodnej klasifikácie zamestnaní ISCO-88 zobrazuje pomocou korelačnej analýzy najväčšie podobnosti a rozdielnosti medzi EÚ15 a SR. Následne pomocou regresnej analýzy skúma vplyv zmien v štruktúre zamestnanosti na úroveň zárobkov, produktivity práce na pracovníka i na odpracovanú hodinu.

KEÚČOVÉ SLOVÁ

zamestnanosť, produktivita, zárobky, medzinárodná klasifikácia zamestnaní ISCO-88

ANNOTATION

The article examines structural changes in employment noticeable at the level of earnings and productivity. It is based on data describing changes in structure of employment in EU15 and Slovak republic in period 1998-2009 (in both absolute and relative numbers). Subsequently to the time-series analysis of workers, broken down by major groups of international classification of occupations ISCO-88, describes major similarities and differences between EU15 and SR (using correlation analysis). Subsequently, examines the impact of changes in structure of employment on the level of earnings, labour productivity per worker and labour productivity per hour worked (using regression analysis).

KEY WORDS

employment, productivity, earnings, international classification of occupations ISCO-88

ÚVOD

Medzinárodná klasifikácia zamestnaní sa využíva v prvom rade na medzinárodný zber, porovnávanie a výmenu štatistických a administratívnych údajov. Je nástrojom na tvorbu a disemináciu medzinárodne porovnateľných štatistík. Taktiež má slúžiť ako model pre tvorbu národných a regionálnych klasifikácií zamestnaní. Napokon je nevyhnutná pre dôkladné poznanie trhu práce, vedecko-výskumné účely a návrhy opatrení politiky zamestnanosti.

CIEĽ A METODIKA

Cieľom výskumu je identifikovať hlavné podobnosti a rozdielnosti vo vývoji zamestnanosti v SR a EÚ15 podľa hlavných tried medzinárodnej klasifikácie zamestnaní ISCO 88. Štruktúry

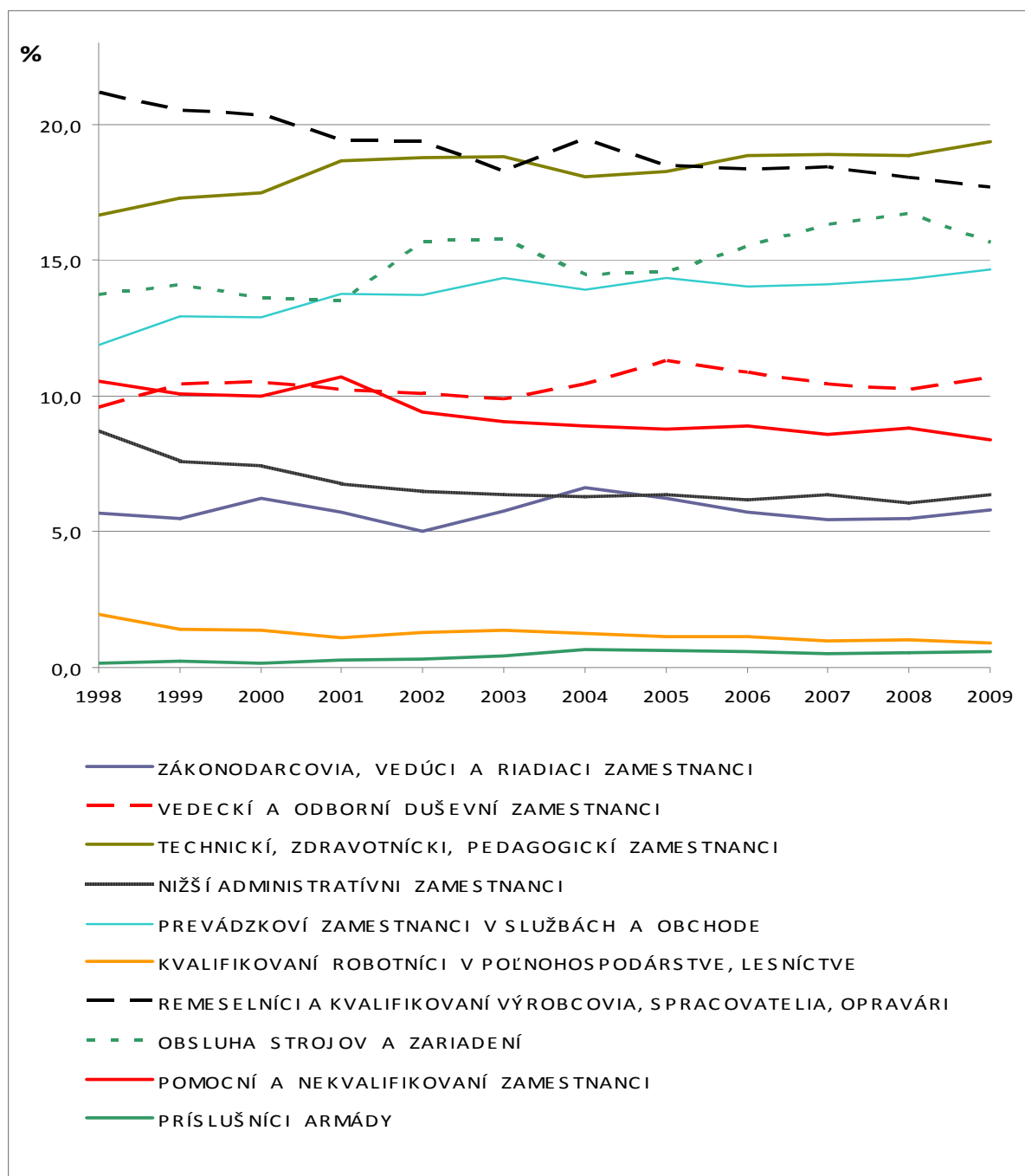
⁷¹ Príspevok je napojený na projekt VEGA č. 1/0414/09 „Nový rozmer hospodárskej a sociálnej politiky v znalostnej ekonomike“

a ich vývoj budú najskôr graficky zobrazené a následne prostredníctvom korelačnej analýzy budú koeficientmi korelácie exaktne vyjadrené hľadané vývojové podobnosti a rozdielnosti medzi SR a EU15. Ďalším cieľom je určiť vzťah medzi produktivitou práce, úrovňou zárobkov a podielom pracovníkov v jednotlivých hlavných triedach ISCO 88, k čomu bude využitá metóda regresnej analýzy – konkrétne metóda najmenších štvorcov.

VÝSLEDKY

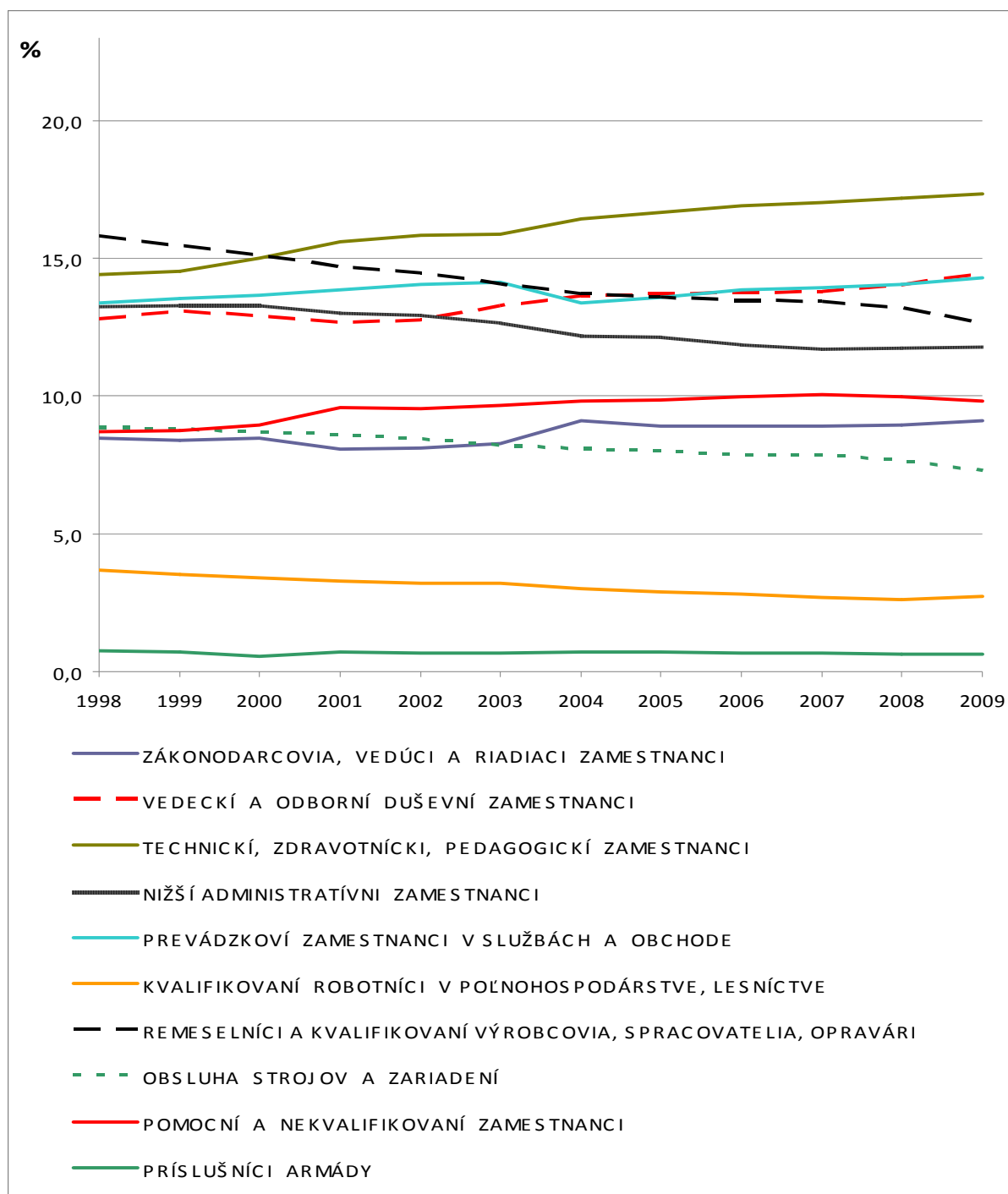
Prehľad o vývoji zamestnanosti v SR a v EU15 v členení podľa hlavných tried ISCO 88 poskytujú databázy Eurostatu, ktorých údaje prezentujú nasledujúce grafy.

Graf 1 Vývoj štruktúry zamestnanosti podľa medzinárodnej klasifikácie zamestnaní v období 1998 – 2009 v SR



Zdroj: Eurostat database

Graf 2 Vývoj štruktúry zamestnanosti podľa medzinárodnej klasifikácie zamestnaní v období 1998 – 2009 v EÚ15



Zdroj: Eurostat database

Výsledky korelačnej analýzy

V SR bol identifikovaný najvyšší stupeň závislosti medzi podielom prevádzkových pracovníkov v službách a obchode a podielom pracovníkov obsluhujúcich stroje a zariadenia (koeficient korelácie medzi týmito dvomi hlavnými triedami ISCO 88 dosahuje v sledovanom období hodnotu 0,89); zatiaľ čo v EÚ15 existuje najvyšší stupeň korelácie medzi podielom kvalifikovaných pracovníkov v poľnohospodárstve a lesníctve a podielom technických, zdravotníckych a pedagogických pracovníkov. Koeficient korelácie tu dosahuje hodnotu -0,99 – teda vývoj v týchto hlavných triedach zamestnaní je inverzný.

Najvyššia korelácia medzi rovnakými hlavnými triedami ISCO 88 v SR a v EÚ bola zaznamenaná u prevádzkových zamestnancov v službách a obchode (koeficient korelácie 0,96) a najnižšia u obsluhy strojov a zariadení (koeficient korelácie -0,33).

Výsledky regresnej analýzy

Vzťah medzi podielom zamestnanosti v jednotlivých hlavných triedach ISCO 88, produktivitou práce a zárobkami je možné po výskume kombinácií jednotlivých premenných (úspešne iba za EU15) vyjadriť prostredníctvom regresnej rovnice:

$$\ln(LPPHW) = \ln(ISCO_major_goup_3) + \ln(ANNETE) + e$$

LPPHW – produktivita práce na odpracovanú hodinu

ISCO_major_goup_2 – podiel zamestnancov hlavnej triedy 2 na celkovej zamestnanosti

ANNETE - výška priemerných čistých ročných zárobkov

e – reziduálna zložka,

ktorá vystihuje, že rast podielu technických, zdravotníckych a pedagogických zamestnancov na celkovej zamestnanosti spolu s výškou priemerných čistých zárobkov pozitívne ovplyvňuje úroveň produktivity práce.

ZÁVER

ISCO sa sústreďuje na druh vykonávanej práce v zamestnaní bez ohľadu na ekonomické odvetvie zamestnávateľskej organizácie. Niektoré zamestnania sa vyskytujú len v jednom alebo dvoch odvetviach, iné, ako sú napríklad sekretárky, sa vyskytujú v mnohých odvetviach. Výsledky korelačnej analýzy vypovedajú, že najvyššia podobnosť vo vývoji medzi rovnakými hlavnými triedami ISCO 88 v SR a v EÚ je u prevádzkových zamestnancov v službách a obchode a najvyššia rozdielnosť u obsluhy strojov a zariadení, pričom podiel technických, zdravotníckych a pedagogických zamestnancov na celkovej zamestnanosti spolu s výškou priemerných čistých zárobkov pozitívne ovplyvňuje úroveň produktivity práce v EU15.

LITERATÚRA

- [1] ALEXY, J. - MEČÁR, M.: *Matematická formulácia ekonomických problémov*. Trenčín: FSEV TnUAD, 2008. 88 s. ISBN 978-80-8075-361-0.
- [2] GREGOR, M.: *Faktory ovplyvňujúce produktivitu a bariéry rastu*. Časopis Produktivita a inovácie 1/2007.
- [3] LUKÁČIKOVÁ, A. - LUKÁČIK, M.: *Ekonometrické modelovanie s aplikáciami*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2008. 144 s. ISBN 978-80-225-2614-2.
- [4] MIHOK, J. - KRAUSOVÁ, A. - HUMEŇANSKÝ, B.: Význam konkurencieschopnosti a ľudského kapitálu pre rast produktivity práce. Transfer inovácií 7/2004, s. 139.
- [5] RIEVAJOVÁ, E. a kol.: *Trh práce a politika zamestnanosti*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2009. ISBN 978-80-225-2878-8.
- [6] Hospodárske noviny č. 71, 15. 4. 2010.

Ing. Ján KAVEC, PhD., prof. Ing. Eva RIEVAJOVÁ, PhD.
Katedra sociálneho rozvoja a práce, NHF EU v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava 5
e-mail: jan.kavec@euba.sk, eva.rievajova@euba.sk

THE CONCEPT OF INTELLECTUAL CAPITAL IN A BANK

Monika Klimontowicz

ANNOTATION

The turbulent changes in economic environment cause the necessity of evolving the opinion on the main sources of competitive advantage. Increased competition in the financial service industry, internationalization and globalization, implementing new products, changes in consumer needs, technological progress and effortless possibility of changing banking services supplier raise the interest of intangibles as a source of banks' value in a long-term perspective.

For many years banks have been using intangibles. A lot of bank's management concepts have noticed some of them, but intangibles in that concepts are scattered and not systemized. Thus they should be order, classify and characterize to optimize their usage. Undoubtedly the concept of intellectual capital is the response for that challenge.

KEY WORDS

intellectual capital, competitive advantage, banks' value

INTRODUCTION

Many scientists and managers are interested in the intellectual capital. It is considered by many, defined by some, understood by a select few and formally valued by practically no one⁷². Therein lies one of the greatest challenges facing business leaders and academic researchers today and tomorrow. They are admittedly focused on studying its nature as extensively and deeply as possible. It leads to the ordering of the knowledge concerning intellectual capital. On the other hand new questions and problems appear. The assignment for academics is to frame the intellectual capital's phenomenon using extant theories in order to develop a more rigorous conceptualization of this elusive intangible.

AIM AND METODOLOGY

The purpose of this paper is to present the evolution of intellectual capital concept as well as the attempt to find the answer to the question how it should be defined in banks to help them to create market value. The conceptualization and frame of intellectual capital will be the foundation for further study.

RESULTS

The term *Intellectual Capital* was officially published for the first time in 1975⁷³. But some elements of intellectual capital concept may be found in former reflections and researches focused on capital theory and knowledge management. It is worth to mention for example the J. Rae's work: *The Sociological Theory of Capital* which was published in 1834. Many authors attribute the first use of that term to J. K. Galbraith⁷⁴. T. A. Stewart claimed it back to

⁷² Stewart T. A., *Intellectual Capital: the New Wealth of Organizations*, Doubleday/Currency, New York, 1997

⁷³ Feiwal G. R., *Intellectual Capital of Michal Kalecki: A Study in Economic Theory and Policy*, University of Tennessee Press, Knoxville TN 1975.

⁷⁴ Urbanek G., *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 32.

1958 when he started intellectual capital study with H. Itami⁷⁵.

The essential growth in interest in intellectual capital was in 1980s. In 1986 K. E. Sveiby published *The Know-How Company* on intangible assets management. A year later *The Conrad Group* was established. It was focused on preparing the universal method for valuating and managing intangible assets. In 1991 and 1994 T. Stewart published two articles on the role of mind power and advanced innovative thesis that company's intellectual capital should be combined with the level of its profit and market success. At the same time R. S. Kaplan and D. P. Norton created the model of balanced scorecard (BSC).

In the banking sector the first researches on the role of intellectual capital were conducted in 1990s. One of the first scientist who studied that problem was J. Canals (1993). According to him the main sources of banks' competitive advantage are: employees, financial management, tangible assets and intangible assets. That and the further researches showed some factors of competitive advantage which are classified as intellectual capital today but then they did not use that term. For example S. G. Bharadway, P. R. Varajadan and J. Fahy considered company's culture, scale economy, brand, modern technology and ability of its implementation as the source of competitive advantage⁷⁶. Few years later J. Devlin and C. T. Ennews stated that bank's competitive factors could be divided into two main groups: factors connected with bank's core business (as product and service quality) and other factors (as price, image, reputation)⁷⁷. Further research conducted by G. T. Chen (1999) was focused on the relation between success factors and bank's competitive strategy. He stressed the role of the ability of bank's operational management which was reflected in employees' politeness and kindness, management skills, service quality, the ability of computerization, the ability of assets and liabilities' management and the ability of internal control⁷⁸.

In Poland the interest in intellectual capital appeared relatively late. The first publications concerning its role in management and building value of a company were published in 2001-2005⁷⁹. The former research focused on competitive advantage sources and did not mention intellectual capital as one of them. The first scientists who stressed the role of intangible assets for creating the sustainable competitive advantage in banking sector was J. Pietrzak and J. Harasim⁸⁰. Whereas M. Marcinkowska focused her research on using intangible assets for bank value's increase⁸¹. Some elements of intellectual capitals are mentioned in many papers. The client capital was, for example, the subject of M. Capiga's interest⁸².

⁷⁵ Rogowski W.: *Kapitał intelektualny jako generator nowych czynników konkurencyjnych*, [w:] Kasiewicz S., Rogowski W., Kicińska M., *Kapitał intelektualny. Spojrzenie z perspektywy interesariuszy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006, s. 64-65.

⁷⁶ Bharadway S. G., Varadajan P. R., Fahy J., *Sustainable Competitive Advantage in Service Industries: A Conceptual Model and Research Propositions*, "Journal of Marketing" 1993, Vol. 57, s. 83-99.

⁷⁷ Devlin J., Ennew C T., *Understanding Competitive Advantage in Retail Financial Services*. "International Journal of Bank Marketing", Vol. 15, No. 3/1997, s. 73-82.

⁷⁸ Chen T., *Critical Success Factors for Various Strategies in the Banking Industry*, „International Journal of Bank Marketing” 1999, Vol. 17, nr 2, s. 83.

⁷⁹ Among first Polish publication on intellectual capital are: Bratnicki M., Strużyna J., *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny* (2001 r.), Mięka B., A. Pietruszka-Ortyl, A. Potocki, *Zarządzanie przedsiębiorstwem XXI wieku* (2002 r.), D. Dobija, *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa* (2003 r.), E. Głuszek, *Zarządzanie zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa* (2004 r.), M. Capiga, *Kapitał klienta banku. Wybrane aspekty zarządzania i oceny* (2005 r.).

⁸⁰ Pietrzak J., *Czynniki przewagi konkurencyjnej na rynku bankowych usług detalicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002, s. 92, Harasim J., *Strategie marketingowe w bankowości detalicznej w Polsce*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2004, str. 109-116.

⁸¹ Marcinkowska M., *Wykorzystanie zasobów niematerialnych w tworzeniu wartości banków*, [w:] *Bankowość*, red. Węclawski J., Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006, s.217-225.

⁸² Capiga M., *Kapitał klienta banku. Wybrane aspekty zarządzania i oceny.*, Twigger, Warszawa 2005

Despite the increasing interest of academics and practitioners there is no generally accepted taxonomy so far. The term *Intellectual Capital* has many complex connotations and is often used synonymously with intellectual property, intellectual assets and knowledge assets. It is defined as:

- the sum of all the people of the company know which gives a competitive advantage in the market (T. Steward),
- knowledge that can be converted into value (L. Evidson),
- knowledge, experience, organizational technology, clients relationship and professional skills which give company a competitive advantage (L. Evidson, M. Malone),
- the sum of hidden assets which are not seen in balanced sheets consists of what employees have in their heads and what they leave in a company going home (G. Roos, J. Ross)⁸³.

Some of researchers say that it is too early to define the term of intellectual capital definitely because it is still being examined and conceptualized from different perspectives. The variety of definitions makes the scientists and managers to classify, order and characterize the components of intellectual capital individually. The intellectual capital is the link between knowledge, talent, skills, resources' creativity and innovativeness with resources supporting the productivity as technology, modern organizational structure and patents. As the result the term of intellectual capital is extended to all intangible assets or narrowed down to few components.

Analyzing the internal structure of intellectual capital it can be noticed that all concepts mention a human capital. It is defined in the same way and consists of employees' experience, knowledge, qualifications and skills combined with their motivation and managers' skills and abilities⁸⁴. The second component of intellectual capital is structural capital. It is defined and named in different way. Many concepts divided it into organizational capital and client capital (see Figure 1).

Fig 1. The Components of Intellectual Capital in Selected Concepts

Author	Year	The Components of Intellectual Capital			
Conrad Group	1989	Individual Capital	Structural Capital		
Sveiby K.-E.	1996	Human Capital	Internal Structural Capital	External Structural Capital	
Evidson L., Malone S.	1997	Human Capital	Structural Capital		
			Organizational Capital	Client Capital	
				Capital of Processes	Capital of Innovations
Brooking A.	1997	Human Assets	Infrastructure Assets	Intellectual Property Assets	Market Assets
Roos. G i Roos. J	1997	Human Capital	Organizational Capital	Client and Relationship Capital	
Steward T. A.	1998	Human Capital	Structural Capital	Client Capital	
Lev B.	2001	Human Assets	Organizational Assets	Assets of Innovation	
Bratnicki M. Strużyna J.	2001	Human Capital	Organizational Capital	Social Capital	
Dobija D.	2003	Human Capital	Structural Capital	Capital of Innovations	Market Capital

⁸³ Rogowski W.: *Kapitał intelektualny...*, s. 65, Urbanek G., *Wycena aktywów niematerialnych...*, s. 32.

⁸⁴ Capiga M., *Kapitał klienta...*, s. 15.

Głuszek E.	2004	Human Resources	Organizational Resources Giving Internal Power	Intellectual Property Resources	Competitive Advantage Resources
Banking Sector					
Cannals J.	1993	Human Resources	Tangible Assets	Financial Assets	Intangible Assets
Pietrak J. Harasim J.	2003	Intangible Assets		Tangible Assets	
Capiga M.	2005	Human Capital	Organizational Capital	Client Assets	

Źródło: Self study on the basis of: Edvinsson L., Malone M., *Kapitał intelektualny. Poznaj prawdziwą wartość swojego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2001, s. 45, Kunasz M., *Klasyfikacja metod oraz narzędzi pomiaru kapitału intelektualnego i aktywów niematerialnych*, http://www.sceno.edu.pl/cms_tmp/1172_M_Kunasz3.pdf [27.04.2011], Dobija D., *Kapitał intelektualny. O pomiarze i sprawozdawczości niemierzalnego*, <http://www.innowacyjnosc.gpw.pl/kapital-intelektualny/publikacje/5-O-pomiarze-i-sprawozdawczosci-niemierzalnego.html> [27.04.2011], Szara K., Pierścieniak A., *Kapitał intelektualny jako obszar konkurencji przedsiębiorstwa*, <http://www.univ.rzeszow.pl/ekonomia/zeszyty/Zeszyt11/16.pdf> [28.04.2011]

Comparing that concepts it should be stressed that as far as the intellectual capital's components have been described precisely in the industry, they are rarely examined in banking sector. The structure of bank's intellectual capital must reflect its specific character and take into account factors which create its long-term value. From that perspective two the most important items are intellectual assets and client assets. In today's changing environment the process of increasing bank's value is undoubtedly connected with process optimization and service technology. In banking sector achieving a market success is impossible without proper reputation and clients' trust. That is why the structure of bank's intellectual capital should also include organizational assets (with emphasis on innovations) and market assets (with emphasis on reputation, brand, distribution channels, sales strategy, etc.). Nowadays the challenge for bank is not to understand the importance of intellectual capital in increasing the market value but to specify components of its structure and find the measuring instruments which enable bank to manage them effectively.

CONCLUSION

Today's emphasis on intellectual capital began in the early 1980s as business leaders, academicians and consultants world-wide began to notice that it had become a major determinant of the firms' profits and overall firm performance.

Intellectual capital is pre-eminent resource for creating economic wealth. Tangible assets continue to be important factors. However their relative importance has decreased through time. At the contrary intangible assets have increased their importance in developing and maintaining competitive advantage, value creation and competitiveness.

The intellectual capital is the link between knowledge, talent, skills, resources' creativity and innovativeness with resources supporting the productivity as technology, modern organizational structure and patents. As the result the term of intellectual capital is extended to all intangible assets or narrowed down to few components. The concepts mentioned in the paper take into account different components. The first and common one is human capital. It consists of employees' experience, knowledge, qualifications and skills combined with their motivation and managers' skills and abilities. The second one is structural capital which is defined and named in different way. Many concepts divided it into organizational capital and client capital.

The specific character of banking industry causes the necessity to broaden the components of intellectual capital's factors. The analyses of its impact on bank's value should focus on

human capital (including management, communication, leadership, etc.), client capital, market capital (including reputation, brand, distribution channels, sales strategy, etc.) and organizational capital (including optimizing of service processes and innovation). Examining these factors enables bank to increase the effectiveness of management and its usage in the process of value creation.

BIBLIOGRAFY

- [1] Bharadway S. G., Varadajan P. R., Fahy J., *Sustainable Competitive Advantage in Service Industries: A Conceptual Model and Research Propositions*, "Journal of Marketing" 1993, Vol. 57
- [2] Capiga M., *Kapitał klienta banku. Wybrane aspekty zarządzania i oceny.*, Twigger, Warszawa 2005
- [3] Chen T., *Critical Success Factors for Various Strategies in the Banking Industry*, „International Journal of Bank Marketing” 1999, Vol. 17, nr 2
- [4] Devlin J., Ennew C T., *Understanding Competitive Advantage in Retail Financial Services*. "International Journal of Bank Marketing", Vol. 15, No. 3/1997
- [5] Dobija D., *Kapitał intelektualny. O pomiarze i sprawozdawczości niemierzalnego*, <http://www.innowacyjnosc.gpw.pl/kapital-intelektualny/publikacje/5-O-pomiarze-i-sprawozdawczosci-niemierzalnego>
- [6] Edvinsson L., Malone M., *Kapitał intelektualny. Poznaj prawdziwą wartość swojego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2001
- [7] Feiwel G. R., *Intellectual Capital of Michal Kalecki: A Study in Economic Theory and Policy*, University of Tennessee Press, Knoxville TN 1975.
- [8] Harasim J., *Strategie marketingowe w bankowości detalicznej w Polsce*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 2004
- [9] Kunasz M., *Klasyfikacja metod oraz narzędzi pomiaru kapitału intelektualnego i aktywów niematerialnych*, http://www.sceno.edu.pl/cms_tmp/1172_M_Kunasz3.pdf
- [10] Marcinkowska M., *Wykorzystanie zasobów niematerialnych w tworzeniu wartości banków*, [w:] *Bankowość*, red. Węclawski J., Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006
- [11] Pietrzak J., *Czynniki przewagi konkurencyjnej na rynku bankowych usług detalicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002
- [12] Rogowski W.: *Kapitał intelektualny jako generator nowych czynników konkurencyjnych*, [w:] Kasiewicz S., Rogowski W., Kicińska M., *Kapitał intelektualny. Spojrzenie z perspektywy interesariuszy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006
- [13] Steward T. A., *Intellectual Capital: the New Wealth of Organizations*, Doubleday/Currency, New York, 1997
- [14] Szara K., Pierścieniak A., *Kapitał intelektualny jako obszar konkurencji przedsiębiorstwa*, <http://www.univ.rzeszow.pl/ekonomia/zeszyty/Zeszyt11/16.pdf>
- [15] Urbanek G., *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008

Monika Klimontowicz

Karol Adamiecki University of Economics in Katowice, Poland

ul. 1 Maja 50

Katowice

mklimontowicz@ue.katowice.pl

CUSTOMER INFORMATION FOR FINANCIAL MANAGEMENT

Bohuslava Knapová

ANNOTATION

The contemporary attention is given to customer information for the financial management of companies in the Czech Republic. Such criteria as customer contribution, customer value and customer segments are used mainly for top managers and managers at various management levels of Czech companies. Customer information are useful not only for business companies of the strategic importance with securities commeced on the capital market, but also for middle and smaller companies with the large assortment of outputs or with the territorial location of their assets and customers. These information serve to the decision making of owners and managers with the aim to measure and manage the performance of these companies.

KEY WORDS

financial management, customers, customer contribution, customer value, customer segments

INTRODUCTION

The providing of customer information for the company financial management supposes the preparation of decision-making problems, the certain volume of data and manners of their processing for example with the use of economic matrices of more-criteria decision making so that given information can help to the solution of required decision-making problems, that is both from the view point of the information content and also from the view point of the management level.

AIM AND METHODOLOGY

This article deals with theory and practice questions connected with customer information of the chosen company. Analytical methods of knowledge of the particular customer criteria point to the complex and synthetic judgement of customer questions and problems for the financial management.

RESULTS

Such cathegories as customer contribution, customer value and customer segment information, i. e. costs, revenues, result criteria of profits or losses, assets, liabilities and other items regarding to segments, serve for the management of large business entities for example divisions, for the management of the business company as a whole and for the partial managing levels.

Customer contribution

Customer contribution refers to the contribution margin (CM) of particular customers defined as a difference of revenues of sold outputs and costs connected with the given customer on the basis of the accounting documentation. Surveys of customer groups or particular customers are important tools for the assessment of the development of the marketing policy and for strategic financial management. For this purpose the customers are separated to various groups, for example by their revenues: A-customers = over 250 000 revenues, B-customers =

50 000 – 250 000 revenues, C-customers = 10 000 – 50 000 revenues, D-customers = under 10 000 revenues and E-customers = new customers.

Tab.1 Survey of customer contributions (in thousands)

<i>Type, kind of output/group</i>	<i>Volume produced or purchased</i>	<i>Gross sales in thousands</i>	<i>Net sales (gross sales - deductions)</i>	<i>Product costs</i>	<i>Costs of sales</i>	<i>CM</i>	<i>CM/sales</i>	<i>CM/per unit</i>	<i>%-share of total sales</i>	<i>%-share of total CM</i>
Car/A	2	700	630	440	40	150	0,24	75		

Ressource: own and [1]

All information about customer groups can be processed with the help of software programmes which are prepared by computer experts.

Customer value

The calculation of a dynamic customer value is helpful for financial management of the customer relationship. Knowledge of customer value brings the transparency into the value consequences of customers and acquisitions [1].

Calculation of customer value

Expected revenues, contribution margins and direct marketing costs are investigated for the single customer relation. Also the tax issues of this customer relation have to be included and to arrive at the net gain of the relationship. Net gains (NG) of each year have to be discounted and added up to get to the net present value (NPV) of a customer relation.

Risk also has to be taken into consideration. The customer risk is the probability that a prospect can not be won as a customer, that an existing relation is given up, that the net gain of a customer or the time span of customer retention vary from the plan. It is better to consider the risk directly in the variables like customer retention time, sales product costs, direct marketing costs and investments and not in the used percentage of the discount rate.

The value of the customer base is the result of the aggregation of all net present values over all specified customer relationships.

$$NPV = \sum_{t=0}^n NG (1 + i)^{-t}$$

The sum of all net present values represents the actual value of the customer relationships.

The decision rule is, that investments in new and in existing customer relations should only be undertaken, when the net present value of the relation is positive. Consequently, one should only work with those customers that show a higher net present value of the net gains than the cost of their acquisition. If existing customer relations show a negative net present value, further activities should be omitted.

Use of customer value

The task of value oriented customer management is to maximize the net present value of the customer portfolio. The customer value can be used as a planning and control tool and represents the development of the market activities of the company. When planning consistently shareholder value and net present value of the customer base are expected to correspond in the long range.

Consequent customer orientation show the need for new objectives in strategic planning. It is not market share that is the important strategic target anymore, but the share of customer, the customer lifetime value and the net present value.

The share of customer is the number of products which a customer or a customer segment buy from the whole product range. Thus the use of customer share as an objective also supports the idea of cross selling: the customer shall buy as many products from the product lines as possible.

Customer segments

Following customer information statements [5] suppose that chosen business company creates two groups of similar products: elektric instruments for households (HOU) and electric instruments for „production“ using, for instance for hotels and restaurants (PRU). The creation of final products is made in the Czech Republic and the production of semi-finished products is done in the Slovak Republic. Products are sold to customers in the Czech Republic (CR), in countries of the European Union (EU), in the USA and Canada (USAC) and in other European and world countries (OTH). Total information about costs, revenues, control result, assets and liabilities in the classification by segments follow with the expression of items, which are common items to more segments (COM) and items, which are not included in segments, i. e. are not dependent on segments (NO).

Tab.2 Segment information (in thousands of Czech crowns)

<i>Items</i>	<i>Products</i>				<i>Production allocation</i>				<i>Total</i>
	HOU	PRU	COM	NO	CR	SR	COM	NO	
External costs	10	8	2	10	11	9	0	10	30
Internal costs					12				12
Total costs	10	8	2	10	23	9	0	10	42
External revenues	22	18	0	0	40	0	0	0	40
Internal revenues						12			12
Total revenues	22	18	0	10	40	12	0	0	52
Results	12	10	-2	-10	17	3	0	-10	10
Assets	45	40	5	10	60	30	0	10	100
Liabilities	14	16	0	20	17	13	0	20	50
<i>Items</i>	<i>Customer allocation</i>							<i>Total</i>	
	CR	EU	USAC	OTH	COM	NO			
External costs	5	6	7	1	1	10	30		
Internal costs							0		
Total costs	5	6	7	1	1	10	30		
External revenues	11	12	13	4	0	0	40		
Internal revenues							0		
Total revenues	11	12	13	4	0	0	40		
Results	6	6	6	3	-1	-10	10		
Assets	20	28	34	8	0	10	100		
Liabilities	8	10	11	1	0	20	50		

Ressource: [3]

Tab.3 Information statement of business segments of sales

<i>Items</i>	<i>Business segments</i>		<i>Eliminated</i>	<i>Total</i>
	<i>HOU</i>	<i>PRU</i>		
External revenues from sale of segments	22	18		40
Revenues from sale among segments	0	0	0	0
Total revenues from sale of segments				40
External costs of segments	10	8		18
Costs among segments	0	0	0	0
Total costs of segments				18
Result of the segment	12	10		22
Common costs				-2
<i>Operating profit</i>				20
Other costs				-10
Net profit				10
<i>Other information</i>				
Assets of segments	45	40		85
Common assets				5
Other assets				10
<i>Total assets</i>				100
Liabilities of segments	14	16		30
Common liabilities				0
Other liabilities				20
<i>Total liabilities</i>				50

Ressource: [3]

Tab.4 Information statement of territorial segments of sales

<i>Items</i>	<i>Territorial segments</i>				<i>Eliminated</i>	<i>Total</i>
	<i>CR</i>	<i>EU</i>	<i>USAC</i>	<i>OTH</i>		
External revenues from sale of segments	11	12	13	4		40
Revenues from sale among segments	0	0	0	0	0	0
Total revenues from sale of segments						40
External costs of segments	5	6	7	1		19
Costs among segments	0	0	0	0	0	0
Total costs of segments						19
Result of the segment	6	6	6	3		21
Common costs						-1
<i>Operating profit</i>						20
Other costs						-10
Net profit						10
<i>Other information</i>						
Assets of segments	20	28	34	8		90
Common assets						0
Other assets						10
<i>Total assets</i>						100
Liabilities of segments	8	10	11	1		30
Common liabilities						0
Other liabilities						20
<i>Total liabilities</i>						50

Ressource: [3]

Segment information should be reported according to standard *IFRS 8: Segment Reporting* [2] by business companies of the strategic significance.

CONCLUSION

The ascertainment and use of customer information for the financial management are usually important not only in great Czech companies with the diversified business process and with the territorial location of assets and customers, but also for middle companies in the Czech Republic [4].

This paper was prepared as one of the output of research project „Contemporary Problems of Valuation for Purposes of Company Management: Owner’s and Manager’s Approach”.

REFERENCES

- Báča, D., Slovák, T., Kalinová, E. (Translation): *Controlling Dictionary*. Prague, Management Press, p. 395, 2003. ISBN 80-7261-3.
- Dvořáková, D.: *Financial Accounting and Reporting by International Standards IAS/IFRS*. Brno, Computer Press, p. 384, 2008. ISBN 80-251-1950-1.
- Knapová, B.: Segment Reporting in the Czech Republic. *European Financial and Accounting Journal*, vol. 3, issue 1, pp. 22–28, 2008. ISSN 1802-2197.
- Knapová, B.: *Function Classification of Expenses/Costs and Segment Information for Quantification of Top Criterion of Business Entity*. Prague, Oeconomica, p. 80, 2006. ISBN 80-245-1088-X.
- Kovanicová, D.: *How to Understand to World, European and Czech Financial Statements*. Prague, Bova Polygon, p. 304, 2004. ISBN 80-7273-095-9.

Ing. Bohuslava Knapová, CSc.

Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta financí a účetnictví

Nám. W. Churchilla 4

130 67 Praha 3

knapova@vse.cz

THE ROLE OF EU FUNDS IN DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN POLAND

Marta Kołodziej-Hajdo

ANNOTATION

European Union accession gave Polish enterprises a chance of increasing competitiveness thanks to EU funding. That should influence economic revival, especially increasing of entrepreneurship, including SME. This sector plays a significant role in Polish as well as in European economies and EU funds act as additional incentive of growth of this sector.

The article presents benefits which Polish small and medium-sized enterprises achieve thanks to the possibility of investment financing using funds entrusted to them by the European Union.

KEY WORDS

EU funds, micro enterprises, small enterprises, medium-sized enterprises

INTRODUCTION

Competitiveness of small and medium-sized enterprises is one of the significant factors of dynamic development of national economy. Poland's accession to the European Union brought the pursuit to increase the competitiveness of Polish firms on European markets. The activity on those markets is one of the ways of building a strong and stable position of the company, which will have a chance to expand outside the regional markets. However, this requires adequate resources, which not always are held by micro, small and even medium-sized enterprises. SMEs often face with the problem of limited access to capital needed for the implementation of investment projects, aimed at increasing the innovation of production, offering new or improved products.

One solution to these problems is that SMEs can benefit from the aid of European funds. In the programming period 2007-2013 entrepreneurs will be able to obtain grants from a number of operational programmes, among which outlined activities aimed exclusively for the SME sector firms.

The purpose of the article was to identify the opportunities and benefits that bring together the EU funds for Polish small and medium-sized enterprises.

DEFINITION OF SMES

Attempting to define small and medium-sized enterprises is difficult. In the European Union there is no single definition, valid in all aspects. Companies belonging to the SME sector are defined differently depending on the regulatory, statistical purposes, the accounting and allocation of EU funds. For purposes of this article SMEs are defined through the prism of applying for EU funds.

In accordance with the regulations of the European Commission⁸⁵, determining the status of the entrepreneur, requires the following information: size of employment, annual turnover, assets value.

The level of indicators used to determine the status of the company are presented in Figure 1. These ratios are determined on the last day of the financial year and designated on the basis of annual data.

⁸⁵ Attached I to Commission Regulation (EC) No 800/2008 of 6 August 2008, article 2

Fig. 1 Thresholds and limits, qualifying the company to the appropriate category of SMEs by European Commission regulations

Business category	Employment [people]	Annual turnover [mln EUR]	Value of assets [mln EUR]
Micro enterprises	< 10	≤ 2	≤ 2
Small enterprises	< 50	≤ 10	≤ 10
Medium-sized enterprises	< 250	≤ 50	≤ 43

Source: own work based on: art. 2, Annex I, Commission Regulation (EC) No 800/2008 of 6 August 2008

Number of people employed in the enterprise is an essential initial criterion in determining the SMEs category. Any excess of that limit will cause the loss of the appropriate status. For all other criteria one of them is selected, as the reference. At the stage of determining the size of the entity it should be taken into account, whether a company is: an autonomous enterprise or a partner enterprise⁸⁶.

Factor determining the size of the enterprise and causing the loss of the current status is the principle according to which exceeding the relevant thresholds must occur within at least two consecutive billing periods.

Entities privileged in the process of obtaining financial resources from EU funds are those that were included into the category of micro, small and medium-sized enterprises (SMEs). In the current financial perspective for 2007-2013, the sector receives a significant part of European funds for increasing innovation and investment. Furthermore, the level of co-financed projects implemented by the SMEs reaches, in case of the regional investment aid⁸⁷ in most provinces in Poland up to 70% of eligible project costs⁸⁸. It should also be noted that some programs or grant schemes were created exclusively for the needs of the SME sector.

THE IMPORTANCE OF SMES FOR THE POLISH ECONOMY

Small and medium enterprises play a significant role in the national economy, especially being the driving force behind the regional economy. Entrepreneurship of this sector is the potential for economic growth, employment growth stimulator, but also the saturation of the market in goods of adequate quality. These companies are characterized by a dynamic approach to the environment as they can quickly respond to changing customer preferences and needs, which for large companies is often unaffordable. In this way, the SME sector companies contribute to the development and increase the efficiency of the entire national economy.

How important is this sector is evidenced by the number of enterprises of SMEs operating in the Polish economy. According to the REGON records at the end of 2009 in Poland, the number of registered enterprises was 3 880,3 thousand out of which 99,9% were companies of the SME sector. Throughout the period concerned, there was a clear upward trend, while in 2009 this increase was not significant, because only 0,3%. It should be noted, however, that this applies to the period of the global financial crisis. It is also important that about 99% of all enterprises operating in Poland belongs to the SME sector.

⁸⁶ Attached I to Commission Regulation (EC) No 800/2008 of 6 August 2008, article 3

⁸⁷ Regional aid is associated with doing business and making the investment by the beneficiary in a particular area. It is the aid with the nature of development assistance, focused on financing of investment activities and increase employment. Ground rules on regional aid can be found in: Commission Regulation (EC) No 800/2008 of 6 August 2008 declaring certain categories of aid compatible with the common market in application of Articles 87 and 88 of the Treaty (General block exemption Regulation). Official Journal of the European Union, No. 09/08/2008, No. 214, Brussels 2008

⁸⁸ The intensity of regional aid is granted in accordance with the approved regional aid map for the Member State for 2007-2013. It is diverse in terms of allowable amount, depending on the location (province) of the project, for example, Masovian Voivodeship - 30% from 2011, and the Lodz Voivodeship - 50%

Another example of the importance of SMEs for economic development is its contribution to gross domestic product. In 2008 it amounted to 46,9% (including micro-enterprises producing 29,8%, small – 7,3%, while the average – 9,8%)⁸⁹. Given the structure of GDP generated by these enterprises sector it can be observed a clear dominance of micro-enterprises, in 2008 they produced 42% of GDP.

The third major factor indicating the importance of the SME sector is the number of employees. Small and medium-sized enterprises employ about 69% of employees in the private sector. According to the CSO (Central Statistics Office) in 2009, with a total of 6 676 thousand employees up to 4 648 thousand (69,62%) were employed in SMEs, with 1 578 thousand employed in medium-sized, and the remainder in micro and small (46% total employment)⁹⁰.

The figures confirm the huge impact of small and medium-sized enterprises on the functioning of the Polish economy, employment growth and integration in Europe. But we must remember that this sector is very sensitive to the economic environment changes because it first encounters effects of the crisis, or an excessive bureaucracy. The positive effect of growth of SMEs can ensure the competitive process based on knowledge and creating an innovative economy.

EU FUNDS FOR POLISH SMES IN THE YEARS 2007-2013

As a full member of the European Union, Poland is obliged to implement the basic policies of the Community, for which receives funds in the form of European funding. The main document that defines the implementation of EU cohesion policy on the Polish territory in 2007-2013 is National Strategic Reference Framework (NSRF) 2007-2013⁹¹. This document sets out ways of supporting the funding available from the EU budget during the next seven years under the European Regional Development Fund (ERDF), European Social Fund (ESF) and Cohesion Fund⁹².

The main objective of the National Cohesion Strategy is to „create conditions for the growth of the knowledge economy and entrepreneurship to ensure employment and increase of social, economic and spatial cohesion”⁹³. The six main horizontal objectives contribute to achieving the main objective of the NSRF. They are as follows⁹⁴:

1. Improving the functioning of public institutions and development of partnership.
2. Improving the quality of human capital and enhancing social cohesion.
3. Building and modernization of technical and social infrastructure crucial for the competitiveness of Polish.
4. Improving the competitiveness and innovativeness of enterprises, including in particular the manufacturing sector with high added value and development of service sector.
5. Increasing competitiveness of Polish regions and preventing their social, economic and spatial marginalization.
6. Balancing growth opportunities and supporting structural changes in rural areas.

⁸⁹ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008-2009, PARP, Warszawa 2010, s. 28

⁹⁰ Pracujący w gospodarce narodowej w 2009 r. Informacje i opracowania statystyczne. GUS. Warszawa 2010, s. 115

⁹¹ Document prepared in accordance with the requirements of Article. 27 Council Regulation (EC) No 1083/2006 of 11 July 2006 laying down general provisions on the European Regional Development Fund, European Social Fund and the Cohesion Fund and repealing Regulation (EC) No 1260/1999. Official Journal of the European Union No, 31.7.2006, L. 210th Brussels 2006

⁹² Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013, *wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie*. Narodowa Strategia Spójności, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007, s. 4

⁹³ Ibidem, s. 40

⁹⁴ Ibidem, s. 42

In addition to the activities of the legal, financial and institutional nature, the objectives of the NSRF will be implemented through programs and projects financed from structural instruments⁹⁵. Among them are programs aimed at the SME sector.

In the current financial perspective, entrepreneurs may seek support under:

- 16 Regional Operational Programmes (ROP) and
- nationwide programs, in particular: Innovative Economy Operational Programme (IE OP), Rural Development Programme (RDP), Operational Programme Human Capital (HC OP), Operational Programme Infrastructure and Environment (IaE OP).

The various operational programs in the context of those actions address to enterprises means to partially finance the projects of different nature. The scope of projects, the amount of resources transferred, therefore, depend on the type of program within which SMEs apply for, and which will affect the fulfilment of the objectives set to Poland by the European Union, providing adequate resources. The priorities include: increasing the competitiveness of Polish enterprises, reduce employment, increase innovation in companies, improve job skills, etc.

Figure 2 presents examples of the types of projects undertaken by entrepreneurs who are eligible for funding under the various operating programs.

Fig. 2 Types of projects funded by the European Union indicating the relevant operational programs - example

Nature of the projects	Type of operational program
1. For innovative investments, including:	
less than 8 million PLN	16 Regional Operational Programmes (provincial)
more than 8 million PLN	Innovative Economy Operational Programme
2. R & D projects	Innovative Economy Operational Programme; 16 Regional Operational Programmes
3. E-business	Innovative Economy Operational Programme 16 Regional Operational Programmes
4. General and specific training	Human Capital Operational Programme 2007-2013
5. Environmental Protection	Operational Programme Infrastructure and Environment; 16 Regional Operational Programmes
7. Development of agricultural products 8. etc.	Operational Programme for Rural Development

Source: M. Kolodziej-Hajdo, A. Surowiec. *Finansowanie projektów MŚP z funduszy unijnych – korzyści i bariery. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, „Rachunkowość w zarządzaniu jednostkami gospodarczymi”, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011, s. 540-541*

As shown in figure 2, the SMEs can obtain funds under a number of operational programs for projects of varying scope. European funds are therefore a great opportunity for entrepreneurs. Unfortunately, the road to EU money is associated with a number of barriers, often difficult to overcome.

BENEFITS OF THE USE OF THE EUROPEAN FUNDS

When deciding on applying for European funds, entrepreneurs, apart from barriers which they may encounter, should also take into account the benefits that they can achieve in the future. EU funds are, above all, an opportunity to develop the SME sector, the growth of entrepreneurship and competitiveness in international markets.

The most important benefit is the ability to partially finance innovative projects, purchase of modern technology, and funding the development and upgrading of qualifications of

⁹⁵ Ibidem, s. 95

personnel. Such efforts lead to greater competitiveness, which determines the further development.

Another benefit is the economic recovery of the SME sector so that we observe the creation of new jobs, thus reducing unemployment.

It should be also noted that the refund of costs incurred after the end of the investment (in the amount of the grant awarded) may be an excellent investment capital for future business development activities.

CONCLUSION

EU funds create significant opportunities for companies, which should affect the recovery of the economy through the development of entrepreneurship, including SMEs. This sector plays a significant role in both Polish and European Union economic. EU funds are thus for him an extra impetus to their further development. A large number of enterprises from the SME sector in Poland uses the possibilities offered by European funds.

Previous experience of obtaining EU funds, indicate their significant impact on the growth of competitiveness of Polish enterprises in the European markets. Entrepreneurs who despite many difficulties, decided to use the assistance of the European Union, still face many obstacles on the way of a positive assessment of the investment project to reimbursement of incurred expenses. However, with each new edition of competitions under the various programs and activities, awareness of entrepreneurs about the requirements of the implementing agencies increases and also the attitude of these institutions to beneficiaries improves. Maintaining this trend will allow increased growth of development of micro, small and medium-sized enterprises in Poland, whose situation is a measure of the economy will.

BIBLIOGRAPHY

- [1] Commission Regulation (EC) No 800/2008 of 6 August 2008 declaring certain categories of aid compatible with the common market in application of Articles 87 and 88 of the Treaty (General block exemption Regulation). Official Journal of the European Union, No. 09/08/2008, No. 214, Brussels 2008.
- [2] Kołodziej-Hajdo M., Surowiec A., *Finansowanie projektów MŚP z funduszy unijnych – korzyści i bariery*. Z.N. Uniwersytetu Szczecińskiego, „Rachunkowość w zarządzaniu jednostkami gospodarczymi”, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011.
- [3] Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013. Narodowa Strategia Spójności, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007.
- [4] *Nowa definicja dla MŚP. Poradnik użytkowników i wzór oświadczenia*. Komisja Europejska 2006.
- [5] 27 Council Regulation (EC) No 1083/2006 of 11 July 2006 laying down general provisions on the European Regional Development Fund, European Social Fund and the Cohesion Fund and repealing Regulation (EC) No 1260/1999. Official Journal of the European Union No, 31.7.2006, L. 210th Brussels 2006.

PhD. Marta Kołodziej-Hajdo

AGH University of Science and Technology, Faculty of Management

Department of Economic, Finance and Environmental Management

ul. Gramatyka 10

30-065 Kraków, Poland

Email: mkolodz1@zarz.agh.edu.pl

TRANSFORMACE NEMOCNIC V ČESKÉ REPUBLICĚ ZMĚNOU JEJICH PRÁVNÍ FORMY

THE TRANSFORMATION OF HOSPITALS BY THE CHANGE OF THEIR LEGAL FORM IN CZECH REPUBLIC

Tat'ána Kozlová, Ondřej Lešetický, Petr Pirožek

ANOTACE

Příspěvek se zaměřuje na popis a analýzu procesu transformace českých zdravotnických zařízení změnou jejich právní formy, přičemž hodnotí vybraný vzorek cca 172 institucí, které prošly transformačním procesem v období po roce 2003 z podoby příspěvkových organizací na různé typy obchodních společností vlastněných veřejnými či soukromými subjekty. Empirický výzkum je založen na hodnocení veřejně dostupných sekundárních ekonomických ukazatelů (výročních zpráv), přičemž hlavním ukazatelem je hospodářský výsledek organizace (určující ekonomickou úspěšnost) v souvislosti s právní formou a typem vlastníka, popř. zřizovatele.

KLÍČOVÁ SLOVA

Nemocnice, management, ekonomika, právní forma transformace, hospodářský výsledek po zdanění

ANNOTATION

Empirical research has been carried out by the evaluation of secondary economic data and internal materials of hospitals providing health care services in different regions of the country. Particular emphasis is put on the process of changing the legal status from public hospitals to private limited companies and the assessment of the causality of this process. The research outcomes evaluate the effect of governance and management of new legal entities in selected areas within the field of healthcare services using the operational result (as the main criterion) in connection with the legal status and ownership structure.

KEY WORDS

Hospitals, management, economy, legal form transformation, earnings after taxes

ÚVOD

Transformace právní formy nemocnic je v současné době aktuální téma v mnoha zemích střední a východní Evropy. [1][2] Po roce 2000 byla řešena transformace spojená s přechodem od rozpočtově a příspěvkově zaměřených právních forem směrem k právní formě obchodní společnosti i v České republice. Základním impulsem bylo převedení původních okresních nemocnic ze státu na nově zřízené kraje. V této souvislosti se objevují prvotní náznaky nespokojenosti s formami příspěvkových organizací s ohledem na převážně neuspokojivé výsledky hospodaření. Myšlenka, která provázela změnu právní formy z příspěvkové organizace na akciovou společnost spočívala zejména v tom, že zastupitelstvo kraje nebo města bude mít v souladu s platnými předpisy maximální rozhodovací i kontrolní pravomoci. Očekávalo se, že dojde k optimalizaci sítě nemocnic, případně počtu akutních lůžek a následně stabilizaci hospodaření při současném zachování dostupnosti a kvality zdravotní péče. Jednalo se o jakýsi „módní trend“ tehdejší doby, se kterým se šlo setkat

(prostřednictvím) u většiny krajů v ČR. Na jedné straně se tedy začaly prosazovat názory spojené s nutností vyššího zastoupení tržního přístupu ke zdravotnickým službám.[3][4]

Na druhé straně oponenti transformačního procesu argumentovali tím, že zdravotnické služby mají charakter převážně veřejné služby a systém jejich poskytování se musí opírat o dominantní roli veřejného sektoru. V souvislosti s aktivitou krajů se také obávali oslabování koncepční a řídicí role ministerstva zdravotnictví a růstu vlivu dodavatelů [5]. Proti změně právní formy oponovali tím, že vlastnictví nemocnic nemá vliv na ekonomickou efektivitu, případně vyjadřovali obavy ze změny činnosti směrem k nezdravotnickým službám a ze zvýšeného rizika konkurzního řízení. [6]

Před samotnou transformací měly nemocnice právní formu příspěvkových organizací s omezenou možností ovlivňovat svoje hospodaření, které bylo (až na určité výjimky ztrátové) a bylo velmi obtížně hodnotitelné s ohledem na neexistenci veřejně dostupných informačních zdrojů. Navíc docházelo k významným zásahům do oblasti dotační politiky, což ještě více prohlubovalo deformace skutečného obrazu o schopnostech ekonomické udržitelnosti zdravotnických zařízení. Samotný proces transformace právní formy kulminoval na krajské úrovni v roce 2005, kdy docházelo ke vzniku zejména akciových společností. Pouze u tří krajů byl uplatněn spíše konzervativní přístup spojený s ponecháním původní formy příspěvkové organizace.

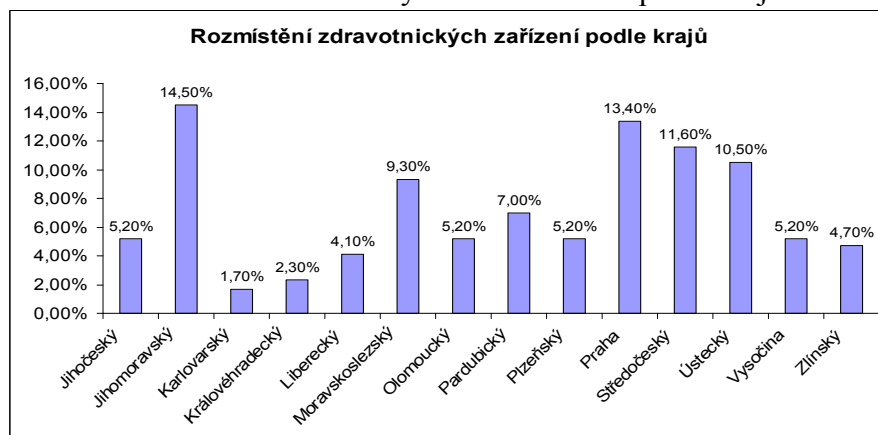
Cílem příspěvku je vyhodnotit transformaci právní formy zdravotnických zařízení s odstupem několika let, kdy jednotlivé instituce měly možnost fungovat v režimu nové právní formy. Na základě analýzy hospodaření různých typů právních forem s různým typem zřizovatele či vlastníka lze odhadnout celkový efekt provedené transformace s ohledem na výkon správy zdravotnických zařízení.

CÍL A METODIKA

Pro vyhodnocení transformace právní formy nemocnic bylo použito výročních zpráv nemocnic za rok 2009 nebo 2008. Celkem bylo získáno 172 výročních zpráv. Vzhledem k neúplnosti údajů u několika dalších výročních zpráv, tyto nebyly do vzorku zkoumaných nemocnic zahrnuty. U 169 nemocnic se pracovalo s údaji za rok 2009 u tří nemocnic s údaji za rok 2008. U každé nemocnice byly zaznamenány následující údaje: rok publikace výroční zprávy, právní forma a majoritní vlastník, případně podíl majoritního vlastníka na základním kapitálu. Z ekonomických parametrů byly sledovány parametry aktiv, celkových výnosů, hospodářského výsledku a udělené provozní dotace. Vedlejším zaznamenaným ukazatelem byla úplnost výroční zprávy.

VÝSLEDKY

Graf 1 Rozmístění zdravotnických zařízení v ČR podle krajů.



Zdroj: vlastní výzkum autora

Právní forma zařízení

Členění vzorku nemocnic dle právní formy bylo následující: informace byly získány od 172 zdravotnických zařízení s právní formou akciové společnosti v 60 případech a 34 nemocnic s právní formou společnosti s ručením omezeným. Dále byly získány informace od 23 nemocnic s právní formou státní příspěvkové organizace kde je zřizovatelem ministerstvo zdravotnictví, případně ve dvou případech ministerstvo obrany. Pět nemocnic má statut občanského sdružení, 3 nemocnice právní formu obecně prospěšné společnosti a 47 nemocnic má právní formu příspěvkové organizace.

Tab.1 Právní forma nemocnic

Typ právní formy	Absolutní četnost	Relativní četnost
Akciová společnost	60	0,349
Společnost s ručením omezeným	34	0,198
Nestátní nezisková zdravotnická organizace	23	0,134
Obecně prospěšná společnost	3	0,017
Občanské sdružení	5	0,029
Příspěvková organizace	47	0,273
Celkem	172	1

Zdroj: vlastní výzkum autora

Vlastnická struktura zdravotnických zařízení

Vlastnická struktura zařízení byla následující: 23 nemocnic ve vlastnictví ministerstva (21 ministerstvo zdravotnictví, 2 ministerstvo obrany). 48 zařízení bylo ve vlastnictví soukromých subjektů (13 fyzická osoba, 30 právnická osoba – obchodní společnost, 5 skupina FO). Dvacet dva nemocnic bylo ve vlastnictví obce a 60 nemocnic ve vlastnictví kraje. U 19 subjektů se nepodařilo zjistit vlastníka.

Tab.2 Vlastnická struktura zdravotnických zařízení

Typ	Absolutní četnost	Relativní četnost
Ministerstvo zdravotnictví	21	0,122
Ministerstvo obrany	2	0,012
Kraj	60	0,349
Obec/město	22	0,128
Právnická osoba	30	0,174
Fyzická osoba	13	0,076
Skupina FO	5	0,029
Nezjištěno	19	0,110
Celkem	172	1

Zdroj: vlastní výzkum autora

Výsledek hospodaření

Ekonomické parametry hospodaření zdravotnických zařízení byly zjišťovány prostřednictvím ukazatelů hospodářského výsledku, aktiv a tržeb. Vzhledem k rozdílné velikosti bylo odhlédnuto od vyhodnocení efektivity prostřednictvím spravovaného majetku (aktiv) a výše dosahovaných tržeb.

Pozornost byla zaměřena především na dosahovaný hospodářský výsledek. Zde je nutno poznamenat, že se jedná o účetně upravený (manipulovaný) údaj, který je velmi problematicky interpretovatelný s ohledem na celkový efekt hospodaření, což určitým způsobem „zamlžuje“ vyhodnocení úspěšnosti transformace právní formy. Hlavním důvodem pochybnosti při vyhodnocení efektivnosti hospodaření nemocnic bylo zjištění, že drtivá většina nemocnic čerpá provozní dotace od svého majitele, případně zakladatele/zřizovatele. Dále je nutno konstatovat, že oficiální podklady ohledně samotné výše dotace zhusta nekorespondují s údaji uváděnými v účetní závěrce (skutečná výše byla zjišťována ze zprávy auditora, pokud byla tato zpráva součástí účetní závěrky). Vlastní zhodnocení bylo pak provedeno postupně dle právní formy a vlastníka zdravotnických zařízení.

Tab.3 Výsledek hospodaření podle vlastnické struktury

Ukazatel	Ministerstvo	Kraj	Město	FO podnikatel	PO	Skupina FO
HV záporný	0	18	5	1	4	3
HV kladný	23	42	17	12	26	2
Bez dotace HV-	12	38	13	1	5	3
Bez dotace HV+	11	22	9	12	25	2

Zdroj: vlastní výzkum autora

Tab.4 Výsledek hospodaření podle právní formy

Ukazatel	a.s.	s.r.o.	s.p.o.	p.o.	N.N.O.	o.p.s.	o.s.
HV záporný	16	7	0	6	0	3	1
HV kladný	44	27	17	41	6	0	4
Bez dotace HV-	31	7	9	28	1	3	5
Bez dotace HV+	29	27	8	19	5	0	0

Zdroj: vlastní výzkum autora

Ukazuje se, že většina zařízení dosahuje pozitivního hospodářského výsledku (139 subjektů) bez ohledu na charakter vlastníka. Naopak záporný hospodářský výsledek nevykazují zařízení ve vlastnictví státu (ministerstva). Dalším zajímavým zjištěním je, že přestože vlastník, který je zastoupen ministerstvem a tudíž uplatňuje právní formu příspěvkové organizace, pokrývá hospodaření významným příspěvkem v podobě provozní dotace. Kladný hospodářský výsledek bez ovlivnění provozní dotací dosahují převážně vlastníci - soukromé osoby a obchodní společnosti a dále vybraní vlastníci z řad samosprávy kraje a města.

Pokud se na hospodaření zdravotnických zařízení podíváme z perspektivy vztahu právní formy, je nutno konstatovat, že se nepodařilo prokázat vliv podoby právní formy na výsledek hospodaření. Ten totiž opět ovlivňuje zásadním způsobem čerpání provozních dotací a podobnější zkoumání by si zasloužilo chování managementu nemocnic, případně dozorcích

orgánů. Z analýzy poněkud vyčnívá zvláštní postavení organizací ve formě s.r.o., které přestože nejsou příjemci provozních dotací a ve 27 případech dosahují kladného hospodářského výsledku.

ZÁVĚR

Příspěvek hodnotil důsledky transformace právní formy zdravotnických zařízení a s tím spojenou hospodářskou úspěšnost. Vzhledem k použitým zdrojům bylo poměrně obtížné interpretovat výsledky hospodaření zjištěné prostřednictvím výročních zpráv nemocnic. Mnohé výsledky hospodaření byly buď neúplné, nebo neodpovídaly vykazovaným hodnotám uváděným v účetní závěrce. Jednalo se především o výši udělené provozní dotace. Ta navíc velmi výrazným způsobem ovlivňuje celkovou ekonomickou úspěšnost nemocnice (hospodářský výsledek) a s tím spojenou udržitelnost ekonomické činnosti.

Je nutno poznamenat, že v souvislosti s transformací právní formy zdravotnických zařízení se nejednalo o akt privatizace nemocnic, jak bylo v době provádění změny velmi často uváděno. Podíly vlastníků totiž činí 100%, ať se jedná o veřejné, či soukromé fyzické či právnické osoby. Samotný transformační proces byl sice zdůvodňován omezenou možností ovlivňovat hospodaření ztrátových institucí. Do jaké míry transformace právní formy pozitivně přispěla k řešení tohoto problému lze sice vysledovat převažujícím pozitivním výsledkem hospodaření. Nicméně nelze jednoznačně tvrdit, že tento pozitivní trend je způsoben právě změnou právní formy! Pozitivního výsledku hospodaření dosahují totiž jak zařízení v podobě příspěvkových organizací, které reprezentují „předtransformační“ právní formu nemocnic, tak i zařízení „transformovaná“ do obchodní společnosti ať ve vlastnictví kraje či města.

LITERATURA

- [1] Albrecht, T., Klazinga, N.: Privatisation of health care in Slovenia in the period 1992–2008, *Health Policy* 90, 2009, str. 262–269.
- [2] Mishtal, J.: Neoliberal reforms and privatisation of reproductive health services in post-socialist Poland, *Reproductive Health Matters* 18, 2010 str. 56–66.
- [3] Stritecky, R., Pirozek, P.: Review of Possible Approaches to the Health Market, *Proceedings of the 18 International Case Mix Conference PCS/E*, 2002, str. 250-263, Innsbruck, Austria.
- [4] Pirožek, P. Střítecký, R.: Iluze a fakta – právní postavení nemocnic v krajích vyžaduje novelizaci, *Euro* 42, 2003, str. 52-53.
- [5] Holčík, J.: Zdraví a peníze. *ČAS Lék.čes.* 143, 2004, č.1. s.4-8
- [6] Háva, P., Kružík, L.: Základní vývojové tendence české zdravotní politiky po roce 1990. In: *Zdravotní politika a ekonomika. Analytická, hodnotová a koncepční východiska zdravotní politiky I.* Kostelec nad Černými lesy. IZPE 2002.

Ing. Taťána Kozlová
Fakulta managementu VŠE
Jarošovská 1117/II
Jindřichův Hradec
kozlova@fm.vse.cz

CASH MANAGEMENT

CASH MANAGEMENT

Jan Krajíček

ANOTACE

Jednou z významných složek bankovníctví, která má svoje historické tradice, je především komerční bankovní – financování velkých firem a problematika, která je s tím spojené. Prolínají se zde dvě oblasti a to jak vlastní bankovní marketing, tvorba nových bankovních produktů a jejich další využití, tak současně spokojenost klientů bank.

Zejména velcí klienti jsou pro banky rozhodující – jejich význam není, sám pouze jejich velikosti, ale současně i množství dalších klientů, kteří jsou na ně navázáni, ať se jedná o drobné klienty a stejně tak i o firemní klientelu.

Jednou z možností jak získat a udržet si zejména velké klienty je Cash Management – řízení finančních toků, které je důležitou součástí řízení podniku, municipality. Pro banky je to možnost jak získat klienta a nabídnout mu další produkty, určené pro komplexní řešení řízení finančních toků. Nemusí se jednat o nové produkty, ale rozhodující je jejich skladba a nabídka banky klientovi.

KLÍČOVÁ SLOVA

Banka, Cash Management, klient, marketing, služby

ANNOTATION

One of the major components of banking, which has its own historical traditions, is primarily a commercial bank - the financing of large firms and the problems that are associated with it. It involves a two areas, both our own bank marketing, creation of new banking products and their further use, while the satisfaction of bank customers.

In particular, the large bank clients are crucial - their meaning is not, I'll just their size, but also many other clients who are strings attached, be it retail as well as well as corporate clientele.

One of the ways to attract and retain customers is especially large Cash Management – which is an important part of business management, municipalities. For banks, it is an opportunity to get his client to offer more products designed for comprehensive management of financial flows. It may not be a new product, but it is crucial to their composition and offer bank clients.

KEY WORDS

Advertising Bank Cash Management Client Service.

ÚVOD

Východiskem pro banky jak si klienty udržet je zejména tvorba nových sofistikovaných bankovních produktů, které jsou specificky určeny pouze pro mě a zajišťují bance i za cenu jejího nižšího zisku, že tito klienti u ní zůstanou a budou jí přinášet zisk na úkor ostatních bank. Významnou roli zde hraje i forma a další marketingové metody jejich nabídky. Vždy musí banka přesvědčit klienta, že mu poskytuje nový naprosto jedinečný produkt, který mu jiná banka nemůže nabídnout anebo pokud mu jej nabízí, potom jsou mezi oběmi kvalitativní rozdíly.

Významné postavení si proto v posledních letech nachází zejména Cash Management. V poslední době potom rozšířené o servisní střediska, spojená s Cash Managementem. V zásadě se jedná o produkty, které mají zejména pro bankovní klienty vysokou přidanou hodnotu, přestože jsou složeny v zásadě ze standardních bankovních produktů, s dopadem do ekonomiky klientů bank.

CÍL A METODIKA

Ve svém příspěvku si kladu za **cíl** zabývat se především novými vysoce sofistikovanými produkty a vzájemným vztahem a vývojem marketingu ve vazbě na nové bankovní produkty. Jejich využití je zaměřeno v zásadě výhradně na právnické osoby.

Jako **základní metodu vědeckého zkoumání** považuji především metodologie pragmatismu, která je dle mého názoru nejvhodnější metodologií pro zkoumání jevů ve finančním sektoru. Přesto považuji za dle mého názoru přistoupit ke zkoumání i z pohledu jiných vědeckých metodologií především „Novopozitivizmu“ a „Kritického racionalismu“.

Proč považuji metodologii pragmatismu pro danou oblast vědeckého zkoumání za nejvhodnější. Tento můj přístup je ovlivněn především vlastními zkušenostmi z bankovní i nebankovní sféry. Rozhodující pro zkoumání a stanovení cíle, v oblasti bankovníctví, je především jaký prospěch bude z nové bankovní služby.

VÝSLEDKY

1 Vývoj Cash Managementu

Banky za účelem zlepšení systému řízení jak vlastních potřeb, získání klientů a efektivnějšího řízení finančních toků, nabízejí svým klientům nový sofistikovaný produkt pod názvem Cash Management. Přesto že tento produkt bývá nazýván sofistikovaným, jedná se v podstatě o nabídku uceleného balíku bankovních produktů. Za jeho nejpodstatnější část je však nutno považovat Cash Pooling. Cash Pooling, přesto že je v zásadě součástí Cash Managementu, je obvykle nabízen samostatně jako nadstavba ke Cash Managementu.

Jak Cash Management, tak jeho nejvýznamnější část Cash Pooling se postupně vyvíjeli a jejich počátek je nutno hledat v 80 tých letech minulého století.

Zejména v souvislosti s uplatňováním BASEL II a BASEL III, narůstá pozitivní dopad Cash Poolingu do ekonomiky bank – „snižuje se výše úvěrová angažovanosti, která je kryta neodvolatelným depozitem“.

Liberalizace jako důsledek globalizace snižuje restriktce, které omezovali vzájemné propojení jednotlivých trhů, a tím umožňuje propojení jednotlivých ekonomik.

Pokud se budeme zabývat především bankovním sektorem v České republice a tom především jde potom současný stav lze charakterizovat, jako rostoucí konkurence vytváří tlak na neustálou tvorbu nových vysoce sofistikovaných bankovních produktů a služeb.

Vlastníci bank slyší a mají zájem pouze o:

- zisk
- zvyšování tržní hodnoty
- postavení na trhu – tržní podíl.

Možnosti jak uspokojit požadavky vlastníků je inovovat bankovní produkty a služby s tím, že jejich inovace přinese nového klienta – vždycky na úkor ostatních bank.

