



Konference doktorandů na Vysoké škole finanční a správní 2021

Ondřej Roubal (ed.)

Prezentace výsledků společenskovedního výzkumu s ekonomickými
a finančními efekty (8. ročník)

Konference doktorandů na Vysoké škole finanční a správní 2021

Prezentace výsledků společenskovedního výzkumu
s ekonomickými a finančními efekty (8. ročník)

Ondřej Roubal (ed.)

Konference doktorandů na Vysoké škole finanční a správní 2021

Prezentace výsledků společenskovedního výzkumu s ekonomickými a finančními efekty
(8. ročník)

Vysoká škola finanční a správní, Praha, 11. listopadu 2021

Editor: doc. Mgr. Ondřej Roubal, Ph.D.

Recenzovali:

Ing. Jana Kotěšovcová, Ph.D.

Ing. Yvona Legierská, Ph.D.

JUDr. Mgr. Rudolf Leška, Ph.D., LL.M.

doc. Giuseppe Maiello, Ph.D.

doc. Dr. Mgr. Lukáš Novotný, M.A.

Ing. Miroslav Pavlák, Ph.D.

doc. JUDr. Ing. Otakar Schlossberger, Ph.D.

PhDr. Martina Švecová, MSc

doc. PhDr. Barbora Vegrichtová, Ph.D., MBA

Vydalo nakladatelství Vysoké školy finanční a správní, a.s. (University of Finance and Administration)

Estonská 500, 101 00 Praha 10

jako svou 335. publikaci

Edice SCIENCEpress

První vydání

Prepress VŠFS

Vydavatelský redaktor Mgr. Petr Mach

Tisk dům tisku, s.r.o., Hvězdoslavova 614/16, 400 03 Ústí nad Labem

Tato publikace ani autorské příspěvky neprošly jazykovou úpravou. Za příspěvky odpovídají autoři. Příspěvky prošly oboustranně anonymním recenzním řízením.

Konference byla financována z prostředků, které Vysoká škola finanční a správní obdržela k účelové podpoře specifického vysokoškolského výzkumu na rok 2021.

© Vysoká škola finanční a správní, a.s., 2021

ISBN 978-80-7408-237-5 (print)

ISBN 978-80-7408-238-2 (online)

Obsah

Ondřej Roubal Úvodní slovo.....	5
Olga Burianová Analýza sankčního systému v České republice jako nástroje k zajištění stability výběru daně z přidané hodnoty	7
Branislav Kováč Introduction of the CFC rules in Slovakia.....	17
Dagmar Krausová Přístup dospělých osob pravomocně odsouzených k trestu odnětí svobody k ICT vzdělávání v českých věznicích a jeho využití po propuštění na svobodu s dopadem na veřejné finance.....	28
Janna Lédlová, Luboš Jelínek, Naděžda Petru Specifika controllingu řízení lidských zdrojů v rodinném podnikání.....	44
Pavel Makovec Optimální výše devizových rezerv centrální banky na příkladu ČNB.....	56
Alexandra Mathiasová Types of paywalls in Slovak online media	67
Jana Paveleková, Marija Hekelj Televízna tvorba pre deti a mládež na Slovensku a spôsob jej financovania.....	80
Rastislav Solej Lokálny politický cyklus na Slovensku: Vplyv na výdavky samosprávnych krajov	89
Dominika Vernerová, Marián Čvirik Využitie času na inernete v spotrebiteľskom správaní generácie Z: situácia pred a po pandemickej vlne Covid-19.....	102
Jakub Zeman Institutes and aspects of a simple join stock company.....	113

8. ROČNÍK KONFERENCE DOKTORANDŮ NA VYSOKÉ ŠKOLE FINANČNÍ A SPRÁVNÍ 2021



PREZENTACE VÝSLEDKŮ SPOLEČENSKOVĚDNÍHO VÝZKUMU
S EKONOMICKÝMI A FINANČNÍMI EFEKTY

11. listopadu 2021 od 13:00 hod.

ZAHÁJENÍ GARANTEM KONFERENCE

13:00 Ondřej Roubal – prorektor pro výzkum a vývoj

VYSTOUPENÍ ÚČASTNÍKŮ

13:15 Dagmar Krausová (Vysoká škola finanční a správní) – Přístup dospělých osob pravomocně odsouzených k trestu odnětí svobody k ICT vzdělávání v českých věznicích a jeho využití po propuštění na svobodu s dopadem na veřejné finance

13:35 Pavel Makovec (Vysoká škola ekonomická v Praze) – Optimální výše devizových rezerv centrální banky na příkladu ČNB

13:55 Janna Lédlová, Luboš Jelínek, Naděžda Petřů (Vysoká škola finanční a správní) – Specifika controllingu řízení lidských zdrojů v rodinném podnikání

14:15 Jakub Zeman (Ekonomická univerzita v Bratislavě) – Institutes and aspects of a simple joint stock company

COFFEE BREAK

VYSTOUPENÍ ÚČASTNÍKŮ

15:00 Olga Burlanová (Vysoká škola finanční a správní) – Analýza sankčního systému v České republice jako nástroje k zajištění stability výběru daně z přidané hodnoty

15:20 Rastislav Solej (Ekonomická univerzita v Bratislavě) – Lokální politický cyklus na Slovensku: Vplyv na výdavky samosprávnych krajov

15:40 Branislav Kováč (Ekonomická univerzita v Bratislavě) – Introduction of the CFC rules in Slovakia

DALŠÍ PŘÍSPĚVKY

Dominika Vernerová, Marián Čvirik (Ekonomická univerzita v Bratislavě) – Využitie času na Internete v spotrebiteľskom správaní generácie Z: situácia pred a po pandemickej vlny COVID 19

Jana Paveleková, Marija Hekelj (Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave) – Televízna tvorba pre deti a mládež na Slovensku a spôsob jej financovania

Alexandra Mathiasová (Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave) – Types of paywalls in Slovak online media

Z konferencie bude vydán recenzovaný sborník příspěvků s ISBN v tištěné i on-line podobě.

Konference je podpořena z prostředků účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum poskytnutých VŠFS na rok 2021.

www.vsfcs.cz

Úvodní slovo

Ondřej Roubal

Podle deníku The Times patří v k nejvlivnějším intelektuálním textům posledních šedesáti let práce Nassima Taleba *Černá labuť – Následky vysoce nepravděpodobných událostí*. Taleb zde pracuje s černou labutí jako metaforou nečekaných a těžko předvídatelných dějů, působící rozsáhlé a hluboké společenské změny. Bestseller amerického akademika a investičního poradce libanonského původu inspiruje k zásadním změnám moderního myšlení, poukazuje k neschopnosti lidské mysli predikce budoucích dějů a událostí, neporozumění příliš komplexní a neustále proměnlivé realitě, setrvačnosti myšlení a nepřipravenosti zvládat neočekávané situace a zlomové okamžiky. Žijeme v éře černých labutí. I během podzimu letošního roku nad našimi hlavami krouží labuť a všechny nemají jen bílou barvu. Krize na polsko-běloruské hranici, záplavy v jižním Súdánu postihují přes 700 tisíc lidí, v JAR je identifikována nová mutace SARS-COV – 2, pojmenovaná jako omikron, některé státy proto uzavírají své hranice... Svět zaznamenává i další události, Bitcoin se stává oficiální měnou Salvadoru, Pentagon zřizuje úřad pro UFO, v Německu dosahuje po 29 letech inflace rekordních 6 %, na Sibíři umírá při důlním neštěstí 51 osob. V Madridu probíhají protesty policistů, v Rotterdamu zase policisté rozhánějí střelbou tisíce nespokojených demonstrantů, násilím vyjadřujících nesouhlas s epidemiologickými omezeními vlády. V prvních dvanácti listopadových dnech se v Glasgow koná 26. konference OSN o změně klimatu. V Praze se v předposlední den konference COP 26 koná na Vysoké škole finanční a správní dne 11. listopadu 8. ročník Konference doktorandů. Téhož dne v Kapském Městě umírá v 85 letech Frederick Willem de Klerk, bývalý prezident JAR a nositel Nobelovy ceny míru... Vraťme se však do Prahy listopadových dní na Vysokou školu finanční a správní a zmiňovaný 8. ročník Konference doktorandů.

V roce 2020 jsme při 7. ročníku on-line Konference doktorandů na Vysoké škole finanční a správní vyslovili naději, že v roce 2021 při dalším ročníku této akademické události již nebudeme v exilu on-line virtuálního prostředí, ale setkáme se osobně bez digitálních platform komunikacích propojení, umožňujících vzájemné sdílení vědeckých poznatků.

Letošní 8. ročník Konference doktorandů nakonec proběhl hybridní formou, neboť jsme stále ještě zůstali pod křídly jedné z jistě nejviditelnějších černých labutí současnosti. Česko je v těchto dnech druhou covidem nejzasaženější zemí EU v počtu nově nakažených na 100 tisíc obyvatel.

Osobně jsem vděčný za to, že se v těchto nelehkých časech podařilo konferenci realizovat a nerezignovat na tuto významnou možnost každoročního vědeckého setkání doktorandů v prostorách naší univerzity. V letošním ročníku konference jsme zcela poprvé rozšířili záběr badatelského zájmu i do oblasti společenských věd se zaměřením na ekonomické a finanční efekty. Snad i proto jsme získali další zajímavé příspěvky například z oblasti mediálních studií, práva nebo vzdělávání odsouzených v českých věznicích s jejich implikacemi do světa financí a ekonomie. Kromě doktorandů z VŠFS jsme mohli přivítat, ať už osobně nebo prostřednictvím MS Teams, doktorandy z VŠE, Ekonomické univerzity v Bratislavě a Fakulty masmediální komunikace Univerzity sv. Cyrila a Metoda v Tnavě.

Sborník z 8. ročníku Konference doktorandů obsahuje 10 příspěvků, které prošly anonymním recenzním řízením. Rád bych na tomto místě poděkoval nejen autorům za jejich příspěvky, ale i recenzentům za důkladné posouzení odborné kvality textů. Za pečlivou organizátorskou a redakční práci děkuji kolegyni Markétě Holendové z Odboru výzkumu a vývoje VŠFS a dále za revize textu patří poděkování Bc. Kamile Procházkové.

Přehled všech dosavadních konferencí, včetně elektronické verze tohoto sborníku příspěvků, naleznou naši čtenáři na internetových stránkách <https://www.vsfs.cz/konferencedoktorandu/>.

Konference byla finančně podpořena ze zdrojů účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum, poskytované Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy České republiky.

doc. Mgr. Ondřej Roubal, Ph.D.
prorektor pro výzkum a vývoj VŠFS
odborný garant konference

Analýza sankčního systému v České republice jako nástroje k zajištění stability výběru daně z přidané hodnoty

Olga Burianová

Abstrakt

Zabezpečení daňového výběru a plnění veřejných rozpočtů je důležitým úkolem každého členského státu EU. Mezi významné pilíře financování rozpočtu patří daň z přidané hodnoty. V této souvislosti vznikají každé osobě povinné k dani z přidané hodnoty povinnosti peněžní a nepeněžní povahy. Dodržování těchto povinností je regulováno veřejným právem, a to prostřednictvím sankčních systémů. Předmětem příspěvku jsou vybrané daňové sankce na dani z přidané hodnoty v ČR v porovnání s některými sankčními systémy v EU. Empirický výzkum je započat srovnáním sankčních systémů u vybraných členských zemí EU, a to i v případě uplatnění voluntary disclosure (dobrovolné přiznání) daňovým subjektem. Cílem příspěvku je na základě rozboru sankčních systémů a srovnáním aktuálních aspektů vybraných sankcí na dani z přidané hodnoty v ČR zvážit rizika, které by mohla negativně ovlivnit výběr daně z přidané hodnoty.

Klíčová slova

DPH, sankční systémy, voluntary disclosure, úrok z prodlení, penále, pokuta, daňový řád

Klasifikace JEL

H 25, G 32

Úvod

Sankční systémy jsou svým preventivním a represivním působením v odborné literatuře poměrně často zmiňovány a z pohledu každé jednotlivé sankce popsány a vysvětleny. Nicméně sémantický význam sankčních systémů uceleným pohledem není odbornou veřejností jednoznačně interpretován. Podnikatelskou veřejností je předpis sankcí za neplnění povinností peněžní a nepeněžní povahy mnohdy vnímán s nedostatečnou předvídatelností a v tomto ohledu také značnou neinformovaností. Přitom pochopení sankčních systémů ucelenou formou je důležité zejména z pohledu ohrožení kontinuity interních finančních toků a narušení tvorby přidané hodnoty (Burianová a Urbánek, 2020a), která se může negativně odrazit v celém

systému inkasa daně. Podle studie Evropské komise: „VAT GAP REPORT“, zveřejněné dne 5. září 2019, ztratily země EU v roce 2017 na daňových únicích DPH částku ve výši 137 miliard EUR. Studie Evropské komise: „VAT GAP REPORT“, zveřejněná v roce 2020 již zmiňuje potenciální ztrátu 164 miliard EUR kvůli dopadům pandemie koronaviru na ekonomiku. Návrat k úrovni mezer DPH (VAT GAP) pozorovaným v letech 2018 a 2019 navíc bude nějakou dobu trvat a bude vyžadovat významné kroky daňových správ (Evropská komise, 2020).

V informační studii Ministerstva financí „Případ České republiky – srovnávací studie principů voluntary disclosure vybraných zemí“ z roku 2016 se uvádí: „Návratnost z daňových úniků, z daňových podvodů se odlišuje zejména složitostí zákonů, možností zákon obcházet a potenciální hrozbou z dopadení a výše sankce“. Tato studie měla za úkol poskytnout informace o aktuálních problémech, které se týkají hospodářské politiky s důrazem na politiku fiskální. Aktuální zůstává otázka, jaké sankční systémy jsou vhodné k zachování stability bezpečného inkasa daně? Vzhledem k obsáhlosti celé problematiky budou předmětem výzkumu v ČR řešeny sankce dle ust. §§ 250, 251 zákona č. 280/2009 Sb., daňový řád a sankce dle ust. §§ 101h) až 101k) zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty. Autor považuje uvedené sankce za podstatné, neboť plátce DPH je s nimi v rámci plnění povinností peněžní a nepeněžní povahy na dani z přidané hodnoty konfrontován v každém zdaňovacím období, tj. měsíčně či čtvrtletně. K doplnění celkového obrazu problematiky daňových sankcí budou v rámci příspěvku představeny některé rozdíly v daňových sankčních systémech u vybraných členských zemí EU (výběr zvolen dle studie Ministerstva financí ČR z roku 2016), včetně přístupů k voluntary disclosure (dobrovolné přiznání), které se sankcemi úzce souvisí.

1 Srovnání daňových sankčních systémů a voluntary disclosure u vybraných zemí EU

V zásadě všechny daňové systémy užívají nějaké formy režimů daňových sankcí. Úroky z prodlení úhrady daně nebo z nedoplatku daně se snaží chránit současnou hodnotu částky daně vybírané do státního či jiného rozpočtu. Pokuty a penále mají daňové subjekty odradit od neplnění daňových povinností, a pokud tak učiní, potrestat je, aby bylo dosaženo spravedlnosti vzhledem k daňovým poplatníkům, kteří svoje povinnosti plní. Christophe J Waerzeggers, Cory Hillier a Irving Aw (2019) ve své studii pro Mezinárodní měnový fond uvádí: „... jelikož úroky z prodlení a ostatní sankce slouží k velmi odlišným cílům, neměly by být uplatňovány vzájemně se vylučujícím způsobem.“. Cílem voluntary disclosure je nabídnout daňovým poplatníkům výměnou za dobrovolné dodatečné přiznání podstatné snížení daňových sankcí. Snížení sankcí by mělo být uděleno pouze tam, kde dochází skutečně k dobrovolnému dodatečnému přiznání.

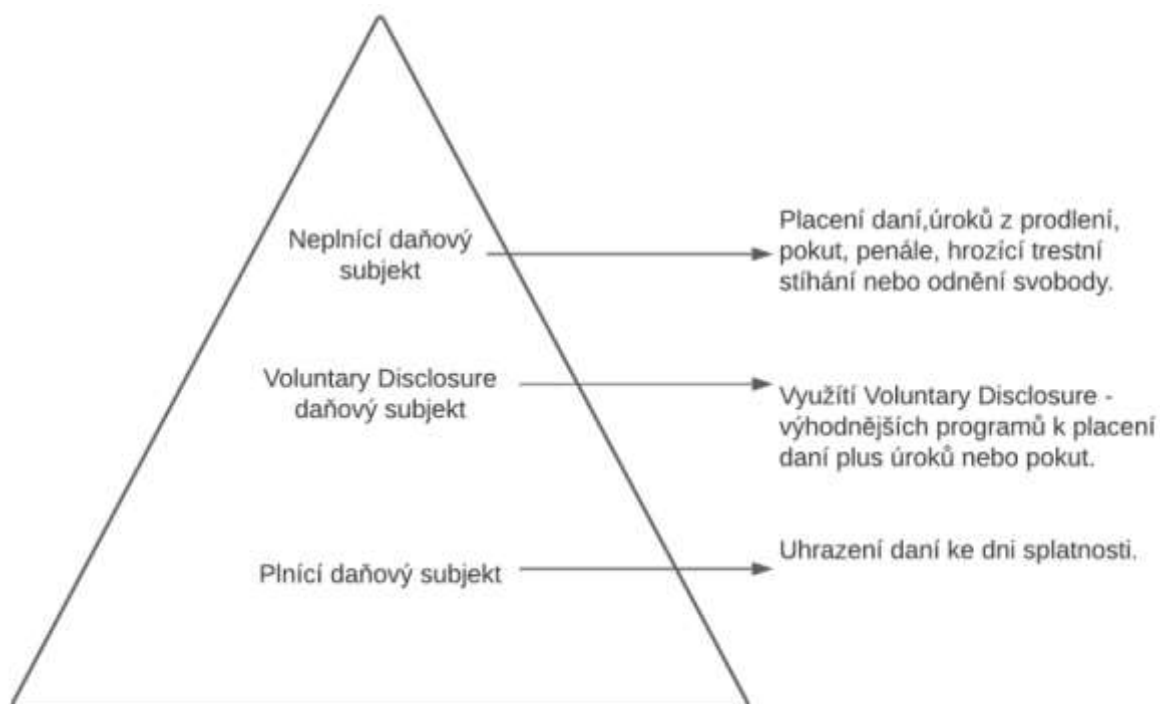
Jinými slovy by sankce neměly být sníženy, pokud se daňoví poplatníci přihlásí po daňové kontrole nebo jiném auditu ze strany daňové správy. Voluntary disclosure by mělo být navrženo tak, aby bylo zajištěno, že daňoví poplatníci jsou přiměřeně motivováni k tomu, aby přihlásili a odhalili svá minulá selhání. Snížení sankcí by tak mělo být značné, aby se stalo pro daňové poplatníky dostatečně atraktivní. Nemělo by však dojít k úplnému odstranění sankcí, aby byla zajištěna horizontální spravedlnost s daňovými poplatníky, kteří povinnosti peněžní a nepeněžní povahy dodržují. Zároveň musí existovat důvěryhodná a efektivní průběžná kontrola ze strany daňové správy, neboť daňoví poplatníci nebudou nakloněni účasti na voluntary disclosure, pokud není přiměřená šance na dopadení. Je zřejmé, že daňoví poplatníci by měli být o podmínkách voluntary disclosure informováni, aby měli povědomí o příležitostech a výhodách s tím spojených (Waerzeggers a Hillier a Aw, 2019, s. 7).

Christophe J Waerzeggers, Cory Hillier a Irving Aw ve své studii pro Mezinárodní měnový fond z roku 2019 dále uvádí: „...sankce by měly být přiměřené a účinné. Pro všechny druhy daní by měl platit jednotný rámec, aby bylo zajištěno, že identické činy nedodržování předpisů budou trestány důsledně bez ohledu na druh daně. Režim sankcí by měl mít svoji proporcionalitu, aby sankce nebyly příliš nízké, kdy by docházelo k demotivaci dodržování předpisů a zároveň by sankce neměly být přísné, což by mohlo vést ke zvýšené korupci a k tomu, že by se sankce staly pro svoji vysokou hodnotu prakticky nevymahatelné. V úvahu by také měly být brány polehčující faktory v případě neúmyslné chyby.“

Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) vydala ke dni 7. 8. 2015 tiskovou zprávu, ve které představila svoji aktivitu za účelem ukončení daňových úniků, studii nazvanou: Aktualizace programů voluntary disclosure (Update on Voluntary Disclosure Programmes), cesta k dodržování daňových předpisů. OECD (2015)

Toto druhé vydání odráží bohatství praktických zkušeností získaných ve 47 zemích v souvislosti s programy voluntary disclosure. Kromě toho byly aktualizovány pokyny k navrhování a provádění programů, zejména s přihlédnutím k názorům poradců soukromých klientů.

Na obrázku 1 je zobrazena pyramida souladu, která zobrazuje, jak zapadají programy voluntary disclosure do celkové strategie dodržování daňových předpisů. Z tvaru pyramidy lze odvodit skutečnost, že většina daňových subjektů je ochotna povinnostem vyhovět.

Obrázek č. 1: Pyramida souladu a dobrovolné zveřejnění

Zdroj: Vlastní zpracování podle OECD Voluntary disclosure, 2015, s. 10

Tabulka 1 srovnává dopady pro daňový subjekt, který se dopustil daňových úniků a je odhalen daňovým úřadem v rámci daňové kontroly nebo jiného auditu a situaci, kdy daňový poplatník včas a úplně dobrovolně přiznal svoje nesrovnalosti v daňových povinnostech. U vybraných členských zemí lze pozorovat rozdílné přístupy v rámci voluntary disclosure. Všechny zmíněné země využívají program voluntary disclosure, přitom Irsko, Itálie a Portugalsko snižuje sankci - pokutu jen částečně. Česká republika nepředepisuje pokutu v těchto případech vůbec. Přísnější sankční podmínky uplatňuje oproti ostatním zemím Itálie, Rakousko a Slovinsko, ve kterých může dojít za určitých podmínek i po voluntary disclosure k odnětí svobody. Jednotlivé členské země uplatňují rozdílné přístupy také v promlčecí lhůtě, po kterou lze daň vyměřit nebo doměřit. Například Česká republika má dle § 148 daňového řádu stanovenou minimální lhůtu 3 roky, kterou lze prodloužit až na 10 let, pokud učiní příslušný daňový úřad patřičné úkony. Pokud ovšem daňový subjekt podá daňové tvrzení a současně tvrzenou daň uhradí, je-li toho třeba pro zánik trestnosti daňového trestného činu, z důvodu účinné lítosti, lze daň stanovit bez ohledu na to, zda již lhůta uplynula. Irsko a Itálie má lhůtu k vyměření daně stanovenou mezi 1 a 4 roky. Německo má stanovenou lhůtu 4 roky a v případě zjištění daňových úniků je promlčecí lhůta prodloužena až na 10 let. Nizozemí

stanovilo promlčecí lhůtu k vyměření na 5 let a v případě příjmů ze zahraničních zdrojů je to 12 let.