Tento trend je zřejmý ve finančnictví a bankovníctví zejména v posledních letech. Banky a finanční instituce jsou nuceny věnovat stále více času tvorbě a vývoji nových produktů a služeb a hlavně i jejich inovovanému pojmenování. Klient může tak lépe uspokojovat své potřeby – má možnost si vybrat produkt, službu, která lépe uspokojí jeho potřeby.

Je však zde nutno přiznat, že tlak na vývoj nových bankovních produktů a služeb nevytváří pouze samotné konkurenční prostředí. V prostředí korporátních klientů má nezanedbatelný vliv činnost „finančních poradců“ (nejsou tím míněni poradci, kteří se snaží zprostředkovat

uzavírání nejrůznějších smluv o stavebním spoření, různých forem pojištění apod.), rekrutovaných ze špičkových pracovníků finanční sféry, kteří velmi dobře znají prostředí bank a finančních institucí. Zejména velké podniky vyvíjí tlak na banky a jejich služby (působí zde i konkurence) a nutí vytvářet nové produkty a služby, které by jinak nenabízely. Nové produkty vznikají v souvislosti s konkurenčním bojem, zejména se jedná o různé druhy finančních derivátů, které je možno klientům nabídnout a tak je přilákat k bance, jako příklad poslouží forwardy, měnové swapy včetně multi měnových, deriváty, dohody o budoucích úrokových sazbách a jejich vzájemné kombinace a mnoho dalších produktů.

Další rozvoj bankovního sektoru je v současnosti spojen především s tlakem na poskytování nových bankovních služeb. Jako primární zde působí nové technologie, které přináší obrovské možnosti zejména v mezinárodním bankovníctví. Jedna z rozhodujících možností jak využít technologicky a informační pokrok je využití zejména možností které dává Cash Management.

2 Cash Management – jeho prvky

Cash Management se v podstatě skládá z několika základních prvků, i když mnohé z nich se mohou jevit, jako běžné bankovní služby ve svém komplexu potom vytváří systém Cash Managementu:

- vedení běžných účtů v domácí měně
- vedení běžných účtů v cizích měnách
- platební styk tuzemský a zahraniční
- tresory operace – termínované vklady, spořicí účty a úsporné vklady
- devizové transakce
- operace s hotovostmi v domácí měně a cizích měnách
- platební karty, jak debetní tak kreditní
- vedení zaměstnaneckých účtů
- Cash Pooling
- servisní střediska

Veškeré dosavadní poznatky potvrzují – pokud jedna banka nabídne klientům Cash Management, získává komparativní výhodu před ostatními bankami a i při nižších výnosech – platí zde základní pravidlo a zásady „opportunity cost“ – příjem, který je vyšší než moje náklady anebo, který mi umožňuje snížit je vždy příjmem a tak je nutno na něj pohlížet.

Je proto pro banky podmínkou jejich dalšího rozvoje, aby se věnovali více rozvoji nových sofistikovaných produktů, protože pouze ty jim umožní si udržet klienty a získávat klienty n úkor jiných bank i když zde není ani zanedbatelný, ale naopak velmi významný přínos pro jejich klienty.

Zejména současná finanční krize klade důraz na nové produkty, které současně nevytvářejí riziko pro klienta a banku a pro je nutno považovat Cash Management za významný marketingový produkt, který by mohl zlepšit situaci bank, které jej uplatňují zejména v současné době.

Další rozvoj bankovního sektoru je v současnosti spojen především s tlakem na poskytování nových bankovních služeb. Jako primární zde působí nové technologie, které přináší obrovské možnosti zejména v mezinárodním bankovníctví. Jedna z rozhodujících možností jak využít technologicky a informační pokrok je využití zejména možností které dává Cash Management.

Cash Management se v podstatě skládá z několika základních prvků, i když mnohé z nich se mohou jevit, jako běžné bankovní služby ve svém komplexu potom vytváří systém Cash Managementu:

- vedení běžných účtů v domácí měně

- vedení běžných účtů v cizích měnách
- platební styk tuzemský a zahraniční
- tresory operace – termínované vklady, spořicí účty a úsporné vklady
- devizové transakce
- operace s hotovostmi v domácí měně a cizích měnách
- platební karty, jak debetní tak kreditní
- vedení zaměstnaneckých účtů
- Cash Pooling
- servisní střediska.

3 Vybrané produkty Cash Poolingu

Cash Pooling můžeme členit podle více kritérií a možnosti banky, která jej poskytuje jako:

- **monokriteriální Cash Pooling** (je poskytnut pouze jeden produkt z celkové palety možností Cash Poolingu)
- **multikriteriální Cash Pooling** (jsou realizovány vzájemné kombinace jednotlivých možností, které Cash Pooling nabízí).

Operace na účtech zapojených do Cash Poolingu probíhají denně po skončení účetní uzávěrky (tzv. COB – close of business)

Možné varianty Cash Poolingu jsou:

- **Jednoměnový** – zahrnující všechny účty v jedné měně daného konkrétního podnikatelského subjektu u banky. Jedná se i o zařazení účtu podřízených jednotek;
- **Víceměnový** – zahrnující všech účty ve všech měnách daného konkrétního podnikatelského subjektu u banky;
- **Lokální** – kdy se vztahuje pouze na účty na území jedno státu;
- **Multinacionální** – kdy jsou do něj zařazeny všechny účty na územích států, na nichž banka operuje;
- **Úvěrový** – přímo se snižuje úvěrové zatížení. Zůstatky na debetních účtech jsou se zůstatky na kreditních účtech vzájemně započteny a tím je sníženo čerpání úvěru a úvěrové zatížení a s tím spojené i nižší úroky z čerpaného úvěru;
- **Snížení rizika** – dochází k takzvanému snížení rizika na klienta. Zůstatky na kreditních a debetních účtech nejsou vzájemně započteny, ale kreditní zůstatky jsou využity jako zajištění čerpaného debetu. Dochází tím ke snížení rizika vůči klientovi. Klientovi není přímo snížen čerpaný úvěr a neplatí tedy nižší úroky, ale je poskytnuta tzv. kompenzace za snížení úvěrového rizika, která v zásadě nahrazuje snížení úroků.
- **Reálný Cash Pooling** – jehož základní charakteristikou je převod zůstatků účtů na hlavní účet skupiny ke konci účetního dne. Kladné zůstatky jsou použity k pokrytí případných deficitů jiných účtů v rámci skupiny a tím dochází k úspoře externích zdrojů financování;
- **Fiktivní Cash Pooling** – oproti reálnému Cash Poolingu se převod prostředků neprovádí, ale dochází pouze k matematické kombinaci zůstatků na jednotlivých účtech, takže zůstatky na účtech zůstávají nedotčeny.

ZÁVĚR

Veškeré dosavadní poznatky potvrzují – pokud jedna banka nabídne klientům jako významný marketingový produkt Cash Management, získává komparativní výhodu před ostatními bankami a i při nižších výnosech – platí zde základní pravidlo a zásady „opportunity cost“ – příjem, který je vyšší než moje náklady anebo, který mi umožňuje snížit je vždy příjmem a tak je nutno na něj pohlížet.

Je proto pro banky podmínkou jejich dalšího rozvoje, aby se věnovali více rozvoji nových sofistikovaných produktů, protože pouze ty jim umožní si udržet klienty a získávat klienty n

úkor jiných bank i když zde není ani zanedbatelný, ale naopak velmi významný přínos pro jejich klienty.

Zejména současná finanční krize klade důraz na nové produkty, které současně nevytvářejí riziko pro klienta a banku a pro je nutno považovat Cash Management za významný marketingový produkt, který by mohl zlepšit situaci bank, které jej uplatňují zejména v současné době.

LITERATURA

Příspěvek je zpracován s využitím následující literatury:

- [1] BARITSCH, V.: Bank Treasury Management, ifs Schoul of Finance 2008, Cantenbury, 1. vydání, 353 s., ISBN 0-85297-697-6
- [2] COOPER, R.: Corporate Treasury and Cash Management, Palgrave Macmillan 2004, New York, 416 s., ISBN 978-1-4039-1623-5
- [3] KISLINGEROVÁ, E a kol.: Manažerské finance, 2. vydání, C. H. Beck, Praha 2007, 745 s., ISBN 978-80-7179-903-0
- [4] KRAJÍČEK, J.: Banky a očekávaný vývoj v České republice a Evropské unii. In Finanční řízení podniků a finančních institucí 1. vydání. Ostrava, VŠB - TU Ostrava, Ekonomická fakulta, katedra financí, 2005. od s. 223 - 228, 530 s. ISBN 80-248-0938-9
- [5] KRAJÍČEK, J.: Marketing v peněžnictví, 1. vydání. Brno, MU Brno, 2005, 140 s., ISBN 80-210-3659-1
- [6] KRAJÍČEK, J.: Bankovní marketing a nové trendy v komerčním bankovníctví. In Evropské finanční systémy 2007. 2007. vyd. Brno, Masarykova univerzita, od s. 196 - 202, 449 s. ISBN 978-80-210-4319-0. [info](#)
- [7] LAZAR, J.: Manažerské účetnictví a řízení nákladů v praxi, Grada 2001, Praha, 1. vydání, 155 str., ISBN 80-716-998-53
- [8] OGEROVÁ, B.: Řízení nákladů, HZ Editio 1998, Praha, 1. vydání, 155 str., ISBN 80-860-093-46
- [9] POLOUČEK, S.: Bankovníctví, Vyd. 1. Praha, C. H. Beck, 2006, 716s., ISBN 80-7179-462-7
- [10] REVENDA, Z.: Centrální bankovníctví, 2. rozšířené vyd. Praha, Management Press, 2001. 782 s., ISBN 80-7261-051-1
- [11] REVENDA, Z.: Peněžní ekonomie a bankovníctví. 4. vyd. Praha Management Press, 2005. 627 s. ISBN 80-7261-132-1
- [12] SCHOLLEOVÁ, H.: Hodnota flexibility, reálné opce. 1. vyd. Praha, C. H. Beck, 2007, 171 s. ISBN 9788071797357
- [13] SOKOLOVSKÝ, Z.: Vitální banky, 1. vyd. Praha, Bankovní institut 1999, 374 s. ISBN 80-7265-024-6.
- [14] VAZ, L.: Řízení nákladů v bance, Bankovní institut 1998, Praha, 1. vydání, 136 str. ISBN nepřiděleno
- [15] WERDENICH, M.: Modernes Cash Management, Verlag 2008, München, 2. aktualisierte Auflage, 279 s., ISBN 978-3-636-03123-5

Ing. Jan Krajíček

Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, Katedra financí

Lipová 41 a

602 00 Brno

Česká republika

krajicek@econ.muni.cz

RESPONSIBLE LENDING – NEW CONDITIONS AND REGULATORY MEASURES IN THE FIELD OF CREDIT POLICY AS PROVIDED BY POLISH BANKS

Iwa Kuchciak

ANNOTATION

The dominant position of liabilities in a bank's assets requires special management. The purpose of every credit policy is the creation of such a liability portfolio that will ensure the expected return rate at the required risk rate. The indispensable feature of credit policy is its flexibility. It became especially visible during the global financial crisis of 2008 – 2009. Although the crisis in Poland was not so far-reaching as that in the USA, customers faced various measures applied by banks, which tried to avoid losses by reducing risks through sharpening their credit policies. Limits on their credit activity led to changes in the shaping of particular components of banks' financial results.

KEY WORDS

credit policy, prudential standards, financial crisis

INTRODUCTION

The dynamic of credit action is shaped, above all, by two factors, the first of them being the credit policy conducted by banks, comprising the conditions of offering credits as well as the methods of assessing consumers' credit-taking capacity and its subsequent monitoring, and the second factor being the changing demand for credits. The credit policy as realized by a bank should be a compromise between the strife for profit and the rate of acceptable risk which does not endanger the bank's financial safety and which complies with the supervisory regulations. Thus the credit activity undertaken by banks must balance consumers' interests and lenders' needs. The final version of the credit policy is the symbiosis of external regulations and the creative activity of independent banking enterprises.

AIM AND METODOLOGY

The aim of this article is to present the conditions and regulatory measures taken in the period of the financial crisis and just after it in the field of credit policy. The paper draws upon information on changing credit policy, which affects the size of credit activity conducted by banks and, in consequence, their financial results.

RESULTS

The applied methodology was used to formulate a diagnosis of the way the financial crisis affected banks' credit policy. It also allowed to present and assess the impact of the conducted credit policy on banks' financial results.

The changing trends of credit policy in Poland

In spite of the individual character of credit policy worked out by particular banks there are indispensable elements which shape its range. The permanent segments of credit policy are: the degree of restrictiveness of credit distribution, the size of the credit portfolio, the quality

of liabilities, credit costs and undertaken marketing activities.⁹⁶ The credit policy as conducted by Polish banks is characterized by its varied nature. It is shown in Table 1.

Table 1. The changing trends of the credit policy of Polish banks in 2006 – 2011

Year	2006				2007				2008				2009				2010				2011
Quarter	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I
Corporate credits	-	-	↓	↓	-	↓	↓	↓	↑	-	↑	↑	↑	↑	↑	↓	↓	↓	-	-	-
Household credits:																					
Housing credits	↓	-	↑	↓	-	↓	↑	↑	-	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↓	↑	↑	↑	↑	↑
Consumer credits	↓	↓	↓	↓	-	↓	↑	↓	-	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

↓ mitigating ↑ sharpening - neutral

Source: based on public surveys of the NBP (Polish National Bank)⁹⁷

The sharpening of credit policy towards all groups of credit takers could be visible when symptoms of the financial crisis appeared. That tendency became especially common in the years 2008 – 2010. It was only the last quarter of 2010 and the first quarter of 2011 that saw stability in credit policy in the area of corporate and housing credits.

Credit policy is inextricably connected with supervisory regulations. At national level the following recommendations play a crucial role: Recommendation S and S (II) with regard to good practice within credit exposures guaranteed by a mortgage⁹⁸ and Recommendation T, with reference to good practice in the risk management of retail credit exposures.⁹⁹ Regulations, on the one hand, impose certain restraints on the size and character of the credit activity conducted by a bank, and, on the other hand, affect changes in the conditions of offered credits.

Undoubtedly, the greatest impact on the credit market was exerted by the financial crisis, also perceivable in Poland. It created a challenge for banks, which to did their best to meet the growing financial needs of economic entities and households. It was connected with such management of assets and liabilities that could respond to the growing risks and prudential standards.¹⁰⁰

Table 2. The growth rate of credit volume in current prices

specification	2008				2009				2010	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
	quarterly growth rate (%)									
consumer loans	5,4	7,9	8,1	6,7	3,5	3,9	3,3	1,4	0,2	1,5
housing loans	9,5	5,5	11,0	22,4	9,5	-1,1	0,2	2,7	0,9	12,4
corporate loans	7,0	6,0	6,0	6,3	4,4	-3,1	-1,9	-3,5	-1,8	2,0
loans total	7,3	6,4	7,6	11,2	5,9	-0,5	0,3	0,1	0,1	5,9

Source: P. Wdowiński, *Econometric analysis of demand for credit in the Polish economy UKNF, Warsaw 2011, DAR/A/J/2011/001, p. 8.*

⁹⁶ A. Aisen, M. Franken, *Bank Credit during the 2008 Financial Crises: A Cross-country Comparison*, VOX, 28 May 2010, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5105>, pp. 3-4.

⁹⁷ *The Situation on the Credit Market – Results of a Survey addressed to Credit Board Chairmen*, NBP. Reports used: from *Quarter II 2005*, Warsaw, April 2005, to *Quarter I 2011*, Warsaw, January 2011.

⁹⁸ *Recommendation S, with regard to good practice within credit exposures guaranteed by a mortgage*, KNB, Warsaw, 2006.

⁹⁹ *Recommendation T, with regard to good practice in the risk management of retail credit exposures*, KNF, Warsaw, February 2011.

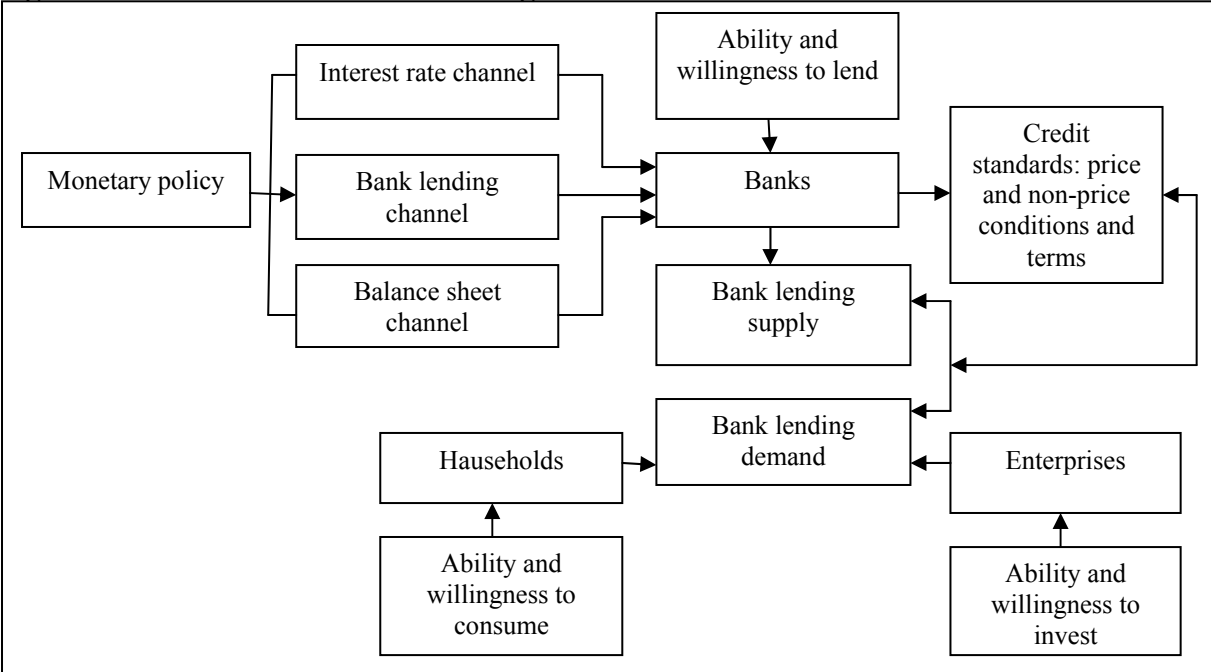
¹⁰⁰ Broader analysis: *Global Financial Stability Report Responding to the Financial Crisis and Measuring Systemic Risks*, IMF, April 2009, pp. 3 – 9.

Table 2 shows the weakening of the efficient demand for particular kinds of loans in 2009. The upturn in the general macroeconomic situation, in the growth rate of the GNP included, led to a growth in credit action in the second quarter of 2010, especially in housing loans.

Determinants of credit activity dynamics

Credit activity dynamics is dependent on national and international factors.¹⁰¹ Figure 1 presents a simplified scheme of connections between the main determinants of credit action. A change in banks’ willingness to give loans depends on the different transmission channels of monetary policy: (1) direct interest rate channel, (2) bank-lending channel and (3) balance sheet channel, as well as on the applied quality standards of giving credits.

Figure 1. Determinants of bank lending



Source: J. Berg, A. Rixtel, A. Ferrando, G. Bondt, S. Scopel, *The Bank Lending Survey for the Euro Area, Occasional Paper Series, no 23/February 2005, pp.13.*

It is commonly pointed out that one of the basic causes of the development of the housing credit market is a decrease in interest rates on loans. It should be emphasized that the crisis brought about the lowering of inflation pressure, which was one of the assumptions allowing the Monetary Policy Council (MPC) to take the decision of reducing interest rates in Poland.¹⁰² As a result of five consecutive reductions the basic interest rate was lowered within the period of November 2008 to March 2009 from 6% to a record low of 3.75%. In the same time span the decision of the MPC resulted in a decrease from 6.75% to 4.2% in the so-called WIBOR 3M interest rate, which considerably affects interests on housing loans in zlotys. It further reduced the hitherto-given housing loans in zlotys by about 2.5%. Unfortunately, the new credit takers do not feel the consequences of the reduction in interest rates by the MPC. It happens so owing to the fact that a decrease in the WIBOR rate is accompanied by an increase in a bank’s lending margin, which is part of the final interest on a housing loan. In

¹⁰¹ Broader analysis: *Cross-Country Study. Economic Policy Challenges in the Baltics*, European Economy, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Occasional Papers No. 58, February 2010.
¹⁰² R. Woreta, R. Sankowski, P. Sepielak, *Sources of credit accumulation in terms of monetary integration, the case of credit boom in Ireland, Spain and Portugal*, UKNF, September 2010, pp.21-22.

the light of radical limitations on the possibility of acquiring funds on the interbank market this mechanism can be explained by banks' reliance on the cost of gaining deposits, not on the WIBOR rate, while calculating interest on offered credits.

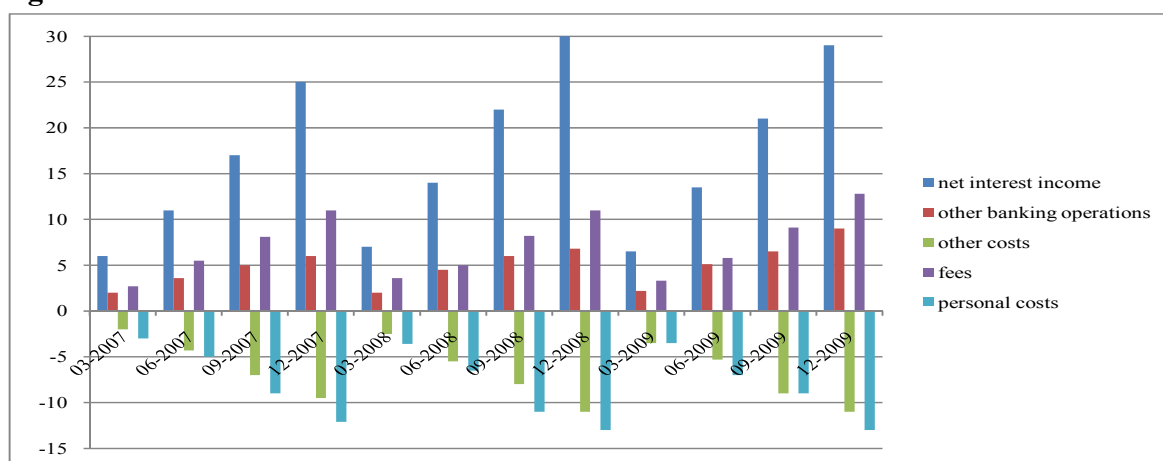
Another credit policy determinant is the quality of liabilities. The endangered liabilities from the non-financial sector in the banking sector were gradually falling in the years 2004 – 2008, but started to rise from the end of 2008 to the level of 8.6% in the 2010 credit portfolio. The hitherto tendencies in the shaping of the quality of credit portfolios in the zloty and foreign currencies indicate that the quality of foreign currency loans has been higher than that in zlotys, both for loans given to enterprises and households. The better quality of foreign currency loans can be explained by the fact that they are given to subjects possessing a higher credit capability.

The quality of liabilities is correlated with the currency. Prior to 2008, by far the greatest number of loans were given in the PLN and CHF. Then, gradually, the share of loans in the EUR became more substantial. The lowest percentage of loans in the zloty was noted in mid-2008 and amounted to 30.5%, whereas in 2009 loans in the zloty grew to 87.6% and those in the CHF fell to 8.7%. The rising tendency of new loans in the zloty was continued in 2010. The shape of the currency structure like that was the result of supervisory recommendations.¹⁰³ Similarly, the level of LtV is affected by supervisory recommendations. The characteristic feature is the lower rate of LtV in the case of loans in the zloty rather than in foreign currencies, however, recent years have seen the leveling-off of these two categories of loans. Towards the end of 2009 and in 2010 over half of the credit portfolio consisted of loans with LtV exceeding 80%. A certain risk reduction is possible due to use of the insurance system.¹⁰⁴

CONCLUSION

The sharpening of credit policy in Poland in 2009 – 2010 was a natural consequence of the constant higher risk rate in some sectors of the economy as well as of the increased volume of loans with a declared loss of value. The direction of supervisory and regulatory activities approved in Poland has as its priority the risk limitation of the worsening of bank credit portfolios.

Figure 2. Financial results of banks



Source: Polish financial market In the face of financial crisis in years 2008-2009, UKNF, Warsaw, May 2010, pp.59.

¹⁰³ Information about foreign currency loans risk granted by banks, KNF, January 2010 r.

¹⁰⁴ A Report on the condition of Polish banks in 2009, UKNF, Warsaw 2010, pp. 44.

The sharpening of credit policy did not result in the worsening of the results of the Polish banking sector until in 2009. In spite of a rise in net interest income, banks closed the year with a decrease in net profit. It was caused, to great extent, by the creation of write-offs for liabilities from loans given to subjects affected by the crisis as well as by a valuation of financial instruments possessed by banks. It was connected with an increase in the specific allowances balance (by 6.7 billion zloty) and the slowing down of banking activity results.¹⁰⁵ In 2010 the improvement of financial results took place primarily owing to a radical reduction in interest costs and a rise in the lending margin on newly-given loans, which consequently led to a considerable growth in interest profits. The improvement was also supported by the raise of charges and fees as well as by maintaining the cost discipline. The growing write-offs for consumer loans, concentrated above all in smaller enterprises, remain the basic burden on profit.

Taking into consideration the negative impact of limitations on credit action upon economic development, it is essential to ensure the stable operation of the national banking sector and steady growth in credit volume. Bound with that is the necessity of continuation of supervisory and regulatory measures as a guarantee against the risks of quality worsening of the credit portfolios of national banks as a result of expansive credit action, also in the field of foreign currency loans.

BIBLIOGRAPHY

- [1] Aisen A., Franken M., *Bank Credit during the 2008 Financial Crises: A Cross-country Comparison*, VOX, 28 May 2010, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5105>.
- [2] *A Report on the Condition of Banks in 2009*, UKNF, Warsaw 2010.
- [3] Berg J., Rixtel A., Ferrando A., Bondt G., Scopel S., *The Bank Lending Survey for the Euro Area*, Occasional Paper Series, no 23/February 2005.
- [4] *Cross-Country Study. Economic Policy Challenges in the Baltics*, European Economy, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Occasional Papers No. 58, February 2010.
- [5] *Global Financial Stability Report Responding to the Financial Crisis and Measuring Systemic Risks*, IMF, April 2009.
- [6] *Polish financial market In the face of financial crisis in years 2008-2009*, UKNF, Warsaw, May 2010.
- [7] *Recommendation S, with regard to good practice within credit exposures guaranteed by a mortgage*, KNB, Warsaw, 2006.
- [8] *Recommendation T, with regard to good practice in the risk management of retail credit exposures*, KNF, Warsaw, February 2011.
- [9] *The development of the financial system in Poland*, Warsaw, November 2009.
- [10] *The Situation on the Credit Market – Results of a Survey addressed to Credit Board Chairmen*, NBP. Reports used: from Quarter II 2005, Warsaw, April 2005, to Quarter I 2011, Warsaw, January 2011
- [11] Wdowiński P., *Econometric analysis of demand for credit in the Polish economy* UKNF, Warsaw 2011, DAR/A/J/2011/001.
- [12] Woreta R., Sankowski R., Sepielak P., *Sources of credit accumulation in terms of monetary integration, the case of credit boom in Ireland, Spain and Portugal*, UKNF, September 2010.

Iwa Kuchciak, University of Lodz, Rewolucji 1905 r. No 39, Lodz
iwa.kuchciak@uni.lodz.pl

¹⁰⁵ *The development of the financial system in Poland*, Warsaw, November 2009, pp.153-154.

VYBRANÉ PROBLÉMY HARMONIZÁCIE DANÍ V EURÓPSKEJ ÚNII

SOME ISSUES OF TAX HARMONIZATION IN THE EUROPEAN UNION

Gizela Lénártová

ANOTÁCIA

Procesy harmonizácie priamych a nepriamych daní prebiehajú v Európskej únii už niekoľko desaťročí. Problémy sprevádzajúce tieto procesy vyplývajú zo vzájomného protirečenia daňovej harmonizácie a konkurencie na jednej strane a na druhej strane z konfliktu medzi objektívnou potrebou daňovej harmonizácie v EÚ v súvislosti s fungovaním jednotného trhu a zvyšovaním konkurencieschopnosti Európy voči svetu a daňovou suverenitou členských štátov EÚ - právom členských štátov riešiť svoje daňové otázky na národnej úrovni. Riešenie týchto problémov je o to naliehavšie, čím viac sa prejavujú negatívne dôsledky hospodárskej, finančnej a fiškálnej krízy vo svete a v Európe.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

daňová harmonizácia a konkurencia, škodlivá daňová konkurencia, daňová suverenita, priame a nepriame dane

ANNOTATION

Processes of harmonization of direct and indirect taxes have been running over few decades in the EU. The problems of tax harmonization within European union resulted from the internal conflict of tax harmonization and competition on one hand, and on the second hand from the needs of tax harmonization in the EU and the right of national tax sovereignty of member states. Solutions of these problems have been very urgent especially in the present time of fiscal, financial and economic crisis in the world and Europe.

KEY WORDS

tax harmonization and competition, harmful tax competition, national sovereignty in taxation, direct taxes, indirect taxes

ÚVOD

Súčasťou vyše 50-ročného integračného procesu v Európe sú aj snahy o harmonizáciu priamych a nepriamych daní. Prvé podnety týkajúce sa regulácie daňových systémov členských štátov EÚ vznikli v súvislosti s cieľom vytvoriť jednotný trh v rámci EÚ. Pre voľný pohyb tovarov a služieb bolo nevyhnutné harmonizovať najmä dane nepriame, teda daň z pridanej hodnoty a spotrebné dane. Po vytvorení jednotného trhu 1.1.1993 môžu podnikatelia a spotrebiteľia nakupovať tovar v ktorejkoľvek členskej krajine a dovieť ho do domácej krajiny bez hraničnej kontroly. Rozdielne daňové sadzby DPH a spotrebných daní viedli k rozptýleniu obchodov, čo malo v konečnom dôsledku širší dopad na produkciu a distribúciu tovarov a služieb. Voľný pohyb osôb v rámci jednotného trhu umožňuje, resp. bude umožňovať po zrušení určitých obmedzení, jednotlivcom výber členskej krajiny, v ktorej bude občan EÚ žiť, pracovať, podnikáť, resp. investovať. Voľný pohyb kapitálu umožňuje zriaďovať spoločnosti, vytvárať úspory a transferovať finančné prostriedky medzi členskými krajinami. To vytvára širšie možnosti využívať určité výhody pre podnikateľské subjekty a občanov v členských krajinách EÚ. Motiváciou pri výbere členskej krajiny pre

podnikanie, obchodovanie, ako aj pracovné aktivity je často výška celkového daňového zaťaženia. Po uskutočnenej harmonizácii nepriamych daní nasledovala potreba harmonizovať aj priame dane – predovšetkým dane z príjmov podnikateľských subjektov (tzv. korporátne dane - corporate income taxes).

CIEĽ A METODIKA

Cieľom predkladaného príspevku je charakterizovať a analyzovať problémy, ktoré vznikajú v súvislosti s daňovou harmonizáciou v Európskej únii a naznačiť možné riešenia otvorených a neriešených problémov. Hlavnými metódami skúmania sú metódy analýzy a syntézy, metódy komparácie, ďalej metódy indukcie a dedukcie.

VÝSLEDKY

Daňová harmonizácia je proces približovania sa daňových systémov členských štátov európskeho integračného zoskupenia na základe vopred dohodnutých pravidiel. Hodnotenie doterajšieho procesu naznačuje, že niektoré ciele boli splnené, niektoré nie. Daňová harmonizácia nepriamych daní bola úspešnejšia, v oblasti harmonizácie priamych daní sa zatiaľ nedosiahli vytýčené ciele.

Daňová harmonizácia versus daňová konkurencia

Pri hodnotení daňovej harmonizácie nás zaujíma dosiahnutý stupeň harmonizácie a splnený cieľ. Úroveň daňovej harmonizácie podľa Simona¹⁰⁶ možno hodnotiť v troch stupňoch:

1. rozdielne dane vo všetkých krajinách – daňová harmonizácia neexistuje,
2. niektoré dane spoločné, niektoré dane národné – čiastočná harmonizácia,
3. rovnaké dane vo všetkých krajinách – úplná harmonizácia.

Pri komparatívnej analýze sme vychádzali z troch úrovní podľa Simona, avšak sme rozšírili hodnotiace kritériá – okrem aplikovaných daní porovnávame a hodnotíme výpočet daňových základov, uplatňované daňové sadzby, mieru spolupráce a koordinácie daňovej administratívy u jednotlivých daní. Na základe toho mieru daňovej harmonizácie určujeme v troch stupňoch nasledovne:

- I. stupeň: žiadna harmonizácia
- II. stupeň: mierna, čiastočná harmonizácia
(niektoré dane a niektoré konštrukčné daňové prvky sú harmonizované)
- III. stupeň: celková – úplná harmonizácia
(harmonizované dane a používané daňové prvky sú úplne harmonizované a úplne harmonizované sú aj administrácie všetkých daní).

V tejto škále rozdielných stupňov harmonizácie ide o výsledok harmonizácie od jedného extrému (žiadna harmonizácia) až po celkovú, komplexnú harmonizáciu. V teoretickej sfére existuje veľa odlišných názorov na mieru daňovej harmonizácie: od úplného odmietania harmonizácie¹⁰⁷, cez čiastočnú harmonizáciu až po úplnú. Z výsledkov komparatívnej analýzy vyplýva, že v Európskej únii sa podarilo dosiahnuť II. stupeň – mierna, resp. čiastočná harmonizácia, pričom u jednotlivých daní sa harmonizácia naplňa rôznym spôsobom a na rôznych medzistupňoch (dane, daňové základy, daňové sadzby, administrácia). Výsledky sú však veľmi odlišné v oblasti priamych daní a nepriamych daní.

¹⁰⁶ Simon, J.: *Can we harmonize our views on European Tax Harmonization?* Bulletin for international fiscal documentation, June 2000, Vol.54, No 6, s.263-269.

¹⁰⁷ Boss, A.: *We Need Tax Harmonization in the EU?*, Kiel Working Paper, No.916. Kiel Institute of World Economics, Kiel 1999, s.23. Podľa tejto štúdie autor A. Boss tvrdí: „nie je potrebná harmonizácia, ale zdokonalenie daňových systémov uplatňovaných v jednotlivých krajinách“.

Harmonizácia nepriamych daní: uplatňujú sa rovnaké dane (DPH, spotrebné dane) na základe rovnakých princípov zdanenia (princíp krajiny určenia, princíp krajiny pôvodu) ako výsledok kompromisu namiesto pôvodne plánovaného clearingového systému. Je harmonizovaný predmet zdanenia: tovary a služby u DPH a rovnako u SD: alkohol, tabak a tabakové výrobky, minerálne oleje a energie. Čo sa týka daňových sadzieb bola zvolená cesta odporúčaného rozpätia u DPH a minimálnych daňových sadzieb vrátane nulových sadzieb u tovarov podliehajúcich spotrebným daniam. Toto kompromisné riešenie umožnilo na jednej strane harmonizovať nepriame dane s cieľom vytvoriť jednotný trh, na druhej strane ponechalo národným vládam manévrovací priestor pre fiškálne ciele a rešpektovanie odlišných produkčných a spotrebiteľských preferencií v národných ekonomikách, čiže potrebný priestor pre vytváranie konkurenčného prostredia aj vo vnútri EÚ a vo vzťahu k ostatným ekonomikám vo svete. Spoločné a harmonizované administratívne zabezpečenie nepriamych daní prispelo k fungovaniu jednotného trhu EÚ. Možno konštatovať, že harmonizácia nepriamych daní bola úspešná aj preto, že išlo o kompromisné riešenia daňovej harmonizácie a konkurencie. Je pochopiteľné, že i v tejto oblasti je celý rad otvorených problémov (napr. veľký počet výnimiek, prechodné obdobia, daňové úniky, daňové podvody atď.), ktoré je potrebné v budúcnosti eliminovať.

V oblasti priamych daní je situácia úplne odlišná. Napriek skutočnosti, že sa vo všetkých členských krajinách EÚ sa v národných daňových systémoch z hľadiska štruktúry uplatňujú dane veľmi podobné (osobné dôchodkové dane a korporatívne dane), ich konštrukčné daňové prvky sú veľmi odlišné. Medzi najvýznamnejšie odlišnosti patria:

- výpočet daňového základu, odlišnosti v uplatnení uznateľných daňových nákladov, resp. výdavkov, daňové odpisy, rezervy, umorovanie straty, neuznateľné daňové náklady, resp. výdavky atď.,
- väzba medzi účtovným a daňovým systémom,
- riešenie ekonomického dvojitého zdanenia – odlišné systémy zdanenia zisku a dividend¹⁰⁸,
- výška daňových sadzieb,
- počet daňových sadzieb a ich progresivita predovšetkým u osobných dôchodkových daní,
- uplatňovanie odpočítateľných položiek pri výpočte daňového základu u osobných dôchodkových daní,
- odlišné zdaňovacie obdobia a ďalšie.

Konštrukčné prvky dôchodkových daní - výpočet daňového základu a uplatňované daňové sadzby navzájom súvisia, pretože pôsobia ako „spojité nádoby“. Práve u nich sme zaznamenali najväčšie odlišnosti. Spôsob výpočtu daňového základu a uplatňované uznateľné a neuznateľné daňové náklady/výdavky najviac ovplyvňujú rozdielnosti medzi nominálnymi a efektívnymi daňovými sadzbami a výsledným daňovým zaťažením. Častokrát výška nominálnych daňových sadzieb je používaná ako nástroj „daňového marketingu“ s cieľom prilákať zahraničných investorov. Vzhľadom na vysokú mobilitu kapitálu, možnosti vytvárať rôzne organizačno-právne formy podnikateľských subjektov v EÚ, globalizačné tendencie a fungovanie nadnárodných spoločností atď. sa javí veľká rôznorodosť výpočtu daňových základov a daňových sadzieb prekážkou fungovania jednotného trhu EÚ. V oblasti priamych daní sa harmonizačný proces doteraz realizoval prostredníctvom smerníc¹⁰⁹, prijatie ktorých je podmienené jednomyselnosťou v hlasovaní (viď ďalšia časť tohto príspevku). V súčasnosti sa

¹⁰⁸ Vid': Lénártová, G.: *Zdaňovanie korporácií a ich akcionárov – ekonomické dvojité zdanenie*, Ekonomika a Manažment, vedecký časopis FPM Ekonomickej univerzity v Bratislave, Ročník VI, č. 2, 2010, s. 19-36.

¹⁰⁹ Smernica č. 77/799/EEC o vzájomnej pomoci medzi daňovými orgánmi členských štátov, Smernica č. 90/434/EEC Smernica o fúziách novelizovaná smernicou č. 2005/19/EC, Smernica č. 90/435/EEC Smernica o materských a dcérskych spoločnostiach novelizovaná smernicou č. 2003/123/EC, Smernica č. 2003/48/EC o zdaňovaní príjmov z úspor plynúcich vo forme úrokových platieb, Smernica č. 2003/49/EC o zrážkovej dani z úrokových platieb a licenčných poplatkov.

diskutujú návrhy štyroch harmonizačných modelov korporatívnych daní, ich ďalšie rozpracovanie a uplatnenie závisí od smerovania daňovej politiky EÚ, od spôsobu hlasovania o daňových otázkach a od konkrétnych politických rozhodnutí príslušných európskych orgánov. Práve u priamych daní rezonujú otázky daňovej harmonizácie versus daňovej konkurencie a daňovej harmonizácie versus daňovej suverenity.

„Škodlivou daňovou konkurenciou sa rozumie aplikácia nižšej alebo nulovej sadzby dane z príjmov plynúcich z aktivít dosiahnutých výhradne mimo domácej ekonomiky, pričom tu nie je žiadna výmena informácií s krajinami, z ktorých tieto príjmy pochádzajú. Cieľom týchto minimálnych daňových sadzieb je predovšetkým prilákať ekonomickú aktivitu na úkor ostatných krajín.“¹¹⁰ V minulosti Európska rada prijala „balík“ opatrení proti škodlivej daňovej konkurencii, ktorý obsahoval okrem iných dokumentov aj „Kódex správania v oblasti daní z obchodnej činnosti“. Hodnotenie škodlivej daňovej konkurencie podľa kódexu sa orientovalo predovšetkým na to, či sa daňové výhody poskytujú iba nerezidentom, či sú výhody poskytované bez skutočnej hospodárskej a ekonomickej činnosti v danom štáte, alebo či postupy na stanovenie zisku vychádzajú z medzinárodne platných a akceptovaných zásad. Súčasne kódex ukladal pre členské štáty povinnosť vzájomne sa informovať o existujúcich a navrhovaných daňových opatreniach.

Daňová konkurencia medzi členskými štátmi EÚ je zároveň súčasťou celosvetovej daňovej konkurencie. EÚ musí odolávať nežiaducej daňovej konkurencii nielen vo vnútri samotnej EÚ medzi členskými krajinami, ale aj vo vzťahu k ostatným vyspelým ekonomikám vo svete a daňovým rajom. Ide o dôsledky globalizačných procesov v celom svete. Ekonomiky sa čoraz viac otvárajú svojmu okoliu a snahou jednotlivcov a spoločností je využiť daňové zvýhodnenia jednotlivých krajín. Mnohé krajiny vo svete sa snažia vytvoriť prostredníctvom zvýhodnených daňových režimov atraktívne investičné podmienky na prilákanie zahraničného kapitálu a udržanie kapitálu domáceho. OECD už niekoľko desaťročí vyvíja úsilie v boji proti nežiaducej daňovej konkurencii, zverejňuje zoznam nespolupracujúcich daňových rajov, ktoré pravidelne vyhodnocuje a prehodnocuje s následnými protiopatreniami nielen daňového charakteru. OECD vydalo súbor odporúčaní a realizovalo viaceré opatrenia s cieľom eliminovať škodlivú daňovú prax vo svete. Medzi nimi je aj návrh na podporu medzinárodnej spolupráce v oblasti daňovej konkurencie a výmeny informácií s daňovými rajmi a krajinami uplatňujúcimi preferenčné daňové režimy. Cieľom je získať lepší prehľad o medzinárodných transakciách a bankových operáciách a eliminovať preferenčné daňové režimy a bojovať proti praniu špinavých peňazí.

Z predchádzajúceho textu je jasné, že jednotlivé ekonomické zoskupenia v Európe a vo svete sa snažia koordinovať národné legislatívy členských štátov s cieľom uplatniť určité spoločné postupy. Otvorenou otázkou stále ostáva - akú daňovú politiku a stratégiu uplatňovať, čiže či je lepšie ponechať daňovú politiku na národnej úrovni, alebo ju harmonizovať na úrovni širších ekonomických zoskupení.

Daňová harmonizácia versus daňová suverenita členských krajín EÚ

Problematika daňovej harmonizácie a konkurencie je o to náročnejšia, že jedným z princípov daňovej politiky EÚ je zabezpečiť, aby daňové politiky jednotlivých členských štátov nemali nežiaduci dopad na ostatné členské štáty. Na druhej strane ďalším princípom daňovej politiky je zachovanie identity členských krajín, čo v daňovej oblasti znamená zachovanie daňovej suverenity - ide o rozhodovanie o národných daňových systémoch na národnej úrovni. V EÚ sa jednomyselne schvaľovanie uplatňuje okrem daňovej oblasti aj v zahraničnej politike, otázkach bezpečnosti a v sociálnych systémoch.

¹¹⁰ Sedmihradský, M.: Daňová politika EU do roku 2005. Ekonom 36/2000, Príloha s.V-VI, s.V.

Medzi základné argumenty, ktoré podporujú harmonizačné snahy v EÚ patrí skutočnosť, že postupné a neúmerne znižovanie daňového zaťaženia v členských štátoch môže viesť k radikálnemu zníženiu štátnych príjmov a tým aj reštrikcii verejného sektora. To sa môže stretnúť s veľkými problémami nedostatku verejných finančných zdrojov hlavne v štátoch so silnou sociálnou politikou. V prípade zdanenia podľa princípu rezidencie získava príjmy z daní štát, v ktorom má spoločnosť vedenie alebo svoje sídlo. Uvedená spoločnosť však môže využívať verejné statky a služby úplne iného štátu, ktorému dane na financovanie týchto služieb nikdy neodvedie, aspoň nie v primeranej a potrebnej výške. K tomu dochádza pri využívaní výhod daňových rajov. Na druhej strane zachovanie daňovej konkurencie by mohlo viesť k určitým obmedzeniam príjmov do štátnych rozpočtov, čo je v mnohých prípadoch veľmi žiaduce vzhľadom na to, efektívnosť verejného sektora je nestrážená v takej miere ako efektívnosť súkromného sektora. Čiže obmedzovanie príjmov do štátnych rozpočtov vedie k prehodnocovaniu štruktúry verejných výdavkov a efektívnejšiemu využívaniu verejných prostriedkov. V týchto úvahách sa vynára ďalšia otázka. Niektorí odborníci harmonizáciu daňových systémov stotožňujú s ich zjednocovaním, resp. unifikáciou, čo by znamenalo úplné potlačenie daňovej suverenity, to by mohlo spôsobiť vyhľadávanie daňových zvýhodnení mimo oblasť Európy a nežiaduci odliv kapitálu. Je teda žiaduce opustiť extrém nereálneho unifikovania daňových systémov (tvorby jednotného daňového systému EÚ) a prikloniť sa k čiastočnej harmonizácii daňových systémov, ktorý chápeme ako proces ich vzájomného zosúladzovania. V tomto prípade musíme brať do úvahy s tým spojené administratívne náklady. Pozitívne výsledky v oblasti harmonizácie nepriamych daní dokazujú, že je potrebné a možné aj pri harmonizácii priamych daní hľadať kompromisné riešenia s cieľom fungovania jednotného trhu a vytvárania konkurenčného prostredia Európy voči svetu.

ZÁVER

Problematika daňovej harmonizácie je veľmi zložitá z teoretického aj praktického hľadiska. Ide o hľadanie kompromisného riešenia predovšetkým medzi daňovou harmonizáciou a daňovou konkurenciou a medzi daňovou harmonizáciou a daňovou suverenitou.

LITERATÚRA

- [1] Boss, A: *We Need Tax Harmonization in the EU?*, Kiel Working Paper, No.916. Kiel Institute of World Economics, Kiel 1999
- [2] Lénártová, G.: *Zdaňovanie korporácií a ich akcionárov – ekonomické dvojité zdanenie*, Ekonomika a Manažment, vedecký časopis FPM Ekonomickej univerzity v Bratislave, Ročník VI, č. 2, 2010, s. 19-36.
- [3] Nerudová, D.: *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie*, 2.aktualizované vydanie, Praha: ASPI, 2008, s.260
- [4] Sedmihradský, M.: *Daňová politika EU do roku 2005*. Ekonom 36/2000, Príloha s.V-VI, s.V.
- [5] Simon, J.: *Can we harmonize our views on European Tax Harmonization?* Bulletin for international fiscal documentation, June 2000, Vol.54, No 6, s.263-269.

doc. Ing. Gizela Lénártová, PhD.
Ekonomická univerzita v Bratislave, FPM
Dolnozemska cesta 1
Bratislava, Slovenská republika
gizela.lenartova@euba.sk

KVANTIFIKÁCIA EXTRA RIZIKA V ŽIVOTNOM POISTENÍ METÓDOU PERCENTA NORMÁLNEJ ÚMRTNOSTI

QUANTIFICATION OF EXTRA RISK IN LIFE INSURANCE USING THE METHOD OF THE PERCENTAGE OF THE NORMAL MORTALITY

Kristína Majerníková, Ingrid Ondřejková Krčová¹¹¹

ANOTÁCIA

Príspevok je venovaný oceňovaniu produktov životnej poisťovne pre neštandardné riziko. Jednou z metód kvantifikácie extra rizika je percento normálnej úmrtnosti, ku ktorej sa môže pristupovať dvoma rôznymi spôsobmi. Pri prvom spôsobe sa menia pravdepodobnosti, a tým dochádza k opätovnému prepočítaniu. Základom druhého spôsobu je aproximácia, čo vedie k použitiu štandardných úmrtnostných tabuliek.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

extra riziko, extra poistné, percento normálnej úmrtnosti, aktuárske výpočty, zmiešané poistenie

ANNOTATION

The paper is devoted to describe product pricing of life insurance Company for the non-standard risk. One of the methods of quantification of extra risk is percentage of the normal mortality, where we can use two different approaches. First approach is based on the change of the probabilities so that it needs recalculation. Second approach is based on approximation so that it is enough to use the standard mortality tables.

KEY WORDS

extra risk, extra premium, percentage of normal mortality, actuarial calculations, endowment assurance

ÚVOD

Upisovanie a oceňovanie produktov životného poistenia je veľmi dôležitou súčasťou práce aktára životnej poisťovne. V súčasnej dobe sa civilizačné ochorenia vyskytujú nielen u staršej generácie, ale postihujú aj tú mladšiu. Navyše mladá generácia podlieha lákaniu nových rizikových adrenalínových športov. Takíto klienti by za normálnych podmienok poistenie nedostali. Dôvodom je podstatne vyššia úmrtnosť ako úmrtnosť ostatných poistencov. Percentuálny podiel takýchto poistencov nie je veľký, mohli by však poisťovňu dostať do platobných ťažkostí pri vyplácaní poistných plnení. Aby sa poisťovňa týmto ťažkostiam vyhla, je nútená pre neštandardných poistencov zvýšiť poistné o extra poistné.

V poistnej praxi používajú poisťovne niekoľko stranové manuály so sadzobníkmi, kde majú uvedené a percentuálne ohodnotené rôzne kritické ochorenia, kritické zamestnania a iné. Avšak zápisom do tohto manuálu musia predbiehať aktuárske výpočty. My sa budeme zaoberať jednou z metód kvantifikácie extra rizika, a to metóde percenta normálnej úmrtnosti.

¹¹¹ Článok napísaný v rámci projektu VEGA 1/0813/11 Aktuársky a ekonomický dopad zavedenia Solventnosti II v životnom poistení.

Táto metóda sa používa predovšetkým pri vyšších vekoch, pretože pravdepodobnosť úmrtia s vekom rastie. K tejto metóde sú možné dva prístupy.

CIEĽ A METODIKA

Cieľom tohto príspevku je charakterizovať jednu z metód kvantifikácie extra rizika pre produkty životného poistenia, a to metódu percento normálnej úmrtnosti. Autorky sa zamerali na vyjadrenie potrebných vzťahov pre obidva spôsoby výpočtu v tejto metóde a na praktickú aplikáciu na zmiešanom poistení, ktoré je najpredávanejším kapitálovým životným poistením na poistnom trhu. Obidva prístupy k tejto metóde budú zhodnotené.

VÝSLEDKY

Základom metódy kvantifikácia extra rizika pomocou percenta normálnej úmrtnosti je zvýšenie pravdepodobnosti úmrtia o nejaké percento pre každú rizikovú skupinu. K tejto metóde sa môže pristupovať dvoma spôsobmi.

Prvý spôsob – klasický prístup

Najskôr si ukážeme prvý spôsob, v ktorom môžeme použiť pri výpočte úmrtnostné tabuľky pre štandardného poistenca (náročné na výpočtovú techniku) alebo si vytvoriť nové tabuľky pre neštandardného poistenca (pre každú zmenenú pravdepodobnosť sa musia vytvárať nové tabuľky). Ak q_x je štandardná a $q_x^{(\alpha)}$ je neštandardná úmrtnosť, tak môžeme písať

$$q_x^{(\alpha)} = (1 + \alpha) \cdot q_x,$$

kde $\alpha = \frac{p}{100}$, pričom p je percento, o ktoré sa zvýši pravdepodobnosť úmrtia pre x -ročnú osobu.

Najprv si ukážeme použitie štandardných úmrtnostných tabuliek. V prípade zmiešaného poistenia pre x -ročnú osobu trvajúceho n rokov na poistnú sumu PS plateného bežne počas celej doby trvania poistenia na výpočet štandardného poistného $P_{x:\overline{n}|}$, t. j. poistného pre štandardného klienta, použijeme vzorec¹¹²

$$P_{x:\overline{n}|} = \frac{A_{x:\overline{n}|}}{\ddot{a}_{x:\overline{n}|}} \cdot PS = \left(\frac{\sum_{t=0}^{n-1} {}_t p_x \cdot q_{x+t} \cdot v^{t+1} + {}_n p_x \cdot v^n}{\sum_{t=0}^{n-1} {}_t p_x \cdot v^t} \right) \cdot PS,$$

kde $A_{x:\overline{n}|}$ je súčasná hodnota jednotkového zmiešaného poistenia, $\ddot{a}_{x:\overline{n}|}$ je súčasná hodnota dočasného predlehotného dôchodku, ${}_t p_x$ a q_{x+t} sú pravdepodobnosti a v je odúročiteľ. Potom pre výpočet bežného poistného pre neštandardného klienta $P_{x:\overline{n}|}^{(\alpha)}$ (pre zvýšené riziko) použijeme vzorec

$$P_{x:\overline{n}|}^{(\alpha)} = \frac{A_{x:\overline{n}|}^{(\alpha)}}{\ddot{a}_{x:\overline{n}|}^{(\alpha)}} \cdot PS = \left(\frac{\sum_{t=0}^{n-1} {}_t p_x^{(\alpha)} \cdot q_{x+t}^{(\alpha)} \cdot v^{t+1} + {}_n p_x^{(\alpha)} \cdot v^n}{\sum_{t=0}^{n-1} {}_t p_x^{(\alpha)} \cdot v^t} \right) \cdot PS.$$

¹¹² Označenia a vzorce pre pravdepodobnosti a odúročiteľa sú uvedené v [1], [5].

Vzhľadom na to, že ${}_n P_x^{(\alpha)} = P_x^{(\alpha)} \cdot P_{x+1}^{(\alpha)} \cdot \dots \cdot P_{x+n-1}^{(\alpha)} = (1 - q_x^{(\alpha)}) \cdot (1 - q_{x+1}^{(\alpha)}) \cdot \dots \cdot (1 - q_{x+n-1}^{(\alpha)})$ je zrejmé, že výpočet neštandardného poistného je zložitý (predovšetkým kvôli zmene doby trvania poistenia), ale za pomoci výpočtovej techniky zvládnuteľný. Nakoniec extra poistné $\Delta P_{x,n}^{(\alpha)}$, t. j. časť poistného, ktorú zaplatí rizikový klient navyše na rozdiel od štandardného klienta, sa vypočíta ako rozdiel $\Delta P_{x,n}^{(\alpha)} = P_{x,n}^{(\alpha)} - P_{x,n}$.

Teraz si ukážeme prístup s vytvorením nových úmrtnostných tabuliek pre každé navýšené percento úmrtnosti. Pre každú rizikovú skupinu sa vytvára jedna oddelená postupnosť žijúcich¹¹³ podľa vzťahu

$$l_{x+1}^{(\alpha)} = l_x^{(\alpha)} \cdot (1 - q_x^{(\alpha)}), \text{ pričom začiatočná hodnota nových úmrtnostných tabuliek je } l_0^{(\alpha)} = l_0.$$

Následne sa dajú vytvoriť príslušné komutačné čísla

$$D_x^{(\alpha)} = l_x^{(\alpha)} \cdot v^x, \quad N_x^{(\alpha)} = \sum_{t=0}^{\omega-x} D_x^{(\alpha)}, \quad C_x^{(\alpha)} = (l_x^{(\alpha)} - l_{x+1}^{(\alpha)}) \cdot v^{x+1}, \quad M_x^{(\alpha)} = \sum_{t=0}^{\omega-x} C_x^{(\alpha)},$$

s ktorými pracujeme ako pri normálnom riziku. V tomto prípade na výpočet bežného poistného použijeme vzorec¹¹⁴

$$P_{x,n}^{(\alpha)} = \frac{A_{x,n}^{(\alpha)}}{\ddot{a}_{x,n}^{(\alpha)}} \cdot PS = \frac{M_x^{(\alpha)} - M_{x+n}^{(\alpha)} + D_{x+n}^{(\alpha)}}{N_x^{(\alpha)} - N_{x+n}^{(\alpha)}} \cdot PS.$$

Tak ako v predchádzajúcom prípade, aj tu sa extra riziko vypočíta ako $\Delta P_{x,n}^{(\alpha)} = P_{x,n}^{(\alpha)} - P_{x,n}$.

Výpočet je teraz už pomerne jednoduchý, ale pri každej zmene α musíme vytvoriť novú úmrtnostnú tabuľku, ako i zodpovedajúce tabuľky komutačných čísiel pre rôzne poistno-technické úrokové miery.

Druhý spôsob - aproximácia

Tento prístup ku kvantifikácii extra rizika je založený na aproximácii a pre zmiešané poistenie môžeme použiť úmrtnostné tabuľky štandardného poistenca. Okrem toho tento spôsob využíva fakt, že ročné poistné sa rozkladá na dve zložky, na rizikovú a ukladaciu časť. Ukladacia časť poistného predstavuje tú čiastku, ktorá ide do rezervy pre daný poistný produkt a riziková časť pokrýva výplatu poistného plnenia v danom roku [4].

Nech prírastok pravdepodobnosti $\Delta q_x = q_x^{(\alpha)} - q_x$. Potom podľa [3], [4] platí, že ročný prírastok extra poistného v roku $t+1$ je $P_{x,n}^{(\alpha)}(t+1) = \Delta q_{x+t} \cdot v \cdot (1 - {}_{t+1}V_{x,n})$, kde ${}_{t+1}V_{x,n}$ je rezerva na konci roka $t+1$, pre $t = 0, 1, \dots, n-1$. Predpokladajme, že výška extra poistného bude počas n rokov konštantná. Potom zo známych vzťahov podľa [4] dostaneme približné ročné extra poistné $\Delta P_{x,n}^{(\alpha)}$ ako aproximáciu

$$\Delta P_{x,n}^{(\alpha)} \approx \frac{\alpha}{\ddot{a}_{x,n}} \cdot \sum_{t=0}^{n-1} {}_t P_x \cdot q_{x+t} \cdot v^{t+1} \cdot (1 - {}_{t+1}V_{x,n}).$$

Po jednoduchej úprave nakoniec dostávame, že

$$\Delta P_{x,n}^{(\alpha)} \approx \frac{\alpha}{\ddot{a}_{x,n}} \cdot \sum_{t=0}^{n-1} {}_t P_x \cdot q_{x+t} \cdot v^{t+1} \cdot (1 - {}_{t+1}V_n) + \frac{\alpha}{\ddot{a}_{x,n}} \cdot \sum_{t=0}^{n-1} {}_t P_x \cdot q_{x+t} \cdot v^{t+1} \cdot ({}_{t+1}V_n - {}_{t+1}V_{x,n}),$$

¹¹³ Definície a všetky označenia použité v článku môžete nájsť napr. v [1], [2], [5].

¹¹⁴ Pôvodné vzorce môžeme nájsť napr. v [5].

kde ${}_{t+1}V_{\overline{n}} = 1 - \frac{\ddot{a}_{\overline{n-(t+1)}}}{\ddot{a}_{\overline{n}}}$ je rezerva v roku $t + 1$ a $\ddot{a}_{\overline{n}}$ a $\ddot{a}_{\overline{n-(t+1)}}$ sú isté dôchodky [2], [5].

Keďže druhý člen súčtu je dostatočne malý, a môžeme ho teda zanedbať, dostávame vzorec na výpočet približnej hodnoty extra poistného pre zvýšenú úmrtnosť, pri ktorej môžeme použiť úmrtnostné tabuľky štandardného poistenca

$$\Delta P_{x,\overline{n}}^{(\alpha)} \approx \alpha \cdot (P_{x,\overline{n}} - P_{\overline{n}}),$$

kde $P_{\overline{n}}$ je ukladacia časť ročného poistného a vypočítame ju pomocou vzorca $P_{\overline{n}} = \frac{v^n}{\ddot{a}_{\overline{n}}}$.

Praktická aplikácia

Matematický aparát použitý v predchádzajúcej časti si teraz aplikujeme na zmiešané poistenie pre 30, 40, 50 a 60 - ročné osoby, ktoré sa poistia tak, že v prípade úmrtia bude na konci roka úmrtia vyplatená pozostalým poistná suma 20 000 € a tú istú poistnú sumu dostanú títo poistenci, ak sa dožijú konca poistnej doby. Platíť chcú bežne počas celej doby trvania poistenia. Pri výpočte sme použili: úmrtnostné tabuľky Štatistického úradu SR¹¹⁵ z roku 2010, poistno-technickú úrokovú mieru 2,5 % a neštandardnú pravdepodobnosť úmrtia sme navýšili o 30 %. Nebudeme tiež brať do úvahy náklady poisťovne, čiže pôjde o bežné netto poistné. Vypočítané hodnoty štandardného poisteného (pre štandardného poistenca) a neštandardného poistného (pre rizikového poistenca) sme previedli pomocou Microsoft Excel a sú uvedené v nasledujúcej tabuľke.

Tab.1 Bežné štandardné a neštandardné netto poistné; extra poistné

Vstupný vek	Štandardné poistné	Neštandardné poistné			Extra poistné		
		Klasický prístup 1	Klasický prístup 2	Aproximácia	Klasický prístup 1	Klasický prístup 2	Aproximácia
30	1749,99	1752,51	1752,51	1752,50	2,51	2,51	2,51
40	1764,81	1771,79	1771,79	1771,77	6,98	6,98	6,95
50	1808,75	1829,14	1829,14	1828,88	20,40	20,40	20,13
60	1899,15	1947,84	1947,84	1946,41	48,68	48,68	47,26

Zdroj: vlastné výpočty

Ako z tabuľky vidno, neštandardné poistné pre prvý spôsob, čiže pre klasický prístup, pre osoby dnes vo veku 30, 40, 50 a 60 rokov, či už sme použili prepočítanie pravdepodobnosti vo vzorcoch za použitia štandardných úmrtnostných tabuliek alebo sme si vytvorili pre neštandardného poistenca nové úmrtnostné tabuľky, vyšiel rovnako. Je len na poisťovni, aby sa rozhodla, ktorý spôsob z týchto dvoch si zvolí. V metóde s použitím aproximácie nám vyšiel síce iný výsledok, ale rozdiely sú minimálne. Nakoniec uvádzame pre jednotlivých poistencov aj extra poistné, čo je vlastne rozdiel medzi neštandardným a štandardným poistným. Je dôležité si uvedomiť, že s rastúcim vekom výška extra poistného rastie. Je to spôsobené vyššou úmrtnosťou vo vyššom veku.

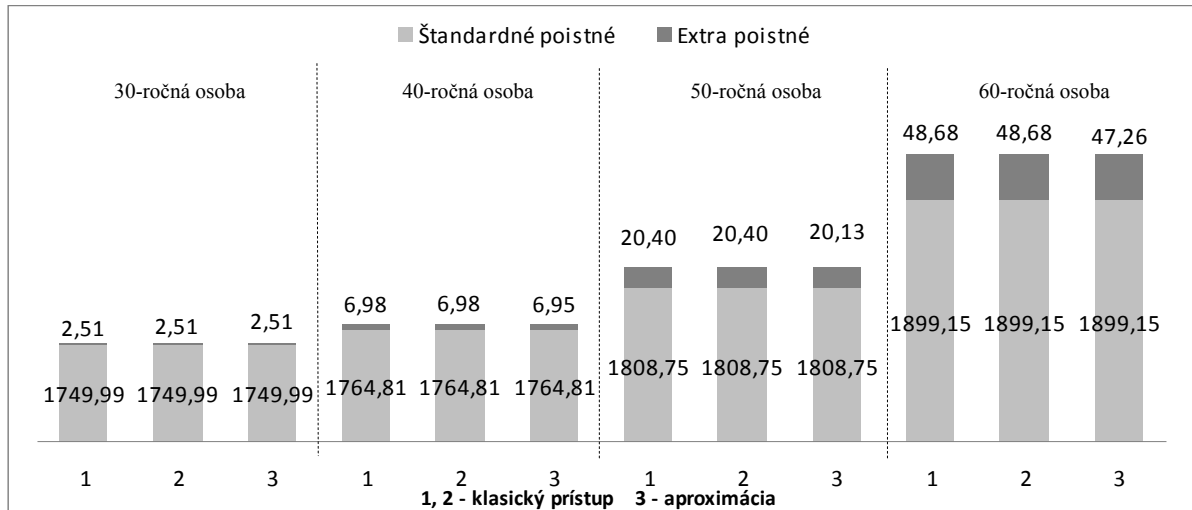
Hlavnou nevýhodou klasického prístupu je, že pri zmene štandardnej úmrtnosti o rizikovú prirážku je náročnosť výpočtu neštandardného poistného, resp. vytvorenie úmrtnostných tabuliek a je nutný pre každú zmenu rizikovej prirážky. Napriek tomu je táto metóda použiteľná aj pre výpočet jednorazového netto poistného, t.j. poistného, ktoré zaplatí poistený

¹¹⁵Zdroj úmrtnostných tabuliek sa dá nájsť na stránke: <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=33012>

pri uzavretí poisťnej sumy. Hlavnou výhodou metódy, v ktorej sme použili aproximácie, je použitie štandardných úmrtnostných tabuliek a tiež jednoduchosť výpočtu extra poisťného.

Pre názornejšiu ukážku sme jednotlivé hodnoty znázornili na nasledujúcom grafe. Sú tu uvedené hodnoty štandardného poisťného a extra poisťného. Neštandardné poisťné dostaneme súčtom týchto dvoch hodnôt. Aj tento graf potvrdzuje naše predchádzajúce tvrdenia.

Graf 1 Bežné štandardné a neštandardné netto poisťné; extra poisťné



Zdroj: vlastný zdroj

ZÁVER

Na určenie extra poisťného existujú rôzne metódy. My sme rozobrali metódu percenta normálnej úmrtnosti, ktorá sa používa predovšetkým pre vyššie veku. Hoci aktúar poisťovne na stanovenie výšky poisťného pre rizikového poistenca používa manuály so sadzobníkmi, je zrejme, že skôr ako sa jednotlivé sadzby do tohto sadzobníka zapíšu, predbiehajú im poistno-matematické (aktuárske) výpočty. Spôsob výpočtu, či už jedným alebo druhým spôsobom, vzhľadom na to, že rozdiely vo výške jednotlivých poisťných sú pre jednu vekovú skupinu minimálne, závisí od rozhodnutia aktúara. Je však zrejme, že pre zmiešané poistenie je najjednoduchšie použiť aproximáciu, pretože sa používajú štandardné úmrtnostné tabuľky a aj výpočty sú veľmi jednoduché.

LITERATÚRA

- [1] CIPRA, T.: *Pojistná matematika v praxi*. Praha: EDICE HZ, 1994. ISBN 80-901495-6-1.
- [2] SAKÁLOVÁ, K.: *Oceňovanie produktov v životnom poistení*. Bratislava : EKONÓM, 2001. ISBN 80-225-1350-4.
- [3] SAXER, W.: *Versicherungsmathematik*. Berlin : Springer-Verlag GmbH, 1979. Zv. I. ISBN 3-540-01899-9.
- [4] SAXER, W.: *Versicherungsmathematik*. Berlin : Springer-Verlag GmbH, 1979. Zv. II. ISBN 3-540-02278-3.
- [5] SEKEROVÁ, V., BILÍKOVÁ, M.: *Poisťná matematika*. Bratislava : EKONÓM, 2007. ISBN 978-80-225-2301-2.

Ing. Kristína Majerníková, Ing. Mgr. Ingrid Ondrejková Krčová, PhD.
 FHI EU v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b, Bratislava
majernikova.euba@gmail.com, ondrejkova.euba@gmail.com

STRATEGICKÉ NÁSTROJE KONTROLINGU V POISŤOVNÍCTVE AKO SÚČASŤ RISK MANAŽMENTU

STRATEGIC INSTRUMENTS OF CONTROLLING IN INSURANCE INDUSTRY AS A PART OF RISK MANAGEMENT

Anna Majtánová, Hana Dlábiková

ANOTÁCIA

Príspevok je zameraný na strategické nástroje kontroingu v poisťovníctve, ktoré môžu byť využité ako súčasť risk manažmentu poisťovne. Jeho cieľom je dokázať význam strategických nástrojov kontroingu pre poisťovaciu spoločnosť a pre proces riadenia rizika. Vzhľadom na osobitosti tejto finančnej inštitúcie aj strategické nástroje kontroingu sa vyznačujú určitými špecifikami.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

kontroing, strategické nástroje, riadenie rizika

ANNOTATION

The paper is focused on strategic instruments of controlling in insurance business, which can be used as a part of risk management of insurance company. The objective of the paper is to prove the importance of strategic instruments of controlling for an insurance company and for the process of risk management. Considering the specifics of the financial institution, also strategic instruments of controlling are characterized by particular specifics.

KEY WORDS

Controlling, Strategic Instruments, Risk Management

ÚVOD

Kontroing môžeme označiť ako podsystem manažmentu, ktorý koordinuje plánovanie, hodnotenie, a poskytovanie informácií spôsobom zameraným na cieľ, na budovanie systému a na väzbu systému. Týmito činnosťami kontroing podporuje prispôbovanie a koordináciu celej spoločnosti. Risk manažment je systematický proces, v ktorom sa riziko identifikuje, analyzuje a definuje sa optimálny spôsob jeho zvládnutia pri minimálnych nákladových aspektoch a rešpektovaní systémových cieľov subjektu. Úlohou rizikového manažmentu je predovšetkým dosiahnutie maximálnej bezpečnosti a ochrany majetku vypracovaním optimálnej stratégie riadenia rizik ako hlavných nositeľov možných budúcich škôd. Príspevok je zameraný na strategické nástroje kontroingu v poisťovniach, ktoré predstavujú možnú podporu pre riadenie rizika poisťovne. Príspevok predstavuje výstup z výskumného projektu VEGA č. 1/0211/10 „Dopady a dôsledky finančnej krízy na sektor poisťovníctva“, riešeného na Katedre poisťovníctva NHF Ekonomickej univerzity v Bratislave.

CIEĽ A METODIKA

Cieľom príspevku je dokázať význam strategických nástrojov kontroingu pre riadenie rizika poisťovacej spoločnosti. Na dosiahnutie cieľa sme využili analýzu jednotlivých nástrojov strategického kontroingu.

VÝSLEDKY

V kontroľingu sa využíva mnoho strategických nástrojov a existuje mnoho delení týchto nástrojov. Prostredníctvom štúdia rôznej literatúry sme dospeli k deleniu nástrojov uvedenému v tabuľke č. 1^{116 117}

Tab.1 Strategické nástroje kontroľingu

NÁSTROJE STRATEGICKÉHO KONTROĽINGU		
Analýza podniku – poisťovne - Bilančná analýza - Reťazce tvorby hodnôt - BCG matica - Ansoffova matica - GAP analýza - Matica ziskovosti Marakon - McKinsey portfólio - Konkurenčná matica - Technologické portfólio - Koncept životného cyklu produktu - Krivky skúseností - Hodnota vlastného kapitálu	Analýza prostredia (okolia) poisťovne - Strategické včasné vysvetlenie - Analýza štruktúry odvetvia - Analýza trhu	Zjednotenie analýzy podniku a analýzy prostredia poisťovne - SWOT analýza - Benchmarking - Balanced Scorecard

Zdroj: *vlastné spracovanie*

Analýza podniku – poisťovne

Poisťovňa je veľmi špecifický podnik, pričom spĺňa všetky predpoklady pre činnosť podniku vo všeobecnosti. Znamená to teda, že môže uplatňovať klasické nástroje strategického kontroľingu podnikov, ale s ohľadom na osobitosti svojej činnosti.

Pomocou **bilančnej analýzy**, teda analýza bilancie aktív a pasív poisťovne, je možné určiť mnohé všeobecné ukazovatele ako napríklad úverová zadlženosť, likvidita a pod., ale aj veľa ukazovateľov charakteristických len pre poisťovne, napr. ukazovateľ investovania rezerv na poisťné zmluvy. **Reťazce tvorby hodnôt** zahŕňajú všetky aktivity a procesy spoločnosti, ktoré sú vyžadované pre poskytovanie daných služieb. Sú tu zahrnuté hlavné činnosti ako napr. verejné obstarávanie, personálny manažment, prieskum trhu a účtovníctvo, pre poisťovne sú to hlavne činnosti ako ohodnocovanie a riadenie poisťných rizík, tvorba technických rezerv, likvidácia poisťných udalostí a podobne. Pri navrhovaní a vytváraní konkrétnych obchodných reťazcov treba zväžiť prínosy aj náklady rôznych činností. Ak z porovnania nákladov a výnosov vyplýva, že niektoré činnosti sú neefektívne, je lepšie zveriť ich externej firme prostredníctvom outsourcingu. Poisťovňa podľa zákona 8/2008 Z.z. o poisťovníctve nemôže inej osobe zveriť činnosti, ako sú prijímanie alebo preberanie poisťných rizík, ohodnocovanie poisťných rizík a ich riadenie, tvorbu technických rezerv a tvorbu garančného fondu a pasívne zaistenie.¹¹⁸ Môže však zveriť iné činnosti, ako napríklad likvidáciu poisťných udalostí a pod.