Tabulka č. 1: Rozdílný přístup zemí EU k sankcím při uplatnění/neuplatnění voluntary disclosure

Země	Voluntary disclosure neuplatněno				Voluntary disclosure uplatněno					
	daně plně placeny	úroky z prodlení	pokuty	odněti svobody	Generální program/zákon existuje	prominutí daně	prominutí úroků z prodlení	prominutí pokuty		Možné odněti svobody
								plně	částečně	
Česká republika	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	✓	-	x
Irsko	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	-	✓	x
Itálie	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	-	✓	✓
Německo	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	✓	-	x
Portugalsko	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	-	✓	x
Rakousko	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	✓	✓	✓
Švédsko	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	x	x	x
Slovinsko	✓	✓	✓	✓	✓	x	x	✓	-	✓

Zdroj: Vlastní zpracování podle OECD Voluntary disclosure, 2015, s. 33

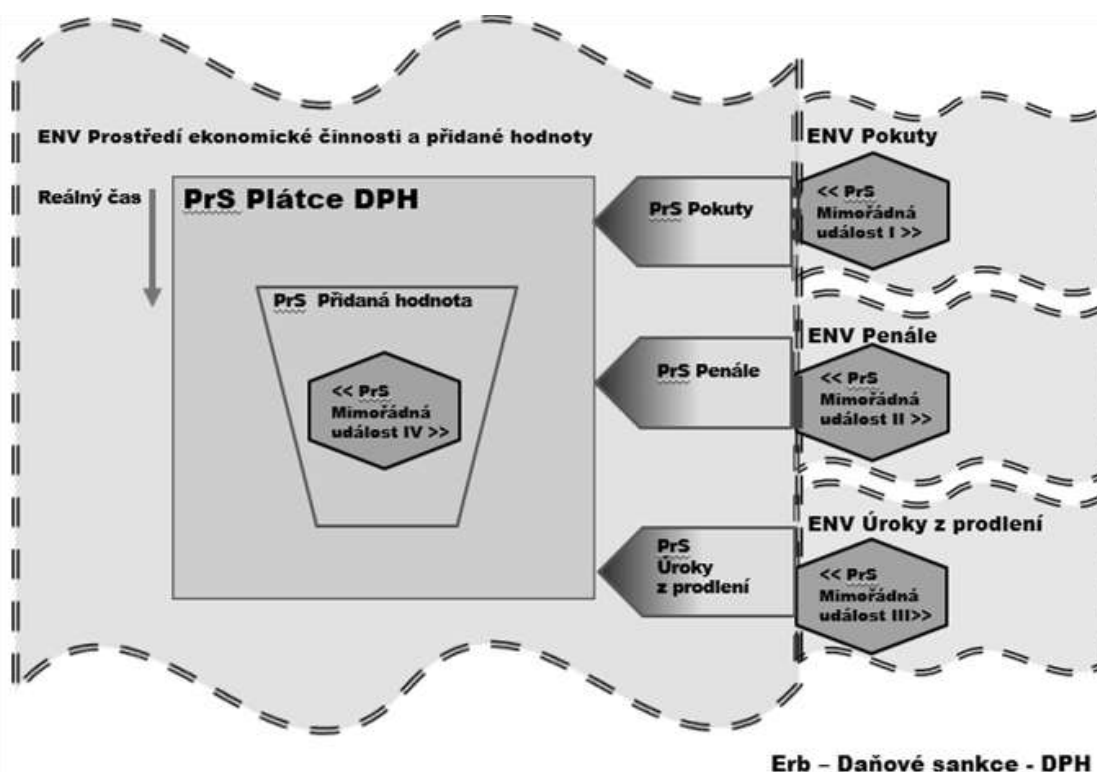
2 Vybrané sankce na DPH a voluntary disclosure v ČR

„Je skutečností, že imperfektní právní normy, postrádající sankční složku postihující případné deliktní jednání, porušující dispozici dané právní úpravy, zpravidla nemohou způsobit očekávané správné chování jejich adresátů. Neexistence případné sankce zpravidla způsobí to, že adresáti této právní normy tuto nerespektují, právě pro vědomí neexistence postihu za její nedodržení. Proto je sankční systém v daňové oblasti obsažen nejen v daňovém řádu, ale i v dalších daňových zákonech ve smyslu širokého chápání pojmu daň, který tak zahrnuje rozličná peněžitá plnění vůči veřejným rozpočtům, ve smyslu vymezení předmětu správy daně a zde používaných pojmů pro účely daňového řádu, viz ustanovení § 2 zákona č. 280/2009 Sb., daňový řád. Současně však vzniká otázka, zda při všeobecném subsidiárním použití daňového řádu je vždy přijetí speciální sankce v dalším daňovém zákoně nezbytné (viz EET a kontrolní hlášení v DPH).“ (Kobík, 2017, s. 7).

Sankce dle zákona o dani z přidané hodnoty (ZDPH) při porušení povinnosti související s kontrolním hlášením (§ 101h až 101k ZDPH):

Pokud plátcé nepodá kontrolní hlášení ve stanovené lhůtě, vzniká mu podle § 101h ZDPH povinnost uhradit pokutu ve výši: a) 1 000 Kč, pokud jej dodatečně podá, aniž by k tomu byl vyzván, b) 10 000 Kč, pokud jej podá v náhradní lhůtě poté, co k tomu byl správcem daně vyzván, c) 30 000 Kč, pokud jej nepodá na základě výzvy ke změně, doplnění či potvrzení údajů uvedených v podaném kontrolním hlášení, nebo d) 50 000 Kč, pokud jej nepodá ani v náhradní lhůtě. Další ustanovení se pak týkají lhůty pro zánik povinnosti související s kontrolním hlášením, vyloučení vzniku pokuty a prominutí pokuty za nepodání kontrolního hlášení.

Obrázek č. 2: Vybrané sankce na dani z přidané hodnoty v ČR



Zdroj: vlastní zpracování (Burianová a Urbánek, 2020b)

Vybrané sankce dle daňového řádu:

Podle § 251 odst. 1 daňového řádu vzniká daňovému subjektu povinnost uhradit penále z částky doměřené daně tak, jak byla při doměřovacím řízení podle § 143 daňového řádu stanovena oproti poslední známé dani, a to ve výši: a) 20 %, je-li daň zvyšována, b) 20 %, je-li snižován daňový odpočet, nebo c) 1 %, je-li snižována daňová ztráta. K výše uvedené sankci je třeba poznamenat, že Nejvyšší správní soud v Rozhodnutí ze dne 24. 11. 2015, č. j. 4 Afs 210/2014-57 uvedl, že daňové penále ve výši 20 % z doměřené částky má povahu trestu. Ke stejnému závěru v této souvislosti dospěl Evropský soudní dvůr, viz Rozsudek Evropského

soudu pro lidská práva zasedající ve velkém senátu ve věci stížnosti č. 24130/11 a 29758/11 A a B proti Norsku ze dne 15. 11. 2016.

Podle § 250 daňového řádu, pokud daňový subjekt nepodá daňové přiznání nebo dodatečné daňové přiznání, ačkoliv měl tuto povinnost, nebo tak učiní až po stanovené lhůtě a toto zpoždění je delší než 5 pracovních dnů, vzniká mu povinnost uhradit pokutu ve výši a) 0,05 % stanovené daně za každý následující den prodlení, nejvýše však 5 % stanovené daně, b) 0,05 % stanoveného daňového odpočtu za každý následující den prodlení, nejvýše však 5 % stanoveného daňového odpočtu, nebo c) 0,01 % stanovené daňové ztráty za každý následující den prodlení, nejvýše však 5 % stanovené daňové ztráty.

K výše uvedené sankci lze poznamenat, že návrh Městského soudu v Praze na zrušení ustanovení § 250 daňového řádu byl zamítnut. Z Nálezu Ústavního soudu ČR ze dne 30. 6. 2015, sp. zn. Pl. ÚS 24/14, vyhlášeného ve Sbírce zákonů pod č. 187/2015 Sb. vyplývá, že: *„Ústavní soud stojí na stanovisku, že výše sankce (procentuální hodnota určená zákonodárcem přímo v zákoně) sama zohledňuje závažnost porušení daňové povinnosti a do značné míry i individuální ekonomické poměry sankcionovaného subjektu. Je zcela nepochybné, že dané opatření je přiměřené zamýšlenému cíli. Sankcionování porušení povinnosti je učiněno předvídatelným a dopředu určitelným způsobem, který vylučuje libovůli ze strany rozhodujícího orgánu, a je zcela na konkrétním daňovém subjektu, kdy splní povinnost a břemeno tvrzení ohledně svých daňových povinností, do jaké míry bude zasazeno do jeho majetkové sféry a v jaké výši bude realizovat na základě zákona stanovený příjem veřejného rozpočtu.“*

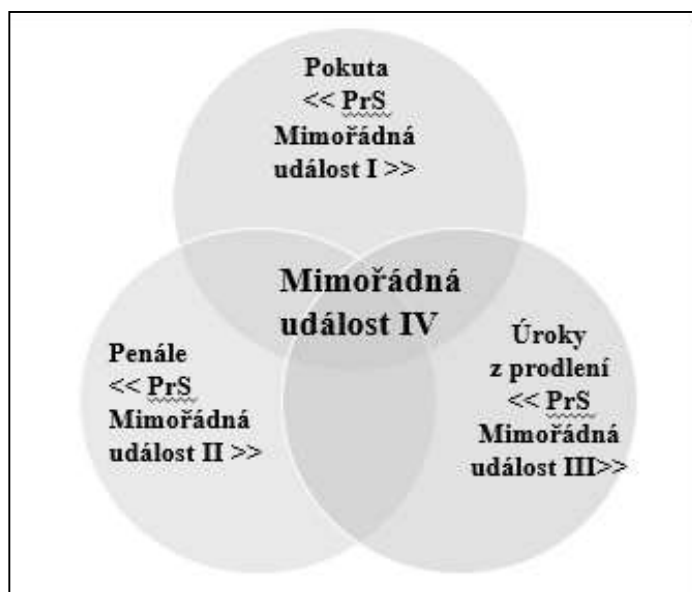
Voluntary disclosure může daňový subjekt učinit například prostřednictvím opravného nebo dodatečného daňového přiznání v nepromlčené lhůtě (viz předchozí kapitola). V případě dodržení podmínek termínu pro podání dodatečného přiznání (dle § 141 odst. 2 daňového řádu je daňový subjekt oprávněn podat dodatečné daňové přiznání ve lhůtě do konce měsíce následujícího po měsíci, ve kterém zjistil rozhodné skutečnosti) není daňovému subjektu předepsána pokuta za pozdní podání daňového tvrzení.

Na základě empirického výzkumu, který se týkal vybraných sankcí v souvislosti s daní z přidané hodnoty lze zvážit některá rizika, která by mohla ohrozit inkaso daně z přidané hodnoty:

- Jednotlivé sankce se předepisují na základě porušení dispozice dané právní úpravy. Vzájemně se tedy nevylučují a existuje možnost jejich kombinace a sjednocujícího působení (viz obrázek 3). (Burianová a Urbánek, 2020b). Výše předepsané sankce

mohou být rušivou událostí pro tvorbu přidané hodnoty. „*Předpovědi všech krizových nebo kritických situací, jsou spojeny s organizačními nebo technologickými procesy, nesoulad ovlivňuje kolísání přidané hodnoty v provozu. Každá krizová situace má původ v nehodě nebo incidentu, které vyplývají z příslušných hrozeb a nebezpečí v určitých systémech, procesech, faktorech, prostředích a okolnostech každé skutečné organizace.*” (Burianová a Urbánek, 2020a).

Obrázek č. 3: Sjednocení sankcí



Zdroj: vlastní zpracování (Burianová a Urbánek, 2020b)

- V případě voluntary disclosure (dobrovolného přiznání) - maximální přístupy ze strany daňové správy (nulové pokuty) - může docházet ke zneužívání, kdy daňový subjekt, např. za účelem odložení povinnosti peněžní povahy doručí správci daně řádné daňové přiznání, ve kterém vykáže nulovou daňovou povinnost, kterou napraví až podáním dodatečného daňového přiznání. Výše sankcí je tak diskutabilní. Potenciální důsledky voluntary disclosure (dobrovolného přiznání) jsou závislé na skutečnostech a měly by tak být posuzovány případ od případu.

Závěr

Předmětem příspěvku byly vybrané daňové sankce na dani z přidané hodnoty v ČR v komparaci s některými sankčními systémy v EU. Empirický výzkum byl zahájen srovnáním sankčních systémů u vybraných členských zemí EU, a to i v případě uplatnění voluntary

disclosure daňovým subjektem. Cílem práce bylo na základě rozboru sankčních systémů a srovnáním aktuálních aspektů vybraných sankcí na dani z přidané hodnoty v ČR zvážit rizika, která by mohla negativně ovlivnit výběr daně z přidané hodnoty.

Závěrem lze konstatovat, že jednotlivé členské země užívají pro dosažení cíle inkasa DPH rozdílné sankční systémy. Společným znakem je plná aplikace sankcí pro daňový subjekt, který nesplní své povinnosti a je daňovou správou přistižen. Rozdíly v aplikaci výše sankcí u jednotlivých členských zemí EU lze pozorovat v případě úplného uplatnění voluntary disclosure daňovým subjektem. Obecně lze konstatovat, že programy voluntary disclosure jsou příležitostí, které nabízí daňové správy, aby umožnily dříve neplnícím daňovým poplatníkům jejich daňové záležitosti napravit za zvýhodněných sankčních podmínek a prospěch by tak měli mít všichni zúčastnění.

Dedikace

Výsledek vznikl při řešení studentského projektu „*Identifikace rizik sankčního systému v České republice jako nástroje k zajištění stability výběru daně z přidané hodnoty*“ č. 7427/2020/01 s využitím účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum Vysoké školy finanční a správní.

Literatura

- [1] BURIANOVÁ, Olga a Jiří URBÁNEK. Business Continual Management System for Value Added Securing of Organization Readiness at its Predictable Perils. In Piero Baraldi, Francesco Di Maio, Enrico Zio. *Proceedings of the 30th European Safety and Reliability Conference and the 15th Probabilistic Safety Assessment and Management Conference*. Singapore: Research Publishing, 2020a. s. 2373-2378. ISBN 978-981-14-8593-0.
- [2] BURIANOVÁ, Olga a Jiří URBÁNEK. Predictability Principle of Tax Sanctions Threats in the Legal System. In Piero Baraldi, Francesco Di Maio, Enrico Zio. *Proceedings of the 30th European Safety and Reliability Conference and the 15th Probabilistic Safety Assessment and Management Conference*. Singapore: Research Publishing, 2020b. s. 2379-2386. ISBN 978-981-14-8593-0.
- [3] KOBÍK, Jaroslav. *Sankční systém v daňové oblasti aneb další zamyšlení nad sankcemi. Komora daňových poradců ČR. Bulletin KDP ČR 2/2017*. [online]. 1. 2. 2017 [cit. 25. 10. 2021]. Dostupné z: https://www.kdpcr.cz/vyhledavani?seastr=Bulletin_KDPCR_2017_02.pdf
- [4] KRČEK, Tereza. *Voluntary disclosure. Případ České republiky – srovnávací studie principů voluntary disclosure vybraných zemí*. Praha: Ministerstvo financí ČR, 2016. 28 s. ISBN 978-80-85045-87-1.

- [5] EUROPEAN COMMISSION. *Taxation and Customs Union*. VAT GAP REPORT 2020. [online]. 10. 1. 2021 [cit. 2021-10-01]. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/taxation_customs/news/vat-gap_en>
- [6] EUROPEAN COMMISSION. *Taxation and Customs Union*. VAT GAP REPORT 2019. [online]. 1. 6. 2020 [cit. 03. 09. 2019]. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/taxation_customs/vat-gap_cs>
- [7] EUROPEAN COMMISSION. *Update on Voluntary Disclosure Programmes*. [online]. 3. 7. 2021 [cit. 2021-07-03]. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/taxation_customs/system/files/2016-09/voluntary_disclosure.pdf>
- [8] Nález Ústavního soudu České republiky ze dne 30. 6. 2015, sp. zn. Pl. ÚS 24/14, vyhlášený ve Sbírce zákonů pod č. 187/2015 Sb.
- [9] Rozhodnutí Nejvyššího správního soudu České republiky ze dne 24. 11. 2015, č. j. 4 Afs 210/2014-5.
- [10] Rozsudek Evropského soudu pro lidská práva ze dne 15. 11. 2016 ve věci A a B proti Norsku, stížnost č. 24130/11 a 29758/11.
- [11] WAERZEGGERS, Christophe J, Cory HILLIER a Irving AW. Designing Interest and Tax Penalty Regimes. *IMF Tax Law Technical Note* 2019/001, International Monetary Fund. [online]. 1. 8. 2020 [cit. 03. 10. 2019]. Dostupné z: <https://ideas.repec.org/p/imf/imftlt/2019-001.html>.
- [12] Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, v platném znění.
- [13] Zákon č. 280/2009 Sb., daňový řád, v platném znění.

Kontakt

Ing. Olga Burianová
Vysoká škola finanční a správní
Fakulta právních a správních studií, Katedra práva
Estonská 500
101 00 Praha 10
Česká republika
olgaburianova@email.cz

Introduction of the CFC rules in Slovakia

Branislav Kováč

Abstract

As from 1st January 2022 the CFC rules as a measure to combat tax avoidance and tax evasion should be introduced also for individuals in Slovakia. The essence of this paper is to present the new rules to be introduced as of next year and to analyse critically the legal and tax consequences and the questions arising from such a measure. As a result it should be shown if such a measure can fulfil the ambition of the legislator to combat efficiently with the tax erosion and profit shifting on the level of natural persons in Slovakia.

Key words

CFC rules, tax avoidance, tax evasion, profit shifting

JEL Classification

H21, H26

Introduction

The new paradigm in the tax policy in Slovakia is determined by no exact and predictable plans of tax reforms that should be performed in near future. The only “reform” we have seen in recent months could be subsumed under the heading – “how to get more taxes from aggressive oligarchs”. This applies very much to the introduction of the CFC rules (“controlled foreign corporation rules – further only “CFC rules”) which have been introduced as an amendment to the Slovak Income Tax Act by the Slovak Parliament on 2nd December 2020¹ and will become effective as of 1st January 2022. The proclaimed official aim of the amendment was to “take measures mainly against aggressive oligarchs hiding behind shell companies in various controversial jurisdictions willing to cover corruption schemes and make them do business through Slovak legal entities, ideally through Slovak holdings” (Blahová, 2021).

The aim of this paper is to analyse critically the essence and impact of this substantial change in the Slovak income tax law and give clear evidence that the legislative piece of work

¹ The Amendment of the Income Tax Act was published under no. 416/2020 Coll.

has been prepared in a very fast mode with indicating the real impact on the Slovak entrepreneurship and companies. This piece of legislation shows very substantial deficits which will be explained further in the paper.

1 CFC rules – purpose, objectives and current status

CFC rules have not been a topic in the Slovak tax law for years. With a stronger internationalization of the business and trade and with Slovak companies having its subsidiaries also abroad, it is apparent that this topic becomes more important. The purpose and objectives of the CFC rules is to implement anti-avoidance and anti-evasion measures to tax the income which might be shifted to jurisdictions with lower or no corporate taxation under the “tax jurisdiction” of the parent companies or even of the tax residency of the ultimate beneficial owner of the entire group.

Therefor at this stage it is necessary to point out that we distinguish between the CFC rules for legal persons (corporations) and CFC rules for individuals. In order to prevent businesses and individuals from lowering their tax burdens by making advantage from lower or no tax rates in tax heavens and elsewhere the international tax community (more likely mainly the member states of the OECD countries) have decided to take measures to eliminate the creature of non-genuine tax structures which minimize the tax liability in the countries of the residency (of the legal person or of the UBO). When preparing the BEPS actions by OECD the Action 3 was meant to introduce the guidance how to implement the CFC rules on corporations. The idea was to cut the revenues of the subsidiaries with non-genuine business reason from the offshore jurisdictions and shift them to the country of the holding company (OECD, 2015). The final report on Action 3 named “Designing Effective Controlled Foreign Company Rules” gives very detailed guidance and recommendations for the countries concerning the rules how to define a CFC, how to determine the CFC exemptions and thresholds, how to define the CFC income, how to set rules for computing and attributing income and finally how to prevent and eliminate double taxation in relation to the CFC rules.

The result of the OECD work is on one hand the initiative of the EU concerning the approval of the ATAD Directive (Anti-Tax Avoidance Directive, 2016), particularly Article 7 and 8, on the other hand the introduction of the set of CFC rules in many OECD and non-OECD countries. The effectivity of this measure is a subject-matter of dozens of papers (Clifford, 2018; Haufler, Mardan, 2017).

The Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD), implemented since 1st January 2019, has provided all Member States with a set of robust anti-abuse rules, including interest limitation rules and CFC rules to deter profit shifting to low/no-tax jurisdictions. However it is apparent that the ATAD rules are not sufficient to put an end to the pertinent tax avoidance (European Commission, 2021). In the field of the CFC rules, the European Council has announced in its communication that “a common scheme consists of first transferring ownership of intangible assets such as intellectual property to the CFC and then shifting royalty payments. CFC rules reattribute the income of a low-taxed controlled foreign subsidiary to its - usually more highly taxed - parent company” (European Council, 2016).

According to the literature the main effect of the CFC rule is that they change the behaviour of the multinationals (Weyzig, 2017).

Picture no. 1 as well as the Table no. 1 show the introduction of the CFC rules in the European countries. The overview is related to the CFC rules on legal persons in line with the ATAD. It is clear that the approach in the particular countries has been rather different, as some of the countries have chosen the taxation of the entire income of the CFCs abroad (e.g. Poland), some of them have chosen the taxation of the entire income however only associated to the non-genuine income (e.g. Slovakia), some of the tax only passive income of the CFCs (e.g. Czech Republic) and some of the have not implemented the CFC rules at all (e.g. Switzerland as a non-EU country).

In essence the Slovak CFC legislation for legal persons (transposition of the Article 7 and 8 of the ATAD) reflects in greater part the wording of the ATAD in the Art. 17h of the Slovak Income Tax Act. A CFC is defined as an entity or any other legal arrangement without own legal personality but owning or managing assets (e.g. trust) where:

- a) the Slovak corporate tax resident by itself, or together with its related parties (as defined under Slovak law) holds a direct or indirect participation of more than 50 percent of the voting rights, or owns directly or indirectly more than 50 percent of capital or is entitled to receive more than 50 percent of the profits of that entity or legal arrangement; and
- b) the actual corporate income tax paid on its profits by this entity or legal arrangement is lower than the difference between the corporate tax that would have been charged on the entity or legal settlement under the applicable corporate tax system in the Slovak Republic (as computed according to the rules applicable in Slovakia) and the actual corporate tax paid on its profits by the

entity or legal arrangement (Kačaljak, Koroncziová, 2020). However only the income of the CFC from non-genuine activities would be included in the corporate income tax declaration of the parent company under the Art. 17h para. 4 of the Slovak Income Tax Act. Of course, it is often not easy to determine what is the income from non-genuine activities, in this case we have ECJ cases (e.g. Cadbury Schweppes – C-196/04) where we could find some hints (Alvarez, 2020).

The introduction of the CFC rules for individuals goes in our point of view a level further. Observing the current situation there are only few countries with CFC rules for individuals in Europe and this is also with very different approach. We can conclude from our analysis that if there are any CFC rules for individuals, the threshold for a qualified holding is normally more than 50% (e.g. Belgium, Ireland, Germany, Italy), more than 25% (e.g. Finland, Latvia, Poland, Portugal) or more than 10% (e.g. France and Slovakia). It is apparent that Slovakia has chosen the strictest way to consider a certain stake as having control over the subsidiary. This is even more strange in case of an indirect holding in the CFC. We will demonstrate this as result of our research.

Table no 1: Controlled Foreign Corporation (CFC) Rules in European OECD Countries, as of 2021

Country	Covered Type(s) of Income	CFC Rule Exemptions
Austria (AT)	Passive	CFC with substantive economic activities exempted
Belgium (BE)	All income associated with non-genuine arrangements	None
Czech Republic (CZ)	Passive	CFC with substantive economic activities exempted
Denmark (DK)	Passive	Foreign subsidiaries are exempt if less than 1/3 of their income is passive income
Estonia (EE)	All income associated with non-genuine arrangements	CFC exempt if profits below €750,000 or passive income below €75,000; CFC located in countries that are Estonian Tax Treaty Partners

Finland (FI)	All Income	CFC exempt if i) located in EU or EEA and not an artificial arrangement; ii) industrial, manufacturing, and shipping business; or iii) Finland has a double-tax treaty with the foreign country (excluding tax treaty countries mentioned in a “blacklist”)
France (FR)	All Income	CFC exempt if located in EU and not an artificial arrangement, or if CFC carries out trading or manufacturing activity
Germany (DE)	Passive	CFC exempt if located in EU or EEA and not an artificial arrangement
Greece (GR)	Passive	CFC exempt if located in EU or EEA country with exchange of information agreement and not an artificial arrangement; CFC shares traded on a regulated market
Hungary (HU)	All income associated with non-genuine arrangements	CFC exempt if i) real economic activity; ii) below certain profit threshold and ratio; or iii) located in country with treaty allowing for an exemption
Iceland (IS)	All Income	CFC exempt if located in EEA countries or has a double-tax treaty with Iceland and not an artificial arrangement
Ireland (IE)	All income associated with non-genuine arrangements	CFC exempt if i) below certain profit and income thresholds; ii) transfer pricing rules apply; or iii) passes the essential purpose test
Italy (IT)	All Income	CFC with substantive economic activities exempted
Latvia (LV)	All income associated with non-genuine arrangements	CFC exempt if profits below €750,000 or passive income below €75,000 and CFC is not based or incorporated in a tax haven
Lithuania (LT)	Passive	CFC exempt if country included in white list and not receiving special tax treatment
Luxembourg (LU)	All income associated with non-genuine arrangements	CFC exempt if i) not an artificial arrangement or ii) accounting profits below €750,000 or less than 10% of operating costs
Netherlands (NL)	Passive	CFC exempt if not an artificial arrangement

Norway (NO)	All Income	CFC exempt if located in EEA country and not an artificial arrangement or located in tax treaty country and not mainly passive income
Poland (PL)	All Income	CFC exempt if not an artificial arrangement
Portugal (PT)	All Income	CFC exempt if located in EU and EEA countries and not an artificial arrangement; other exemptions can apply
Slovak Republic (SK)	All income associated with non-genuine arrangements	Substantive activities exemption
Slovenia (SI)	Passive	Substantial economic activities exemption
Spain (ES)	Passive	CFC exempt if located in EU and not an artificial arrangement
Sweden (SE)	All Income	CFC exempt if located in EEA and not an artificial arrangement or located in white list countries
Switzerland (CH)*	N/A	N/A
Turkey (TR)	All Income	CFCs with gross revenue less than TRY 100,000 are exempt
United Kingdom (GB)	All Income	Various exemptions can apply

Note: *Switzerland does not apply CFC rules

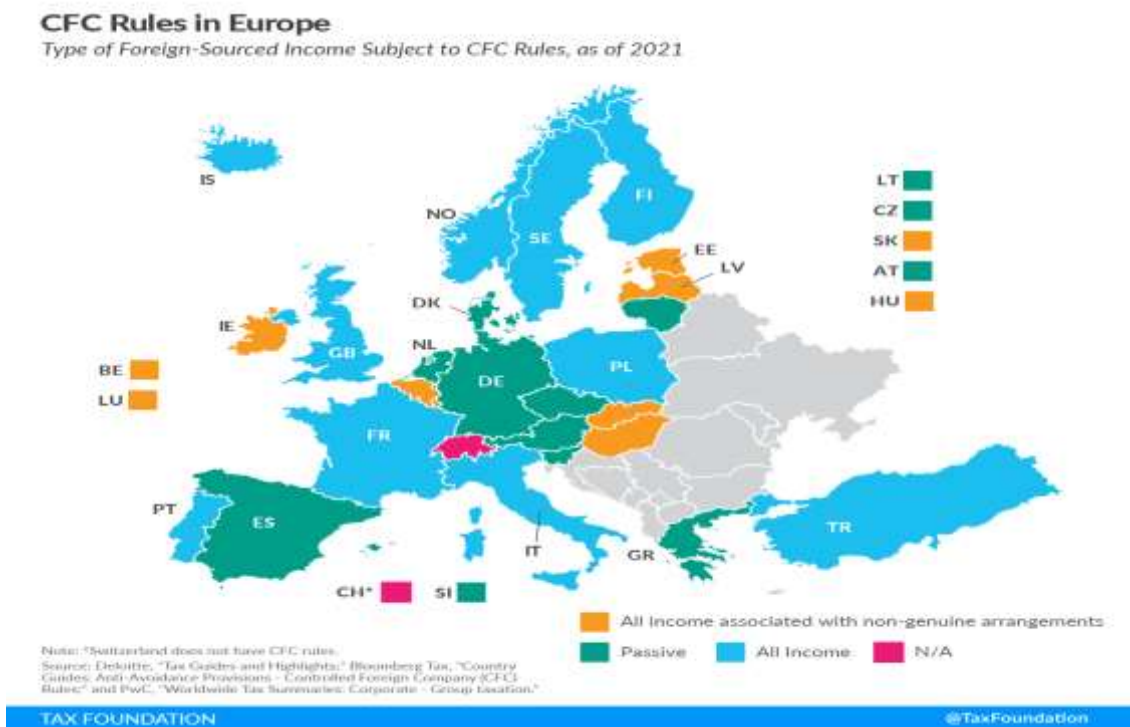
Source: Compilation according to Deloitte (<https://www.dits.deloitte.com/#TaxGuides>)

Bloomberg Tax,

<https://www.bloomberglaw.com/product/tax/bbna/chart/3/10077/347a743114754ceca09f7ec4b7015426>)

PwC, (<https://www.taxsummaries.pwc.com/australia/corporate/group-taxation>)

Picture no. 1: CFC Rules in Europe



Source: Tax Foundation

(<https://files.taxfoundation.org/20210707150305/Controlled-Foreign-Corporation-CFC-Rules-in-Europe-base-erosion-and-profit-shifting-2021.png>)

2 Design, methodology, research hypothesis and result of the research

The object of our research is the amendment of the Income Tax Act stipulating the rules for CFC of Slovak individuals. The methodology was the analysis of the approved text of the law amendment and our findings demonstrate unclear and possibly problematic application of the new amendment by the Slovak taxpayers.

Our research hypothesis is that due to the huge deficiencies of the amendment in question the applicability of the new law is very low, very close to non-applicability. The aim of the paper is to show the main problems and challenges in connection with the new amendment as well as to give proposal for proper "corrections" of the respective law.

Our results can be subsumed as follows: The main deficiencies of the approved amendment are in the conformity with the Slovak Constitution and the jurisprudence of the European Court of Justice (Kačaljak, 2021).

From the constant jurisprudence of the ECJ we can take that CFC rules also for individual persons are a legitimate means for EU countries to tackle the tax avoidance however also in cases of non-genuine structures or in cases where there is no Treaty on the Exchange of Tax

Information with the third country (C-135/17 X GmbH, 2019). However, the Slovak Income Tax Act as valid as from 1st January 2020 stipulates that non-cooperating country is also a country where the tax rate is zero or there is no corporate income tax, even in cases when Slovakia has a Double Tax Treaty or Treaty on Exchange of Information with the respective country. As a result, for these countries the wording of the provisions of the CFC rules for individuals as from 2022 would mean, that any income (regardless if genuine or non-genuine) from a third country with zero tax or no tax would have to be taxed in Slovakia. This approach will be in contradiction with the jurisprudence of the ECJ case law and in contradiction with the freedom of establishment. In addition this might be also in contradiction with Slovak Constitution, mainly with legal certainty of natural and legal persons (Galandová, 2021). Therefore, the impression that with the new provisions only non-genuine structures are hit is not correct (Blahová, 2021). It is necessary to point out, that by disregarding the foreign legal entity's separate existence without a fundamental reason, full inclusion CFC rules conspire against the exercise of fiscal sovereignty by third countries under general international law (Teijeiro, 2015).

The other important deficit of the new provisions is the very strict control concept, where already a holding of share in the size of 10% is regarded as controlling and therefore subsumed under the CFC provisions. This is very problematic, as a shareholder with 10 % in reality does not have any control over the company – he cannot decide whether e.g. dividends will be distributed or not. This is even more problematic with indirect shareholding (Galandová, 2021).

We can also find deficiencies in the definition of sanctions and in their size. A sanction of 100 % is from our point of view not proportionate and can be seen again as in contradiction with the Slovak Constitution and the ECJ jurisprudence. One of the most problematic issues is the ignorance of any losses which the company in a third country might incur. The CFC rules will apply if the effective tax rate in the CFC country jurisdiction is less than 10%. No losses that might have incurred in previous years and now are deducted are not taken into account. This is a clear misunderstanding of the common tax law rules as applies in civilized world (Galandová, 2021).

But there are also other inconsistencies in the approved amendment, such as no real definition of the personal and material substance and fixed assets of the subsidiary for the purpose to decide whether the subsidiary performs a genuine activity and therefore no CFC rules should apply (this is the case only for so-called “cooperating countries”). Normally states

are trying to give guidance to taxpayers how the substance requirements should be interpreted. This is something that lacks in Slovakia.

There is also no clear guidance how the taxpayer should proceed if the foreign company has only income which is normally in Slovakia exempt from the corporate income tax. We do not have any clue how the CFC rules should apply to transparent entities.

We also do not know which tax credit is more important – that one according to the Double Tax Treaty or the tax credit that was paid due to the application of the existing tax rules on CFC for natural persons.

Conclusion

Our analysis has shown that there are very huge deficiencies even in basic concepts of the new CFC rules for individuals in Slovakia. The main are the constitutional non-conformity and the non-conformity with EU law. In addition there are huge sanctions which might again be not in line with the constitutional jurisprudence. What is really very surprising is the very low threshold for the consideration of a holding as substantial (more than 10 %) which might result that the entire income of the CFC abroad (not only the non-genuine income) will be regarded as CFC income and will be taxed either with 25 % or 35 %.

Our proposals for the amendment of the law would be threefold. First, the threshold for the control concept should be increased to more than 50 %. Second, efforts should be taken to recognize the existing double tax treaties and avoid the double-taxed income and allow for deduction of tax losses. Third, only non-genuine income and not the entire income from the CFC jurisdictions should be taxed in the future.

Dedication

This paper is a result of the VEGA project no. 1/0007/19 “*Allocation of assets in the environment of low interest rates in financial and non-financial businesses in Slovakia*”.

Literature

- [1] ALVAREZ, Francisco E. *All roads lead to Cadbury Schweppes*. [online]. 31. 1. 2020 [accessed 28. 10. 2021]. Retrieved from <http://kluwertaxblog.com/2020/01/31/the-atad-cfc-all-roads-lead-to-cadbury-schweppes/>
- [2] BLAHOVÁ, Renáta. *Individuals with shell companies in tax havens received the stop sign*. In: *Slovak Spectator*. [online]. 10. 12. 2020 [accessed 28. 10. 2021]. Retrieved from <https://spectator.sme.sk/c/22552826/individuals-with-shell-companies-in-tax-havens-received-the-stop-sign-cfc-rules-have-passed.html>

- [3] BLAHOVÁ, Renáta. *Nové pravidlá zdaňovania zahraničných kontrolovaných spoločností u fyzických osôb* In: Bulletin SKDP, no. 1/2021 [online]. [accessed 28. 10. 2021]. Retrieved from <http://www.skdp.sk>
- [4] CLIFFORD, Sarah. *Taxing multinationals beyond borders: Financial and locational responses to CFC rules*. EPRU Working Paper Series, No. 2017-02, University of Copenhagen, Economic Policy Research Unit (EPRU), Copenhagen. [online]. [accessed 28. 10. 2021]. Retrieved from <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/175498/1/WP-2017-02.pdf>
- [5] EUROPEAN COMMISSION. *Annual Report on Taxation 2021*. [online]. [accessed 28. 10. 2021]. Retrieved from <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/db46de2a-b785-11eb-8aca-01aa75ed71a1/language-en>
- [6] EUROPEAN COUNCIL. *Corporate tax avoidance: Council agrees its stance on anti-avoidance rules*. [online]. [accessed 28. 10. 2021]. Retrieved from <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2016/06/21/corporate-tax-avoidance/>
- [7] EUROPEAN COURT OF JUSTICE. *Judgment of the Court of 26 February 2019 in case C-135/17, X GmbH vs. Finanzamt Stuttgart-Körperschaften*. ECLI:EU:C:2019:136. [online]. [accessed 28. 10. 2021]. Retrieved from <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=211048&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=41916535>
- [8] GALANDOVÁ, Miriam. *Nové CFC pravidlá pre fyzické osoby*. In: *Bulletin SKDP*, no. 1/2021 [online]. [accessed 28. 10. 2021]. Retrieved from <http://www.skdp.sk>
- [9] HAUFLER, Andreas and Mohammed MARDAM. *Double tax discrimination to attract FDI and fight profit shifting: The role of CFC rules*. In: *Journal of International Economics*, 5/2018. [online]. [accessed 28. 10. 2021]. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/324875878_Double_tax_discrimination_to_attract_FDI_and_fight_profit_shifting_The_role_of_CFC_rules
- [10] KAČALJAK, Matej. *Názor na článok. Nové CFC pravidlá pre fyzické osoby*. Ad. Diskusia k CFC pravidlám – pohľad akademika. In: *Bulletin SKDP*, no. 2/2021 [online]. [accessed 28. 10. 2021]. Retrieved from <http://www.skdp.sk>
- [11] KAČALJAK, Matej and Andrea KORONCZIOVÁ. *Controlled Foreign Company Legislation in the Slovak Republic* In: Lang et al. *Controlled Foreign Company Legislation*. Vienna: IBFD, 2020. ISBN 978-90-8722-644-2.
- [12] OECD. *Designing Effective Controlled Foreign Company Rules, Action 3 – 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris. [online]. [accessed 28. 10. 2021]. Retrieved from <https://www.oecd.org/tax/beps/designing-effective-controlled-foreign-company-rules-action-3-2015-final-report-9789264241152-en.htm>
- [13] TEJEIRO, Guillermo O. *BEPS Action 3: Public Discussion Draft on Strengthening CFC Rules, A Legal Critique to a Possible Implementation of a Full-Income CFC System*. 9.4.2015. [online]. [accessed 28. 10. 2021]. Retrieved from <http://kluwertaxblog.com/2015/04/09/beps-action-3-public-discussion-draft-on-strengthening-cfc-rules-a-legal-critique-to-the-possible-implementation-of-a-full-income-cfc-system/>

- [14] WEYZIG, Francis. *The world needs CFC rules that tax profits where value is not created*. 20. 10. 2017. [online]. [accessed 28. 10. 2021]. Retrieved from <http://kluwertaxblog.com/2017/10/10/world-needs-cfc-rules-tax-profits-value-not-created/>
- [15] Act no. 595/2003 Coll. On Income Tax as amended.
- [16] Directive of the EU 2016/1164 from 12 July 2016 on anti-avoidance rules in the common market (L193, 19. 7. 2016).

Contact

Mag. rer. soc. oec. et Mgr. Branislav Kováč
Ekonomická univerzita v Bratislave
Katedra podnikových financií
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
branislav.kovac@vgd.eu

Přístup dospělých osob pravomocně odsouzených k trestu odnětí svobody k ICT vzdělávání v českých věznicích a jeho využití po propuštění na svobodu s dopadem na veřejné finance

Dagmar Krausová

Abstrakt

Hlavním cílem tohoto příspěvku je téma vzdělávání dospělých osob pravomocně odsouzených k nepodmíněnému trestu odnětí svobody¹ v oblasti ICT² a jeho finanční dopady na veřejné finance, zejména na politiku zaměstnanosti a možnosti úspor v této oblasti. Opírá se o data získaná z kvantitativního průzkumu, který probíhal ve druhém pololetí roku 2019 ve dvanácti českých věznicích určených k výkonu nepodmíněného trestu odnětí svobody osob plnoletých, pravomocně odsouzených a v prvním pololetí roku 2021 v deseti českých věznicích určených k výkonu trestu odnětí svobody osob plnoletých, pravomocně odsouzených. Výzkumný vzorek čítá celkem 999 osob, z čehož tvoří 748 osob muži a 251 ženy. Dále jsou využity veřejně dostupná data z Eurostatu, Vězeňské služby České republiky, Ministerstva práce a sociálních věcí České republiky (MPSV ČR) a Českého statistického úřadu. K výpočtům a statistickým modelacím byl použit program Gretl. Výsledky lze využít ve veřejné sféře k přípravě vzdělávacích programů ve věznicích. MPSV ČR je může využít v rámci politiky zaměstnanosti, Ministerstvo školství mládeže a tělovýchovy České republiky prostřednictvím vzdělávacích institucí sloužících ke vzdělávání vězňů. Výsledky lze využít také v komerčním sektoru, a to v případě dodávek ICT, hardwaru a softwaru do věznic.

¹ Trest odnětí svobody je jedním z druhů trestů, který je ukládán soudem pachateli za spáchaný trestný čin. Český trestní zákoník (zákon č. 40/2009 Sb.). Druhy trestů jsou definovány v § 52 tohoto Zákona.

² Pod pojmem informační a komunikační technologie (ICT) rozumíme veškeré informační technologie používané nejen pro komunikaci, ale také pro práci s informacemi. Původní koncept informačních technologií (IT) byl následně rozšířen i o prvek komunikace. A to v okamžiku, kdy mezi sebou začaly komunikovat.

Klíčová slova

Financování, ICT, kvantitativní průzkum, nezaměstnanost, odnětí svobody, politika zaměstnanosti, statistická modelace, trest

Klasifikace JEL

A13, J24, I21, K4, 015, 034, Z10

Úvod

Cílem příspěvku je prostřednictvím kvantitativního průzkumu, dotazníkovým šetřením ve věznicích v České republice, zjistit, jaký je přístup osob plnoletých, pravomocně odsouzených k trestu odnětí svobody k vzdělávání v oblasti ICT. Následně pak zpracovat data z průzkumu v kombinaci s dalšími dostupnými údaji z Eurostatu, Vězeňské služby České republiky, Ministerstva práce a sociálních věcí České republiky (MPSV ČR) a statistickými modelacemi poukázat na dopad a možnou úsporu veřejných financí, pokud by byla v českých věznicích větší příležitost vzdělávat v oblasti informačních a komunikačních technologií.

V úvodu bádání je vycházeno z vlastního rozsáhlého kvantitativního průzkumu, který byl realizován ve druhém pololetí roku 2019 ve dvanácti českých věznicích určených k nepodmíněnému výkonu trestu odnětí svobody osob plnoletých, pravomocně odsouzených a v prvním pololetí roku 2021 v deseti českých věznicích určených k výkonu nepodmíněnému trestu odnětí svobody osob plnoletých, pravomocně odsouzených. Cílem průzkumu bylo primárně zjistit, jaký mají osoby plnoleté, pravomocně odsouzené k nepodmíněnému trestu odnětí svobody přístup k ICT vzdělávání po dobu pobytu ve vězení. Využity jsou rovněž veřejně dostupná data z Eurostatu, Vězeňské služby České republiky a Ministerstva práce a sociálních věcí České republiky (MPSV ČR). Získaná data jsou následně využita ke statistickým modelacím za účelem zjištění, zda-li je možno dosáhnout úspor veřejných financí v oblasti politiky zaměstnanosti, pokud by výše uvedené osoby ovládaly alespoň elementární znalost ICT po propuštění na svobodu a mohly si tak díky nabytým znalostem snadněji najít zaměstnání. ICT je jednou z nejdynamičtěji se rozvíjejících oblastí, a to celosvětově. Bez alespoň elementární znalosti informačních a komunikačních technologií je uplatnitelnost na trhu práce prakticky nulová.

Hypotézy

1. Více než polovina (51 a více %) dospělých osob, pravomocně odsouzených k trestu nepodmíněného odnětí svobody, toho času ve výkonu trestu, muži i ženy v České republice, bez dalšího požadavku na škálování, nemá ve výkonu trestu dostatečný prostor na vzdělávání se v oblasti ICT?
2. Nadpoloviční většina (51 a více %) dospělých osob, pravomocně odsouzených k nepodmíněnému trestu odnětí svobody, toho času ve výkonu trestu, muži i ženy v České republice, bez dalšího požadavku na škálování, se domnívá, že by jim vzdělávání v oblasti ICT, např. práce s PC, ve výkonu trestu odnětí svobody pomohlo snadněji najít práci po propuštění na svobodu?
3. Díky vzdělávání dospělých osob, pravomocně odsouzených k nepodmíněnému trestu odnětí svobody v oblasti ICT by bylo možno následně ušetřit až 20 % nákladů na nezaměstnanost této skupiny po jejich propuštění na svobodu?

1 Popis problematiky vzdělávání osob ve výkonu trestu odnětí svobody

Recidiva je v České republice na velmi vysoké úrovni, do vězení se vrací sedm z deseti propuštěných, což znamená, že se do vězení vrátí 70 % propuštěných (SARPO, 2018). Snížení recidivy by znamenalo nejen zvýšení bezpečnosti ve společnosti, ale i úsporu nákladů daňových poplatníků na policii, justici či vězeňství, a podobně. Až 60 % odsouzených nemá stabilní bydlení a 90 % přiznává, že má dluhy, z toho 73 % není schopno své dluhy splácet (SARPO, 2018). V USA se do pěti let po propuštění vrací do výkonu trestu dokonce 76 % bývalých vězňů (Smith, 2020). Jedním z úkolů rozšíření ICT vzdělávání ve věznicích je snížit recidivu. Je ale problematické technologie vězňům v plném rozsahu v rámci výuky zpřístupnit z bezpečnostních důvodů (Pike, 2015). V českých věznicích internet k dispozici je, přístup k němu mají ale pouze vyučující, kteří pro potřeby výuky vyhledají potřebné informace a ty pak promítají přes projektor studentům – vězňům (Šámal, 2019). Volný přístup k internetu je vězňům zapovězen také například v USA, Anglii či Austrálii (Smith, 2020).