BCG matica predstavuje dve dimenzie hodnotenia postavenia podniku na trhu: na vodorovnej osi sa znázorňuje rast trhu a na vertikálnej osi podiel na trhu. Matica využíva dva druhy úrovne, a to úroveň nízku a úroveň vysokú. V tejto dvojdimenzionálnej matici vznikajú nasledovné štyri kvadranty, z ktorých každý zastupuje určitú skupinu výrobkov alebo služieb: otázniky, hviezdy, kravy a psy. Výhodou BCG matice je, že jej aplikácia je možná pre rôzne trhy. Ak je do úvahy zahrnutý aj životný cyklus produktu, potom tu existuje aj dynamický prístup s cieľom vytvoriť rovnováhu portfólia. Avšak existuje aj kritika tohto modelu, ktorá sa

¹¹⁶ Spracované podľa: KRÄMER, S., Total Cost of Ownership – Konzept, Anwendung und Bedeutung im Beschaffungsmanagement deutscher Industrieunternehmen, Saarbrücken 2007, ISBN 3-8364-1933-5

¹¹⁷ Spracované podľa: SCHNEIDER, D: Unternehmensführung und strategisches Controlling - Überlegene Instrumente und Methoden, 4. Aufl., München/Darmstadt, 2005. ISBN 3-446-40428-7

¹¹⁸ Zákon 8/2008 Z.z. o poisťovníctve, § 14

týka hlavne aplikácie na trhy s mnohými malými a stredne veľkými podnikmi.¹¹⁹ **Ansoffova matica**, tiež označovaná ako matica expanzie produkt a trh, umožňuje identifikovať možné príležitosti rastu. Matica má štyri kvadranty v závislosti od toho, či ide o existujúce alebo nové trhy a existujúce alebo nové produkty. Pre poisťovníctvo, kde nie je vývoj nových poistných produktov taký častý ako v iných odvetviach, preto prevažuje snaha poisťovní o prenikanie na trh a diverzifikáciu. **GAP analýza**, alebo analýza medzery, definuje vzťah medzi súčasným stavom a strategickou víziou. V GAP analýze sú kvantifikovateľné ciele zaznamenané pomocou cieľovej krivky. V kontraste s touto krivkou sú krivky prognózy. Vzdialenosť medzi cieľom a prognózou je potom strategická medzera.¹²⁰ GAP analýza v poisťovníctve môže byť využitá napríklad pri plánovaní produkcie, kde sa bude porovnávať medzera medzi súčasným a strategickým objemom produkcie. **Matica ziskovosti Marakon** je významná pre riadenie portfólia a oproti starším metódam má viacero predností. Dokazuje, že nestačí, aby portfólio bolo vyvážené z hľadiska aktivít generujúcich a spotrebúvajúcich zdroje a aby aktivity vykazovali rast. Ako náhle je zavedené kritérium rentability, niektoré aktivity nespĺňajú požiadavky, pretože v podstate degradujú, aj keď produkujú zisk. Ako optimálne sa javí v tomto prípade portfólio, ktoré je vyvážené z hľadiska tvorby a spotreby zdrojov, schopné ďalšieho rastu a zväčšovania hodnoty. Na základe tejto analýzy sa môže poisťovňa rozhodnúť, ktoré produkty sú pre ňu výhodnejšie a teda sa do nich oplatí ďalej investovať. **McKinsey matica** je založená na týchto kritériách: atraktivita trhu a konkurenčná pozícia. Na základe McKinsey matice môže poisťovňa analyzovať svoje postavenie na trhu vrátane konkurenčnej pozície. **Konkurenčná matica** poskytuje rýchly prehľad o konkurenčnej pozícii. Sú tu zhromaždené silné a slabé stránky a tiež pozícia medzi konkurentmi. Je potrebné poznamenať, že takáto pozícia je založená na subjektívnom ohodnotení. Tento nedostatok môže byť odstránený pomocou vytvorenia matice konkurenčných výhod. Matica konkurenčných výhod spája dohromady profilovanie silných a slabých stránok s maticou dôležitosti a spokojnosti.¹²¹ **Technologické portfólio** – cieľom technológie portfólia je zhodnotenie portfólia pomocou rozmerov atraktivity technológie a zdrojov sily. Cieľom postupu je získať dôkazy o technológii stratégie podľa investičných/neinvestičných požiadaviek a konkurenčného postavenia. V oblasti poisťovníctva sú medzi inými dôležité ľudské zdroje, keďže zákazníci prichádzajú do kontaktu s pracovníkmi poisťovní od uzavretia poistnej zmluvy až po likvidáciu poistnej udalosti. **Koncept životného cyklu produktu** - životný cyklus produktu pozostáva z nasledovných fáz: vývoj produktu, fáza zavádzania produktu na trh, fáza rastu, fáza zrelosti a fáza poklesu.¹²² Koncept **kriviek skúseností** je ďalším z prístupov k strategickému kontroľingu. Táto koncepcia uvádza, že náklady na produkt klesajú s rastúcim objemom výroby. Tým koncept naznačuje, že s produktom je potrebné čo najrýchlejšie získať veľký podiel na trhu. Vďaka jeho vysokému outputu sú náklady na jednotku znížené, čo vedie ku konkurenčnej výhode.¹²³ **Hodnota vlastného kapitálu** je vlastne hodnota vlastného imania, ktorú je možné získať z bilancie aktív a pasív poisťovne.

¹¹⁹ BUCHHOLZ, L.: Strategisches Controlling: Grunden – Instrumente – Konzepte. 1. Wiesbaden: Gabler Verlag, 2009, str. 165 (vlastný preklad autoriek)

¹²⁰ PREISLER, P. R.: Controlling. Lehrbuch und Intensivkurs. München: Oldenbourg, 2007, str. 234 (vlastný preklad autoriek)

¹²¹ WEBER, J.: Das Advanced-Controlling Handbuch: Richtungsweisende Konzepte, Steuerungssysteme und Instrumente, Volume 2. Weinheim: Wiley-VCH Verlag, 2008, str. 155 (vlastný preklad autoriek)

¹²² KORAUS, A.: Marketing v poisťovníctve. Bratislava: Sprint, 2001, str. 55

¹²³ PLÖTNER, O. – SIEBEN, B. – KUMMER, T.-F.: Kosten- und Erlösrechnung: Anschaulich, kompakt, praxisnah. Berlin: Springer, 2010. str. 217 (vlastný preklad autoriek)

Analýza prostredia poisťovne

Analýza prostredia je pre poisťovňu veľmi dôležitá najmä z dôvodu získavania informácií o konkurentoch.

Nástroj *strategického včasného vysvetlenia* je stále viac vnímaný ako podmienka pre úspech v inováciách podniku. Jeho cieľom je odhaliť osobitosti, technologické trendy a budúce obchodné segmenty. To si vyžaduje identifikáciu, interpretáciu a vyhodnotenie slabých stránok v prostredí spoločnosti. Takto zhromaždené informácie sa používajú na prípravu manažérskych rozhodnutí. Strategické včasné vysvetlenie môže mať aktívny alebo reaktívny charakter. Pre aktívny typ sa zhromažďujú informácie na spustenie rozhodnutia a procesy zmien v spoločnosti. Reaktívne strategické včasné vysvetlenie však len reaguje na informačné potreby, vyvolané nedávnymi rozhodnutiami. Výskum v oblasti strategického včasného vysvetlenia sa skladá z rôznych smerov, v anglickej literatúre to sú: technologické prognózy, technologická obozretnosť, spotrebné prognózy, konkurenčná špionáž, technologická špionáž a budúci výskum.¹²⁴ *Analýzu štruktúry odvetvia* je možné vykonať podľa známeho modelu odvetvovej štruktúry (Porterov model piatich síl). Porterov model piatich síl znamená osvedčený a prehľadný postup pre analýzu odvetvia. Model je založený na piatich silách, ktoré najviac ovplyvňujú konkurenčné prostredie v odvetví, a to: riziko vstupu nových konkurentov, stupeň súperenia medzi podnikmi umiestnenými v odvetví, obchodná sila kupujúcich, obchodná sila dodávateľov a hrozba substitúcie produktov odvetvia: Obchodná sila dodávateľov v oblasti poisťovníctva takmer nemá význam, takže môže byť z analýzy odstránená. *Analýza poisťného trhu* sleduje situáciu na trhu, zhromaždené údaje, ktoré musia byť neustále aktualizované môžu byť použité pre rozhodovanie manažmentu. Pre analýzu trhu je možné využiť interné dáta (ako napríklad údaje o produkcii, výškach škôd a pod.) a externé údaje (napr. makroekonomické trendy, štatistiky zverejnené Štatistickým úradom Slovenskej republiky alebo Slovenskou asociáciou poisťovní. Analýza poisťného trhu môže zahŕňať napríklad analýzu trhového potenciálu produktov, analýzu vývoja trhu (rast, stagnácia), analýzu čiastkových trhov podľa distribučných kanálov poisťných produktov, podľa regiónu a pod., ďalej analýzu konkurenčných poisťovní atď.

Zjednotenie analýzy podniku a analýzy prostredia poisťovne

SWOT analýza je analýza vnútorných silných a slabých stránok podniku alebo produktu v súvislosti s vonkajšími príležitosťami a hrozbami na predmetnom trhu. SWOT analýza sa využíva na hodnotenie silných a slabých stránok, príležitostí a hrozieb, ktoré spočívajú v danom projekte, obchodnej príležitosti, prípadne v inej situácii, v ktorej sa nachádza organizácia so snahou uskutočniť určitý cieľ.¹²⁵ *Benchmarking* svojim zameraním podporuje orientáciu na lepšie poznanie konkurencie, ale aj vlastných silných a slabých stránok. To má vplyv na uplatňovanie tvorivého riadenia a lepšie formulovanie efektívnej podnikateľskej stratégie. Existujú rôzne druhy benchmarkingu, z ktorých sa najčastejšie aplikujú v praxi interný a externý benchmarking, pričom externý benchmarking možno ďalej členiť na benchmarking zameraný konkurenčne, odvetvovo a odvetvovo nezávisle.¹²⁶ *Balanced Scorecard* je metóda vytvárajúca väzbu medzi stratégiami a operatívnymi činnosťami, pričom sa kladie dôraz na merateľnosť výkonu, teda dôležité pre túto metódu je výkazníctvo

¹²⁴ CARLSON, L. W.: Using Technology Foresight to Create Business Value. In: Research Technology Management, 47. Jg., Heft 5, str. 58, 2004 (vlastný preklad autoriek)

¹²⁵ WEBER, J.: Das Advanced-Controlling-Handbuch, Volume 2: Richtungsweisende Konzepte, Steuerungssysteme und Instrumente. Weinheim: Wiley-VCH Verlag, 2008, str. 142 (vlastný preklad autoriek)

¹²⁶ Hrašková, D.: Benchmarking – porovnávanie podniku s konkurenciou. Finančný manažment a controlling v praxi, č. 1, 2011. online: <<http://www.financnymanazment.sk/Benchmarking-porovnavanie-podniku-s-konkurenciou/>>, citované dňa: 15.02.2011

podniku.¹²⁷ Pre poisťovňu sú veľmi dôležité všetky spomínané perspektívy, preto treba dôkladne analyzovať každú z nich.

ZÁVER

Príspevok analyzuje jednotlivé strategické nástroje kontroingu v poisťovacích spoločnostiach, poukazuje na všeobecné charakteristiky nástrojov využiteľné vo všetkých podnikoch ale aj na špecifiká týchto nástrojov pri ich využívaní poisťovňami. Pomocou spomenutých nástrojov je možné rôznym spôsobom analyzovať samotný podnik - poisťovňu - aj jej prostredie, na základe čoho je potom možné identifikovať, analyzovať a definovať mnohé riziká a tým podporiť aj úlohu rizikového manažmentu.

LITERATÚRA

- [1] BUCHHOLZ, L.: Strategisches Controlling: Grunden – Instrumente – Konzepte. 1. Auflage. Wiesbaden: Gabler Verlag, 2009. ISBN 978-3-8349-1079-0
- [2] CARLSON, L. W.: Using Technology Foresight to Create Business Value. In: Research Technology Management, 47. Jg., Heft 5, S. 51-60., 2004
- [4] HRAŠKOVÁ, D.: Benchmarking – porovnávanie podniku s konkurenciou. Finančný manažment a controlling v praxi, č. 1, 2011. online: <http://www.financnymanazment.sk/Benchmarking-porovnavanie-podniku-s-konkurenciou/>, citované dňa 15.02.2011
- [5] KORAUŠ, A.: Marketing v poisťovníctve. Bratislava: Sprint, 2001. ISBN 80-88848-91-1
- [6] KRÄMER, S., Total Cost of Ownership – Konzept, Anwendung und Bedeutung im Beschaffungsmanagement deutscher Industrieunternehmen, Saarbrücken 2007, ISBN 3-8364-1933-5
- [9] PREISLER, P. R.: Controlling. Lehrbuch und Intensivkurs. 13. Auflage. München: Oldenbourg, 2007. ISBN 3486584995
- [11] SCHNEIDER, D: Unternehmensführung und strategisches Controlling - Überlegene Instrumente und Methoden, 4. Aufl., München/Darmstadt, 2005. ISBN 3-446-40428-7
- [12] WEBER, Jürgen: Das Advanced-Controlling-Handbuch, Volume 2: Richtungsweisende Konzepte, Steuerungssysteme und Instrumente. Weinheim: Wiley-VCH Verlag , 2008. ISBN 978-3-527-50344-5
- [13] WEBER, Jürgen – SCHÄFFER, Utz: Balanced Scorecard & Controlling: Implementierung - Nutzen für Manager und Controller – Erfahrungen in deutschen Unternehmen. 3. Auflage. Wiesbaden: Gabler Verlag, 2000. ISBN 3-409-31518-7
- [14] PLÖTNER, Olaf – SIEBEN, Barbara – KUMMER, Tyge-F: Kosten- und Erlösrechnung: Anschaulich, kompakt, praxisnah. 2. Auflage. Berlin: Springer, 2010. ISBN 978-3-642-11919-4
- [15] Zákon 8/2008 Z.z. o poisťovníctve, § 14

Prof. Ing. Anna MAJTÁNOVÁ, PhD., Ing. Hana DLÁBIKOVÁ
Ekonomická univerzita v Bratislave, Národohospodárska fakulta, Katedra poisťovníctva
Dolnozemska cesta 1, 852 19 Bratislava
email: anna.majtanova@euba.sk, hana.dlabikova@euba.sk

¹²⁷ WEBER, J. – SCHÄFFER, U.: Balanced Scorecard & Controlling: Implementierung - Nutzen für Manager und Controller – Erfahrungen in deutschen Unternehmen. Wiesbaden: Gabler Verlag, 2000, str. 34 (vlastný preklad autoriek)

REGIONAL FINANCING AND FISCAL CO-RESPONSIBILITY IN SPAIN

Jarosław Marczak

ANNOTATION

Modern democratic states have similar political foundations, apply similar economic solutions and pursue similar economic and social goals. International institutions and international agreements, such as the European Union, have a special effect on them. Although certain areas of social and economic life gravitate towards unification, particular EU member states have maintained their unique character and continue to use their specific solutions, frequently years old and perfected as long, that determine the states' individuality and identity. This situation encourages research into the nature of these different solutions to see if they could work elsewhere, naturally after the necessary adjustments have been made to adapt them to other countries.

KEY WORDS

Fiscal co-responsibility, autonomous communities, taxes and tax system, regional government in Spain, decentralisation of public finance, fiscal federalism, financial autonomy, autonomous community financing, tax liability, tax system, common and regional tax regime

INTRODUCTION

Spain is known as “the state of the autonomies”, because of the position she has given to the highest tier of regional government – the autonomous communities. The very wide powers have been granted to regions for both political and historical reasons. Another factor behind their strong autonomy has been the wish to equalize the standard of living between particular autonomous communities, as well as the pace of their development. This goal is pursued by means of various instruments, methods and institutions. One measure being both a method and an instrument is fiscal co-responsibility which concerns the distribution of revenue sources, i.e. taxes with the relative rules for their collection, between the central government and the autonomous communities. In the Spanish literature fiscal co-responsibility is also viewed as an equivalent to financial autonomy.¹²⁸

AIM AND METHODOLOGY

This article aims to present one of the financial solutions that Spain uses to finance regional self-governing authorities. As well as making the regions more prestigious, the solution strengthens their commitment to raising tax money that partly supports also the national budget. The question arises, if the solution could be as effective in other states too. To answer it, a more in-depth study is necessary.

The discussion is methodologically based on the analysis of the Spanish literature on finance.

RESULTS

Fiscal co-responsibility is a specifically Spanish solution. It can also be found in some other states, but having the federal structure. Because Poland, the Czech Republic and Slovakia, etc., are unitary states like Spain, the Spanish lessons may provide grounds for making

¹²⁸ J. Tanco Martín-Criado, P. Duro Álvarez, Corresponsabilidad fiscal y solidaridad interterritorial, I Congreso de Ciencia Regional de Andalucía: Andalucía en el umbral del siglo XXI, b.d., http://www2.uca.es/escuela/emp_je/investigacion/congreso/map001.pdf, p.2.

changes or modifications to their local self-government financing systems. When public budgets are very tight, having local government as a partner to the central government may be a factor contributing to a more effective use of public funds.

Introduction

The Spanish territorial self-government is a three-tier system consisting of communes, provinces and autonomous communities. The communes and provinces constitute local self-governing units called local corporations, which are regulated by different laws than those applying to the autonomous communities. Spain has 8,109 communes and 50 provinces, but because they are outside the scope of this discussion, the section below will be devoted to the autonomous communities – *las comunidades autónomas*. There are 17 autonomous communities in Spain whose different characteristics have a bearing on their financial condition. The factors that make them different are the number of population; area; level of economic development as measured by GDP per capita; rate of unemployment, degree of industrialization or the level of development of some branches of economy, such as agriculture, tourism, services; language; historical and cultural traditions; geographical location, climate and others. Some of the differences are objective while others are subjective. The subjective ones are the regulations governing financial management in the autonomous communities. The regulations have developed from specific economic or political doctrines, or from political compromise. The differences between the autonomous communities are harmful to both the state and the particular communities, as they produce social and economic tensions that are the stronger, the greater the differences. One of their outcomes is internal migration of the usually more mobile and frequently better educated individuals that causes the inter-community gaps to grow even wider. Lower economic expectations of the immigrants frequently make local populations feel threatened. Overall, the rich become richer and the poor grow poorer. It was found that a solution to this problem could be compensatory instruments, for instance various funds or transfers which are mainly established and effected by the state. The transfers are funded from the nationally collected resources, but their major source is the richest regions. Perceived by many as unfair, this solution breeds even more resentment.¹²⁹ The concentration of the decision-making powers in the hands of the central government neither facilitates the development of democracy nor helps civil society thrive. The best approach is to allow local and regional communities to solve their problems as they may deem appropriate. It must be remembered, though, that this entitlement may not be unlimited. The major constraints should be the requirements that the same level of legal order is kept across the country and that the standards of living are comparable. Besides, the Spanish Constitution provides for the principle of inter-territorial solidarity. One way of meeting all these requirements is fiscal co-responsibility, directly related to the collection and distribution of revenues. In very broad terms, the fiscal co-responsibility rule aims to ensure the existence of some predetermined relations between the revenues and the expenditures of the autonomous communities. For this to happen, revenue sources must be indicated in the first place.

The sources of the Spanish (autonomous) regions' finances

Financial management of the Spanish autonomous communities is regulated by the country's Constitution of 1978 and by the frequently amended organic law of 1980 on financing autonomous communities¹³⁰. Item 1, article 157, of the Constitution states the following sources of funding available to the autonomous communities:

1. Taxes ceded completely or partially by the state; surcharges to national taxes and other shares in the state's revenues.

¹²⁹ See Ú. Serrallonga, *El déficit fiscal de Cataluña con España. Un análisis divulgativo*, Òmnium Cultural, Barcelona 2000.

¹³⁰ Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas – LOFCA.

2. Taxes, charges and special payments levied by the communities themselves.¹³¹
3. Transfers from the Inter-territorial Compensation Fund¹³² and other payments from the consolidated state budget¹³³.
4. Revenues from the communities' own property.
5. Lending revenues.

The autonomous community financing law presents a somewhat more detailed list of the above sources of revenues.

Autonomous communities are financed today under two regimes: *común* and *foral*. *Común* applies to 15 communities while *foral* is in force only in Navarre and the Basque country. Considering that *foral*'s characteristics have been formed during historical processes, this regime will be omitted from further discussion, although this direction of evolution is desired by many autonomous communities or even considered a target shape of financial management.

The autonomous communities can use funding sources that differ with respect to their efficiency or the revenue generating capacity. Their range has changed since the establishment of the autonomous communities and the enactment of the law on their finances, and more and more options of using them independently are becoming available to the communities. However, the expectations are much bigger than that, mainly with respect to the determination of tax revenues. Spanish taxes divide into national, regional (autonomous) and local. The first category of taxes is the most efficient. The regional taxes play a minor role nowadays, because the autonomous communities have few opportunities for levying them. The national taxes are personal income tax, corporate income tax, property tax, inheritance and donation tax, VAT, excise tax, and tax on civil actions. The taxes that the autonomous communities can use to derive revenues have been ceded to them by the central government either completely or partially. The process for transferring the control over taxes has been stretched in time and its scope is increasing. The taxes that have been completely ceded to the autonomous communities are property tax, inheritance and donation tax, tax on civil actions, electricity exercise tax, vehicle registration tax, tax on the retail sale of some fuels, gambling tax. The communities have been given shares in VAT (35%), PIT (33%), and excise tax on fuels, alcoholic beverages and tobacco products (40%). As these solutions fell short of the autonomous communities' expectations, two other remedies started to be developed: fiscal federalism connected with, but not equivalent to, decentralisation of public finance and fiscal co-responsibility being Spain's original concept.¹³⁴

Fiscal co-responsibility

Fiscal co-responsibility is defined as a situation where some portion of the local governments' tax revenues comes directly from the taxes paid by the local taxpayers. This means that fiscal co-responsibility allows local governments to determine the range of public services and the structure of their revenues, particularly those derived from fiscal sources, with the control over expenditures being wider than over revenues. In 1993 the autonomous communities independently determined 40% of their expenditures, but only 10% of the revenues. If the indicators could be improved, the communities would be more committed to collecting their revenues, as the latter determine the range of public services and the standards of their delivery. Table 1 presents changes in financial autonomy and fiscal co-responsibility in Spain between 1997 and 2003.

¹³¹ La contribuciones especiales.

¹³² El Fondo de Compensación Interterritorial – FCI.

¹³³ Los Presupuestos Generales del Estado – PGE.

¹³⁴ J. Ruiz-Huerta Santiago, S. Díaz de Sarralde, A. Herrero, La financiación de las comunidades autónomas en el año 2000. Una evaluación de la corresponsabilidad y propuestas de reforma, <http://www.idpbarcelona.net/docs/public/iccaa/2000/financiacion/financiacion.pdf>, pp. 453-455.

Fig.1 Evolution of financial autonomy and fiscal co-responsibility in Spain, years 1997-2003

Autonomous community	Financial autonomy y 1997-2001 (%)	Financial autonomy y 2002 (%)	Financial autonomy y 2003 (%)	Fiscal co-responsibility y 1997-2001 (%)	Fiscal co-responsibility y 2002 (%)	Fiscal co-responsibility y 2003 (%)
Catalonia	40.92	83.91	84.31	28.57	52.54	53.52
Galicia	20.20	50.75	50.74	14.28	26.27	26.24
Andalusia	19.50	53.14	55.18	14.30	27.80	30.40
Asturias	26.94	61.56	61.93	18.94	33.46	34.10
Cantabria	23.64	58.62	59.69	16.42	33.04	34.45
Rioja	26.71	60.60	57.52	18.57	36.15	33.97
Murcia	20.55	61.69	62.79	14.52	31.93	34.16
Valencia	31.87	74.49	75.12	23.55	43.18	44.44
Aragon	30.71	68.26	68.14	21.98	39.65	40.13
Castile - La Mancha	16.50	50.44	50.40	11.87	24.73	24.28
Canary Islands	24.67	30.02	30.29	17.90	28.65	28.90
Extremadura	12.57	37.31	38.63	9.06	17.06	18.77
Balearic Is.	35.19	109.67	109.39	24.49	51.41	51.42
Madrid	58.27	103.37	102.34	40.35	70.64	71.04
Castile and Leon	22.57	56.10	55.65	16.04	30.06	29.55
Total	30.40	68.02	68.63	21.56	40.28	41.38

Source: D. Cantarero Prieto, N. Fernández Gómez, Evolución de la suficiencia y la corresponsabilidad fiscal regional, *Presupuesto y Gasto Público* núm. 43/2006, p. 97.

The data in Table 1 reflect growing changes in financial autonomy and fiscal co-responsibility in the analysed period. Years 2002 and 2003 have been treated separately, because of the 2002 reform of the autonomous community financing regime. The increase in 2003 was not so dynamic against the previous year; in some cases it was, in fact, smaller.

The autonomous communities' growing dissatisfaction and the economic crisis that hit hard the Spanish economy resulted in another modification to the financial management of the autonomous communities. The central government decided that the new reform should pursue four goals: better financing of the welfare state's services delivered to its citizens; making sure that all citizens have access to the same basic services regardless of where they live; more financial independence and co-responsibility for the autonomous communities; smaller gaps between the amounts of per capita financing.

The most important solutions aimed to make the communities less dependent on the state. When the reform was being designed in 2008, around 70 % of all resources available to the autonomous communities came from taxes that were completely or partially ceded to them. The reform was expected to increase the rate to 90%, owing to the widened scope of the ceded taxes and extended fiscal governance (including the power to make normative decisions). The ceded shares in the personal income tax and VAT were increased to 50 % and the share in excise tax was elevated to 58% (on average). Regarding PIT, the autonomies were allowed to change personal and family minima; determine their surcharge on the national tax rate and tax reliefs applying to flat purchase or letting; they were also granted normative powers over VAT and exercise tax. Additionally, the cooperation between the national tax

administration and the autonomous communities' tax administrations was extended and improved.

Since these instruments did not seem capable of solving all the problems, the range of the compensation instruments was also extended. Three new funds were established to ensure that services of comparable quality were delivered all over Spain. These funds are the Basic Public Services Guarantee Fund, the General Sufficiency Fund, and the Autonomy (Regional) Convergence Fund. There is also the Inter-territorial Compensation Fund, which is responsible for financing investment projects.

CONCLUSION

The above analysis aimed to introduce fiscal co-responsibility - a solution that Spain has been operating since mid-1990s. Its purpose is to enable the distribution of tasks, powers and funds between the state and the autonomous communities, but mainly to reduce the inequalities in economic and social development between particular Spanish regions and to defuse political tensions that occur as their result. Fiscal co-responsibility can be treated as the acid test of the political maturity of both the government and regional self-government units regarding the stimulation of the economy and combatting unemployment, but mainly of their responsibility for ensuring that public services of the same quality are delivered to all citizens in the country. The Spanish solution seems useful also for Central and Eastern Europe.

BIBLIOGRAPHY

- [1] A. García Rico, *La Financiación de las Comunidades Autónomas*, Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha, Cuenca 1999. ISBN: 84-89958-69-6
- [2] J. Tanco Martín-Criado, P. Duro Álvarez, *Corresponsabilidad fiscal y solidaridad interterritorial*, I Congreso de Ciencia Regional de Andalucía: Andalucía en el umbral del siglo XXI, b.d, http://www2.uca.es/escuela/emp_je/investigacion/congreso/map001.pdf
- [3] J. C. Graciano Regalado, *Financiación autonómica y corresponsabilidad fiscal: especial referencia al nuevo modelo de 2009*, *Foro. Nueva época*, núm. 9/2009, ISSN: 1698-5583
- [4] D. Cantarero Prieto, N. Fernández Gómez, *Evolución de la suficiencia y la corresponsabilidad fiscal regional*, *Presupuesto y Gasto Público* núm. 43/2006.
- [5] J. Ruiz-Huerta Santiago, S. Díaz de Sarralde, A. Herrero, *La financiación de las comunidades autónomas en el año 2000. Una evaluación de la corresponsabilidad y propuestas de reforma*, <http://www.idpbarcelona.net/docs/public/iccaa/2000/financiacion/financiacion.pdf>
- [6] Ú. Serrallonga, *El déficit fiscal de Cataluña con España. Un análisis divulgativo*, Ómnium Cultural, Barcelona 2000, ISBN: 84-7306-611-1

Full name dr Jarosław Marczak
Institution Polskie Stowarzyszenie Finansów i Bankowości
Street ul. Rewolucji 1905 r. 39/41
City Łódź
Email marczak.jaroslaw@gmail.com

ISLAMIC FINANCE AND BANKING

Hussam Musa

ANNOTATION

This paper deals with Islamic financial system and in particular with some of its financial principles. These principles are more or less known, but we try in this paper to analyse and characterise the recent development in this new financial system for many European countries. Islamic finance is one of the most of the rapidly growing segments of the global financial system. However, despite the increasing importance of Islamic finance, particularly in developing economies in the Middle East and South-East Asia, religious and social complexity has acted against a fuller understanding by regulators, policymakers, researchers and practitioners.

KEY WORDS

Islamic finance, Islamic banking, Global banking, Islamic financial system, Interest rate

INTRODUCTION

Islamic finance – financial institutions and products designed to comply with the central tenets of *Sharia* (or Islamic law) – is one of the most rapidly growing segments of the global finance industry. Starting with the Dubai Islamic Bank in 1975 (and operations in the United Arab Emirates, Egypt, the Cayman Islands, Sudan, Lebanon, the Bahamas, Bosnia, Bahrain and Pakistan), the number of Islamic financial institutions worldwide now exceeds over three hundred, with operations in seventy-five countries and assets in excess of US\$1000 billion.

The last two decades have seen a mushrooming of Islamic banks – institutions practicing a banking system – Islamic banking – which is consistent with Shariah (Islamic law) and guided by Islamic economics. The heart of the system is the prohibition of collecting *riba* (interest or usury). The argument against *riba* is that money is not “goods” and that profit should be earned on goods and services only / not on control of money itself (i.e., return on assets).

Generally, Shariah prohibits trading in financial risk (*gharar*), as doing so is seen as a form of gambling. Moreover, Shariah prohibits investing in businesses that are considered *haram* (not religiously permitted, in contrast to *halal*, which means religiously permitted), such as businesses that sell alcohol or pork, or businesses that are engaged in gambling or produce un-Islamic media.

PRINCIPLES OF AN ISLAMIC FINANCIAL SYSTEM

The basic framework for an Islamic financial system is a set of rules and laws, collectively referred to as Shariah, governing economic, social, political, and cultural aspects of Islamic societies. Shariah originates from the rules dictated by the Quran and its practices, and explanations rendered (more commonly known as *Sunnah*) by the Prophet Muhammad. Further elaboration of the rules is provided by scholars in Islamic jurisprudence within the framework of the Quran and *Sunnah*. The basic principles of an Islamic financial system can be summarized as follows:

Prohibition of interest

Prohibition of riba, a term literally meaning “an excess” and interpreted as “any unjustifiable increase of capital whether in loans or sales” is the central tenet of the system. More precisely, any positive, fixed, predetermined rate tied to the maturity and the amount of principal (i.e., guaranteed regardless of the performance of the investment) is considered riba and is prohibited. The general consensus among Islamic scholars is that riba covers not only usury but also the charging of “interest” as widely practiced.

This prohibition is based on arguments of social justice, equality, and property rights. Islamic encourages the earning of profits but forbids the charging of interest because profits, determined ex post, symbolize successful entrepreneurship and creation of additional wealth whereas interest, determined ex ante, is a cost that is accrued irrespective of the outcome of business operation and may not create wealth if there are business losses. Social justice demands that borrowers and lenders share rewards as well as losses in an equitable fashion and that the process of wealth accumulation and distribution in the economy be fair and representative of the true productivity.

Risk sharing

Because interest is prohibited, suppliers of funds become investors instead of creditors. The provider of financial capital and the entrepreneur share business risks in return for shares of the profits.

Money as “potential” capital

Money is treated as “potential” capital that is, it becomes actual capital only when it joins hands with other resources to undertake a productive activity.

Prohibition of speculative behavior

An Islamic financial system discourages hoarding and prohibits transactions featuring extreme uncertainties, gambling, and risks.

Sanctity of contracts

Islam upholds contractual obligations and the disclosure of information as a sacred duty. This feature is intended to reduce the risk of asymmetric information and moral hazard.

Shariah- approved activities

Only those business activities that do not violate the rules of shariah qualify for investment. For example, any investment in businesses dealing with alcohol, gambling, and casinos would be prohibited.

An Islamic financial system can be expected to be stable owing to the elimination of debt-financing and enhanced allocation efficiency. A “two-windows” model for Islamic financial intermediaries has been suggested in which demand deposits are backed 100 percent by reserves, and investment deposits are accepted purely on an equity-sharing basis.

Islamic financial instruments

Some of the more popular instruments in Islamic financial markets are Trade with mark-up or cost-plus sale (murabaha). One of the most widely used instruments for short-term financing is based on the traditional notion of purchase finance. The investor undertakes to supply specific goods or commodities, incorporating a mutually agreed contract for resale to the client and mutually negotiated margin. Around 75 percent of Islamic financial transactions are cost-plus sales.

1- Leasing (ijara)

Another popular instrument, accounting for about 10 percent of Islamic financial transactions, is leasing. Leasing is designed for financing vehicles, machinery, equipment,

and aircraft. Different forms of leasing are permissible, including leases where a portion of the installment payment goes toward the final purchase (with the transfer of ownership to the lessee).

2- Profit-sharing agreement (mudaraba)

This is identical to an investment fund in which managers handle a pool of funds. The agent-manager has relatively limited liability while having sufficient incentives to perform. The capital is invested in broadly defined activities, and the terms of profit and risk sharing are customized for each investment.

3- Equity participation (musharaka)

This is analogous to a classical joint venture. Both entrepreneur and investor contribute to the capital (assets, technical and managerial expertise, working capital, etc.) of the operation in varying degrees and agree to share the returns (as well as the risks) in proportions agreed to in advance. Traditionally, this form of transaction has been used for financing fixed assets and working capital of medium-and long-term duration.

4- Sales contracts

Deferred-payment sale (bay`mu`ajjal) and deferred-delivery sale (bay`salam) contracts, in addition to spot sales, are used for conduction credit sales. In a deferred-payment sale, delivery of the product is taken on the spot but delivery of the payment is delayed for an agreed period.

Market trends

Banking is the most developed part of the Islamic financial system. The state constitutions of Iran and Pakistan, for example, require their banking systems to be fully compatible with Islamic law. In Egypt, Indonesia, Malaysia, and the Gulf cooperation Council countries, Islamic banking exists alongside conventional banking. Islamic banking is currently practiced through two channels: “specialized” Islamic banks and “Islamic windows”. Specialized Islamic banks are commercial and investment banks, structured wholly on Islamic principles, and they deal only with Islamic instruments. Islamic windows are special facilities offered by conventional banks to provide services to Muslims who wish to engage in Islamic banking. Both Western banks and banks headquartered in Islamic countries provide Islamic windows.

Traditionally, specialized Islamic banks have been well positioned to attract deposits from Muslims, but these institutions have generally lacked the technical ability to invest efficiently. This gap has been bridged by the services of Western banks that swiftly and efficiently deploy funds into Islamically acceptable channels. But this has often meant lower returns for Islamic investors owing to the second layer of intermediation. This trend is changing. Islamic banks are becoming resourceful and are going global, in part owing to their increased integration with international markets. At the same time, aware of the potential of Islamic markets, Western banks are reaching out to investors directly and eliminating the middleman the Islamic banks or Islamic windows of banks in Muslim countries. For example, Citibank opened its first Islamic bank subsidiary in Bahrain in 1996.

Historically Islamic financial markets have lacked liquidity-enhancing instruments, thus eliminating a large segment of potential investors. However, more liquid instruments are emerging through securitization; Islamic funds, with a current market size of \$ 1 billion, represent the initial application of securitization. There are three types of Islamic funds: equity, commodity, and leasing. Equity funds, the largest share of the Islamic funds market,

are the same as conventional mutual funds but with an Islamic touch that requires a unique “filtration” process to select appropriate share. The filtration process ensures that the mode, operation, and capital structure of each business the fund invests in are compatible with Islamic law, eliminating companies engaged in prohibited activities and those whose capital structure relies heavily on debt financing (to avoid dealing with interest). For this reason, companies with a negligible level of debt financing (10 percent or less) may be selected, provided that the debt does not remain a permanent feature of the capital structure.

International and regional institutions are working with Islamic finance and are contemplating the introduction of derivative products and syndication to enhance project finance. The International Finance Corporation (IFC) has successfully executed several transactions in the Middle East that conform to Islamic principles. While the introduction of derivative products is being cautiously suited, it is suspected that these incorporate interest and may also support speculative activities. Simple derivatives, such as forward contract, are being examined because their basic elements are similar to those of the Islamic instrument of deferred sale. Project finance, which puts emphasis on equity participation, is another natural fit for Islamic finance. The successful experimentation with long-term project financing in the construction industry in Malaysia is a positive development in this area.

CONCLUSION

The further growth and development of the Islamic financial system will depend largely on the nature of innovations introduced in the market. The immediate need is to deploy human and financial resources to develop instruments to enhance liquidity; develop secondary, money, and interbank markets; perform asset/liability and risk management; and introduce public finance instruments. The Islamic financial system can also offer alternatives at the microfinance level.

Securitization is a step in the right direction but even this requires more sophistication. The scope of securitization the process of unbundling and repackaging a financial asset to enhance its marketability, negotiability, and liquidity in Islamic financial markets is very promising, because current market operations are restricted by the dearth of liquidity enhancing products secondary markets lack depth and breadth; and, more important, instruments for asset/liability management are simply nonexistent. With the expansion of securitization, the customer base of Islamic financial systems will grow as institutional investors, who have access to broader maturity structures, are attracted to the market; the secondary market will develop; and asset/liability management will become a reality. Other strong candidates for securitization include real estate, leasing, and trade receivables because of the collateralized nature of their cash flows.

Microfinance is another candidate for the application of Islamic finance, Islamic finance promotes entrepreneurship and risk sharing, and its expansion to the poor could be an effective development tool. The social benefits are obvious, since the poor currently are often exploited by lenders charging usurious rates.

BIBLIOGRAPHY

- [1] ABDUL-GAFOOR, A. 2006. Mudaraba-Based Investment and Finance. In *Journal of Islamic Banking and Finance*, roč.4.2006, č. 23, s. 78-98. ISSN 2070-4658.
- [2] EL-QORCHI, M. 2005. Islamic Finance Gears up. In *Finance and Development 2005* [online]. 2005, roč. 42, č. 4, December 2005. [cit. 2009-11-02]. Dostupné na:

<http://www.imamu.edu.sa/Data/abstract/management/acc/Islamic%20Finance%20Gears%20Up%20-%20Finance%20and%20Developmen.pdf>.

- [3] EL-GAMAL, M. 2009. *Islamic Finance, Law, Economic and Practice*. Cambridge : University Press, 2009. 221 s. ISBN 987-0-521-74126-2.
- [4] MUSA, H., MUSOVÁ, Z. 2008. Islamic Financial and Banking System. In *Perspektywiczne Opracowania Nauki i Techniki, Ekonomiczne nauki, Volume 1., IV Miedzynarodowa Naukowa-Praktycznaja Konferencia, Przemysł : Nauka i studia*, 2008. ISBN 978-966-8736-05-6.
- [5] MUSA, H. 2008. Islamic banking- a new trend of industry. In *Acta Aerarii Publici. Vedecký časopis Ekonomickej fakulty UMB. Banská Bystrica : Univerzita Mateja Bela, Ekonomická fakulta*, 2008, roč. 5, č. 1. ISSN 1336-8818.
- [6] MUSA, H. 2008. Islamic Financial and Banking System. In *Ekonomika: problemi toorii ta praktiki. Zbornik naukových prac, Vipusk 244, Tom V. Dnipropetrovsk*, 2008. ISBN 978-966-8736-05-6. ISSN 1561-6908.
- [7] MUSA, H., MUSOVÁ, Z. 2009. Islamic Banks versus Conventional Banking System. In *Finanční řízení podniků a finančních insitucí: sborník příspěvků ze 7. mezinárodní konference*. Ostrava: Vysoká škola báňska – Technická Univerzita Ostrava, Ekonomická fakulta, Katedra financí , 2009. ISBN 978-80-248-2059-0.
- [8] MUSA, H. 2010. Finance and banking without interest. In: *FIN STAR NET 2010. zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie*. Bratislava: Národohospodárska fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave, 2010. ISBN 978-80-970244-2-0.
- [9] SIDDIQI, M. 2004. *Riba, Bank Interest and the Rationale of Its Prohibition*. Jeddah : Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, 2004. 162 s. ISBN 9960-32-145-2.

Ing. Hussam Musa, PhD.
Ekonomická fakulta UMB
Tajovského 10
975 90 Banská Bystrica
hussam.musa@umb.sk

NOVÁ PRAVIDLA PRO POSKYTOVÁNÍ SPOTŘEBITELSKÝCH ÚVĚRŮ V ČESKÉ REPUBLICE OD 1. 1. 2011

NEW RULES OF CONSUMER CREDIT GRANTING IN THE CZECH REPUBLIC SINCE JANUARY 1 OF 2011

Gabriela Oškrdalová, Petr Valouch

ANOTACE

Předmětem příspěvku „Nová pravidla pro poskytování spotřebitelských úvěrů v České republice od 1. 1. 2011“ je analýza zákona č. 145/2010 Sb., o spotřebitelském úvěru a o změně některých zákonů a identifikace nejvýznamnějších změn v poskytování spotřebitelských úvěrů v České republice, které nový zákon přinesl od 1. 1. 2011.

KLÍČOVÁ SLOVA

úvěr, spotřebitelský úvěr, práva spotřebitelů, informační povinnost, posouzení schopnosti splácet

ANNOTATION

The subject of the paper “New rules of consumer credit granting in the Czech Republic since January 1 of 2011” is an analysis of the Law No. 145/2010 Coll., about consumer credit and changes of some laws and an identification of the most important changes in consumer credit granting in the Czech Republic that the new regulation produced since January 1 of 2011.

KEY WORDS

credit, consumer credit, consumers' rights, information duty, creditworthiness assessment

ÚVOD

1. ledna 2011 v České republice nabyl účinnosti zákon č. 145/2010 Sb., o spotřebitelském úvěru a o změně některých zákonů (dále také ZSÚ), který je transpozicí směrnice Evropského parlamentu a Rady 2008/48/ES ze dne 23. dubna 2008 o smlouvách o spotřebitelském úvěru a o zrušení směrnice Rady 87/102/EHS o sblížení právních a správních předpisů členských států týkajících se spotřebitelského úvěru do české legislativy. Nový zákon nahrazuje dřívější právní úpravu. Zákon č. 321/2001 Sb., o některých podmínkách sjednávání spotřebitelského úvěru a o změně zákona č. 64/1986 Sb., se zrušuje (§ 24 ZSÚ). Ke změně dochází u zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, ve znění pozdějších předpisů¹³⁵, u zákona č. 64/1986 Sb., o České obchodní inspekci, ve znění pozdějších předpisů a zákona č. 6/1993 Sb., o České národní bance, ve znění pozdějších předpisů¹³⁶.

¹³⁵ Dle § 25 ZSÚ se mění podmínky pro vstup do podnikání, když „poskytování nebo zprostředkování spotřebitelského úvěru“ je doplněno mezi Živnosti vázané v příloze č. 2 zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, ve znění pozdějších předpisů a jsou zde stanoveny požadavky na odbornou způsobilost. Dle důvodové zprávy (MF ČR: Důvodová zpráva k návrhu zákona o spotřebitelském úvěru a o změně některých zákonů, http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Duvodova_zprava_MF_Spotebitelsky_uver.pdf, str. 2) by změny zákona měly umožnit lépe evidovat subjekty poskytující nebo zprostředkovávající spotřebitelský úvěr a přispět k účinnější kontrole nad těmito subjekty.

¹³⁶ Dle § 27 ZSÚ na dodržování povinností stanovených právním předpisem upravujícím sjednávání spotřebitelského úvěru (nyní tedy ZSÚ) dohlíží Česká obchodní inspekce, pokud tento dohled nevykonává Česká

Cílem nové právní úpravy je dle důvodové zprávy k návrhu ZSÚ „dosažení harmonizace spotřebitelského trhu v rámci Společenství, a tím i posílení důvěry a právní jistoty spotřebitelů a poskytovatelů spotřebitelských úvěrů, zejména v oblasti přeshraničních transakcí“¹³⁷. Zákon přináší změny ve vymezení spotřebitelského úvěru, posiluje práva spotřebitelů a přináší nové povinnosti jejich poskytovatelům a zprostředkovatelům, příp. zpřísňuje/rozšiřuje povinnosti stanovené legislativou již dříve.

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je analýza zákona č. 145/2010 Sb., o spotřebitelském úvěru a o změně některých zákonů a identifikace nejvýznamnějších změn v poskytování spotřebitelských úvěrů v České republice, které nový zákon přinesl od 1. 1. 2011. Uvedeného cíle je dosaženo pomocí obecně-vědnicích metod, především analýzy, deskripce, komparace, syntézy, indukce a dedukce. V práci je použita pozitivistická i normativní metodologie.

VÝSLEDKY

ZSÚ přináší nové vymezení spotřebitelského úvěru. Dle § 1 se spotřebitelským úvěrem rozumí odložená platba, půjčka, úvěr nebo jiná obdobná finanční služba poskytovaná nebo přislíbená spotřebiteli¹³⁸ věřitelem¹³⁹, nebo zprostředkovatelem¹⁴⁰. Pro úplnost je třeba podotknout, že zákon ze své působnosti určité odložené platby, půjčky, úvěry nebo jiné obdobné finanční služby vylučuje (návaznost na čl. 2 směrnice Evropského parlamentu a Rady 2008/48/ES)¹⁴¹.

V následujícím textu se budeme věnovat dle našeho názoru nejvýznamnějším změnám v poskytování spotřebitelských úvěrů v České republice, které s sebou nový zákon přinesl.

Posílení práv spotřebitelů

Nový zákon poměrně významně posiluje postavení spotřebitele. Zmínit můžeme např. právo spotřebitele odstoupit od smlouvy, ve které se sjednává spotřebitelský úvěr, a to bez uvedení důvodu ve lhůtě 14 dnů ode dne uzavření této smlouvy (§ 11 odst. 1 ZSÚ), aniž by měl věřitel právo uplatňovat vůči spotřebiteli nějakou sankci¹⁴². Zákon se ale také např. věnuje úpravě podmínek předčasného splacení spotřebitelského úvěru, a to v § 15, podle kterého je spotřebitel oprávněn spotřebitelský úvěr zcela nebo zčásti splatit kdykoliv po dobu trvání spotřebitelského úvěru, přičemž má právo na poměrné snížení celkových nákladů

národní banka (viz § 2 odst. 2 zákona č. 64/1986 Sb., o České obchodní inspekci, ve znění pozdějších předpisů). Nová úprava dohledu v této oblasti se promítá i do zákona č. 6/1993 Sb., o České národní bance, ve znění pozdějších předpisů, a to do § 44a odst. 1. Dříve byl výkon dohledu zákonem svěřen pouze ČOI. Současné rozdělení působnosti k výkonu dozoru mezi ČOI a ČNB umožňuje využít zkušenosti, které při výkonu dohledu nad poskytováním spotřebitelských úvěrů získala ČOI, a na straně druhé ČNB svěřuje dohled nad dodržováním povinností při poskytování spotřebitelského úvěru v případě těch subjektů, které jinak spadají pod její dohled (MF ČR: Důvodová zpráva k návrhu zákona o spotřebitelském úvěru a o změně některých zákonů, http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Duvodova_zprava_MF_Spotebitelsky_uver.pdf, str. 2).

¹³⁷ MF ČR: Důvodová zpráva k návrhu zákona o spotřebitelském úvěru a o změně některých zákonů, http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Duvodova_zprava_MF_Spotebitelsky_uver.pdf, str. 1

¹³⁸ Dle § 3 písm. a) ZSÚ fyzická osoba, která nejedná v rámci své podnikatelské činnosti nebo v rámci samostatného výkonu svého povolání.

¹³⁹ Dle § 3 písm. b) ZSÚ osoba nabízející nebo poskytující spotřebitelský úvěr v rámci své podnikatelské činnosti nebo v rámci samostatného výkonu svého povolání.

¹⁴⁰ Dle § 3 písm. c) ZSÚ osoba, která není věřitelem a která v rámci své podnikatelské činnosti nebo v rámci samostatného výkonu svého povolání za odměnu nabízí spotřebiteli možnost uzavřít smlouvu, ve které se sjednává spotřebitelský úvěr, s věřitelem nebo mu pomáhá tuto smlouvu uzavřít nebo ji jménem věřitele uzavírá.

¹⁴¹ Podrobněji viz § 2 ZSÚ

¹⁴² Podrobněji o odstoupení od smlouvy, ve které se sjednává spotřebitelský úvěr, viz § 11 ZSÚ.

spotřebitelského úvěru. Věřitel má v tomto případě právo na náhradu nutných a objektivně odůvodněných nákladů, které mu vznikly v přímé souvislosti s předčasným splacením. Výše náhrady nákladů však nesmí přesáhnout 1 % z předčasně splacené části celkové výše spotřebitelského úvěru, přesahuje-li doba mezi předčasným splacením a sjednaným koncem spotřebitelského úvěru jeden rok. Není-li tato doba delší než jeden rok, nesmí výše náhrady nákladů přesáhnout 0,5 %. Náhrada nákladů přitom nesmí přesáhnout částku úroku, kterou by spotřebitel zaplatil za dobu od předčasného splacení do skončení spotřebitelského úvěru.¹⁴³

Nová úprava pravidel týkajících se smluv o vázaném spotřebitelském úvěru

V § 14 si ZSÚ všímá smluv o vázaném spotřebitelském úvěru, tj. smluv, ve kterých se sjednává spotřebitelský úvěr a které jsou závislé na smlouvě o koupi zboží nebo poskytnutí služby. Pakliže spotřebitel odstoupí od smlouvy o koupi zboží nebo poskytnutí služby, kde cena zboží nebo služby je plně nebo částečně hrazena spotřebitelským úvěrem, zaniká též smlouva o vázaném úvěru. O této skutečnosti je spotřebitel povinen informovat věřitele. Zánik smlouvy o vázaném spotřebitelském úvěru přitom nesmí být spojován s uplatněním jakýchkoliv sankcí ze strany věřitele nebo třetí osoby.¹⁴⁴ Dříve se obě dotčené smlouvy posuzovaly odděleně¹⁴⁵.

Posílení informačních povinností věřitelů a zprostředkovatelů spotřebitelských úvěrů

Dle důvodové zprávy k ZSÚ¹⁴⁶ je možné spatřovat těžiště nové právní úpravy zejména ve výčtu informací, které je věřitel, příp. zprostředkovatel povinen poskytnout spotřebiteli v dostatečném předstihu před uzavřením smlouvy, ve které se sjednává spotřebitelský úvěr, v samotné smlouvě a během plnění smlouvy. Důvod je přitom zřejmý, „včasné a úplné informace jsou nezbytným předpokladem pro to, aby spotřebitel mohl činit kvalifikovaná rozhodnutí“¹⁴⁷. Informační povinnosti poskytovatelů jsou upraveny v § 4 – 7 ZSÚ. V této oblasti je možné se v odborných kruzích setkat i s určitou kritikou posílení informačních povinností. Např. advokátní kancelář ROWAN LEGAL uvádí, že spotřebitel bude zahrnut celou řadou detailních informací, které ke svému rozhodnutí podepsat úvěrovou smlouvu ani nebude potřebovat a příliš mu nepomohou, jelikož je často nebude schopen posoudit a vyvodit z nich příslušné závěry¹⁴⁸. Důsledky porušení informační povinnosti jsou přitom nemalé. Kromě toho, že se věřitel nebo zprostředkovatel dopustí správního deliktu (§ 20), za který lze uložit pokutu až do výše 5 000 000,- Kč, měl by si být vědom toho, že se vystavuje i dalším sankcím. Z nich můžeme zmínit např. ustanovení § 8, podle kterého „neobsahuje-li smlouva, ve které se sjednává spotřebitelský úvěr, informace uvedené v § 6 odst. 1 a spotřebitel tuto skutečnost uplatní u věřitele, pokládá se spotřebitelský úvěr od počátku za úročený ve výši diskontní sazby platné v době uzavření této smlouvy uveřejněné Českou národní bankou a ujednání o jiných platbách na spotřebitelský úvěr jsou neplatná“. Obdobně pak např. § 7 odst. 1 říká, že „věřitel je povinen po dobu trvání spotřebitelského úvěru informovat spotřebitele v listinné podobě nebo na jiném trvalém nosiči dat o každé změně výpůjční úrokové sazby, a to v přiměřeném předstihu před nabytím její účinnosti, jinak není tato změna vůči spotřebiteli účinná“.

¹⁴³ Podrobněji o předčasném splacení spotřebitelského úvěru viz § 15 ZSÚ.

¹⁴⁴ Podrobněji o smlouvě o vázaném spotřebitelském úvěru viz § 14 ZSÚ.

¹⁴⁵ ROWAN LEGAL: Nová pravidla pro poskytování spotřebitelských úvěrů od 1.1.2011, <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/bankovnictvi-investovani/nova-pravidla-pro-spotreb-uvery-1-1-2011/1000464/59248/>

¹⁴⁶ MF ČR: Důvodová zpráva k návrhu zákona o spotřebitelském úvěru a o změně některých zákonů,

http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Duvodova_zprava_MF_Spotebitelsky_uver.pdf, str. 1

¹⁴⁷ MF ČR: Důvodová zpráva k návrhu zákona o spotřebitelském úvěru a o změně některých zákonů,

http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Duvodova_zprava_MF_Spotebitelsky_uver.pdf, str. 1

¹⁴⁸ ROWAN LEGAL: Nová pravidla pro poskytování spotřebitelských úvěrů od 1.1.2011, <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/bankovnictvi-investovani/nova-pravidla-pro-spotreb-uvery-1-1-2011/1000464/59248/>

Zpřesnění vymezení a výpočtu roční procentní sazby nákladů

Roční procentní sazbou nákladů (RPSN) na spotřebitelský úvěr se podle § 3 písm. d) rozumí celkové náklady spotřebitelského úvěru pro spotřebitele, vyjádřené jako roční procentní podíl z celkové výše spotřebitelského úvěru. RPSN bez pochyby patří mezi nejdůležitější informace poskytované spotřebiteli, neboť umožňuje zhodnotit celkovou výši nákladů na úvěr a jednoduše porovnat jednotlivé nabídky spotřebitelských úvěrů na trhu z pohledu celkové výše nákladů s nimi spojených (porovnání na základě výše úrokových sazeb je z důvodu existence dalších souvisejících nákladů jednoznačně nedostatečné). Aby ukazatel RPSN skutečně plnil svoji funkci, je třeba zajistit jeho jednoznačné vymezení a jednotný způsob výpočtu. Podle § 10 odst. 1 se RPSN na spotřebitelský úvěr rovná současné hodnotě všech nákladů spotřebitele sjednaných mezi věřitelem a spotřebitelem ve smlouvě, ve které se sjednává spotřebitelský úvěr, a počítá se na roční bázi podle vzorce uvedeného v příloze č. 5 zákona. Pro účely výpočtu RPSN na spotřebitelský úvěr se použijí celkové náklady úvěru pro spotřebitele s výjimkou nákladů splatných spotřebitelem v důsledku neplnění některého ze závazků stanovených ve smlouvě, ve které se sjednává spotřebitelský úvěr, a jiných nákladů než kupní ceny, které je spotřebitel povinen při koupi zboží nebo poskytnutí služeb zaplatit bez ohledu na to, zda je transakce uskutečněna s využitím spotřebitelského úvěru nebo bez jeho využití. Náklady na vedení účtu zaznamenávajícího platební transakce a čerpání, náklady na používání platebních prostředků pro platební transakce a čerpání a další náklady spojené s platebními transakcemi se zahrnují do celkových nákladů úvěru pro spotřebitele, s výjimkou případů, kdy je zřízení účtu nepovinné a náklady na tento účet byly samostatně uvedeny ve smlouvě, ve které se sjednává spotřebitelský úvěr, nebo v jiné smlouvě uzavřené se spotřebitelem.¹⁴⁹ Výpočet RPSN na spotřebitelský úvěr je založen na předpokladu, že spotřebitelský úvěr bude trvat po dohodnutou dobu a že věřitel a spotřebitel splní řádně a včas své povinnosti.¹⁵⁰ Pakliže smlouva, ve které se sjednává spotřebitelský úvěr, umožňuje změnu úrokové sazby nebo změnu výše plateb s úvěrem souvisejících, které jsou zahrnuté do RPSN na spotřebitelský úvěr, ale nelze je číselně vyjádřit v době výpočtu, má se pro účely výpočtu za to, že úroková sazba a ostatní platby zůstávají neměnné a budou platit do konce účinnosti dané smlouvy.¹⁵¹ V příloze č. 5 jsou rovněž kromě vzorce pro výpočet RPSN uvedené dodatečné předpoklady pro výpočet. Zpravidla přitom platí, že je-li více možností, zohlední se při výpočtu RPSN ta nejnákladnější pro spotřebitele¹⁵².

Zavedení povinnosti věřitele posoudit úvěruschopnost spotřebitele

Novinkou v porovnání s dříve platnou úpravou je zavedení povinnosti věřitele posoudit úvěruschopnost spotřebitele. Podle § 9 odst. 1 je věřitel před uzavřením smlouvy, ve které se sjednává spotřebitelský úvěr, či změnou takové smlouvy spočívající ve významném navýšení celkové výše spotřebitelského úvěru, povinen s odbornou péčí posoudit schopnost spotřebitele splácet spotřebitelský úvěr, a to na základě dostatečných informací získaných i od spotřebitele¹⁵³, a je-li to nezbytné, nahlédnutím do databází umožňujících posouzení úvěruschopnosti spotřebitele. Smyslem této úpravy je dle důvodové zprávy¹⁵⁴ ochrana spotřebitelů před rizikovými úvěry a ochrana společnosti před rostoucí zadlužeností

¹⁴⁹ § 10 odst. 2 ZSÚ

¹⁵⁰ § 10 odst. 3 ZSÚ

¹⁵¹ § 10 odst. 4 ZSÚ

¹⁵² VACEK, L.: Právní rámec pro poskytování půjček, úvěrů a obdobných finančních služeb,

https://is.muni.cz/auth/do/econ/soubory/oddeleni/ceps/18557321/Vacek_L._27.4.2011.pdf

¹⁵³ Dle § 9 odst. 3 zákona „spotřebitel poskytne věřiteli na jeho žádost úplné, přesné a pravdivé údaje nezbytné pro posouzení schopnosti spotřebitele splácet spotřebitelský úvěr“.

¹⁵⁴ MF ČR: Důvodová zpráva k návrhu zákona o spotřebitelském úvěru a o změně některých zákonů, http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Duvodova_zprava_MF_Spotebitelsky_uver.pdf, str. 1

domácností. V případě bankovních spotřebitelských úvěrů by toto ustanovení nemělo přinést žádnou velkou změnu, neboť posuzování úvěruschopnosti klienta je u bank běžným postupem (což mimo jiné vyplývá z jejich povinnosti jednat obezřetně), změnu je však možné čekat v oblasti nebankovních spotřebitelských úvěrů, u nichž tento postup nebyl vždy pravidlem¹⁵⁵.

ZÁVĚR

1. ledna 2011 nabyl účinnosti ZSÚ, který přinesl řadu významných změn v poskytování spotřebitelských úvěrů v České republice. K těmto změnám patří posílení práv spotřebitelů, nová úprava pravidel týkajících se smluv o vázaném spotřebitelském úvěru, posílení informačních povinností věřitelů a zprostředkovatelů spotřebitelských úvěrů, zpřesnění vymezení a výpočtu roční procentní sazby nákladů a zavedení povinnosti věřitele posoudit úvěruschopnost spotřebitele.

LITERATURA

- [1] ASPI: Zákon č. 64/1986 Sb., o České obchodní inspekci, v platném znění. *ASPI* [on-line]. [cit. 14. května 2011].
- [2] ASPI: Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, v platném znění. *ASPI* [on-line]. [cit. 14. května 2011].
- [3] ASPI: Zákon č. 6/1993 Sb., o České národní bance, v platném znění. *ASPI* [on-line]. [cit. 14. května 2011].
- [4] ASPI: Zákon č. 321/2001 Sb., o některých podmínkách sjednávání spotřebitelského úvěru a o změně zákona č. 64/1986 Sb., ve znění pozdějších předpisů. *ASPI* [on-line]. [cit. 14. května 2011].
- [5] ASPI: Zákon č. 145/2010 Sb., o spotřebitelském úvěru a o změně některých zákonů, v platném znění. *ASPI* [on-line]. [cit. 14. května 2011].
- [6] EUR – LEX: Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2008/48/ES ze dne 23. dubna 2008 o smlouvách o spotřebitelském úvěru a o zrušení směrnice Rady 87/102/EHS. *EUR - Lex* [on-line]. [cit. 14. května 2011]. Dostupné na WWW: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:133:0066:0092:CS:PDF>>.
- [7] MINISTERSTVO FINANČÍ ČR: Důvodová zpráva k návrhu zákona o spotřebitelském úvěru a o změně některých zákonů. *Ministerstvo financí ČR* [on-line]. [cit. 14. května 2011]. Dostupné na WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Duvodova_zprava_MF_Spotebitelsky_uver.pdf>.
- [8] ROWAN LEGAL: Nová pravidla pro poskytování spotřebitelských úvěrů od 1.1.2011. *BusinessInfo.cz* [on-line]. [cit. 14. května 2011]. Dostupné na WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/bankovnictvi-investovani/nova-pravidla-pro-spotreb-uvery-1-1-2011/1000464/59248/>>.
- [9] VACEK, L.: Právní rámec pro poskytování půjček, úvěrů a obdobných finančních služeb. *Centrum ekonomických a právních studií Masarykovy univerzity* [on-line]. [cit. 14. května 2011]. Dostupné na WWW: <https://is.muni.cz/auth/do/econ/soubory/oddeleni/ceps/18557321/Vacek__L._27.4.2011.pdf>.

Ing. Gabriela Oškrdalová, Ing. Petr Valouch, Ph.D.
Katedra financí, Ekonomicko-správní fakulta MU
Lipová 41 a, Brno
oskrdalo@econ.muni.cz, valouch@econ.muni.cz

¹⁵⁵ ROWAN LEGAL: Nová pravidla pro poskytování spotřebitelských úvěrů od 1.1.2011, <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/bankovnictvi-investovani/nova-pravidla-pro-spotreb-uvery-1-1-2011/1000464/59248/>

NOVÁ ARCHITEKTÚRA DOHĽADU NAD FINANČNÝM TRHOM V EURÓPSKEJ ÚNII

NEW ARCHITECTURE OF SUPERVISION OVER THE FINANCIAL MARKET IN THE EUROPEAN UNION

František Palko

ANOTÁCIA

Príspevok sa zaoberá novým inštitucionálnym usporiadaním dohľadu nad finančným trhom v rámci jednotného európskeho trhu, ktorý platí od 1. januára 2011. Nové inštitúcie a právomoci dohľadu sú reakciou na globálnu finančnú krízu. Ich cieľom je vytvárať predpoklady pre preventívne zabránenie vzniku vážnych systémových rizík na finančnom trhu, ktoré by mohli prerásť do problémov reálnej ekonomiky.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

dohľad nad finančným trhom, systémové riziká, makroprudenciálny a mikroprudenciálny dohľad, Európsky výbor pre systémové riziká, klienti finančných inštitúcií, ochrana klienta na finančnom trhu

ANNOTATION

This article deals with the topic of the new institutional organisation of the supervision over the single European financial market, which came in force in January the 1st 2011. Establishment of new institutions and supervision competences is the reaction to the global financial crises. Their target is to create preconditions to prevent the formation of serious systematic risks in the financial market, which could break out into the problems in real economics.

KEY WORDS

supervision over the financial market, systematic risks, makroprudential and mikroprudential supervision, European committee for the systematic risks, financial institutions' clients, protection of the consumers in the financial market

ÚVOD

Globálna finančná kríza, ktorá vyvrcholila v rokoch 2008 až 2009 má svoje základy už dávno pred tým obdobím. Finančný trh sa od druhej polovice minulého storočia vyznačuje značným stupňom internacionalizácie, pre ktorú sú charakteristické cezhraničné finančné služby. Tento fakt nie je typický len pre Európsku úniu z hľadiska jednotného európskeho trhu, ale pre širšie teritórium. Finančná kríza bola totiž importovaná do ekonomického priestoru EÚ zo Spojených štátov amerických práve preto, že kapitál hranice štátov nepozná. Globalizácia ekonomík má mnoho pozitív, avšak bez prepojenia regulačných mechanizmov medzi krajinami v rámci svetového finančného trhu môže pôsobiť škodlivo. Finančne choré penzijné fondy v USA, či iné typy kolektívnych investorov mali a majú svojich investorov z radov EÚ. Je preto pochopiteľné, že ak sa ekonomicky rúca finančná inštitúcia USA, ktorá je kapitálovo poprepájané s investormi z EÚ, znamená to aj ekonomický pád európskych spoluinvestorov. Tento fakt nemohol nechať ľahostajným orgány EÚ a vlády jej členských štátov, ktoré sa rozhodli posilniť regulačné mechanizmy v rámci jednotného európskeho trhu.

ZMENY V REGULÁCII A V DOHĽADE NAD FINANČNÝM TRHOM V EURÓPSKEJ ÚNII

V prípade EÚ, na rozdiel od USA bola téma zvyšovania kvality regulácie a dohľadu na jednotnom trhu EÚ aktuálna už dávno pred vypuknutím globálnej finančnej krízy. Už 11. mája 1999 bol Európskou komisiou zverejnený Akčný plán pre finančné služby ako súbor 42 opatrení na zlepšenie vnútorného trhu v oblasti finančných služieb. Opatrenia smerovali k odstráneniu posledných prekážok skutočne jednotného trhu EÚ v danej problematike, k aktualizácii legislatívy a k posilneniu práv spotrebiteľov. V júli 2000 pod vedením Alexandra Lamfalussyho sa začali práce na identifikovaní problémov regulácie finančného trhu. Jeho záverečná práca poukázala na bariéry vzniku integrovaného dohľadu nad finančným trhom v dôsledku nízkej unifikácie legislatívy jednotlivých členských štátov, čo je zároveň brzdou v dosiahnutí skutočne jednotného trhu EÚ v oblasti finančných služieb.¹⁵⁶

Globálna finančná kríza, ktorá prenikla aj do reálnej ekonomiky a vážne narušila ekonomický systém EÚ urýchlila prípravy efektívnejšej regulácie finančného trhu. José Manuel Barroso, predseda Európskej komisie poveril v novembri 2008 Jacquesa de Larosiéra a jeho tím, aby vypracovali opatrenia na zlepšenie regulácie a dohľadu nad finančným trhom EÚ. Závety práce jeho tímu sa stali skutočnosťou od 1. januára 2011, kedy došlo k implementácii nového inštitucionálneho usporiadania dohľadu nad týmto segmentom trhu.

Pri bližšom pohľade na Európsky systém finančného dohľadu je potrebné rozlíšiť jeho makroprudenciálny a mikroprudenciálny rozmer. Pri makro rozmere v tejto oblasti je potrebné vychádzať z definovania jeho záberu, ktorým je finančný systém vo vzťahu k reálnej ekonomiky a makroekonomickým poruchám. Ide o analyzovanie systémového rizika pre finančný sektor ako celok, ktoré by mohlo byť nebezpečné pre udržateľný vývoj ekonomiky. Pri mikro rozmere je predmetom záujmu konkrétna finančná inštitúcia a jej klienti.

EURÓPSKY VÝBOR PRE SYSTÉMOVÉ RIZIKÁ

Ide o veľmi dôležitú inštitúciu, avšak bez právnej subjektivity. Európsky výbor pre systémové riziká (EVSR) je pod gesciou Európskej centrálnej banky, preto jeho predsedom je prezident ECB. Jeho úlohou je analyzovať riziká systémového charakteru, ktoré by mohli byť nákazlivé pre finančný sektor a následne pre reálnu ekonomiku. Na jeho činnosti sa zúčastňujú všetky relevantné inštitúcie dohľadu v rámci EÚ na báze orgánov jednotlivých členských štátov a európskych orgánov. Svoje zastúpenie má aj Európska komisia a Rada EÚ prostredníctvom predsedu Hospodárskeho a finančný výboru. Členská základňa EVSR je okolo 60 ľudí, pričom nie všetci majú hlasovacie právo a nie je kreovaný na princípe účasti všetkých členských štátov. Početnosť jeho členov a účasť len niektorých členských štátov, ako aj nie úplne vyjasnená obsahová náplň a kompetencie môžu spočiatku byť brzdou efektívnej činnosti tohto orgánu.

SEKTOROVÉ ORGÁNY DOHĽADU NAD FINANČNÝM TRHOM EÚ

Medzi tieto orgány patria:

- Európsky dohľad pre bankovníctvo
- Európsky dohľad pre poisťovníctvo a dôchodkové poistenie
- Európsky dohľad pre cenné papiere

¹⁵⁶ Biatic č. 2, Národná banka Slovenska, 2011, str. 14-16

Vzhľadom na to, že v činnosti jednotlivých typov finančných inštitúcií dochádza k prienikom v ich činnosti, musí aj dohľad reflektovať na tento vývoj. Z tohto dôvodu tieto tri európske orgány dohľadu nad jednotlivými segmentami finančného trhu spolupracujú v rámci tzv. Spoločného výboru. Na jej pôde hľadajú spoločné riešenie pre spoločné problémy v dohľade nad finančným trhom.

Obsahovou náplňou činnosti sektorových orgánov dohľadu nad finančným trhom EÚ sú postupy v oblasti legislatívy a samotného výkonu. Pri legislatívnej činnosti ide predovšetkým o prípravu návrhov všeobecne záväzných právnych predpisov a vydávanie odporúčacích predpisov a zabezpečenie jednotnej aplikácie práva EÚ. V oblasti výkonu ide o definitívne riešenie sporov medzi orgánmi dohľadu členských štátov a o konanie v krízovej situácie, napríklad keď nekoná orgán dohľadu príslušnej členskej krajiny.

Aj tieto orgány sa však budú stretávať so začiatočnými syndrómami činnosti, najmä v podobe rezerv v ujasnenosti kompetencií, vrátane zodpovednosti za svoje rozhodnutia. Proti vzniku novej architektúry dohľadu, predovšetkým v oblasti sektorových európskych orgánov dohľadu bola Česká republika ako jediný člen EÚ, pričom argumentom bola centralizácia právomocí na tieto orgány EÚ bez patričného presunu zodpovednosti za rozhodovanie.

ZÁVER

Jednou z príčin prieniku finančnej krízy z USA do EÚ bol preto neexistujúci regulačný rámec, ktorý by riešil na preventívnej báze prípadné systémové riziká, ktorá môžu ohroziť nielen finančný sektor, ale aj reálnu ekonomiku. Práve preto lídri krajín G-20, či G-8 od vzniku krízy hľadali nástroje, ako regulačne posilniť medzinárodný finančný trh. Do istej miery možno badať úspech v podobe regulačných zmien na finančnom trhu v priestore USA i EÚ s cieľom zvýšiť ochranu klientov-spotrebiteľov a predchádzať systémovým rizikám. Forma, ako tento cieľ naplniť je aktualizovaná architektúra regulácie a dohľadu nad finančným trhom. Prelomovým obdobím v tejto oblasti je rok 2011, ktorý znamená vstup nových inštitúcií do tohto priestoru, a to nielen v EÚ, ale aj v USA.

LITERATÚRA

1. Hrivík, P.: Strategické štúdie EU II., PF UMB, Banská Bystrica 2005, str. 153, ISBN 80-8083-130-0
2. Lisabonská zmluva, december 2009
3. Protokol č. 18 o Štatúte Európskeho systému centrálnych bánk a Európskej centrálnej banky
4. Biatak č. 2, Národná banka Slovenska, Bratislava, 2011, ISSN 1335-0900
5. Výročná správa NBS 2010, Bratislava, apríl 2011, ISBN 978-80-8043-165-5

KONTAKT

Ing. František Palko
riaditeľ
Inštitút hospodárskej politiky, n.o.
Rýdzikova č. 1
841 04 Bratislava
Tel.: +421 903 127 688
Email: fpalko@ihp.sk
www.ihp.sk

PROCES INTEGRACE REGULACE A DOHLEDU NAD FINANČNÍMI INSTITUCEMI V EVROPSKÉ UNII

THE PROCESS OF INTEGRATION THE SUPERVISION OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE EUROPEAN UNION

Dalibor Pánek

ANOTACE

Tento text „Proces integrace dohledu finančních institucí v Evropské unii“ je zaměřena na podstatné procesy a souvislosti průběhu integrace a harmonizace systému dohledu finančních institucí v posledních deseti letech v Evropské unii. Shrnutí výsledků procesů získaných v oblasti regulace a dohledu finančního trhu zahrnuje podstatu a důvody vývoje v této oblasti.

KLÍČOVÁ SLOVA

Dohled finančních institucí, integrace dohledu, instituce dohledu, centrální banka, modely dohledu, procesy dohledu, struktura dohledu, finanční trh.

ANNOTATION

This text "The process of integrating the supervision of financial institutions' is focused on the nature and context of the integrated supervision of financial institutions. The starting point are current knowledge of supervisory practices of financial institutions. supervision of their activities in the European Union.

KEY WORDS

Supervision of financial institutions, integration the supervision, institution of supervision, central bank, model of supervision, process of supervision, structure of supervision, financial market

ÚVOD

Součinnost dohlížejších orgánů domovské a hostitelské země směřující ke posílení stability finančních institucí a finančních systémů obou zemí je možno realizovat na základě bilaterálních nebo multilaterálních dohod, společným orgánem dohledu pro finanční skupiny působící v rámci EU nebo na základě **Lamfalussyho rámce**.¹⁵⁷

Vlivem světové finanční krize došlo k urychlení snahy o změny organizace dohledu finančního sektoru EU. Zásadní reforma dohledu byla započata na počátku roku 2009 Evropskou komisí pověřením skupiny expertů finančního dohledu pod vedením **Jacquesa de Larosiera**¹⁵⁸ pro vypracování návrhu konkrétních doporučení pro posílení systému dohledu. Cílem návrhu bylo obnovení důvěry ve finanční systém a ochrana evropských občanů před otřesy finančních trhů. Skupinou byl vypracován návrh změny uspořádání dohledu, jehož podstatou je systém dohledu soustředěný na systémové riziko na makro úrovni a systém dohledu na mikro úrovni oba reprezentované institucemi evropských orgánů finančního dohledu.

¹⁵⁷ Alexandre Lamfalussy, evropský ekonom a centrální bankéř, v 90. letech minulého století předseda EMI a předseda Výboru moudrých mužů pro evropskou regulaci trhu cenných papírů /.2001/, pozn. autor

¹⁵⁸ Jacques de Larosiere (1929), významný evropský bankéř a finanční odborník, generální ředitel MMF (1978-1987), prezident EBRD (1993-1998), pozn. autor

V roce 2009 byly Evropskou komisí odsouhlaseny návrhy na vytvoření **Evropské rady pro systémové riziko** (European Systemic Risk Board - ESRB) a **Evropský systém orgánů finančního dohledu** (European System of Financial Supervisors – ESFS). Cílem tohoto uspořádání je efektivní uspořádání dohledu, propojenost národních dohledů, posílení dohledu přeshraničních finančních skupin a vytvoření právních předpisů platných pro všechny instituce jednotného trhu.

CÍL A METODIKA

Cílem tohoto textu je soustředění dosud známých poznatků o důvodech harmonizace a integrace dohledu finančních institucí v EU v posledním desetiletí, způsobech jeho vykonávání a struktuře dohledu finančních institucí.

Využity jsou metody deskripce, komparace a rozborů jednotlivých procesů a nových systémů dohledu.

VÝSLEDKY

Základem požadavku změny uspořádání dohledu podle tvůrců Lamfalussyho modelu /2001/ byla potřeba uskutečnění změn dohledu nad finančními trhy v EU ve prospěch jejich efektivity a zlepšení reakce dohledu na vývoj integrovaných finančních trhů.

Lamfalussyho proces započal v měsíci březnu roku 2001 přijetím novely legislativního rámce v oblasti obchodování s cennými papíry na zasedání Evropské rady. Dalším krokem v tomto roce bylo zřízení Výboru evropských regulačních orgánů cenných papírů /CESR/ a Evropského výboru pro cenné papíry /ESC/. Lamfalussyho systém harmonizace legislativního procesu byl v roce 2004 rozšířen do sektoru bankovníctví a pojišťovnictví, v této souvislosti započaly svoji činnost Evropský bankovní výbor /EBC/ a Evropský výbor pro pojišťovnictví a důchodové pojištění /EIOPC/

Podstatou Lamfalussyho procesu jsou čtyři procedurální úrovně pro přijímání a zavádění legislativy finančních služeb v EU, tento přístup byl schválen Evropským parlamentem v měsíci únoru 2002:

První úroveň zahrnuje rámcové principy evropské legislativy v oblasti finančních služeb. Navrhuje ji Evropská komise po konzultacích se všemi zúčastněnými stranami, platnost těchto principů přijímá Evropský parlament a Rada. Rozhodnutí první úrovně zahrnují základní principy vyjádřené formou směrnic /directives/ a nařízení /regulations/, obsahují rovněž pravidla možností změn těchto ustanovení bez nutnosti změny rámcové legislativy.

Druhá úroveň procesu je zaměřena na výkonná opatření obsahující podrobné pokyny pro výkon přijatých legislativních rámců. Pokyny jsou formálně přijímány Evropskou komisí po hlasování příslušných výborů dohledu.¹⁵⁹

Třetí úroveň procesu zahrnuje kooperaci národních orgánů dohledu seskupených v rámci EU ve třech výborech vyjadřujících sektory finančních služeb:

¹⁵⁹ Evropský bankovní výbor (ECB – European Banking Committee)

Evropský výbor pro cenné papíry (ESC – European Securities Committee)

Evropský výbor pro pojišťovnictví a důchodové pojištění (EIOPC – European Insurance and Occupational Pensions Committee)

- Výbor evropských orgánů bankovního dohledu (CEBS – Committee of European Banking Supervisors),
- Výbor evropských orgánů dohledu pojišťovnictví a důchodového pojištění (CEIOPS – Committee of European Insurance and Occupational Pension Supervisors),
- Výbor evropských regulátorů cenných papírů (CESR – Committee of European Securities Regulators).

Výbory jsou součástí Evropské komise, tvoří je zástupci orgánů dohledu členských zemí EU.

Čtvrtá úroveň odráží odpovědnost za garanci uzavřených smluv v oblasti dohledu finančních služeb. Garantem je Evropská komise zabezpečující soulad legislativy členských států EU s platnými právními předpisy s možností využití opatření k dodržování evropských norem. Základní posláním Lamfalussyho přístupu k dohledu evropských finančních trhů lze spatřovat v posílení procesu konvergence úrovně činností orgánů finančního dohledu.

Vlivem světové finanční krize došlo k urychlení snahy o změny organizace dohledu finančního sektoru EU. Zásadní reforma dohledu byla započata na počátku roku 2009 Evropskou komisí pověřením skupiny expertů finančního dohledu pod vedením **Jacquesa de Larosiera**¹⁶⁰ pro vypracování návrhu konkrétních doporučení pro posílení systému dohledu. Cílem návrhu bylo obnovení důvěry ve finanční systém a ochrana evropských občanů před otřesy finančních trhů.

V roce 2009 byly Evropskou komisí odsouhlaseny návrhy na vytvoření **Evropské rady pro systémové riziko** (European Systemic Risk Board - ESRB) a **Evropský systém orgánů finančního dohledu** (European System of Financial Supervisors – ESFS). Cílem tohoto uspořádání je efektivní uspořádání dohledu, propojenost národních dohledů, posílení dohledu přeshraničních finančních skupin a vytvoření právních předpisů platných pro všechny instituce jednotného trhu.

Společným stanoviskem (2009) výborů třetí úrovně Lamfalussyho procesu (CEBS, CESR, CEIOPS) byl model skupiny De Larosiere podpořen a vysloveno souhlasné stanovisko se záměrem vytvoření nových evropských institucí dohledu.

Struktura ESFS je tvořena novými orgány dohledu, orgánem pro bankovníctví /European Banking Authority – EBA/, orgánem pro pojišťovnictví a důchodové pojištění /European Insurance and Occupational Pensions Authority – EIOPA/ a orgánem pro cenné papíry /European Securities Markets Authority – ESMA/.

Evropská rada pro systémové riziko /makro dohled/ je zodpovědná za monitoring a hodnocení stability finančního systému, vytváří systém včasného varování před systémovým rizikem, vydává doporučení a provádí jejich kontrolu. Vytvoření a postavení rady pro systémové riziko vychází z poznatku nutnosti monitoringu na makro úrovni směřujícímu k zajišťování finanční stability. Na činnosti rady se podílí Evropská centrální banka, národní centrální banky a evropské i národní orgány dohledu.

Evropský systém orgánů finančního dohledu /mikroúroveň dohledu/ je realizován skupinou De Larosiere ve dvou časových fázích:

První fáze /2009-2010/ byla směřována na posílení postavení třech evropských orgánů dohledu a národních orgánů dohledu se záměrem zvýšení kvality a kultury dohledu. Dalším

¹⁶⁰ Jacques de Larosiere (1929), významný evropský bankéř a finanční odborník, generální ředitel MMF (1978-1987), prezident EBRD (1993-1998), pozn. autor

cílem bylo zvýšení personální kvality obsazení orgánů dohledu a prohlubování harmonizačních procesů finančních pravidel.

Ve druhé fázi /2011-2012/ dojde k transformaci výborů evropských orgánů dohledu na evropské autority dohledu. Výbor evropských orgánů bankovního dohledu /CEBS/, výbor evropských orgánů dohledu nad pojišťovnictvím a důchodovým pojištěním /CEIOPS/ a výbor evropských regulačních orgánů cenných papírů /CESR/ budou nahrazeny třemi novými evropskými orgány /EBA, EIOPA, ESMA/.

Předpoklad dokončení procesu nového systému evropského dohledu a jeho organizace je v roce 2012 vytvořením Evropských orgánů dohledu (ESA – European Supervisory Authorities). Evropské výbory orgánů dohledu cenných papírů, bankovního sektoru, pojišťovnictví a důchodového připojištění budou nahrazeny evropskými orgány dohledu těchto sektorů

ZÁVĚR

Proces aktuálních a předpokládaných trendů aplikací uspořádání dohledu nad evropským finančním trhem zahrnuje prvky národního a nadnárodního uspořádání. Rozhodovací proces o aktuální a budoucí organizaci dohledu vyvolává otázky výhod a nedostatků vyžadujících řešení efektivního fungování modelů v praxi.

Podstatou volby systému dohledu nad finančním trhem není jeho národní nebo nadnárodní charakter, prioritou je požadavek stability finančního trhu odpovídající a podporující jejich provázanost v uspořádání národních a nadnárodních dohledů.

Národní dohled finančních institucí působící v jedné domovské zemi bude jistě efektivnější než výkon dohledu prováděný nadnárodní evropskou institucí související s komplikacemi vzdáleností a získávání informací. Hledisko silného postavení národních dohledů můžeme vysledovat i v systému evropského dohledu prosazovaného skupinou De Larosiere. Decentralizovaná struktura systému dohledu využívá stabilizovaných dohledů na národní úrovni jako kontaktních míst pro výkon praktického dohledu.

Systém dohledu skupiny De Larosiere reaguje na potřeby finančního trhu nastartované světovou finanční krizí a navazuje na fungující národní systémy dohledu. Propojení národních dohledů s činností nových evropských orgánů je potlačením nedostatků dosavadního evropského systému dohledu při řešení krizových situací. Zvýšení stability jednotného evropského finančního trhu propojením a koordinací národních a nadnárodních autorit dohledu je současnou evropskou realitou.

LITERATURA

[1] AKERHOLM, J.: *Final Report Monitoring the Lamfalussy Process*, 2007, [on line] internet,; http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/committees/report_en.pdf

[2] PAVLÁT,V., KUBÍČEK,A.: *Regulace a dohled nad finančními trhy*, Vysoká škola finanční a správní, Praha, 2010, 228 s., EUPRESS, ISBN 978-80-7408-036-4

[3]LAROSIERE, J.: *The High-Level Group on Financial Supervision in the EU Report*, 2009, dostupné na internetu: [on line]

[4] MUSÍLEK, P.: *Institucionální uspořádání finanční regulace a dohledu v EU*, webové

stránky:cnb.cz/cs/dohled_finanční_trh/souhrnné_informace_finanční_trhy/ostatní_analytické_publicace_/fin_regulace_eu/ [prosinec, 2010]

[5] ecb.int (oficiální stránky Evropské centrální banky)

[6] ceiops.org (Committee of European Insurance and Occupational Pension Supervisors)

Ing. Dalibor Pánek
Masarykova univerzita
ESF, katedra financí
Lipová 41a
Brno
panek@econ.muni.cz

SPECIAL ECONOMIC ZONES IN POLISH INVESTMENT POLICY AFTER THE YEAR 2020

Radosław Pastusiak, Bartłomiej Krzeczewski

ANNOTATION

The main aim of this publication is to collect arguments for prolonging the existence of the special economic zones and to show directions and trends that should be absorbed by Polish investment policy. This publication is working on the assumption that prolonging the existence of the SEZ will be conducive to foreign investments in Poland.

KEY WORDS

Special economic zones, investment policy, innovations

INTRODUCTION

Poland has been using effective instruments such as special economic zones (SEZ) to attract foreign investors' attention. Polish SEZ offer fiscal privileges which authorize foreign companies to deduct costs of employment and/or investments from their incomes. The privileges are directly related to such factors as invested capital, number of created workplaces or length of investment in the zone.

Initially existence of the special economic zones in Poland was to last till the year 2020. However, there are more and more calls to prolong this time to 2025. One of the most important reasons of these calls is to make possible for foreign investors to gain full advantage of assigned tax reliefs. According to the current data as much as 75% of the companies do not have even a chance to do so¹⁶¹.

Special economic zones and the time of their existence

Special economic zones are not new solutions that were invented and firstly applied in Poland. The most spectacular examples the zones can be seen in North Korea and China. The time of existence of the SEZ is always limited. P. Warr¹⁶², W. Wu¹⁶³ or K. Hamada¹⁶⁴ in their empirical models estimating the efficiency of the SEZ show that the zones are not permanent instruments that give foreign investors fiscal privileges ad infinitum. These models define the time of existence of the zones in the period of discounted cash flows. The estimated efficiency is obtained after discounting cash flows, generated by forecasts, in examined period¹⁶⁵.

It is worth to bear in mind that the time of existence and fiscal privileges are not the only factors that have significant influence on the zones' efficiency. There is evidence in theoretical analysis of foreign trade made by Stolper and Samuelson¹⁶⁶ that exterior economic environment is another feature that is really important.

¹⁶¹ Woźniak A., *Special economic zones has a chance to exist longer (Polish:Specjalne strefy mają szansę działać dłużej)*, Rzeczpospolita, 30-07-2010

¹⁶² Warr P. G., *Export Processing Zones. The economics of Enclave Manufacturing*, IBRD/World Bank, "Research Observer 4", January 1989, No 1.

¹⁶³ Wu W., *China's Shenzhen Special Economic Zone – a social benefit cost analysis*, Arbor A., 1990 [after:] Knoth C., *Special Economic Zones and Economic Transformation*

¹⁶⁴ Hamada K., *An Economic Analysis of the Duty free zone*, "Journal of International Economics", vol. 4., 1974, p. 255–241

¹⁶⁵ Warr P. G., *Jakarta Export Processing Zone: Benefits and Costs*, "Bulletin of Indonesian Economic Studies", Vol. 19, No 3.

¹⁶⁶ Stolper W., Samuelson P., *Protection and Real Wages*, "Review and Economics" 1941, Vol. 8.

Is prolonging the time of existence of the SEZ justified?

One of the most important arguments that stays for prolonging the time of existence of the zones is an extra time given to foreign investors to make the most of assigned tax reliefs. Fig.1 below shows data characterizing structure of companies ran in special economic zones in Poland and public aid that they get.

Fig. 1. Chosen data showing public aid for companies from special economic zones

Year	Number of valid permissions	Number of companies ran in special economic zones	Number of taxpayers using public aid	Value of public aid (millions PLN)	Value of investments in special economic zones (millions PLN)
1998	No data.	No data.	41	30,5	No data.
1999	250	102*	77	123,4	No data
2000	725	297*	109	241,5	No data
2001	703	293	284	407,9	3 799,5
2002	690	352	268	496,9	2 182,6
2003	670	392	344	611,4	4 658,3
2004	679	429	367	600,1	4 658,3
2005	767	483*	363	587,8	5 779,8
2006	924	582*	417	868,1	9 723,3
2007	1059	667*	696	1 084,3	10 654,7
2008	1196	753*	536	1 089,4	10 620,4
Total	-	-	-	5 686 076	66 589,7

Source: Report of Polish Ministry of Economy, Information about execution of special economic zones act (Polish: Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych), state at 2009-12-31., page 22 and next.

* - estimated values

Comparing the value of investment to the value of public aid we can see that the investments in special economic zones cost 10% of used public aid. Keynes multiplier is empirically applicable in this situation¹⁶⁷. The value of investments made by foreign companies is higher than expenditures from national budget which are aimed at supporting national economy.

Analysing the question if prolonging time of existence of the SEZ is justified or not it is worth to take into consideration investors' motives and general trends and directions that should be absorbed by Polish investment policy. Tax reliefs are portrayed as a crucial factor that attracts foreign investors' attention in Poland. Indeed they can be treated as very important arguments while negotiating with big foreign companies. However, it is good to find out also other aspects that are important for foreign investors. Analysing results of research conducted amongst German investors it is visible that the most important factor why they want to invest in Poland is an interesting market. Decisions of German investors about making investments in Poland are shown below (in parentheses is shown the percentage of answers)¹⁶⁸:

- Interesting market (62%)
- Other reasons (29%)
- Low labour costs (26%)
- Well-qualified workers (14%)
- Clients' pressure (13%)

¹⁶⁷ Winiarski B. (edit.), *Economic policy (Polish: Polityka ekonomiczna)*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1992, p. 271

¹⁶⁸ Kalinowski T., *Poland as a place of location of German Investments (Polish: Polska jako miejsce lokowania inwestycji niemieckich)*, The Gdańsk Institute for Market Economics, Polish Agency of Investment Information, Gdańsk 2005, p. 21

- Taking advantage of tax reliefs (13%)

Obviously other aspects connected with labour market and tax support programmes are also important, however, it is clearly visible that they should be treated just as a completion of Polish investment policy – not as a core.

Suggested directions for Polish investments policy

Foreign investments will be very important for Polish economy for a long time. It seems that prolonging the time of existence of SEZ to the year 2025 is only temporary solution that can help to maintain their current level. Using only fiscal privileges seems to be insufficient activity. It is very important to realize that without radical change in investment policy Poland will be unable to attract foreign investors' attention in the future. It is essential to focus on the other aspects that can have great importance for investors. In the Fig. 2 beneath there is data showing European countries with the highest inflow value of direct foreign investments.

Fig. 2. Inflow value of direct foreign investments in chosen European countries in the period 2005-2007 in millions EUR

Country	2005	2006	2007
Great Britain	150,3	112,5	152,2
France	71,7	59,3	107,3
The Netherlands	40,2	6,0	67,5
Russia	10,8	24,6	35,6
Germany	35,4	41,9	34,6
Spain	21,1	20,4	36,2
Poland	8,2	15,5	16,5

Source: World Investment Report, UNCTAD, 2008, [after:] Direct foreign investments in Poland at the end of the year in 2007 (Polish: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce na koniec 2007 roku), Polish Ministry of Economy, Warsaw 2008

Presented data show the great gap between Poland and other European countries. The best effects as far as the inflow value of direct foreign investments is considered can be seen in Great Britain and France. These countries attracted several times more foreign investments than Poland. Interesting is the fact that these countries do not offer any fiscal privileges, so there have to be some other reasons that are responsible for such a high value of foreign investments. Very interesting situation can be seen as far as Russia is considered. In the year 2005 this country had the inflow value of direct foreign investments at the level of 10,8 billion EUR – a little more than Poland. But in the year 2007 the value for Russia was at the level of 35,6 billion EUR – it was more than twice as much as the value for Poland. Why is Russia so attractive to foreign investors? Answers to these question seems to be obvious. Russia has an interesting market with considerable perspectives of its development. It does not matter that comparing average levels of social and economic development Poland seems to be in much better situation than Russia is. Interesting market is a great trump that cannot be easily changed in short-time period. So, it is worth to take into consideration also some other aspects that can have crucial meaning for investors.

The company Ernst&Young in its researches based on World Investment Report 2010 says that the Central and Eastern Europe will be the third most attractive region for foreign investments – just after China and India. The most resilient developing part of the economy will be the sector of modern services. Changes caused by international financial crisis (2008-2009) entail drop of the level of investments in capital-intensive and production sectors. Most investments were redirected to the sector of modern services (BPO/SSC) which was particularly visible in Europe. Poland – besides Ireland – is treated as one of the most important supplier of such services. In the year 2009 services from the sector of BPO/SSC became the most significant part of investment projects all around the world. Investors think

about the lowest risk level while choosing location, which can be crucial information for Poland¹⁶⁹.

Conclusions coming from ONZ UNCTAD report are also favourable. In the year 2009 Poland did not avoid the drop of foreign investments – which was at the level of 22% (USD). However, the data presented by the National Bank of Poland shows that such a result was caused by strong devaluation of Polish zloty. The inflow value of direct foreign investments denominated in Polish zloty was the same as in 2008. For comparison the approximate drop in Czech Republic was at the level of 60%, in Romania 55% and in Spain even 80%. According to the ONZ report Poland is the biggest receiver of foreign investment in the region – over 11 billion USD in 2009. Inflow value of foreign investments in Czech Republic was at the level of 2,7 billion USD and in Slovakia even divestment could be seen – at the level of -5,6 billion USD. The interest to locate investments in Poland has been arousing. In the forthcoming decade the strength of Poland will be seen in supply of well-qualified human resources.

Some countries presented in the Fig. 3 can be treated as a good benchmark for other countries. France is a very good example of how countries should act to win over foreign investments. In the period of 2005 – 2007 it increased the value of direct foreign investments for over 50% (from 71 billion EUR to 107,3 billion EUR). Number of foreign companies investing in French clusters is at the level of 528. In France no special economic zones in the classic form exist. So, what did they offer to investors?

Dynamic activity in the sector of modern technologies like pharmaceutical industry, biotechnology, power industry, electronics or aerospace industry is still on the rise in France. For example there were 73 investments from the area of power industry. French policy is focused on innovations and there are visible effects of this policy: 754 plants that are under control of 528 foreign companies – amongst them 25% are from the USA, 13% from Germany and 8% from Great Britain.

France has been reforming economic system since 2006. Abolition income tax for companies, creating industry clusters, tax reliefs for research industry, regulations that are conducive to implementing innovations are the main pillars of these reforms. They are helpful to create the image of France as a country that is focused on progressive and innovative economy.

SUMMARY

Arguments and data presented in this publication show that different scenarios as far as the inflow of foreign investments to Poland is considered can happen in the future. Prolonging the time of existence of the SEZ will make possible for foreign investors to gain full advantage of the tax reliefs which still are the pillar of Polish investment policy. It is worth to notice that neighbouring countries like Hungary, Slovakia or Czech Republic focused also on tax reliefs and subsidies for investment projects took down that the level of direct foreign investments declined dramatically in the period of 2008-2009. It means that such ways of attracting foreign investors' attention are not panacea for all possible economic scenarios. What are the solutions applied in other countries? The example of France shows that countries that seriously think of attracting foreign investors' attention placed a bet on innovations, construction of technology parks and offered local tax solutions such as tax reliefs for high-tech investments. To sum up the assumption that prolonging existence of the SEZ will be conducive to foreign investments in Poland seems to be true. However, one important reservation should be added. Some changes should be implemented in Polish investment policy. It should be focused on promoting innovative investments within the next 15 years. If

¹⁶⁹ Materials from the website www.paiz.gov.pl, based on the research of Ernst&Young [after:] World Investment Report 2010, UNCTAD

not, prolonging the time of existence of SEZ will be only temporary solution that will not ensure long-term benefits in the form of foreign investments.

BIBLIOGRAPHY

- [1] Hamada K., *An Economic Analysis of the Duty free zone*, "Journal of International Economics", vol. 4, 1974, p. 255–241
- [2] Kalinowski T., *Poland as a place of location of German Investments (Polish: Polska jako miejsce lokowania inwestycji niemieckich)*, The Gdańsk Institute for Market Economics, Polish Agency of Investment Information, Gdańsk 2005, p. 21
- [3] Stolper W., Samuelson P., *Protection and Real Wages*, "Review and Economics" 1941, Vol. 8.
- [4] Warr P. G., *Export Processing Zones. The economics of Enclave Manufacturing*, IBRD/World Bank, "Research Observer 4", January 1989, No 1.
- [5] Warr P. G., *Jakarta Export Processing Zone: Benefits and Costs*, "Bulletin of Indonesian Economic Studies", Vol. 19, No 3.
- [6] Winiarski B. (edit.), *Economic policy (Polish: Polityka ekonomiczna)*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1992, p. 271
- [7] Woźniak A., *Special economic zones has a chance to exist longer (Polish: Specjalne strefy mają szansę działać dłużej)*, Rzeczpospolita, 30-07-2010
- [8] Wu W., *China's Shenzhen Special Economic Zone – a social benefit cost analysis*, Arbor A., 1990 [after:] Knoth C., *Special Economic Zones and Economic Transformation*
- [9] Report of Polish Ministry of Economy, *Information about execution of special economic zones act (Polish: Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych)*, state at 2009-12-31., p. 22 and next
- [10] *World Investment Report*, UNCTAD, 2008, [after:] *Direct foreign investments in Poland at the end of the year in 2007 (Polish: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce na koniec 2007 roku)*, Polish Ministry of Economy, Warsaw 2008
- [11] Materials from the website www.paiz.gov.pl, based on the research of Ernst&Young [after:] *World Investment Report 2010*, UNCTAD

Ph. D. Radosław Pastusiak
M. A. Bartłomiej Krzeczewski

University of Lodz
Faculty of Economics and Sociology
Centre for Corporate Finance

Address:

Rewolucji 1905 r nr 39
90-255 Łódź, POLAND
Tel +48 42 635 51 89
Mob. +48 888 434 219
Email: rpastusiak@uni.lodz.pl

PROBLEMATIKA ZPĚTNÉHO ZAVEDENÍ PROGRESIVNÍHO ZDANĚNÍ V ČESKÉ REPUBLICĚ

THE RETROFIT ISSUES OF PROGRESSIVE TAXATION IN THE CZECH REPUBLIC

Monika Pavlíková

ANOTACE

Problematika zpětného zavedení progresivního zdanění v České republice je v poslední době často probíraným tématem. Důvod je prostý a to, že otázka formy zdanění příjmů fyzických osob se dotýká každého poplatníka této země. Cílem příspěvku je analyzovat možné zpětné zavedení progresivního zdanění.

KLÍČOVÁ SLOVA

progresivní zdanění, daňový poplatník, daňová sazba, daň z příjmů fyzický osob, daňový základ.

ANNOTATION

The retrofit issues of progressive taxation in the Czech republic has recently been frequently discussed topic. The reason is simple, and that the question of form of taxation of personal income tax affects every taxpayer in this country. The goal of this article is an analysis of possible retrofit of progressive taxation.

KEY WORDS

Progressive taxation, Tax payer, Tax rate, Personal income tax, Tax base.

ÚVOD

Progresivní zdanění jakožto součást hlavního proudu ekonomického myšlení je jedním z výdobytků hospodářské krize třicátých let a mělo se původně jednat o nástroj automatické regulace hospodářského cyklu. Pokud se lidem dařilo více, než dovolovaly omezené zdroje společnosti a příjem lidí narůstal, stát automaticky tento příjem odebíral a měl ukládat na horší časy. Na druhou stranu jakmile přišla krize, příjem se snižoval a s tím zároveň i daňové sazby obyvatelstva.

Vedle ekonomických argumentů lze pro progresivní zdanění nalézt také argumenty morální. Zde se jedná o „nespravedlivou“ distribuci štěstí, necháme-li surově působit zákony „sociální přírody“ (pod pojmem sociální příroda si představuji to, co mnozí jiní nazývají trhem). „Morálně vyspělé“ lidské společenství má představu, že může zákony „sociální přírody“ pozitivně ovlivňovat. Míra progrese pak závisí na tom, jak velké mají různé společensko-politické směry názor, na kolik o úspěšnosti jednotlivce rozhoduje vlastní úsilí a píle na straně jedné a externí vlivy (neboli štěstí) na straně druhé.

Osobní důchodová daň patří k nejznámějším daním současných daňových systémů a ve většině zemí je považována za nejdůležitější daň. Změny v osobní důchodové dani jsou poplatníky vnímány velmi citlivě a jsou často předmětem diskusí. V České republice byla osobní důchodová daň novelizována od svého zavedení v roce 1993 již mnohokrát.

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je analyzovat možné zpětné zavedení progresivního zdanění v podmínkách prostředí České republiky. K dosažení stanoveného cíle byl zvolen metodický postup spočívající v analýze a hodnocení literárních zdrojů pojednávajícího o dané problematice.

VÝSLEDKY

Co se týče této problematiky, je nutno zdůraznit provázanost daní, konkrétně progresivního zdanění a voleb. Když se volby blíží, je obecně známo, že politici dávají stále větší akcent na populární a snadno uchopitelná témata. Proto politické strany slibují nová pracovní místa, nižší daně, výraznější slevy na dani, jistoty do budoucna ad.

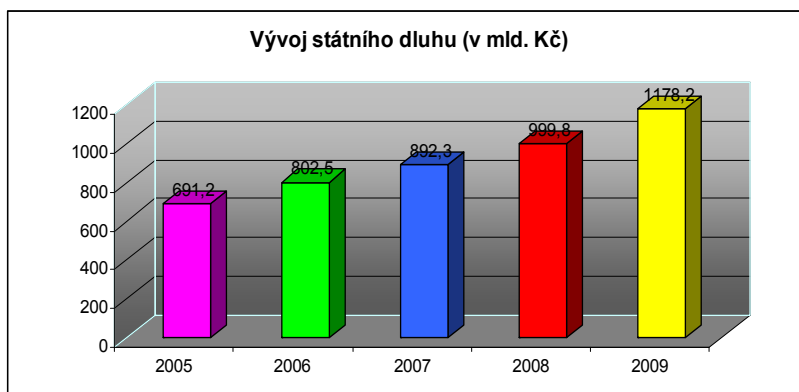
K nejvýraznějším volebním atraktivním tématům patří, již tradičně, otázka formy zdanění příjmů fyzických osob. Zatímco předloňské parlamentní volby vyhrála strana z pravého politického spektra, která slíbila rovnou daň, již po pár letech to vypadá na návrat k myšlence progresivního zdanění. Jelikož žijeme v zemi specifických řešení, rovná daň v České republice není tak úplně rovná a ani slibovaná progrese není tím, co si lidé ve světě obecně pod tímto pojmem představují. Rovná daň dalo by se říci, že je progresivní díky daňovým slevám, objevují se i jiné pohledy, které tvrdí, že je regresivní díky stropům na pojistné a principu superhrubé mzdy.

Současná daň z příjmů fyzických osob je jen jedna, což je základní předpoklad daně rovné. Daň z příjmů je ale nyní rovná jen u osob samostatně výdělečně činných, u kterých se k daňovému základu nepřipočítává zaplacené povinné pojistné. U zaměstnanců se daň odvádí ze superhrubé mzdy, a tedy i ze zdravotního a sociálního pojištění, jež za zaměstnance odvádí zaměstnavatel. Institut tohoto originálního pojmu měl zvýšit transparentnost mzdových nákladů a omezit administrativní zátěž podnikatelů spojenou s účtováním vedlejších mzdových nákladů v rámci jejich mzdového účetnictví.

Středově orientovaní poslanci znovu předloží návrh na zavedení progresivní daně z příjmů. Lidé s měsíčními příjmy nad 100 000 Kč by podle předlohy platili 30 procentní daň, místo současné 15 procentní. Příjmy ze zvýšení daní mají státu kompenzovat výdaje spojené se zrušením některých úsporných opatření u stavebního spoření. Za zmínku určitě stojí to, že naposledy jednala dolní parlamentní komora o zavedení progresivní daně v březnu letošního roku. Autorem byla stejně jako v tomto případě opět středově orientovaná strana, ale vládní koalicí byl tento návrh zamítnut.

Co se týká návrhu 30 procentní daně u příjmů nad 100 000 Kč, tak jedním z důvodů je fakt, že Česká republika se dlouhodobě potýká s nepříznivým vývojem státního dluhu – viz, jak ukazuje následující Graf Vývoj státního dluhu (v mld. Kč). Touto zvýšenou daňovou sazbou by se dalo částečně zvrátit tento nepříznivý vývoj.

Graf 1 Vývoj státního dluhu (v mld. Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování, data z http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/str_vyvoj_sd.html

Progressivně degresivní daň

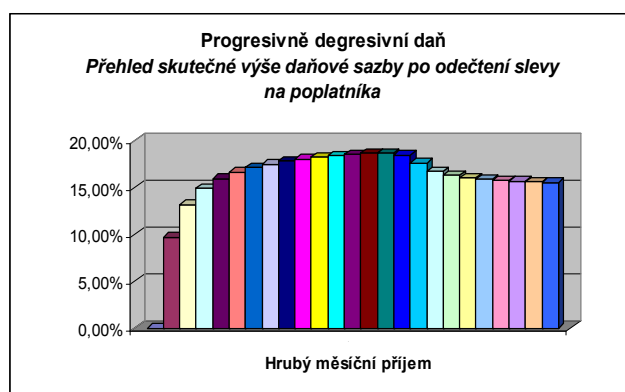
V této části bych ráda zaměřila svou pozornost na výsledek zavedení pojmu superhrubé mzdy a také na rozdílně působící efekt slevy na poplatníka u daně z příjmů. Nejprve když byla 24 840 Kč ročně – měsíčně 2 070 Kč a letošní změněná sleva 23 640 Kč ročně – měsíčně 1 970 Kč.

Tabulka 1 Výše skutečné daňové sazby při jednotlivých měsíčních příjmech (po odečtení daňové slevy na poplatníka 2 070 Kč)

Hrubý měsíční příjem	Roční výše daně	Průměrná měsíční daň	Skutečná daňová sazba
10 000 Kč	0 Kč	0 Kč	0,00%
20 000 Kč	23 400 Kč	1 950 Kč	9,75%
30 000 Kč	47 520 Kč	3 960 Kč	13,20%
40 000 Kč	71 640 Kč	5 970 Kč	14,93%
50 000 Kč	95 760 Kč	7 980 Kč	15,96%
60 000 Kč	119 880 Kč	9 990 Kč	16,65%
70 000 Kč	144 000 Kč	12 000 Kč	17,14%
80 000 Kč	168 120 Kč	14 010 Kč	17,51%
90 000 Kč	192 240 Kč	16 020 Kč	17,80%
100 000 Kč	216 360 Kč	18 030 Kč	18,03%
110 000 Kč	240 480 Kč	20 040 Kč	18,22%
120 000 Kč	264 600 Kč	22 050 Kč	18,38%
130 000 Kč	288 720 Kč	24 060 Kč	18,51%
140 000 Kč	312 840 Kč	26 070 Kč	18,62%
142 254 Kč	318 420 Kč	26 535 Kč	18,65%
150 000 Kč	332 219 Kč	27 685 Kč	18,46%
200 000 Kč	422 220 Kč	35 185 Kč	17,59%
300 000 Kč	602 220 Kč	50 185 Kč	16,73%
400 000 Kč	782 220 Kč	65 185 Kč	16,30%
500 000 Kč	962 220 Kč	80 185 Kč	16,04%
600 000 Kč	1 142 220 Kč	95 185 Kč	15,86%
700 000 Kč	1 322 220 Kč	110 185 Kč	15,74%
800 000 Kč	1 502 220 Kč	125 185 Kč	15,65%
900 000 Kč	1 682 220 Kč	140 185 Kč	15,58%
1 000 000 Kč	1 862 220 Kč	155 185 Kč	15,52%

Zdroj: Vlastní zpracování.

Graf 2 Progressivně degresivní daň – přehled skutečné výše daňové sazby po odečtení slevy na poplatníka 2 070 Kč



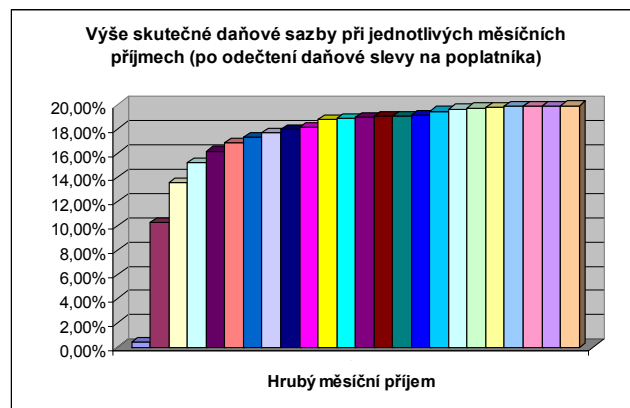
Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka 2 Výše skutečné daňové sazby při jednotlivých měsíčních příjmech (po odečtení daňové slevy na poplatníka 1 970 Kč)

Hrubý měsíční příjem	Roční výše daně	Průměrná měsíční daň	Skutečná daňová sazba
10 000 Kč	480 Kč	40 Kč	0,4 %
20 000 Kč	24600 Kč	2050 Kč	10,25 %
30 000 Kč	48720 Kč	4060 Kč	13,53 %
40 000 Kč	72840 Kč	6070 Kč	15,18 %
50 000 Kč	96960 Kč	8080 Kč	16,16 %
60 000 Kč	121080 Kč	10090 Kč	16,82 %
70 000 Kč	145200 Kč	12100 Kč	17,29 %
80 000 Kč	169320 Kč	14110 Kč	17,64 %
90 000 Kč	193440 Kč	16120 Kč	17,91 %
100 000 Kč	217560 Kč	18130 Kč	18,13 %
150 000 Kč	338160 Kč	28180 Kč	18,78 %
160 000 Kč	362280 Kč	30190 Kč	18,87 %
170 000 Kč	386400 Kč	32200 Kč	18,94 %
180 000 Kč	410520 Kč	34210 Kč	19 %
190 000 Kč	434640 Kč	36220 Kč	19,06 %
200 000 Kč	458760 Kč	38230 Kč	19,12 %
300 000 Kč	699960 Kč	58330 Kč	19,44 %
400 000 Kč	941160 Kč	78430 Kč	19,61 %
500 000 Kč	1182360 Kč	98530 Kč	19,71 %
600 000 Kč	1423560 Kč	118630 Kč	19,77 %
700 000 Kč	1664760 Kč	138730 Kč	19,82 %
800 000 Kč	1905960 Kč	158830 Kč	19,85 %
900 000 Kč	2147160 Kč	178930 Kč	19,88 %
1 000 000 Kč	2388360 Kč	199030 Kč	19,9 %

Zdroj: Vlastní zpracování.

Graf 3 Výše skutečné daňové sazby při jednotlivých měsíčních příjmech (po odečtení daňové slevy na poplatníka 1 970 Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování.

Z výše uvedených tabulek a grafů je patrný rozdíl a to v degresivitě, která nastala v prvním případě. V obou případech je jasně vidět progresivita. V prvním případě (daňová sleva na poplatníka 2 070 Kč) progresse platí do ročních příjmů ve výši 72násobku průměrné měsíční mzdy. Od této hranice se naopak daň z příjmů stává degresivní, její výše tedy s rostoucím příjmem klesá, a vysoce příjmové skupiny tak získávají těžko opodstatnitelné daňové zvýhodnění.

V druhém případě, kdy měsíční daňová sleva na poplatníka činila 1 970 Kč, se degresivita neprokázala při zachování stejných hrubých měsíčních příjmech, jak názorně ukazuje Graf 3 Výše skutečné daňové sazby při jednotlivých měsíčních příjmech (po odečtení daňové slevy na poplatníka 1 970 Kč). Rozdíl je ve 100 Kč, která je určena pro letošní rok jako povodňová daň.

Nicméně pokud se politici budou rozhodovat o další výši daňového zatížení, musejí vzít v potaz spíše tzv. zdanění práce. To do výpočtů daňového zatížení zahrnuje vedle daně z příjmů také povinné pojistné. Jeho výše je v České republice v porovnání se západními zeměmi lehce podprůměrná. Otázkou však i nadále zůstává, jaká daňová pásma by měly být určena, aby daň z příjmů byla pak spravedlivá, logická a naplňovala svůj smysl.

ZÁVĚR

Změny v oblasti zdanění příjmů fyzických osob, tedy osobní důchodová daň, patří k nejznámějším daním a taktéž ve většině zemí je považována za nejdůležitější daň. Tyto změny jsou poplatníky chápány velmi citlivě a jsou často předmětem četných diskusí.

Tento článek se snažil poukázat na možné zpětné zavedení progresivní daně v České republice, taktéž k čemu by tento návrh mohl pomoci v naší ekonomice. Zůstává však otázkou, jaká daňová pásma by měly být stanovena, aby progresivní daň z příjmů byla pak spravedlivá, racionální a naplňovala svůj význam.

LITERATURA

- [1] RIEGEL, K. *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada Publishing, a.s. 1. vyd. 2007. s. 250. ISBN 978-80-247-1185-0
- [2] <http://www.kdpcr.cz/>
- [3] <http://www.mfcr.cz>
- [4] <http://cds.mfcr.cz>
- [5] <http://www.ckz.cz>
- [6] <http://www.patria.cz>
- [7] <http://www.financninoviny.cz>

Ing. Monika Pavlíková
Slezská univerzita v Opavě
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40 Karviná

pavlikova@opf.slu.cz

DATOVÁ KVALITA JAKO KLÍČOVÝ FAKTOR ÚSPĚŠNOSTI IMPLEMENTACE CRM SYSTÉMU V POJIŠŤOVNICTVÍ

DATA QUALITY AS A CRITICAL SUCCESS FACTOR OF CRM IMPLEMENTATION IN INSURANCE

David Pejčoch

ANOTACE

Principy řízení vztahů s klienty (CRM) mohou výrazně ovlivnit metriky výkonnosti pojišťovny a to v pozitivním i negativním slova smyslu. Dobře volená odstupňovaná péče s ohledem na životní styl a hodnotu klienta může výrazně přispět k jeho spokojenosti a loajalitě. Naproti tomu zahlcení klienta nabídkami, které pro něj nejsou relevantní, může vztah s klientem trvale nenávratně poškodit. Jedním z klíčových faktorů pro implementaci CRM v pojišťovnictví se tak stává kvalita klientských dat umožňující v optimálním případě komplexní 360° pohled na klienta a jeho potřeby. Tato práce si klade za cíl představit několik klíčových úloh souvisejících s implementací CRM v pojišťovnictví a ukázat na modelovém příkladu vliv kvality dat na jejich úspěšnost.

KLÍČOVÁ SLOVA

CRM, datová kvalita, pojišťovnictví, faktory úspěšnosti, hodnota klienta, domácnost, GCC

ANNOTATION

Principles of customer relationship management (CRM) can significantly affect the performance metrics of insurance company in both positive and negative sense. Well-graded elective care with regard to lifestyle and client lifetime value can significantly contribute to his satisfaction and loyalty. In contrast, congestion client with offerings, which for him are not relevant, could damage the relationship with him permanently and irreparably. One of the key factors of the CRM implementation in the insurance industry becomes the quality of the client data, enabling optimally comprehensive 360-degree view of clients and their needs. This paper aims to introduce several key problems related to implementation of CRM in the Insurance and show a model example of the impact of quality data on their success.

KEY WORDS

CRM, Data Quality, Insurance, success factors, CLV, householding, GCC

ÚVOD

V posledních letech získala v pojišťovnách na oblibě oblast řízení vztahů s klienty (CRM). Není pravdou, že by pojišťovny vztahy s jednotlivými klienty na úrovni ziskatelů pojištění neřešily již dříve. Koncepce jejich primárních systémů zaměřená na smlouvu a produkt, nikoliv na klienta, jim však často znemožňovala plně využít potenciálu, který představují rozsáhlé klientsky orientované databáze. S implementací CRM systémů souvisí vytvoření klientsky orientovaného data martu¹⁷⁰ poskytujícího informace o unifikovaném klientovi a dalších identifikovaných vztazích. Takto nadefinovaná databáze může velkou měrou přispět k optimalizaci procesů pojišťovny a zvýšit tak její metriky výkonnosti. Současně se však kvalita této báze stává klíčovým faktorem úspěšnosti této optimalizace. Dobře zvolená

¹⁷⁰ Datové tržiště: podmnožina datového skladu zaměřující se na konkrétní předmětnou oblast (viz např. [4])

odstupňovaná péče s ohledem na životní styl a hodnotu klienta může výrazně přispět k jeho spokojenosti a loajalitě. Naproti tomu zahlcení klienta nabídkami, které pro něj nejsou relevantní, může vztah s klientem trvale nenávratně poškodit.

CÍL A METODIKA

Tato práce si klade za cíl představit několik klíčových úloh souvisejících s implementací CRM v pojišťovnictví a ukázat na modelovém příkladu vliv kvality dat na jejich úspěšnost.

Co je to CRM a jaké jsou jeho typické úlohy v pojišťovnictví

CRM představuje páteř budování dlouhodobých vztahů s klienty. Na strategické úrovni vychází především z principů Customer Intimacy, o jejichž existenci nás napříč vertikálami ubezpečují reklamní slogany typu „Pro nás nejste jen číslo“, „Banka inspirovaná klienty“ či „Každý jste jedinečný“. V praxi tento princip požaduje individuální vytváření produktů „na míru“ klientovým potřebám a jeho hodnotě pro firmu. Směřování k uspokojování individuálních potřeb klienta je však značně datově a analyticky náročné. Především je nutné vědět, kdo je mým klientem, jaké jsou jeho stávající zakoupené produkty a jaké potenciální potřeby odpovídající jeho životnímu stylu zůstaly neuspokojeny. Odpovědi na tyto otázky podává CRM na své analytické úrovni. Poskytuje jednak klientsky orientovanou datovou základnu, ale hledá i další vztahy v rámci klientské báze, jako je např. příslušnost k jedné domácnosti. V rámci této domácnosti se potom snaží nalézt osobu, která je decision maker, aby na operační úrovni vygenerovalo příležitosti pro oslovení toho pravého. Nespokojuje se však s pouhou identifikací domácnosti, ale hledá pro tuto domácnost profil odpovídající jejímu životnímu stylu. Pan Novák či paní Nováková však nemusí být pouze decision maker pro daný typ pojištění v rámci své rodiny. Mohou též ovlivňovat rozhodnutí o nákupním chování ve statutárním orgánu firmy, v níž působí. Ba co více, mohou ovlivňovat kupní chování svých přátel formou tzv. word-of-mouth. Zatímco v případě domácnosti a byznys spřízněnosti (GCC¹⁷¹) je možné tyto vztahy částečně identifikovat na základě dat, v případě word-of-mouth vztahů to prakticky možné není. Padla zde již zmínka o hodnotě klienta pro firmu. Důvodem pro její výpočet je staré, ale stále platné Paretovo pravidlo, že 80% profítu firmy je generováno pouze 20% klientů, zatímco většina klientů přispívá k profítu pouze malou částí. Tato skutečnost je jedním z důvodů, proč se firmy snaží budovat prioritně vztahy s klienty, kteří pro ně představují vyšší potenciál. Na otázku, který klient je pro firmu hodnotnější, umí opět na základě dat odpovědět analytické CRM.

Co jsou to nekvalitní data

Při výkladu pojmu datová kvalita se setkáme zpravidla s očekávanou mírou naplnění vlastností dat jako je úplnost, správnost, konzistentnost, aktuálnost, unikátnost apod. Z infromatického hlediska se vlastně jedná o metriky výkonnosti řízení dat jako jedné z domén řízení informatiky. Kompletní výčet hlavních vlastností dat s definicí jejich metrik poskytuje [5] či [1]. Datové nedostatky vznikají z mnoha důvodů: záměrně, vzhledem k absenci vstupních kontrol do informačních systémů, na základě selhání lidského faktoru, vlivem nekonzistentnosti měrných jednotek napříč datovými zdroji, roztržitostí datové báze v rámci různých aplikací, ale i paradoxně na základě chybně nadefinovaných pravidel pro řízení datové kvality.

Je zřejmé, že do metrik výkonnosti firmy se datové nedostatky promítají zprostředkovaně přes využití dat v rámci procesů firmy. Touto problematikou se zabývá především [3]. Uvažuje následující oblasti dopadu: Finanční dopad, (zahrnující v sobě např. přímé operační náklady,

¹⁷¹ Global Customer Care

režijní náklady, dodatečné poplatky, změnu v cash-flow, dopad do odpisů a do úniku peněz z firmy, např. v důsledku fraudů), dopad do spokojenosti spotřebitele a jeho očekávaného tržního chování, dopad do rizika a compliance a konečně dopad do produktivity firmy. Pokud CRM aktivity považujeme za klíčové z pohledu naplňování strategie pojišťovny hlásící se k principu Customer Intimacy, představuje možné selhání CRM z pohledu firmy značné operační riziko.

PRAKTICKÝ PŘÍKLAD

Zkusme si pro účely praktického příkladu dopadu vlastností dat do implementace CRM a zprostředkovaně i do metrik výkonnosti firmy přestavit fiktivní, ne však nereálný, katastrofický scénář. Uvažujme univerzální pojišťovnu poskytující následující tři typy pojistných produktů: neživotní pojištění (pojištění motorových vozidel, pojištění majetku a odpovědnosti, úrazové pojištění, pojištění podnikatelů), životní pojištění (kapitálové, investiční, rizikové) a pojištění cestovních a léčebných výloh. Pro každé z těchto typů pojištění má naše modelová pojišťovna zvláštní provozní systém pro správu smluv. Kromě těchto primárních systémů má ještě systém pro správu inkasa a zcela bokem od ostatních aplikací pro evidenci zaměstnanců s vlastní databází. Pojišťovna navíc prostřednictvím internetu prodává pojištění odpovědnosti za provoz motorového vozidla (MTPL) a tato online aplikace má svou vlastní databázi smluv, z níž se do provozního systému neživotního pojištění importují pouze zaplacené pojistné smlouvy. Ostatní kontakty klientů se do primárních systémů nikdy nepřesouvají. Pojišťovna nemá vytvořený PDI¹⁷² Hub, který by data partnerů z jednotlivých systémů integroval. Pojišťovně to dosud nevadilo, neboť správu smluv umožňovaly jednotlivé primární systémy, které měly i své oddělené moduly pro likvidaci pojistných událostí. Online pojištění je pro pojišťovnu okrajovou záležitostí a tudíž ani jeho integraci do primárního systému pro neživotní pojištění se dosud nezabývala. Zcela stranou od ostatních systémů byla též aplikace pro evidenci stížností, vytvořená na platformě dokumentové databáze, bez možnosti snadné integrace s ostatními systémy.

V tomto roce vedení pojišťovny usoudilo, že by se mělo zaměřit na klienta, místo smlouvy / produktu. Za tímto účelem vytvořilo CRM oddělení, které mělo tento pohled ve spolupráci s IT zajistit, zanalyzovat propojitelnost v kmeni a vytvořit prediktivní modely pro budoucí cross-sell¹⁷³ a navrhnout způsob efektivního vytěžení stávajícího kmene. Rovněž mělo vytvořit segmenty podle hodnoty klienta, podle nichž by se následně odstupňovala různá úroveň servisních služeb. CRM oddělení si nechalo od IT oddělení připravit databázi klientů ze všech provozních systémů. Před započítáním analýz si pracovníci tohoto oddělení udělali rychlou profilaci dat a zjistili následující skutečnosti: V provozních systémech je s nově vloženou smlouvou často založen nový klient i v případě, že se již v nějaké roli (pojištěný, pojistník, držitel vozidla, vlastník vozidla, obmyšlená osoba, pojištěná osoba, oprávněná osoba) na jiné smlouvě téhož typu pojištění vyskytuje. Důvodem jsou drobné odchylky od záznamu původního klienta. Nejen mezi systémy, ale i v rámci jednotlivých systémů se tak vyskytují mnohonásobné duplicity. V mnoha případech chybí údaje o rodném čísle, IČO, telefonu, emailu. Korespondenční adresy nejsou verifikovány proti registru UIR-ADR, navíc není centrálně sledována doručitelnost na adresy, tudíž není k dispozici žádná informace o tom, jaké množství adres je validních. Již na první pohled některé adresy vykazují zřejmou nekonzistenci atributů obec a PSČ.

¹⁷² PDI = Partner Data Integration (rozšíření konceptu Customer Data Integration)

¹⁷³ Křížový prodej – nabídka nových produktů k těm stávajícím (viz např. [2])

Dopad do implementace CRM

Neúplnost informací o všech obchodních transakcích s klientem vlivem neintegrování báze pro MTPL má vliv na optimální řízení přímých kampaní co by součástí operačního CRM. Opakovaná nabídka může představovat v rámci vztahu s klientem jeden z momentů pravdy (MOT, viz např. [2]), v němž může být vztah s ním trvale poškozen nebo dokonce ukončen. Stejný vliv může mít opožděné dodání dat o nově vzniklých produktech z různých provozních systémů (tedy nízká úroveň včasnosti dat) ještě umocněné jejich případným pozdním zadáním do těchto systémů.

Neúplné kontaktní údaje mohou mít vliv na kampaňovité upomínání neplacení pojistného, tzn. některé klienty se nepodaří rozplatit na základě jejich kontaktování pomocí SMS. Taktéž nebude možné v některých případech zvýšit úspěšnost přímé kampaně pomocí SMS nebo telefonického follow-up. V rámci follow-up je často nutné klientovi pouze připomenout končící platnost akce a připomenout mu tak již jeho dřívější rozhodnutí produkt koupit. Kampaně opírající se o email jako kanál k oslovení budou předem odsouzeny k neúspěchu (nebo je nebude možné vůbec realizovat), pokud se v databázi kontaktů vyskytují chybějící či zjevně syntakticky i sémanticky nesprávné hodnoty v rámci tohoto atributu.

Chybné adresní údaje povedou k množství nedoručné korespondence. V případě kampaní využívajících k oslovení direct mail tak dojde k nežádoucím nákladům na distribuci nabídky, která nikdy ke klientovi nedorazí. Snižuje se tak efektivnost realizace těchto kampaní a současně i ROI¹⁷⁴ nástroje pro jejich řízení. Pro úspěšné zacílení kampaně je též klíčová integrace analytického data martu s databází stížností. Stížnosti představují zásadní údaj historie interakcí s klientem. Výskyt stížnosti by měl nastartovat tzv. zamykací pravidlo, které u daného klienta zakazuje po určitou dobu jeho oslovení. V opačném případě se kampaň může změnit v další MOT, který posune klienta směrem k odchodu od pojišťovny.

Roztroušenost systémů, a tedy neúplnost dat v analytickém data martu, může vést vlivem nedostupnosti některých transakčních dat relevantních pro určení současného a budoucího cash flow klienta k chybnému stanovení jeho hodnoty. To může mít vliv na jeho chybné zařazení do segmentu a následné chybné zacílení péče, které může klienta rozladit, např. pokud co by významný klient při volání na call centrum uvízne ve frontě čekajících. K mnohem horšímu dopadu může dojít, pokud je reálně méně významnému klientovi poskytnuta lepší péče než tomu objektivně významnějšímu, přičemž tito klienti jsou navzájem ve word-of-mouth vztahu. Efekt „sousedovi jste nabídli tuto výhodu a má u Vás jen MTPL“ může trvale narušit vztah s klientem. Stejný efekt jako roztroušenost systémů může vyvolat též nededuplikovaná báze (tedy báze s nízkou úrovní míry unikátnosti). Pokud nemohu určit, jaké dílčí záznamy v klientské bázi se vztahují k těmž skutečnému klientovi, nemohu určit ani jeho současné / historické produkty a transakce, které se k nim vztahují.

Určení domácnosti předpokládá, že pojišťovna je již schopná identifikovat unikátního klienta. Jedná se o typ vztahu, který je ještě možné do značné míry zjistit z dat. U dvou osob téhož příjmení majících korespondenční adresu na shodném místě existuje při zohlednění četnosti výskytu příjemní v dané lokalitě určitá pravděpodobnost, že spolu tvoří domácnost ve smyslu souboru osob společně bydlících a společně hospodařících (tedy i společně optimalizujících své portfolio sjednaných pojistných produktů). Pojišťovna identifikovanou domácnost může použít jednak pro určení její hodnoty a následné shodné nastavení úrovně servisních procesů pro všechny členy domácnosti, jednak pro optimalizaci přímých kampaní. Pro dopad

¹⁷⁴ Return On Investment – návratnost vložených investic

chybného určení domácnosti platí to samé, co již bylo řečeno u identifikace unikátního klienta. Navíc zde existuje riziko zbytečného oslovování více členů domácnosti v rámci kampaně, potažmo oslovování člena domácnosti s nabídkou pojištění, u kterého není decision maker (např. u MTPL jím bude spíše muž, v případě pojištění úrazu dětí spíše žena).

Neúplnost dat produktů v analytickém data martu a nemožnost identifikace unikátního klienta má též dopad do kvality data mining modelů, které v rámci analytického CRM predikují koupi dalšího produktu, anebo naopak částečný či úplný odchod klienta. Kvalita těchto modelů přímo ovlivňuje určení potenciální hodnoty klienta a též možnosti optimalizace nabídky dalších produktů, čímž má přímo dopad na ROI nástroje pro řízení kampaní a reputaci CRM oddělení.

Úspěšnost implementace CRM nástroje v pojišťovnictví též ovlivňuje možnost identifikace obchodního kanálu, přes který má klient sjednány své produkty. Oslovování klientů v rámci přímých kampaní, kteří mají některou ze svých smluv sjednanou přes makléře může trvale poškodit vztahy s daným makléřem a snížit tak reputaci CRM oddělení.

ZÁVĚR

Kvalita dat v analytickém data martu představuje klíčový faktor úspěšnosti zavádění CRM v pojišťovně. Dopad nekvalitních dat do úspěšnosti přímých kampaní ovlivňuje ROI nástrojů pro jejich řízení. Chybně vygenerované nabídky mohou vést ke zhoršení vztahů s klientem a stížnostem jeho pečujícího obchodníka, čímž dochází ke snížení reputace CRM oddělení a prakticky znemožnění jeho dalšího rozvoje.

LITERATURA

- [1] BATINI, Carlo, SCANNAPIECO, Monica. *Data Quality: Concepts, Methodologies and Techniques*. Berlin: Springer-Verlag, 2006. xix, 262 s. ISBN-10 3-540-33172-7.
- [2] BUTTLE, F. *Customer Relationship Management: Concepts and Technologies*. 2nd edition Oxford: Elsevier Ltd. 2009. ISBN 978-1-85617-552-7.
- [3] LOSHIN, D. *The Practitioner's Guide to Data Quality Improvement*. Burlington: Morgan Kaufmann as inprint of Elsevier, 2011. ISBN 978-0-12-373717-5.
- [4] NOVOTNÝ, O., POUR, J., SLÁNSKÝ, D. *Business Intelligence: Jak využít bohatství ve vašich datech*. Grada 2005. ISBN 80-247-1094-3.
- [5] PEJČOCH, D.: *Vlastnosti dat a způsob jejich měření* [online]. 24.1.2011[cit. 2011-01-29]. Dostupný z WWW: <<http://www.dataquality.cz/clanky/vlastnosti-dat-a-zpusob-jejich-mereni.inc>>.

Ing. David Pejčoch, DiS.

Katedra informačního a znalostního inženýrství, Vysoká škola ekonomická v Praze
nám. W. Churchilla 4
Praha 3
130 67
david@pejcoch.com

OBLIGATORY REQUIREMENTS FOR A RATIONAL PUBLIC FINANCE SYSTEM

Krystyna Piotrowska-Marczak

ANNOTATION

The financial system is a key factor enabling states to function. If its configuration is not consistent, social and economic development will not be possible.

Public finance has a special place in this configuration that will not be rational unless some obligatory requirements are met.

KEY WORDS

Public finance, rational system, public finance system

INTRODUCTION

The financial system is a key factor enabling states to function. If its configuration is not consistent, social and economic development will not be possible.

Public finance has a special place in this configuration that will not be rational unless some obligatory requirements are met.

AIM AND METHODOLOGY

This article shows the essence of a financial system, describes the special character of public finance being its component and introduces the requirements that must be met for the financial system to function correctly, i.e. to support social and economic development as expected.

The discussion is a representation of logical reasoning founded on functional analysis.

RESULTS

The final section of the discussion introduces requirements that must be met if a public finance system characterised by a rational and functional approach to financial phenomena is to emerge.

The special characteristics of a Public Finance System

Formally, „A financial system is a set of norms that regulate the management of monetary resources conducted by various economic entities in society.”¹⁷⁵ Because this standardised understanding of a financial system is somewhat incomplete, a presentation of the system’s operational aspects is necessary. Then, from the operational perspective, a financial system is „(...) a system of instruments for supplying economic entities with funds (...).”¹⁷⁶ This definition assumes that a financial system consists of two processes: the acquisition of funds and their distribution. As the processes use different solutions, forms, mechanisms and instruments, the differences serve as a criterion allowing the particular components of a financial system to be distinguished. However, before the components can be viewed as combining a system, several requirements have to be met. Firstly, the management of monetary resources must support the real sphere of the economy, so that optimal satisfaction of public needs can be ensured. This goal should guide the construction of legal norms. A financial system meeting the requirement can be deemed effective. The uniqueness and

¹⁷⁵ Z. Fedorowicz, *Racjonalny system finansowy. Główne kierunki reformy*, PWE, Warszawa 1984, p. 5.

¹⁷⁶ *Ibidem*, p. 6.

variety of the phenomena in need of legal regulation require that the legal norms reflect their real nature. This means that correspondence must exist between the legal norms and the phenomena they apply to.

Despite the variety of the legal norms and the phenomena they regulate, their configuration must not contain mutually contradicting regulations, if it is to represent a system. This calls for the coordination of all formal decisions concerning the particular components. This means that the various financial instruments must be appropriately constructed to ensure that the resulting activities are synchronised.

It is quite obvious that the norms on which the public finance system is founded will be observed as much as their construction can be understood. All failures to meet this requirement will cause that laws will be either evaded or inconsistently interpreted.

For the financial system to be rational it must also offer the possibility of being modified and corrected without its operators having to redo all the norms. Sometimes the norms in effect need adjustments, i.e. the addition of some minor solutions. This possibility is important, because instead of adapting their activities to the new regulations, the economic agents only need to analyse the details of their corrections.

The financial system and the real sphere are linked by a range of instruments, such as taxes, interest rates, exchange rates, prices, wages, etc. Each component of the financial system uses these illustrative instruments in a manner that is specific to it. Therefore, laws need to instruct how the different types of money flows should be used.

The fund acquisition and distribution criterion allows distinguishing the following components of the financial system: public finance, bank finance, insurance finance and enterprise finance. All of them have their unique characteristics and are briefly called systems.

What makes a public finance system special is that it must ensure that the public is provided with certain goods. „To this end it [the public financial system – [KP-M]] initiates processes for collecting and distributing public funds that make purchasing power flow – thus financing of the processes that create public goods takes place.”¹⁷⁷

Public funds can be divided into non-repayable and repayable. The first category incorporates taxes, charges, property revenue, fines, and donations. The other category consists of revenues derived from issues of securities, lending activity, and from treasury operations.

As far as stability and regularity are concerned, public revenues can be divided into ordinary and extraordinary. The ordinary ones are taxes and charges that individual citizens and business organizations have to pay on a regular basis, thus ensuring their steady inflow to the state budget. The extraordinary revenues are loans or revenues from issues of securities. They are irregular and facultative, which means that they are contingent on the circumstances, such as a need to finance a national budget deficit.

The other side of the public finance system is expenditures. „(...) on the macroeconomic scale, the rationality of public expenditures basically means that they must ensure the

¹⁷⁷ System finansowy w Polsce, collected works, B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak (eds), WN PWN, Warszawa 2008, vol 2 p. 33.

fulfilment of the tasks assigned to particular public entities, meaning that their amounts and structure must correspond to the tasks they have been allocated to.”¹⁷⁸

Requirements for the Rational Public Finance System

No decisions inspired by the need or necessity to reform public finance will be successful, unless the requirements for ensuring the system rationality, i.e. the effective use of public funds in supporting social and economic development, are met. This is particularly important in the Central and Eastern European countries that have gone through transition and are searching for the best ways to build suitable models of public finance systems. Apart from the need to make particular solutions match their specific situations, they must not forget that the universal and indispensable requirements must be defined too, if their public finance systems are to function rationally.

As it is not possible to discuss exhaustively all applicable requirements, only the major ones will be presented in the section below.

The first and necessary requirement for constructing a rational public finance system is the development of a strategic vision of the functions and tasks that the state will fulfil. This requirement must be met, because public finance and the character of the state are strongly interrelated. The scope of public finance varies depending on the political doctrine pursued; mainly the state’s role in the economy and the range of public services to be provided are subject to changes.

The second requirement calls for defining major programmes to be funded with public resources. It is commonly known that the public and economic needs never cease to grow. As meeting them at the same time is not possible, programmes enabling the fulfilment of particular tasks must be selected and implemented over the periods agreed. This involves the establishment of schedules specifying the sequence with which the programmes will be implemented. Special attention should be paid to programmes engaging public funds, mainly those provided by the budget.

The third requirement calls for dividing the public sector into the central government and local government components. The most important thing this breakdown involves is the presentation of the tasks the two sectors are expected to fulfil, with the indication of the funding sources to be used. This process, frequently called decentralisation, is related to the functioning of a civil society built on the principles of democracy.

The fourth requirement concerns the situation when reforms are undertaken to improve public finance. Any reforms should be systematic, which means that they cannot be partial and fragmentary, or failing to foresee their impacts on the entire public sector.

The fifth requirement is about the public revenue and expenditure planning system. It is important to remember that the structure of the public sector must correspond to the planning system. For instance, performance budgeting makes it impossible to keep the same set-up of governmental departments as that maintained for traditional budgeting. It is so, because performance budgeting involves the cooperation of many „areas” for particular programmes and tasks to be fulfilled.

¹⁷⁸ Ibidem, p. 46.

The sixth requirement refers to those presented above and can be basically summarised as the need for reforming the public sector consistently and thoroughly. For instance, trying to reform only the public inpatient health service while leaving the outpatient component untouched is not practical. Furthermore, reforms should be scheduled over a long period. Corrections and adjustments should not replace reforms, as they frequently produce chaos and usually have no analytical underpinning.

The seventh requirement concerns the situation when the state budget is in deficit and public debt appears as a consequence. Apart from the discussion about whether public finance deficit is necessary or inexpedient, guidelines for dealing with it must be available. It is crucial to try to estimate its duration and to determine the structure of the funding sources. A method for a step-by-step reduction of the deficit should be adopted, rather than attempting to bring it down fast. The rationale for this approach should be sought in the necessity to protect the pace of social and economic development.

CONCLUSION

The above requirements have to be met at the same time; otherwise the public finance system will not have the necessary traits of rationality that the management of public funds must display.

BIBLIOGRAPHY

[1] Z. Fedorowicz, *Racjonalny system finansowy. Główne kierunki reformy*, PWE, Warszawa 1984.

[2] *System finansowy w Polsce*, collected works, B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak (eds), WN PWN, Warszawa 2008.

Full name Prof. Dr. hab. Krystyna Piotrowska-Marczak
Institution Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu
Street ul. Młodzieżowa 31 a
City 78-100 Toruń
Email krystyna.piotrowska.marczak@gmail.com

SÚČASNÉ TRENDY V INTEGRÁCII REGULÁCIE A DOHLĀDU POČAS KRÍZY

CURRENT TRENDS IN INTEGRATION OF REGULATION AND OVERSIGHT DURING CRISIS

Svetlana Poliaková

ANOTÁCIA

Predmetom príspevku „Súčasné trendy v integrácii regulácie a dohľadu počas krízy“ je analyzovať dôvody, prečo štáty integrujú reguláciu a dohľad finančných inštitúcií a vysvetliť všetky aspekty spojené s procesom integrácie. Týka sa vývojových trendov v regulácii a dohľade, pričom berie do úvahy i vplyv finančnej krízy v tejto oblasti.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

Integrácia, regulácia, dohľad, finančná kríza, ekonomika, finančná inštitúcia, harmonizácia, Európska únia, proces integrácie.

ANNOTATION

The goal of the contribution “Current Trends in Integration of Regulation and Oversight during Crisis” is to analyze reason why countries integrate the regulation and supervision of financial institutions and to explain all aspects involved in the process of integration. It concerns development trends in the regulation and supervision and influence of the financial crisis.

KEY WORDS

Integration, regulation, supervision, financial crisis, economy, financial institution, harmonization, European Union, process of integration.

ÚVOD

Finančné trhy prechádzajú neustálym vývojom a zavádzajú sa najrôznejšie inovácie produktov, tak isto sa menia aj finančné inštitúcie, na čo musí reagovať regulácia i dohľad. Vo viacerých krajinách takéto reakcie vyžadujú zmenu časti alebo celého inštitucionálneho usporiadania regulácie a dohľadu. Viedlo to k prijatiu koncepcie ochrany spotrebiteľa v oblasti finančných služieb, zabezpečenie finančného vzdelávania a regulácie sprostredkovateľskej a poradenskej činnosti na finančnom trhu.

CIEĽ A METODIKA

Cieľom tohto príspevku je analýza procesu a dôvodov integrácie dohľadu finančných inštitúcií. Objasnenie faktorov, ktoré vedú štáty k integrácii ich finančnej regulácie a dohľadu. Ďalším krokom je vymedzenie jednotlivých aspektov a krokov, ktoré je potrebné riešiť v rámci integračného procesu. Najväčšia pozornosť bude venovaná súčasným trendom v tejto problematike s prihliadnutím na riziká, ktoré spôsobuje finančná kríza.

Finančná kríza, ktorá postihla celosvetovú ekonomiku poukázala na potrebu spolupráce medzi štátmi v otázkach regulácie a dohľadu nad finančnými inštitúciami a zjednocovať základné princípy a postupy. V súčasnosti sme svedkami integrácie regulácie a dohľadu na nadnárodnej úrovni. Dochádza k harmonizácii pravidiel a prístupov orgánov, ktoré vykonávajú dohľad v rôznych štátoch a posilňuje sa spolupráca medzi nadnárodnými úradmi ako reakcia na stále sa globalizujúce finančné trhy.

Integrácia regulácie a dohľadu na úrovni Európskej únie

Jeden z dlhodobých cieľov EÚ je jednotný vnútorný trh finančných služieb. Pre jeho zaistenie je nevyhnutné prekonanie národných prekážok v oblasti regulácie a dohľadu. V EÚ sa zodpovednosť za reguláciu a dohľad nad finančnými inštitúciami ponecháva národným úradom. Uprednostňuje sa princíp domovskej krajiny.

Istú dobu sa objavujú názory na zblížovanie postupov a pravidiel medzi štátmi s cieľom zaistiť rovnaké podmienky pre všetky inštitúcie na celom európskom trhu. Dnes stále viac regulačných pravidiel pochádza predovšetkým z Bruselu a národné právne úrady ich implementujú do svojich národných legislatív. Finančná kríza, ktorá postihla Európu od roku 2008 posilnila tlak o snahu centralizácie a dohľadu. (Babouček, 2005)

Inštitucionálne usporiadanie finančnej regulácie a dohľadu v Európskej únii

Za finančnú reguláciu a dohľad zodpovedajú jednotlivé členské štáty. Dôsledkom sú rozdiely medzi jednotlivými štátmi, ktoré vyplývajú z ich národných podmienok.

Všeobecne môžeme povedať, že v členských štátoch nájdeme všetky základné modely inštitucionálneho usporiadania, od sektorového modelu cez funkcionálny model až po úplnú integráciu. Konkrétnu podobu usporiadania v jednotlivých členských krajinách poskytuje nasledujúca tabuľka 1.