Znalosti v oboru ICT se dnes prolínají již téměř všemi pracovními profesemi, od operátora CNC stroje až po pokladní v supermarketu. Každý z nich pro výkon své profese potřebuje alespoň základní znalost práce s informační a komunikační technikou. V současné době prochází společnost další etapou radikálního nahrazování tzv. živé práce za práci mrtvou

(Boleloucký, Buchtová, 2012). Způsobuje to automatizace a rozvoj informačních technologií. V USA je až na 90 % pracovních míst kladen požadavek na různou úroveň znalostí práce s ICT. Tento trend je od roku 2011 pozorován u více než 500 profesí, u nichž dříve znalost práce s technologiemi nebyla potřebná (Muro at al., 2017). Cowen (2013) dokonce poukazuje na to, že alespoň základní znalost ICT je dnes nutná při výkonu jakéhokoliv zaměstnání kdekoliv na světě. Téměř každý podnikatelský sektor spoléhá stále méně na manuální práci a tato skutečnost navždy mění svět práce a mezd.

Některé země tento fakt reflektují. Začlenily do výukových programů ve věznicích ICT kurzy, například Dánsko, Norsko, Anglie, USA, Austrálie (Smith, 2020), ale také Česká republika, i když zatím jen velmi okrajově (VS ČR, 2019). Zhruba 60 procent lidí bez práce v České republice má pouze základní či střední vzdělání bez maturity, u osob ve výkonu trestu je toto procento dlouhodobě ještě vyšší, a to více než 4/5, přesně toto číslo činilo v součtu v letech 2019 - 2020 beze změny 82 % (VS ČR, 2021). Odborníci na vzdělávání ve věznicích v USA se domnívají, že efektivní vzdělávání v oblasti ICT by mohlo snížit recidivu a současně rovněž zvýšit šance na zaměstnatelnost vězněných osob po jejich propuštění (Smith, 2020). Za nejdůležitější je považováno získání základních znalostí práce s informační a komunikační technikou, a to jak s hardwarem tak softwarem. Klíčová je alespoň elementární uživatelská znalost programů Microsoft Office (Beblabý et al., 2016). Aby mohlo k takovému procesu dojít, je nutná změna vězeňské organizační kultury od přístupu založeného na trestech k rehabilitačnímu přístupu. Tím by bylo možné upřednostnit vzdělávací programy a zvýšit šance na sociální integraci vězňů po propuštění a omezit recidivu (Smith, 2020). Investice do vzdělání nikdy není zmařenou investicí (Becker, 1993). Nepříznivý vývoj veřejných financí také vyvolává potřebu zvláště v případě dlouhodobě nezaměstnaných a dalších cílových skupin sociálně znevýhodněných, např. osob propuštěných z výkonu trestu, hledání nových forem jejich pracovní a společenské participace. To na jedné straně umožní řešit jejich životní situaci, na straně druhé sníží tlaky na veřejné rozpočty. Sladění podnikatelských a společenských cílů dovoluje při organizování práce postupovat s větší citlivostí na specifické požadavky osob s různými druhy znevýhodnění (Čadil, 2011).

Dokumentem, který navazuje na poznatky z oboru vězeňství v České republice, je Nová koncepce vězeňství do roku 2025. Jedná se o historicky první systémovou aktivitu, která reflektuje vězeňství v širším pojetí neomezeném pouze na Vězeňskou službu České republiky. Sestaven byl široký tým z téměř padesátky odborníků z Ministerstva spravedlnosti České republiky, Vězeňské služby České republiky, Probační a mediační služby České republiky,

ministerstev a dalších institucí, včetně čtyř organizací akademických a nestátních. Cílem Koncepce je co nejširší zohlednění portfolia aspektů problematiky vězeňství. Nová Koncepce vězeňství do roku 2025 pojímá vzdělávání jako jeden z prostředků naplnění hlavních zásad výkonu trestu odnětí svobody uvedených v § 2 Zákona o výkonu trestu odnětí svobody č. 169/1999 Sb. Současně vnímá vzdělání a vzdělávání jako nástroj k získání a zvyšování pracovních dovedností. Ty mají odsouzenému pomoci zvýšit šanci na úspěch na trhu práce a získat tak kvalifikované pracovní místo, což přesahuje samozřejmě do sociálního postavení člověka a pomáhá mu řešit také ekonomickou situaci po návratu do běžného života. Koncepce pohlíží na vzdělání a vzdělávání opravdu velmi seriózně a důkladně rozpracovává projekt edukace ve věznicích. Uvádí, že vzdělání a vzdělávání představuje jeden z nejdůležitějších resocializačních nástrojů. Vzdělávání vězněných osob je možno rozdělit podle kritéria formálnosti na formální a neformální. Formální vzdělávání zajišťuje sama Vězeňská služba, nebo spolupracující subjekt, a jeho výsledkem je základní, středoškolské, vyšší odborné, nebo i vysokoškolské vzdělání, tedy doklad o dosaženém vzdělání uplatnitelný na trhu práce. (MS ČR, 2016). Neformální vzdělávání probíhá v rámci programu zacházení a může se například jednat o všeobecné vzdělávací kurzy, odborné kurzy, rekvalifikační kurzy, specializační kurzy a podobně. Kurz bývá velmi často, stejně jako formální vzdělávání, zakončen dokladem o jeho absolvování (MS ČR, 2016).

Statistiky Českého statistického úřadu ukazují, že počet odsouzených, kteří získali osvědčení o zaškolení nebo kvalifikační průkazy či výuční listy, dlouhodobě klesá (ČSÚ, 2019). Zatímco v roce 2010 získalo osvědčení o zaškolení nebo kvalifikační průkaz 927 osob, v roce 2019 jich bylo pouze 516. Stejný trend je sledován s odkazem na uvedené statistiky také u výučních listů. V roce 2010 získalo výuční list 261 vězněných osob, kdežto o devět let později to bylo jen 173 (ČSÚ, 2021). Údaje o získání osvědčení o zaškolení nebo kvalifikačního průkazu či výučního listu za rok 2020 zatím Český statistický úřad nezveřejnil.

2 Analýza základních dat průzkumu

Příspěvek je založen na datech získaných vlastním kvantitativním průzkumem, který probíhal v českých věznicích určených pro výkon trestu dospělých osob pravomocně odsouzených k nepodmíněnému odnětí svobody v letech 2019 a 2021.

2.1 Metoda a technika průzkumu

Z důvodu shromáždění většího počtu odpovědí, vzhledem k vypovídající hodnotě projektu, byla využita metoda kvantitativního průzkumu, technikou dotazníkového šetření. Kvantitativní

průzkum je založen na testování hypotéz, jejich potvrzení či vyvrácení. Využívá kvantifikační či statistické metody. Sběr dat je strukturovaný a probíhá zpravidla pomocí dotazníků, testů či nezúčastněného pozorování.

2.2 Metodika sběru dat

Po konzultaci s Vězeňskou službou České republiky byly s žádostí o spolupráci na průzkumu kontaktovány vybrané věznice, určené k výkonu nepodmíněného trestu odnětí svobody pravomocně odsouzených dospělých osob. Osloveno bylo v roce 2019 celkem šestnáct zařízení, zapojilo se dvanáct, v roce 2021 bylo osloveno dvanáct zařízení, zapojilo se deset. Osloveno bylo písemně, prostřednictvím emailu vedení věznic – ředitel/ky. Z hlediska následné práce s daty se tak podařilo v součtu obou kol průzkumu zapojit 999 osob, z čehož tvoří 748 muži a 251 ženy. V roce 2021 se povedlo zapojit do projektu tři ženské věznice (dvě v roce 2019), což ještě zvýšilo relevanci výzkumného vzorku.

Tabulka č. 1: Věznice zapojené do kvantitativního průzkumu (2019, 2021)

Věznice	Stupeň zabezpečení ³	Ženy 2019	Ženy 2021	Muži 2019	Muži 2021
Bělušice	s ostrahou			X	X
Jiřice	s ostrahou			X	X
Kynšperk nad Ohří	s dozorem			X	X
Odolov	s dozorem			X	
Opava	s dozorem	X	X		
Ostrov	s dozorem			X	X
Pardubice	s ostrahou			X	
Příbram	s ostrahou a dozorem			X	X
Rapotice	s ostrahou			X	
Ruzyně	s dozorem a dohledem		X		
Světlá n. Sázavou	s dozorem	X	X		
Vinařice	s ostrahou			X	X
Všehrady	s dozorem			X	X

Zdroj: Vlastní konstrukce na základě kvantitativního průzkumu.

2.3 Průběh řešení úkolu - etapy výzkumného projektu

Etapa I. - Tvorba dotazníku

Při tvorbě dotazníku byl jejich obsah konzultován s odborníky z Vězeňské služby České republiky, z oblasti marketingových průzkumů a se zaměstnancem Národní centrály organizovaného zločinu z oddělení kyberkriminality, kteří nedali souhlas s uvedením jmen

³ <https://www.vscr.cz/o-nas/zmena-vnejsi-diferenciace/obecny-postup/>

z bezpečnostních důvodů. Díky tomu bylo možno sjednotit terminologii hlavně v oblasti informačních a komunikačních technologií.

Cílem uvedených konzultací bylo sestavit dotazník tak, aby bylo možno získat co nejvyužitelnější a nejrelevantnější data, ale také jej připravit srozumitelně pro respondenty, aby byli schopni jasně a samostatně odpovědět na položené otázky.

Pilotáž

Před distribucí dotazníků přímo respondentům proběhla v obou kolech, tj. v letech 2019 a 2021 pilotáž. Dvě desítky formulářů byly rozdány náhodně v okolí řešitelského týmu. Cílem bylo získat zpětnou vazbu, zda dotazovaní porozumí otázkám. V návaznosti na jejich odpovědi a zpětnou vazbu byl následně dotazník zpracován do finální podoby.

Etapa II. – Distribuce a sběr dotazníků

Následně byly dotazníky do věznic, vždy po předchozí emailové dohodě přímo s řediteli jednotlivých zařízení, či osobami pověřenými vedením věznice ke spolupráci, doručeny prostřednictvím České pošty, formou doporučené zásilky do vlastních rukou. Stejnou formou byly navraceny. Dotazník byl zcela anonymní a sloužil k potvrzení či vyvrácení stanovených hypotéz. Cílem bylo získat v každé z oslovených věznic co nejvíce vyplněných dotazníků zpět, bez jakéhokoliv škálování respondentů a získat co nejširší diverzitu odpovědí. Počet dotazníků na věznici se pohyboval v rozmezí 30 – 50 kusů a jejich návratnost byla více než 90%. Respondenti dotazníky vyplňovali samostatně, anonymně, bez dozoru.

Etapa III. – Vyhodnocení dotazníků

Po doručení vyplněných dotazníků zpět k rukám řešitele, bylo nutné převést je do digitální podoby. Pro převedení do elektronické podoby byla využita aplikace dostupná zdarma, a to Google dotazník. Následné vyhodnocení dat probíhalo v licencovaném programu Microsoft Office Excel. Produkt Microsoft byl vybrán z důvodu přehlednější práce s daty a širším možností při sestavování grafů.

Problémy při sběru dat

V návaznosti na osobní rozhovory s příslušníky Vězeňské služby, mají vězni ambice „dělat se lepšími“ a zkrusovat informace. Složitá je rovněž logistika vyplňování dotazníků, kdy dotazníky musí být do věznic zaslány v papírové podobě k rukám pověřených osob, ty dále předávají dokumenty jednotlivým vychovatelům, kteří zajistit jejich distribuci a vyplnění vězni. Po zpětném doručení řešiteli jsou dotazníky převedeny do elektronické podoby, a to proto, že

vězni nemají přístup k technologiím, které by umožnily online vyplnění. V roce 2021 byla rovněž překážkou situace spojená s pandemií Covid-19. Tři z oslovených věznic z tohoto důvodu účast na projektu odmítly.

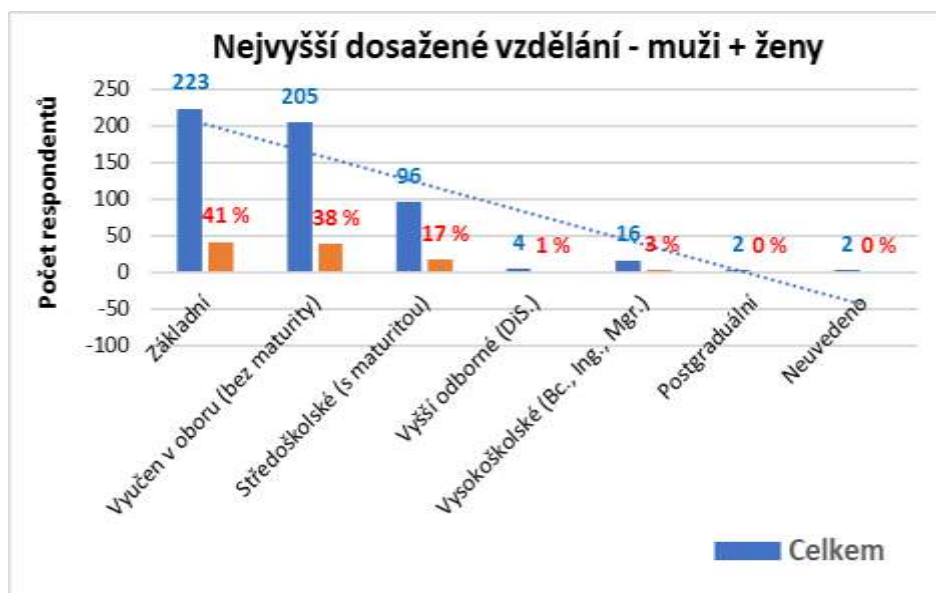
Etapa IV. - Statistická modelace

Ke zpracování dat - statistickému modelování vztahu mezi vzděláváním v oblasti ICT v době odpykávání si nepodmíněného trestu odnětí svobody, dlouhodobou nezaměstnaností a veřejnými financemi – bylo využito statistického systému Gretl. Tento software je dostupný zdarma, nebylo tudíž zapotřebí vynakládat finanční prostředky do nákupu licencí. Uvedená aplikace je využíván zejména v ekonometrii.

2.4 Analýza výzkumného vzorku

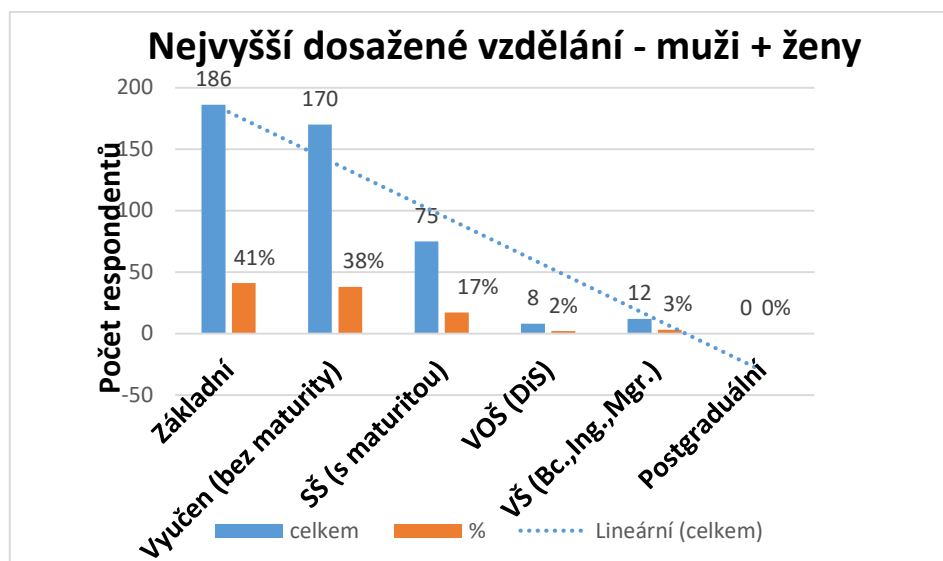
Výzkumný vzorek byl vybrán náhodně, bez předchozího škálování. Jedinou podmínkou pro účast v průzkumu bylo dosažení plnoletosti (18 let věku) pravomocné odsouzení k nepodmíněnému trestu odnětí svobody a s ním spojený pobyt ve věznici v době vyplnění době účasti na projektu.

Graf č. 1: Analýza výzkumného vzorku dle nejvyššího dosaženého vzdělání – 2019



Zdroj: Vlastní konstrukce na základě kvantitativního průzkumu.

Graf č. 2: Analýza výzkumného vzorku dle nejvyššího dosaženého vzdělání – 2021



Zdroj: Vlastní konstrukce na základě kvantitativního průzkumu.

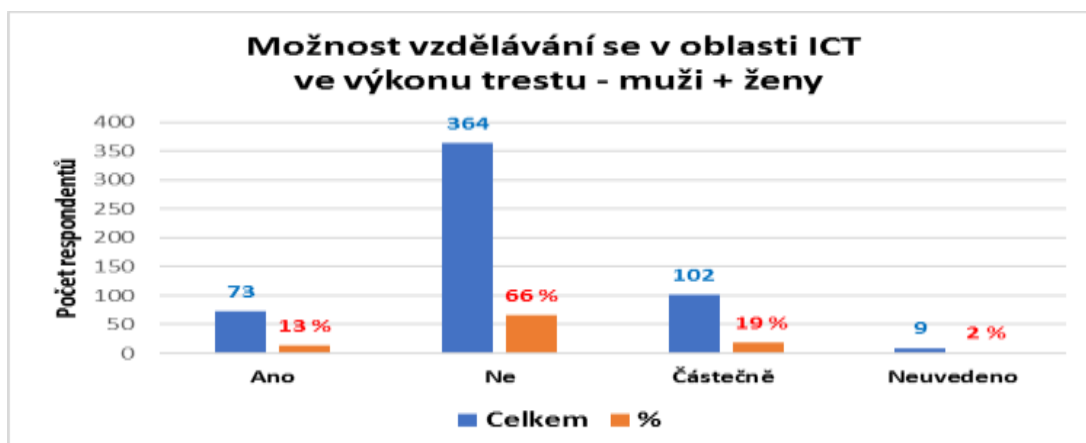
Osoby, které se účastnily průzkumu, nebyly totožné, nicméně z průzkumu plyne, že procento respondentů se základním vzděláním a vyučených bez maturity je v obou kolech průzkumu totožné, a to 79 %, což činí téměř čtyři pětiny. Potvrzuje tak údaj Vězeňské služby, která uvádí, že v letech 2019 – 2020 si v České republice odpykávalo nepodmíněný trest odnětí svobody 82 % dospělých vězňů se základním vzděláním a vyučených bez maturity (VS ČR, 2021).

3 Výsledek bádání k hypotézám

3.1 Vyhodnocení hypotézy č. 1

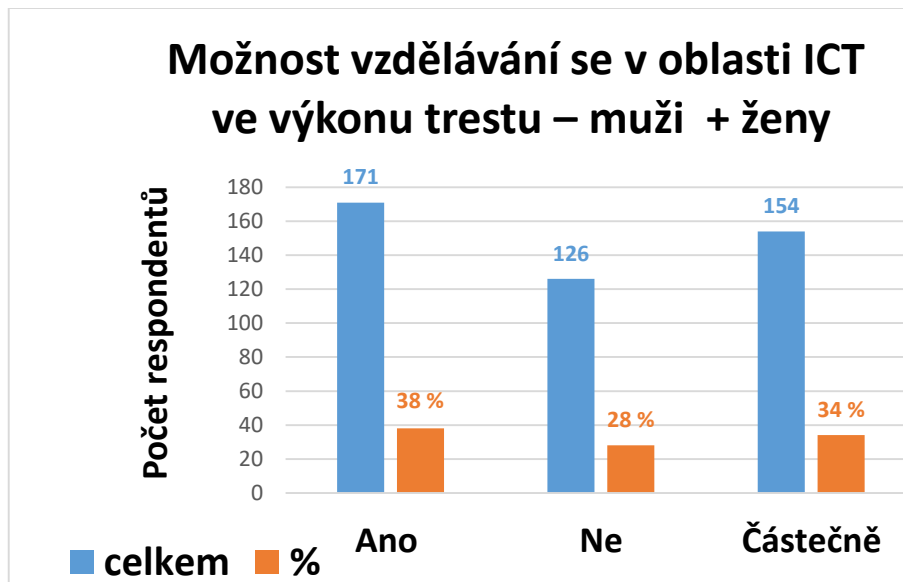
V návaznosti na data z kvantitativního průzkumu, která jsou v této kapitole zpracována graficky, se potvrzuje se hypotéza č. 1, a to že osoby pravomocně odsouzené k trestu odnětí svobody, toho času ve výkonu trestu, muži i ženy, v České republice, bez dalšího požadavku na škálování, nemají ve výkonu trestu odnětí svobody dostatečný prostor na vzdělávání se v oblasti v ICT (51 a více %). Tato skutečnost je potvrzena v obou kolech průzkumu. I když se situace v této oblasti v rozmezí dvou let znatelně zlepšila. V roce 2019 uvedlo, že má ve výkonu trestu odnětí svobody dostatečný prostor na vzdělávání se v oblasti v ICT pouze 13 % respondentů, což není ani jedna pětina, v roce 2021 odpovědělo již 38 % dotázaných, tedy téměř dvě pětiny. Počet osob, které uvedly, že mají ve výkonu trestu odnětí svobody dostatečný prostor na vzdělávání se v oblasti v ICT se tak v průběhu dvou let téměř ztrojnásobil.

Graf č. 3: Vzdělávání ve výkonu nepodmíněného trestu odnětí svobody v ICT - 2019



Zdroj: Vlastní konstrukce na základě kvantitativního průzkumu.

Graf č. 4: Vzdělávání ve výkonu nepodmíněného trestu odnětí svobody v ICT - 2021



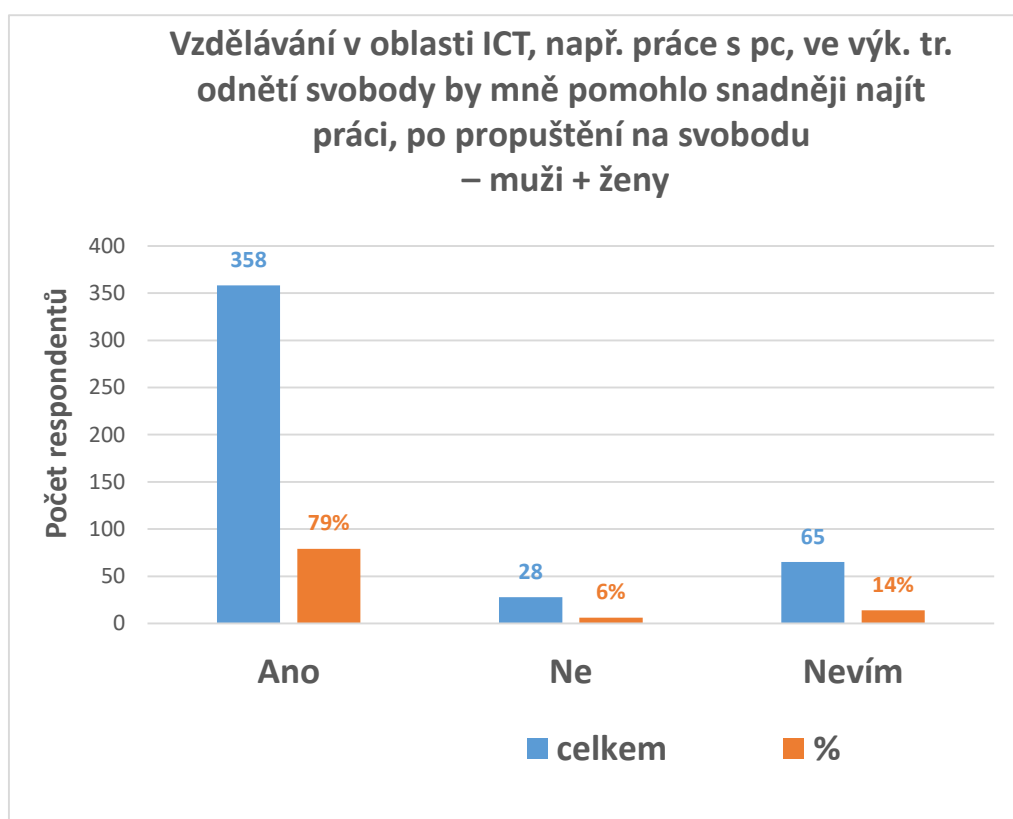
Zdroj: Vlastní konstrukce na základě kvantitativního průzkumu.