Tab.1: Inštitucionálne usporiadanie finančnej regulácie a dohľadu v členských štátoch Európskej únie

Štát	Inštitucionálne usporiadanie	Stručná charakteristika
Belgicko	Úplná integrácia	Samostatný úrad mimo centrálnu banku, od roku 2004
Bulharsko	Čiastočná integrácia	„Dvojpilierový“ systém, bankový dohľad v rámci centrálnej banky, na ostatné sektory dohliada spoločný úrad (vznikol v roku 2003)
Cyprus	Sektorový model	Bežný sektorový model, bankový dohľad v centrálnej banke
ČR	Úplná integrácia	Reguláciu a dohľad vykonáva iba centrálna banka od roku 2006
Dánsko	Úplná integrácia	Samostatný úrad mimo centrálnu banku, od roku 1988
Estónsko	Úplná integrácia	Samostatný úrad mimo centrálnu banku, od roku 2002
Fínsko	Úplná integrácia	Samostatný úrad mimo centrálnu banku, od roku 2009
Francúzsko	Sektorový model	Bankový dohľad je mimo centrálnu banku
Grécko	Sektorový model	Bežný sektorový model, bankový dohľad v centrálnej banke
Holandsko	Funkcionálny model	Dva regulátory, jeden z nich je centrálna banka
Írsko	Úplná integrácia	Finanční regulátor je autonómna entita, ale v rámci organizačnej štruktúry centrálnej banky, od roku 2003
Litva	Sektorový model	Bežný sektorový model, bankový dohľad v centrálnej banke
Lotyšsko	Úplná integrácia	Samostatný úrad mimo centrálnu banku, od roku 2001
Luxembursko	Úplná integrácia	Samostatný úrad mimo centrálnu banku, od roku 1998
Maďarsko	Úplná integrácia	Samostatný úrad mimo centrálnu banku, od roku 2000
Malta	Úplná integrácia	Samostatný úrad mimo centrálnu banku, od roku 2002

Nemecko	Úplná integrácia	Samostatný úrad mimo centrálnu banku, od roku 2002
Poľsko	Úplná integrácia	Samostatný úrad mimo centrálnu banku, od roku 2006
Portugalsko	Sektorový model	Bežný sektorový model, bankový dohľad v centrálnej banke
Rakúsko	Úplná integrácia	Samostatný úrad mimo centrálnu banku, od roku 2002
Rumunsko	Sektorový model	Bežný sektorový model, bankový dohľad v centrálnej banke
Slovensko	Úplná integrácia	Reguláciu a dohľad vykonáva iba centrálna banka od roku 2006
Slovinsko	Sektorový model	Bežný sektorový model, bankový dohľad v centrálnej banke
Španielsko	Sektorový model	Bežný sektorový model, bankový dohľad v centrálnej banke
Švédsko	Úplná integrácia	Samostatný úrad mimo centrálnu banku, od roku 1991
Veľká Británia	Úplná integrácia	Samostatný úrad mimo centrálnu banku, od roku 1997
Taliansko	Sektorový model	Sektorový model s prvky funkcionálneho modelu.

Prameň: Vlastná tvorba s pomocou internetových stránok inštitúcií dohľadu v jednotlivých krajinách¹⁷⁹

Z 27 členských štátov EÚ viac ako polovica zaviedla model úplnej integrácie regulácie a dohľadu. Takéto usporiadanie nájdeme v 16 krajinách (takmer 60%): Belgicko, Česká republika, Dánsko, Estónsko, Fínsko, Írsko, Lotyšsko, Luxembursko, Maďarsko, Malta, Nemecko, Poľsko, Rakúsko, Slovensko, Švédsko a Veľká Británia. V troch štátoch (Česká republika, Írsko a Slovensko) je dohľad nad celým finančným sektorom vykonávaný centrálnou bankou.

V Bulharsku existuje čiastočne integrovaná regulácia a dohľad, konkrétne „dvojpilierový“ model, čo znamená, že bankový dohľad je ponechaný centrálnej banke a ostatné nebankové finančné inštitúcie sú regulované a dohliadané jednou inštitúciou.

Významné postavenie si zachováva tradičný sektorový model, ktorý má 9 štátov. Z toho v 8 krajinách je bankový dohľad ponechaný centrálnej banke. Iba Francúzsko má pre bankový dohľad špeciálne vytvorený úrad mimo centrálnu banku. Zvláštny systém je v Taliansku, kde sa kombinujú prvky sektorového a funkcionálneho modelu.

Jedine Holandsko má zavedený funkcionálny model, kde holandská centrálna banka spolu s Úradom pre finančné trhy si medzi sebou delia funkcie týkajúce sa regulácie a dohľadu. Centrálna banka sa zameriava na finančnú stabilitu a ochranu klientov finančných inštitúcií, Úrad pre finančné trhy dohliada nad uskutočňovaním obchodov na finančných trhoch.

Odpoveď Európskej únie na finančnú krízu

Jedna z reakcií EÚ na finančnú krízu bolo ustanovenie osemčlennej skupiny odborníkov v októbri 2008, ktorú viedol Jacques de Larosiere, ktorá mala analyzovať dôvody finančnej krízy a predložiť návrhy na zdokonalenie európskeho systému dohľadu nad finančným trhom. Skupina predložila správu 25. februára 2009, poukazovala na niekoľko problémov v oblasti európskeho dohľadu, najmä na nedostatočný dohľad na makroúrovni, neefektívny systém včasného varovania, problémy v kompetenciách, nedostatočnú spoluprácu medzi národnými orgánmi dohľadu, zásadné rozdiely v právomociach národných orgánov dohľadu. Riešením týchto nedostatkov malo byť vytvorenie európskeho systému dohľadu a krízového manažmentu.

Európska komisia na základe uvedenej správy vytvorila návrh budúcej podoby európskeho systému finančnej regulácie a dohľadu. Návrh bol prijatý Radou ECOFIN a tiež Európskou radou.

¹⁷⁹ Odkazy na webové stránky zahraničných úradov dohľadu môžeme nájsť na:
<http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/externi_odkazy/seznam_regulatoru.html>

Predkladaný návrh počíta so vznikom nových inštitúcií a systém regulácie a dohľadu bude založený na dvoch hlavných pilieroch, ktoré budú zamerané na reguláciu podnikania finančných inštitúcií na makro a mikro úrovni.

Nedostatočná jednota medzi členskými štátmi a veľké množstvo úradov vytvárajú prekážky pre optimálnu koordináciu postupov na európskej úrovni. Samotnému vytvoreniu nového európskeho systému dohľadu by mala predchádzať harmonizácia podoby dohľadu na národných úrovniach. (Pánek, 2008)

Situácia vo svete

Potreba vzájomnej spolupráce a kooperácie medzi národnými orgánmi regulácie a dohľadu sa stále viac prejavuje i na svetovej úrovni. Dôkazom toho je zriadenie Rady pre finančnú stabilitu v apríli 2009 na Summit G20 v Londýne, ktorá nadväzuje na činnosť Fóra pre finančnú stabilitu, ktoré vzniklo už v roku 1999 a zahŕňal štáty G7 za účelom podpory stability medzinárodného finančného systému.

V dôsledku finančnej a hospodárskej krízy sa krajiny G20 dohodli na rozšírení členskej základne Fóra pre finančnú stabilitu a posilnenie jeho mandátu. Zároveň došlo k jeho premenovaniu na Radu pre finančnú stabilitu, ktorá mala poukazovať na zraniteľné miesta systému a vyvíjať a zavádzať nové postupy regulácie a dohľadu v záujme finančnej stability. Podporuje spoluprácu a výmenu informácií medzi národnými orgánmi dohľadu, pripravujú plány pre cezhraničný krízový manažment, sleduje vývoj na trhoch, poskytuje pravidlá a podporuje vznik kolégií dohľadu a má vplyv na plnenie regulačných štandardov. Zahŕňa najvyšších predstaviteľov národných orgánov dohľadu krajín G20, medzinárodné finančné inštitúcie, orgány vydávajúce štandardy a komisie expertov centrálnych bánk.

Trendy v regulácii

Kríza so sebou priniesla negatívny trend väčšieho zasahovania politickej moci do finančnej regulácie a dohľadu. Nie je sa čomu čudovať, nakoľko sa niektorí politici rozhodli doplniť dodatočnú likviditu do systému pôžičkami zo štátneho rozpočtu a zachrániť tak veľké finančné inštitúcie. Budú sa snažiť zabrániť opakovaniu nedávnej situácie. Na druhej strane sa snažia získať si podporu od voličov, tak budú presadzovať kroky, ktoré budú viesť k potrestaniu tých, ktorí súčasnú krízu spôsobili, to znamená finančné inštitúcie. Môže to viesť k prijatiu takých pravidiel, ktoré budú až príliš prísne alebo budú mať v konečnom dôsledku negatívny dopad na finančný systém.

Najväčšie obavy sú už zo spomínaných politických zásahov, ktoré sú dôsledkom finančnej pomoci a nútených prevzatí finančných inštitúcií štátom. Finančné inštitúcie sa v snahe o získanie finančnej sily môžu spôsobiť ďalšie kolapsy. Dôsledkom bude sprísnenie regulačných pravidiel, najmä u bánk. Určité zmeny sa vykonajú aj v oblasti účtovných štandardov, napríklad v oblasti ohodnocovania aktív, s cieľom dosiahnuť zachytiť skutočnú situáciu v účtovníctve podniku, teda i u finančných inštitúcií.

Finančné inštitúcie dnes pôsobia globálne a nie je pre ne problém presunúť svoje sídlo a aktivity do krajiny, ktorá má menšie regulačné požiadavky. To zdôrazňuje dôležitosť posilňovania medzinárodnej spolupráce a zblížovanie cieľov, postupov a princípov v oblasti regulácie a dohľadu. Vytvorenie jednotných celosvetových pravidiel je však pravdepodobne nereálne z dôvodu kultúrnych rozdielov a špecifický podmienok v jednotlivých štátoch, napriek tomu sledovanie rovnakých cieľov a princípov by malo byť prínosom. (Lér, 1997)

ZÁVER

V poslednom roku, najmä v súvislosti s finančnou krízou, môžeme pozorovať rastúci význam nadnárodnej (medzinárodnej) integrácie a dohľadu finančných inštitúcií. Predovšetkým v EÚ, kde zblížovanie pravidiel upravujúcich finančný systém medzi jednotlivými členskými štátmi

prebieha už dlhšiu dobu a to vplyvom implementácie predpisov únie do národných úradov s cieľom zaistiť jednotný trh finančných služieb. V poslednej dobe sa na rad dostáva aj na dohľad. Ide o návrh vytvoriť dve inštitúcie na úrovni únie, ktoré by mali mať za úlohu rozpoznať možné riziká na trhu a spoločne dohliadať na finančné inštitúcie v EÚ.

Najväčší problém a zároveň výzva pre finančné inštitúcie v súčasnosti pozostáva v zvládnutí regulácie, ktorá sa ešte viac prejaví. Aktuálne budú otázky týkajúce sa rizika, jeho vyhodnocovania a sledovanie výsledkov finančných analýz. Potrebné bude správne určiť, ktoré aktivity je vhodné preferovať a určiť smer bankovníctva do budúcnosti. Dôležitú úlohu zohrávajú zásahy štátu do finančného systému, aby sa negatívna situácia z uplynulých rokov už neopakovala. Nakoľko v prípade nesprávneho rozhodnutia by sa mohla kríza opätovne prehĺbiť, ale o pár rokov aj vrátiť.

Tento článok je výstupom projektu VEGA 1/0357/11 Výskum možnosti aplikácie fuzzy-stochastického prístupu a CorporateMatrics ako nástrojov kvantifikácie a diverzifikácie podnikových rizík.

LITERATÚRA

- [1] BABOUČEK, I. a kol. *Regulace činnosti bank*. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, a.s., 2005. 318 s. ISBN 80-7265-071-8
- [2] KAŠPAROVSKÁ, V. a kol. *Řízení obchodních bank: vybrané kapitoly*. 1.vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 339 s. ISBN 80-7179-381-7
- [3] LÉR, L. *Regulace činnosti bank*. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, a.s., 1997. 157 s.
- [4] PÁNEK, D., VALOVÁ, I. *Bankovní regulace a dohled*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2008. 104 s. ISBN 978-80-210-4726-6
- [5] POLOUČEK, S. *Peníze, banky a finanční trhy*. 3. vyd. Karviná: OPF SU, 2000. 244 s. ISBN 80-7248-074-X

Ing. Svetlana Poliaková
Žilinská univerzita v Žiline
Univerzitná 1
010 10 Žilina
svetlana.poliakova@fpedas.uniza.sk

MEASURED CONTRIBUTION OF INSURANCE TO ECONOMIC GROWTH

Svetlana Polovko

ANNOTATION

This paper is about role of the insurance in an economic development. In the Latvian insurance market the fast gain of the signed premiums both by risk insurance, and in life insurance for the previous few years is observed, but because of economic crisis development of the market stopped. At the same time, the insurance companies will be compelled to search for all new competitive advantages since it is necessary to improve profitability in the insurance market. It inevitably means increase of the prices for services according to their real cost price and economic processes in the country.

The objective of this article is to examine the causal relationship that potentially exists between growth in the insurance industry and economic growth. Moreover, by recognizing that the wider economic benefits of insurance are conditioned by national regulations, economic systems and culture, it is argued that an examination of the inter-relationship between insurance and economic growth needs to be conducted on a per country basis.

KEY WORDS

Insurance, GDP, national economy, insurance market

INTRODUCTION

Insurance market structure in Latvia essentially differs from that of European Union and the structure all over the world. The previous few years' Latvian insurance market continued to develop, but within last two years a rapid decrease of signed premiums in as risk as life insurance types has been observed. In the Latvian insurance market the fast gain of the signed premiums both by risk insurance, and in life insurance for the previous few years is observed, but because of economic crisis development of the market stopped. At the same time, the insurance companies will be compelled to search for all new competitive advantages since it is necessary to improve profitability in the insurance market. It inevitably means increase of the prices for services according to their real cost price and economic processes in the country.

AIM AND METODOLOGY

The aim of research is to analyse the insurance market in Latvia and to show up main aspects, which affect development of insurance in Latvia, and to define the socially economic role of insurance in national economy.

The objective of this article is to examine the causal relationship that potentially exists between growth in the insurance industry and economic growth. Moreover, by recognizing that the wider economic benefits of insurance are conditioned by national regulations, economic systems and culture, it is argued that an examination of the inter-relationship between insurance and economic growth needs to be conducted on a per country basis.

The role of insurance in economic development

Insurance serves a number of valuable economic functions that are largely distinct from other types of financial intermediaries. In order to highlight specifically the unique attributes of insurance, it is worth focusing on those services that are not provided by other financial

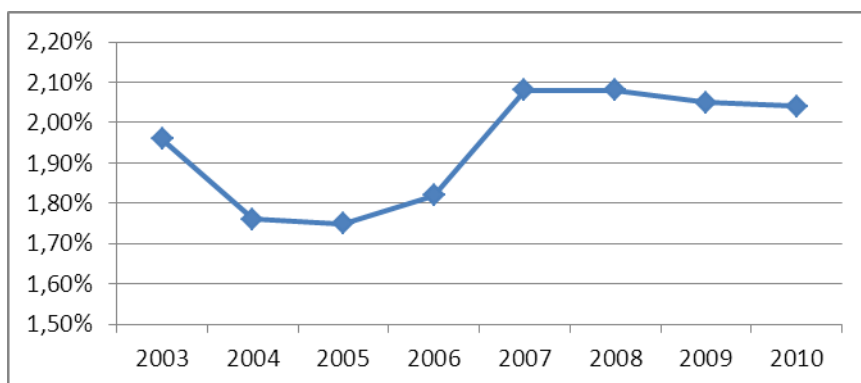
services providers, excluding for instance the contractual savings features of whole or universal life products.

The indemnification and risk pooling properties of insurance facilitate commercial transactions and the provision of credit by mitigating losses as well as the measurement and management of non-diversifiable risk more generally. Typically insurance contracts involve small periodic payments in return for protection against uncertain, but potentially severe losses. Among other things, this income smoothing effect helps to avoid excessive and costly bankruptcies and facilitates lending to businesses. Most fundamentally, the availability of insurance enables risk adverse individuals and entrepreneurs to undertake higher risk, higher return activities than they would do in the absence of insurance, promoting higher productivity and growth.¹⁸⁰

Given the multiple potential benefits of a vibrant insurance sector, how much of a contribution does insurance make in practice? While still sparse, the research points to several relatively robust inferences:

Insurance Contributes Positively to Economic Growth. The deepening of insurance markets makes a positive contribution to economic growth. While life insurance is causally linked to growth only in higher income economies, nonlife insurance makes a positive contribution in both developing and higher income economies. Some research suggests that the positive contribution of life insurance to growth is primarily through the channel of financial intermediation and long term investments.

Fig.1. Density of insurance premiums in GDP, %



Source: *Central Statistical Bureau of Latvia*, www.csb.gov.lv

One of the most important indicators characterizing the role of financial services in the economy is the density of the respective sector in the GDP. In the member states in EU this density is 5-7%, but in Latvia – not higher of 2%, as we see in Fig.1¹⁸¹. But in 2009 because of economic crisis in all economic indicators was occurred decrease and insurance wasn't exception.

¹⁸⁰ Lael Brainard. „What is the role of insurance in economic development?“, Zurich Government and Industry Affairs., 2008. p.4.

¹⁸¹ Central Statistical Bureau of Latvia, www.csb.gov.lv

Fig.2. Statistics of Latvian insurance market

Item	2007	2008	2009
Number of insurance companies at end of period	15	14	13
Number of non-life insurance companies at end of period	11	10	9
Number of life insurance companies at end of period	4	4	4
Number of foreign insurance companies' branches at end of period	9	11	11
Gross premiums written, in thousands of lats	337 389	223 305	190 254
Share of gross premiums written by insurance companies with a foreign participating interest (>50%) in total gross premiums written, %	55,3	54,3	49,8
Gross premiums written for direct life insurance, in thousands of lats	19 103	19 332	24 488
Share of gross premiums written for direct life insurance in total gross premiums written, %	5,7	8,7	12,9
Gross premiums written for direct non-life insurance, in thousands of lats	315 325	202 830	164 398
Gross premiums written for accepted reinsurance, in thousands of lats	2 960	1 142	1 368
Gross premiums written by insurance companies and foreign insurance companies' branches per capita*, in lats	149,2	115,0	99,8
Gross premiums written by insurance companies and foreign insurance companies' branches from GDP, %	2,08	2,08	2,05

* Number of population - according to information published on the Internet homepage of Central Statistical Bureau of the Republic of Latvia at www.csb.lv.

Source: *Financial and capital market commission*, www.fktk.lv

Insurance penetration is a commonly recognized indicator of insurance activity. It is expressed by showing total gross written premiums as a percentage of Gross Domestic product. Insurance penetration decreased from 2,08% in 2008 to 2,05% in 2009 (see Fig.2) following the drop in overall European premiums as well as the economic slowdown.

On a per capita written premiums decreased from 149,2 lats in 2007 to 99,8 lats in 2009, what means decreasing more than 30%. An average 1805 EUR was spent in EU countries in 2008, but in Latvian insurance market we have only 80 EUR, that is 5% from average gross premiums written per capita.

Strong Complementarity between Insurance and Banking. Insurance and banking system deepening appear to play complementary roles in the growth process. Although insurance and banking separately each make positive contributions to growth, their individual contributions are greater when both are present. There is also some evidence that the development of insurance markets contributes to the health of securities markets. As suggested above, there are many reasons why this complementary relationship might hold, including the likelihood that the presence of property casualty insurance avoids inefficiently high levels of bankruptcy and helps to facilitate credit transactions for houses, consumer durables, and small- and medium-sized businesses that banks typically finance.¹⁸²

¹⁸² Lael Brainard. „What is the role of insurance in economic development?“, Zurich Government and Industry Affairs., 2008. p.6

In Latvia in financial sector were 1135 enterprises in 2008 and 1612 in 2009, including 19 insurance companies, 21 local bank and 10 branches. It's possible to assure, that development of the Latvian financial market will proceed at presence of a sharp competition.¹⁸³

Of course, if growing insurance markets make a positive contribution to growth, then it is important to understand in turn the enabling factors that contribute to the development of robust insurance markets. Here, the evidence points to rising incomes, macroeconomic stability, and financial deepening as the key drivers of insurance market growth, against the backdrop of a conducive regulatory and supervisory environment.

Growth in insurance coverage is strongly associated with rising incomes, the development of an increasingly sophisticated banking sector, and low or moderate levels of inflation. The strong contribution of rising incomes to greater insurance coverage might be attributable to demand factors (rising demand for coverage as individuals become wealthier), supply factors (it becomes more cost-effective to provide insurance as the economy expands, providing both a stronger institutional environment and greater returns relative to transactions cost), or a combination.¹⁸⁴ The overall institutional environment plays an important role, in terms of political stability and openness as well as government effectiveness, rule of law, and control of corruption.

CONCLUSION

Role of insurance in economic development is characterized by following signs:

- Encourages loss mitigation;
- If pricing is tied to loss experience, insurers have economic incentives to control losses;
- Fosters a more efficient capital allocation;
- Insurers will monitor the companies to reduce risk-increasing behavior and act in the best interests of their various stakeholders.

BIBLIOGRAPHY

[1] Lael Brainard. „What is the role of insurance in economic development?“, Zurich Government and Industry Affairs., 2008.

[2] Hak Hong Soo, ‘Life Insurance and Economic Growth: Theoretical and Empirical Investigation,’ University of Nebraska, Department of Economics, 1996.

[3] Damian Ward and Ralf Zurbruegg, ‘Does Insurance Promote Economic Growth? Evidence from OECD Countries,’ The Journal of Risk and Insurance, Vol. 67, No. 4, pp. 489-506, 2003.

[4] Robert Gibbons, ‘The Global Insurance Market Comes of Age,’ International Insurance Quarterly, Number 2, Volume 14, June 2007.

[5] Central Statistical Bureau of Latvia, www.csb.gov.lv

[6] Financial and capital market commission, www.fktk.lv

Svetlana Polovko, Mg. oec.

Riga Technical University

Meza street 1/7, Riga, Latvia

Phone: ++ 37125944741; email: svetlana.polovko@rtu.lv

¹⁸³ Financial and capital market commission, www.fktk.lv

¹⁸⁴ Damian Ward and Ralf Zurbruegg, ‘Does Insurance Promote Economic Growth? Evidence from OECD Countries,’ The Journal of Risk and Insurance, Vol. 67, No. 4, pp. 489-506, 2003.

AKTUALIZÁCIA LEGISLATÍVNYCH ÚPRAV NA SLOVENSKU V PODMIENKACH EKONOMICKÉHO SOFTVÉRU

UPDATING LEGISLATIVE CHANGES IN SLOVAKIA IN CONDITION OF ECONOMIC SOFTWARE

Petra Ratulovská, Peter Stuchlý, Zuzana Švecová

ANOTÁCIA

V súčasnosti je na trhu veľká ponuka ekonomických softvérov. Každý poskytovateľ zabezpečuje rôzne formy aktualizácie svojho ekonomického softvéru. V praxi sú podnikmi zaužívané dve formy zabezpečujúce aktualizácie konkrétneho ekonomického softvéru. Zvolená forma by mala čo najlepšie vystihovať potreby daného podniku. Predkladaný príspevok sa zaoberá porovnaním dvoch najčastejších foriem aktualizácie ekonomického softvéru. Z tohto dôvodu sa budú sledovať výhody a nevýhody týchto dvoch foriem aktualizácie ekonomických softvérov.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

aktualizácia, ekonomický softvér, forma aktualizácie, podnik

ANNOTATION

Nowadays the market offers a wide range of economic software. Each provider provides various forms of update their economic software. Enterprises have a possibility to use a different forms of providing update of a specific economic software in practice. The form which is chosen by managers should be the best for the needs of the enterprise. This contribution be about comparison of two most frequent forms of update economic software. For this reason we monitor the advantages and disadvantages of these forms updating economic software.

KEY WORDS

update, economic software, the form of update, enterprise

ÚVOD

Vlachynský, K. a kol. (2006) definuje *podnik* ako právne a ekonomicky samostatnú plánovite organizovanú hospodársku jednotku produkujúcu výrobky a služby pre trh. Činnosti prebiehajúce v podniku sa charakterizujú ako podnikanie. Bez ohľadu na hospodársky systém, v rámci ktorého podnik pôsobí, podnikanie rešpektuje tri základné princípy :

- kombináciu používaných výrobných faktorov tak, aby zabezpečili požadovanú produkciu výrobkov a služieb,
- s tým súvisiaci princíp hospodárnosti – t.j. snahu dosahovať optimálny vzťah medzi vstupom a výstupom s podporou ekonomického softvéru,
- princíp finančnej rovnováhy zabezpečujúci trvalú schopnosť podniku načas uhrádzať svoje finančné záväzky.

Podnikový informačný systém ako komplex prvkov, ktoré zabezpečujú informačné riešenie výrobnjej a ekonomickej činnosti podniku definujú **Škorecová, E. - Látečková, A. - Kučera,**

M. (2009). Celková koncepcná podstata podnikového informačného systému pozostáva z jednotlivých architektúr:

- informačná architektúra, ktorá predstavuje informačný model systému bez ohľadu na aplikované IT a spracovanie údajov,
- systémová /funkčná/ architektúra určuje spôsob práce systému a jeho usporiadanie pre podporu činností organizácie,
- technická architektúra, určuje štruktúru informačných a komunikačných technológií,
- komunikačná architektúra, zabezpečuje informačné rozhranie vnútorného a vonkajšieho prostredia,
- architektúra riadenia informačného systému zahŕňa pravidlá fungovania systému (plánovanie, projektovanie, update a pod.)

Látečková, A. - Kučera, M. (2006) špecifikujú požiadavky na softvérovú spoločnosť v rámci ktorých charakterizujú pojmy *“update“* ako aktualizáciu programového vybavenia podľa zmien legislatívy a *“upgrade“* ako označenie pre nové, vylepšené verzie programov, pričom tieto vylepšenia nemusia mať súvis so zmenami v legislatíve. Najdôležitejšie je zabezpečenie riešenia každej legislatívnej zmeny v aktuálnom čase, pretože jej neakceptovanie obmedzí využitie softvéru, alebo úplne znemožní jeho prevádzku. Softvérové spoločnosti v súčasnosti uplatňujú dva spôsoby zabezpečenia legislatívnych zmien:

1. paušálny ročný poplatok, alebo
2. platba za každú aktualizáciu osobitne.

Pre používateľov je výhodnejší *prvý spôsob*, pri ktorom softvérová spoločnosť pri každej zmene zabezpečí aktualizáciu. Paušálny ročný poplatok je zvyčajne 10-30% z ceny programu. *Druhý spôsob* je nevýhodnejší a aj drahší. Ak používateľ niektorú zo zmien nepostrehne, resp. si myslí že sa ho netýka, avšak ďalšiu zmenu už potrebuje, vzniká problém v nadväznosti jednotlivých verzií a používateľ si musí zaobstarať aj predošlú verziu.

Ako uvádza **Kučera, M. – Látečková, A. (2004) aktualizácia ekonomického softvéru** je v kompetencii softvérovej spoločnosti, a to aj v oblasti akceptácie direktív Európskej únie a Medzinárodných účtovných štandardov (IAS). Úroveň ich akceptovania a zároveň zapracovania legislatívnych zmien je rôzna v závislosti od implementovaného softvéru. Podľa stupňa zabezpečenia modifikácie softvéru poznáme 3 skupiny softvérových spoločností:

- softvérové spoločnosti, ktoré plne zabezpečujú aktualizáciu ekonomického softvéru
- spoločnosti, ktoré čiastočne riešia aktualizáciu pomocou parametrických nastavení
- spoločnosti, ktoré neriešia modifikáciu softvéru a aktualizácia je nechaná na užívateľ'a.

CIEĽ A METODIKA

Ekonomický softvér je ovplyvňovaný nielen rýchlym vývojom technológií, ale aj zložitou legislatívou. Vo všeobecnosti aktualizácia programového vybavenia podľa zmien legislatívy je označovaná ako „update“. Predkladaný príspevok sa zaoberá zabezpečením riešenia každej legislatívnej zmeny v aktuálnom čase. Takéto neakceptovanie môže mať za následok obmedzené využitie softvéru, znemožnenie jeho prevádzky, alebo jeho chybný chod. Softvérové spoločnosti na Slovensku zabezpečujú aktualizáciu svojich programov na základe legislatívnych úprav.

Nové verzie programu je možné získať rôznymi spôsobmi. Konkrétne budeme skúmať dve rozdielne formy aktualizácie ekonomického softvéru.

Cieľom predkladaného príspevku je:

- 1, poukázať na výhody a nevýhody jednotlivých foriem aktualizácie ekonomického softvéru,
- 2, poukázať na dôležitosť a nevyhnutnosť aktualizácie ekonomického softvéru.

VÝSLEDKY

Paušálny spôsob aktualizácie

Tento spôsob je najčastejšie využívaný v podnikovej praxi. Väčšina firiem poskytujúcich ekonomický softvér prechádza na poskytovanie aktualizácií za paušálny poplatok. Rozdiel býva v poskytovaní dĺžky paušálu. Niektoré firmy umožňujú klientom zakúpenie balíka služieb s platnosťou jeden rok od nákupu, iné firmy majú licenčné práva viazané do konca kalendárneho roka od zakúpenia. Ide o poplatok vo výške 20 – 30 %, závisí od konkrétneho programu, verzie alebo počtu modulov. Hlavnou výhodou je menšia finančná náročnosť a vopred jasná suma, ktorú užívateľ zaplatí softvérovej firme za aktualizácie. V oblasti marketingovej stratégie pri získavaní nových zákazníkov sa rozširuje spôsob poskytovania bezplatnej aktualizácie počas prvého roka využívania daného ekonomického softvéru. Nevýhodou tohto spôsobu môže byť vyššia cena licencie v prípade, že by počas roka neprišlo k ďalším aktualizáciám, nakoľko jednotlivé platené aktualizácie programu majú zvyčajne nižšiu cenu. Podľa skúseností z posledných rokov však prichádza k niekoľkým aktualizáciám programov počas roka, ktoré sa týkajú nielen legislatívnych úprav, ale aj nariadení v súvislosti so vstupom Slovenska do eurozóny.

Osobitné platby za aktualizácie

Tento spôsob v súčasnej dobe v podstate nie je využívaný. Softvérové firmy od neho upúšťajú z dôvodu, že zákazníci neprejavujú záujem o jednotlivé platené update a upgrade programov, nakoľko je to pre nich nevýhodné. Hlavnou nevýhodou je, že zákazník nevie, koľko peňazí by za určité obdobie musel za aktualizácie zaplatiť. A vzhľadom na vysoký počet zmien, ktoré sa do softvérových produktov zapracovávajú, finančná suma za jednotlivé nové verzie vysoko prevyšuje paušálne platený balík podpory alebo licenčné poplatky. Navyše takýto poplatok v sebe zahŕňa zvyčajne aj iné prostriedky služieb zákazníkom, ako sú telefonická podpora, e-mailová podpora, školenia a pod. Výhodou jednotlivých platených aktualizácií bola možnosť výberu, ktoré nové verzie sú pre firmu zaujímavé a teda aj finančne akceptovateľné. Problémom ale bolo, že v prípade niektorých nových verzií bolo nutné si dodatočne zakúpiť aj staršie verzie upgrade, čo opätovne zvýšilo nákladovosť softvéru.

Nevyhnutnosť aktualizácie ekonomického softvéru

V dôsledku neustálych zmien legislatívy a zmien spôsobených vstupom Slovenska do Európskej únie je pre manažérov veľmi dôležité mať k dispozícii aktuálnu verziu ekonomického softvéru, ktorá zohľadňuje všetky podstatné náležitosti. Neustály proces globalizácie núti podniky akceptovať nadnárodné predpisy. Výstupy ekonomických softvérov musia rešpektovať medzinárodné direktívy a proces informatizácie verejného sektora prináša zvýšené požiadavky na informatizáciu podnikových systémov. Možnosť zasielania výstupov a rôznych tlačových zostáv a dokumentov dáva podnikom možnosť znižovať ich náklady, čo nemôže ignorovať žiadny manažér, ktorý chce riadiť podnik na kvalitnej úrovni. Preto je nutné, aby ekonomické programy boli neustále aktualizované a umožnili tak podniku využívať všetky výhody spojené s globalizáciou a informatizáciou.

Aktualizácia legislatívnych úprav v podmienkach ekonomického softvéru OMEGA

Ekonomický softvér OMEGA – podvojný účtovníctvo je produktom spoločnosti KROS, a. s. Ide o slovenskú softvérovú firmu, ktorá sa zaoberá vývojom a predajom ekonomického, stavebného a znaleckého softvéru. Portfólio produktov spoločnosti KROS pozostáva z nasledovných častí:

1, vývoj a predaj balíkového ekonomického softvéru:

- **ALFA** – jednoduché účtovníctvo,

- **OMEGA** – podvojný účtovníctvo,
- **OLYMP** – mzdy a personalistika,

2, vývoj a predaj balíkového stavebného softvéru **CENKROS plus** - program zabezpečuje oceňovanie a riadenie stavebnej výroby,

3, vývoj a predaj balíkového znaleckého softvéru **HYPO a MEMO**,

4, služby aktualizácie programu (update a upgrade), HOTLINE poradenstvo, dokumentácia k programu, servisné služby, zóna pre klienta a niekoľko bezplatných produktov.

Program OMEGA sa neustále vyvíja a prispôsobuje aktuálne platnej legislatíve. V priebehu roka sú priebežne vydávané nové verzie programu, ktoré obsahujú zapracované legislatívne zmeny a vylepšenia programu. Na internetových stránkach firmy KROS je vždy k dispozícii aktuálna verzia programu. V prípade, že zákazník má záujem o informácie o nových verziách, môže si aktivovať službu odber noviniek, ktoré mu budú zasielané bezplatne na jeho e-mailovú adresu. Ďalšou možnosťou je nastaviť automatické aktualizácie programu v nastaveniach programu. Užívateľom programu OMEGA je zároveň zasielané poštou aktualizáčn CD obvykle dvakrát ročne pri plánovaných termínoch upgradu a to k 1.1. a k 1.7. príslušného roka. Okrem týchto termínov sa zapracovávajú nevyhnutné zmeny v legislatíve a prípadné opravy chýb priebežne počas roka.

V minulých rokoch bolo uskutočnených viacero aktualizácií verzií programu OMEGA, ktoré sa nachádzajú v archíve na webovej stránke spoločnosti KROS. V tabuľke 1 je uvedený prehľad počtu jednotlivých aktualizácií.

Tab.1 Počet aktualizácií programu OMEGA

	Rok 2004	Rok 2005	Rok 2006	Rok 2007	Rok 2008	Rok 2009	Rok 2010	Rok 2011
Počet aktualizácií	3	23	12	10	10	14	11	5

Zdroj: www.kros.sk

Ako vidieť z tabuľky 1, program OMEGA je aktualizovaný viackrát za rok. V predchádzajúcich obdobiach bolo možné získavať jednotlivé aktualizácie, ale tento spôsob bol pre klienta veľmi nevýhodný. Jednou z nevýhod bola nutnosť sledovať neustále zmeny a reagovať na ne. Aj keď v súčasnosti je možnosť sledovania zmien a vydávania nových verzií značne zjednodušená využívaním zasielania e-mailových noviniek, druhou a rozhodujúcou nevýhodou bola finančná náročnosť nakupovania jednotlivých aktualizácií, neustále manipulačné poplatky a náklady spojené s vybavovaním objednávky. Z tohto dôvodu firma KROS upustila od možnosti získania jednotlivých aktualizácií a v súčasnosti využíva aktualizáciu svojho ekonomického softvéru pomocou **Balíka podpory**.

Balík podpory je platný jeden rok od zakúpenie programu a klient si ho môže opätovne obnovovať. Jeho cena predstavuje 20 % z ceny zostavy programu. Zákazníci, ktorí majú platný Balík podpory si môžu neobmedzene sťahovať všetky aktualizované verzie, ktoré sú vydané v danom období. Balík podpory si zákazník môže zakúpiť kedykoľvek a je platný 1 rok. Klienti sú informovaní o nových verziách programu a zároveň o ponuke obnovy Balíku podpory. Využívanie predplatenia aktualizácie je závislé v značnej miere od rozsahu zmien. Momentálne má platný Balík podpory približne 75 % užívateľov programu OMEGA. Zvyšných 25% zákazníkov využíva možnosť nakupovania jednotlivých aktualizácií.

Pokiaľ ide o formu získavania aktualizácie programu OMEGA, najčastejšie zákazníci využívajú možnosť zaslania novej verzie na CD/DVD, najmä pri obnove Balíka podpory. Postupne stále viac klientov využíva on-line systém - Zóna pre klienta, kde si môže obnoviť Balík podpory cez internetový obchod, kedy mu je zaslaný nový licenčný súbor a následne môže získať nové verzie prostredníctvom internetu. Firma KROS predpokladá postupný prechod na tento spôsob aktualizácie.

Aktualizácia legislatívnych úprav v podmienkach ekonomického softvéru POHODA

Ide o ekonomický softvér spoločnosti STORMWARE, s. r. o., ktorá okrem ekonomického softvéru POHODA ponúka aj softvérový produkt FILIP – domáce účtovníctvo a prekladové slovníky PRODICT 2005. Ekonomický a informačný systém POHODA je komplexný účtovný a ekonomický software pre malé, stredné a väčšie firmy, a to pre fyzické aj právnické osoby. Umožňuje viesť jednoduché i podvojnú účtovníctvo a vyhovíe platcom i neplatcom DPH. Zákazníkom spoločnosti STORMWARE je k dispozícii systém zákazníckej podpory SERVIS, ktorý jeho držiteľom garantuje automatický prísun aktualizácií, informácií a služieb odbornej podpory. V prvom roku je poskytovaný užívateľom zadarmo. Pre predĺženie alebo obnovenie je potrebné zakúpenie aktuálnej verzie produktu, resp. aktuálneho balíka služieb SERVIS pre daný rok. Jedná sa o minimálny balík služieb potrebný pre prevádzku aplikácie v danom roku. Jednotlivé aktualizácie (8 v roku 2011) je možné si pozrieť na internetovej stránke – Zákaznícke centrum, príp. sú vydávané na aktualizáčnych CD. Jednorázové aktualizácie spoločnosť neposkytuje, ale presadzuje spomínaný balík služieb SERVIS pre daný rok.

ZÁVER

Každý podnik potrebuje k svojej činnosti kvalitný a funkčný ekonomický softvér. Pretože najmä účtovné typy aplikácií vyžadujú zo svojej podstaty vyššiu starostlivosť než bežný kancelársky software z dôvodu častých zmien legislatívy, predstavujú aktualizácie nevyhnutnú súčasť ich používania. Ako vyplýva z predloženého príspevku, počet aktualizácií počas roka je v rozsahu 8 – 12 nových verzií programu. Z tohto dôvodu zákazníci uprednostňujú paušálnu formu platenia za aktualizácie, čoho dôsledkom je, že softvérové firmy v súčasnosti ponúkajú hlavne licenčné balíky podpory platné obvykle jeden rok.

LITERATÚRA

- [1] **Gerová, K.:** Omega – podvojnú účtovníctvo, príručka užívateľa, Žilina: KROS, a. s., 2010
- [2] **Kučera, M., Látečková, A.:** *Informačné systémy v podnikovej praxi*. Nitra, SPU, 2006, 114 s. ISBN 80-8069-735-3
- [3] **Kučera, M. - Látečková, A.:** *Podnikové informačné systémy*, SPU: Nitra, 2004, ISBN 80-8069-452-4
- [4] **Kučera, M. - Látečková, A.:** *Podnikové informačné systémy a účtovníctvo*, SPU : Nitra, 2008, ISBN 978-80-80-8069-985-7
- [5] **Škorecová, E. – Látečková, A. – Kučera, M.:** *Nákladový systém a jeho softvérová podpora*: Monografia, Nitra: SPU, 2009, 156 s., ISBN 978-80-552-0195-5
- [6] **Vlachynský, K. a kol.:** *Podnikové financie*, Bratislava : Iura Edition, 2006, str. 341-344, ISBN 80-8078-029-3
- [7] **Omega – podvojnú účtovníctvo**. 2011. dostupný z www: <<http://www.kros.sk/omega>>
- [8] **Servis: Zákaznícka podpora a aktualizácie**. 2011. Dostupný z www: <<http://www.stormware.sk/podpora/>>
- [9] **Upgrade**. 2011. Dostupný z www: <<http://www.kros.sk/11029>>

Ing. Petra Ratulovská, Ing. Peter Stuchlý, Ing. Zuzana Švecová
Katedra informačných systémov, Fakulta ekonomiky a manažmentu, SPU Nitra
Tr. A. Hlinku 2
Nitra, Slovenská republika
petra.ratulovska@centrum.sk, peter.stuchly@gmail.com, Svecova.z@centrum.sk

AKTUÁLNÍ PROBLÉMY ŘÍZENÍ RIZIK V POJIŠŤOVNICTVÍ

CURRENT ISSUES IN RISK MANAGEMENT INSURANCE

František Řezáč

ANOTACE

Příspěvek se zabývá aktuálními problémy souvisejícími s řízením rizik v pojišťovnictví v současné chaotické době rozvoje společnosti. Základní rámec tvoří nově přijatá Směrnice Evropské unie k Solvency II se zaměřením na vybraná rizika. Jedná se zejména o jedno z nejstarších známých rizik, kterým je operační riziko a v poslední době velmi podceňované upisovací riziko.

KLÍČOVÁ SLOVA

Pojišťovnictví, Solventnost II, řízení rizik, upisovací riziko, operační riziko, pojistný trh.

ANNOTATION

The paper deals with current issues related to risk management in the insurance industry at the present time, chaotic development. The basic framework is the newly adopted EU Directive on Solvency II, focusing on selected risks. In particular, one of the oldest known risks, which is operational risk, and more recently a very underrated underwriting risk.

KEY WORDS

Insurance, Solvency II, risk management, underwriting risk, operational risk, the insurance market.

ÚVOD

V dnešní chaotické době se žádný jednotlivec, podnik, instituce, státní a veřejná správa neobejde bez uplatňování řízení rizik, pojišťovnictví nevyjímaje. Proto i pojistný trh České republiky působící v rámci Evropského pojistného trhu věnuje významnou pozornost řízení rizik. Proces řízení rizik je nedílnou součástí projektu sledování a vyhodnocování solventnosti, která odráží schopnost komerčních pojišťoven splnit své závazky z uzavřených pojistných smluv.

Evropská unie se v rámci svých legislativních aktivit věnuje problematice solventnosti pojišťoven a zajišťoven již od počátku sedmdesátých let. Již v roce 1997 byly započaty práce na projektu Solvency I, který přinesl významné změny ve sledování a vykazování solventnosti pojistitelů. Pojistná praxe však ukázala, že některé problémy přetrvávaly, zejména nedostatečná citlivost takto vymezené solventnosti na skutečný rizikový profil daného pojišťovacího subjektu. Proto se začalo nové kolo diskusí o problematice solventnosti a celkové efektivnější regulaci evropského pojistného trhu, které vyústily do projektu Solvency II. Jeho platnost byla původně plánována od roku 2008. Záměrem tohoto projektu je zavést nový harmonizovaný rizikově orientovaný režim dohledu a kapitálových požadavků pro pojišťovny a zajišťovny působící v členských zemích Evropské unie.

Nově přijatá směrnice Evropského parlamentu a Rady 2009/138/ES ze 25. listopadu 2009 o přístupu k pojišťovací a zajišťovací činnosti a jejím výkonu (Solvency II) publikovaná dne 17.12.2009 v Úředním věstníku EU, rekonstruuje 14 směrnic platných v odvětví pojištění a zajištění a nových ustanovení týkajících se solventnosti. Jde o rámcovou směrnici, což

znamená, že velmi důležitá budou prováděcí pravidla, na kterých se právě v tomto období intenzivně pracuje. Převedení rámcové směrnice do právních systémů členských států se má ukončit do 31. prosince 2012 a od roku 2013 budou muset všechny pojišťovny a zajišťovny působící na území EU dodržovat pravidla režimu Solvency II¹⁸⁵.

Solvency II dává základní nástroj pro řízení rizik a svým obsahem (požadavek na dostatečný kapitál pojišťoven, pravidla pro řízení rizik, požadavek na transparentnost v činnosti pojišťoven) vytváří předpoklady pro naplnění základní filosofie Evropské unie a tou je ochrana spotřebitele finančních služeb v tržních podmínkách.

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je seznámení s obsahem řízení rizik podle Solvency II, které vychází z aktuální verze směrnice Evropského parlamentu a Rady 2009/138/ES z 25. listopadu 2009 o přístupu k pojišťovací a zajišťovací činnosti a jejím výkonu (Solvency II). Při zpracování první části příspěvku byla použita metoda deskripce. K formulaci poznatků v druhé části příspěvku byla použita metoda analýzy, kdy východiskem pro zpracování informací se stala současná situace na českém a slovenském pojistném trhu v roce 2010 a 2011. K vyslovení soudů o dopadech celosvětové finanční krize na pojistný trh České republiky a Slovenska a k vyjádření doporučení pro pojistnou praxi byla použita metoda indukce a dedukce.

VÝSLEDKY

Jak již bylo řečeno v úvodu, směrnice Solvency II vytváří základní předpoklady pro řízení rizik v pojišťovnictví. Je tvořena třemi pilíři¹⁸⁶:

I pilíř: stanovení minimálního kapitálového požadavku – **zahrnuje stanovení výše a způsob výpočtu požadovaného kapitálu k zabezpečení úhrady závazků vyplývajících z uzavřených a platných pojistných smluv. Vychází z dvouúrovňového přístupu a vymezuje:**

- **minimální kapitálový požadavek (MCR)** - je závislý na objemu obchodů pojistitele. Měl by nahradit ukazatel požadované míry solventnosti.
- **solventnostní kapitálový požadavek (SCR)** - je závislý na výši rizikového ekonomického kapitálu v případě, že by došlo ke katastrofickému sledu událostí. Měl by nahradit ukazatel minimálního garančního fondu (ukazatel garančního fondu).

II pilíř: zavedení kontrolních procesů – **představuje zavedení důsledné interní kontroly a pravidel řízení rizik pojišťovny. V rámci této kontroly bude nutné zvažovat zejména:**

- **tržní riziko** – rozumí se ztráta v důsledku změn hodnoty či ceny aktiv způsobených fluktuací úrokových měr, změnou devizových kurzů, změnou cen akcií a komodit.
- **úvěrové riziko** – představuje riziko, že protistrana nedostojí plně svému finančnímu závazku.
- **riziko likvidity** – je riziko možné ztráty, kterou pojišťovna může utrpět, není-li schopna efektivně vypořádat svá finanční aktiva za účelem vyrovnání svých finančních závazků.
- **pojistné riziko** – vyjadřuje nejistotu spojenou s četností, velikostí ale i okamžikem výplaty budoucích pojistných událostí a objemem souvisejících vedlejších nákladů.
- **operační riziko** – představuje riziko ztráty v důsledku nedostatečnosti nebo selhání interních procesů, osob, systému nebo kvůli externím událostem.

¹⁸⁵ Blíže viz:

http://www.slaspo.sk/tmp/asset_cache/link/0000026354/Solvency%20II_Zakladne%20informacie%5B1%5D.pdf

¹⁸⁶ Blíže viz: Řezáč, F. a kol. *Marketingové řízení komerční pojišťovny*. Brno, 2009. str. 41

III pilíř: tržní disciplína – **představuje povinnost pojišťovací instituce zveřejňovat objektivní informace o své obchodní činnosti a finanční situaci z důvodu vyšší transparentnosti.** V této souvislosti Evropská komise očekává, že vzhledem k podrobnějšímu zveřejňování údajů o činnosti pojišťoven a zajišťoven budou tyto subjekty v rámci rostoucí konkurence nuceny důsledněji dodržovat pravidla stanovená dohledem nad pojišťovnictvím.

Úspěšnost realizace směrnice však závisí především na managementu pojišťoven, jeho schopnostech a zejména odpovědnosti vůči akcionářům a také vůči klientům pojišťoven ve správně svěřených peněžních prostředcích. Události na finančním trhu v USA v roce 2008 a následujících letech prokázaly jednoznačný význam řízení rizik. Pro rozsáhlost předmětné problematiky se příspěvek zaměří na operační a upisovací riziko.

Operační riziko

Operační riziko je možné definovat jako riziko ztráty v důsledku nedostatečnosti nebo selhání interních procesů, osob, systému nebo kvůli negativním vnějším vlivům. Ze své podstaty je riziko obtížně kvantifikovatelné. Vrcholové vedení musí mít stálý přehled o aktivitách svých oddělení, zejména zprostředkovatelů, i když tito zprostředkovatelé jsou zpravidla vysoce kvalifikovaní. Nelze nikdy spoléhat na tzv. „zkušené pracovníky“, neboť mohou snadno svého postavení zneužít. Za řízení tohoto rizika a zavedení odpovídajícího vnitřního auditu je odpovědné veškeré vedení dané komerční pojišťovny.

Pokud vyjdeme z definice operačního rizika pak k **selháním interních procesů** můžeme zařadit zejména¹⁸⁷:

A. Selhání v obchodní činnosti – jedná se o ztráty způsobené nedodržením interních postupů a metodologických pomůcek pro nabídku pojistných produktů a uzavírání pojistných smluv.

Prodejní proces zpravidla zahrnuje identifikaci a hodnocení potenciálního klienta, shromáždění a získání maximálního množství informací o klientovi, navázání kontaktu, samotnou prezentaci a nabídku pojistného produktu či pojistné služby, uzavření obchodu, a následnou péči o klienta po celou dobu platnosti pojistné smlouvy.

B. Selhání v procesu likvidace pojistných událostí - jedná se o ztráty způsobené nedodržením interních postupů, metodologických pomůcek a směrnic pro likvidaci pojistných událostí.

Likvidací pojistných událostí rozumíme souhrn pracovních postupů, jejichž cílem je určit výši škody a poskytnout pojištěnému nebo poškozenému přiměřenou peněžní náhradu, které říkáme pojistné plnění. Likvidace ale může být ukončena i důvodným zamítnutím požadavku o poskytnutí pojistného plnění.

C. Selhání v procesu komunikace a přenosu informací - jedná se o ztráty způsobené nedodržením interních postupů, metodologických pomůcek a směrnic pro komunikaci mezi jednotlivými stupni řízení, poskytování informací shora dolů a reporting zdola nahoru.

Na kvalitu komunikace mezi jednotlivými stupni řízení a přenos informací oběma směry má značný vliv organizační struktura pojišťovny. Organizační struktura je důležitá pro řízení pojišťovací činnosti a činností s ní souvisejících; pro vlastní zaměstnance pojišťovny a také pro kontakt s klienty. Správná a fungující organizační struktura komerční pojišťovny by měla umožňovat zvyšovat úroveň pojistných služeb při současném snižování nákladů.

¹⁸⁷ Blíže viz: Řezáč, F. *Řízení rizik v pojišťovnictví*. Brno, 2011. str. 157

Upisovací riziko

V členění rizik podle Solvency II se hovoří o pojistném riziku. V odborné literatuře však někteří autoři spojují toto riziko, chápané v širším slova smyslu, s upisováním rizik, chápáno v užším slova smyslu. Pojistným (upisovacím) rizikem v neživotním pojištění rozumíme riziko plynoucí z nedostatečného pojistného (nedostatečné krytí budoucích škod) a riziko plynoucí z nedostatečných rezerv (nedostatečné krytí již nastalých škod).

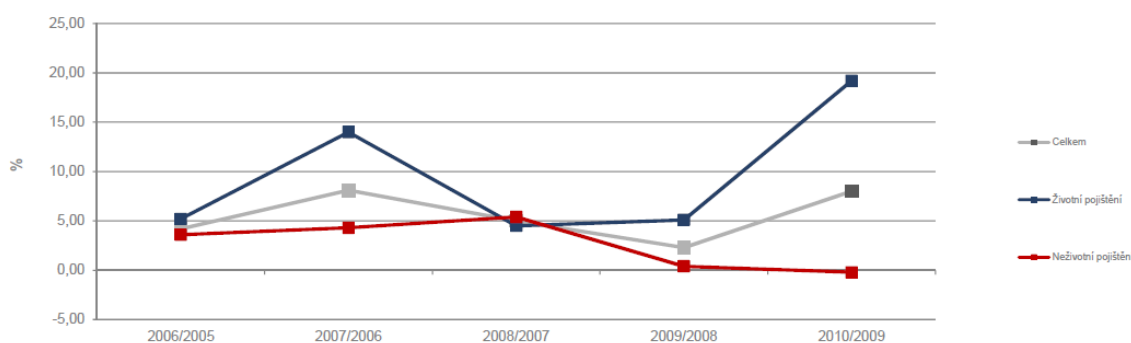
Upisováním rizika¹⁸⁸ se rozumí převzetí rizika pojišťovnou nebo zajišťovnou do pojištění. Pojišťovna má totiž právo zhodnotit míru rizika a rozhodnout zda dané riziko od klienta převezme či nikoliv. Týká se to nejen životního a úrazového pojištění, kdy pojišťovna posuzuje prostřednictvím smluvních lékařů zdravotní stav pojištěných. Ale především neživotního pojištění, kdy pojišťovna s ohledem na druh výroby a provozu či poskytované služby posuzuje velikost rizika. V posledních letech je významná pozornost věnována potenciálním dopadům na životní prostředí a hodnocení možných škod. Touto činností se na centrálách pojišťoven zabývá underwriting, jehož pracovníci posuzují rizikovost předmětu pojištění a navrhují příslušnému odpovědnému vedoucímu za jakých podmínek je možné dané riziko do pojištění nebo zajištění převzít.

Aktuální problémy v řízení vybraných rizik

V úvodu je možné předelat, že pojistný trh České republiky „ustál“ dopady finanční krize bez významnějších potíží, o čemž svědčí pozitivní hospodářské výsledky pojišťoven za rok 2010 (viz tabulka a graf 1). Výsledky hospodaření pojišťoven sdružených v rámci České asociace pojišťoven a zahrnující 98% pojistného trhu České republiky dokumentují poměrně vysoký nárůst předepsaného pojistného v životním pojištění. Pozitivní je zejména skutečnost, že k tomuto navýšení došlo zejména v klasickém kapitálovém životním pojištění, které je považováno za kvalitní pojistný kmen. Naproti tomu došlo k mírnému poklesu předepsaného pojistného v neživotním pojištění. Za hlavní příčinu pojišťovny označují nižší prodejní ceny nových automobilů způsobené konkurenčním bojem o zákazníky. Toto snížení cen motorových vozidel se pak promítlo i do nižšího objemu předepsaného pojistného.

Graf 1: Meziroční změny předepsaného pojistného

(%)	Celkem	Životní pojištění	Neživotní pojištění
2006/2005	4,20	5,20	3,60
2007/2006	8,10	14,00	4,30
2008/2007	5,00	4,50	5,40
2009/2008	2,30	5,10	0,40
2010/2009	8,00	19,20	-0,20



Zdroj: Statistické údaje ČAP o vývoji pojistného trhu ČR, Praha, 2010

¹⁸⁸ Blíže viz: Daňhel, J. *Pojistná teorie*. Praha, 2005.

Aktuální problémy v řízení rizik se projeví již v roce 2010 na Slovensku¹⁸⁹, kdy vlivem neúměrného až dumpingového snížení pojistného v pojištění motorových vozidel se také snížilo předepsané pojistné. Naproti tomu vzrostl počet a rozsah pojistných událostí a z toho vyplývající objem pojistných plnění. Pokud tento trend bude pokračovat dál, hrozí ztrátovost pojištění motorových vozidel (havarijní pojištění a „povinné ručení“).

Obdobná situace nastala v roce 2011 také v České republice. Navíc se vyskytl další problém spočívající v neúměrných požadavcích tzv. nezávislých obchodních sítí pojišťoven, které si nárokují speciální pojistné produkty a nestandardně vysoké provize. Žel, pojišťovny z obavy, že přijdou o určitou část pojistného kmene, přistupují na stále méně výhodné obchodní podmínky spolupráce.

Operační riziko se projevuje ve výše uvedených příkladech v podobě nesprávného rozhodování managementu pojišťoven o výši pojistného a výši vyplacených provizí. Upisovací riziko se projevuje v nižším předpisu pojistného (tedy přijímání rizika za neadekvátní pojistné), které nepokryje náklady spojené s výplatou pojistného plnění.

ZÁVĚR

I když se jeví, že situace na pojistném trhu České republiky i Slovenska je zatím velmi dobrá (posuzováno podle celkových hospodářských výsledků pojišťoven), ve skutečnosti si pojišťovny vytvořily předpoklady pro řešení nemalých problémů v blízké budoucnosti. Pokud bude v roce 2012 naplněna nová Směrnice EU k Solvency II, tak nebude možné v pojištění motorových vozidel dosahovat ztráty a tuto ztrátu dorovnávat z jiných produktů neživotního pojištění. Z toho tedy vyplývá, že jediným správným řešením uvedené situace je zvýšení ceny pojistného motorových vozidel (havarijního a „povinného ručení“) a přehodnocení provizní politiky pojišťoven vůči všem zprostředkovatelům pojištění, zvláště pak vůči nezávislým sítím.

LITERATURA

- [1] Daňhel, J. Pojistná teorie. 1.vyd. Praha: Professional Publishing, 2005. 332.s. ISBN 80-86419-84-3
- [2] Řezáč, F. a kol. Marketingové řízení komerční pojišťovny. 1. vydání. Brno: Masarykova univerzita, 2009. Tisk: BonnyPress. 202 s. ISBN 978-80-210-4799-0
- [3] Řezáč, F. Řízení rizik v pojišťovnictví. Brno: Masarykova univerzita, 2011.
- [4] Zborník prác z medzinárodnej vedeckej konferencie „Dopady a dosledky finančnej krízy na sektor poisťovníctva“. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2010. ISBN 978-80-225-2985-3
- [5] Internetové stránky Slovenskej asociácie poisťovní:
http://www.slaspo.sk/tmp/asset_cache/link/0000026354/Solvency%20II_Zakladne%20informacie%5B1%5D.pdf
- [6] Internetové stránky České asociace pojišťoven, www.cap.cz

Ing. František Řezáč, Ph.D.
Masarykova univerzita
Ekonomicko-správní fakulta
Lipová 41a, 602 00 Brno
email: rezac@econ.muni.cz

¹⁸⁹ Blíže viz: Zborník prác z medzinárodnej vedeckej konferencie, Bratislava, 2010

HOSPODÁŘSKÝ CYKLUS A PODNIKOVÉ INVESTICE

BUSINESS CYCLE AND COMPANY INVESTMENTS

Hana Scholleová

ANOTACE

V posledním období jsme byli konfrontováni s dopady celosvětové hospodářské recese, která se projevila ve všech sférách ekonomiky a v jejím důsledku se změnily i mechanismy rozhodování a řízení podniků ve všech oblastech. Došlo k posunu v řízení podnikových rizik, které se projeví i v dlouhodobém horizontu. Cílem příspěvku je analyzovat trendy v investičním rozhodování s podporou dat získaných z podnikové praxe na základě výzkumu prováděného v rámci řešení výzkumného záměru Nová teorie ekonomiky a managementu organizací a jejich adaptační procesy registrovaného u MŠMT České republiky pod číslem MSM 6138439905.

KLÍČOVÁ SLOVA

hospodářský cyklus, podnikové investice, investiční kritéria, hodnota odložených investic za stavu nejistoty

ANNOTATION

Recently we were confronted with the impact of global economic recession which was reflected in all spheres of the economy. As a result, mechanisms have changed in the decision-making and management in all areas. There has been a shift in corporate risk management, which will be reflected in the long term. The aim of the paper is to analyze the trends in the investment decision making process. The paper is supported by data obtained from business practices, based on a research conducted with the purpose of resolving the research question: New theory of economy and organizations' management and their adaptation processes registrate at MŠMT of the Czech Republic under registration number MSM 6138439905.

KEY WORDS

business cycle, business investment, investment criteria, the value of deferred investments in the state of uncertainty

ÚVOD

Každý podnik pro splnění základního cíle tj. tvorby hodnoty pro vlastníka potřebuje trvale nebo alespoň dlouhodobě udržitelný růst, který nelze realizovat bez neustálé péče o podstatu „core businessu“. Základem pro udržování a růst podnikatelské činnosti jsou dlouhodobá aktiva, ať již v hmotné nebo nehmotné formě a jedním z předpokladů going concern principu [3] umožňující existenci firmy v dlouhodobém horizontu jsou investice minimálně do výše odpisů tak, aby docházelo alespoň k prosté reprodukci dlouhodobého majetku. Podle dat uváděných Českým statistickým úřadem [10] v ČR již od roku 1996 (až na rok 2000, 2001 a 2007) stále klesá podíl hrubých podnikových investic na HDP, z 27,5 % v roce 1997 klesl až na 17,2 % v roce 2009, což je ale stále nad průměrem E15 i E27 (16,1 %). Průměrné hodnoty EU za tuto dobu však klesly jen o 1 %. Pokles tvorby fixního kapitálu je možné vnímat jako nebezpečí pro budoucí konkurenceschopnost našich firem. Naopak vyšší podíl investic na hrubém domácím produktu může svědčit také o nízké efektivitě vložených prostředků.

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je analyzovat trendy v investičním rozhodování s podporou dat získaných z podnikové praxe zhodnotit jejich návaznost na teoretickou základnu v oblasti používanou. Pro hodnocení datové základny budou použity statistické metody.

PODNIKOVÉ INVESTICE

Makroekonomické pojetí chápe investice jako aktiva, která nejsou určena pro bezprostřední spotřebu, ale jsou určena pro užití ve výrobě spotřebních statků nebo dalších kapitálových statků [8]. Podnikové pojetí chápe investice buď v užším pojetí jako majetek, který není určen ke spotřebě, ale k tvorbě dalšího majetku, jenž podnik pak prodává na trhu nebo v širším pojetí jako v současnosti obětované prostředky na pořízení majetku, který bude dlouhodobě pomáhat podniku přinášet vyšší užitky a v důsledku získat i vyšší finanční efekty. [9] Podle charakteru investic je možné je rozdělit například na obnovovací, rozvojové a regulační [7].

Kritéria hodnocení investic

Pro hodnocení efektivity investic se používá řada kritérií, zejména dynamického charakteru, která zohledňují základní vstupní faktory investice – likviditu, riziko a čas. Ačkoli tvorbu hodnoty zohledňuje nejlépe kritérium NPV, řada výzkumů [6] ukazuje, že v České republice byla i ve fázi očekávání dalšího ekonomického růstu (rok 2006) k rozhodování častěji používaná metoda doby návratnosti. K oblibě této metody jistě přispívá skutečnost velmi dobré interpretovatelnosti, možnost použití jako výborného argumentačního nástroje i jasně definovaný dopad do potřeb budoucího financování firmy, ale jsou zde i další faktory. Prvním je špatná nebo žádná komunikace mezi vlastníkem, který by měl rozhodovat o investicích se strategicky významným dopadem a často tuto skutečnost deleguje na management, případně zpracovatelům dat souvisejících s tvorbou feasibility study nspecifikuje cíle investice nebo požadavky na kritéria. Management pak logicky (i podvědomě) volí kritéria v souladu se svými cíli, která mají krátkodobější charakter, protože doba působení managementu ve firmě může být časově omezená a chce-li být svědkem úspěšnosti investičního projektu, pak musí preferovat projekty s rychlou návratností [6]. Druhým důvodem obliby kritéria doby návratnosti je stav vyšší míry nejistoty. Čím méně je stabilní prostředí a jeho očekávaný vývoj, tím větší je tlak na rychlou návratnost. V případě, že míra nejistoty (ne rizika, ale nejistoty jako stavu, kdy neznáme stavy světa, ani jejich pravděpodobnosti [2]), vysoká, hodnota větší části investic začíná být převyšována opcí na jejich odložení, tj. právem na investování později [7]. Tento jev však může být pro ekonomické subjekty nebezpečný, neboť nelze investice odsouvat stále.

Respektování rizika investičního rozhodování v předkrizovém období

Z dotazníkového šetření, které bylo prováděno ještě před počátkem finanční i hospodářské krize (2006/2007) a jehož respondenty byly převážně větší podniky v ČR, vyplynulo, že podniky přistupují k riziku s nízkou mírou obezřetnosti – rizika jsou zachycována a popisována převážně slovně (63 %). Prakticky tytéž výsledky signalizovaly i otázky integrace rizika do investičního rozhodování, kdy se riziko zcela zanedbává (16 %) nebo se popisuje pouze slovně (63 %), což znamená, že 4/5 respondentů v tvorbě kvantifikovaných podkladů pro rozhodování o investičních projektech riziko prakticky neuvažovalo. Zajímavý je pak pohled v kontextu očekávaného vývoje – plných 47 % podniků se vyjádřilo, že v příštích pěti letech očekává mnoho nových příležitostí i hrozeb, tj. bylo zde evidentní vnímání rizik externího charakteru, ale s nízkou vůlí s těmito riziky pracovat.

Ačkoli následně 45 % podniků uvádí, že pracuje s citlivostní analýzou, není jasné, jak do této analýzy mohou být zakomponovaná zanedbaná nebo pouze slovně vyjádřená rizika.

Problematickým se však později ukazuje i práce s rizikem v kvantifikované podobě, nejčastěji zahrnutým do rozhodování ve formě podnikové diskontní míry. Teoretický vývoj posledních let dal praxi k dispozici řadu způsobů, jak vytvořit co nejlepší odhad diskontní míry, která pokrývá riziko podniku, ale velmi často se ukázalo, že tyto modely jsou aplikovány ne-li chybně, tak přinejmenším neopatrně a bez ohledu na verifikaci předpokladů (např. metoda CAPM) [5] případně se kombinují modely konstruované na krátkodobém základu s modely dlouhodobými. Obezřetnost je také na místě při používání komplexních stavebnicových metod postavených na expertním základu – často u nich není možné stanovit vyváženou míru respektování specifík konkrétní firmy. U některých metod se vychází pouze z účetních informací a nerozlišují se ani specifika odvětví (metodika dle Ministerstva průmyslu a obchodu), naopak jiné stavebnicové modely jsou velmi závislé na názoru konkrétního hodnotitele.

Vstup rizika firmy do hodnocení investic formou pouze přejeté diskontní míry je také diskutabilní – řada projektů zejména rozvojového charakteru je rizikovější než běžná činnost firmy, obnovovací projekty naopak mívají riziko nižší. I při korekci rizika je nutná opatrnost, zvyšování může vést k zamítání projektů, které mohou být základem budoucích úspěchů. Snižování diskontní míry naopak přináší násobně (dle míry zadlužení) sníženou očekávanou výnosnost pro vlastníka. Jakékoli snížení diskontní míry se projeví jen ve výnosnosti vlastníka, věřitel má svou úrokovou míru smluvně ošetřenou a nebude ji snižovat jen proto, že firma právě investuje své prostředky do zdánlivě bezrizikové akce.

Pro dokreslení je ještě možné uvést, že pojem simulace znalo a pro práci s rizikem používalo 1,7 % všech odpovídajících podniků, ale pozitivní je, že 46 % pracovalo alespoň se scénáři, jejich charakter nebyl přesně specifikován. Je tedy jistá naděje, že poučení ze zanedbávaného rizika by mohlo firmy přivést k zájmu i o simulační modelování rizik, které je de facto pouze rozšířením scénářového přístupu – zjednodušeně řečeno nejde o pár vybraných možností, ale o náhodné generování velkého množství možných variant a jejich následné statistické zpracování, které umožní kromě střední hodnoty investičního efektu vyjádřit i jeho rozptyl a případnou rizikovou kapacitu (tj. míru pravděpodobnosti, s jakou kritériální hodnota neklesne pod požadovanou).

Vliv recese na investiční rozhodování

V době krize byla provedena tři rychlá šetření pomocí dotazníků umístěných po omezenou dobu na webových stránkách výzkumného záměru, jednotlivých šetření se účastnil vždy jiný počet jiných respondentů, podrobněji analyzujeme jen vyhodnocení posledního dotazníku, který byl vyplňován podniky v datech 18. 10. – 1. 11. 2011 a podniky v něm hodnotily svou činnost za poslední dva roky, tedy roky 2008 – 2010. Dohromady 60 % podniků vnímá období jako obtížné, leč po menších či větších úsporách nákladů zvládnutelné, 18 % podniků na konci roku 2010 pochybuje, zda ještě někde má nějaké rezervy na snižování nákladů. Toto napovídá, že firmy v uplynulém období razantně očistily a zefektivnily vlastní činnost, konkrétně 71 % uvádí pokles nákladů větší než 5 %, pokles produkce ve stejné míře ovšem uvádí pouze 25 % firem. Z toho je zřejmé, že růst míry efektivity podnikových činností byl pravděpodobně i vyšší než nutně vyvolaný zhoršenou situací.

Je logické, že podniky nejdříve hledaly zdroje úspor v krátkodobém horizontu, a to takové, které se rychle zobrazí v hospodaření podniku (řízení pracovního kapitálu, mzdové náklady...) a poté až v úsporách dlouhodobých. Pokud měly podniky hodnotit učiněná opatření k úspoře nákladů, pak jako nejlepší hodnotily omezení investic (52 % firem) a následně snížení mzdových nákladů, ale jiným způsobem než propouštěním (rušení bonusů, odměn, prémie), které úspěšně provedlo 35 % firem.

Jako alarmující je potřeba vnímat, že vedení podniků možná zcela nedoceňuje dlouhodobý dopad krácení nových investic v delším časovém horizontu, neboť na dotaz: „Které faktory ve

Vašem podniku vedly k negativní změně konkurenční pozice na trhu?“ téměř 50 % považuje pokles investic za nedůležitý. Stejně množství respondentů pak obráceně nadbytek investic vidí jako příčinu odbytové krize v letech 2008 – 2010, což je vyšší podíl než počet respondentů, kteří vidí problém ve špatné řízení produkce a nadprodukcí (35 %).

Na základě zkušeností z vývoje let 2008-2010 potom 70 % podniků uvádí, že za nejcennější poučení z krizového období považuje zjištění, že je důležité věnovat pozornost řízení rizik a krizovému managementu.

ZÁVĚR

Firmy nedostatečně pracovaly s rizikem v předkrizovém období, což zvyšovalo jejich problémy v období hospodářské recese. Během krize se podniky chovaly racionálně, a ačkoli investice byly jednou z oblastí, kde došlo pozastavením ke značným úsporám, většinou dochází zároveň i k větší efektivitě využívání dlouhodobých aktiv.

Momentálně trvá v mnoha odvětvích stav nejistoty, který zvyšuje hodnotu opcí vyčkávání nad hodnotu klasickými metodami, proto stále dochází k odkládání investic, to by však nemělo již dlouho trvat, investičně náročná odvětví se tímto přístupem mohou dostat do problémů technického a technologického charakteru.

V budoucnu je nutné při rozhodování o investicích zahrnovat riziko, což si podniky uvědomují. Bylo by velmi vhodné více propagovat a rozšířit nástroje řízení rizika a nejistoty – naučit firemní praxi reálně opční uvažování a praktické aplikace v oblasti simulačních modelů.

LITERATURA

- [1] FOTR, J. – SOUČEK, I.: *Investiční rozhodování a řízení projektů*. Praha : Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3293-0.
- [2] FOTR, J. a kol.: *Manažerské rozhodování*. Praha : Ekopress, 2006. ISBN 80-86929-15-9.
- [3] KISLINGEROVÁ, E. a kol.: *Manažerské finance*. 3. vyd. Praha : C.H.Beck, 2010. 811 s. ISBN 978-80-7400-194-9.
- [4] KISLINGEROVÁ, E. a kol.: *Vyhodnocení výsledků dotazníkového šetření [CD-ROM]*. [Výzkumná zpráva]. Praha : VŠE, 2010. 250 s.
- [5] KRABEC, T.: *Oceňování podniku a standardy hodnoty*. 1. vydání. Praha : Grada Publishing, a. s., 2009. 264 s. ISBN 978-247-2865-0.
- [6] SCHOLLEOVÁ, H., ŠVECOVÁ, L., FOTR, J.: Criteria for the Evaluation and Selection of Capital Projects. *Intellectual Economics*, 2010, roč. 1, č. 7, s. 48–54. ISSN 1822-8011.
- [7] SCHOLLEOVÁ, Hana. *Investiční controlling*. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, 2009. 285 s. ISBN 978-80-247-2952-7.
- [8] SYNEK, M.: *Manažerská ekonomika*. 4. aktualizované a rozšířené vydání. Praha : VŠE, 2001. ISBN 80-245-0240-2.
- [9] VALACH, J.: *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2. přepracované vydání. Praha: Ekopress, 2006. ISBN 80-86929-01-9.
- [10] <http://apl.czso.cz/ode/tab/tsier140.htm>, dostupné online 12. 5. 2010

doc. RNDr. Ing. Hana Scholleová, Ph.D.

VŠE v Praze

nám. W. Churchilla 4

Praha 3 - Žižkov

scholl@vse.cz

VPLYV HOSPODÁRSKEJ KRÍZY NA SKLÁRSKY PRIEMYSEL SLOVENSKEJ REPUBLIKY V OBDOBÍ 2006 – 2009

IMPACT OF ECONOMIC CRISIS ON GLASS INDUSTRY IN SLOVAK REPUBLIC IN THE PERIOD 2006 – 2009

Adela Slivková¹⁹⁰

ANOTÁCIA

V tomto príspevku hodnotíme sklársky priemysel a vplyv hospodárskej krízy na vybrané ekonomické ukazovatele.

Cieľom príspevku je vyhodnotenie vplyvu hospodárskej krízy na sklársky priemysel Slovenskej republiky v období 2006 – 2009.

Dôležitým čiastkovým cieľom je analýza sklárskeho priemyslu na Slovensku a jeho postavenie v ekonomike.

V závere definujeme možnosti zlepšenia hospodárskej situácie podnikov sklárskeho priemyslu.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

hospodárska kríza, sklársky priemysel, ukazovatele priemyselnej výroby

ANNOTATION

In this paper we evaluate the glass industry and the impact of economic crisis on selected indicators.

Objective of the paper is to evaluate the impact of economic crisis in the glass industry of the Slovak Republic in the period 2006 - 2009. An important sub objective is to analyze the glass industry in Slovakia and its role in the economy.

In conclusion, we define options for improving the economic situation of enterprises glass industry.

KEY WORDS

economic crisis, glass industry, indicators of industrial production

ÚVOD

Priemysel je najväčším a najdôležitejším odvetvím slovenského národného hospodárstva, tvorí približne polovicu hrubého domáceho produktu. V priemysle je zamestnaných jedna tretina ekonomického činného obyvateľstva. Priemysel na Slovensku v roku 2008 zaznamenal pokles v sledovaných ukazovateľoch vývoja priemyselnej výroby dôsledkom globálnej finančnej a hospodárskej krízy. Výnimkou nebol ani sklársky priemysel, v ktorom analyzujeme stav za obdobie 2006 – 2009.

¹⁹⁰ Príspevok je vypracovaný v rámci riešenia projektu VEGA č. 1/0641/10 Zhodnotenie dopadu hospodárskej krízy na výkonnosť priemyselných podnikov na Slovensku.

CIEĽ A METODIKA

Cieľom príspevku je zhodnotenie vplyvu hospodárskej krízy na sklársky priemysel Slovenskej republiky v období 2006 – 2009.

Dôležitým čiastkovým cieľom je analýza sklárskeho priemyslu na Slovensku a jeho postavenie v ekonomike. Tento cieľ dosiahneme porovnaním údajov o tržbách, produktivite práce a ďalších ukazovateľov, ktoré sú dostupné na štatistickom úrade Slovenskej republiky.

Sklársky priemysel je zaradený podľa novej klasifikácie SK NACE Rev. 2. do divízie: **23. Výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov**, ktorá zahŕňa výrobné činnosti súvisiace s príslušnou zložkou minerálneho pôvodu. Do výroby ostatných nekovových minerálnych výrobkov patrí aj výroba skla a výrobkov zo skla, keramických výrobkov, obkladačiek, výrobkov z pálenej hlíny, cementu a sadrovej malty, od surových materiálov po konečné výrobky. Výroba tvarovaného a upraveného kameňa a ostatných minerálnych výrobkov je takisto zahrnutá v tejto divízii.

Podľa novej klasifikácie SK NACE Rev. sa divízia **23. Výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov** ďalej člení na skupiny výrobného odvetvia:

23.1 – Výroba skla a výrobkov zo skla

23.2 – Výroba žiaruvzdorných výrobkov

23.3 – Výroba stavebného materiálu z hlíny

23.4 – Výroba ostatných porcelánových a keramických výrobkov

23.5 – Výroba cementu, vápna a sadry

23.6 – Výroba výrobkov z betónu, sadry a cementu

23.7 – Rezanie, tvarovanie a konečná úprava kameňa

23.9 – Výroba brúsnych výrobkov a nekovových minerálnych výrobkov

VÝSLEDKY

Vývoj hlavných kvantitatívnych ukazovateľov v odvetví sklárskeho priemyslu je spracovaný na základe novej štatistickej klasifikácie ekonomických činností. Ide hlavne o ukazovatele, ktoré charakterizujú ekonomickú situáciu priemyselných podnikov, údaje o počte zamestnancov, ich priemernej mzde, o výrobe, predaji. Výsledky sledovaných ukazovateľov sú spracované na základe podnikových ročných výkazov.¹⁹¹

Vývoj sklárskeho priemyslu na Slovensku

Nasledujúca tabuľka obsahuje vybrané základné ukazovatele v odvetví sklárskeho priemyslu za sledované obdobie 2006 – 2009. Medzi sledované ukazovatele patria: počet podnikov, produkcia, náklady, zásoby a výsledok hospodárenia pred zdanením, tržby, počet pracovníkov a pridaná hodnota.

Tab.1 Základné údaje v divízii 23. Výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov

Ukazovatele	2006	2007	2008	2009	2009/2008 (v %)
Počet podnikov	102	103	107	110	3
Produkcia (v mil. EUR)	1525	1766	1858	1315	-29
Náklady (v mil. EUR)	1774	1786	2027	1513	-25
Zásoby (v mil. EUR)	204	211	241	221	-8
VH pred zdanením (v mil. EUR)	145	216	230	21	-91
Tržby (v mil. EUR)	1560	1818	1916	1376	-28
Počet pracovníkov	19376	19309	18197	15547	-15
Pridaná hodnota (v mil. EUR)	508	606	621	421	-32
Tržby/Pracovníci (v EUR)	80511	94153	105292	88698	-16

¹⁹¹ Kolektív oddelenie štatistiky priemyslu a energetiky ŠÚ SR: Ročenka priemyslu SR 2010

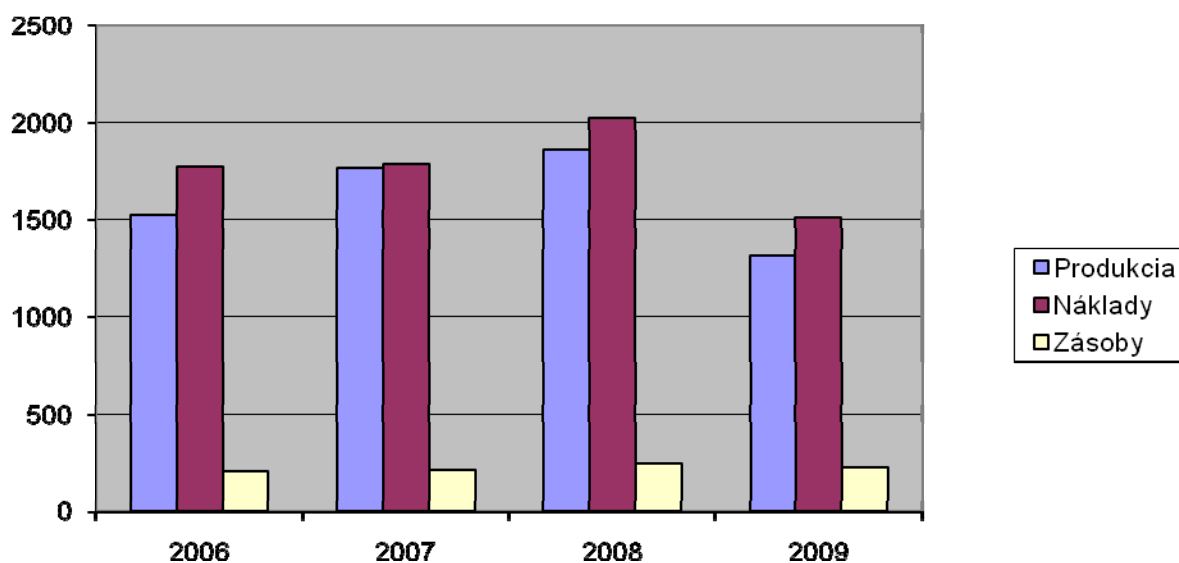
Pridaná hodnota/Pracovníci (v EUR)	26218	31384	34127	27079	-21
Pridaná hodnota/Tržby (v EUR)	0,3256	0,3334	0,3241	0,3060	-6

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov Štatistického úradu SR

Na základe údajov o počte podnikov v sklárskom priemysle možno konštatovať, že od roku 2006 do roku 2009 bol zaznamenaný minimálny nárast. V roku 2006 bolo v divízií **23. Výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov** 102 podnikov a v roku 2009 až 110 podnikov. Počet podnikov v sklárskom priemysle stúpol medziročne o 3 %. Počet pracovníkov sa od roku 2006 po rok 2009 neustále znižoval.

Grafické znázornenie vývoja produkcie, nákladov a zásob v sklárskom priemysle obsahuje Graf 1.

Graf 1 Vývoj produkcie, nákladov a zásob v sklárskom priemysle



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Štatistického úradu SR

Produkcia v sklárskom priemysle

V Tab.1 je uvedený prehľad priemyselnej výroby v divízií **23. Výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov**.

„Výroba vybraných priemyselných výrobkov zahŕňa výroby určené na predaj mimo podniku, ako aj výrobu výrobkov, ktoré sa spotrebovali na výrobné účely (t.j. vnútro podniková spotreba) a priemyselné služby (t.j. úpravy, opravy, údržba, montáž, práca vo mzde) a sú určené na predaj mimo podniku.“¹⁹²

Graf 1 znázorňuje produkciu v divízií **23. Výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov** za sledované obdobie 2006 – 2009. V roku 2009 došlo k poklesu produkcie, zatiaľ čo v roku 2008 bola zaznamenaná hodnota 1 858 mil. EUR, v roku 2009 už len 1 315 mil. EUR, ide o medziročný pokles o 29 %.

Náklady v sklárskom priemysle

Na základe Tab.1 a Grafu 1 možno konštatovať, že od roku 2006 do roku 2008 bol zaznamenaný nárast nákladov v divízií **23. Výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov**. V roku 2009 došlo k poklesu medziročne o 25 %.

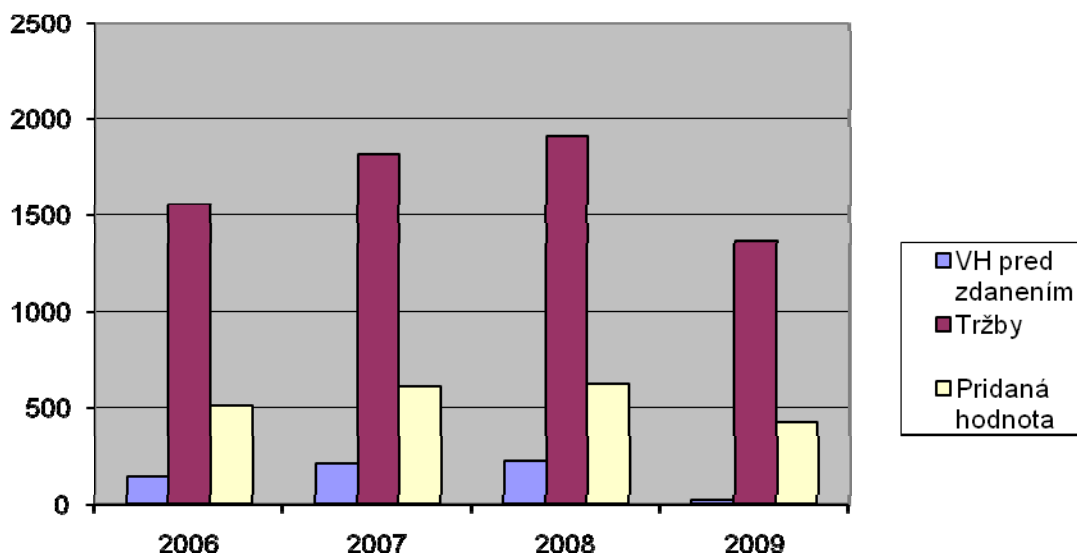
¹⁹²[online] [citované 2.4. 2011]. Dostupné na: <
<http://www.statistics.sk/pls/elisw/utlData.htmlBodyWin?uic=42>>

Zásoby v sklárskom priemysle

V Tab.1 a Grafe 1 je uvedený prehľad zásob v divízií **23. Výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov**. Za sledované obdobie 2006 – 2009 došlo k zvýšeniu zásob do roku 2008. V roku 2009 zásoby mierne poklesli medziročne o 8 %. Dôvodom poklesu zásob mohlo byť pozastavenie nových nákupov a čerpanie materiálu zo zásob.

Grafické znázornenie vývoja výsledku hospodárenia pred zdanením, tržieb a pridanej hodnoty v sklárskom priemysle obsahuje Graf 2.

Graf 2 Vývoj výsledku hospodárenia pred zdanením, tržieb a pridanej hodnoty v sklárskom priemysle za obdobie 2006 – 2009



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Štatistického úradu SR

Výsledok hospodárenia pred zdanením v sklárskom priemysle

Zisk pred zdanením v sklárskom priemysle sa od roku 2006 do roku 2008 zvyšoval. V roku 2008 bola zaznamenaná hodnota 230 mil. EUR a v roku 2009 len 21 mil. EUR. Ide o medziročný pokles o 91 %, čo predstavuje najvyšší rozdiel medzi sledovanými ukazovateľmi. Túto skutočnosť zobrazuje Tab.1 a Graf 2.

Tržby za vlastné výkony a tovar v sklárskom priemysle

„Tržby za vlastné výkony a tovar zahŕňajú hodnotu predaných výrobkov a služieb z vlastnej výroby a obchodného tovaru, určených pre tuzemských aj zahraničných odberateľov. Uvádzajú sa bez dane z pridanej hodnoty a bez spotrebnej dane.“¹⁹³

Tab.1 a Graf 2 vyjadrujú vývoj tržieb za vlastné výkony a tovar v divízií **23. Výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov**. V ukazovateli tržby za vlastné výkony a tovar bol zaznamenaný nárast do roku 2008. Rok 2009 obsahuje najnižšiu hodnotu za sledované obdobie 2006 – 2009. Ide o medziročný pokles o 28 %.

Pridaná hodnota v sklárskom priemysle

„Pridaná hodnota sa vypočíta odpočtom medzispotreby (v cenách odberateľov) od hrubej produkcie (v základných cenách) jednotlivých sektorov alebo odvetví. Pridaná hodnota neobsahuje dane znížené o subvencie na produkty.“¹⁹⁴

¹⁹³ [online] [citované 2.4. 2009]. Dostupné na: <
<http://www.statistics.sk/pls/elisw/utlData.htmlBodyWin?uic=42>>

Tab.1 a Graf 2 vyjadruje v sledovanom období nárast ukazovateľa pridaná hodnota do roku 2008. Rok 2009 obsahuje najnižšiu hodnotu v období 2006 – 2009 a predstavuje tak medziročný pokles o 32 %.

ZÁVER

Na základe porovnania základných ukazovateľov v divízii **23. Výroba ostatných nekovových minerálnych výrobkov** môžeme hovoriť o poklese, ktorý bol zaznamenaný v roku 2009 oproti roku 2008. Najvyšší pokles bol zaznamenaný v ukazovateli výsledok hospodárenia pred zdanením, kde došlo k poklesu medziročne až o 91 %. Na základe týchto zistení je možné konštatovať, že hospodárska kríza sa prejavila v sklárskom priemysle. Medzi opatrenia proti dopadom krízy je možné zaradiť čerpanie fondov EÚ, presunutie zdrojov základného výskumu do aplikovaného výskumu a na inovácie, zabezpečenie monitorovacieho výboru dopadov globálnej krízy na podnikateľov a prednostne využívanie bankových záruk a mikropôžičkový program.

LITERATÚRA

- [1] KISLINGEROVÁ, E.: Podnik v časech krízy. Praha: Grada, 2010. 208 s. ISBN 978-80-247-3136-0.
- [2] Kolektív oddelenie statistiky priemyslu a energetiky ŠÚ SR: Ročenka priemyslu SR 2010
- [3] KUPKOVIČ, M. a kol.: Podnikové hospodárstvo. 1. vyd. Bratislava : Sprint vfra, 2003. s. 452. ISBN 80-88848-71-7.
- [4] MAJTÁN, Š.: Podnikové hospodárstvo. 1. vyd. Bratislava : Sprint dva, 2009. s. 380. ISBN 978-80-89393-07-7.
- [5] [online] [citované 2.4. 2011]. Dostupné na:
<<http://www.statistics.sk/pls/elisw/utlData.htmlBodyWin?uic=42>>
- [6] [online] [citované 2.4. 2009]. Dostupné na:
<http://enviroportal.sk/pdf/indikatory/0030/3056/04_IL_PRIEM_Pridana_hodnota.pdf>
- [7] VANĚK, D., KALÁB, D.: Logistika: 1. díl: Úvod, řízení zásob a skladování. 1. vyd. České Budějovice : Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích Zemědělská fakulta, 2003. 107 s. ISBN 80-7040-652-6.

Ing. Adela Slivková
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach, Ekonomická univerzita Bratislava
Tajovského 13
Košice, 041 30
Slovensko
slivkovaa@euke.sk

¹⁹⁴[online] [citované 2.4. 2009]. Dostupné na:
<http://enviroportal.sk/pdf/indikatory/0030/3056/04_IL_PRIEM_Pridana_hodnota.pdf>

ZDANĚNÍ POHONNÝCH HMOT A VLIV NA JEJICH SPOTŘEBU

PROPELLANT TAXATION AND INFLUENCE ON THE CONSUMPTION

Kateřina Stankeová

ANOTACE

Tento článek pojednává o vlivu zdanění na spotřebu pohonných hmot. Vývoj cen pohonných hmot je dlouhodobě diskutovanou oblastí. Součástí konečné ceny totiž není jen cena ropy na světových trzích, ale také spotřební daň a DPH. Článek je tedy zaměřen zejména na to, jakou roli hraje daň v ceně a následně i ve spotřebě pohonných hmot. Cena a následně i spotřeba pohonných hmot potom ovlivňuje celou domácí ekonomiku. Práce proto také zmiňuje účinky změny sazby daně.

KLÍČOVÁ SLOVA

zdanění pohonných hmot, sazba daně, daňový systém, spotřební daň, DPH

ANNOTATION

This article deals about influence of taxation on the consumption of propellants. Development of petrol price is highly discussed topic not just currently, but even in the long term. The final petrol price does not contain only price of the oil in the world market, but also consumption tax and VAT. Article is mainly focused on the role of the tax on the price and consequently on the consumption of propellants. Price and consequently also consumption of the propellants affect whole home economy. Therefore paper also mentions effects of tax rate changes.

KEY WORDS

Key words: propellant taxation, tax rate, tax system, consumption tax, VAT

ÚVOD

Tématem článku je zdanění pohonných hmot ve vztahu k jejich spotřebě. Pohonné hmoty obecně podléhají spotřební dani a DPH. Zdanění na jednu stranu zvyšuje náklady domácností a firem, na druhou stranu je příjmem do státního rozpočtu. Konečná cena pohonných hmot a následně i jejich spotřeba má potom vliv na celou ekonomiku a hospodářskou politiku. S jistou nadsázkou můžeme tvrdit, že fungování celé ekonomiky je postaveno na ropě. Problematika energií je tudíž široce a dlouhodobě diskutovanou oblastí.

CÍLE A METODIKA

Protože se jedná o značně rozsáhlou oblast, je článek zaměřen pouze na problematiku zdanění benzínu. Zabývá se především významem spotřební daně, otázka DPH je rozebrána pouze povrchově. Výzkum je zaměřen na situaci v České republice. V práci byly použity mimo jiné metody deskripce, indukce a dedukce.

SPOTŘEBNÍ DAŇ A DPH

Podle českého daňového systému se spotřební daň a DPH řadí mezi nepřímé daně. Tyto daně jsou součástí české daňové soustavy od 1.1.1993 jako výsledek rozsáhlého procesu harmonizace.

DPH je povinnou platbou do státního rozpočtu a má napomáhat k financování závazků státu. Problematiku DPH upravuje zákon č. 235/2004 Sb. zákona o DPH. Daň je uplatňována na zboží a služby a daňová zátěž je uvalena na konečného spotřebitele, který je poplatníkem. Plátcem daně je v tomto případě prodejce (př. čerpací stanice). Současná sazba je 10% a 20%.

Spotřební daně slouží k regulaci cen určitých komodit a jako zdroj státního rozpočtu. Dalším účelem může být také snížení spotřeby některých škodlivých produktů. Objektem daně jsou minerální oleje, alkohol, pivo, víno, meziprodukty a tabákové výrobky. Výrobci a poskytovatelé tzv. daňového skladu potom mají povinnost tuto daň vybrat a odvést do státního rozpočtu. Poplatníkem je opět konečný spotřebitel, jelikož zdanění už je zakomponováno v ceně. Objektem spotřební daně z minerálních olejů jsou určité druhy minerálních olejů podle nomenkulárního kódu. Spotřební daně upravuje zákon č. 353/2003 Sb. o spotřebních daních. Daňová povinnost vzniká v den užití či prodeje těchto minerálních olejů. Daňovou základnou je objem minerálních olejů v 1000 litrech při teplotě 15 °C. Současná sazba daně činí:

- motorové benziny a letecké pohonné hmoty benzinového typu s obsahem olova do 0,013 g/l včetně 12 840 Kč/1000 l (do roku 2010 11 840 Kč/1000 l)
- motorové benziny, ostatní benziny a letecké pohonné hmoty benzinového typu s obsahem olova nad 0,013 g/l 13 710 Kč/1000 l

ZDANĚNÍ A SPOTŘEBA POHONNÝCH HMOT

Nepřímé daně obecně hrají nepostradatelnou roli ve státním rozpočtu a v hospodářské politice. Výběr spotřební daně závisí do značné míry na spotřebě pohonných hmot. Tato část práce tedy řeší tři problematiky, které spolu ať už přímo nebo nepřímo souvisí. Jednak se zabývá podílem, který tvoří daň na ceně benzínu. Dále vztah mezi cenou benzínu a jeho spotřebou a konečně příjem ze spotřební daně z benzínu do státního rozpočtu.

Role zdanění na ceně pohonných hmot

Klíčovým faktorem vedoucím ke změnám cen pohonných hmot není pouze cena surové ropy a ropných produktů nebo konkurence mezi čerpacími stanicemi. Ceny jsou rovněž ovlivněny sezónními změnami v poptávce. Kromě těchto vlivů hraje významnou roli zdanění. Jak již bylo uvedeno výše, pohonné hmoty podléhají spotřební dani a DPH. Podíl daní na konečné ceně pohonných hmot přitom tvoří více než 50%. Spotřební daň je závislá na objemu pohonných hmot opouštějící palivový sklad. DPH se zase odvíjí od ceny pohonné hmoty na čerpací stanici. Daňovou základnu pro výpočet DPH tvoří cena produktu, zisková marže a spotřební daň. Dochází teda k dvojímu zdanění. Následující tabulka znázorňuje cenovou strukturu benzínu při různých cenových úrovních v roce 2005.

Jak vyplývá z tabulky, růst ceny pohonných hmot při stejné spotřebě zapříčiní zvýšení inkasa DPH. Toto se však týká pouze neplátců DPH, protože plátcí si mohou nárokovat odpočet DPH. Z tabulek je tedy zřejmé, že výše zdanění hraje významnou roli v procesu tvorby ceny.

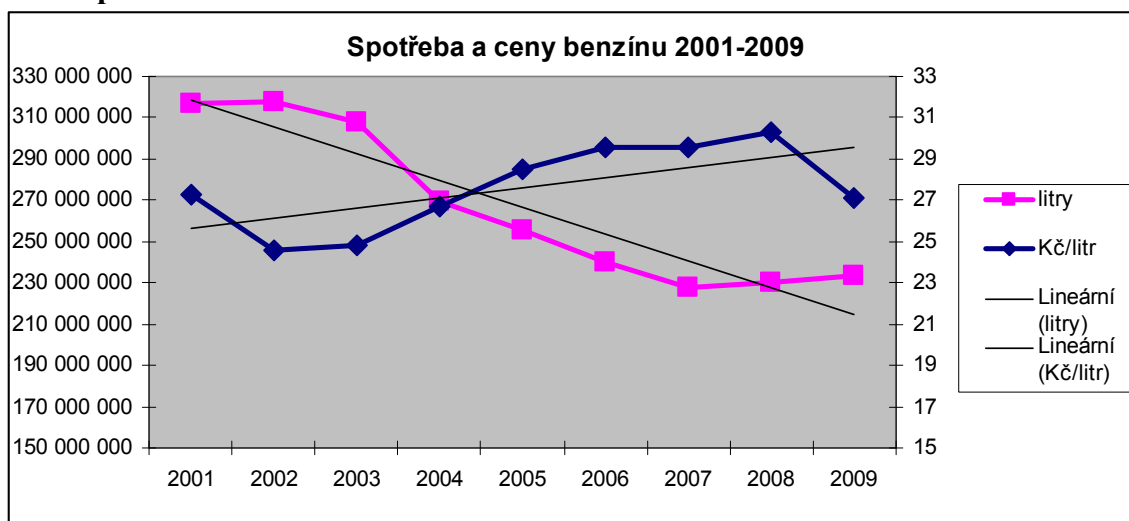
Tab. 1: Struktura ceny benzínu v roce 2005

Sazba SD: 11 840 Kč/1000 l				
sazba DPH: 19 %				
Cena za 1 litr	Výnos pro stát ze SD	Výnos pro stát z DPH	Daň celkem	Podíl daní na konečné ceně
25,00 Kč	11,84 Kč	3,99 Kč	15,83 Kč	63,33%
28,00 Kč	11,84 Kč	4,47 Kč	16,31 Kč	58,25%
28,48 Kč	11,84 Kč	4,55 Kč	16,39 Kč	57,55%
30,00 Kč	11,84 Kč	4,79 Kč	16,63 Kč	55,43%
32,00 Kč	11,84 Kč	5,11 Kč	16,95 Kč	52,97%

Zdroj: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/tiskove_zpravy_26984.html?year=2006

Vztah ceny a spotřeby pohonných hmot

Charakter poptávky po benzínu je dán užitím jeho užitím. Představuje totiž komplement k automobilům. V případě, že se zvýší cena benzínu spotřebitelé zvažují, zda omezit či úplně odstavit tento způsob dopravy a hledají alternativní zdroje. Nicméně automobilová doprava je natolik významná, že motorová vozidla jsou využívána bez ohledu na pohyb cen. S růstem cen pohonných hmot se tedy poptávané množství sníží jen částečně a poptávka je neelastická.

Graf 1: Spotřeba a cena benzínu 2001-2009

Zdroj: <http://www.mpo.cz/cz/energetika-a-suroviny/statistiky-energetika/archiv.html>,
<http://www.czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/p/8101-10>

Vývoj spotřeby a ceny benzínu v letech 2001-2009 zobrazuje Graf 1. Z grafu je patrné, že spotřeba benzínu reaguje na vývoj jeho ceny. Toto potvrzuje také linie trendu. V konečném důsledku spotřeba benzínu klesla z 317 mil. litrů v roce 2001 na 234 mil. litrů v roce 2009. Ve vybraném období činil pokles asi 26%.

Přestože údaje o spotřebě za rok 2010 nejsou ještě k dispozici, Český statistický úřad oznámil na tiskové konferenci předběžná čísla. Během loňského roku docházelo ke snižování spotřeby jak benzínu, tak i nafty. Jelikož se neustále zvyšuje také cena pohonných hmot, motoristé hledají způsoby, jak snížit své náklady. Buďto přechází na alternativní zdroje jako je LPG nebo čerpají benzín a naftu mimo území České republiky za výhodnější ceny. Tato varianta běžná zejména v kamionové dopravě. V důsledku těchto skutečností klesla spotřeba benzínu meziročně o 9,1%.

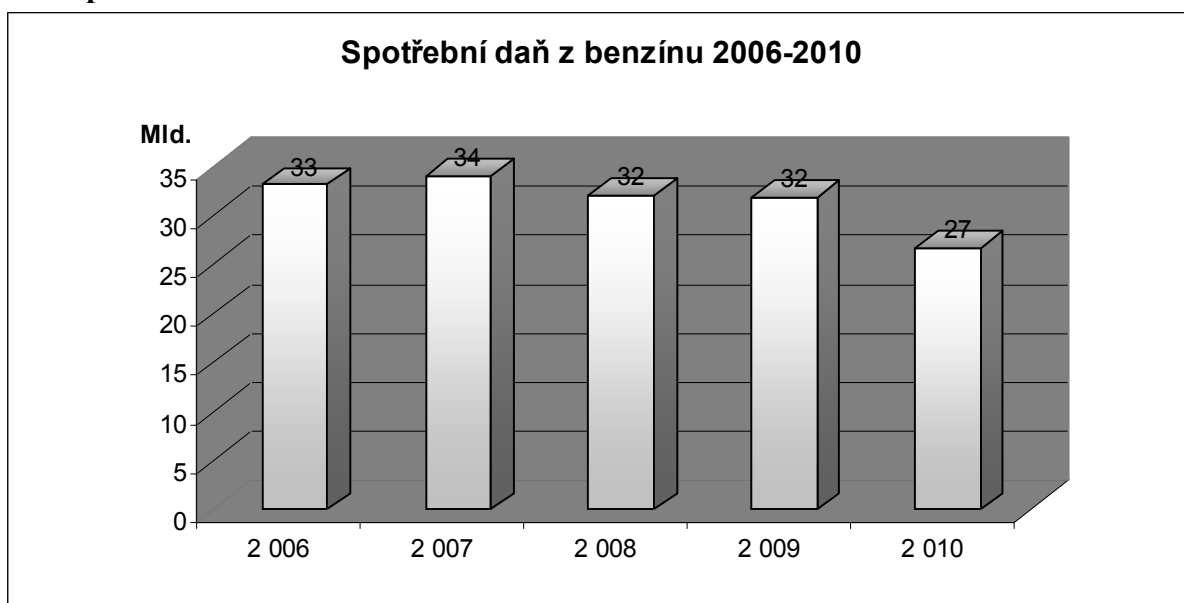
Do jisté míry je tedy poptávka po benzínu neelastická, ale s rozvojem automobilového průmyslu a technologií není už benzín a nafta jediným možným řešením pro pohon motorových vozidel. Ztrácí tak své monopolní postavení a na to čím dál více reagují také motoristé.

Podíl daně na státním rozpočtu

Jak tedy spotřební daň plní státní rozpočet? Důležitost této daně může být uvedena na příkladu finanční krize během roku 2009. V průběhu tohoto roku činil daňový příjem do státního rozpočtu okolo 655 miliard, z toho nepřímé daně tvořily 62%. Počátek krize byl spojen s poklesem přímých daní kvůli ekonomické situaci firem a domácností. Snahou bylo snížit tento deficit v rozpočtu, ale na druhou stranu zvýšení sazeb přímých daní znamenalo riziko oslabení ekonomiky.

Druhou možností tedy byly nepřímé daně, které se zdají být určitým stabilizačním elementem k pokrytí vyšších výdajů. Tento zdroj je totiž obtížně nahraditelný. Jelikož je zdanění pohonných hmot tak významným faktorem v ekonomice, může se tedy zdát, že čím vyšší bude sazba daně, tím vyšší bude příjem do státního rozpočtu. Realita může být ovšem překvapivě jiná. Následující graf znázorňuje vývoj zdanění pohonných hmot v období 2006-2010.

Graf 2: Spotřební daň z benzínu 2006-2010



Zdroj: <http://www.celnisprava.cz/cz/dane/aplikace/Stranky/statistika.aspx>

Když bylo na podzim 2009 schváleno zvýšení sazby spotřební daně z benzínu, předpokládalo se také nárůst příjmů do státního rozpočtu. Ovšem podle Grafu 2 zapříčinil tento krok odchod spotřebitelů do zahraničí nebo k jiným zdrojům energie. V konečném důsledku vyšší zdanění benzínu zapříčinilo, že výnos z daní v roce 2010 činil pouze 26,7 mld. To znamená pokles o více než 16%. Tento krok také zapříčinil narušení konkurenceschopnosti České republiky. Na základě této zkušenosti by se tedy dalo říct, že pro zvýšení příjmů do státního rozpočtu stačí snížit sazbu spotřební daně. Tato strategie na druhou stranu nese riziko. Namísto snížení cen mohou obchodníci navýšit svou marži. Stát by potom postrádal tento příjem a musel by ho nahradit někde jinde. Jak důležitá je spotřební daň z benzínu vyjadřuje Tabulka 2.

Tabulka 2: Podíl spotřební daně ve státním rozpočtu v mld.

	2006	2007	2008	2009
Celkový příjem	640,1	747,3	745,3	655,4
Spotřební daň	119,5	138,9	132,9	131,9
Spotřební daň z minerálních olejů	81,3	84,7	83,5	81,8
Spotřební daň z benzínu	33,1	34	32	31
Podíl zdanění benzínu na celkovém příjmu %	5,17	4,55	4,29	4,73
Podíl zdanění minerálních olejů na celkovém příjmu%	13	11	11	12
Podíl zdanění benzínu na zdanění minerálních olejů %	41	40	38	38

Zdroj: www.celnisprava.cz

ZÁVĚR

Prodej a užití pohonných hmot podléhá jedna spotřební dani a také DPH. Spolu toto zdanění tvoří více než 50% ceny benzínu. Na konečnou cenu má tedy kromě ceny ropy na světových trzích nemalý vliv také zdanění. Poptávka po benzínu je sice do jisté míry stále neelastická, ale s rozvojem technologií ovšem benzín pomalu ztrácí své monopolní postavení na trhu. Z vývoje cen a spotřeby benzínu je zřejmé, že pokud cena benzínu vzroste, motoristé hledají alternativní zdroje nebo odchází do zahraničí. V konečném důsledku spotřeba benzínu ovlivňuje celou ekonomiku a také státní rozpočet. Podíl spotřební daně z benzínu na celkových příjmech státního rozpočtu činí cca 5%. Může se to zdát jako nevýznamné, ale prakticky se jedná zhruba o 33 miliard korun. Mimo to podíl spotřební daně z benzínu na celé spotřební dani z minerálních olejů je okolo 40-ti%. Nepřímé daně je navíc poměrně jednoduché přizpůsobit momentálním potřebám.

ZDROJE

- [1] <http://www.czso.cz>
- [2] <http://www.czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/p/8101-10>
- [3] <http://www.finance.cz/zpravy/finance/307788-spotreba-pohonnych-hmot-se-loni-snizila/>
- [4] Zákon č. 353/2003 Sb., o spotřebních daních
- [5] Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty
- [6] <http://www.celnisprava.cz/cz/dane/aplikace/Stranky/statistika.aspx>
- [7] http://www.eamos.cz/amos/kat_spo/externi/kat_spo_2966/4/kap42.html
- [8] http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/tiskove_zpravy_26984.html?year=2006

KONTAKT

Ing. Kateřina Stankeová
Slezská univerzita v Opavě,
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Katedra účetnictví
Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná
Česká republika
stankeova@opf.slu.cz

ODPISY – ŠPECIFICKÁ SKUPINA NÁKLADOV V PODNIKU

DEPRECIATIONS – SPECIFIC GROUP OF COSTS IN ENTERPRISE

Peter Stuchlý, Erika Horňáková, Ivana Váryová

ANOTÁCIA

Odpisy sú peňažným vyjadrením opotrebenia dlhodobého nehmotného a hmotného majetku. V praxi sú používané rôzne techniky pri výpočte účtovných odpisov. Podnik má možnosť si zvoliť metódu odpisovania, ktorá najlepšie zohľadňuje špecifiká jeho podnikania a tak ovplyvniť výšku nákladov v danom období. Predkladaný príspevok sa zaoberá porovnaním dvoch vybraných metód odpisovania, ktoré zohľadňujú odlišnú úroveň opotrebenia majetku k danému časovému okamihu a teda aj výšku nákladov v danom období. Z tohto dôvodu sa bude sledovať výška účtovných odpisov vzhľadom k zvolenej metóde odpisovania pre účely porovnania vybraných metód a výšky nákladov v danom období.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

odpisy, účtovné odpisy, metódy odpisovania, náklady

ANNOTATION

Depreciations are financial expression of detritions long-term incorporeal property and corporeal property. We can use a different kind of methods during calculating of book depreciations in practice. Enterprise has a possibility to choose a methods of depreciation, which is the best for enterprise and this way to influence level of costs in time period. This contribution be about comparison of choosing methods of depreciation, which respect a different level of detritions property in concrete time period and also a level of costs in concrete time period. For this reason we monitor the level of book depreciations for choosing methods of depreciation and this way to compare choosing methods and level of costs in concrete time period.

KEY WORDS

depreciations, book depreciations, methods of depreciation, costs

ÚVOD

Látečková, A. a kol. (2004) charakterizujú odpisy ako skutočné opotrebenie dlhodobého hmotného a dlhodobého nehmotného majetku. Účtovná jednotka povinne zostavuje tzv. odpisový plán, ktorý, obsahuje vecnú a metodickú časť. Vecná časť je tvorená vo väzbe na príslušné syntetické účty účtovných skupín 01 a 02 a nadväznú analytické účty k nim. Metodická časť odpisového plánu vyjadruje postup odpisovania – zvolenú metódu odpisovania, dobu účtovného odpisovania, odpisovú sadzbu. Výpočet ročného účtovného odpisu je v závislosti od použitej odpisovej metódy, tj. či sa ročný odpis počíta k stanovenej dobe odpisovania, alebo vo vzťahu k predpokladaným resp. skutočným výkonom.

Podľa **Vlachynského, K. a kol. (2006)** odpisy nepredstavujú pre podnik novovytvorené zdroje financovania, ale sú peňažným vyjadrením opotrebovania odpisovaného dlhodobého hmotného a nehmotného majetku v priebehu príslušného obdobia, za ktoré sa zúčtujú do nákladov. Prenesenú hodnotu dlhodobého majetku na vybrané výrobky od začiatku jeho

používania až po súčasnosť, resp. sumu kumulovaných odpisov vyjadrujeme pojmom oprávky. Tým, že sa hodnota dlhodobého majetku odpismi postupne prenáša do nákladov, znižuje sa jednak hodnota tohto majetku, jednak sa zabezpečujú zdroje na financovanie reprodukcie dlhodobého majetku v podniku. Odpisy sú pre podnik aj významnou nákladovou položkou, ktorá ovplyvňuje výšku celkových nákladov, a tým aj výšku cien a dosiahnutého zisku. Z hľadiska peňažných tokov predstavujú odpisy často hlavný a pritom stabilný príjem – zdroj vnútorného financovania podniku. Stabilný preto, lebo odpisy sú jednou z nákladových položiek a podnik ich získa prostredníctvom tržieb aj za predpokladu, že trh uzná cenu vyrábaných výrobkov alebo poskytovaných služieb len na úrovni nákladov, potrebných na ich výrobu. Nezávisia teda od stupňa efektívnosti podnikovej činnosti.

Bielik, P. (2006) pojednáva o stanovení doby odpisovania majetku, ktorá výrazne ovplyvňuje výšku odpisov. Má zohľadňovať očakávané fyzické ako aj morálne opotrebenie dlhodobého majetku. V súčasnej podnikovej praxi existujú celkovo 4 odpisové skupiny s dobou odpisovania od 4 do 20 rokov. V porovnaní s priemerom krajín Európskej únie je napr. v kategórii dlhodobého majetku (stroje a zariadenia) doba odpisovania stále ešte dlhá (v SR 4-20 rokov, v krajinách EU 4-10 rokov).

CIEĽ A METODIKA

Žijeme v turbulentnom prostredí, preto je dôležité odkrývať rezervy a vedieť sa správne rozhodovať. Ekonomický útvar podniku je zodpovedný za výber vhodnej metódy odpisovania, ktorá najlepšie vyhovuje daným podmienkam podniku. Pre vykonanie správneho rozhodnutia je potrebné mať pri výbere dostatočné množstvo informácií, na základe ktorých je možné uskutočniť samotný výber. Výška odpisov ovplyvňuje celkovú výšku nákladov podniku a tým aj daňový základ. Z tohto dôvodu je výber metódy odpisovania dôležitý. Jednou z najznámejších metód, ktoré sa používajú v súvislosti s odpisovaním je metóda rovnomerného odpisovania a metóda degresívneho zrýchleného odpisovania.

Cieľom predkladaného príspevku je:

- 1, poukázať na dôležitosť odpisov ako špecifickej skupiny nákladov,
- 2, porovnať rovnomernú metódu odpisovania s metódou degresívneho zrýchleného odpisovania s dôrazom na náklady podniku.

VÝSLEDKY

Charakteristika odpisov

V odbornej literatúre sa uvádzajú rôzne definície odpisov. Uvádzame iba nasledovné definície:

- odpisy predstavujú peňažné vyjadrenie postupného znižovania hodnoty dlhodobého majetku,
- odpisy predstavujú časť ceny dlhodobého majetku, ktorá sa v priebehu jeho životnosti zahŕňa do prevádzkových nákladov podniku,
- odpisy predstavujú postupné odovzdávanie časti hodnoty dlhodobého majetku novým vyprodukovaným výrobkom.

Z uvedených definícií je možné odvodiť nasledovnú logiku odpisov:

- odpisy ako zložka prevádzkových nákladov ovplyvňujú úroveň vykazovaného výsledku hospodárenia, a tým aj základu dane zo zisku a rentabilitu podnikania,
- do doby obnovy dlhodobého majetku vystupujú ako voľný finančný zdroj,
- sú nepeňažným nákladom, znižujú zisk a pretože nie sú peňažným výdajom neznižujú peňažné prostriedky podniku,
- predstavujú relatívne stabilný zdroj financovania podnikových potrieb pretože podnik ich má k dispozícii aj vtedy, ak nevytvoril zisk a tržby pokrývajú iba úroveň nákladov.

Na základe poznania definícií a logiky odpisov sú formulované nasledovné funkcie odpisov:

- cenová funkcia – je vyjadrením prenosu hodnoty používaného majetku do novovytvorenej hodnoty výrobku ako nákladovo kalkulačná položka,
- reprodukčná funkcia – sú vyjadrením miery opotrebenia používaného majetku a sú zdrojom tvorby finančných prostriedkov na obnovu,
- daňová funkcia – sú vyjadrením podielu výdavkov vynaložených na obstaranie používaného majetku pre dosahovanie zdaniteľných príjmov na skutočných príjmoch. Táto funkcia spočíva v premietnutí skutočných výdavkov do daňového základu podniku.

Metoda rovnomerného dopisovania

Pre metódu rovnomerného odpisovania je charakteristické, že počas celej životnosti dlhodobého majetku zabezpečuje mesačnú sumu odpisu v rovnakej výške. Neberie sa do úvahy výkonnosť odpisovaného majetku. Hlavnou výhodou tejto metódy odpisovania je jednoduchosť a prehľadnosť. Opodstatnenosť jej používania v podmienkach trhového hospodárstva je podmienená stanovením optimálnej doby používania dlhodobého majetku. Za predpokladu, že by podnik uvažoval s dlhšou dobou používania majetku, ako je optimálna doba, vzniknú mu straty z nevyužívania novej techniky. V opačnom prípade, pri potrebe vyradiť majetok pred jeho úplným odpísaním, vzniknú podniku jednorazové náklady z neodpísaného majetku.

Praktický príklad:

Hodnota dlhodobého hmotného majetku, ktorý podnik uvádza do činnosti, je 151500 €. Predpokladaná životnosť je 10 rokov.

Ročnú rovnomernú odpisovú sadzbu vypočítame tak, že 100% vstupnej ceny delíme životnosťou, t.j. $100 / 10 \text{ rokov} = 10 \%$.

Ročná výška odpisov, ktorá sa dostane do nákladov daného roku pri použití rovnomerného odpisovania bude $151500 \times 10 \% = 15150 \text{ €}$

Suma 15150 € predstavuje ročný odpis pri použití rovnomerného odpisovania.

Metoda zrýchleného odpisovania

Pri degresívnych metódach odpisovania sa výška odpisov v priebehu životnosti postupne znižuje. Miera degresivity závisí od konkrétne uplatňovaného postupu odpisovania. V podmienkach trhového hospodárstva za predpokladu vysokého tempa rozvoja vedy a techniky sú degresívne odpisové metódy opodstatnené predovšetkým preto lebo podniku znižujú riziko jednorazového zaťaženia nákladov v prípade, že je potrebné úplne vyradiť neodpísaný majetok. Predkladaný príspevok pojednáva o zostatkovej metóde, ktorá sa radí medzi degresívne metódy odpisovania. Pri nej sa ročné odpisy počítajú zo zostatkovej ceny, to znamená, že základ na výpočet odpisov sa každý rok znižuje o vykonané odpisy. Vzhľadom na znižujúci sa základ treba:

- **spôsob A** - zostatkovú cenu dlhodobého majetku odpisovať dvojnásobnou odpisovou sadzbou vypočítanou pre rovnomerné odpisovanie a v poslednom roku odpisy zvýšiť o neodpísaný zostatok, t.j. rozdiel medzi vstupnou cenou a sumou odpisov,
- **spôsob B** - zostatkovú metódu kombinovať s metódou rovnomerného odpisovania tak, že keď je odpísaná podstatná časť vstupnej ceny, zvyšok zostatkovej ceny sa v zostávajúcich rokoch životnosti odpisuje rovnomerne, t.j. rovnakými ročnými odpismi.

Tab. 1 Porovnanie zostatkovej ceny a odpisov vypočítaných spôsobom A so zostatkovou cenou a odpismi vypočítanými podľa rovnomernej metódy odpisovania

Rok	Vstupná cena	Zostatková cena ^{1A}	Odpisy ^{1A}	Zostatková cena ²	Odpisy ²
1.	151500	-	30300	-	15150
2.	151500	121200	24240	121200	15150
3.	151500	96960	19392	106050	15150
4.	151500	77568	15514	90900	15150
5.	151500	62055	12411	75750	15150
6.	151500	49644	9929	60600	15150
7.	151500	39715	7943	45450	15150
8.	151500	31772	6354	30300	15150
9.	151500	25418	5084	15150	15150
10.	151500	20334	4067	0	15150
Spolu			135234		151500

Zdroj : vlastné výpočty

Poznámka : Zostatková cena^{1A} a Odpisy^{1A} pri degresívnom spôsobe odpisovania A
Zostatková cena² a Odpisy² pri rovnomernom spôsobe odpisovania

Počas životnosti bolo pri spôsobe odpisovania A odpísané len 135234€, to znamená, že neodpísanú časť vstupnej ceny 16266€ musí podnik odpísať pri vyradovaní majetku. Jednorazovému odpisu pri vyradovaní majetku možno zabrániť uplatnením druhej alternatívy, spôsob odpisovania B, ktorá zabezpečí odstránenie neodpísaného zostatku v poslednom roku.

Tab. 2 Porovnanie zostatkovej ceny a odpisov vypočítaných spôsobom B so zostatkovou cenou a odpismi vypočítanými podľa rovnomernej metódy odpisovania

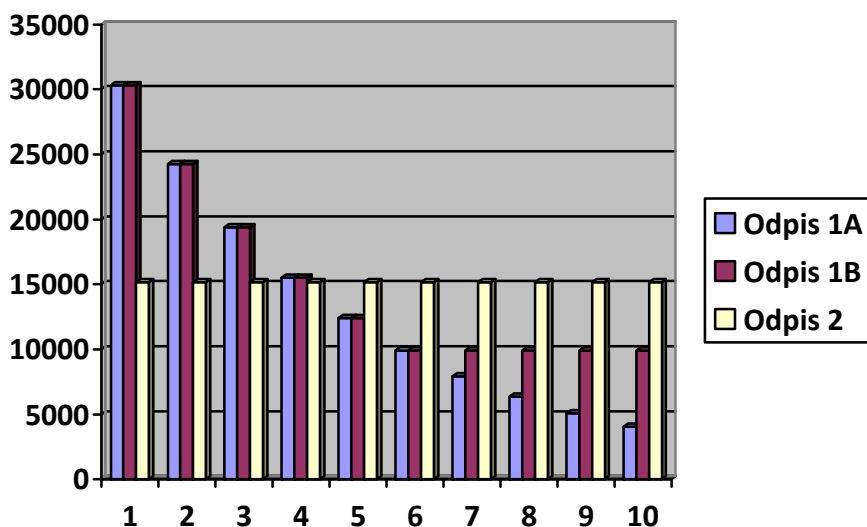
Rok	Vstupná cena	Zostatková cena ^{1B}	Odpisy ^{1B}	Zostatková cena ²	Odpisy ²
1.	151500	-	30300	-	15150
2.	151500	121200	24240	121200	15150
3.	151500	96960	19392	106050	15150
4.	151500	77568	15514	90900	15150
5.	151500	62055	12411	75750	15150
6.	151500	49644	9929	60600	15150
7.	151500	39715	9929	45450	15150
8.	151500	29786	9929	30300	15150
9.	151500	19857	9929	15150	15150
10.	151500	9928	9928	0	15150
Spolu			151501		151500

Zdroj : vlastné výpočty

Poznámka: Rozdiel vznikol zaokrúhľovaním čísiel.

Zostatková cena^{1B} a Odpisy^{1B} pri degresívnom spôsobe odpisovania B
Zostatková cena² a Odpisy² pri rovnomernom spôsobe odpisovania

Graf 1 Porovnanie výšky nákladov z odpisov (os Y) v jednotlivých rokoch (os X) v závislosti od použitej metódy



Zdroj: vlastné výpočty

ZÁVER

Z uvedeného vyplýva, že v závislosti od vybranej metódy odpisovania je možné ovplyvniť celkovú výšku nákladov v príslušnom roku prostredníctvom odpisov. Z praktických príkladov je zrejmé, že degresívna metóda odpisovania vytvára predpoklady na rýchlejšiu tvorbu zdrojov financovania, poskytuje podniku aj lepšie predpoklady na financovanie jeho ďalšieho rozvoja. Využívanie degresívnych metód odpisovania prináša podnikom v prvých rokoch životnosti majetku aj daňové úspory. V ďalších rokoch využívania majetku sa však odpisy znižujú a tým aj samozrejme výška uznaných nákladov a zisk sa zvyšuje a v dôsledku toho podnik získané daňové úspory doplatí. Urýchlená tvorba odpisov zvyšuje aktivitu podnikateľskej sféry. Tým, že odpisy predstavujú náklad, ktorý má dopad na základ dane, ale nepredstavujú výdaj peňažných prostriedkov. Z uvedeného dôvodu odpisy zvyšujú kúpnu silu podniku v investičnej oblasti, prípadne umožňujú podniku zvýšiť splátky úveru, skrátiť lehotu splatnosti úveru, a tým zracionalíť štruktúru zdrojov financovania podnikových potrieb. Treba si uvedomiť, že daný jav je výsledkom rozhodnutia podniku v oblasti výberu metódy odpisovania, ktorá má dopad na výšku nákladov v danom období. Aj napriek tomu, že postup výpočtu pri degresívnej metóde je zložitejší než pri rovnomernej metóde odpisovania podniky vo väčšine prípadov siahajú po degresívnych metódach výpočtu odpisov z uvedených dôvodov.

LITERATÚRA

- BIELIK, P.:** *Podnikové hospodárstvo*, Nitra: SPU, 2006, ISBN 80-8069-698-5,
KUČERA, M. - LÁTEČKOVÁ, A.: *Podnikové informačné systémy a účtovníctvo*, SPU : Nitra, 2008, ISBN 978-80-80-8069-985-7
MAJDÚCHOVÁ, H. A NEUMANNOVÁ, A.: *Podnikové hospodárstvo pre manažérov*, Bratislava : Iura Edition, 2008, ISBN 987-80-8078-200-9
LÁTEČKOVÁ, A. A KOL.: *Účtovníctvo podnikateľských subjektov*, Nitra: SPU, 2005, ISBN 80-8069-491-5,
VLACHYNSKÝ, K. A KOL.: *Podnikové financie*, Bratislava : Iura Edition, 2006, ISBN 80-8078-029-3

Kontaktná adresa: Ing. Peter Stuchlý, Suvorovova 52, Šurany, 94201, SR tel.+421948010 200

USING SELECTED NETWORK METHODS IN QUANTITATIVE RISK ANALYSIS IN INVESTMENT PROJECTS IN CONSTRUCTION

Piotr Tworek

ANNOTATION

The paper is aimed to discuss the selected network methods, which are used to quantify risks in investment projects carried out in the construction industry. In particular, the paper focuses on the PERT (Program Evaluation and Review Technique) method, which is commonly used in the Polish construction industry. The issues addressed in the paper are presented in a synthetic way. In terms of theory, the author discusses only the assumptions of the selected methods and their applications.

KEY WORDS

construction risk management, quantitative risk analysis, network methods, PERT, CPM

INTRODUCTION

In science, risk is considered to be a strictly quantitative category. Therefore, a quantitative risk analysis is the basic, and often most important, stage in the entire process of risk management in investment projects performed in the construction industry. Risk may be quantified in a number of ways and using a number of methods and measures. The direct result of such analyses is a specific value that shows the risk. In the construction industry, risk is generally defined as a probability that the results obtained by a subject will be different from the ones originally expected. As a consequence, there are deviations in the final results (from the investment), which should be measured. It should be emphasized, however, that in business practice risk is perceived differently by an investor and differently by a contractor. From the contractor's point of view, risk may be defined, for instance, as possible deviations in costs of the project. Another vital risk category, which is directly connected with the contractor, is a risk related to the project execution time. These are the two most important risk categories faced by typical construction and assembly companies, which operate in Poland. In fact, almost every contractor tries to identify and quantify these types of risk. Appropriate methods are used to this end, including some network methods. This paper focuses on one of such methods, in particular. The PERT (Program Evaluation and Review Technique) method is viewed here as an appropriate way of quantifying risk related to the project completion time in the construction industry.

AIM AND METODOLOGY

The aim of the paper is to discuss the selected network methods used in quantitative risk analyses carried out for the needs of investment projects in the construction industry. In particular, the author's considerations take into account the PERT method, since this method is actually used in the construction industry in Poland. In addition to this method, the author also deals with the application of the CPM method (Critical Path Method) in risk quantification in investment and construction business. The paper is mainly theoretical. The author, however, tries to indicate the applications of the selected network methods. In this way, the author shows a synthetic view of the selected issues. The basis for the appropriate considerations is the review of the literature. At the same time, the author draws on the

knowledge he gained during his long-term studies on risk management in operations of construction and assembly companies in Poland.

Network methods in quantitative risk analysis in investment projects in construction, with the focus on Program Evaluation and Review Technique (PERT)

Both in theory and in practice, network methods are widely employed. „(...) Originally, PERT was strictly oriented to the time element of project and used probabilistic activity time estimates to aid in determining the probability that a project could be completed by some given date. (...) CPM, on the other hand, used deterministic activity time estimates and was designer to control both the time and cost aspects of a project, in particular, time/cost trade-offs”¹⁹⁵. Polish engineers are familiar with these methods. They support effective management of a construction site. In particular „(...) network methods, often referred to as network analyses or network planning, are used in the construction industry, mainly in planning and control of big projects, which require wide cooperation and, consequently, necessary and precise coordination of activities”¹⁹⁶. Some of the methods, e.g. the PERT method, may also be employed to quantify the risk connected with a failure to meet the deadline for investment project completion. In general, network methods can be divided into: 1) classic methods, which use network models without any loops or feedbacks (cycles), i.e. the duration of activities may be determined (certain) or random, 2) modern methods, which use network models with loops, feedbacks and various types of events and, as a consequence, they can take better account of the influence made by various project execution conditions¹⁹⁷.

In terms of dependency network, the following methods can be distinguished:

- two-point method, in which every activity (event) has a predecessor event (initial) and a successor event (final),
- two-point distributive method, which differ from the two-point method by the fact that a predecessor event and a successor event for an actual activity cannot be the predecessor event and the successor event for any other actual activities in a dependency network,
- one-point (potential) method, in which activities (events) are presented in a dependency network as single elements (without any predecessor or successor events) and they are connected by means of special time links (fictitious activities)¹⁹⁸.

In terms of the scope of analyses, the following methods for analysing the network dependency can be distinguished, i.e. in the time function, in the function of time with an option to sum up production resources and in the function of time and production resources¹⁹⁹. Out of the classic network methods, which take into account network analyses in the function of time and summing up of resources, the following three methods have found their application in the construction business: CPM, PERT and RAMPS (Resources Allocation and Multi Project Scheduling)²⁰⁰. The PERT method „(...) makes use of deterministic network models, designed by means of the two-point technique”²⁰¹. In particular, a key element in this method is the fact that it uses the statistical time of individual activities and, consequently, the determination of probability that the individual stages of the project are going to be performed by pre-defined deadlines and, as a result, the duration of a task may be treated as a random

¹⁹⁵ J.R. Meredith, S.J. Mantel: *Project Management. A Managerial Approach*. John Wiley & Sons, Inc., New York 2006, p. 376.

¹⁹⁶ *Podstawy organizacji zarządzania i technologii w budownictwie*. Edit. Z. Michnowskiego. Arkady, Warszawa 1985, p. 152.

¹⁹⁷ *Ibid.*, p. 152.

¹⁹⁸ W. Bortniczuk, K. Kozubski: *Podstawy organizacji i kalkulacji produkcji budowlanej*. Politechnika Łódzka, Łódź 1998, p. 202.

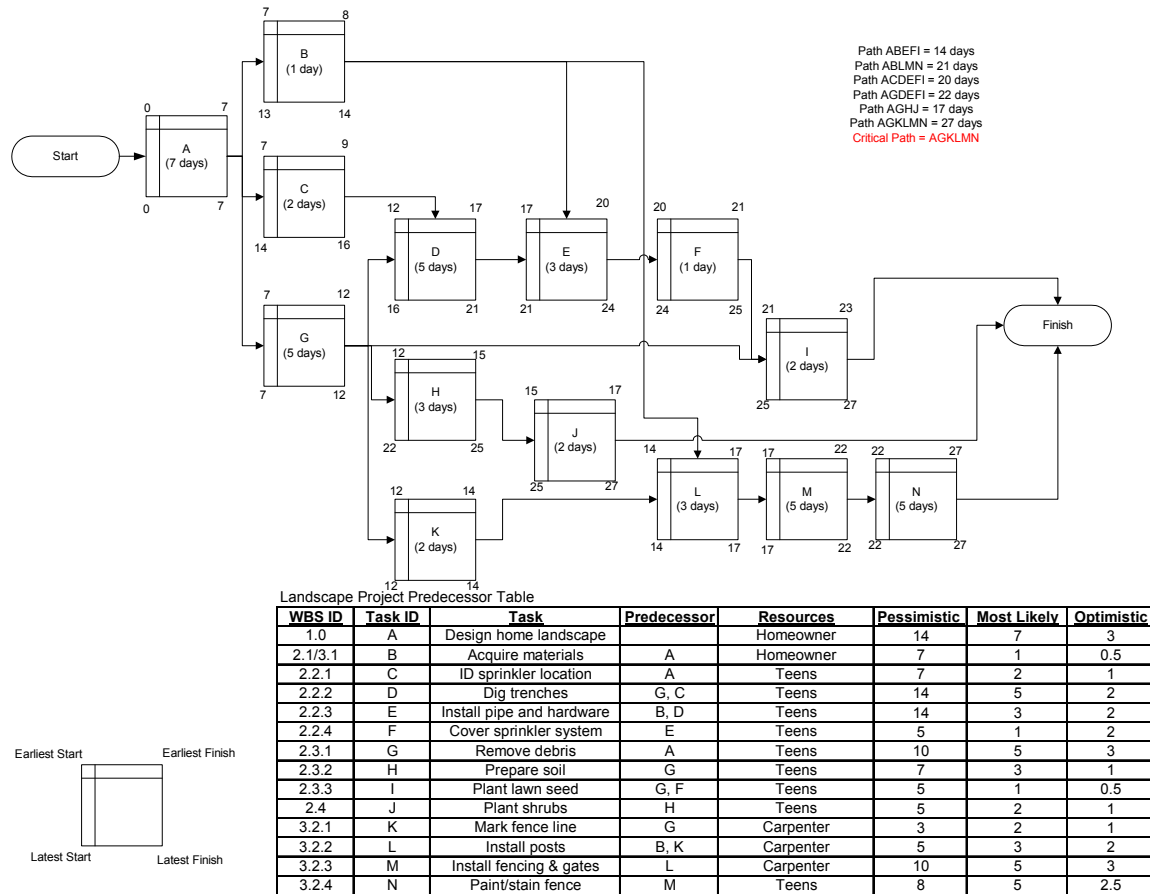
¹⁹⁹ *Ibid.*, p. 203.

²⁰⁰ *Ibid.*, p. 204.

²⁰¹ K.M. Jaworski: *Metodologia projektowania realizacji budowy*. PWN, Warszawa 2009, p. 280.

variable²⁰². The practical application of the PERT analysis in the construction industry²⁰³ is presented in Fig. 1.

Fig. 1. An example of the PERT method applied in the construction industry to assess project risk



Source: Webpage: <http://www.brightideasandconcepts.com/PERT.doc>

As we can see in Fig. 1, the use of the PERT method relies on scenarios, i.e. it takes into account the pessimistic, optimistic and most likely scenarios. As a result of the analyses, the critical path was also determined for the investment project in question (the critical path = AGKLMN). Based on the accumulated network, showing the sequence of activities for the investment project, risk can be evaluated. As emphasized before, in this method, the time of events and activities and slacks are random. Therefore, it's assumed here that the time of a process is a random variable with the known probability distribution of β ²⁰⁴. Consequently, if the probability can be determined then also risk may be quantified. That is why this method may be regarded as the method of quantitative risk analysis. In particular, in the PERT method (Fig. 1.) the time of an activity (duration) is based on three variables, namely:

- optimistic time (a), i.e. the time required if the process is carried out in the best possible conditions in a given situation,

²⁰² H. Brandenburg: Zarządzanie projektami. Akademia Ekonomiczna w Katowicach. Katowice 2002, p. 112.

²⁰³ See more: F.H.(Bud) Griffis, S. Christodoulou: Construction risk analysis tool for determining liquidated damages insurance premiums: case study. „Journal of Construction Engineering and Management” 2000, Vol. 126, No. 4, p. 407.

²⁰⁴ W. Bortniczuk, K. Kozubski: Podstawy..., op. cit., p. 215.

- pessimistic time (b), i.e. the time needed if the process is carried out in the worst possible conditions in a given situation,
- most likely time (m), i.e. the best estimate of the time required to carry out the process in normal technological and organizational conditions²⁰⁵.

As a consequence, the optimistic time (a) is the shortest time, when compared to b and m , and the pessimistic time (b) is the longest time, compared to a and m . For the normal symmetrical distribution, the time t_p of a given process (the expected time) is determined from the relationship: $t_p = \frac{1}{6}(a + 4m + b)$, and the conventional measure of dispersion is the variance:

$$\delta^2 = \left(\frac{b-a}{6}\right)^2, \text{ where the standard deviation (uncertainty of duration) is } \delta = \frac{1}{6}(b-a) .$$

The practical application of the PERT method in an investment and construction process enables precise determination of the probability P that planned completion times of component processes and the entire project will be met. The value of P is taken from the probability table, as the one which corresponds to the parameter W , determined from the following relationship²⁰⁷:

$$W = \frac{T_{ij} - t_j^w}{\sqrt{\sum \delta_{ij}^2}}$$

where:

T_{ij} – the scheduled time for the completion of a process ij or a project (imposed deadline),

t_j^w – the earliest time for an event j which ends the process ij ,

$\sum \delta_{ij}^2$ – the total variance of component processes, the completion times of which were taken into account when calculating t_j^w .

Moreover, in practical applications, the network model is regarded as correctly developed if the probability P that the scheduled completion time for the project meets the following condition²⁰⁸: $0.25 \leq P \leq 0.60$. As a result, the earliest project completion time is the time with the probability equal 0.25, and the latest completion time for the investment project should be the time with the probability equal 0.6. In addition to the PERT method, another method used in investment projects carried out in the construction industry in Poland is CPM. J. Schuyler defines CPM as „(...) deterministic analysis of the project activity network diagram (AND) to determine which activities lie along the critical path and determine overall project completion time”²⁰⁹. When comparing these two methods, it should be emphasised that the CPM method is employed when the only parameter, determined using one figure, is the time of the activity (deterministic approach), PERT, if there are a few time estimations for completion of every task, i.e. optimistic, most likely and pessimistic ones²¹⁰.

CONCLUSION

²⁰⁵ Ibid., p. 215.

²⁰⁶ Ibid., p. 215.

²⁰⁷ Ibid., pp. 215-216.

²⁰⁸ Ibid., p. 216.

²⁰⁹ J. Schuyler: Risk and decision analysis in Project. Project Management Institute, Inc. Newtown Square 2001, p. 235.

²¹⁰ K. Marcinek, M. Foltyn-Zarychta, K. Pera, P. Saługa, P. Tworek: Ryzyko w finansowej ocenie projektów inwestycyjnych. Wybrane zagadnienia. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2010, p. 91. See also: P. Tworek: Ryzyko wykonawców przedsięwzięć inwestycyjnych. Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2010, pp. 145-146.

Both in theory and in practice, it's recommended that quantitative and qualitative approaches should be used, in a complementary way, to analyse and assess risk in the construction industry. The quantitative risk analysis is then supplemented with a description, which provides decision makers with a better overview of the situation and allows them to take the right decisions, in terms of risk. Today, risk management is a prerequisite in investment projects in the construction industry. It allows construction companies to minimize the probability of losses. The network methods discussed in the paper may be used to meet that aim. It should be emphasized, however, that apart from PERT and CPM, a number of other methods may be employed to assess risk. For example, one can use the network planning method with the given level of reliability. There are also many variations of PERT and CPM methods. In particular, the PERT-COST method is an extension of the classic PERT analysis and can reasonably be employed in business practice as it's useful especially in very big investment projects. In a nutshell, the PERT-COST method is a time and cost analysis for an investment project to be carried out. In science, there is also another variation of the CPM method, i.e. CPM-COST. The advantage offered by the two methods is the fact that they can be used to optimize the costs of investment projects.

BIBLIOGRAPHY

- [1] Bortniczuk W., Kozubski K.: Podstawy organizacji i kalkulacji produkcji budowlanej. Politechnika Łódzka, Łódź 1998.
- [2] Brandenburg H: Zarządzanie projektami. Akademia Ekonomiczna w Katowicach. Katowice 2002.
- [3] Griffis (Bud) H.F., Christodoulou S.: Construction risk analysis tool for determining liquidated damages insurance premiums: case study. „Journal of Construction Engineering and Management” 2000, Vol. 126, No. 4.
- [4] Jaworski M.K.: Metodologia projektowania realizacji budowy. PWN, Warszawa 2009.
- [5] Marcinek K., Foltyn-Zarychta M., Pera K., Saługa P., Tworek P.: Ryzyko w finansowej ocenie projektów inwestycyjnych. Wybrane zagadnienia. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2010.
- [6] Meredith R.J., Mantel J.S.: Project Management. A Managerial Approach. John Wiley & Sons, Inc., New York 2006.
- [7] Podstawy organizacji zarządzania i technologii w budownictwie. Praca pod red. Z. Michnowskiego. Arkady, Warszawa 1985.
- [8] Schuyler J.: Risk and decision analysis in project. Project Management Institute, Inc. Newtown Square 2001.
- [9] Tworek P.: Ryzyko wykonawców przedsięwzięć inwestycyjnych. Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2010.

Piotr Tworek, *Ph.D.*, University of Economics in Katowice, Faculty of Finance and Insurance Department of Investments and Real-Estate, 1 Maja 50 Street, 40-287 Katowice, Poland
piotr.tworek@ue.katowice.pl

IMBALANCE IN FINANCING SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN POLAND

Aneta Tylman

ANNOTATION

This paper presents a problem of budgetary imbalance in financing the sustainable development in Poland. It shows that the term “sustainable development” could mean generally the economy development at present. The term “sustainable development” is used by Polish constitution, but it is not defined. In the government National Development Strategy for years 2007-2015 (medium term strategy), which is the base for preparation of the long term budgetary strategy, other important parts of sustainable development (environment development) have rather marginal meaning. This governmental policies may not be compatible enough with The 6th Environment Action Programme of the EU 2002-2012 and have an impact on using European funds.

KEY WORDS

sustainable development, 6th Environment Action Programme of the EU, European Union law, financing sustainable development

INTRODUCTION

The problem of sustainable development is crucial for further development of European Union. This situation is expressed in both the Lisbon Strategy and the Strategy of Sustainable Development of the European Union. For many years the problem of sustainable development has also been a priority in international politics of UN. For the existence and working of European Union that problem has an additional meaning, as it is connected with definite, directed spending of EU budgetary funds. In order to determine direction of funds spending it is important to precisely understand what sustainable development means in the context of EU law.

Sustainable development is also indicated as priority in Polish politics. It is expressed, for example, by Polish constitution. Polish politics of sustainable development should be a part of broader EU politics of sustainable development. It is a condition required for acquiring European Union funds. This gives a rise to a question to what extend the understanding of sustainable development based on Polish law is in accordance with the definition of this term expressed by the Union law and for what goals the public money is spent.

THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN POLISH INTERNAL LAW

It is meaningful that the constitution of Poland does not define, but only mentions the concept of sustainable development. This is expressed in article 5, which states: “The Republic of Poland shall safeguard the independence and integrity of its territory and ensure the freedoms and rights of persons and citizens, the security of the citizens, safeguard the national heritage and shall ensure the protection of the natural environment pursuant to the principles of sustainable development”. [1] It should be noted that the lack of constitutional definition of sustainable development may be a significant obstacle in evaluating, by Polish Constitutional Tribunal, the compliance of acts of Polish internal law with the constitutional rule of sustainable development. This is especially true for acts pertaining to the business and social activities and environmental protection, which are parts of sustainable development.

Lack of definition on the constitutional level could be to some extent understood if Poland were to fully respect the meaning of sustainable development as expressed by international law, in particular the law created by international organs, which Poland is a member of. Currently, of paramount importance for Poland is the law of European Union; Poland is a member of EU since May 2004. Union law is a guide line for construction of internal law and evaluation of compliance of internal law with Union law, both by Polish Constitutional Tribunal and EU organs.

Nevertheless, the concept of sustainable development should find its reflection in constitutional definition, in other case its presence at the constitutional level is nearly meaningless. On the other hand, it should be noted that lack of constitutional definition of the sustainable development has an advantage: as non-existent it cannot collide with international (EU) law.

Under Polish law the concept of sustainable development was defined in the Environmental Protection Law of 27 April 2001. [2] Given the location of the definition in the Act concerning the protection of the environment it would seem that the priority activities for sustainable development should be the actions to protect the environment. However, the definition itself contradicts such idea. This is because it orders to integrate political, economic and social activities in order to maintain the natural balance and sustainability of basic natural processes. Protecting the environment has been, therefore, put on a par with the economic, political and social actions.

This Environmental Protection Law in Article 8 requires, however, that “the policies, strategies, plans or programs pertaining in particular industry, energetics, transport, telecommunications, water management, waste management, land management, forestry, agriculture, fisheries, tourism and land use took into account the principles of environmental protection and sustainable development”

THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN INTERNATIONAL LAW AND EU LAW

The basis for the concept of sustainability is the Declaration on Environment and Development adopted by Governments at the UN Conference on Environment and Development in Rio de Janeiro in 1992. Sustainable development is defined here as “a development that meets the basic needs of all human beings and which conserve, protect and restore the health and integrity of the Earth's ecosystem, without compromising the ability of future generations to meet their own needs and without going over the limits of long term capacity of the Earth's ecosystem”.

If English verb “sustain” is understood as “maintain”, the definition contained in the Declaration of Rio de Janeiro is very clear. It refers to the need to meet only the basic social needs in economic and social development. Sustainable development therefore means “to sustain economic development in order to satisfy basic social needs”. So what in fact was done in the Rio Declaration is an indication of the priority of protection of environment and its resources. So it is through environmental protection that both further economic development and social development is seen.

However, if the English verb “sustain” does not translate as “maintain”, but as “maintain the balance” (of the economic, social and environmental aspects), the definition contained in the Rio Declaration is of minor importance. This kind of balancing is de facto impossible -

because the level of basic social needs is growing, economic development must be seen as infinite, and thus threatening the environment.

It should be noted that the prioritization of environmental factors in the concept of sustainable development is expressed by the acts of EU law: EU Sustainable Development Strategy of 2006., the EU's Sixth Action Programme for the Environment 2002-2012, the so called EMAS Directive (Environmental Management and Auditing System). From these acts emerges the doctrine for managing economic processes through the environment, as well as the need to change our behaviour and consumer attitudes. We must learn to be more sensible in production and consumption, and to discover new, more sustainable ways to expand and stimulate economic activity.

FINANCING SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN POLAND

Basic documents and acts of the Polish law on financing sustainable development, whether using own public resources or EU funds, are:

- [1] National Development Strategy for the period from 2007 to 2015 (passed in 2006 and actualized in 2008),
- [2] Long-Term State Financial Plan for the period 2010-2013,
- [3] annual budgetary laws,
- [4] National Environmental Politics (various years).