3.2 Vyhodnocení hypotézy č. 2

V návaznosti na data z kvantitativního průzkumu, která jsou v této kapitole zpracována graficky, se potvrzuje hypotéza č. 2, že nadpoloviční většina (51 a více %) osob **plnoletých**, pravomocně odsouzených k trestu odnětí svobody, toho času ve výkonu trestu, muži i ženy v České republice, bez dalšího požadavku na škálování, se domnívá, že by jim vzdělávání v oblasti ICT, např. práce s PC, ve výkonu trestu odnětí svobody pomohlo snadněji najít práci, po propuštění na svobodu. **K tomuto názoru se přiklání čtyři pětiny respondentů – 79 %.** Alarmující je skutečnost, která taktéž vyplynula z kvantitativního průzkumu (Krausová, 2021),

a to že téměř pětina (17 %) dotazovaných nemá ani elementární znalosti práce s informačními a komunikačními technologiemi. To znamená, že počítač neumí zapnout, vypnout, napsat dopis, napsat email, vytvořit jednoduchou tabulku, vyřizovat internetové bankovníctví apod. Je tedy velmi pravděpodobné, že tyto osoby budou po propuštění na svobodu na trhu práce velmi těžko uplatnitelné. V přepočtu na celkový počet osob ve výkonu trestu nepodmíněného odnětí svobody, který činil 15. října 2021 18 839 (VS ČR) se jedná o 3 203.

Graf č. 5: Využití ICT vědomostí při hledání zaměstnání po propuštění na svobodu – 2021



Zdroj: Vlastní konstrukce na základě kvantitativního průzkumu.

3.3 Vyhodnocení hypotézy č. 3

V dalším kroku bádání je přístupeno ke zpracování dat formou statistického modelování s využitím statistického systému Gretl s využitím jednoduché lineární regrese přes funkci Ordinary Least Square. Zkoumán je vztah mezi vzděláváním v ICT oblasti u osob plnoletých ve výkonu pravomocného nepodmíněného trestu odnětí svobody, dlouhodobou nezaměstnaností a veřejnými financemi.

U statické modelace je pracováno s údaji z roku 2019, protože zde jsou k dispozici již všechna potřebná data. V prvním kroku došlo k využití dostupných dat z Eurostatu za účelem hledání souvislostí mezi ICT vzděláním a dlouhodobou nezaměstnaností v EU zóně se zaměřením na Českou republiku. V následné fázi došlo k přepočtu cílového odhadu z dat z vlastního kvantitativního průzkumu a z nákladů na nezaměstnanost – zakomponování % z výzkumného vzorku, které mělo možnost získat ICT vzdělávání ve výkonu nepodmíněného trestu odnětí svobody. Jako výchozí údaj sloužila dotazníková otázka: „Ve výkonu trestu se mohu v oblasti ICT vzdělávat např. formou kurzů a mám příležitost sledovat nové trendy v této oblasti. Při zachování předpokladu, že 30 - 40 % osob propuštěných na svobodu má zájem si hledat zaměstnání (MPSV ČR), ale bez základů ICT znalostí by pravděpodobně byli všichni, nebo jejich převážná část, dlouhodobě nezaměstnaná. Ve finální fázi zpracování dat tak dojde k získání odhadu, o kolik by se ročně snížily náklady na nezaměstnanost, pokud by bylo ICT vzdělávání ve výkonu trestu nepodmíněného odnětí svobody více přístupné. Jednoduchý lineární model je ve tvaru $y_t = \beta_1 + \beta_2 x_t + \epsilon_t$.

β_1 = výpočet Gretlu = koeficient const, β_2 = výpočet Gretlu = koeficient ictp.

* ICTP / podíl osob s alespoň základní znalostí ICT, ltup - podíl dlouhodobě nezaměstnaných na celkové pracovní síle v %, ltu - počet dlouhodobě nezaměstnaných osob v tisících.

Tabulka č. 2: Zdrojová data – modelový scénář 2019

Počet vězňů propuštěných na svobodu ročně (VS ČR)	11 491
% osob, které mají zájem o zaměstnání po výkonu trestu (RASZKOVÁ, T., Přesličková, H., Zhřivalová, P., 2019)	35
Osoby evidované na úřadu práce = podíl evidovaných na úřadu práce a počet propuštěných (MPSV ČR, VS ČR)	40 22
% uvádí možnost vzdělávání v ICT - ano, nebo částečně (Krausová, 2020)	32
% cílová hodnota pro vzdělávání v ICT	100
Náklady na nezaměstnaného ročně v ČR Kč (MPSV ČR, 2021)	207 000

Zdroj: Vlastní konstrukce na základě dosazení zdrojových dat.

Tabulka č. 3: Přepočet

LTU / PRAC (počet pracovní síly v tis.) =	a + b * ICTP
LTUP = podíl dlouhodobě nezaměstnaných na celkové pracovní síle v %	4022 / 11491 - 0,168 * (1 - 0,32)
LTUP =	0,35 - 0,168 * 0,68
LTUP =	23,6 %
LTU = počet dlouhodobě nezaměstnaných osob v tis.	2710

Zdroj: Vlastní konstrukce na základě dosazení zdrojových dat.

Tabulka č. 4: Hlavní výpočet – teoretická úspora nákladů na nezaměstnanost 2019

Náklady před intervencí v Kč	832 522 950
Náklady po intervencí v Kč	561 025 228
Úspora v Kč	271 497 722
Úspora v %	-32,6

Zdroj: Vlastní konstrukce na základě dosazení zdrojových dat.

Na základě statistické modelace se potvrzuje hypotéza č. 3, že díky vzdělávání dospělých osob pravomocně odsouzených k nepodmíněnému trestu odnětí svobody v oblasti ICT (v průběhu výkonu trestu) by bylo možno následně ušetřit až 20 % nákladů na nezaměstnanost této skupiny po jejich propuštění na svobodu (32,6 % v roce 2019).

Výdaje na jednoho nezaměstnaného v Česku činí 207 000 Kč/rok. Tato částka se skládá z podpory v nezaměstnanosti, státních plateb za zdravotní pojištění, ztrát z daní a odvodů za neprovedenou práci a z dalších sociálních dávek. Jedná se o odhady vycházející z průměrů, které nemohou přesně kvantifikovat všechny dopady nezaměstnanosti, zejména pokud se týká zdraví, psychiky, ztráty kvalifikace, atd. (MPSV ČR, 2021). Zhruba 60 procent lidí bez práce má pouze základní či střední vzdělání bez maturity (VS ČR, 2021). Poskytnuté vzdělávání či vzdělání nemá platnost pouze ve věznicích, ale i po propuštění z výkonu trestu a zvyšuje tak potenciální hodnotu uchazeče na trhu práce (VS ČR, 2019). Osoby propuštěné z výkonu trestu odnětí svobody dostávají větší šanci získat zaměstnání = úspora výdajů za nezaměstnané osoby z veřejných financí.

Závěr

Cílem příspěvku bylo představení stavu vzdělávání plnoletých osob pravomocně odsouzených k nepodmíněnému trestu odnětí svobody v České republice v oblasti ICT a jeho finančními dopady na veřejné finance po jejich propuštění. Z uvedených dat je zřejmé, že přesto, že jsou informační a komunikační technologie běžnou součástí našich životů, hrají významnou roli, která navíc stále roste, cílenému vzdělávání v této oblasti v českém vězeňství příliš prostoru věnováno není, i když se situace postupně zlepšuje. Z dat, která jsou předložena v tomto příspěvku plyne, že se za poslední dva roky – 2019 a 2021 situace v dané oblasti posunula kupředu, a k ICT vzdělávání mají přístup již téměř dvě pětiny vězňů. Je potřeba důkladněji mapovat investice a náklady vložené do tohoto segmentu a vyhodnocovat jejich efektivitu. Stejně jako apelujeme na implementaci moderních prvků do výuky na základních, středních a vysokých školách, měli bychom si být jisti, že stejný přístup bude prosazován také vůči osobám ve výkonu nepodmíněného trestu odnětí svobody. Protože, jak plyne z dat, nejen

z uvedeného průzkumu, ale také ze zdrojů Vězeňské služby České republiky, je v produktivním věku, a to 30–40 let⁴, majoritní část vězňů. Pokud tedy zajistíme efektivní vzdělávání vězňů v době jejich pobytu ve výkonu trestu odnětí svobody, zvýší se tím jejich uplatnitelnost na trhu práce a budou schopni hradit si, alespoň částečně, své náklady na život na svobodě. V modelovém příkladu této studie vychází úspora více než 30 %, přesně 32,6 % z celkových nákladů na nezaměstnanost po výkonu nepodmíněného trestu odnětí svobody, což činí 271 497 722 Kč/rok.

Dedikace

Tento výsledek vznikl při řešení studentského projektu „*Přístup osob pravomocně odsouzených k trestu odnětí svobody k ICT vzdělávání v českých věznicích a jeho využití po propuštění na svobodu*“ č. 7427/2021/01 s využitím účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum Vysoké školy finanční a správní.

Literatura

- [1] BEBLAVÝ, Miroslav, Brian FAFO a Karoline LENEERT. Demand for Digital Skills in the US Labour Market: The IT Skills Pyramid. *CEPS Special Report No. 154*. 2016.
- [2] BECKER, Gary. *Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. Chicago: The University of Chicago Press. 1993. ISBN 978-0-226-04120-9.
- [3] BEDNÁRIKOVÁ, Daniela a Petra FRANCOVÁ. *Studie infrastruktury sociální ekonomiky v ČR*. Praha. 2011. Nová ekonomika, o. p. s. ISBN 978-80-260-0934-4.
- [4] ŠMAJSOVÁ BUCHTOVÁ, Božena, Josef ŠMAJS a Zdeněk BOLELOUCKÝ. *Nezaměstnanost*. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4282-3.
- [5] COWEN, Tyler. *Average is over: Powering America beyond the age of great stagnation*. New York: Dutton, 2013. ISBN 9780525953739.
- [6] ČESKO. Zákon č. 40/2009 ze dne 8. ledna 2009 Trestní zákoník. In: Sběrka zákonů České republiky.
- [7] ČESKO. Zákon č. 169/1999 ze dne 1. ledna 2020 o výkonu trestu odnětí svobody a o změně některých souvisejících zákonů. In: Sběrka zákonů České republiky.
- [8] ČESKO. Zákon č. 257/2000 ze dne 11. srpna 2000 o Probační a mediační službě. In: Sběrka zákonů České republiky.
- [9] DRAHÝ, František, Jindřich HŮRKA a Michal PETRAS. *SARPO: charakteristiky odsouzených v českých věznicích: deskriptivní studie*. [Praha]: Vězeňská služba České republiky, 2018. ISBN 978-80-270-5197-7.

⁴ <https://www.vscr.cz/wp-content/uploads/2020/05/Statistická-ročenka-Vězeňské-slужby-České-republiky-za-rok-2019.pdf>

- [10] EUROSTAT. *Long-term unemployment by sex - annual data*. [online]. [cit. 2021-10-13]. Available at:
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/UNE_LTU_A/default/table?lang=en
- [11] EUROSTAT. *Employment and activity by sex and age - annual data*. [online]. [cit. 2021-10-13]. Available at:
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsi_emp_a&lang=eng
- [12] EUROSTAT. *Individuals' level of digital skills*. [online]. [cit. 2021-10-13]. Available at:
https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=isoc_sk_dskl_i&lang=en
- [13] JAHODA, Robert a Jana GODAROVÁ. *Odhad nákladů veřejných rozpočtů vynakládaných na jednoho nezaměstnaného*. VUPSV, Praha. 2016. ISBN 978-80-7416-235-0.
- [14] KRAUSOVÁ, Dagmar. *Vliv vzdělání na trestnou činnost*. 2020. Diplomová práce. Vysoká škola finanční a správní. Vedoucí práce Veronika Anna Polišenská.
- [15] Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky. Odbor trhu práce a podpory výzkumu a vývoje. *Analýza vývoje zaměstnanosti a nezaměstnanosti v roce 2017*. Praha. 2018. Č. j.: MPSV-2018/80062-401/1.
- [16] Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky. Odbor trhu práce a podpory výzkumu a vývoje. *Analýza vývoje zaměstnanosti a nezaměstnanosti v roce 2019*. Praha. 2020. Č. j.: MPSV-2019/218532-414/1.
- [17] Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky. Odbor koncepcí a strategií trhu. *Strategický rámec politiky zaměstnanosti do roku 2030*. Praha. 2019.
- [18] MURO, Mark, Liu SIFAN, Jacob WHITON and Siddharth KULKARNI. Digitalization and the American workforce. *Brookings Metro*. 2017. [online]. [cit. 2021-11-11]. Available at:
https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/11/mpp_2017nov15_digitalization_full_report.pdf
- [19] PIKE, Anne, Helen FARLEY and Susan HOPKINS. Delivering digital higher education into prisons: the cases of four universities in Australia, UK, Turkey and Nigeria. *GLOKALde*. Volume: 2 Number: 2. ISSN 2148-7278. Available at:
<http://www.glokalde.com/Articles/58/delivering-digital-higher-education-into-prisons-the-cases-of-four-universities-in-australia-uk-turkey-and-nigeria>
- [20] RASZKOVÁ, Tereza., Hana PŘESLIČKOVÁ a Petra ZHŘÍVALOVÁ. Zaměstnávání osob propuštěných z trestu odnětí svobody. *Práce a mzda*. Praha, 2019, roč. 67, č. 10. ISSN 0032-6208.
- [21] SMITH, Valerie S. *Exploring the potential of digital technology to reduce recidivism: A Delhi study on the digitalization of prisons education*. 2020. Disertační práce. Ashofrd University. Vedoucí práce Dana Shelton.
- [22] ŠÁMAL, Petr. *Jak se žije za zdi Valdic: zpovědi nejtěžších zločinců i odborného personálu v nejstřeženější kartuziánské věznici*. Praha: Naše vojsko, 2019. ISBN 978-80-206-1810-8.
- [23] Vězeňská služba České republiky. *Statistická ročenka Vězeňské služby České republiky 2019*. Odbor správní Generálního ředitelství Vězeňské služby České republiky. Praha. 2020. Č. j. VS-269158-2/ČJ-2019-800040-STATR.

- [24] Vězeňská služba České republiky. *Statistická ročenka Vězeňské služby České republiky 2020*. Odbor správní Generálního ředitelství Vězeňské služby České republiky. Praha. 2021. Č. j. VS-226613-7/ČJ-2020-800040-STATR.
- [25] Vězeňská služba České republiky. *Koncepce vězeňství do roku 2025*. Praha. 2016. [online]. [cit. 2021-11-11]: <http://vscr.cz/wp-content/uploads/2017/06/Koncepce-vezenstvi.pdf>.

Kontakt

Mgr. Dagmar Krausová, DiS.
Vysoká škola finanční a správní
Fakulta právních a správních studií, Katedra kriminalistiky a forenzních disciplín
Estonská 105
101 00, Praha 10
Česká republika
dagmarkraus@centrum.cz

Specifika controllingu řízení lidských zdrojů v rodinném podnikání

Janna Lédlová, Luboš Jelínek, Naděžda Petřů

Abstrakt

HR je oblast procesů, která se zabývá efektivním využíváním lidského kapitálu pro trvalý úspěch a udržitelnost. Oblast HR je zaměřena na efektivní nábor, optimální umístění a pravidelné vzdělávání, je úzce spojena s operativním controllingem pro dosahování stanovených cílů. Zároveň usiluje o optimální organizační strukturu. V rodinném podniku je tato struktura velmi specifická. Je dána tím, že se rodinní příslušníci mohou (a nemusí) podílet na vrcholovém managementu, jsou členy správních orgánů a jejich úkolem je zároveň i správa rodinného majetku. Majitelé ve většině případů upřednostňují zajištění CEO pozic rodinnými příslušníky, což může být spojeno s nepotismem či konflikty. Cílem výzkumu bylo vyhodnotit, zda je v praxi rodinných podniků využíván controlling managementu HR duálně – tedy na úrovni rodiny i na úrovni businessu. Výsledky výzkumu ukázaly, že RP založené po roce 1989 (do roku 2010) mají v průměru o 5,99 % bodů vyšší kvalitu managementu HR než podniky založené po roce 2010 díky využití operativních i strategických controllingových nástrojů na úrovni rodiny i podnikání.

Klíčová slova

Rodinný podnik, řízení lidských zdrojů, controlling řízení lidských zdrojů, konflikt

Klasifikace JEL

M12, M51, M54

Úvod

Zásadní roli při dosahování výkonnosti a udržování stability každého podniku hrají nejenom finanční zdroje, moderní a výkonné technologie nebo propracované marketingové strategie, ale lidé – výkonní zaměstnanci. Ti vytvářejí jedinečnou konkurenční výhodu (Horváthová, 2011). Lidské zdroje a jejich řízení hrají klíčovou roli v úspěšném fungování každé společnosti (Jeronimo et al., 2020).

Udržitelné řízení lidských zdrojů (tzn. stav, kdy podnik našel shodu mezi svojí orientací na dlouhodobost, motivační strukturou a vnitřními dispozicemi zaměstnanců) zahrnuje širokou škálu činností, které se liší v praxi rodinných a nerodinných podniků. Zatímco u podniků nerodinného charakteru je cílem návratnost investice sladěním požadavků vlastníků a schopností manažerů, u rodinných podniků se setkáváme s kombinací finančních a nefinančních cílů. Jejich zakladatelé a rodinní příslušníci mají za cíl pokračovat v podnikání napříč generacemi a maximalizovat dlouhodobou hodnotu rodinného vlastnictví, know-how, patentů apod. (Mc Cormick, 2016). Rodinné podniky jsou podnikatelské subjekty, ve kterých zároveň platí, že rodina vlastní dostatek kapitálu, aby mohla vykonávat kontrolu nad podnikem, rodinní příslušníci vykonávají vrcholné řídicí pozice, záměrem je předat firmu další generaci (Colli, Rose, 2016; Poza, Daugherty, 2014; Krošlákova, 2013, Petřů, Nad'ová Krošlákova, 2020). Rodinná vize a hodnoty ovlivňují aspekty všech složek cyklu managementu HR (počet rodinných příslušníků, jejich schopnost loajálně respektovat a ctít hodnoty zakladatelů, ochota předat a převzít managementu podniku apod.). Na formální či neformální management HR má rovněž vliv velikost podniku a generace, která podnik řídí. Jedinečný charakter rodinných podniků (kdy se často deklaruje větší péče o zaměstnance, rodinný přístup k zaměstnancům, vliv socioemočního bohatství atd.) ovlivňuje celkovou koncepci managementu HR (Horváthová et al., 2020).

1 Literární rešerše

RP patří k nejrozšířenější formě podnikání ve většině zemí světa, proto je mu věnována pozornost akademických pracovišť. Každá studie však musí výslovně uvést, co se pod pojmem rodinné podnikání myslí (Machek, Pokorný, 2016). Ferramosca, Ghio (2018) identifikovali v Evropě více než 90 definic. Lansberg a kol. (1988) v prvním vydání *Family Business Review* přijmou funkční definování rodinného podnikání na základě angažovanosti rodiny ve vlastnictví a managementu RP. Nicméně konstatovali, že podniky samy se mohou nebo nemusí za rodinné pokládat. Chrisman a kol. (2005) rozdělili přístupy používané výzkumníky k definování RP na přístup zapojení (involvement) a na přístup podstaty (essence). Podle Zellwegera (2017) lze rodinnou firmu definovat jako firmu, která je dominantně ovládána příslušníky rodiny, kteří mají společnou vizi udržet tuto dominantní kontrolu i pro příští generace.

Povaha vztahů v rodinných firmách, tzn. vztahy mezi rodinnými příslušníky různých generací, vztahy mezi rodinnými příslušníky a nerodinnými zaměstnanci apod., jsou důvodem, proč by tyto instituce měly přijmout specifický přístup k řízení lidských zdrojů. Podle Wagner

(2020) majitelé a rodinní příslušníci v rolích manažerů mají jiný profil než nerodinní manažeři ve velkých firmách a korporacích. Výsledek výzkumu Moez (2018) ukazuje, že řízení lidských zdrojů může pomoci snížit riziko neúspěchu nástupnictví rodinných podniků snížením závislosti na rodinném managementu a posílením postavení nerodinných zaměstnanců, zlepšením a zefektivněním organizačních struktur. Vytvoření smysluplné a aktivní vnější podnikatelské rady (business board) podle Pendergast et al. (2011), složené mixem z nezávislých manažerů a manažerů rodinné firmy, je efektivním řídicím a controllingovým nástrojem managementu RP. Bakurt a Altingač (2017) se pokusili identifikovat hlavní problémy, které ovlivňují úspěch managementu HR. Zařadili mezi ně např. ne/schopnost institucionalizace, ne/ochotu spolupracovat s profesionály nebo s poradenskými firmami, ne/ochotu sdílet pravomoci a delegovat úkoly nerodinnému managementu, ne/dostatečný či ne/úplný popis pracovních pozic (všichni dělají všechno), zaměstnávání nezpůsobilých rodinných příslušníků nebo příbuzných, ne/ochota překonat staré zvyky atd. Výsledky výzkumu Soto-Garcia (2018) naznačily, že zavádění formálních postupů v oblasti managementu HR v rodinných podnicích je obecně pomalý proces a je z velké části funkcí organizačního růstu. Formalizace procesů jako je nábor, výběr, školení, popisy pracovních míst je zásadní pro kontinuitu a udržitelnost rodinných podniků. Studie Mignon and Mahmoud-Jouini (2014) potvrdila, že profesionalizace a controlling řízení lidských zdrojů vede k rozvoji sociálního kapitálu v udržitelném rodinném podnikání.