These documents and acts seem to treat the doctrine of environmental management in a way that marginalizes its importance.

It is especially worth looking at the National Development Strategy for the period from 2007 to 2015. It is a government document, which is not legally binding. In the National Development Strategy the emphasis is placed on the economic development of Poland and compliance with the Lisbon strategy. As indicated above, it is difficult to find there the doctrine of management through the environment. However, the Ministry of Regional Development commissioned - in accordance with the provisions of the Environmental Protection Act - to develop environmental impact forecasts of the draft of the National Development Strategy from 2007 to 2015.

The forecast made in 2006 (after EU Sustainable Development Strategy of 2005) by a team of scientific experts under the direction of Z. M. Karaczun states, inter alia, that the draft of the National Development Strategy “essentially does not interfere with the objectives of the EU's Sixth Action Programme for the Environment.” In turn, information from the Ministry of Regional Development about usage of the recommendations contained in the forecast states, that the only recommendations not taken into account were those which were too deeply concerned with environmental issues. [3]

It would seem that the National Development Strategy should place greater emphasis on realization of the management through environment doctrine, and information about the use of the recommendations contained in the forecast should go more in the direction of influencing the entrepreneurs through strategies, in order to draw their attention to the changes to which they will have to adapt for the foreseeable future .

Wording of the Strategy in the context of the doctrine of management of economic and social process through the environment would be important, as in accordance with Article. 103. 2 of the Act on public finances from 27 August 2009 it is a basis for the Long-Term State Financial Plan. [4]

Long-Term State Financial Plan is, in accordance with the provisions of Article. 103. 1 of the Act on public finance, a plan of income and expenses and revenues and expenditures of the state budget, drawn up for 4 financial years. The Long-Term Financial Plan, although not binding, is nevertheless the basis for preparing the draft budget bill for the next financial year. Moreover, in the draft budget bill for the particular financial year, the deficit can not be larger than the deficit level set for this financial year in the Long-Term Financial Plan.

The current Long-Term Financial Plan was passed for period 2010-13. Among objections against this plan is the fact that the time range planning (4 years) does not comply with financial planning of the European Union (7 years).

One can indicate that in Poland public funds for purposes related to environmental protection are functioning outside the state budget, in the framework of the Central Fund for Environmental Protection and Water Management. However, the financial plan of the fund is part of the budgetary law.

It can be also indicated that the National Development Strategy is a document whose purpose is not to indicate the directions of the state's activities in the field of environmental protection. This task is left to the National Environmental Policy. However, such a separate treatment of the environmental and economic policy of the state is, in the current level of development of the European Union, an anachronism and should not have taken place. This demonstrates the misunderstanding of the concept of sustainable development as a doctrine of management of the economic and social processes through the environment.

CONCLUSION

Presented facts show, as indicated above, insufficient understanding in Poland of the idea of sustainable development. This misunderstanding means, inter alia, that EU funds granted to Poland, could be used for aims which are incompatible with the EU's Sixth Action Programme for the Environment and the EU Sustainable Development Strategy.

BIBLIOGRAPHY

- [1] Journal of Laws of 1997 No. 28 pos. 483, as amended.
- [2] Journal of Laws of 2001 No. 62 pos. 627, as amended.
- [3] Information about use of recommendation contained in the "environmental impact assessment of national development strategy 2007-2015", http://bip.mrr.gov.pl/Strategia%20Rozwoju%20Kraju/Strony/srk_0715.aspx
- [4] Journal of Laws of 2009 No. 157 pos. 1240, as amended.

Aneta Tylman
Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz
ul. P.O.W. 3/5
90-255 Łódź
aneta.tylman@uni.lodz.pl

FINANČNÉ NÁSTROJE V OBLASTI EKOLOGICKÝCH DANÍ V EURÓPSKEJ ÚNII

FINANCIAL INSTRUMENTS IN THE FIELD OF ENVIRONMENTAL TAXES IN THE EUROPEAN UNION

Katarína Vavrová

ANOTÁCIA

Príspevok poukazuje na existenciu enviromentálnej politiky EÚ a následne na enviromentálnu daňovú reformu, resp. ekologickú daňovú reformu. Enviromentálna daňová reforma patrí medzi relatívne nové finančné nástroje enviromentálnej politiky, tzv. trhovo – orientované nástroje.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

Ekologické dane, finančné nástroje, enviromentálne dane, konkurencieschopnosť, oblasti enviromentálnej politiky v EÚ, ekologická daňová reforma.

ANNOTATION

The contribution shows the existence of environmental policy and subsequently of the environmental tax reform, respectively. ecological tax reform. Environmental tax reform is one of the relatively new financial instruments for environmental policy, ie. market - oriented tools.

KEY WORDS

Ecolog taxes, enviromental taxes, competitiveness, international trade, border tax adjustment, environmental tax reform, respectively, ecological tax reform.

ÚVOD

Obdobie globalizácie spoločnosti, neustáleho technického rozvoja a ekonomického rastu sa prejavilo aj v oblasti enviromentálnej. Ekonomická a enviromentálna účinnosť emisných platieb bola ohromne nízka a vzhľadom k tomu, bolo potrebné inovovať a rozšíriť spektrum pôsobnosti ekonomických nástrojov enviromentálnej politiky.

Z tohto dôvodu možno konštatovať, že emisné platby za znečisťovanie životného prostredia mali len symbolický význam a absentovala stimulačná funkcia financií. Dôsledkom nezájmu štátu venovať väčšiu pozornosť tejto problematike, bolo nedostatočné stimulovanie znečisťovateľov, ktorí neprijímali opatrenia na zníženie zaťaženia životného prostredia. Dá sa konštatovať, „Aby emisné platby pôsobili na znečisťovateľov životného prostredia stimulatívne v zmysle ekonomickej teórie, ich optimálna úroveň by mala byť odvodená od výšky hraničných nákladov potrebných na zníženie jednotky znečistenia“²¹¹.

Plnenie základnej enviromentálnej funkcie, ktorá sa prejavuje v znížení zaťaženia životného prostredia je prvoradou záležitosťou celej spoločnosti. Hranica únosnosti zaťaženia životného prostredia znečisťovateľmi musí byť explicitne stanovená výškou platieb, ktoré znečisťovateľ zaplatí.

²¹¹ ŠAUER,P: - LIVINGSTON,M.: *Ekonomie životního prostředí a ekologická politika, vybrané klasické stati*. Praha: ETP 1996.

Enviromentálna politika je sústava postupov a prostriedkov, ktorá organizuje, kontroluje a realizuje tvorbu a presadzovanie ochrany a tvorby životného prostredia pôsobením štátnych orgánov a iných zoskupení v podmienkach krajiny.

Snaha o zachovanie priaznivého životného prostredia sa týka ako organizácií, firiem, tak aj jednotlivcov. Zároveň s rastom produktivity práce začalo prudko stúpať množstvo a sortiment výrobkov. Dôsledky komplexnej ľudskej činnosti synergickým pôsobením zapríčinili negatívnu zmenu kvality hodnoty životného prostredia, posunuli ich až za hranicu únosného zaťaženia a vyvolali globálne environmentálne problémy, ktoré majú celosvetový charakter²¹².

Vyústením enviromentálnej politiky je enviromentálna daňová reforma pre ktorú sa používa aj termín ekologická daňová reforma, poprípade zelená daňová reforma. „Enviromentálne dane a s nimi aj ekologická daňová reforma patria medzi relatívne nové nástroje enviromentálnej politiky, tzv. trhovo – orientované nástroje.“²¹³

CIEĽ A METODIKA

Cieľom príspevku je analyzovanie finančno-ekonomických nástrojov enviromentálnej, ekologickej politiky. Následne definovanie platieb ako ekologickej dane, ktoré sú vyústením finančných nástrojov ekologickej politiky.

VÝSLEDKY

Enviromentálna politika EÚ

Legislatíva Európskej Únie v oblasti životného prostredia sa vyvíjala viac ako 35 rokov a dnes pozostáva z vyše 350 právnych dokumentov. Enviromentálna politika vznikla v pôvodne výlučne ekonomicky orientovaných Európskych spoločenstvách z potreby zosúladiť enviromentálne politiky členských krajín, ktoré pôsobili ako bariéry pre vnútorný trh. Prvé opatrenia mali charakter noriem pre produkty a technologické procesy. Ako sa rozširovala enviromentálna politika, tak boli zavádzané nové oblasti regulácie a nové nástroje s cieľom zabezpečiť vysokú kvalitu životného prostredia v EÚ ako celku. Dnešný mandát EÚ v oblasti životného prostredia je definovaný v Amsterdamskej zmluve.

Hlavné oblasti enviromentálnej politiky EÚ:²¹⁴

- Všeobecné politické ustanovenia
- Ovzdušie
- Odpady
- Voda
- Životné prostredie v mestách
- Ochrana prírody a biodiverzity
- Priemysel
- Chemické látky a biotechnológie
- Rozširovanie EU
- Posudzovanie vplyvov na životné prostredie
- Environmentálne právo a ekonómia
- Jadrová bezpečnosť
- Ochrana obyvateľstva

²¹² Vidová, J.: Medzinárodné investovanie a jeho vplyv na životné prostredie. In: Zborník príspevkov z 5. medz.doktorandskej konferencie *Ekonomické, politické, a právne otázky medzinárodných vzťahov*, EU Bratislava: Ekonóm, Vrt 26.-27.5.2006, s.72, ISBN 80-225-2240-6

²¹³ Mojžišová, L.2010.:Ekonomická univerzita v Bratislave, Almanach, Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky.2010.ročník V.,číslo 1/2010, str. 128-135.

²¹⁴ www.euroinfo.gov.sk/zivotne-prostredi

Ekologická politika

Ekologická politika je sústava postupov a prostriedkov, ktorá organizuje, kontroluje a realizuje tvorbu a presadzovanie ochrany a tvorby životného prostredia pôsobením štátnych orgánov a iných zoskupení v podmienkach krajiny.

Koncepcia ekologickej politiky je komplex úloh, ich nástrojov a postupov, ktoré sú zamerané na:

- vymedzenie východísk a priorít štátnej ekologickej politiky,
- utváranie koncepcie ochrany prírody,
- príprava a zabezpečovanie štátnej ekologickej politiky v jednotlivých oblastiach,
- vymedzenie nástrojov realizácie ekologickej politiky.

Prostriedky ekologickej politiky:

- normatívne – ústava, vyhlášky, nariadenia, zákony,
- inštitucionálne – štátne orgány životného prostredia,
- fondové – hmotné, personálne, dátové.

Nástrojmi ekologickej politiky sú hlavne právne a hospodárske aktivity. Okrem stimulačných a reštriktívnych nástrojov sú zaujímavé **štandardné hospodárske nástroje s dodatočným proekologickým účinkom ako dane, clá, úvery a dotácie**.

Veľmi dôležité sú zásady pri tvorbe a použití hospodárskych nástrojov ako:

- platnosť na celom území štátu,
- dosiahnuť proekologické správanie sa podnikov,
- zabezpečiť, aby aktivity na ochranu životného prostredia boli zabezpečené hlavne hospodárskymi subjektami.

Zásady použiteľnosti sústavy daní:

- **oslobodenie od dane – daňovým zvýhodnením,**
- **zavedenie spotrebnej dane, ktorá zvyšuje ceny ekologicky nešetrných výrobkov,**
- **stimulácia k ekologickému správaniu sa prostredníctvom pôsobenia odpočítateľných a pripočítateľných položiek pri daniach z príjmu právnických osôb,**
- **zavedenie cestnej dane,**
- **zavedenie dane z nehnuteľnosti – pre ochranu pôdy, zdrojov podzemných vôd.**

Jedným z účinných nástrojov sú aj clá. Zavedenie cla umožňuje dovoz ekologicky priaznivých výrobkov a zároveň obmedzuje tovary a služby zaťažujúce životné prostredie.

Ekologické poplatky sa uplatňujú pri znečisťovaní a inom poškodzovaní prostredia a využívaní vybraných prírodných zdrojov.

Pokuty sú sankčné platby uplatňované v prípade, že miera prípustného znečistenia prekročí stanovenú hranicu. Výnosy z poplatkov a sankcií sú určené na podporu financovania opatrení na ochranu životného prostredia.

Záverom by som rada spomenula **hospodárske nástroje pozitívnej ekologickej stimulácie** ako granty, zvýhodnené pôžičky a **daňové úľavy** počas prípravy a realizácie ekologických technológií.

Finančno – ekonomické nástroje ekologickej politiky

Životné prostredie je ovplyvňované samozrejme i negatívnymi externalitami. Tie plynú z činností podnikov. Ich existencia spôsobuje, že hodnota výrobku nezodpovedá skutočnosti. Výroba a spotreba výrobkov, ktoré sú znečisťované vlastnou výrobou, nie je naplno hodnotená. Podhodnotenie vplýva na zvyšovanie nákupu a dopytu výrobkov. Na základe tejto skutočnosti sa dá tvrdiť že, „Náklady spojené so znečistením životného prostredia znášajú v konečnom dôsledku spotrebiteľia a nie znečisťovatelia“.

Ekologické dane – sa vzťahujú k ekologicky škodlivým výrobkom, t.j., že vyrobené množstvo sa zdaní emisnou daňou, ak produkt, ktorý sa vyrobí, nadmerne spôsobí znečistenie alebo jeho výrobou vznikajú škodlivé látky. Výrobcovia aj spotrebiteľ majú možnosť sa vyhnúť daňovému zaťaženiu. Ekologická účinnosť sa prejaví len vtedy, ak dôjde k zníženiu dane.

Problémom ostáva skutočnosť, že jednou z prekážok implementácie ekologických daní do daňových sústav je strach zo straty konkurencieschopnosti. Ekologické dane sú pre podniky dodatočnými daňovými platbami, ktoré generujú dodatočné náklady. Ak ich uplatnenie premietne podnik do výrobných nákladov s následným zvýšením cien vyrobenej produkcie, spravidla dochádza k zníženiu spotreby, zníženiu objemu výroby a tým samozrejme obvykle k nezamestnanosti. Inokedy nastáva situácia, keď implementácia environmentálnych daní je dôvodom k presunu výroby do iných štátov, v ktorých je daň nižšia, alebo sa dokonca neuplatňuje.

Analýza dopadu ekologickej daňovej reformy v Rakúsku a v Nemecku.

Najnovším záväzkom EÚ v tejto oblasti je tzv. klimaticko – energetický balíček, ktorý bol schválený v roku 2008 a do ktorého je zahrnuté aj Rakúsko a Nemecko. V rámci tohto legislatívneho balíčku sa štáty EÚ dohodli na znížení emisií skleníkových plynov do roku 2020 o 20% oproti úrovni roku 1999 a zároveň do rovnakého dátumu zvýšenie podielu energie z obnoviteľných zdrojov na konečnej spotrebe energie rovnako na 20 %. Dohoda sa tiež nazýva „20/20 do roku 2020“. Ak hodnotíme túto dohodu vzhľadom na finančné nástroje, tak pozitívny vplyv na hospodársky rast a zamestnanosť možno očakávať od dane z energie vtedy, ak je kompenzovaná znížením dane z príjmov a výnosy sú čiastočne účelovo využité na podporu energeticky úsporných technológií. Avšak často sa stáva, že náklady v konečnom dôsledku znášajú spotrebiteľia. Uvádžam na porovnanie ceny elektriny pre domácnosti v roku 2011, daň z elektrickej energie a porovnávam Rakúsko s Nemeckom. Treba podotknúť, že cena za dodávku elektriny, ktorú platia koncoví odberatelia sa skladá z viacerých položiek a v každej krajine môžu byť tieto jednotlivé položky inak zadefinované a mať rôzne členenie. Tabuľky uvádzam pre porovnanie dane z elektrickej energie pre danú krajinu.

Tab.1 **Rakúsko** – Štruktúra ceny za elektrickú energiu (%)

<i>Silová energia (z toho zelená energia 2,5 – 3,5%)</i>	39,38
<i>Poplatok za meranie</i>	4,23
<i>Distribučné poplatky</i>	18,83
<i>Poplatky za straty v distribúcii</i>	2,47
<i>Daň z elektrickej energie</i>	7,72
<i>Miestna daň pre Viedeň</i>	3,48
<i>Poplatok za odberné miesto</i>	2,2
<i>DPH</i>	16,67

Zdroj: E-control, január 2011

Tab.2 **Nemecko** – Štruktúra ceny za elektrickú energiu (%)

<i>Náklady na energiu a distribúciu</i>	37,48
<i>Sieťové poplatky</i>	24,13
<i>Podpora OZE</i>	4,87
<i>Podpora KVET</i>	0,99
<i>Daň z elektrickej energie</i>	8,83
<i>DPH</i>	15,98
<i>Koncesionárske poplatky</i>	7,71

Zdroj: E-control, január 2011

Začiatok daňovej reformy v oboch štátoch Európskej únie možno označiť rokom 1999. Základnou charakteristikou zmien je neustále mierne zvyšovanie sadzieb ekologických daní. Zdaňované sú ekologickou daňou pohonné hmoty, olej, zemný plyn a elektrická energia. Ekologickú daň chápeme ako daň príjmovu neutrálnu. Jej úlohou je v určitej miere znižovanie spotreby benzínu, rast počtu prepravovaných osôb v hromadnej doprave, rast počtu automobilov poháňaných plynom, obmedzenie spotreby elektriny. Dane za energiu sú účinné pri znižovaní energetickej spotreby.

ZÁVER

Zavedenie ekologických daní má však aj negatívne dopady. Zmiernenie ich negatívnych dopadov sa dá docieľiť niekoľkými základnými spôsobmi a to:

- Znížená sadzba enviromentálnej (ekologickej) dane. Na zmiernenie dopadov možno uplatniť zníženú daňovú sadzbu na enviromentálnu daň, ktorá je v porovnaní so základnou daňovou sadzbou nižšia a tak spravidla neodráža negatívne externality, ktoré v spojitosti s danou produkciou a jej spotrebou vznikajú.
- Zavedenie nulovej daňovej sadzby pre vybraný okruh domácností s nízkym príjmom (daň z energií).
- Spotrebné dno. Sú to zmiernujúce opatrenia, kedy pod úrovňou spotrebného dna nie je uložená žiadna daň. Možno sa inšpirovať príkladom Holandska, kde pri zvyšovaní daní z energie, boli súbežne znižované dane z príjmov fyzických osôb. Obdobne v Dánsku, keď spolu so zavedením dane z energií uplatnili znížené daňové sadzby pre nízkopríjmové skupiny obyvateľstva.

Efekty z uplatnenia korekčných mechanizmov sa rôznia. Hlavným cieľom enviromentálneho zdaňovania a finančných nástrojov na ich dosiahnutie je naplňať zámer znižovať poškodzovanie životného prostredia, zlepšenie zdravotného stavu obyvateľstva a zlepšenie flóry a fauny.

LITERATURA

- [1] KUBICOVÁ, J., International tax relations in today's world affairs. In: SERGI, B. S. BAGATELAS, W. T., Economics and Politics: Has 9/11 changed anything? Bratislava: Iura Edition, 2004. ss. 205-232.
- [2] MOJŽIŠOVÁ, L., 2010.: Ekonomická univerzita v Bratislave, Almanach, Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky. 2010. ročník V., číslo 1/2010, str. 128-135.
- [3] ROMANČÍKOVÁ, Eva, Finančno-ekonomické aspekty ochrany životného prostredia, ECO INSTRUMENT 2004, ISBN 80-967771-1-4, Bratislava 2004.
- [4] ŠAUER, P., LIVINGSTON, M.: Ekonomie životního prostředí a ekologická politika, vybrané klasické stati. Praha: ETP. 1996.
- [5] Vidová, J.: Medzinárodné investovanie a jeho vplyv na životné prostredie. In: Zborník príspevkov z 5. medz. doktorandskej konferencie *Ekonomické, politické, a právne otázky medzinárodných vzťahov*, EU Bratislava: Ekonóm, Virt 26.-27.5.2006, s. 72, ISBN 80-225-2240-6

Ing. Katarína Vavrová, PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska 1, Bratislava, vavrova@euba.sk

HODNOCENÍ DYNAMIKY A KONCENTRACE POJISTNÉHO TRHU

THE INSURANCE MARKET – ITS DYNAMISM AND CONCENTRATION

Eva Vávrová

ANOTACE

Ve vědeckém příspěvku jsou publikovány dílčí výsledky dosažené v rámci výzkumného záměru Provozně ekonomické fakulty Mendelovy univerzity v Brně MSM 6215648904 / výzkumný směr 02 s názvem „Hlavní tendence ve vývoji konkurenčního prostředí v podmínkách integračních a globalizačních procesů a adaptace podnikatelských subjektů na nové podmínky integrovaného trhu“, v návaznosti na cíle a metodiku řešení daného výzkumného záměru. Z provedených analýz vyplynuly formulované závěry hodnotící dynamiku a koncentraci pojistného trhu v České republice.

KLÍČOVÁ SLOVA

pojistný trh, komerční pojišťovna, odvětvová koncentrace, předepsané pojistné, pojištěnost

ANNOTATION

The scientific paper describes partial results reached within the research project of the Faculty of Business and Economics of Mendel University in Brno MSM 6215648904/ research 02 called “The Main Tendencies in the Development of the Competitive Environment in the Conditions of the Integrative and Globalization Processes and the Adaptation of Enterprises to the New Conditions of the Integrated Market” following the aims and methodology of the given research project. Conclusions evaluating the dynamism and concentration of the insurance market of the Czech Republic resulted from the analyses.

KEY WORDS

insurance market, commercial insurance company, industry concentration, premiums written, ratio of premiums written to GDP

ÚVOD

Pojistný trh má v tržní ekonomice významné postavení, kde plní konkrétní úkoly na základě specifických pojišťovacích principů. Zhodnotit dynamiku vývoje pojistného trhu je možné při posouzení vývoje ukazatelů jeho úrovně. Obecně ukazatele úrovně pojistného trhu hodnotí účinnost použití zdrojů a vynaložených prostředků, umožňují popsat rozsah trhu, jeho úroveň a jeho význam a umožňují zhodnotit výkonnost pojistného trhu i v mezinárodním srovnání. V odvětví pojišťovnictví se pomocí ukazatelů hodnotí obsah, rozsah a efektivnost pojistného trhu v rámci jednotlivých ekonomik.

CÍL A METODIKA

Cílem mého příspěvku je publikování dílčích výsledků získaných při řešení výzkumného záměru MSM 6215648904/výzkumný směr 02 s názvem „Hlavní tendence ve vývoji konkurenčního prostředí v podmínkách integračních a globalizačních procesů a adaptace podnikatelských subjektů na nové podmínky integrovaného trhu“, a to v návaznosti na cíle a

metodiku řešení daného výzkumného záměru. V rámci tohoto příspěvku se zaměřuji na hodnocení dynamiky a koncentrace pojistného trhu v České republice, z analýz následně odvozuji a formuluji závěry se zřetelem na dopady ovlivňující současnou podobu komerčního pojišťovnictví.

Výběr ukazatelů úrovně pojistného trhu je vhodné orientovat takovým způsobem, aby byl trh hodnocen komplexně a ukazatele užívány i v ostatních vyspělých ekonomikách. Jedná se zejména o tyto základní ukazatele dle [3], které jsou standardně sledovány zvláště v odvětví životních pojištění a v odvětví neživotních pojištění: předepsané pojistné, pojistné plnění, škodovost, pojištěnost a koncentrace pojistného trhu.

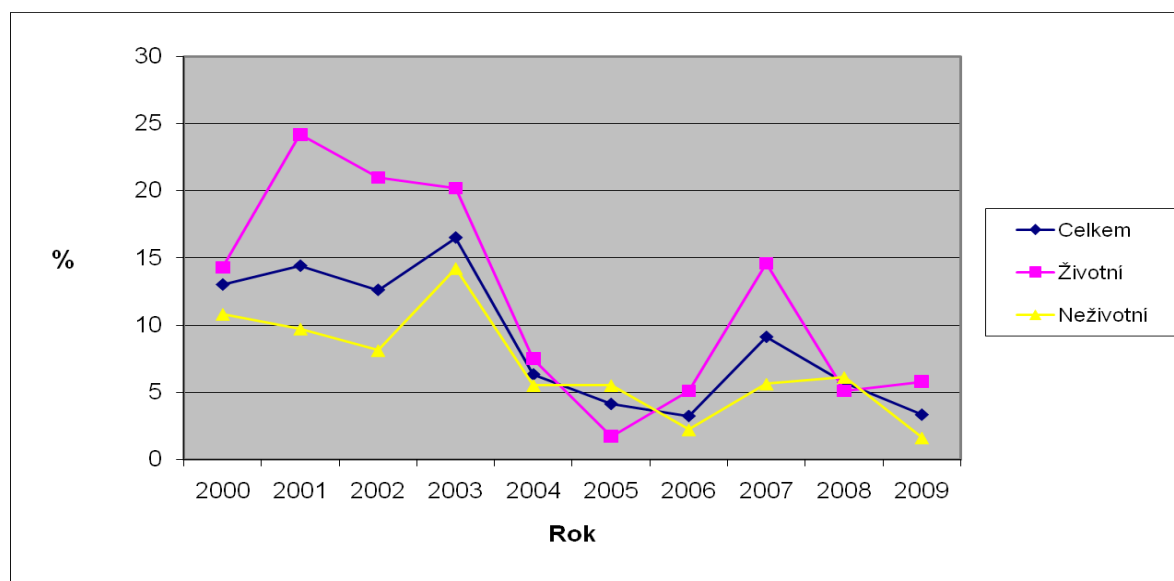
Pojistný trh můžeme v souladu s [1] sledovat a vyhodnocovat i pomocí dalších ukazatelů, k nimž se řadí počet komerčních pojišťoven, počet zaměstnanců v pojišťovnictví, počet uzavřených pojistných smluv a počet vyřízených pojistných událostí. Doplnit komplexní informaci o struktuře pojistného trhu je možné také sledováním průměrného pojistného vztaheného na jednoho obyvatele při srovnání vyspělých a méně vyspělých pojistných trhů, a dále posouzením struktury komerčních pojišťoven podle typu a podle vlastnictví. Ukazatele hodnotící úroveň pojistného trhu umožňují posoudit a vyhodnotit vývoj pojistného trhu za použití statistických analýz empirických hodnot.

VÝSLEDKY A DISKUSE

Ukazatel předepsaného pojistného kvantifikuje velikost pojistného, odpovídajícího platným pojistným smlouvám za celý pojistný trh ve sledovaném roce [2]. Objem předepsaného pojistného je ovlivněn počtem sjednaných pojistných smluv a také úrovní parametrů obsažených v jednotlivých pojistných smlouvách, tzn. velikostí pojistných částek, druhy rizik a postupy při oceňování těchto rizik. Velikost objemu předepsaného pojistného za rok 2009 je ve výši 144 133 mil. Kč za celý český pojistný trh [5].

Meziroční přírůstek předepsaného pojistného vyčísľuje změnu ve velikosti předepsaného pojistného v jednotlivých letech a tím při dlouhodobějším sledování charakterizuje tendence ve vývoji předepsaného pojistného, tudíž v rozsahu poskytované pojistné ochrany.

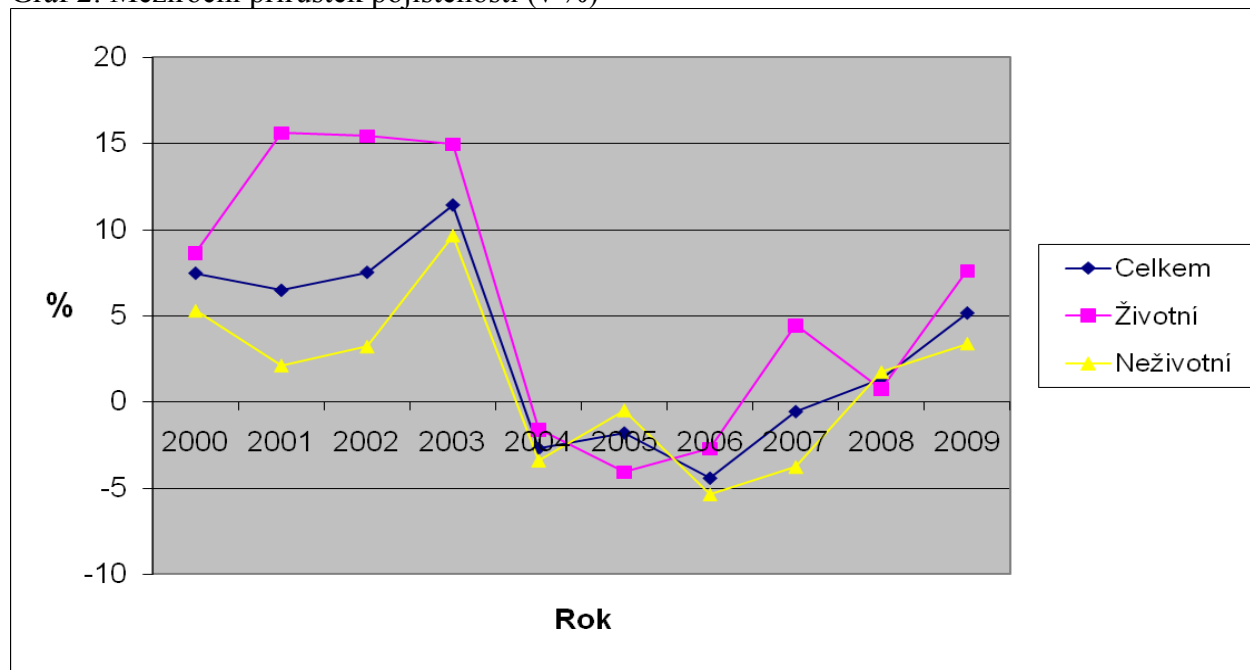
Graf 1: Meziroční přírůstek předepsaného pojistného (v %)



Pramen: Vlastní konstrukce na základě [5].

Agregátní ukazatel pojištěnosti je měřen velikostí předepsaného pojistného ve vztahu k hrubému domácímu produktu HDP. Pojištěnost v roce 2009 byla v České republice na úrovni 3,98 % [5]. Její meziroční přírůstek zachycuje vývoj komplexní míry využití pojištění v dané zemi, ovšem ovlivněný právě změnou hodnoty HDP v jednotlivých letech.

Graf 2: Meziroční přírůstek pojištěnosti (v %)



Pramen: Vlastní konstrukce na základě [5].

Pro základní analýzu struktury pojistného trhu je vhodné použít údajů o koncentraci. Odvětvová koncentrace udává, do jaké míry je produkce na vymezeném trhu ovládána několika málo firmami [4]. Hranice trhu jsou zřejmé, neboť komerční pojišťovny působící na českém pojistném trhu musejí mít ve smyslu zákona č. 277/2009 Sb., o pojišťovnictví, povolení k podnikání. Na pojistném trhu České republiky působilo k 31. 12. 2009 celkem 52 pojišťoven. Pro zhodnocení odvětvové koncentrace je podle [4] použit koeficient koncentrace CR_i . Jde o součet tržních podílů i největších firem na trhu, standardně tří nebo pěti²¹⁵. Pro měření je použita výše předepsaného pojistného.

Tab. 1: Předepsané pojistné a podíly na trhu ČR celkem v roce 2000 a 2009 (v mil. Kč, %)

Pojišťovna	Pojistné 2000 (mil. Kč)	Podíl 2000 (%)	Koncentrace 2000 (%)	Pojišťovna	Pojistné 2009 (mil. Kč)	Podíl 2009 (%)	Koncentrace 2009 (%)
ČP	26 910	38,12	38,12	ČP	38 004	26,37	26,37
Koop	11 991	16,99	55,11	Koop	30 996	21,51	47,88
Allianz	6 252	8,86	63,97	Allianz	10 244	7,11	54,99
IPB	6 153	8,72	72,69	ČSOBP	9 638	6,69	61,68
ING	4 018	5,69	78,38	Generali	8 912	6,18	67,86
Ostatní	15 265	21,62	-	Ostatní	46 339	32,14	-
Celkem	70 589	100,00	100,00	Celkem	144 133	100,00	100,00

Pramen: Vlastní výpočty na základě [5].

²¹⁵ Počet firem zařazených do koeficientu CR_i není stanoven závazně, obvykle se stanoví jako 3 (v USA) nebo 5 (ve Velké Británii) firem s největším podílem na trhu.

Je zřejmé, že pro CR_3 , tedy součet podílů tří největších subjektů českého pojistného trhu, dosahuje koeficient koncentrace v roce 2009 téměř 55 %. Zbýlých 49 subjektů se dělí přibližně o 45 % trhu. Pro CR_5 dosahuje koeficient koncentrace 68 %, to znamená, že poněkud více než dvě třetiny trhu zaujímá pět komerčních pojišťoven s největším podílem na pojistném trhu v České republice, měřeno předepsaným pojistným.

Velmi průkazné je ovšem srovnání s koncentrací pojistného trhu v roce 2000, rovněž s využitím koeficientu koncentrace. Na pojistném trhu v české republice v roce 2000 nabízelo krytí rizik 41 pojišťovacích společností. Počet pojišťoven v průběhu uplynulých deseti let vzrostl ze 41 subjektů na 52, zvýšil se tedy o 26,83 %. Po výpočtu koeficientu koncentrace mohu konstatovat, že CR_3 byl v roce 2000 na úrovni necelých 64 % a CR_5 přesahoval 78 %. Při srovnání koncentrace na základě koeficientu koncentrace v roce 2000 a v roce 2009 je zjevné, že koncentrace pojistného trhu se snížila. Na základě svobody poskytovat služby (*freedom to provide services*) proběhl notifikační proces do konce roku 2009 u dohledové instituce, tj. České národní banky, pro dalších 614 pojišťovacích subjektů z jiných členských států Evropské unie a Evropského hospodářského prostoru, které tudíž mají oprávnění poskytovat svoje služby na českém území, na českém pojistném trhu. Koncentrace pojistného trhu při zahrnutí těchto zahraničních pojistitelů poklesla výrazně. Přesto považujeme i nadále pojistný trh České republiky za koncentrovaný, se zřetelem na pojišťovací subjekty se sídlem v České republice a organizační složky zahraničních komerčních pojišťoven.

S odvětvovou koncentrací souvisí jeden nepřehlédnutelný fenomén, který ovlivnil český pojistný trh v roce 2009 i v předchozích letech. Přes 63 % podílu na trhu představují skupiny PPF-Generali (ČP, Generali, ČP Zdraví) s podílem 32,8 % a Vienna Insurance Group (Kooperativa, ČPP, PČS) s podílem 30,6 %. Podíl těchto skupin se nicméně snížil o 2,4 procentního bodu z 66 % v předchozím roce 2008 - viz [5].

ZÁVĚR

Z provedených analýz vyplývají vcelku transparentní závěry. Snížení dynamiky růstu pojistného trhu v neživotním pojištění směřodatně ovlivnilo nárazové zvýšení sazeb zajistného krytí a následně i pojistného po povodních v roce 2002. Dopad zcela jistě měl i fakt, že v rámci jednotného pojistného trhu Evropské unie provozovaly pojištění na území České republiky pojišťovny z jiných členských států Evropské unie a Evropského hospodářského prostoru na základě svobody poskytování služeb (*freedom to provide services*) s největším vlivem v pojištění průmyslu a podnikatelů. Rozsah jejich poskytovaných obchodů se odhaduje na jednotky miliard Kč.

Ke konkrétním důvodům snížení dynamiky růstu pojistného trhu v životním pojištění za posledních 10 let mohu přiřadit snížení technické úrokové míry a snížení výnosů z podílů na zisku, dále pak zvýšenou konkurenci jiných finančních produktů či vyčerpání potenciálu růstu vyplývajícího z daňových úlev. Rovněž se výrazně snížil efekt jednorázově placeného pojistného, a to i z důvodu vysoké základny v letech 2001 – 2003 dané neopakovatelnými akcemi, jako byl převod vkladů z anonymních vkladních knížek. Nepadlo dosud rozhodnutí o finální podobě reformy penzijního systému, jehož důležitým třetím pilířem je ve vyspělých ekonomikách životní pojištění, tudíž se dosud nedostavil další nový impuls pro navazující rozvoj životního pojištění v České republice. Pozitivní vývoj životního pojištění v roce 2009 ovlivnilo znovuzvýšení zájmu o jednorázově placené pojištění díky zvýšené aktivitě bankopojišťoven při transformaci vkladů na pojistné smlouvy.

Co se týče pojištěnosti, globální změny vyvolané finanční krizí přispěly v České republice v roce 2009 k poklesu HDP ve stálých cenách o 4,2 % obdobně jako v zemích EU. Při snižujícím se tempu růstu českého pojistného trhu v posledních třech letech se pojištěnost čili podíl předepsaného pojistného na HDP zvýšila až na 4 %. Bylo to způsobeno tím, že v letech

2008 a 2009 tempo růstu pojistného trhu převyšovalo vývoj HDP. V rámci pojištěnosti představuje v České republice podíl životního pojištění 1,7 % a podíl neživotního pojištění 2,7 % [5]. Průměr podílu na pojištěnosti evropských zemí přitom činil 4,9 % a 3,1 % ve prospěch odvětví životních pojištění, měřeno předepsaným pojistným. Rychlejší růst životního pojištění na českém pojistném trhu vedl ke zvýšení jeho podílu na celkovém předepsaném pojistném o 1 procentní bod na 41,8 % [5]. Oproti průměru tohoto ukazatele v evropských zemích, kde se pohybuje na úrovni 61 %, je to stále značný rozdíl.

V závěru příspěvku mohu shrnout poznatek, že dynamika vývoje českého pojistného trhu téměř kopíruje situaci v Evropě, kde rovněž došlo k nárůstu pojištěnosti z předchozího propadu v roce 2008. I evropský trh je ovlivněn kladným vývojem odvětví životních pojištění, jehož růst přispívá svým podílem na celkovém předepsaném pojistném. Neživotní pojištění naproti tomu stagnuje v České republice stejně jako v Evropě.

LITERATURA

- [1] ČEJKOVÁ, V. *Pojistný trh*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. 120 s. ISBN 80-247-0137-5.
- [2] DUCHÁČKOVÁ, E., DAŇHEL, J. *Teorie pojistných trhů*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2010. 224 s. ISBN 978-80-7431-015-7.
- [3] MAJTÁNOVÁ, A., DAŇHEL, J., DUCHÁČKOVÁ, E., KAFKOVÁ, E. *Poistovníctvo - Teória a prax*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2006. 288 s. ISBN 80-86929-19-1.
- [4] VAUGHAN, E. J., VAUGHAN, T. *Fundamentals of Risk and Insurance*. 10. vyd. Hoboken/USA: John Wiley & Sons, 2008. 643 s. ISBN-13 978-0-470-08753-4.
- [5] Výroční zprávy ČAP (2000-2009)

Ing. Eva Vávrová, Ph.D.
Ústav financí PEF
Mendelova univerzita v Brně
Zemědělská 1, 61300 Brno
vavrova@mendelu.cz

ANALÝZA FOREM PŘEDKLÁDÁNÍ ÚČETNÍCH ZÁVĚREK S OHLEDEM NA MOŽNOSTI JEJICH DALŠÍHO VYUŽITÍ

THE ANALYSIS OF THE FORMS OF FINANCIAL REPORTING CONSIDERING THE POSSIBILITIES OF THEIR FOLLOWING USE

Lenka Velechovská, Gabriela Ďurianová

ANOTACE

Současnému stavu vývoje informačních a komunikačních technologií a legislativním požadavkům na zveřejňování účetních závěrek odpovídá tvorba a distribuce elektronických dokumentů. Příspěvek pojednává o možnostech zpřístupnění účetních závěrek a zaměřuje se na webové stránky jakožto vhodné místo pro jejich prezentaci. Dále se zabývá využitelností dokumentů v elektronické podobě a analyzuje problematiku průkaznosti takto předkládaných dat.

KLÍČOVÁ SLOVA

zveřejňování účetních výkazů, průkaznost účetních záznamů, elektronická forma dokumentů

ANNOTATION

The current level of the development of Information and Communication Technologies and the legislative requirements refers to the creation and distribution of the electronic documents. The paper discusses the possibilities of the financial reports access and focuses on web pages as a suitable place for their presentation. It also deals with the usage of the electronic documents and analyses the issue of the evidence of electronic financial reporting.

KEY WORDS

financial reporting, evidence of accounting records, electronic form of documents

ÚVOD

Aktuální dění v účetní legislativě odráží stále vyšší úroveň využívání informačních a komunikačních technologií v účetnictví. Posun směrem k digitalizované formě zpracování účetnictví představuje efektivní perspektivu, zároveň však zde vyvstává vícero nedořešených otázek týkající se její konkrétní podoby. Systém evidence všech skutečností, týkajících se vedení účetnictví podniku, má být podle zákona o účetnictví obsažen v účetních záznamech. Jedním z účetních záznamů je i účetní závěrka, kterou společnosti zveřejňují s respektováním zákonně stanovených požadavků nebo také dobrovolně.

CÍL A METODIKA

V příspěvku je použita analýza a dedukce s cílem zmapovat legislativní možnosti využití elektronických forem účetních závěrek. Příspěvek se dále věnuje rozboru elektronických dokumentů a problematice jejich využití v praxi.

VÝSLEDKY A DISKUZE

Jak naznačuje příspěvek, platná legislativa umožňuje podnikům využívání elektronické formy účetních záznamů, ke kterým se řadí i účetní závěrka. Zákon objasňuje požadavky na

jednotlivé formy účetních záznamů a převody mezi nimi. Novelizovaný zákon z roku 2008 akcentuje na průkaznost záznamů, která je často problematicky dosažitelná zejména v souvislosti s využíváním elektronických dokumentů a prezentace účetních závěrek na internetu. V současné době se diskutuje, jak zaručit shodnost elektronicky předkládaných dat se skutečností. Paradoxem také zůstává, že přestože se účetním výkaznictvím na internetu zabývali i tvůrci mezinárodně uznávaných standardů, nevzešel z jejich dílny žádný závazný standard a od roku, kdy byly zpracovány výše uvedené studie, se v tomto ohledu nic neudálo. Výzvou pro zainteresované subjekty tudíž zůstává řešení výše uvedených problémových okruhů.

Formy účetních záznamů

Zákon o účetnictví vymezuje jednotlivé formy účetních záznamů: listinnou, technickou anebo smíšenou. Novelizace z roku 2008 nově zavedla pojem smíšená forma účetních záznamů, jako reakci na technologický pokrok, zejména rozšíření využívání elektronické fakturace v podnicích.

Zákon o účetnictví jednotlivé pojmy vymezuje následovně (Zákon č. 563/1991 Sb. o účetnictví):

- a) *„listinná forma je účetní záznam provedený na analogový nosič rukopisem, psacím strojem, tiskařskými nebo reprografickými technikami anebo tiskovým výstupním zařízením výpočetní techniky, jehož obsah je pro fyzickou osobu čitelný,*
- b) *technická forma je účetní záznam provedený elektronickým, optickým nebo jiným způsobem nespádajícím pod písmeno a), který umožňuje jeho převedení do formy, v níž je jeho obsah pro fyzickou osobu čitelný,*
- c) *smíšená forma je účetní záznam v listinné formě obsahující též informace v technické formě pro fyzickou osobu nečitelné, který umožňuje jeho převedení do formy, v níž je jeho obsah pro fyzickou osobu čitelný.“*

Je umožněno používání kterékoliv z vyjmenovaných forem účetních záznamů, na všechny se nahlíží rovnocenně. Kromě toho, že obsah nebo změny účetních záznamů mají dle zákona o účetnictví stejné důsledky, je zde i stejný požadavek, aby účetní záznam v jakékoliv formě splňoval zákonem vyjmenované náležitosti. V případě potřeby mohou účetní jednotky převést záznamy pořízené na technickém nosiči do čitelné podoby ve formě analogového výstupu nebo pro čtení na obrazovce, a to pouze za podmínky, že bude zabezpečena shodnost obsahu původního a převedeného záznamu. Podrobněji se vlastnímu převodu dokumentů z listinné podoby do technické věnuje Zákon č. 300/2008 Sb., o elektronických úkonech a autorizované konverzi dokumentů.

Průkaznost v účetnictví

Systém evidence všech skutečností, týkajících se vedení účetnictví podniku, má být podle zákona o účetnictví obsažen v účetních záznamech. Zákon povoluje při vedení účetnictví používat technické prostředky a programové vybavení (§4 odst. 10), také povoluje, aby účetní záznamy nebyly člověku přímo čitelné. Zásadním je pak v dalším textu zákona požadavek na průkaznost jednotlivých účetních záznamů. Formálně lze totiž podle zákona již při jediném neprůkazném účetním záznamu považovat celé účetnictví za neprůkazné (§8 odst. 4). Je zde také přesně definováno, jak mají vypadat a co mají obsahovat průkazné účetní záznamy.

V účetním pojetí lze za průkazný považovat účetní záznam, kterého obsah se shoduje se skutečností (§33a). Pokud chce někdo potvrdit platnost účetního záznamu, tedy vyjádřit souhlas s tím, že jeho obsah je v souladu se skutečností, připojí k němu svůj podpis. „Někdo“ je osoba odpovědná za tuto shodu. Tato data ve spojení s podpisem osoby odpovědné za účetní případ potvrzují shodu se skutečností, která se v podniku udála. Aby účetnictví mohlo být prohlášeno za průkazné, je potřebné, aby byly všechny účetní doklady stvrzeny podpisovým záznamem.

Jednou z náležitostí účetního dokladu je dle §11 odst. 1f) podpisový záznam osoby odpovědné za účetní případ a podpisový záznam osoby odpovědné za jeho zaúčtování. Dále je v §33 odst. 4 vymezeno, co pojem podpisový záznam znamená: „*Podpisovým záznamem se rozumí účetní záznam, jehož obsahem je vlastnoruční podpis nebo zaručený elektronický podpis založený na kvalifikovaném certifikátu podle zvláštního právního předpisu, anebo obdobný průkazný účetní záznam v technické formě, který zaručuje průkaznou a jednoznačnou původnost*“. Na obě formy podpisového záznamu se přitom pohlíží stejně a obě mohou být použity v případech, kdy je vyžadován vlastnoruční podpis. Pojem „zaručený podpis založený na kvalifikovaném certifikátu“ je vyložen v zákoně č. 227/2000 Sb., o elektronickém podpisu.

Elektronický dokument

Elektronický dokument je „*digitálně zpracovaný dokument, který je možno editovat pomocí počítače. Není fyzicky na papíře, ale je virtuálně uložen v počítačové paměti*“ (it-slovník.cz). Elektronický dokument je tedy vytvořen prostřednictvím počítače a patřičného software, zpravidla je elektronickou cestou odeslán uživateli a uživatelem je opět prostřednictvím počítače a patřičného software zpracován.

Existuje řada forem elektronických dokumentů, přičemž každá má jiné vlastnosti a možnosti dalšího využití. Ne všechny elektronické dokumenty jsou nazývány elektronickými dokumenty v pravém slova smyslu, tj. tak jak je popisuje definice výše. Často jsou takto označovány i dokumenty, které jsou sice v elektronické podobě, tj. uložené v počítači a snadno distribuované např. elektronickou poštou avšak nejsou dále zpracovatelné počítačem a k tomu určeným softwarem.

Za nejběžněji používané podoby elektronických dokumentů (ve všech případech se nejedná o elektronický dokument v pravém slova smyslu) považujeme:

- Dokumenty vytvořené v tabulkovém či textovém editoru. Textový dokument vytvořený např. v Microsoft Wordu je opět obdobou tištěného dokumentu. Dokumenty vytvořené v tabulkovém editoru jsou v některých případech dále zpracovatelné v informačním systému počítače.
- PDF (Portable Document Format) dokument může být snadno distribuován prostřednictvím internetu, v závislosti na jeho typu jej lze či nelze dále zpracovávat v rámci informačního systému.
- Data umístěna a zobrazená na webových stránkách daného podniku. A to pomocí jazyka HTML (Hyper Text Markup Language), který zobrazuje data na webových stránkách ve formě člověku čitelnému textu. Takto prezentovaná data se obvykle obtížně ukládají a dále informačním systémem zpracovávají.
- XML (Extensible Markup Language) a XBRL (Extensible Business Reporting Language) představují elektronické formáty dokumentů, které odpovídají definici elektronických dokumentů uvedené výše a jsou tedy dále zpracovatelné informačním systémem.

Efektivita zpracování a využití předkládaných účetních dat, závisí vždy minimálně na dvou faktorech:

1. formát/forma/podoba předkládaných dat,
2. znalosti a zkušenosti uživatele dat.

Předpokládá se, že uživatelé mají požadované znalosti a zkušenosti k porozumění předkládaným datům. Navíc vykazující podnik tento faktor nemůže ovlivnit. Může však efektivnost zpracování svých dat ovlivnit jejich formátem, tj. formátem elektronického dokumentu. Data jsou obvykle v elektronické podobě počítačem vytvářena, k tomu aby byla tato data efektivně využita na straně uživatele, je nutné vytvořit a distribuovat je v takovém formátu, se kterým může uživatel dále pracovat opět prostřednictvím počítače. Pokud se

nebude jednat o elektronický dokument, využití dat bude obdobné jako využití dat z tištěného dokumentu (listinného účetního záznamu).

Dobrovolné zveřejňování účetních dat na webových stránkách

Webové stránky společností představují prostředek, díky kterému mohou být účetní data uživatelů zveřejňována včas i v počítačem zpracovatelné (tedy elektronické) formě.

Studie vypracovaná pro IASC²¹⁶ (1999) shledává podnikové výkaznictví na internetu prospěšné pro obchodování, a to na mikroekonomické i makroekonomické úrovni:

- Na mikroekonomické úrovni může dojít ke snížení nákladů na podnikové výkaznictví, okamžitému prezentování skutečnosti, rozšíření a prohloubení podnikového výkaznictví, používání analytických nástrojů ke zpracování podnikových dat a zlepšit doručení výkazů kamkoliv na světě, kde je počítač.
- Na makroekonomické úrovni elektronické podnikové výkaznictví příznivě působí na globalizaci obchodování. Může poskytnout výhody pro obě strany – podniky a jejich zákazníky/investory/uživatele výkazů.

Zveřejňováním finančních výkazů prostřednictvím internetu se, mimo jiných subjektů, zabývali oba tvůrci mezinárodně uznávaných standardů (IASC, FASB²¹⁷). Nechali si vypracovat v letech 1999 (IASC) a 2000 (FASB) studie, jejichž cílem bylo zjistit stav a způsob poskytování finančních i nefinančních podnikových dat/informací. Studie zpracovaná pro IASC, mimo jiné, doporučila standardizovat elektronické předkládání výkazů prostřednictvím internetu. A to vzhledem k tomu, že internet představuje globální síť, měl by být vytvořen také globální standard pro elektronické výkaznictví. To však ze zřejmých důvodů zrealizováno nebylo.

Vybrané problémové okruhy zveřejňování účetních dat na internetu analyzuje Mejzlík (2006, str. 132 – 137, zestručněno) takto:

- Mnohotvárnost – společnosti mohou své účetní výkazy zveřejňovat v různých formách a různými způsoby, v takovém případě by měly zveřejnit vzájemný vztah těchto výkazů, účetních závěrek nebo částí účetních výkazů, ale také úpravu zda podlehly auditu.
- Účetní pravidla – je důležité spolu s účetními výkazy, závěrkami či jejich částmi vždy zveřejnit účetní pravidel dle jakých byly sestaveny.
- Úplnost údajů – vždy by mělo být uvedeno, o jaké údaje se jedná, zda o kompletní výkaz či závěrku nebo výňatek z nich. Mělo by být také uvedeno, kde je možné najít kompletní údaje, zda jsou předkládané údaje auditované a u historických údajů platná úprava. V případě zveřejnění zprávy auditora musí být zcela jasné, k čemu se zpráva vztahuje.
- Jazyk – údaje by měli být zveřejněny v jazyce přijatelném pro nejširší okruh uživatelů, zejména akcionářů. Měl by být uveden původní jazyk, v jakém byla účetní závěrka vyhotovena a auditovaná, v případě, že je zveřejňován její překlad.
- Dostupnost – nemělo by docházet ke změnám v internetové adrese webové stránky, kde jsou údaje zveřejňovány. Společnosti by měly nechávat zveřejněné i historické údaje a to včetně informací o případných změnách v nich provedených.
- Čas – vždy by mělo být u zveřejňovaných údajů uvedeno datum jejich vzniku a poslední aktualizace.
- Uživatelský komfort – uživatelsky přátelský přístup při zveřejňování dat na internetu zahrnuje přijatelný elektronický formát dat, snadný tisk či možnost automatických informací o změnách zasílaných prostřednictvím elektronické pošty.

²¹⁶ IASC (International Accounting Standards Committee) byla v roce 2001 nahrazena IASB (International Accounting Standards Board).

²¹⁷ Financial Accounting Standards Board

- Měna – vždy musí být jasně uvedena měna zveřejňovaných údajů. V případě možnosti automatického převodu na jinou měnu také postup tohoto převodu.
- Elektronické odkazy – u elektronických odkazů by měla být zajištěna jejich správnost a funkčnost.
- Bezpečnost – společnosti by vždy měly zveřejňované údaje doplnit o informaci o odpovědnosti za ně či o informaci, že za ně odpovědnost nenesou. Všechny informace vytvořené jiným subjektem by měly být opatřeny zdrojem či odkazem na daný subjekt. Zveřejňovaná data by měla být ze strany společnosti zabezpečena proti jejich ztrátě či změně.
- Chyby a opravy chyb – vždy by měla být zveřejněna informace o případné chybě ve zveřejňovaných údajích a o jejich opravě.
- Kontaktní informace – společnosti by měly uvádět své přesné a aktuální kontaktní údaje.

ZÁVĚR

V příspěvku autorky zmapovaly, jak reagují na pokrok a stále intenzivnější využívání informačních a komunikačních technologií v podnikové realitě zákonodárné orgány v České republice a také profesní organizace ve světě v čele stvůrci mezinárodně uznávaných standardů. Z výše popsaných problémů a již zpracovaných studií vyplývá potřeba globálního rámce (např. ve formě standardu) pro elektronickou prezentaci podnikových dat. Avšak zatím nic takového realizováno nebylo. Znamenalo by to, dohodnout se na společném rámci pro výkaznictví celosvětově. Takováto globální shoda však není snadná. Problém by nastal při ustanovení globální regulace a implementace elektronického výkaznictví. Další problém by představovala kontrola dodržování globálně platného standardu.

LITERATURA

- [1] Zákon č. 563/1991 Sb. o účetnictví.
- [2] MEJZLÍK, Ladislav. *Účetní informační systémy. Využití informačních a komunikačních technologií v účetnictví*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 2006. 173 s. ISBN 80-245-1136-3.
- [3] Počítačový slovník [online]. [cit.2011-04-05]. Dostupné z: <<http://it-slovník.cz/>>
- [4] FASB. *Business Reporting Research Project: Electronic Distribution of Business Reporting Information*. [PDF, online], 2000. Dostupné z: <www.fasb.org>
- [5] LYMER, Andrew; DEBRECENY, Roger; GRAY, Glen, L.; RAHMAN, Asheq. (IASB). *Business Reporting on the Internet - A Report Prepared for the International Accounting Standards Committee*. [PDF, online], 1999. Dostupné z: <<http://www.cs.trinity.edu/rjensen/Calgary/CD/iasb/busrepw.pdf>>

Ing. Lenka Velechovská
Ing. Gabriela Ďurianová

Vysoká škola ekonomická v Praze
nám. W. Churchilla 4
130 67 Praha 3
velechl@vse.cz
xdurg02@vse.cz

Tento příspěvek byl zpracován jako jeden z výstupů projektu Interní grantové agentury VŠE v Praze „Empirický výzkum zveřejňování účetních závěrek v ČR“ (registrační číslo F1/20/2011)

ZPŮSOB ZVEŘEJŇOVÁNÍ ÚČETNÍCH DAT V ČR V KONTEXTU POŽADAVKŮ EVROPSKÉ UNIE

FINANCIAL REPORTING FORM IN THE CZECH REPUBLIC UNDER EUROPEAN UNION REQUIREMENTS

Lenka Velechovská, Gabriela Ďurianová

ANOTACE

Příspěvek se zabývá analýzou požadavků Evropské unie na zveřejňování účetních závěrek a implementací těchto požadavků v České republice. Dostupnost a spolehlivost účetních informací patří mezi základní aspekty rozhodování uživatelů, zejména investorů. V členských státech Evropské unie je včasnost a způsob předkládání účetních závěrek harmonizována směrnicemi Evropského parlamentu a Rady 2004/109/ES a 2003/58/ES. Autorky mapují zveřejňovací povinnosti účetních jednotek v České republice, zvláště pak emitentů cenných papírů obchodovaných na kapitálových trzích.

KLÍČOVÁ SLOVA

účetní závěrka, zveřejňování, harmonizace

ANNOTATION

The article deals with analysis of European Union requirements on financial reporting and their implementation in the Czech Republic. Accessibility and reliability are ranked among basic aspects of users (especially investors) decision-making. Timeliness and form of reporting are harmonized by directives of the European Parliament and of the Council 2004/109/ES and 2003/58/ES. The authors are tracking reporting requirements on companies in the Czech Republic particularly on issuers of securities traded on capital markets.

KEY WORDS

financial statements, reporting, harmonization

ÚVOD

Smyslem účetního výkaznictví je předložit informace z účetnictví podniku v takové formě a obsahu, aby se podle nich mohl uživatel správně rozhodnout. Poskytování účetních dat (účetních závěrek) externím uživatelům nabývá na významu zejména s rozvojem kapitálových trhů. Zde jsou to především institucionální investoři, banky, ratingové agentury a další subjekty, které pravidelně analyzují a zpracovávají informace z účetních závěrek. Obsah, čas i způsob zveřejňování účetních závěrek externím uživatelům je standardizován nebo legislativně upraven. Snadnější a rychlejší přístup externích uživatelů k účetním informacím má být v rámci Evropské unie zajištěn implementací směrnic Evropského parlamentu a Rady 2003/58/ES a 2004/109/ES.

CÍL A METODIKA

Cílem tohoto příspěvku je analyzovat požadavky na způsob a částečně i formu zveřejňování účetních závěrek v České republice. Uplatněnou metodou je analýza směrnic a právních předpisů.

VÝSLEDKY A DISKUZE

Obě analyzované směrnice Evropské unie kladou požadavky na včasné a snadno dostupné účetní informace. Těmto požadavkům a stavu vývoje informačních a komunikačních technologií odpovídá tvorba a distribuce elektronických dokumentů. Elektronická podoba výkazů daleko přesahuje možnosti papírových dokumentů, a to jak z pohledu vykazujících subjektů, tak z pohledu uživatelů vykazovaných dat. Otázkou je, zda by nebylo vhodné regulovat také formu elektronických dokumentů, a to tak aby byly uživateli dále efektivně zpracovatelné. Může-li účetní jednotka odevzdávat své výkazy (které jsou pravděpodobně vytvořeny počítačem) stále ještě v papírové podobě, která je následně převedena do elektronické, není vždy snadné a efektivní takové informace pomocí počítače zpracovávat. Nejen dostupnost, ale také snadná využitelnost předkládaných dat vede k zlepšení rozhodování a může přispět k zefektivnění kapitálových trhů.

Požadavky Evropské unie

Včasnost a způsob předkládaných účetních dat (účetních závěrek) je ve státech Evropské unie upravena a harmonizována zejména směrnicemi Evropského parlamentu a Rady:

- 2003/58/ES ze dne 15. července 2003, kterou se mění směrnice Rady 68/151/EHS²¹⁸, pokud jde o požadavky na zveřejňování týkající se některých forem společností a
- 2004/109/ES ze dne 15. prosince 2004 o harmonizaci požadavků na průhlednost týkajících se informací o emitentech, jejichž cenné papíry jsou přijaty k obchodování na regulovaném trhu, a o změně směrnice 2001/34/ES.

Směrnice 68/151/EHS (po změnách provedených směrnicí 2003/58/ES), mimo jiné, požaduje zajištění povinného zveřejňování řady listin a údajů, týkajících se vybraných společností v členských státech. V České republice společností s ručením omezených a akciových společností. Změněná směrnice mezi vyjmenovanými listinami a údaji, které je třeba zveřejnit, uvádí i „účetní doklady za každé účetní období“. Od 1. ledna 2007 mohou být povinně zveřejňované dokumenty a údaje ukládány v elektronické podobě (do rejstříku či spisu v něm vedeném). Směrnice také uvádí, že „kromě toho mohou členské státy vyžadovat, aby všechny společnosti nebo některé jejich formy ukládaly všechny takové dokumenty a údaje nebo některé jejich druhy v elektronické formě“. Dále musí dle směrnice členské státy zabezpečit, aby byly papírové dokumenty a údaje od 1. ledna 2007 převedeny prostřednictvím rejstříku do elektronické formy. Směrnice pro tyto účely vymezuje „v elektronické formě“ takto: „informace jsou prostřednictvím zařízení na elektronické zpracování (včetně digitální komprese) a ukládání dat odeslány z výchozího místa a přijaty na místě určení a v úplnosti odesílány, přenášeny a přijímány způsobem stanoveným členskými státy telegraficky, rádiovými, optickými nebo jinými elektromagnetickými prostředky.“

Směrnice 2004/109/ES stanovuje „požadavky týkající se zveřejňování pravidelných a průběžných informací o emitentech, jejichž cenné papíry jsou již přijaty k obchodování na regulovaném trhu umístěném nebo provozovaném v členském státě“. Dle článku 3 této směrnice může členský stát stanovit emitentovi přísnější požadavky než požadavky dané směrnicí. Tato směrnice požaduje, aby emitent zveřejnil „výroční finanční zprávu nejpozději čtyři měsíce po skončení každého účetního období a zajistí, aby byla zpráva veřejně přístupná nejméně po dobu pěti let“. Výroční finanční zpráva dle této směrnice obsahuje (viz článek 4):

- auditovanou účetní závěrku,
- zprávu o činnosti a

²¹⁸ První směrnice Rady ze dne 9. března 1968 o koordinaci ochranných opatření, která jsou na ochranu zájmů společníků a třetích osob vyžadována v členských státech od společností ve smyslu čl. 58 druhého pododstavce Smlouvy, za účelem dosažení rovnocennosti těchto opatření.

- prohlášení odpovědných osob ohledně pravdivého a věrného obrazu účetní závěrky a ohledně věrného přehledu obsaženého ve zprávě o činnosti.

Vedle těchto pravidelných informací směrnice v článku 5 dále požaduje, aby emitenti akcií nebo dluhových cenných papírů zveřejnili „*pololetní finanční zprávu zahrnující prvních šest měsíců účetního období co nejdříve po skončení příslušného období, nejpozději dva měsíce poté. Emitent zajistí, aby byla pololetní finanční zpráva veřejně přístupná nejméně po dobu pěti let*“.

V článku 21 směrnice 2004/109/ES stanovuje, aby domovský členský stát zajistil existenci „*nejméně jednoho úředně určeného mechanismu centrálního ukládání regulovaných informací. Tyto mechanismy by měly splňovat minimální standardy bezpečnosti, jistoty ohledně zdroje informací, časového záznamu a snadného přístupu ze strany konečných uživatelů*“.

Snahou obou směrnic je snadný přístup externích uživatelů k povinně zveřejňovaným dokumentům, a to prostřednictvím centrálního místa pro jejich ukládání. První zmíněná směrnice dává možnost volby, zda budou dotčené společnosti odevzdávat dokumenty v papírové nebo elektronické podobě. Uživatelům však musí být přístupné v elektronické podobě.

Požadavky České republiky

Požadavky na zveřejňování účetních závěrek v České republice a implementaci požadavků uvedených směrnic Evropské unie lze minimálně nalézt v:

- zákoně č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník,
- zákoně č. 563/1991 Sb., o účetnictví,
- zákoně č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu.

Nejobecnější požadavek je uveden v obchodním zákoníku, kde § 40 stanovuje, že „*obchodní společnosti a družstva zveřejňují účetní závěrky i výroční zprávy způsobem podle tohoto zákona a podle zvláštního právního předpisu*“. Zároveň je v § 27 definice, dle které je obchodní rejstřík „*veřejný seznam*“, který je veden v elektronické podobě. V následném § 28 je zmíněno, že „*obchodní rejstřík je každému přístupný. Každý do něj může nahlížet a pořizovat si z něj kopie či výpisy*.“

Povinnosti zveřejňovat účetní závěrku se v zákoně o účetnictví věnuje § 21a, který definuje, které účetní jednotky jsou povinny ji zveřejňovat. § 21a) odst. 1. zmiňuje účetní jednotky, které jsou zapsány v obchodním rejstříku. Pro zveřejnění zde však není uvedena žádná časová lhůta. Zákon vyčleňuje zvláště účetní jednotky, které podléhají povinnosti ověření účetní závěrky auditorem. Pro ně platí požadavek zveřejnit „*účetní závěrku i výroční zprávu až po jejich ověření auditorem a po schválení příslušným orgánem, a to ve lhůtě do 30 dnů od splnění obou uvedených podmínek, pokud zvláštní právní předpisy nestanoví lhůtu jinou, nejpozději však do konce bezprostředně následujícího účetního období bez ohledu na to, zda byly tyto účetní záznamy uvedeným způsobem schváleny*.“

Odkaz na zákon o podnikání na kapitálovém trhu je uveden v odst. 4. Požadavkům tohoto zákona se věnujeme dále v příspěvku, zákon o účetnictví zde pouze upravuje, že účetní jednotky, kterých se tento zákon týká, „*předávají účetní závěrku a výroční zprávu do sbírky listin obchodního rejstříku prostřednictvím České národní banky*.“

Zmíněný § 21a poukazuje i na skutečnost, že i v případě výroční zprávy se jedná o účetní záznam, tudíž se na ni vztahuje požadavek na průkaznost a další. Výroční zpráva musí být mimo jiné podepsána vlastnoručním podpisem, je však postačující, když je podepsaný originál zprávy.

Zákon č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, zapracovává požadavky již zmíněných předpisů Evropských společenství. Povinnosti emitentů některých investičních cenných papírů jsou upřesněny v deváté části zákona, týkající se ochrany kapitálového trhu a

investorů. V části označené Hlava II. „Informační povinnost emitenta některých cenných papírů a dalších osob“ v §118 „Výroční zpráva emitenta“ je vyjmenováno, které subjekty jsou povinny do čtyř měsíců uveřejnit výroční zprávu, a jaké jsou její obsahové požadavky. Tento zákon nařizuje u výroční zprávy postupovat dle zákona o účetnictví také emitentům, na které se v jiných případech nevztahuje. Dle zákona má emitent zabezpečit, aby uveřejněná výroční zpráva byla veřejně přístupná po dobu nejméně pět let.

Následující § 119 nařizuje vybraným emitentům do dvou měsíců po uplynutí prvních šesti měsíců účetního období uveřejnit „svou pololetní zprávu nebo konsolidovanou pololetní zprávu, pokud má povinnost konsolidovanou účetní závěrku sestavovat“, a zabezpečit, „aby uveřejněná pololetní zpráva nebo konsolidovaná pololetní zpráva byla veřejně přístupná po dobu nejméně 5 let“.

Hlava V. „Zpřístupňování povinně uveřejňovaných informací“ v § 127 stanovuje požadavky na kvalitu zveřejňovaných informací. Dotčená osoba informace uveřejní tak, že „k ní zajistí neupřednostňující, snadný a bezúplatný přístup; zároveň tuto informaci zašle České národní bance. Tato osoba je dále povinna uchovávat podstatné údaje související s povinně uveřejňovanou informací, a to zejména údaje o fyzické osobě, která pro osobu zaslala povinně uveřejňované informace k uveřejnění, údaje o zabezpečení zaslání povinně uveřejňované informace k uveřejnění a datum a čas, kdy byla povinně uveřejňovaná informace zaslána k uveřejnění.“ V § 127a je možné zachytit rozdíly mezi povinnostmi obchodního rejstříku a Českou národní bankou. „Česká národní banka zpřístupní veřejnosti informace zaslání jí podle § 127 odst. 2 způsobem, který

- a) splňuje požadavky na zabezpečení a spolehlivost původu informací,
- b) obsahuje časový záznam o vložení povinně uveřejňované informace,
- c) splňuje požadavky na snadnou dostupnost povinně uveřejňovaných informací pro konečného uživatele a
- d) umožňuje prostřednictvím elektronického prostředku přenos informací mezi srovnatelným systémem jiných členských států Evropské unie a Evropského výboru regulátorů trhů s cennými papíry.“

Z uvedeného lze vydedukovat rozdíl oproti fungování zasílání účetních závěrek do obchodního rejstříku. Při zveřejňování je patrná kontrola, která v zákoně o účetnictví nebo v dalších souvisejících zákonech chybí.

Zákon dále v § 127b uvádí, že Česká národní banka může uzavřít s Evropským výborem regulátorů trhů s cennými papíry dohodu o propojení povinně uveřejňovaných informací prostřednictvím sítě elektronických komunikací a o správě této sítě.

Výjimky z plnění povinností stanovených výše povolí dle § 127d Česká národní banka „emitentovi, který má sídlo ve státě, který není členským státem Evropské unie, a který podle právního řádu tohoto státu plní srovnatelné povinnosti, pokud povinná osoba České národní bance prokáže, že povinnost podle právního řádu státu, který není členským státem Evropské unie, je srovnatelná s povinností stanovenou v zákoně o podnikání na kapitálovém trhu“.

Česká národní banka dle povinností vyplývajících ze zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu zpřístupňuje povinně uveřejňované informace, které jsou povinni posílat emitenti kótovaných cenných papírů, prostřednictvím tzv. Centrálního úložiště regulovaných informací (Úložiště). „Cílem Úložiště je poskytnout veřejnosti snadný přístup k informacím týkajícím se emitentů kótovaných cenných papírů. Tyto informace jsou zasílány ČNB prostřednictvím webového rozhraní a zároveň uveřejňovány emitenty kótovaných cenných papírů a jinými povinnými osobami tak, že k nim zajistí neupřednostňující, snadný a bezúplatný přístup. Zpřístupnění informací prostřednictvím ČNB v Úložišti tedy nenahrazuje povinnost emitentů kótovaných cenných papírů a jiných osob takové informace výše uvedeným způsobem uveřejnit.“ Emitenti vkládají jednotlivé informace prostřednictvím internetové aplikace České národní banky pro sběr informačních povinností a registraci subjektů.

Centrální místo pro ukládání a zpřístupnění povinně zveřejňovaných dokumentů dle požadavků Evropské unie představují Sběrka listin obchodního rejstříku a centrální úložiště České národní banky, ke kterým mohou externí uživatelé přistupovat prostřednictvím internetu.

ZÁVĚR

Analyzované směrnice a právní předpisy regulují zveřejňování účetních dat z hlediska včasnosti a místa jejich ukládání. Výsledkem je usnadnění přístupu externích uživatelů k povinně zveřejňovaným dokumentům, za předpokladu, že účetní jednotky budou řádně a včas své účetní závěrky odevzdávat. Dalším zajímavým aspektem zveřejňování je také zpracovatelnost předkládaných dokumentů. Zejména u veřejně obchodovaných společností a ve spojení s aplikací Mezinárodních standardů účetního výkaznictví u vybraných účetních jednotek nabývá na významu elektronická využitelnost zveřejňovaných dat, která zatím není ve zveřejňovacích požadavcích zohledněna.

LITERATURA

[1] Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2003/58/ES ze dne 15. července 2003, kterou se mění směrnice Rady 68/151/EHS, pokud jde o požadavky na zveřejňování týkající se některých forem společností

[2] Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2004/109/ES ze dne 15. prosince 2004 o harmonizaci požadavků na průhlednost týkajících se informací o emitentech, jejichž cenné papíry jsou přijaty k obchodování na regulovaném trhu, a o změně směrnice 2001/34/ES

[3] Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník,

[4] Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví,

[5] Zákon č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu.

Tento příspěvek byl zpracován jako jeden z výstupů projektu Interní grantové agentury VŠE v Praze „Empirický výzkum zveřejňování účetních závěrek v ČR“ (registrační číslo F1/20/2011).

Ing. Lenka Velechovská
Ing. Gabriela Ďurianová
Vysoká škola ekonomická v Praze
Náměstí W. Chuchilla 4
Praha 3
velechl@vse.cz
xdurg02@vse.cz

VÝZNAM DOTACÍ PRO ROZVOJ ZEMĚDĚLSKÉHO POJIŠTĚNÍ

THE ROLE OF SUBSIDIES FOR THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL INSURANCE

Václav Vilhelm

ANOTACE

Fungující systém zemědělského pojištění je důležitou součástí zemědělské politiky a je v mnoha státech dotován z veřejných zdrojů. V řadě států se uplatňují systémy založené na spolupráci soukromého a veřejného sektoru, které umožnily nabídku široké škály pojistitelných rizik a finančně ji zpřístupnily většině zemědělských podnikatelů.

Dotace zemědělského pojištění jsou obecně zdůvodňovány vysokou rizikovostí zemědělství oproti jiným podnikatelským odvětvím a současně zájmem společnosti na zachování životaschopnosti venkova a kontinuální zemědělské produkce. Rozsah a finanční dostupnost pojistné ochrany ovlivňují konkurenceschopnost zemědělských producentů. Příspěvek z tohoto pohledu analyzuje situaci v ČR a zabývá se možnostmi efektivního užití veřejných zdrojů pro další rozvoj risk managementu zemědělství.

KLÍČOVÁ SLOVA

rizikovost zemědělství, zemědělské pojištění, pojistitelnost rizik, státní intervence

ANNOTATION

A functioning system of agricultural insurance is an important part of agricultural policy and it is subsidized of public sources in many countries. Systems based on cooperation between private and public sector are applied in many countries, which enabled the offer of wide range of insurable risks, financially available for the most agricultural farms.

Agricultural insurance subsidies are generally justified in the connection with the high risk of agriculture compared to other business sectors and the interest of maintaining rural viability and continuous agricultural production. The scope and availability of insurance coverage affects the competitiveness of agricultural producers. The paper analyzes the situation in the Czech Republic from this perspective, and tries to explore the possibilities of effective use of public sources for further development of risk management of agriculture.

KEY WORDS

agricultural risks, agricultural insurance, insurability of risks, state interventions

ÚVOD

Efektivita státní ingerence do oblasti řízení rizik v zemědělství a snaha o vymezení optimální role veřejného a soukromého sektoru pro eliminaci dopadů rizik ohrožujících zemědělské podnikání v různých podmínkách jsou dlouhodobě aktuálním tématem zemědělské politiky.

V České republice je důležitým nástrojem risk managementu zemědělské pojištění, které je součástí nabídky několika komerčních pojišťoven a je podporováno z veřejných zdrojů v rámci programu „Podpora pojištění“ Podpůrného a garančního rolnického a lesnického fondu, a.s. (PGRLF).

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je zhodnotit současný stav státní ingerence do oblasti řízení rizik v českém zemědělství využitím poznatků vyplývajících z mezinárodních srovnání a hodnocení zemědělských politik provedených v poslední době Organizací pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD) metodou tzv. holistického přístupu

Výchozím rámcem holistického přístupu je rozdělení rizik na normální, obchodovatelná a katastrofická. Jako obchodovatelná rizika se označují ta rizika, jejichž dopady lze eliminovat nebo účinně zmírňovat koupí soukromého pojištění nebo využitím opčních smluv k prodeji produkce. Naopak katastrofická rizika postihující zpravidla větší počet farem nebo celé oblasti takto řešitelná nejsou a je potřebný zásah státu. Státní podpory mohou efektivně sloužit i k rozvinutí soukromého trhu s riziky. Proto by například podpory pojištění měly být pouze dočasné a s rozvojem trhu by měly být postupně redukovány. Obecně je doporučováno nesnažit se o státní intervence v oblasti normálních rizik, která by měla být zvládána na úrovni farmy, resp. domácnosti. Negativním dopadem takových opatření je potlačení potřeby diferenciací aktivit a zdrojů příjmů. Výjimkou jsou daňové úlevy spočívající zejména v možnosti zprůměrování příjmu za období několika let [3].

VÝSLEDKY

V oblasti zemědělského risk managementu je obecně doporučována spolupráce soukromého a veřejného sektoru [7]. Na straně státu existuje oprávněná snaha o omezení neočekávaných plateb v případě ad-hoc pomoci zemědělskému sektoru při katastrofických živelních nebo nakažových událostech. Soukromému pojišťovnictví se však některá zemědělská rizika jeví jako systematická²¹⁹ a tudíž jako komerčně nepojišitelná. To platí zejména pro sucho, které působí zpravidla plošně, nebo pro riziko nebezpečných nakaž zviřat. Ve většině zemí světa jsou škody v důsledku nařízených likvidací zviřat v souvislosti s nakažami hrazeny z veřejných zdrojů, případně z prostředků státem zřízených nakažových pokladen, do nichž všichni chovatelé povinně přispívají. Soukromé pojištění se proto ve světě uplatňuje výrazněji v pojištění rostlinné produkce než v pojištění zviřat [1].

Formy pojištění rostlinné produkce

Nejstarším typem pojištění plodin je **krupobitní pojištění**. Krupobitní pojištění může být rozšířeno i o další živelní rizika (zejména požár, záplavu, vichřici, sesuv půdy, vyzimování či jarní mráz) s tím, že princip stanovení škod zůstává stejný – tj. zjištění skutečné škody způsobené pojištěným rizikem - a pojistné je úměrně vyšší. Obecně lze takové pojištění nazvat jako **pojištění škod na plodinách**.

Jiný princip pojištění rostlinné produkce představuje **pojištění úrody**, kdy je předmětem pojištění a pojistnou událostí nedosažení předem sjednaného objemu produkce. Stanovení škody se provádí na základě skutečně dosažené produkce. Takové pojištění se uplatňovalo v bývalém Československu v letech 1986 – 1990 jako tzv. komplexní pojištění úrody, které bylo součástí zákonného pojištění zemědělských organizací. Pojištění úrody se uplatňuje i v USA, kde představuje základní nástroj zemědělské politiky a je velmi významně dotováno z veřejných zdrojů [2].

Odlíšný přístup k pojištění rostlinné produkce představuje **pojištění založené na indexech počasí**. Jde o postup, kdy je stanoven vybraný parametr charakteristiky počasí (například úhrn srážek za definované období) a pokud není dosažena sjednaná prahová hodnota, dochází k výplatě plnění odstupňovaného podle míry nedosažení dohodnuté prahové hodnoty. Předností systému jsou nízké transakční náklady, nejsou zjišťovány skutečné škody ani

²¹⁹ Systematické riziko je definováno jako nediverzifikovatelné riziko spojené s rizikem celého trhu.

dosažené výnosy. Nevýhodou je tzv. riziko báze kontraktu spočívající v neúplné korelaci skutečně dosažených výnosů s naměřenými hodnotami meteorologického ukazatele. OECD [4] takové pojištění doporučuje jako efektivní nástroj pro risk-management sucha v australském zemědělství.

Systemy zemědělského pojištění v zemích Evropské unie

Různorodost přístupů k zemědělskému risk managementu v jednotlivých státech EU souvisí s různorodostí rizik, která evropské zemědělce ohrožují. Velké rizikovitost v oblasti rostlinné výroby čelí jihoevropské státy s mimořádně vysokým rizikem sucha a výrazným působením dalších extrémních projevů počasí. Pro středoevropské státy pak hraje důležitou roli krupobití a v souvislosti s klimatickými změnami častější výskyty sucha ale i přívalových dešťů. Naproti tomu severní Evropa je krupobitím i suchem ohrožena v daleko menší míře. Proto nelze očekávat ochotu k jednotnému přístupu k risk managementu zemědělství v rámci států EU. V Řecku a na Kypru vedla vysoká míra rizika zemědělství k přímé státní angažovanosti a zemědělského pojištění je zajišťováno státem zřízenými institucemi [6]. Poměrně složitý systém zemědělského pojištění založený na spolupráci veřejného a soukromého sektoru, s vytvořením samostatných institucí a státním zajištěním se uplatňuje ve Španělsku [5]. V řadě dalších států je zemědělské pojištění provozované soukromými pojišťovnami dotováno z veřejných prostředků (např. v ČR, na Slovensku, v Polsku a v Rakousku). V dalších zemích je zemědělské pojištění provozováno čistě na komerční bázi bez státní ingerence (např. v Německu, Velké Británii a skandinávských státech). Ve Francii a Nizozemí hrají významnou roli fondy vytvářené povinnými příspěvky od zemědělců.

EU umožňuje v rámci Společné zemědělské politiky od roku 2009 čerpat na podporu zemědělského pojištění nebo fondů pro případ škod na produkci i zdroje z prostředků EU, a to do výše 10 % z národního stropu přímých plateb. Může být hrazeno až 65 % pojistného, přičemž podíl prostředků SZP EU může činit až 75 %.

Zemědělské pojištění v České republice

V České republice mělo zemědělské pojištění do roku 1990 zákonnou formu a bylo pro všechny zemědělské organizace (tj. tehdy zejména zemědělská družstva a státní statky) povinné. Na dobrovolné bázi se rozvíjí od roku 1991. Zemědělské pojištění, které v našich podmínkách představuje především pojištění plodin a hospodářských zvířat, v uplynulých dvaceti letech nabízelo více než deset komerčních pojišťoven, z nichž většina tento segment trhu po delší či kratší době působení opustila. Nyní na trhu aktivně nabízejí zemědělské pojištění v zásadě čtyři komerční pojišťovny²²⁰. Zemědělské pojištění přitom může nabízet každá komerční pojišťovna s licencí ČNB, která vydá příslušné pojistné podmínky.

Od roku 2000 do roku 2003 podporoval stát rozvoj zemědělského pojištění pomocí dotačního titulu ministerstva zemědělství číslo 8 – Nákazový fond a dotace zemědělského pojištění. Dotace zemědělského pojištění zde byla podmíněna nevyčerpáním prostředků nadřazenými podtituly. V roce 2003 tak dotace zemědělského pojištění nebyly vypláceny.

V roce 2004 byl v rámci aktivit PGRLF zaveden program „Podpora pojištění“, který je realizován zpětnou úhradou části nákladů vynaložených pojištěným zemědělcem na živelní pojištění zemědělských plodin a pojištění hospodářských zvířat pro případ uhynutí nebo utracení v důsledku živelních škod, nebezpečných nákaz²²¹ nebo jiných hromadných

²²⁰ Česká pojišťovna a.s., Agra pojišťovna, organizační složka rakouské Österreichische Hagelversicherung, VVaG, Generali pojišťovna, a.s. a Hasičská vzájemná pojišťovna, a.s.

²²¹ Soukromé pojištění se vztahuje i na případy utracení zvířat v důsledku nákaz kompenzované státem dle veterinárního zákona. Kompenzace od státu spolu s případným plněním ze soukromého pojištění tak postiženým chovatelům zpravidla pokrývá jak vlastní škodu na zvířatech, tak i další vznikající škody v důsledku přerušení provozu živočišné produkce.

onemocnění infekčního nebo parazitárního původu. Účelem dotace je zpřístupnění pojistné ochrany zemědělcům. Podpora se od roku 2004 postupně zvyšovala až na 50 % od roku 2009. Vývoj celkového objemu podpor zemědělského pojištění zobrazuje graf 1.



Pramen: PGRLF

Tabulka 1 uvádí celkový vývoj zemědělského pojištění v letech 2001 – 2010. Zatímco pojištění hospodářských zvířat vykazuje trvalý pokles, objem pojistného v pojištění plodin s meziročními výkyvy narůstá. Škodní průběh v pojištění hospodářských zvířat byl nízký. Vyšší plnění (nejvíce 55 % z celkového objemu pojistného v roce 2003) bylo v letech 2001 až 2003, a to zejména v souvislosti s případy výskytu BSE u skotu. Pokles pojistného koresponduje s klesajícími stavy hospodářských zvířat. Podíl pojištěných zvířat je odhadován na 80 % z celkového počtu chovaných zvířat. V pojištění plodin jsou výkyvy škodního průběhu podstatně výraznější a ve třech ze sledovaných deseti let překročil objem vyplacených škod objem pojistného za pojištění plodin.

Tab. 1 Vývoj zemědělského pojištění v ČR v letech 2001 - 2010 (v mil. Kč)

Rok		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
pojištění plodin ¹⁾	pojistné	530,8	566,9	542,1	534,4	594	538,5	620,2	777,8	675,2	741,1
	pojistné plnění	622,8	649,9	333	238,7	281,8	495,6	518,3	661,5	1084,2	567,8
	škodní průběh v %	117	115	61	45	47	92	84	85	161	77
pojištění hospodářských zvířat ¹⁾	pojistné	422,0	426,0	373,4	335,2	325,2	326,4	293,5	294,6	266,7	249,0
	pojistné plnění	219,3	219,5	204,7	156,8	156,4	129,3	99,7	79,0	127,1	128,0
	škodní průběh v %	52	52	55	47	48	40	34	27	48	51
zemědělské pojištění celkem ¹⁾	pojistné	952,8	992,9	915,6	869,6	919,2	864,9	913,8	1072,3	941,8	990,1
	pojistné plnění	842,1	869,4	537,7	395,5	436,4	624,9	618,1	740,5	1211,3	695,8
	škodní průběh v %	88	88	59	45	47	72	68	69	129	70
zemědělské pojištění celkem ²⁾	pojistné	953	993	916	870	919	870	940	1 150	1 050	1 120
	pojistné plnění	842	869	538	396	436	630	640	800	1 350	790
	škodní průběh v %	88	88	59	45	47	72	68	69	129	70

¹⁾ údaje za členské pojišťovny ČAP (bez zahrnutí Agra pojišťovny, která není členem ČAP a údaje v této struktuře neposkytuje)

²⁾ údaje včetně odhadu za Agra pojišťovnu dopočteného na základě údajů PGRLF dle žádostí o poskytnutí podpory (od roku 2006)

Pramen: Zprávy o stavu zemědělství ČR, ČAP, PGRLF

Na pozitivní vliv dotace pojistného ukazuje vývoj celkové výměry pojištěných plodin na orné půdě, vinicích, chmelnicích a ovocných sadech v ČR, která se z necelých 1,1 mil. ha v roce 2001 zvýšila na 1,5 miliónu hektarů v roce 2010. Propojištěnost²²² vztážená k údajům o celkové výměře těchto kultur dle ČÚZK činí cca 48 %. Propojištěnost vztážená k údajům veřejného registru půdy LPIS, který zahrnuje evidované uživatele zemědělské půdy, dosahuje cca 58 %. Použití údaje LPIS zde lze považovat za vhodnější, neboť lépe odráží tržní

²²² Propojištěnost zde znamená podíl výměry pojištěných plodin k celkové výměře pěstovaných plodin.

potenciál pojištění plodin. Na základě tohoto vývoje lze konstatovat, že dotace pojistného plní svůj účel a přispěla k rozvoji pojistného trhu. Skutečností přitom zůstává, že komerční pojištění plodin v ČR nekryje vedle cenových rizik ani další důležitá rizika, a to zejména riziko sucha a riziko dešťů v období sklizně, znemožňujících či ztěžujících její provedení.

Tato situace by měla vést k tomu, aby této oblasti byla postupně věnována státem větší pozornost a aby s využitím prostředků z veřejných zdrojů mohl být vytvořen finanční nástroj, např. fond, z něhož by bylo možné postiženým zemědělcům vzniklé škody kompenzovat bez nutnosti ad hoc výpomocí ze státního rozpočtu²²³. O zřízení takového fondu PGRLF dlouhodobě usiluje. Podporu risk managementu zemědělství považují za důležitou i zástupci české zemědělské veřejnosti. Ve svém vyjádření k budoucí podobě Společné zemědělské politiky EU po roce 2013 Zemědělský svaz ČR považuje za důležité rozvíjet nástroje v oblasti řízení rizik a krizí zejména s důrazem na pokrytí nepojistitelných rizik²²⁴.

ZÁVĚR

Rizika zemědělství souvisejí s dopady klimatických změn a globalizace trhů. Rozdělením rizik na normální, obchodovatelná a katastrofická je možné specifikovat úlohy risk managementu na úrovni farmy, trhu a státních zásahů. Česká zkušenost ukazuje, že podpora zemědělského pojištění z veřejných zdrojů pomohla k rozvoji jeho trhu. V současné době by bylo vhodné soustředit pozornost k vytvoření takových státem dotovaných institutů, navázaných na SZP EU, které by umožnily soukromému sektoru pojišťovnictví rozšířit škálu pojistitelných rizik (zejména o sucha), nebo k vytvoření fondu, který by v případě výskytu katastrofických nepojistitelných škod účinně a efektivně nahradil ad hoc státní výpomoc.

LITERATURA

- [1] ITURRIOZ, R (2009): Agricultural Insurance. Primer series on insurance, Issue 12, November 2009. The World Bank, Washington DC 2009.
- [2] LATHAM, B.(2010): *Program pojištění úrody v USA*. Mezinárodní sympozium „Řízení rizik v zemědělství s pomocí pojistných řešení“, Wien, 21. 1. 2010.
- [3] OECD (2009): *Managing risk in agriculture: A holistic approach*, OECD, Paris.
- [4] OECD (2010): *Thematic reviews on risk management: Australia*, OECD, Paris.
- [5] TORAÑO, A. F. (2010): *Pojištění úrody ve Španělsku*. Mezinárodní sympozium „Řízení rizik v zemědělství s pomocí pojistných řešení“, Wien, 21. 1. 2010.
- [6] VILHELM, V.(2006): *Sympozium Světové asociace ovlivňování počasí*. *Pojistný obzor* 83, č. 5, s. 12 – 13.
- [7] WEINBERGER, K.(2009): *Management von Wetterrisiken in Anbetracht des Klimawandels und der GAP – Reform*. „Ländlicher Raum“ Online-Fachzeitschrift des Bundesministeriums für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft. Jahrgang 2009 .

Ing. Václav Vilhelm, CSc.
Ústav zemědělské ekonomiky a informací
Mánesova 75
Praha 2
vilhelm.vaclav@uzei.cz

²²³ Jako tomu bylo například v roce 2000, kdy bylo tímto způsobem vyplaceno zemědělcům postiženým suchem cca 5 mld. Kč.

²²⁴ Společná zemědělská politika po roce 2013 – příležitost pro její modernizaci – pohled ČR (www.zscr.cz)

FINANČNÍ NÁKLADY A JEJICH ČLENĚNÍ

FINANCIAL COST AND HIS SORTS

Jarmil Vlach

ANOTACE

Základní členění nákladů. Náklady rozeznáváme podle jejich druhů. Jsou to materiálové náklady včetně odpisů, mzdové a osobní náklady, finanční náklady a ostatní náklady. Účelově členěné náklady rozeznáváme jako jednicové a režijní. Střediska odpovědnosti. Produkční a nákladové funkce. Zhodnocení základního členění nákladů.

KLÍČOVÁ SLOVA

Náklady, druhy nákladů, kalkulace, střediska odpovědnosti, mzdové náklady, osobní náklady, zhodnocení.

ANNOTATION

This material starts to evaluate every sorts of financial cost. There are material cost together with depreciation, salary cost and personal cost, financial cost and other cost. There is also notes about standard and nonstandard cost. Special capture is about responsibility of division of cost. Next capture is about function of cost. Last point is the evaluation of basic sorts of cost.

KEY WORDS

Cost, sort of cost, depreciation, salary cost, personal cost, financial cost, other cost, standard and nonstandard cost, division of responsibility cost, function of cost evaluation of cost.

POJEM NÁKLADY A JEJICH ZÁKLADNÍ ČLENĚNÍ

ÚVOD

Ve své práci se snažím rozebrat jednotlivé pojmy o nákladech a jejich základní členění. Rozebírám jednotlivé možnosti členění různých druhů nákladů. Dále se zabývám speciálními středisky odpovědnosti za výši nákladů. Zejména se snažím upozornit na skutečnost, že k nákladům se dá přistupovat z různých úhlů pohledu.

OBEČNÁ DEFINICE NÁKLADŮ

Jako nejzákladnější obecnou definici nákladů můžeme považovat zainvestování vlastních zdrojů.

To je možno je pochopitelně chápat podle jejich uživatele tak jak s jejich pojmem pracuje jako:

- **náklady zachycené ve finančním účetnictví**, nebo-li odčerpání vlastního jmění, nebo-li ne pouze prostředky nutně vynaložené na zajištění reprodukčního stavu, ale všechny náklady, tedy i na reprezentaci, daně a poplatky;
- **daňové náklady**, členěné podle daňových předpisů na :
 - **daňově uznatelné** – snižují daňový základ,
 - **daňově neuznatelné** – nejsou promítnuty do snížení daňového základu;
- náklady z pohledu vedení podniku, za které vedoucí pracovníci považují účelně vynaložené zdroje ekonomického růstu (majetku), účelově související s uskutečňováním předmětu činnosti podniku.

ZÁKLADNÍ ČLENĚNÍ NÁKLADŮ

Nejčastěji členíme náklady podle následujících hledisek:

- druhové
- účelové
- kalkulační
- výkonové náklady – ve vazbě na objem produkce
- podle místa jejich vzniku a odpovědnosti za ně.

Náklady podle jejich druhů rozeznáváme:

- materiálové náklady včetně odpisů
- mzdové a ostatní osobní náklady
- finanční náklady
- ostatní náklady

Účelové členěné náklady rozeznáváme:

- jednicové náklady
- režijní náklady

Kalkulačně členěné náklady rozeznáváme jako náklady:

- přímé – spojené s jedním druhem výkonu
- nepřímé – nelze je přímo přiřadit k jednotlivým výkonům. Jejich rozhodující složkou jsou především režijní náklady, a proto se často s nimi zaměňují

Výkonové náklady členíme na:

- variabilní – vázané na objem produkce (výkonů)
- fixní – jejich změna je obvykle skoková a je vázána na překročení jednotlivých mezních hodnot produkce. Z dlouhodobého pohledu můžeme i je hodnotit jako variabilní.

Místa vzniku nákladů a odpovědnosti za jejich vznik:

- hospodářská střediska – můžeme je definovat jako vyšší typy útvarů ekonomické struktury, která zjišťují své náklady a výnosy a vyčíslují svůj hospodářský výsledek
- nákladová střediska – nižší typ ekonomické struktury, který sleduje náklady plánované a skutečné.

STŘEDISKA ODPOVĚDNOSTI

Následující členění na střediska lze v zásadě aplikovat na jakýkoliv podnik.

Nákladové střediska (cost center's) – nejnižší útvar, kterému jsou stanoveny rozpočty jim ovlivnitelných nákladů a porovnáváme náklady skutečné a rozpočtované. V **bance** se jedná o střediska odpovědná za realizaci služeb, u nichž nelze spolehlivě zjistit, kterým jiným bankovním útvarům byly tyto služby poskytnuty. (např. Marketing, Personalistika atd.).

Zisková střediska (profit center's) – obecně se jedná o útvary, jejichž vedoucí mají možnost ovlivňovat faktory působící na náklady a výnosy – zisk střediska. V **bance** se jedná o útvary odpovědné za realizaci čistých zisků – útvary devizové arbitráže, obchody s cennými papíry apod.

Rentabilní střediska – odpovídá nejen za náklady a výnosy ale i výši prostředků, které jsou na jeho činnost vázány.

Investiční střediska (investment center's) – mají obdobné postavení jako střediska rentabilní. V **bance** se jedná o útvary odpovědné za realizaci zisků, vztahujících se k investovaným částkám – zejména do dceřiných společností.

Výnosová (příjmová) střediska (revenue center's) – analogie nákladového střediska s možností ovlivňovat růst výnosů. V **bance** se jedná o útvary odpovědné za zvýšení určitých výnosů - např. prodej elektronického bankovníctví, platebních karet apod.

Výdajové střediska – odpovídá za výdaje (ne náklady) – jeho cílem je kontrola dílčích výdajů a úkolů.

Střediska služeb (servis center's) – útvary odpovědné za realizaci služeb jiným útvarům. V **bance** např. oddělení úvěrových administrativ apod.

NÁKLADY A ÚSPORY V BANKOVNÍM SEKTORU

Hlavním cílem finančního řízení – řízení nákladů je maximalizovat hodnotu společnosti (firmy, banky apod.).

Pokud zachováme ostatní podmínky na stejné úrovni potom nižší náklady znamenají vyšší zisky, peněžní toky a s tím spojenou vyšší hodnotu společnosti.

Proto i bankovníctví klade čím dále tím vyšší důraz na řízení nákladů, které je chápáno jako klíčový faktor vedoucí k úspěchu.

ÚSPORY Z ROZSAHU

Jde o úspory spojené s rozsahem produkce, při nichž se průměrné (jednotkové) náklady produkce snižují v souladu s tím, jak se zvyšují vstupy. Současně s tím platí, je-li:

- poměr úspor z rozsahu **menší než jedna** potom existují úspory z rozsahu;
- poměr úspor z rozsahu **roven jedné nebo větší** potom buď neexistují úspory z rozsahu nebo existují ztráty z rozsahu.

ÚSPORY ZE SORTIMENTU

Tyto úspory existují, pokud jsou náklady sdružené produkce na několik produktů (výrobků, služeb) nižší než produkční náklady z jednotlivých individuálních produktů. Pokud neexistují, potom je výhodnější realizovat každou produkci samostatně.

Tyto úspory jsou v bankovníctví považovány za jedny z nejdůležitějších, protože banky vždy poskytují více druhů produktů (multiproduktové společnosti) a mají značné možnosti jako dosáhnout úspor ze sortimentu – nejvýznamněji se zde projevuje úspora nákladů na informační systémy.

ÚSPORY Z ROZSAHU V MULTIPRODUKTOVÉ SPOLEČNOSTI

V multiproduktových společnostech je vždy pojetí průměrných nákladů komplexní – průměrné náklady jsou obvykle definovány pro společnost s jedním produktem. Problémem se stává měření výstupu Q a jako jediná možná odpověď potom je měření prostřednictvím agregovaného ukazatele.

ÚSPORY Z INOVACE A ROZSAHU

Zejména úspory z technických inovací nastávají pokud je množina vstupů schopna vyprodukovat větší výstup. Tento druh rozvoje se objevuje v průběhu času a je přisuzován zejména zlepšení manažerských schopností a efektivnější technologické vybavení.

Jako zlepšení manažerských schopností máme na mysli především získané zkušenosti nebo vědomosti a v nejlepším případě pochopitelně obojí.

Technologická změna v bankovním sektoru nastává především rozvojem systémů elektronických plateb a počítačových systémů v provozní oblasti.

NÁKLADOVÉ ÚČETNICTVÍ V BANKÁCH

Nákladové účetnictví je možno definovat jako účetnictví vztahující se k vnitřnímu řízení.

Pokud je porovnáme s manažerským účetnictvím, potom manažerské účetnictví představuje vyšší rozsah než informace z finančního účetnictví, protože jeho součástí je velké množství

neúčetních a pokud máme na mysli manažerské účetnictví v bankách, potom i bankovních dat.

KALKULACE NÁKLADŮ NA ZISKOVÉ STŘEDISKO

Kromě rozdělení marží je nutno se zabývat i aplikací metod pro přiřazení nákladů servisních středisek na zisková střediska. Celý tento proces si můžeme v nákladovém účetnictví rozdělit na šest fází:

1. FÁZE

Náklady v analytickém (/vnitropodnikovém – vnitrobankovním) účetnictví

2. FÁZE

Přiřazení nákladů střediskům odpovědnosti

- strukturální střediska
- střediska všeobecných služeb

3. FÁZE

Projednání nákladů strukturálních středisek a středisek všeobecných služeb

- servisní střediska
- zisková střediska

4. FÁZE

Kalkulace provozních nákladů

- provozní náklady A
- provozní náklady B
- zisková střediska

5. FÁZE

Zúčtování provozních nákladů ziskovým střediskům

- náklady na ziskové středisko

6. FÁZE

Výsledek na ziskové středisko

- příjmy na ziskové středisko

STANOVENÍ VNITROBANKOVNÍCH CEN OPERACÍ

Máme možnost využít následujících metod.

Standardních – normovaných nákladů

Standardní – normované náklady definujeme jako předpokládané náklady určené jako součást běžných operací střediska odpovědnosti, zejména ve vztahu k jeho objemu činnosti, ale současně i cen, které platí za získané zdroje a úroveň produktivity střediska. Tyto náklady představují normu, která musí být po stanovené období dodržována.

Tržních nákladů

Vnitrobankovní ceny lze také stanovit ve vztahu k tržním cenám – tj. k nákladům které účtují jiné instituce stejného sektoru.

Pochopitelně se zde jedná o omezení vyplývající z obtížnosti získání potřebných podkladů.

Mezních nákladů

Mezní – marginální náklady definujeme jako dodatečné náklady vznikající přidáním produktu nebo služby nad rámce předpokládaného objemu činnosti.

Tato metoda se uplatňuje při zavádění nových činností, nízkoobjemových činností, zrušení činností nebo poskytováním ojedinělé služby na účet jiné firmy.

ZÁVĚR

Detailní rozbor různých typů nákladů by měl vést k optimálnímu stanovení vnitropodnikových cen jednotlivých operací. Měli bychom pak umět stanovit standardní, normované náklady, tržní náklady, mezní náklady a tím i výnosy ziskových středisek.

LITERATURA

[1] BASL, J.; BLAŽÍČEK, R. Podnikové informační systémy, 2.vyd. 2008. ISBN 978-80-24722-79-5.

[2] DOUCEK, P.; BÉBR, R. Informační systémy pro podporu manažerské práce. 1.vyd. 2005. ISBN 80-86419-79-7.

[3] KEŘKOVSKÝ, M.; DRDLA, M. Strategické řízení firemních informací. 1.vyd. 2003. ISBN 80-71797-30-8.

[4] PETŘÍK, T. Ekonomické a finanční řízení firmy. 1.vyd. 2005. ISBN 80-247-1046-3.

[5] VAZ, L. a kolektiv. Řízení nákladů v bance. Praha: Bankovní institut a.s., 1998. Učebnice pro studenty.

Ing. Jarmil Vlach
Kosíkova 10
Brno
jarmilvlach@mymail.cz

ÚČETNÍ REFORMA VEŘEJNÝCH FINANČÍ V ČESKÉ REPUBLICĚ

PUBLIC FINANCE ACCOUNTING REFORM IN THE CZECH REPUBLIC

Jana Vodáková

ANOTACE

Příspěvek se zabývá účetní reformou veřejných financí jako nedílnou součástí celkové reformy probíhající v oblasti veřejných financí České republiky. Jeho obsahem je popis aktuálního stavu reformního procesu v České republice a dále identifikace hlavních řešených problémových okruhů. Podstatou účetní reformy ve veřejném sektoru je přechod od tradičního peněžního systému k systému akruálnímu.

KLÍČOVÁ SLOVA

peněžní účetnictví, akruální účetnictví, vybrané účetní jednotky, odpisování dlouhodobého majetku, účetní závěrka

ANNOTATION

This paper deals with the accounting reform of the public finance in the Czech Republic as an integral part of the whole reform process running across the Czech public finance. The paper concentrates on the description of an actual state of the reform process in the Czech Republic and an identification of main problems to be solved actually. It can be stated that the substance of the accounting reform in the terms of the public finance is a transition from traditional cash accounting to accrual accounting.

KEY WORDS

cash accounting, accrual accounting, depreciation of long-term assets, financial statements

ÚVOD

Probíhající účetní reforma v oblasti veřejných financí České republiky je významnou součástí celkové reformy veřejných financí, která byla oficiálně zahájena v roce 2003 v souvislosti s přípravou a sestavením rozpočtového výhledu na léta 2003 – 2006. Praktické spuštění reformy veřejných financí je pak spojeno s rokem 2004. Hlavní důvody zahájení reformy v České republice byly téměř totožné jako v ostatních vyspělých zemích světa, a to snaha o snížení deficitu veřejných financí, zvýšení výkonnosti veřejného sektoru, podpora ekonomického růstu, řešení dlouhodobých rozpočtových požadavků (např. penzijních závazků) a posílení odpovědnosti a kontroly při alokaci veřejných zdrojů.

V kontextu řešení reformy veřejných financí se ukázal jako fundamentální problém metodologie fiskálního a účetního výkaznictví. Zatímco české výkaznictví bylo do doby zahájení reformy založeno tradičně na peněžním konceptu, některé vyspělé země světa podporované i významnými mezinárodními nebo nadnárodními organizacemi v té době buď již využívaly, nebo směřovaly k využití akruálního konceptu v účetním, příp. i fiskálním výkaznictví. Problém přechodu od peněžní k akruální bázi se ve světě začal řešit (např.

i s podporou OECD) zhruba v 70. letech minulého století, dnes již většina vyspělých zemí světa tuto bázi ve svém účetnictví využívá.²²⁵

Přestože dodnes probíhají odborné diskuse o vhodnosti využití aktuálního konceptu v oblasti veřejného sektoru, obecně je přijímán názor, že účetní výkazy sestavené na aktuální bázi představují pro externí uživatele komplexnější a adekvátnější zdroj dat pro ekonomické rozhodování než výkazy sestavené na peněžní bázi.²²⁶ Hlavní výhody aktuálního účetnictví jsou spojeny s evidencí a vykazováním dlouhodobého majetku a jeho odpisů, rezerv, opravných položek, dlouhodobých závazků. Česká republika proto po vzoru ostatních vyspělých zemí v r. 2007 rozhodla o implementaci aktuálního konceptu do oblasti účetnictví veřejného sektoru.

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je popsat aktuální stav reformy veřejných financí probíhající v oblasti účetnictví v České republice a identifikovat některé aktuální problémy spojené s tímto reformním procesem. Z obecných vědeckých metod byly v příspěvku využity metody deskripce, analýzy, komparace a částečně syntézy. Jako podklad pro formulaci závěrů byla využita data získaná ze zdrojů Ministerstva financí České republiky a rezortu Ministerstva obrany České republiky (rezortu MO ČR).

VÝSLEDKY

Účetní reforma veřejných financí byla v České republice oficiálně zahájena v květnu 2005 s cílem implementace aktuální báze do účetnictví veřejného sektoru do r. 2010. Za tímto účelem bylo třeba nejprve nastavit hlavní legislativní rámec reformy, na základě kterého by následně mohla být aktuální báze zavedena do účetnictví účetních jednotek veřejného sektoru. V současnosti lze konstatovat, že potřebný legislativní rámec reformy je na centrální úrovni vytvořen.

Legislativní rámec reformy a změna směrné účtové osnovy

Nejdůležitějším legislativním krokem byla z tohoto pohledu novela zákona o účetnictví č. 304/2008 Sb., kterou byl změněn zákon č. 563/1991 Sb., *o účetnictví*, ve znění pozdějších předpisů (zákon o účetnictví) a který nabyl účinnosti ke dni 1. 1. 2009. Ustanovení zákona byla dále rozpracována vyhláškou č. 410/2009 Sb., prováděcí vyhláška k zákonu o účetnictví č. 563/1991 Sb., ve znění pozdějších předpisů, *pro některé vybrané účetní jednotky* a vyhláškou č. 383/2009 Sb., *o účetních záznamech v technické formě vybraných účetních jednotek a jejich předávání do centrálního systému účetních informací státu a o požadavcích na technické a smíšené formy účetních záznamů* (technická vyhláška o účetních záznamech). Uvedená legislativa byla později opětovně novelizována a doplněna vyhláškou č. 270/2010 Sb., *o inventarizaci majetku a závazků*.

Zákon o účetnictví nově vymezuje tzv. vybrané účetní jednotky, které tvoří organizační složky státu, státní fondy, územní samosprávné celky, dobrovolné svazky obcí, regionální rady regionů soudržnosti, příspěvkové organizace a zdravotní pojišťovny. Do novelizace účetní legislativy se uvedené účetní jednotky řídily různými prováděcími přednáškami a standardy, což komplikovalo možnost agregace účetních dat a jejich komparaci. Nyní se právní úprava harmonizuje a přibližuje účetnictví podnikatelů, což je mimo jiné i v souladu s evropským i světovým trendem v oblasti veřejného sektoru.

²²⁵ V r. 2005 zavedla aktuální bázi do svého účetnictví např. také Evropská komise.

²²⁶ Blíže viz Lüder (2003), Carlin (2005) nebo Robinson (2009).

Zákon o účetnictví a vyhlášky jsou postupně doplňovány o účetní standardy konkretizující jejich ustanovení do podoby postupů účtování. Dosud bylo vydáno 8 standardů, nejnovější z nich byl zveřejněn v březnu 2011 a týká se odpisování dlouhodobého majetku. Na základě uvedených skutečností lze konstatovat, že 1. etapa účetní reformy v České republice, která spočívala v nastavení legislativního rámce, byla ukončena. Jisté nedostatky přetrvávají v oblasti tvorby účetních standardů.

Základní pravidla pro členění a uspořádání směrné účtové osnovy jsou uvedena ve vyhlášce č. 410/2009 Sb., *kteřou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů, pro některé vybrané účetní jednotky*. Z členění směrné účtové osnovy pro vybrané účetní jednotky je patrný příklon k účetnictví podnikatelů, změny se z tohoto důvodu projeví zejména v oblasti účtů nákladů a výnosů a také v oblasti vlastních zdrojů financování (jmění). Na základě směrné účtové osnovy si vybrané účetní jednotky sestavují svůj účtový rozvrh.

Změna struktury účetní závěrky a integrovaný informační systém státní pokladny

Struktura a forma součástí účetní závěrky je uvedena ve vyhlášce č. 410/2009, *kteřou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů, pro některé vybrané účetní jednotky* a jejich přílohách. Účetní závěrku u vybraných účetních jednotek tvoří rozvaha, výkaz zisku a ztráty, příloha, přehled o peněžních tocích a přehled o změnách vlastního kapitálu. Na rozdíl od podnikatelů, sestavování přehledu o peněžních tocích a přehledu o změnách vlastního kapitálu je povinné.

Účetní záznamy od vybraných účetních jednotek jsou shromažďovány v centrálním systému účetních informací státu. Tyto záznamy by měly být využívány pro efektivní řízení v oblasti veřejných prostředků a pro výkaznictví na základě principů konsolidace. Právním rámcem je zákon o účetnictví a vyhláška č. 383/2009 Sb., *o účetních záznamech v technické formě vybraných účetních jednotek a jejich předávání do centrálního systému účetních informací státu a o požadavcích na technické a smíšené formy účetních záznamů (technická vyhláška o účetních záznamech)*, ve znění pozdějších předpisů.

Účetní záznamy tímto způsobem předává zhruba 18 tis. účetních jednotek. Vyhláška rozlišuje mezi konsolidačními a operativními účetními záznamy, operativními účetními záznamy jsou soupis pohledávek, soupis závazků, disponibilní majetek, peněžní prostředky, soupis podmíněných pohledávek a soupis podmíněných závazků. Je evidentní, že rozsah dat generovaných vybranými účetními jednotkami a předávaných do centrálního systému účetních informací státu je značně široký. Otázkou zůstává, zda a jak budou tato data využívána pro ekonomické řízení.

Odpisování dlouhodobého majetku

Implementace odpisování dlouhodobého majetku je jednou z nejkomplicovanějších součástí účetní reformy veřejných financí. Důvodem je značný rozsah a rozmanitá struktura dlouhodobého majetku evidovaného v účetních jednotkách veřejného sektoru, zejména v organizačních složkách státu. V některých vybraných účetních jednotkách probíhalo odpisování i před zahájením reformy (příspěvkové organizace), jiné dosud neodpisovaly (organizační složky státu). Dosud navíc chyběla právní úprava pro odpisování, proto musel být původní termín pro jejich zavedení posunut na konec roku 2011.

V březnu 2011 byl vydán český účetní standard č. 708 – Odpisování dlouhodobého majetku. Ten účetním jednotkám dává na výběr mezi tzv. zjednodušeným, rovnoměrným, výkonovým nebo komponentním způsobem odpisování. V rámci účetní jednotky není vyloučena ani kombinace uvedených způsobů. Pro účely odpisování je provedena nejprve kategorizace dlouhodobého majetku do účetních odpisových skupin vycházejících z Klasifikace produkce CZ-CPA a Klasifikace stavebních děl CZ-CC v souladu s přílohou 1 standardu.

Při volbě zjednodušeného způsobu odpisování účetní jednotka určí dobu používání dlouhodobého majetku podle příloh 2 a 3 standardu, přičemž se tato doba v závislosti na konkrétní účetní odpisové skupině u hmotného majetku pohybuje od 5 do 80 let, u nehmotného majetku od 3 do 30 let. Vybrané účetní jednotky nyní musejí podle uvedeného standardu do konce roku 2011 provést kategorizaci dlouhodobého majetku, vybrat způsob odpisování a stanovit interní postupy pro odpisování. Samozřejmě bude muset být rovněž upraven software, aktualizována majetková databáze a vyškolen personál, což jistě není levná ani krátkodobá záležitost.

Na druhé straně, informace o odpisech umožní lépe plánovat životní cyklus dlouhodobého majetku a rozhodovat o alokaci zdrojů na investice apod. v souvislosti s řešením odpisů bude nutno řešit také problémy týkající se specifických druhů majetku, jako jsou např. aktiva národního bohatství nebo vojenská aktiva. Pravděpodobně bude muset zvážena i harmonizace způsobů odpisování u různých účetních jednotek v rámci rezortů, zejména u těch, které v minulosti odpisovaly podle sazeb daňových odpisů.

ZÁVĚR

Účetní reforma veřejných financí v České republice vstoupila do fáze implementace. Legislativní rámec reformy byl na centrální úrovni již nastaven, určité nedostatky přetrvávají v oblasti účetních standardů. Z průběhu reformy je patrný příklon k účetnictví podnikatelů, tj. k manažerskému pohledu na účetnictví veřejného sektoru a dále k harmonizaci účetní legislativy napříč různými typy účetních jednotek veřejného sektoru. Tento vývoj je v souladu s evropským i světovým trendem v oblasti účetnictví veřejného sektoru.

Na druhé straně je evidentní, že ani účetní data sestavená na akruální bázi sama o sobě nezamezí růstu veřejného dluhu, jak ostatně argumentují kritici využití akruálního konceptu ve veřejném sektoru. Kontrola veřejných financí se zlepší pouze za předpokladu, že účetní data nebudou sestavována samoučelně, ale budou využita pro rozhodování o alokaci veřejných zdrojů a kontrolu této alokace. Pokud jde o využití akruálního konceptu v oblasti rozpočtu, není ve vyspělých zemích světa zatím stále rozšířen, stejně tak je tomu i u nás.

LITERATURA

- [1] BLÖNDAL, J. R. Accrual Accounting and Budgeting: Key Issues and Recent Developments [on line, cited 2011-03-15]. *OECD Journal on Budgeting*, 2003.vol. 3, No 1, pp. 43-59. ISSN 1608-7143. Available from <http://www.oecd.org/dataoecd/21/31/42187847.pdf>.
- [2] CARLIN, T. M. Debating the Impact of Accrual Accounting and Reporting in the Public Sector. *Financial Accountability & Management*. Blackwell. August 2005, Vol. 21, Iss. 3, p. 309-336. ISSN 0267-4424.
- [3] LÜDER, K. and JONES, R. *Reforming Governmental Accounting and Budgeting in Europe*. Frankfurt am Main : Fachverlag Moderne Wirtschaft, 2003. 1080 p. ISBN 3-934803-13-X.

- [4] MINISTERSTVO FINANČÍ ČR [on line, cited 2011-03-20]. Available from http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Reforma_pdf.pdf.
- [5] ROBINSON, M. Accrual Budgeting and Fiscal Policy [on line, cited 2011-03-25]. *OECD Journal on Budgeting*, 2009, vol. 1, pp. 1-29. ISSN 1608-7143. Available from <http://www.oecd.org/dataoecd/43/31/43410301.pdf>.
- [6] OECD. *Managing Public Expenditure. A Reference Book for transition countries* [on line, cited 2011-03-25]. 504 p. ISBN 9789264186538. Available from <http://www.oecdbookshop.org/oecd/display.asp?lang=EN&sf1=identifiers&st1=422001051p1>.

Ing. Jana Vodáková, Ph.D.
Univerzita obrany
Kounicova 65
602 00 Brno
jana.vodakova@unob.cz

FONDOVÉ ÚČETNICTVÍ NEZISKOVÝCH ORGANIZACÍ JAKO NÁSTROJ SPRÁVCOVSTVÍ A ODPOVĚDNOSTI

FUND ACCOUNTING IN NON-PROFIT ORGANIZATIONS SUPPORTING STEWARDSHIP AND ACCOUNTABILITY

Tomáš Zouhar

ANOTACE

Účetní výkaznictví neziskových organizací je tradičně ovlivněno účelovostí spravovaných ekonomických zdrojů, které slouží k plnění cílů organizace. Příspěvek rozebírá aktuální pojetí aplikované v českém neziskovém prostředí, jeho klady i nedostatky. Současný stav je porovnáván s přístupem amerických všeobecně uznávaných účetních principů, které primárně sledují zájem externího uživatele finančních výkazů.

KLÍČOVÁ SLOVA

fondové účetnictví, neziskové organizace, odpovědnost

ANNOTATION

Financial reporting is traditionally influenced by purpose-built usage of economic sources that serve in achieving the organization's goals. The article discusses actual approaches applied in the Czech non-profit environment, their advantages and disadvantages. Current state is compared with solutions under US GAAP financial statements that primarily meet external user's needs.

KEY WORDS

fund accounting, non-profit organization, accountability

ÚVOD

Neziskové organizace spravují čím dál větší objemy majetku nabývaných z různých zdrojů sloužící v různých činnostech a programech organizací. Vzájemná konkurence mezi jednotlivými organizacemi i oblastmi působení motivuje společnosti k větší odpovědnosti k donátorům, poskytovatelům příspěvků a dotací a samosprávě. Zveřejňování výstupů účetnictví srozumitelným způsobem s důrazem na informování stávajících i potenciálních poskytovatelů prostředků se stává nezbytnou podmínkou dalšího fungování a plnění cílů neziskových organizací.

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je posoudit zda a do jaké míry fondové účetnictví a výkaznictví neziskových organizací plní svou roli vhodného nástroje pro správu účelových prostředků svěřených neziskové organizaci k plnění jejích záměrů a poslání. Porovnáván je přístup české legislativy a anglosaské regulace ve způsobech vykazování externím uživatelům se zaměřením na principy odpovědnosti a věrného zobrazení účetní jednotky jako důvěryhodného partnera pro dárce, klienty, obchodní partnery, samosprávu a další zainteresované uživatele výročních zpráv o hospodaření a činnosti.

VÝSLEDKY

Metoda fondového hospodaření českých neziskových organizací vychází z prováděcí vyhlášky č. 504/2002 Sb. upravující účetnictví širokého spektra subjektů, jejichž společným jmenovatelem je nevýdělečná činnost. Samotná vyhláška věnuje fondům pouze jeden odstavec stručně popisující charakteristiku zdroje, způsob tvorby, původ a omezení. Prostředky vkládané do fondu jsou účelově omezovány buď poskytovatelem nebo přímo pravidly organizace stanovené statutem či přímo konkrétní legislativní regulací. Detailnější postupy zaměřené spíše na techniku účtování jsou popsány v Českých účetních standardech pro nevýdělečné organizace, konkrétně ve standardu č. 413, Vlastní zdroje a dlouhodobé závazky. Žádné společné členění či principy třídění však pro různé formy neziskových organizací v ČR neexistují. Konkrétní typy fondů a nakládání s nimi jsou blíže specifikovány pouze v zákonech definující některé formy neziskových organizací, např. u obecně prospěšných organizací (zákon č. 248/1995 Sb.), u veřejných vysokých škol (zákon č. 111/1998 Sb.) či u veřejných výzkumných institucí (zákon č. 341/2005 Sb.).

Přestože v účetních oblastech jako jsou závazkové vztahy či vykazování dlouhodobého majetku se legislativa věnuje všem neziskovým organizacím bez větších rozdílů a velmi často nerespektuje odlišnosti v jejich činnostech, v oblasti fondového účetnictví jsou pravidla velmi obecná, neúplná a i u podobně orientovaných subjektů rozdílná. Na druhou stranu u některých forem neziskových organizací není fondové účetnictví aplikováno vůbec či pouze omezeně, ačkoliv činnosti jsou pro některé právní formy (např. obecně prospěšné společnosti, nadace, nadační fondy, církevní organizace) věcně shodné nebo velmi blízké. Na příklad v oblasti vědy a výzkumu jsou veřejné vysoké školy i veřejné výzkumné instituce čím dál více odkázány na vícezdrojové financování vyžadující oddělené sledování využití zdrojů, a přestože mají tyto dvě formy organizací významný společný průnik ve výzkumné činnosti, není jejich účetní výkaznictví řešeno systémově, tak aby bylo možné porovnávat způsoby nakládání ať už s veřejnými či soukromými zdroji financování.

Za určitou výhodu lze u organizací využívající fondové zobrazení zdrojů považovat fakt, že oddělená legislativní regulace jednotlivých forem organizací reflektuje jejich podmínky a díky mnoha omezením alespoň částečně umožňuje vnitřní srovnatelnost v rámci odvětví. Bohužel úzké zaměření fondů jen na některé účely vede k tomu, že jen část zdrojů financování organizace je zachyceno tímto způsobem. Zbytek pasiv tvoří ostatní složky vlastního jmění a cizích zdrojů s jiným způsobem členění bez vnitřní vazby na prostředky procházející jednotlivými fondy.

Přístup US GAAP k fondovému účetnictví neziskových organizací

Původní fondového účetnictví používané neziskovými organizacemi, které vychází z obecně uznávaných účetních principů (Generally Accepted Accounting Principles, US GAAP) rozdělovalo aktiva, závazky a zůstatky fondů do vymezených účetních částí, které se vyznačují zaměřením na určité činnosti a poslání nebo jsou omezovány podmínkami a pravidly poskytovatele příspěvků či darů [1]. Standard US GAAP SFAS 117 Finanční výkazy neziskových organizací [2] omezil fondové zobrazení závěrky s jednotlivými, relativně samostatnými fondy, a nahradil jej požadavkem na vykazování čistých aktiv (net assets) členěných do tří základních skupin podle míry účelovosti, omezení ze strany poskytovatele a povahy spravovaných prostředků. Přijetím uvedeného standardu tak došlo de facto ke sloučení dříve na první pohled samostatných fondů do jednotného výkazu organizace s pevným členěním podle časového horizontu na neomezovaná (unrestricted), dočasně omezovaná (temporarily restricted) a trvale omezovaná (permanently restricted) čistá aktiva. Rozdělení zdrojů podle míry vázanosti na daný účel se promítá jak do výkazu o finanční pozici (rozvaha), tak i do výkazu o činnosti (výsledovka).

Trvale omezovaná čistá aktiva a případné výnosy z nich lze po celou dobu jejich držení využívat jen k účelu vymezeným poskytovatelem. Na druhou stranu neomezovaná čistá aktiva představují základní nástroj organizace zajišťující běžný provoz. Jako neomezovaná čistá aktiva lze standardně označit veškeré příspěvky, u kterých externí poskytovatel svými podmínkami nijak neomezuje jejich využití a nezisková organizace je tak může využívat na jakoukoliv svou činnost v souladu se svým posláním. Agregovaný způsob zveřejňování využití spravovaných prostředků a jejich zůstatků umožňuje podat ucelenější obraz organizace a lépe zhodnotit všechny její činnosti a finanční pozici. Přestože standardy US GAAP již původní fondový způsob vykazování neuznávají pro potřeby externího finančního výkaznictví, pro interní potřeby organizací je stále využíván a poskytuje potřebný detailní pohled správcům a vedení organizace. Požadavek na vykazování fondů v agregované podobě různě omezovaných čistých aktiv pramení z narůstajícího počtu zdrojů, který u větších organizací způsoboval nepřehlednost ve zdrojích financování. Podrobné zveřejňování jednotlivých fondů bylo nahrazeno vhodnějším a přehlednějším členěním čistých aktiv, které plně respektuje základní myšlenku poskytnout externímu uživateli co nejpravdivější obraz o účetní jednotce.

ZÁVĚR

Z provedeného srovnání přístupu české účetní legislativy a Obecně uznávaných účetních principů US GAAP k fondovému účetnictví neziskových organizací plyne, že:

- české regulaci chybí jasná koncepce účelu fondového výkaznictví neziskových organizací,
- prováděcí české standardy zbytečně akcentují technické účetních postupů místo jasných pravidel hledisek členění fondů a způsobu zveřejňování stavů a čerpání fondů,
- vykazované fondy tvoří jen část svěřených účelových prostředků.

Výsledkem je, že ty organizace, které mají zákonnou povinnost skrze fondy vykazovat využití účelových prostředků, tuto povinnost plní, avšak informační hodnota pro externího uživatele se ztrácí v nevhodném členění a agregaci položek účetních výkazů. Na rozdíl od anglosaského přístupu s hlavním cílem vysvětlit vnějšimu uživateli, jak je organizace spravována, nedokáže česká účetní regulace rozlišit významnost a důležitost vykazovat srozumitelně různé druhy zdrojů spravované neziskovou organizací. Zatímco anglosaský přístup využívá členění fondů jako jedno z hlavních hledisek klasifikace čistých aktiv organizace, v českém pojetí lze fondy považovat jen za část účelových zdrojů bez jasného příspěvku k transparentnosti hospodaření.

LITERATURA

- [1] LARKIN, R.F. – DITOMMASO M., *Not-for-Profit GAAP*. New Jersey: John Wiley & Sons, 2009. ISBN 978-0470-28613-5
- [2] FASB: *Statement of Financial Accounting Standards No. 117: Financial Statements of Not-for-Profit Organizations* [online] URL: <http://www.fasb.org/pdf/fas117.pdf>
- [3] *České účetní standardy pro účetní jednotky, které účtují podle vyhlášky č. 504/2002 Sb., Český účetní standard pro účetní jednotky, u kterých hlavním předmětem činnosti není podnikání č. 413, Vlastní zdroje a dlouhodobé závazky*

Tento příspěvek byl zpracován jako jeden z výstupů projektu Interní grantové agentury VŠE v Praze „Průzkum aktuálních souvislostí finančního výkaznictví neziskových organizací v ČR“ (registrační číslo F1 22/2011).

Ing. Tomáš Zouhar, Vysoká škola ekonomická v Praze
nám. W. Churchilla 4, Praha 3
zouhart@vse.cz

OPERAČNÍ RIZIKO V KONTEXTU SOLVENCY II

OPERATIONAL RISK IN THE CONTEXT OF SOLVENCY II

Lenka Žváčková

ANOTACE

Příspěvek se věnuje operačním rizikům v pojišťovnictví a požadavkům na jejich kvantifikaci a řízení, které přináší nový systém regulace pojišťoven – Solvency II. Kriticky přitom hodnotí standardní způsob výpočtu, který je příliš zjednodušující a znevýhodňuje velké pojišťovny. Je proto navržen komplexnější přístup k operačním rizikům, který umožní nejen jejich přesnější kvantifikaci, ale hlavně účinnější řízení.

KLÍČOVÁ SLOVA

operační rizika, Solvency II, kapitálový požadavek, ORSA, interní model

ANNOTATION

The paper focuses on operational risks in insurance and requirements for their quantification and management, which brings a new system of insurance regulation - Solvency II. Paper critically evaluates the standard method of calculation, which is too simplistic and penalizes large insurance companies. That's why a more comprehensive approach to operational risk is proposed, which not only allows more accurate quantification, but also effective management.

KEY WORDS

operational risk, Solvency II, capital requirement, ORSA, internal model

ÚVOD

Operačnímu riziku, které představuje možné ztráty způsobené selháním lidského faktoru, systémů, procesů nebo vlivem nepříznivých externích skutečností, nebyl dosud v pojišťovnictví přikládán velký význam. Toto se ale mění s příchodem nového evropského regulatorního rámce Solvency II, který řadí operační riziko mezi zásadní rizika, kterým jsou pojišťovny vystaveny, a požaduje, aby pojišťovny tato rizika kvantifikovaly a vytvářely dostatečný kapitál na jejich krytí. Navrhovaný způsob výpočtu pro operační riziko je však velmi zjednodušující a znevýhodňuje velké pojišťovny. Na druhé straně je však součástí Solvency II také rozsáhlý soubor kvalitativních požadavků na pravidelné a komplexní sledování a vyhodnocování rizik. Pro pojišťovny je proto vhodné, aby vyvinuly vlastní systémy řízení operačního rizika, které jim umožní jak jeho efektivní řízení, tak i vhodnější způsob kvantifikace, který bude respektovat skutečný rizikový profil pojišťovny a nejen její velikost.

CÍL A METODIKA

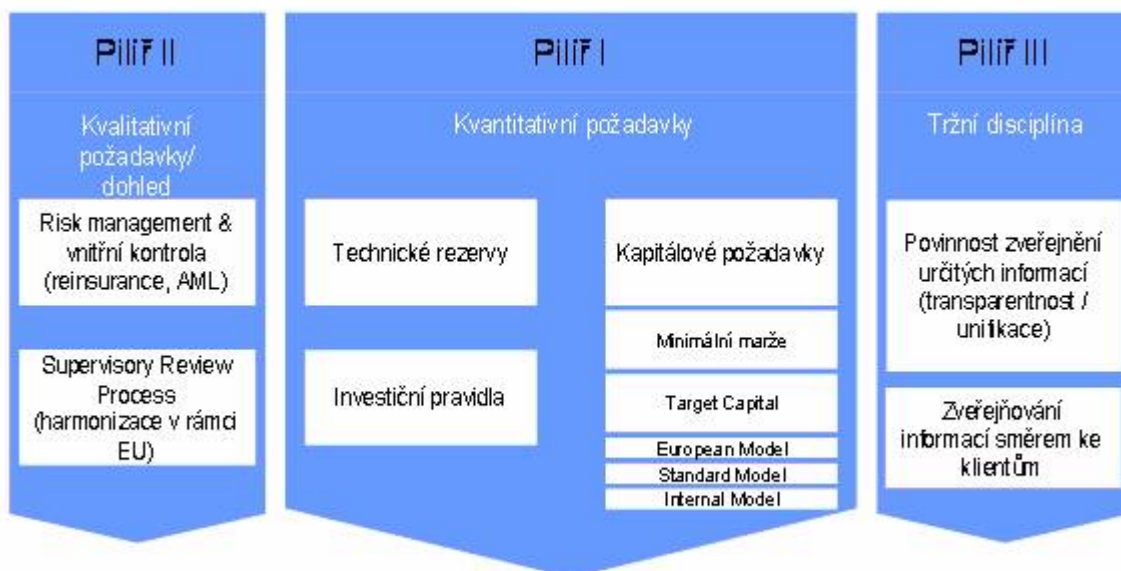
Cílem tohoto článku je popsat požadavky regulatorního systému Solvency II na oblast řízení operačního rizika v pojišťovnách a vysvětlit, proč jsou pojišťovny motivovány k vývoji vlastních modelů k řízení a kvantifikaci tohoto rizika.

VÝSLEDKY

Evropský systém regulace pojistného trhu daný Směrnicí Evropského parlamentu a Rady 2009/138/ES ze dne 25. listopadu 2009 o přístupu k pojišťovací a zajišťovací činnosti a jejím

výkonu, zkráceně nazývaný Solvency II, s platností od 1. 1. 2013, spolu se souvisejícími dokumenty 2. a 3. úrovně (tj. závazná implementační opatření a nezávazná doporučení) přináší rozsáhlé požadavky na kvantifikaci rizik a výpočet kapitálu nutného k jejich krytí, vnitřní procesy a řízení pojišťovny s ohledem na rizika a reporting. Tyto požadavky tvoří tzv. tří pilířovou architekturu Solvency II (viz Obr. 1). Vzhledem k cíli tohoto článku se dále zaměřím na otázku operačního rizika v Pilíři I a II, tedy na kvantitativní a kvalitativní požadavky na něj kladené.

Obr. 1 Tří pilířová architektura Solvency II

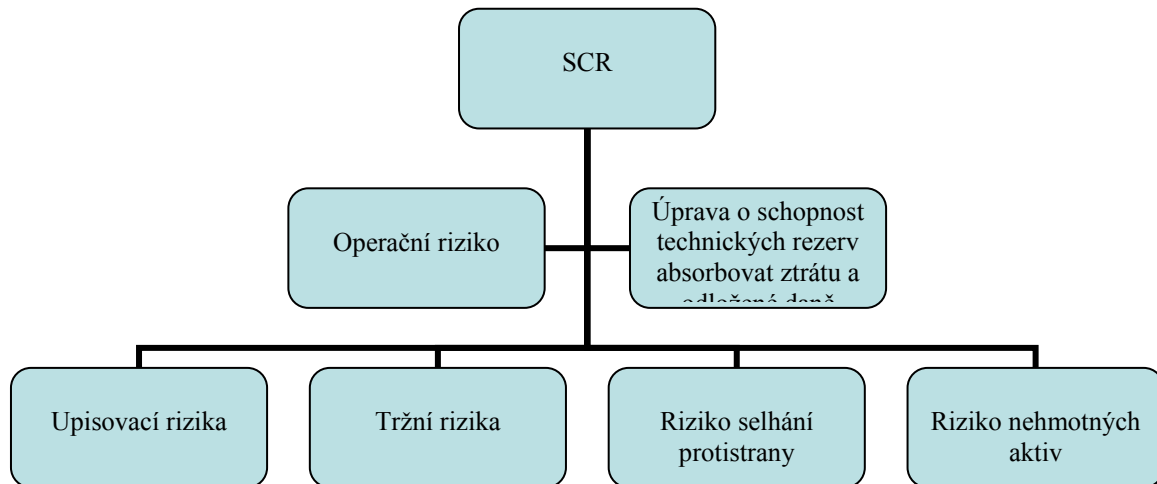


Kvantitativní požadavky

Kvantitativní požadavky obsažené v Pilíři I zahrnují postupy a výpočty k určení expozice pojišťovny vzhledem k nejvýznamnějším rizikům – životnímu, neživotnímu a zdravotnímu upisovacímu riziku, tržnímu riziku, riziku selhání protistrany a riziku nehmotných aktiv. Celková expozice vůči těmto rizikům a z ní vyplývající požadavek na potřebný kapitál (nazývaný jako základní solventnostní požadavek, ozn. BSCR, z anglického *basic solvency capital requirement*) je následně navýšena o kapitálový požadavek na operační riziko a upravena o efekty vyplývající ze schopnosti technických rezerv absorbovat část ztrát a ze změny odložených daní. Výsledkem je celkový požadavek na kapitál (nazývaný jako solventnostní kapitálový požadavek, ozn. SCR, z anglického *solvency capital requirement*), který je pojišťovna povinna držet ke krytí svých hlavních rizik. Viz Obr. 2.

Výpočty a parametry pro jednotlivé rizikové moduly a tedy i pro operační riziko se v průběhu příprav Solvency II několikrát měnily a jejich kalibrace byla testována prostřednictvím kvantitativních dopadových studií (ozn. QIS, z anglického *quantitative impact study*). Těchto studií se dobrovolně účastnily evropské pojišťovny, aby se tak připravily na výpočty spadající do Pilíře I a poskytly zároveň evropským orgánům potřebná data k prověření jejich kalibrace. Celkem se dosud uskutečnilo pět takovýchto studií, poslední z nich (ozn. QIS 5) proběhla na podzim roku 2010. Další studie se v tuto chvíli neplánují, výsledné kalibrace tedy pravděpodobně budou velmi blízké těm, které byly testovány v rámci QIS 5.

Obr. 2 Struktura SCR



Dle QIS 5 byl pro výpočet kapitálového požadavku pro operační riziko (ozn. SCR_{Op}) stanoven tento postup:

$$SCR_{Op} = \min(30\% \cdot BSCR; Op) + 25\% \cdot náklady_{IŽP}$$

kde

$náklady_{IŽP}$ = roční administrativní náklady na investiční životní pojištění a

$$Op = \max(Op_{pojistné}; Op_{rezervy})$$

$$Op_{pojistné} = 4\% \cdot pojistné_{ŽP} + 3\% \cdot pojistné_{NŽP} + 4\% \cdot (pojistné_{ŽP} - 110\% \cdot loňské\ pojistné_{ŽP}) + 3\% \cdot (pojistné_{NŽP} - loňské\ pojistné_{NŽP})$$

kde

$pojistné_{ŽP}$ = roční hrubé zasloužené pojistné z životního pojištění mimo investičního,

$pojistné_{NŽP}$ = roční hrubé zasloužené pojistné z neživotního pojištění.

$$Op_{rezervy} = 0,45\% \cdot rezervy_{ŽP} + 3\% \cdot rezervy_{NŽP}$$

kde

$rezervy_{ŽP}$ = hrubé technické rezervy životního pojištění mimo investičního,

$rezervy_{NŽP}$ = hrubé technické rezervy neživotního pojištění, obojí bez zahrnutí rizikové přírážky.

Operační riziko je tedy kvantifikováno buď procentuálním podílem z celkového rizika z ostatních modulů (tj. z BSCR) nebo z objemových veličin – pojistného, rezerv, podle toho, co je větší. Obě varianty jsou přitom velmi zjednodušující a neodrážejí skutečné operační riziko v dané pojišťovně. Určitě platí, že operační riziko je velmi provázáno s ostatními riziky, a jistě se dá i předpokládat, že čím větší pojišťovna, tím více bude mít zaměstnanců, informačních systémů a procesů, které mohou selhat, tento vztah ale nelze jednoduše zachytit prostými procentuálními podíly, které jsou konstantní pro všechny evropské pojišťovny nezávisle na jejich rizikovém profilu. Výsledkem tohoto výpočtu je automaticky vysoký kapitálový požadavek pro operační riziko u pojišťoven s velkým objemem obchodů, přestože tyto velké pojišťovny jsou obvykle dobře organizovány, používají moderní technologie a sofistikované kontrolní mechanismy, které je chrání před operačními selháními. Na druhé

straně malé pojišťovny vzhledem k omezenému rozsahu svých příjmů z pojištění jsou také limitovány v investicích do nákladných systémů a i z důvodu menšího počtu zaměstnanců jim často zcela chybí systematický přístup k operačním rizikům. Kapitálový požadavek ovšem odráží pouze jejich výkonnost v oblasti pojištění a je tedy nízký. Takový způsob kvantifikace operačního rizika ve výsledku pojišťovny nijak nemotivuje k jeho účinnému řízení, neboť se nijak neprojeví na výši kapitálu, který je nutný k jeho krytí.

Obzvláště pro velké pojišťovny proto může být výhodnější opustit tento standardní výpočet a vyvinout vlastní modely (tzv. interní modely), které zachytí jejich skutečnou expozici vůči operačnímu riziku. Tato možnost ovšem naráží na zásadní problém, a to nedostatek dat. Vzhledem k tomu, že pojišťovny (na rozdíl od bank) se dosud operačním rizikem výrazněji nezabývaly, nedisponují obvykle databázemi, které by systematicky shromažďovaly relevantní údaje. Samotnému statistickému modelování proto musí předcházet vybudování systému sběru dat, což může být vzhledem k neexaktnímu charakteru tohoto rizika a obecně nízkému povědomí mezi zaměstnanci pojišťoven velmi náročné.

Kvalitativní požadavky

V kontrastu ke zjednodušenému přístupu k operačnímu riziku v rámci Pilíře I vyznívají komplexní požadavky na řízení rizik specifikované v Pilíři II. Pojišťovny jsou zde nuceny implementovat rozsáhlé systémy řízení rizik zahrnující strategie, procesy neustálého sledování a vyhodnocování rizik a jejich vzájemných závislostí. Tyto systémy musí navíc splňovat tzv. „use test“, což znamená, že řízení rizik musí být zakomponováno do samotného řízení pojišťovny a veškerých rozhodovacích procesů, tedy nejen formálně naplňovat regulatorní požadavky.

Zásadní úlohu v řízení rizik přitom hraje tzv. vlastní posouzení rizik a solventnosti (ozn. ORSA, z anglického *own risk and solvency assessment*). ORSA vyžaduje po pojišťovnách zavedení procesů, které jim umožní na pravidelné bázi komplexně sledovat a posuzovat rizika, kterým jsou vystaveny, porovnávat je s na ně alokovaným kapitálem a zjištění promítat do své obchodní strategie. Toto posouzení je navíc potřeba provádět i při veškerých strategických rozhodnutích a změnách, které mohou mít dopad na rizikový profil pojišťovny. Shledá-li ORSA, že struktura či velikost rizik se změnila, je nutné provést okamžitý přepočtení kapitálových požadavků dle Pilíře I.

Operační riziko, jakožto jedno z důležitých rizik, je nutnou součástí ORSA, což opět klade značné nároky na sběr dat a jejich vyhodnocování, včetně výše zmíněných problémů.

Sběr informací pro řízení operačního rizika

Vzhledem k neexistenci či pouze krátké historii databází událostí operačního rizika v pojišťovnách, nelze ve většině případů vycházet z objektivních dat a běžných statistických metod, ale je nutné vycházet ze subjektivního hodnocení a expertních odhadů. Potřebné informace je proto vhodné získávat např. kombinací těchto nástrojů:

RSCA (z anglického *risk and self control assessment*)

Jedná se o plošné zmapování operačních rizik, kterým je pojišťovna vystavena, a kontrolních mechanismů tato rizika zmenšujících. Realizuje se obvykle prostřednictvím rozsáhlých dotazníků, které vyplní všechny organizační jednotky pojišťovny. Vzhledem k náročnosti se proto obvykle provádí maximálně jednou ročně a neslouží tedy k operativnímu řízení v průběhu roku. Poskytuje ale obecnou představu o rizikovém profilu pojišťovny a faktorech, které ho ovlivňují. Zároveň také hodnotí účinnost systému kontrolních opatření a pokud je

vhodně navrženo, dokáže poskytnout i potřebné parametry pro statistické modelování a tím umožnit vývoj interního modelu, který nahradí standardní výpočet kapitálového požadavku.

Klíčové indikátory rizika (KRIs, z anglického *key risk indicators*)

Na základě informací zjištěných v rámci RSCA o faktorech ovlivňujících výši rizika je vhodné vytipovat veličiny, které lze měřit a sledovat v průběhu roku a usuzovat dle nich o vývoji jimi ovlivňovaného rizika. Například riziko ztráty klíčových zaměstnanců lze do jisté míry předpovídat sledováním fluktuace zaměstnanců, jiným příkladem mohou být počty krátkodobých výpadků IT systémů jako indikátory rizika jejich závažného selhání. Nastavením a vyhodnocováním vývoje takovýchto indikátorů lze rozpoznat případné změny v rizikovém profilu pojišťovny a naplnit tak požadavky ORSA.

Scénáře

Oba předchozí nástroje dokážou identifikovat spíše běžné a tedy i očekávané ztráty spojené s operačními riziky. Pro analýzu dopadů skutečně zásadních událostí je ovšem vhodnější navrhnout několik „krizových“ scénářů (např. velké živelní katastrofy, fatální selhání IT systémů apod.) a prozkoumat, jak je na takové situace pojišťovna připravena a případně přijmout opatření, která sníží možné dopady.

ZÁVĚR

Solvency II klade na oblast operačních rizik na jedné straně kvantitativní požadavky, které jsou příliš zjednodušující a obzvlášť u velkých pojišťoven mohou vést ke značné potřebě krytí kapitálem. Na druhé straně potom uvádí rozsáhlé kvalitativní požadavky na sledování a řízení, které vyžadují značné množství dat a analýz. Za takové situace, kdy jsou pojišťovny nuceny implementovat procesy komplexního monitorování a vyhodnocování operačního rizika, je vhodné získaná data využít také k vývoji vlastního modelu pro jeho kvantifikaci a umožnit tak stanovení odpovídajícího kapitálového požadavku a zároveň účinnější řízení tohoto rizika.

LITERATURA

[1] *Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2009/138/ES ze dne 25. listopadu 2009 o přístupu k pojišťovací a zajišťovací činnosti a jejím výkonu (Solvence II)* [online].

(17.9.2011) [cit. 2011-05-12]. Dostupný z WWW: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:335:FULL:CS:PDF>. ISSN: 1725-5074

[2] EUROPEAN COMMISSION: *QIS5 Technical Specifications* [online]. (5.7.2010) [cit. 2011-05-12]. Dostupný z WWW:

http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/docs/solvency/qis5/201007/technical_specifications_en.pdf.

[3] OPRISK ADVISORY, TOWERS PERRIN: *A New Approach for Managing Operational Risk* [online]. (December 2009) [cit. 2011-05-12]. Dostupný z WWW:

<http://www.soa.org/files/pdf/research-new-approach.pdf>.

Ing. Lenka Žváčková

Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta informatiky a statistiky, Katedry statistiky a pravděpodobnosti

Nám. W. Churchilla 4

130 67 Praha 3

email: xzval00@vse.cz

Masarykova univerzita
Ekonomicko-správní fakulta
Katedra financí
Ing. Petr Valouch, Ph.D.
vedoucí katedry

Evropské finanční systémy 2011

Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference konané v rámci „Slavnostní konference k 20. výročí založení Ekonomicko-správní fakulty MU“

Editor: Mgr. Petr Červinek

Ediční rada: R. Lukášová, L. Blažek, E. Hýblová, J. Maryáš,
M. Kvizda, J. Nekuda, D. Němec, V. Hynek

Vydala Masarykova univerzita roku 2011
1. vydání, 2011

ISBN 978-80-210-5509-4