1.1 Controlling managementu lidských zdrojů

Konstatování zmíněná v tomto textu vycházejí především ze základních postulátů, které definují controlling jako disciplínu určenou pro plánování, monitorování a řízení procesů v rámci společnosti (Kupec et al., 2020). Řídicí přístupy zahrnující aktivity controllingu pomáhají managementu monitorovat, analyzovat a spravovat HR procesy. Myšlenku dále rozvíjí Benedic (2015), Bunget, Brinduse (2019), kteří spojují koncept controllingu s porovnáváním cílů v účetnictví a dále jej definují jako proces, pomocí kterého manažeři efektivně alokují dostupné zdroje (i ty lidské) k dosažení cílů organizace. Dluhoš (2013) chápe controlling jako nedílnou součást řízení lidských zdrojů, která *sleduje* kvalitu managementu lidských zdrojů, její postupy, procesy a vyhodnotitelné nástroje.

Podle Pavlák, Písař (2020) moderní controlling musí splňovat požadavky Průmyslu 4.0 (práce s daty) a musí se zaměřit na to, aby podnik dosáhl flexibilní organizační struktury. Autoři navrhli strategii pro efektivní řídicí kontrolní systém i v oblasti managementu HR. Kertai-Kiss (2016) představili controlling managementu HR z hlediska bezpečnosti s cílem zaměřit

pozornost na význam lidského faktoru při snižování a řízení rizik v organizačních procesech. Dugelova, Strenitzerova (2015) navrhly měřitelné ukazatele pro výběr vhodných nástrojů controllingu HR. Cugin et al. (2016) došli k závěru, že používání nástrojů controllingu při vyhodnocení chování zaměstnanců pomohlo realizovat krátkodobé cíle v oblasti snižování nákladů, ale vedlo k provozní neefektivitě. Navrhují zvýšit úroveň vstupní a výstupní kontroly v řízení lidí. Lze usoudit, že vzájemná provázanost plynoucí ze spojení rodinných příslušníků jako zaměstnanců, manažerů, členů statutárních orgánů i vlastníků s sebou nese jak pozitiva, tak negativa (Tomášková et al., 2021).

2 Cíl, data, metodika výzkumu

Cílem výzkumu bylo vyhodnotit, zda je v praxi rodinných podniků využíván controlling managementu HR duálně – tedy na úrovni rodiny i na úrovni businessu.

Data pro tento článek byla čerpána z hodnocení dotazníku Národní ceny České republiky za kvalitu v rodinném podnikání z roku 2020 a 2021 (spoluautorka Petřů je vedoucí hodnotícího týmu soutěže a má přístup k hodnotícím dotazníkům). Výzkumu se zúčastnilo celkem 85 rodinných podniků, z toho 11 OSVČ a 74 rodinných obchodních korporací.

Hodnocení kvality rodinného podnikání je postaveno na vyhodnocení komplexity rodiny, komplexity rodinného podnikání a současně odpovídající strukturou správy majetku, která tuto komplexitu zvládá účinně řídit. Dotazník tvoří soubor otázek, na které uchazeč odpovídá. Při jeho tvorbě zástupci univerzitní platformy vycházeli ze zkušeností a výstupů projektu TA ČR – Omega, TD03000035, původní otázky doplnili o aktuální trendy, aktivity či nástroje využitelné v řízení jednotlivých oblastí. Hodnocení úrovně kvality je rozděleno do třech oblastí: administrativně – psychologicko – právní, manažerská a ekonomicko-finanční oblast rodinného podnikání (Kolektiv autorů, 2017).

Respondenty dotazníku jsou výhradně zástupci rodinných podniků. Musí splňovat definici schválenou Usnesením vlády ČR ze dne 11. května 2020 č. 535. Na jednotlivá kritéria ve všech oblastech odpovídají číselně na škále od 0 do 5¹.

¹ Dotazník je navržen tak, aby akceptoval specifika rodinných podniků. Velikost a kategorie pak mají pak stanoveny různé váhy k jednotlivým otázkám. V 30 položených otázkách přihlášený své hodnocení uvádí na škále 0 - není realizováno, 1 – řešeno nahodile, 2 – řešeno dle intuice, zkušenosti, 3 – je naplánováno, ale zatím neřešeno, 4 – ano, částečně realizováno, 5 – ano plně realizováno. Svoji JEDNU volbu hodnocení každého kritéria zvýrazní, následně slovně okomentuje odpověď (popis, příklady, důkazy, opatření a výsledky).

Pro tento článek byly využity pouze vybrané otázky z druhé části, hodnotící manažerskou oblast rodinného podnikání, které souvisí s organizační strukturou a s řízením lidských zdrojů.

2.1 Výzkumné otázky, hypotézy, metodika

VO1: Probíhá v rodinném podnikání controlling řízení lidských zdrojů ve dvou úrovních: rodinné a zaměstnanecké? (Otázky dotazníku 2.1, 2.4 a 2.5.)

Otázka 2.1 dotazníku zjišťovala, zda jsou v daném podniku specifikovány dlouhodobé podnikové cíle, které jsou vzájemně sladěny a formulovány tak, aby bylo možno sledovat jejich dosažení **v rodině i v podniku**. Zde je již implikována spojitost a nutnost sledovat podnikové a rodinné cíle zároveň. Ve strategickém controllingu řízení lidských zdrojů v RP je tedy nutné, aby strategie, která vychází z rodinných i podnikových cílů, byla aplikovatelná pro oba druhy zaměstnanců, rodinné i nerodinné. Pokud podnik vykazuje vysokou hodnotu, tedy odpověděl, že postup je v podniku plně realizován, můžeme konstatovat, že podnik strategii soustředí na rodinné a podnikové cíle a tehdy musí v rámci řízení lidských zdrojů tuto strategii přizpůsobit oběma typům zaměstnanců.

Otázka 2.4 dotazníku se věnovala nastavení organizační struktury, vymezení úkolů a odpovědnosti a rovněž pravidelnému vyhodnocení jejich plnění. Z hlediska řízení lidských zdrojů probíhá toto vyhodnocení formou strategického i operativního controllingu. Můžeme vycházet z toho, že RP své úkoly rozdělí podle důležitosti a druhu odpovědnosti jinak rodinným příslušníkům a ostatním zaměstnancům. Tím i controlling pravděpodobně probíhá ve dvou úrovních.

Otázka 2.5 se věnovala striktnímu oddělení konfliktů pramenících z rodinného a z businessového prostředí, otevřené a efektivní komunikaci při předcházení konfliktům. I tato část tedy implikuje přísné rozdělení rodinných a podnikových záležitostí a jejich samostatné řešení. Konflikty jsou převážně mezilidské, a tím patří do útvaru řízení lidských zdrojů. Můžeme vycházet z toho, že konflikty v rámci rodiny, které se přesto promítají do podniku, řeší zvlášť a bez ostatních zaměstnanců. Lze usoudit, že řešení konfliktů probíhá ve dvou prostředích (v rodině, v podniku).

VO2: Praktikují rodinné podniky operativní a strategický controlling náboru a vzdělání zaměstnanců na rodinné i nerodinné příslušníky? (Otázka 2.6.)

Otázka 2.6 dotazníku je zaměřena na **politiku zaměstnanosti rodinných a nerodinných příslušníků**, zda jsou definovány očekávané znalosti, dovednosti, kvalifikace, zda je plánováno průběžné vzdělávání a zda je stanoveno motivační schéma pro rodinné příslušníky i pro všechny zaměstnance, zda jsou rozděleny podle reálné výkonnosti pracovního výkonu.

VO3: Mají RP specifickou organizační strukturu proto, aby nedocházelo k protěžování rodinných příslušníků na úkor ostatních zaměstnanců? (Otázka 2.7.)

Otázka zjišťovala, zda jsou do RP zapojeny/zaměstnány i osoby, které nejsou jejich rodinnými příslušníky, zda jsou připraveny nástroje k tomu, aby nedocházelo k protěžování rodinných příslušníků na úkor těchto osob. Tím jsou myšleny například nižší nároky na kvalifikaci rodinných příslušníků, upřednostňování jejich náboru a automatické obsazování pracovních pozic rodinnými příslušníky (tzv. nepotismus). Opět se jedná o zodpovědnost controllingu řízení lidských zdrojů, který dohlíží na férové podmínky náboru a obsazování pozic v rámci podniku. Při vysokých hodnotách odpovědí můžeme tedy očekávat přítomnost specifické organizační struktury, která předchází protěžování rodinných příslušníků.

Na základě předchozích úvah byla vyslovena **hypotéza:**

H1: Podniky založené po roce 1989 (do roku 2010) prokazují o 5 % vyšší kvalitu managementu HR, než podniky založené po roce 2010, díky využití controlliniových nástrojů řízení lidských zdrojů. Tato bude podpořena na základě údajů zpracovaných prostřednictvím deskriptivní statistiky.

2.2 Výstupy výzkumu

VO1: Probíhá v rodinném podnikání controlling řízení lidských zdrojů ve dvou úrovních: Rodinné a zaměstnanecké? Ano, většina nejúspěšněji hodnocených firem aplikuje controlling řízení lidských zdrojů ve dvou úrovních – viz Tabulka 1.

Tabulka č. 2: rodinný a zaměstnanecký controlling – průběh

Parametr	Realizuje zcela	Realizuje částečně	Má v záměru realizovat
Realizace stanovení rodinných a podnikových cílů	58 %	32 %	10 %
Nastavení jasné organizační struktury pro rodinné a nerodinné zaměstnance	95 %	4 %	1 %
Oddělení rodinných a podnikových konfliktů	74 %	22 %	4 %

Zdroj: vlastní zpracování autorů z dat národní ceny České republiky za kvalitu v rodinném podnikání z roku 2020 a 2021

VO2: Praktikují rodinné podniky controlling náboru a vzdělání zaměstnanců na rodinné i nerodinné příslušníky?

Tabulka č. 2: controlling náboru a vzdělávání rodinných i nerodinných zaměstnanců

Parametr	Realizuje zcela	Realizuje částečně	Má v záměru realizovat
Pro zapojení/zaměstnání rodinných příslušníků jsou definovány očekávané znalosti, dovednosti, kvalifikace	74 %	16 %	10 %
Průběžné vzdělávání je plánováno pro rodinné příslušníky i nerodinné zaměstnance	73 %	21 %	6 %

Zdroj: vlastní zpracování autorů z dat národní ceny České republiky za kvalitu v rodinném podnikání z roku 2020 a 2021

Nábor a vzdělávání zaměstnanců je neoddělitelnou součástí controllingu HR. Tuto aktivitu však ovlivňuje i aktuální fáze životního cyklu RP (situace, kdy např. podnik vede první generace, a případní nástupníci jsou ve školním věku, zatím tuto situaci nemusí řešit). Na základě výstupů Tabulky 2 lze odpovědět, že analyzované rodinné podniky ve většině případů praktikují controlling náboru a vzdělání zaměstnanců na rodinné i nerodinné příslušníky, přičemž příprava budoucího nástupníka je cílem dlouhodobým a podléhá nástrojům strategického controllingu.

VO3: Mají RP specifickou organizační strukturu proto, aby nedocházelo k protěžování rodinných příslušníků na úkor ostatních zaměstnanců?

Na tom, že má připravené nástroje k tomu, aby nedocházelo k protěžování rodinných příslušníků na úkor ostatních zaměstnanců, se shodlo 79 % respondentů. Někteří z respondentů uváděli, že na náboru nových lidí v jejich RP mají spoluúčasť i vedoucí divizí (útvary), kteří nejsou členy rodiny. Majitelé pak při výběru kandidátů reflektují jejich vyjádření. Vypsáním výběrového řízení se snaží eliminovat protěžování rodinných příslušníků při obsazení pracovních pozic. Z podobných výroků můžeme usoudit, že se dané RP snaží o neprotežování rodinných příslušníků na úkor ostatních zaměstnanců. Tímto je zodpovězena VO3.

Pro **podpoření H1** byly podniky rozděleny do dvou skupin, parametrem byl rok založení (po roce 1989 do roku 2010 a od roku 2010 do roku 2020). Průměrná hodnota kvality managementu HR vycházela z celkových vah hodnocení dotazníkového šetření.

Tabulka č. 3: kvalita managementu HR díky využití controllingových nástrojů dle roku založení podniku

Rok založení	Počet podniků (total)	Průměrná hodnota kvality managementu HR
po roce 1989 (do roku 2010)	15	93,5 % bodů
od roku 2010 do roku 2020	5	87,89 % bodů

Zdroj: vlastní zpracování autorů z dat národní ceny České republiky za kvalitu v rodinném podnikání z roku 2020 a 2021

Podniky založené po roce 1989 (do roku 2010) mají v průměru o 5,61 % vyšší kvalitu managementu HR díky využití controllingových nástrojů. Tímto se můžeme přiklonit k hypotéze 1, že podniky založené po roce 1989 (do roku 2010) prokazují o 5 % vyšší kvalitu managementu HR díky využití controllingových nástrojů řízení lidských zdrojů. Lze předpokládat, že se jedná o podniky s větším počtem zaměstnanců, řízené druhou generací, kde je nutné uplatňovat formálnější přístupy k managementu HR.

2.3 Diskuse

Controlling HR má svá specifika podle oboru podnikání, počtu zaměstnanců, organizační struktury, délky působení podniku na trhu (v případě řízení malého RP pouze zakladatelem nejsou nástroje controllingu uplatňovány, ale v okamžiku vstupu další generace a rozšíření zaměstnanců nad počet cca 50, již mají svoji logiku). V rodinném podniku má tato oblast ale další výzvy a úskalí. Jak ukázaly výsledky tohoto výzkumu, je potřeba controlling řešit ve dvou úrovních (V01). Ramankutty a Pujar (2017) popisují rodinné podniky jako fascinující díky vzájemné závislosti dvou ekosystémů (rodiny a podnikání), které mají podle nich ve své podstatě protichůdné vlastnosti. Tyto dva ekosystémy je právě z důvodu jejich odlišnosti vhodné řešit zvlášť, ale následně je potřeba je sladit.

Rovněž v aktivitách nábory a vzdělávání rodinných i nerodinných zaměstnanců by požadavky měly být jednotné. Výsledky tohoto výzkumu potvrdily, že nejuspěšnější RP tento přístup praktikují. Vzhledem k tomu, že lidé z obou skupin dokáží podniku přinášet jedinečné a výrazné příspěvky, je jedna z hlavních výzev rodinného podnikání dosažení spravedlnosti mezi těmito subjekty (Samara a Arenas, 2017). To potvrzuje i V02 tohoto výzkumu, která prokazuje, že většina RP v žebříku nejlepších, aplikuje controlling nábory a vzdělání zaměstnanců i na rodinné příslušníky (vůči nim se jedná o uplatnění dlouhodobého záměru vzdělávání nástupníků a užití nástrojů strategického controllingu). Ramankutty a Pujar (2017) uvádí, že jedna z klíčových dimenzí, které určují soudržnost rodiny a podnikání, jsou nábory a odměny pro nerodinné profesionály. Na základě tohoto tvrzení, a dále pomoci zodpovězení V03 můžeme konstatovat, že v úspěšném rodinném podniku je nutno nastavit nástroje k tomu, aby nedocházelo k protěžování rodinných příslušníků na úkor ostatních zaměstnanců.

Tento výzkum přinášel nový pohled na specifika a výzvy v controllingu HR v rámci rodinných podniků. Výsledky potvrdily, že odlišná organizační struktura a rodinné vztahy v rámci podniku přinášejí nutnost využití nástrojů operativního a strategického controllingu k zajištění úspěchu podniku. Důležité je přitom respektovat dvě úrovně - rodina, podnik.

Výzkum je postaven na relativně nízkém počtu respondentů, takže jeho závěry nemohou být zobecněny pro všechny RP v ČR. Obecným limitem výzkumu RP v ČR je skutečnost, že se jedná o ČSÚ nesledovanou skupinu a reálný počet RP v ČR není znám. V budoucnu by mohlo dojít ke spolupráci se zahraničními výzkumnými týmy a k porovnání standardizovaného hodnocení šetření s RP v zemích bývalého socialistického sektoru nebo naopak s RP ve vyspělých zemích, kde tradice rodinného podnikání nebyla přerušena.

Důležitým limitem při dotazníkovém šetření realizovaném za účelem následného udělení nějaké ceny (Equa bank Rodinná firma roku, Czech Best Managed Companies apod.) je, subjektivní pohled respondenta ovlivněný touhou vyhrát, být oceněn a zviditelněn. Proto by bylo vhodné sebehodnocení doplnit o následný „audit“ formou osobních rozhovorů metodou kvalitativního výzkumu.

Závěr

Controlling HR by měl být neodmyslitelnou součástí managementu podniků. Analýza a optimalizace podnikových HR procesů přináší možnosti pro zvýšení konkurenceschopnosti podniku. V oblasti HR se tento controlling soustředí na nábor, umístění, vzdělávání ale i motivaci zaměstnanců. Tyto aktivity jsou v RP ovlivněny přítomností rodinných příslušníků. Cílem výzkumu bylo vyhodnotit, zda je v praxi rodinných podniků využíván controlling managementu HR duálně – tedy na úrovni rodiny i na úrovni businessu. Na základě vyhodnocení dat z dotazníku bylo diskutováno, že management HR prolíná do rodinného i podnikového prostředí, na úrovni rodinných a nerodinných zaměstnanců. Dále bylo zjištěno, že podniky založené po roce 1989 (do roku 2010) prokázaly vyšší hodnotu kvality využívání nástrojů controllingu pro management HR. Lze předpokládat, že se jedná o podniky s větším počtem zaměstnanců, řízené druhou generací rodinných příslušníků, které uplatňují formálnější nástroje řízení. Rodinné podniky se v controllingu HR liší specifickou organizační strukturou, potřebou řešit vše ve dvou úrovních, rodinné a nerodinné, specifickými požadavky při dohlížení na spravedlnost, konflikty a motivaci zaměstnanců.

Dedikace

Výsledek vznikl při řešení studentského projektu „*Mezigenerační transfer rodinných živností – výzva pro fenomén 4,0*“, číslo 7427/2020/03 s využitím účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum Vysoké školy finanční a správní.

Literatura

- [1] BAŞKURT, Gülcan a Erkut ALTINDAĞ. The Impact of Institutionalization of Family Business on Strategic Human Resources Management and Company Performance. *Business Management Dynamics*. 2017, vol. 7, issue 3, s. 10-25. ISSN 2047-7031.
- [2] BENEDIK, Nidžara Osmanagic. The Challenge of Controlling. *International Journal of Industrial Engineering and Management*. 2013, vol. 6, issue 4, s. 153-163. ISSN 2217-2661. [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.18\(3\).2020.30](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.18(3).2020.30)
- [3] BUNGET, Ovidiu Constantin a Anca Ioana BRINDUSE. Connection Between Controlling Department and Management-Premise for Achieving Organizational Objectives. *Audit. Financiar Journal*. 2019, vol. 17, s. 680–688. ISSN 1844-8801.
- [4] COGIN, Julie Ann, Ng JU LI and Ilro LEE. Controlling healthcare professionals: How human resource management influences job attitudes and operational efficiency. *Human Resources for Health*. 2016, vol. 14, issue 55, s. 1-8. e-ISSN 1478-4491. doi:<http://dx.doi.org/10.1186/s12960-016-0149-0>
- [5] COLLI, Andrea and Mary ROSE. *Family Business. The Oxford Handbook of Business History*. Oxford: University Press, 2016. ISBN 9780199263684.
- [6] DLUGOŠ, Ivan. Personnel controlling, an integral part of human resource management of industrial enterprises. *Sociálno-ekonomická revue: vedecký časopis Fakulty sociálno-ekonomických vzťahov Trenčianskej univerzity Alexandra Dubčeka v Trenčíne*. 2013, vol. 11, issue 4, s. 23-30. ISSN 1336-3727.
- [7] DUGELOVA, Monika and Mariana STRENITZEROVA. *How to select appropriate human resource controlling indicators*. In: CBU International Conference Proceedings. Prague: Central Bohemia University, 2015, s. 64-74. ISSN 1805-997X. Dostupné z: doi:<http://dx.doi.org/10.12955/cbup.v3.585>
- [8] FERRAMOSCA, Silvia and Alessandro GHIO. *Accounting Choices in Family Firms: An Analysis of Influences and Implications*. Cham, Switzerland: Springer, 2018. ISBN 978-3-319-73587-0.
- [9] HORVÁTHOVÁ, Petra. *Talent Management*. Praha: Wolters Kluwer: Praha, Czech Republic, 2011. ISBN 978-80-7357-665-3.
- [10] HORVÁTHOVÁ, Petra., Marie MIKUŠOVÁ and Kateřina KASHI. Comparison of human resources management in non-family and family businesses: Case study of the Czech Republic. *Sustainability*. 2020, vol. 12, issue 14, 5493. e-ISSN 2071-1050. doi:<http://dx.doi.org/10.3390/su12145493>
- [11] JERONIMO, Helena Mateus, Teresa de LACERDA and Paulo Lopes HENRIQUES. From Sustainable HRM to Employee Performance: A Complex and Intertwined Road. *European Management Review*. 2020. vol. 1, s. 1-14. ISSN 1740-4754. <https://doi.org/10.1111/emre.12402>
- [12] KERTAI-KISS, Ildiko. The Role of Human Resource Management Controlling in Organisational Safety. In: *Management, Enterprise and Benchmarking in the 21st Century*. Budapest: Óbuda University Keleti Károly Faculty of Economics, 2016, s. 123-136. ISBN 9786155460777.
- [13] KROŠLÁKOVÁ, Monika. Rodinné podnikanie na Slovensku. *Studia Commercialia Bratislavensia: Scientific Journal of Faculty of Commerce*. University of Economics in Bratislava. 2013, vol. 6, issue 21, s. 95-104. ISSN 1337-7493.

- [14] KUPEC, Václav, Michal LUKÁČ, Přemysl PÍSAŘ and Katarína GUBÍNIOVÁ. Increasing personnel competencies in museums with the use of auditing and controlling. *Sustainability*. 2020, vol. 12, issue 24, 10343. e-ISSN 2071-1050. doi:<http://dx.doi.org/10.3390/su122410343>
- [15] MACHEK, Ondřej and Tomáš POKORNÝ. Rate of Failure of Czech Family Firms. *Acta Oeconomica Pragensia*. 2016. vol. 24, issue 3, s. 24-34. ISSN 0572-3043. DOI:10.18267/j.aop.534
- [16] MARKOVÁ, Helena. Rodinné podnikání a využití částečných úvazků. In. *Konferenční sborník 9th international scientific conference for Ph.D. students and young scientists*. Karviná. 2016, s. 140-149. ISBN 978-80-7510-214-0.
- [17] McCORMICK, Douglas P. *Family Inc.: Using Business Principles to Maximize Your Family's Wealth*. John Wiley & Sons Inc. New Jersey, 2016. ISBN 9781119577416.
- [18] MIGNON, Sophie and Sihem MAHMOUD-JOUINI. Social capital and human resource management in sustainable family business. *Management International Review*. 2014, vol. 18, issue 3, s. 82-95. ISSN 0938-8249.
- [19] MOEZ, Ben Yedder. Human resource management in family business succession: Victim or saviour? *Journal of Enterprising Culture*. 2018. vol. 26, issue 4, s. 401-421. ISSN 02184958. doi:<http://dx.doi.org/10.1142/S0218495818500152>
- [20] PAVLÁK, Miroslav and Přemysl PÍSAŘ. Strategic management controlling system and its importance for SMEs in the EU. *Problems and Perspectives in Management*. 2020. vol. 18, issue 3, s. 362-372. ISSN 1727-7051. doi:[http://dx.doi.org/10.21511/ppm.18\(3\).2020.30](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.18(3).2020.30)
- [21] PETRŮ, Naděžda and Monika NAĐOVÁ KROŠLÁKOVÁ. Insights on Trends of Academic Research into Family Business. *ACTA VŠFS*. 2021, roč. 15, č. 1, s. 9-35, ISSN 1802-792X. doi:10.37355/acta.
- [22] POZA, Ernesto J. and Mary S. DAUGHERTY. *Family Business*. Masson: South-Western Cengage Learning. 2014. ISBN 978-1-285-05682-1.
- [23] RAMANKUTTY, Sangeetha and S. R. PUJAR. HR challenges towards professionalizing family business. *International Journal of Management Research and Reviews*. 2017, vol. 7, issue 9, s. 863-871. ISSN 2249-7196.
- [24] RYDVALOVÁ, Petra et al. Typologie a hodnocení vitality rodinného podnikání. Technická univerzita v Liberci, Liberec, 2017. ISBN 978-80-7494-352-2.
- [25] SAMARA, Georges and Daniel ARENAS. Practicing fairness in the family business workplace. *Business Horizons*. 2014, vol 60, issue 5, s. 647-655. ISSN 0007-6813. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.05.008>
- [26] SOTO-GARCÍA, Maritza. Human resources practices in successful family businesses in puerto rico: A pilot study. *Journal of Organizational Psychology*. 2018, vol. 18, issue 3, s. 31-40. ISSN 2158-3609.
- [27] TOMÁŠKOVÁ, Andrea, Roman ŠMIETAŇSKI and Miroslav HALOUZKA. The interdependency between a family company's name and a family name. *Marketing and Management of Innovations*. Sumy, 2021, vol. 2021, issue 2, s. 115-132. ISSN 2218-4511. doi:10.21272/mmi.2021.2-10.

- [28] WAGNER, Dirk N. Augmented human-centered management Human resource development for highly automated business environments. *Journal of HRM*. 2020, vol. 23, s. 13–27. ISSN 2453-7683.
- [29] ZELLWEGER, Thomas. *Managing the family business: theory and practice*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 2017. ISBN 978-1-78347-070-9.

Kontakt

Ing. Janna Lédlová
Vysoká škola finanční a správní
Fakulta ekonomických studií, Katedra ekonomie a managementu
Estonská 500/3
101 00 Praha 10
Česká republika
22349@mail.vsfs.cz

Ing. Luboš Jelínek, MBA
Vysoká škola finanční a správní
Fakulta ekonomických studií, Katedra ekonomie a managementu
Estonská 500/3
101 00 Praha 10
Česká republika
7760@mail.vsfs.cz

doc. Ing. Naděžda Petřů, Ph.D.
Vysoká škola finanční a správní
Fakulta ekonomických studií, Katedra ekonomie a managementu
Estonská 500/3
101 00 Praha 10
Česká republika
petru.nada@mail.vsfs.cz

Optimální výše devizových rezerv centrální banky na příkladu ČNB

Pavel Makovec

Abstrakt

Názory na optimální výši devizových rezerv centrálních bank nejsou v obecné rovině jednoznačné. Na příkladu ČNB jsem se pokusil nalézt odpověď, jaká velikost devizových rezerv je pro otevřenou, výrazně exportně orientovanou ekonomiku optimální. Cílem příspěvku je stanovení optimální výše devizových rezerv v případě ČNB ve srovnání s aktuální reálnou výší devizových rezerv. Zkoumám i dopad tzv. kurzového závazku, který ČNB uplatňovala v letech 2013-2017, a který způsobil masivní nárůst devizových rezerv. Výrazně vyšší devizové rezervy, které neodpovídají objemu reálných toků v ekonomice (obchodní a platební bilance) snižují účinnost měnově-politických nástrojů uplatňovaných centrální bankou a za určitých podmínek negativně ovlivňují i hospodaření centrální banky.

Klíčová slova

Centrální banka, devizové rezervy, zlato, rezervní měny, dluhopisy, akcie

Klasifikace JEL

E52, E58

Úvod

Cílem příspěvku je nalézt optimální výši devizových rezerv centrální banky na příkladu ČNB a ukázat, jak může velikost devizových rezerv ovlivňovat účinnost nástrojů měnové politiky a následně hospodaření centrální banky.

Výše devizových rezerv České národní banky (ČNB) prodělala v posledních letech poměrně dramatický vývoj, zvláště v souvislosti se zavedením tzv. kurzového závazku jak se oficiálně nazývá zahájení intervencí proti české koruně (vedoucí k jejímu znehodnocení), které spustilo vedení ČNB v listopadu 2013. O důvodech zavedení intervencí se vyrojila řada spekulací, a protože není mým cílem spekulovat o důvodu zavedení intervencí, tak zůstaneme u oficiálního zdůvodnění, kterým bylo zastavení deflačního vývoje a odstranění hrozby vstupu cenového vývoje do tzv. deflační spirály. I v případě podpory názoru, že deflace představovala

nebezpečí pro další vývoj ekonomiky a bránila obnovení ekonomického růstu, se část ekonomů shoduje s tím, že načasování zahájení intervencí bylo špatné (přišly příliš pozdě) a rovněž opuštění intervenčního režimu přišlo příliš pozdě. Tento názor zastávají mimo jiné ekonomové, názorově blízcí členům bankovní rady ČNB, kteří hlasovali proti zavedení tzv. kurzového závazku (intervencí). V době zahájení intervencí již byly patrné znaky oživení ekonomiky a největší příliv spekulativního kapitálu, který vedl ke skokovému nárůstu devizových rezerv, probíhal posledních cca 5 měsíců před ukončením intervencí, jak je patrné z grafu ilustrujícího vývoj devizových rezerv čase.

Dodnes se vedou spory o smysluplnosti zavedení tzv. kurzového závazku a vedle kritiků tohoto opatření existuje i (početně menší) skupina obhájců zavedení tohoto měnově-politického nástroje, kteří si často přivlastňují zásluhy na obnovení ekonomického růstu, snížení nezaměstnanosti a růstu relativní hojnosti, které se projevily rychlým růstem nominálních i reálných mezd a vzestupem životní úrovně v období do roku 2020. Dnes intervence proti koruně obhajují v podstatě pouze bývalí členové bankovní rady, kteří hlasovali pro jejich zavedení. Hlasování skončilo nejtěsnějším výsledkem 4:3.

1 Teoretické vymezení optimální výše devizových rezerv

Názory na to, v jaké výši devizové rezervy vytvářet a udržovat, můžeme najít v řadě ekonomické literatury, včetně standardních učebnic bankovníctví, ale to, jaká je optimální výše devizových rezerv centrálních bank není v ekonomické teorii explicitně stanovena. Ekonomika jednotlivých zemí má svá specifika a každá země má jinou závislost na exportu, případně importu, jiný rozsah vnitřního trhu a různou míru soběstačnosti ať již na energii a surovinách, případně potravinářských a zemědělských produktech nebo moderních technologiích a pracovní síle.

Dostatečná výše devizových rezerv je považována za faktor, který je schopen snižovat rizika měnových krizí a zlepšovat pozici ekonomiky jednotlivé země v oblasti vnější rovnováhy.

Jaká je však definice „dostatečné výše devizových rezerv“, případně jakou výši devizových rezerv můžeme považovat za optimální? Všeobecně uznávanou a nejčastěji uváděnou je vazba devizových rezerv na platební bilanci země. Ukazatel krytí importu devizovými rezervami je často diskutován a za optimální (bezpečnou) se považují devizové rezervy ve výši pokrývající 3-6 měsíční dovoz. Minimální výše devizových rezerv je obvykle taková, která je schopna pokrýt alespoň tři měsíce celkového objemu dovozu zboží a služeb. (Mejstřík, 2014)

Další používané pravidlo (Greenspanovo-Guidottioho pravidlo) pro hodnocení optimální výše devizových rezerv souvisí s krátkodobým dluhem příslušné země. Za krátkodobý dluh považujeme závazky splatné do jednoho roku a za bezpečnou výši se považují devizové rezervy ve výši celkového krátkodobého dluhu, tedy poměr mezi devizovými rezervami a krátkodobým dluhem by měl být roven nebo větší než 1. (Brůna, 2010)

Zjednodušeně můžeme vztah mezi výši devizových rezerv a platební bilancí popsat následovně: pokud je platební bilance země vyrovnaná, tak se výše devizových rezerv, za jinak neměnných podmínek, nemění a v případě přebytku platební bilance devizové rezervy rostou a naopak v případě schodku platební bilance devizové rezervy klesají.

Plynulost pohybu, tzn. růst nebo pokles devizových rezerv, je ovlivňován příslušným režimem devizového kurzu, který centrální banka uplatňuje. V případě pevného směnného kurzu, kdy je malý nebo žádný prostor pro pohyb směnného kurzu, jsou nutné častější a větší intervence centrální banky na devizovém trhu. V případě pohyblivého směnného kurzu dochází k plynulým změnám ve výši devizových rezerv, vlivem působení tržního mechanismu, tedy poptávce a nabídky příslušné měny na devizovém trhu.

Dalším dílčím faktorem, který ovlivňuje velikost devizových rezerv centrální banky, je samotná velikost země a otevřenost ekonomiky. U menší a otevřené ekonomiky se dá předpokládat větší volatilita u vývoje devizových rezerv. O to významnější je práce s devizovými rezervami centrální bankou u takových ekonomik.

Samostatnou kapitolou by bylo zkoumání vývoje a výše devizových rezerv a její struktury u zemí, které nemají vlastní národní měnu a používají v různé míře měnu jiné země, případně nadnárodní měnu, jakou je např. euro. Centrální banky v takových případech mají velmi omezenou škálu nástrojů monetární politiky a monetární politika je v tomto případě realizována opatřeními nadnárodními institucemi. V případě eura je měnová politika určována Evropskou centrální bankou (ECB).

2 Vývoj devizových rezerv ČNB

Při vzniku naší samostatné centrální banky, která vznikla rozdělením tehdejší Státní banky československé na českou (ČNB) a slovenskou centrální banku (NBS) se devizové rezervy rozdělily v poměru 2:1. Samostatná Česká národní banka dostala do vlnu devizové rezervy ve výši cca 10 miliard amerických dolarů (USD). Na této úrovni se pohybovala v první polovině devadesátých let minulého století a během deseti let (do roku 2003) vzrostly na cca 24 miliard USD.

Za dalších 10 let se opět výše devizových let téměř zdvojnásobila a před zahájením devizových intervencí proti koruně v listopadu 2013 dosahovala úrovně cca 45 mld. USD a po ukončení devizových intervencí dosahovala výše devizových rezerv ČNB cca 152 mld. USD (leden 2018). Aktuální výše devizových rezerv je pravidelně publikována na webu ČNB.

Relativní výši devizových rezerv ve vztahu k rozsahu ekonomiky a platební bilanci, případně krátkodobého dluhu, dnes Česká národní banka výrazně překračuje hodnoty, které vykazují ostatní centrální banky. To vyvolává celou řadu nejen teoretických, ale hlavně praktických otázek. Představuje současná výše devizových rezerv nějakou výhodu pro ČNB, případně celou českou ekonomiku? Nebo je to spíše hrozba, která představuje možnost vzniku makroekonomické nerovnováhy?

Výše devizových rezerv svazuje ČNB ruky i při rozhodování o nastavení úrokových sazeb. České národní bance se bohužel dlouhodobě daří nastavovat svoji monetární politiku výrazně procyklicky, a tak místo „vyhlazování“ vrcholů a den ekonomických cyklů, v době růstu používá nástroje, které ekonomický růst podporují a v krizi nebo recesi používá nástroje oslabující ekonomický růst. Tato skutečnost se dá doložit srovnáním jednotlivých opatření přijatých ČNB v obdobích ekonomických krizí (recesí) v minulosti (1997, 2008, 2013). Úrokový diferenciál mezi sazbami ČNB a ECB je poměrně velký a je nutné jej brát v úvahu při rozhodování o nastavení úrokových sazeb.

Vedle samotné absolutní a relativní výše devizových rezerv je neméně významnou otázkou optimální struktury devizových rezerv a samotná správa devizových rezerv.

3 Dopad „kurzového závazku“ na výši devizových rezerv ČNB a jejich strukturu

Před intervencemi se devizové rezervy za každých 10 let zhruba zdvojnásobily a „díky“ intervencím se během tří let více než ztrojnásobily. Masivní nárůst devizových rezerv v žádném případě neodpovídal vývoji platební bilance a zahraničního dluhu ani celkovému vývoji ekonomiky měřenému vývojem hrubého domácího produktu (HDP).

Pro větší představivost při přepočtu na koruny (CZK) vzrostly devizové rezervy z cca 876 mld. CZK (říjen 2013) na aktuálních cca 3677 mld. CZK (říjen 2021).

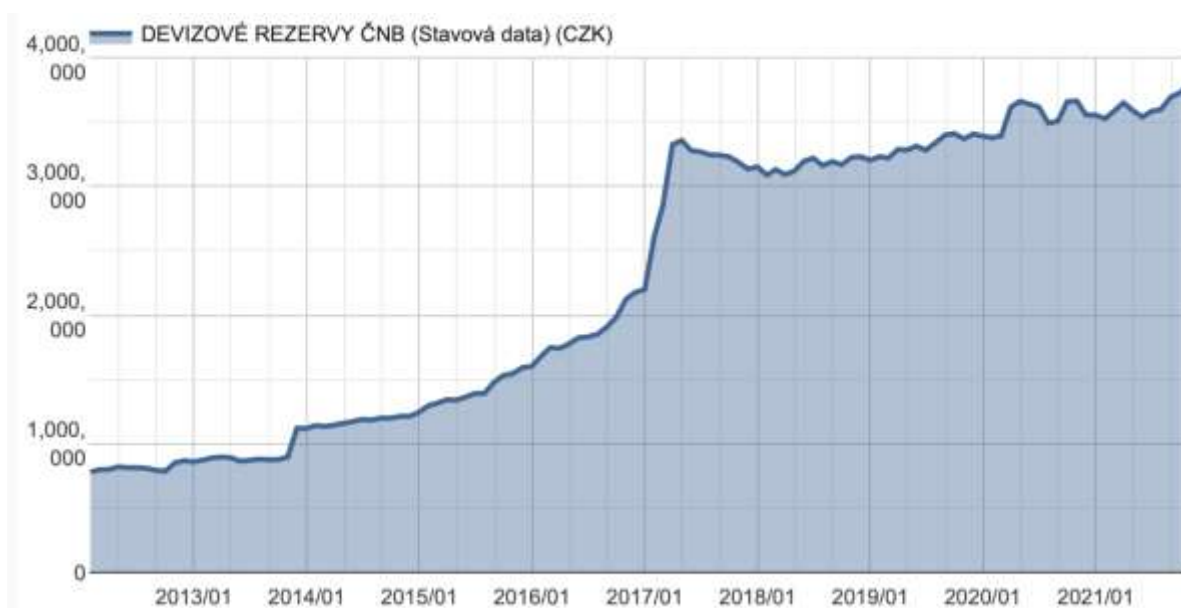
Tabulka č. 1: Výše devizových rezerv

Stav ke dni	v mil. USD	v mil. CZK	v mil. EUR
31. 10. 2021	171.638,9	3.787.213,3	147.391,1

Zdroj: Devizové rezervy - časová řada: Devizové rezervy České národní banky (https://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/devizove_rezervy/drs_rada.htm)

Samotný způsob tvorby devizových rezerv se může stát za určitých podmínek velmi výhodný. Můžeme tvrdit, že nás vytvoření devizových rezerv prakticky nic nestálo a z toho „nic“ jsme vytvořili „polštář“, který můžeme mít jako rezervu na horší časy. Samozřejmě je otázka, jak definovat „horší časy“ (vstup do války, povodně, zemětřesení apod. nebo „jen“ hospodářská krize), případně kdo a jakým způsobem může rozhodnout o použití devizových rezerv k jinému účelu, než jsou zákonem definované úkoly ČNB. Možnost disponovat (přesněji utratit) 3 biliony korun je samozřejmě velmi lákavá nejen pro odcházející vládu Andreje Babiše, ale i pro kteroukoliv politickou reprezentaci, která přijde po letošních, případně dalších volbách.

Obrázek č. 1: Vývoj devizových rezerv v období 2013 – 2021



Zdroj: ČNB

(https://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/devizove_rezervy/drs_rada.htm)

Zjednodušená struktura devizových rezerv ČNB je následující:

Tabulka č. 2: Zjednodušená struktura devizových rezerv ČNB k 30. 9. 2020

Cenné papíry	66,4 %
Depozita	29,6 %
Zlato	0,3%
Ostatní aktiva	4,7 % (Včetně pozice u IMF a SDR)

Zdroj: Vlastní zpracování podle

https://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/devizove_rezervy/drs_struktura.htm

Zajímavá je struktura devizových rezerv z hlediska jednotlivých zahraničních měn, které ČNB zařadila mezi tzv. rezervní měny. Po relativně dlouhé období byly rezervními měnami ČNB především euro, americký dolar, kanadský dolar, australský dolar, britská libra, švédská koruna, japonský jen a umělá měna SDR. Novinkou posledního roku je rozhodnutí ČNB

o zařazení do devizových rezerv čínské měny jüan (oficiální název renminbi, RMB). Otázka je, zda je to pouze výraz rostoucího významu čínské ekonomiky ve světové ekonomice nebo sehrály svou roli i zahraničně-politické aspekty, což by mohlo posilovat spekulace o nezávislosti ČNB.

Domnívám se, že řízení a správa devizových rezerv, které svým rozsahem jsou pravděpodobně nad rámec kapacity a schopnosti ČNB efektivně devizové rezervy spravovat, představuje pro ČNB velkou výzvu a jedním z kroků, které by měly usnadnit a zefektivnit správu devizových rezerv, je jejich rozdělení na dvě části:

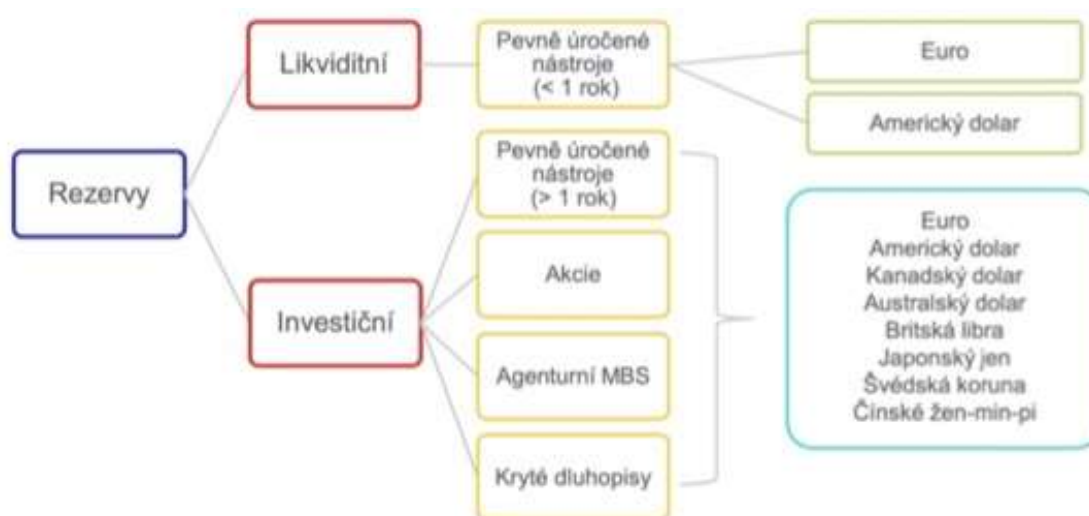
Tabulka č. 3: Rozdělení devizových rezerv k 31. 12. 2020

Likvidní (měnová) tranše	36 %	(48 mld. EUR)
Investiční tranše	64 %	(87 mld. EUR)

Zdroj: Vlastní zpracování podle Česká národní banka, Roční zpráva o výsledku hospodaření České národní banky, 2020

Struktura devizových rezerv je názorně zobrazena na následujícím schématu, včetně jednotlivých používaných investičních instrumentů:

Obrázek č. 2: Rozdělení devizových rezerv



Zdroj: MORA, Marek a Jan SCHMIDT. Správa devizových rezerv ČNB a změny v roce 2017 (<https://www.cnb.cz/cs/verejnost/servis-pro-media/autorske-clanky-rozhovory-s-predstaviteli-cnb/Sprava-devizovych-rezerv-CNB-a-zmeny-v-roce-2017>)

Přestože by zlato nemělo být pro žádnou centrální banku „tabu“, ČNB je v tomto ohledu se svými cca 10 tunami zlata mezi ostatními centrálními bankami výjimkou a ražbou pamětních zlatých mincí se devizové rezervy ve zlatě postupně dále snižují. S využitím zlata jako součásti devizových rezerv se ani v budoucnu nepočítá, a tak můžeme jen (asi marně) doufat, že všichni ostatní centrální bankéři ve světě se v otázce zlata mýlí a jen bankovní rada ČNB se neplete,

když zastává názor, že zlato do devizových rezerv nepatří. Podle doporučení MMF a Světové banky by měly centrální banky udržovat ve svých devizových rezervách cca 3% objemu ve zlatě. V případě ČNB by tedy bylo na místě navýšení objemu zlata v devizových rezervách na cca 100 tun.

Otázkou je i vhodnost zařazení MBS (mortgage backed securities) mezi investiční instrumenty v situaci přehřátého nemovitostního trhu. Vedení ČNB počítá až s 20% podílem akcií v devizových rezervách, což vyvolává otázku, jestli je úkolem centrální banky realizace monetární politiky v souladu s příslušnými zákony nebo „si hrát“ na investiční fond. Ve strategii správy devizových rezerv se nepočítá s jejich případným odprodejem, nevylučuje se ale prodej výnosů z devizových rezerv. Záměr obnovit prodej výnosů z devizových rezerv od ledna 2022 oznámila ČNB 21. 10. 2021 v tiskové zprávě.

4 Působení a vliv „nadměrných“ devizových rezerv na hospodaření ČNB a vývoj směnného kurzu koruny

Na základě srovnání s příslušnými ekonomickými veličinami (platební bilance, krátkodobá zahraniční zadluženost), HD můžeme „nadměrnost“ devizových rezerv odhadnout na cca 75 mld. EUR (2000 mld. CZK), což odpovídá v podstatě objemu korun vynaložených v období tzv. kurzového závazku na oslabování koruny.

Jaké jsou dopady vytváření nadměrných devizových rezerv na českou ekonomiku a jaké hrozby současná výše devizových rezerv představuje? Přerušení trendu konvergence české ekonomiky s vyspělými ekonomikami ilustruje dlouhodobý graf vývoje směnného kurzu koruny k euru.

Obrázek č. 3: Graf kurzu EUR/CZK

Zdroj: ČNB (<https://www.penize.cz/kurzy-men/6596-euro>)

Posilování koruny bude dlouhodobě generovat účetní ztráty ČNB, proti kterým však stojí reálné zisky zahraničních investorů-spekulantů. Česká republika se díky politice ČNB stala oblíbeným trhem pro finanční spekulanty. Reálné zisky finančních spekulantů, kteří vsadili na posílení české koruny po ukončení intervencí tak na druhé straně vytvářejí účetní ztráty, které při každém posílení české koruny utrpí ČNB. Podle vyjádření expertů ČNB se jedná o ztráty „pouze“ účetní, takže nemají žádný dopad ani na českou ekonomiku, případně státní rozpočet a už vůbec nijak se nedotknou (ani zprostředkovaně) ekonomické situace českých občanů. Tento názor se vyskytuje prakticky u všech komentářů a názorů k výsledkům hospodaření ČNB publikovaných samotnou ČNB. Dle mého názoru se reálné zisky jedné strany vždy projeví na reálné ekonomické situaci protistrany.

Tabulka č. 4: Hospodaření ČNB v minulých letech

Rok	Zisk/ztráta
2020	91,7 mld. Kč
2019	57,8 mld. Kč
2018	1,7 mld. Kč
2017	- 243,2 mld. Kč
2016	46,5 mld. Kč
2015	- 0,549 mld. Kč
2014	56,6 mld. Kč
2013	73,1 mld. Kč

Zdroj: Vlastní zpracování podle: https://www.cnb.cz/cs/o_cnb/hospodareni/rocnizpravy-o-vysledku-hospodareni-cnb/

Kumulovaná ztráta ČNB činila ke konci roku 2020 129,2 miliard korun a ČNB hospodaří se záporným kapitálem ve výši 31,8 miliard korun.

Dalším negativním faktorem je vytvoření silné překážky pro přirozené posilování CZK a tím i zpomalení konvergenčních procesů. A ani nejbližší budoucnost nevypadá z hlediska možného posilování české koruny moc optimisticky. Hlavní příčinou této situace je obrovský objem spekulacních korun v držení zahraničních investorů, které ovlivňují českou ekonomiku od doby trvání tzv. kurzového závazku. K největšímu nárůstu objemu spekulacních korun došlo na začátku roku 2017, s očekávaným koncem intervencí ČNB.

Vzhledem k tomu, že ČNB za téměř 4 roky nakoupila takové množství eur, které bude česká ekonomika potřebovat zhruba v příštích 30 letech, posílení koruny a návrat na tržně konformní směnný kurz koruny může teoreticky trvat i těch 30 let. V případě intervencí s cílem znehodnocovat korunu má ČNB prakticky neomezené intervenční možnosti a vzhledem k rozsahu intervencí dnes stojí proti apreciaci koruny velký objem korun v držení devizových spekulantů, kteří při každém apreciaci koruny se svým výběrem zisků starají o její depreciaci... Je to asi spíše kouzlo nechtěného, než nějaký vědomý úmysl expertů z bankovní rady, ale o negativních dopadech sociálního inženýrství a manipulací s trhem je v dávné i nedávné historii důkazů dostatek, včetně zkušeností z centrálně řízených ekonomik. Ve světle těchto skutečností, informace o prospěšnosti intervencí pro celou českou ekonomiku a její občany postrádají na přesvědčivosti. A to i s přihlédnutím k číslům o ekonomickém růstu, poklesu nezaměstnanosti a stovkách miliard korun, o které si přilepšili exportéři. Naštěstí je ekonomika živý organismus, který si dovede poradit s některými anomáliemi rychleji a efektivněji, než by odpovídalo nějakým lineárním projekcím. Vývoj české ekonomiky založený na jejím fundamentu bude vytvářet silný ekonomický tlak na apreciaci české koruny, které nastane určitě dříve než za 30 let.

Jako další efekt nadměrných devizových rezerv, které ČNB vytvořila vydáváním korun na devizových trzích, je posílení inflačních tlaků v ekonomice. Inflace v České republice je se svými více než 6 % výrazně vyšší než inflace v zemích eurozóny a ukrajuje na reálné hodnotě nejen nominálně rostoucím mzdám a starobním důchodům, ale i úsporám obyvatelstva, které má obyvatelstvo uloženo prakticky za nulový úrok na účtech bank. Každoročně tak občané přicházejí zhruba o 90 miliard korun, o které se snižuje kupní síla jejich úspor.

Dalším vážným rizikem je i možný morální hazard při správě devizových rezerv. Během více než tří let trvání kurzového závazku se naše centrální banka transformovala z „banky bank“, která má na starosti měnovou politiku a cenovou stabilitu, na největší český „hedge fond“, investiční fond, který svou velikostí přes 3 biliony korun (3 000 miliard) překonává

všechny domácí i zahraniční investiční fondy. Na rozdíl od světových fondů řízených uznávanými odborníky a investory však „ČNB hedge fond“ místo reálných zisků dlouhodobě generuje jen „účetní“ ztráty a osobní odpovědnost „investorům“ (občanům České republiky) chybí.

Závěr

Základním faktorem ovlivňujícím stanovení optimální výše devizových rezerv je vedle výše krátkodobého dluhu především platební bilance státu a devizové rezervy by měly být schopny pokrýt 3-6 měsíční dovoz. Na základě analýzy vývoje devizových rezerv bylo dosaženo cíle práce, to je vymezení optimální výše devizových rezerv ČNB, která by měla dosahovat úrovně cca 1,4 bilionu korun. Současnou výši devizových rezerv tedy nemůžeme považovat za optimální. Objem devizových rezerv, který můžeme považovat za „nadměrný“ představuje cca 2 biliony korun a v podstatě odpovídá objemu korun emitovaných v období tzv. kurzového závazku.

Bylo dosaženo i dílčího cíle práce, tedy prokázat nižší účinnost nástrojů měnové politiky ČNB. Nadměrná výše devizových rezerv ČNB výrazně snižuje účinnost nástrojů měnové politiky ČNB, zvláště nastavení úrokových sazeb a vytváří možnosti vzniku ekonomických nerovnováh. Neúčinnost nástrojů měnové politiky se projevuje zvláště výrazně v posledních letech, kdy se ČNB nedaří naplňovat vlastní inflační cíle (2% cílování inflace) a inflace překračuje i hranici tolerančního pásma (3 %). Dalším projevem neúčinnosti měnových nástrojů ČNB je prakticky neutrální reakce vývoje kurzu koruny na změnu úrokových sazeb stanovovaných ČNB. Ani nedávné razantní zvýšení úrokových sazeb (2T repo sazby od 1. 10. 2021 o 0,75 % a od 5. 11. 2021 o 1,25 %) nevedlo k očekávanému posílení koruny.

Podcenění odborné a kvalifikované správy devizových rezerv, včetně nerespektování doporučení ze strany zahraničních institucí, vede k ekonomickým ztrátám nejen samotné ČNB, ale potažmo prohlubuje celkový deficit veřejných financí.

Literatura

- [1] BLAŽEK, Jiří a Johan SCHWEIGL. *Právní a ekonomické aspekty devizových intervencí*. Brno: Masarykova univerzita, 2018. ISBN 978-80-210-9156-6.
- [2] BRŮNA, Karel. Central Bank's Foreign Exchange Reserves Accumulation and Dynamics of Banking System Liquidity Absorption: The Case of the Czech Republic, Poland and Hungary. *Politická ekonomie* [online]. 2010, vol. 58, No. 6, 723-746 [cit. 2020-10-14]. ISSN 00323233. Dostupné z: doi:10.18267/j.polek.759

- [3] Devizové rezervy - časová řada: Devizové rezervy České národní banky. *Česká národní banka* [online]. [cit. 2020-10-14]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/devizove_rezervy/drs_rada.htm
- [4] MANDEL, Martin a Vladimír TOMŠÍK. *Monetární ekonomie v období konvergence a krize*. Praha: Management Press, 2018. ISBN 9788072615452.
- [5] MEJSTRŮK, Michal, Magda PEČENÁ a Petr TEPLÝ. *Bankovníctví v teorii a praxi*. Praha: Karolinum, 2014. 855 s. ISBN 978-80-246-2870-7.
- [6] Měnová politika. *Česká národní banka* [online]. [cit. 2020-10-14]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/menova-politika>
- [7] MORA, Marek a Jan SCHMIDT. Správa devizových rezerv ČNB a změny v roce 2017. *Bankovníctví* [online]. 18. 5. 2018 [cit. 2020-10-14]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/verejnost/servis-pro-media/autorske-clanky-rozhovory-s-predstaviteli-cnb/Sprava-devizovych-rezerv-CNB-a-zmeny-v-roce-2017>
- [8] REVENDA, Zbyněk, Martin MANDEL, Jan KODERA, Petr MUSÍLEK a Petr DVOŘÁK. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. Praha: Management Press, 2014. 423 s. ISBN 978-80-726-1279-6.
- [9] RUSNOK, Jiří. ČNB rozděluje své investiční portfolio v reakci na nárůst devizových rezerv. *Česká národní banka* [online]. 11. 1. 2018 [cit. 2020-10-14]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/o_cnb/vlog-cnb/Jiri-Rusnok-CNB-rozdeluje-sve-investicni-portfolio-v-reakci-na-narust-devizovych-rezerv

Kontakt

Ing. Pavel Makovec
Vysoká škola ekonomická v Praze
Národohospodářská fakulta
nám. W. Churchilla 1938/4
130 67 Praha 3 - Žižkov
Česká republika
pavelmakovec@seznam.cz

Types of paywalls in Slovak online media

Alexandra Mathiasová

Abstract

Much of the online media hides their content behind systems which force or motivate recipients to buy and activate membership. We call this system simply paywall, but there are a few ways it can work. From the beginning of 2021 to the end of September, we have been looking at how chosen Slovak online media work with their subscriptions, what discounts and promotions they provide to recipients, how often they publish journalistic speeches without hiding behind the obligation to pay, and what percentage of material they publish for all readers and how much is hidden behind the paywall. The paper examines Slovak online media and different paywall models, and also at approaches to sharing and hiding content. Also it shows, if the willingness of recipients to pay for media content is growing or decreasing in Slovakia, how many of the content chosen media show to all readers, and the conclusion says, if it's possible at Slovak media market operate a news website with hard paywall model.

Keywords

Journalism, online media, paywall, subscription

JEL Classification

L82

Introduction

Paywalls are one of the now standard methods of funding media around the world. It is not news that publishers hide their copyrighted content behind payment obligations in order to finance the running of their editorial offices, pay the salaries of their editors and protect their content from free and uncontrolled dissemination. This does not apply to all media, of course, because we still see a number of online journalism portals that provide their content for free and only receive funding through advertising revenue.

The coronavirus pandemic has transferred some of the recipients to the online space (Višňovský, Radošínská, 2021). Logically, since many of them had to stay cooped up in their homes, we can assume that in order to stay informed about the situation, they used online news

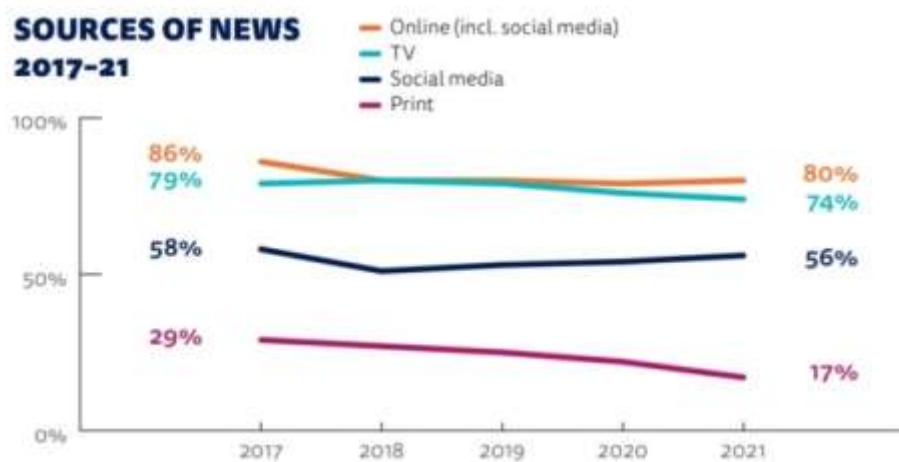
outlets to do so. Just what if they stumbled upon subscription-based content? The data shows that multiple web-based journalism platforms grew with respect to subscribers. For example, with 7.5 million subscribers, The New York Times currently tops the list of news sites in the number of active subscribers. 2020 has been a particularly strong year for publishers - by the third quarter of 2020, they were able to generate the same amount of financial revenue from digital subscriptions as they did for all of 2019 (Ang, 2021). R. Howard's statement that "paywalls may make a profit, but they also accelerate a newspaper's nightmare scenario - that readers will leave the site - try the free stuff and leave," (Howard, 2021) is not even partially borne out in this case. However, it is important to keep in mind that the New York Times is a very strong brand and conclusions and assumptions can't quite be drawn from their success. Broadly - the aim of this paper is to look at the domestic market, to explain how Slovak online portals approach publishing and how they try to retain readers and subscribers at the same time. The main aim is to find out whether it is possible to operate a media portal on the Slovak market - media portal, which will allow reading the content only by active subscribers. The partial aim is to find out whether the willingness of recipients to pay for media content is growing or decreasing in Slovakia, and to find out whether young subscribers are also willing to pay for the media content. The author finds out whether media companies provide, occasionally, a cheaper subscription, and also how much of the content is visible for all users and how much is only for active subscribers. Based on the data collected by own research, the author's aims is to state, whether the medium is able to inspire recipients to buy subscription, if shows without subscription only a minimum per cent of the article, or, vice versa, if publishes a substantial part of it.

1 Subscribers and paywall types

Over the year, 12% of Slovaks were willing to pay for news, which is a significant increase compared to eight percent in 2019 (Newman a kol., 2020). This year, 2021, 13% of the Slovak population will subscribe to news, so the percentage curve has risen slightly upwards. The most frequent recipients read content on the platforms aktuality.sk, topky.sk, tvnoviny.sk, sme.sk and ta3.com. However, as Reuters Institute research notes, even though subscription systems and media club memberships have become a permanent and accepted media model, not all recipients are still willing to pay for content, leaving a wealth of quality journalistic content behind paywalls. "Overall progress remains slow. Across 20 countries where publishers have been actively pushing digital subscriptions, and that we have been tracking since 2016, we find 17% saying that they have paid for some kind of online news in the last year (via subscription,

donation, or one-off payment). That's up by two percentage points in the last year and up five since 2016 (12%)."(Newman a kol., 2021). The perspectives applied by the media economy (in all its forms) are, without any question, a very complex way of reflecting on media industries. Besides underlining the urgent need to reassess existing views on the economic aspects of the media business, the media economy also reacts to the development tendencies that shape how media audiences think, respond to various stimuli, exchange their experience and decide what to watch, read or play (Radošínská, Kvetanová, Višňovský, 2020).

Figure no. 1: Slovaks still consider online news to be their most common source of information



Source: NEWMAN, N. a kol.: *Reuters Institute Digital New Report 2021*. Oxford: University of Oxford, 2021. [online]. [cit. 13. 10. 2021]. p. 101. Available at: https://reutersinstitute.politics.ox.ac.uk/sites/default/files/2021-06/Digital_News_Report_2021_FINAL.pdf.

If we talk about media subscriptions, there exist several types of paywalls:

- Measurement model

Online media that use a measurement model may or may not require users to register. They then record the number of articles opened by the recipient, which can be read in full by that user. If they exceed the limit of free articles, they must pay a subscription fee. The limit on the number of open sessions is usually set on a daily or monthly basis.

- "Freemium" or premium model

This monetization model follows from the essence of the name, it was created by merging the words "free" and "premium". In this case, some of the texts are free of charge, which means that they are mainly agency news, short reports, news, etc., which are usually fully accessible to all users. Revised reports, extended reports, commentaries and more are already part of the subscription. Recipients are required to set up an account and then pay a monthly, semi-annual, annual, or biannual subscription fee.

- Hard paywall

The full-payment model, or hard paywall, means that the user must have an active subscription in order to read a significant majority of the articles, of which only a few opening lines are freely available. At the same time, the online portal often features exclusive content, extensive reports that a reader would look for in vain on other portals (Whitehead a kol., 2018).

In addition, news portals also use other types of charging for their content, such as an advertising paywall, where recipients have to view a video before receiving the content, or a full-screen advertisement is displayed when the article is opened. However, they can also use crowdfunding, which is classified as a voluntary paywall, in which case it involves collecting funds from a large number of voluntary donors.

2 Forms of paywalls in Slovak online media

We have chosen a sample of Slovak online media for our research, which differ in some ways at first glance. The selected sample consisted of four media, namely, dennikn.sk, hnonline.sk, refresher.sk and sme.sk. Each of them uses a specific content charging model, while also differing in terms of the target group. While dennikn.sk and sme.sk target a similar audience, i.e. adult readers with purchasing power, and are opinion-forming online portals, hnonline.sk focuses on business, management and economics. Refresher.sk targets a young recipient, the student, but it also actively uses a paywall and is therefore an interesting diversification in the issue of examining subscriptions.

From the beginning of 2021 to the end of September, we have been looking at how these media outlets work with their subscriptions, what discounts and promotions they provide to

recipients, how often they publish journalistic speeches without hiding behind the obligation to pay, and what percentage of material they publish for all readers and how much is hidden behind the paywall. We also looked at how they tried to motivate recipients to pay their subscription and unlock the text.

2.1 Denník SME

The first Slovak daily newspaper to register its Internet domain was Denník SME in 1994, and it has been operating with news content since 1996 (Petit Press, 2020). Sme.sk made the first unsuccessful attempts to hide the content on the web in the era before Piano. But when Piano Media came and the national paywall was launched, Sme.sk was the most successful in it - Piano had higher sales than the others (Krasko, 2021). Piano Media was a premium-content payment service for newspapers, TV stations and other online services jointly operated by Etarget, a provider of online advertising, and NextBig, a Prague-based new media consultancy company (Terenzani, 2021). David Brauchli, chief Communications Officer at Piano Media said: „People pay one price to access all media rather than having people pay one media and only getting access to one“ (Keane, 2021). Piano brought together the websites Sme.sk, Pravda.sk, Pluska.sk, tyzden.sk, HNOnline.sk and Trend.sk. It worked easily. Readers only supported the media they wanted. The media website on which the payment was made automatically earned 40%, with another 30% distributed among the media according to the time the user spends on them. The rest, ie 30%, was taken by Piano to operate the system (Mrvová, 2021). Piano Media expanded into several other European countries. The national paywall, but ended at the turn of 2016 and 2017, because publishers did not have full control over the system. Sme.sk switched to its own system and now use a freemium paywall model. In September 2021 Sme.sk had 54 thousand of digital subscribers, but the highest number was in March 2021 - there were more than 56 thousand of subscribers (September 2020 – 51,5 thousand, September 2019 – 37 thousand) (Tvrdoň, 2021). A significant part of the freely accessible texts are originally agency news and it is the author's texts that are predominantly labelled as premium. However, these are popular with readers, as the homepage of the opinion-forming daily also features several premium articles among the most read.

Currently, Denník SME offers a four-week subscription (€4), an annual subscription (€39.90) and a two-year subscription (€69.90). The portal also offers a Premium version, which also offers access to the archives of printed versions of Denník SME, MY, free downloads of hundreds of e-books and access to premium content on Blog.SME.sk. There, the price for 4 weeks is €6, for a year €49.90 and for two years €89.90. The Premium version without

advertising, i.e. the version where no ads appear, is as a four-week subscription (€8), a yearly subscription (€59.90) and a two-year subscription (€99.90).

In 9 months, the daily SME published a total of 8,031 texts in the section called Home, of which 1,193 were locked for subscribers. The free texts are taken from the agency's coverage of the Press Agency of the Slovak Republic or from the Slovak Press Agency.

Table no. 1: Number of articles published on the sme.sk portal in the Home section

	January	February	March	April	May	June	July	August	September
All	1046	942	975	835	886	936	760	781	870
Of which are hidden	161	167	162	117	126	144	123	90	103

Source: own research

On average, this figure shows that the average amount of copyrighted and therefore paywall-locked content is almost 15 per cent. The rest is agency news. In the home section, this ratio is much lower because the portal reports a higher amount of agency news and less written by local authors. On some days, the total number of news articles in the World section is well over 80, with an average of 30 articles per day for home news, of which 4 are hidden. Of course, it must be taken into account that not all authors publish the same on all days. We register a higher number of texts, both agency and author, during weekdays. On Fridays, the intensity decreases; finally, Saturdays tend to have the fewest texts, often around 10. On Sundays the situation is similar, but the number of texts is slightly increased. On Saturdays, authors often publish no texts hidden behind the paywall, or at most 1-2 texts; on the contrary, during the week there are sometimes as many as 7 texts. A sharp difference is observed in the Comments section, where there are 5-10 author texts per day, all of which are hidden behind the obligation to activate a subscription. The Culture section lists 4-5 texts a day, with interviews and authorial material again hidden, but agency information on deaths or anniversaries of artists is fully available.

Table no. 2: Average number of articles published daily in the Home section

(rounded to the nearest whole number)	January	February	March	April	May	June	July	August	September
Messages per day	34	33	32	28	29	31	25	25	29
Of which are hidden	5	6	5	4	4	5	4	3	3

Source: own research

In the case of hidden texts, the SME daily used a method where a short part was visible to all readers, but the rest was hidden behind the obligation to log in. On average, 15 percent of the text was visible to unregistered recipients. However, this varied from 10 per cent of the generally visible text, to 28 per cent, so generalisation in this case is very bold. As for the photographic material, only the cover photo is published, or a preview of the generally available material - for example, a printscreen of the respondent's social network - is freely available in the text. Other author photos or videos are hidden in the text. The text, in case the ad-free subscription version is not activated, is surrounded by advertisements and the articles are interrupted by advertisements. Subscribers also have access to a mobile app, if they have purchased a subscription, which replicates the website in content, offers an overview of the latest and most read news, sends alerts and allows readers to join in the discussion.

2.2 Refresher

The Refresher youth portal was created in 2011 as a graduation project. Initially, it started adding articles about fashion and rap to its domain, later it established itself in the media world and today it brings news not only from the world of fashion and music, but also from the field of cinema and technology, not forgetting news from home and the world. Today, the portal offers three types of subscription packages, without which recipients will not see all of the exclusive content. The Refresher had in April 2020 5 thousand subscribers (Struhárik, 2021). The Light package for €2.99 per month offers access to six locked articles. The Standard package for €4.99 per month provides unlimited access to locked articles as well as access to benefits. In addition, the Premium package for €5.99 per month offers an ad-free website and sharing articles with friends. Students can get unlimited access to articles for €1.99 per month. Readers can also open a single article for €3.50. During the year, we have seen action aimed at reducing the subscription price already in February. It is evident from this type of action that

the medium tries to communicate mainly with the young recipient, as it has chosen to offer a 69% discount to the annual subscription on Valentine's Day, i.e. on February 14.

The Refresher publishes an average of 20 reports a day that capture current events. These reports are freely available, they provide the same information as other portals, as the source is mostly the Slovak police's Facebook page, etc. In these reports, when the page is first opened, only the perex is shown, the first two paragraphs are fully legible, the third is fainter in colour and is followed by a click-through with the text 'load free'. Below this notice is the subscription information, but the messages are fully accessible when the notice is clicked. The portal also published 740 premium messages in nine months, an average of 82 per month and less than three per day. These are predominantly interviews, analysis or product testing with resulting reviews. For premium content, however, the medium does not just publish the first two paragraphs, but most of the text. On average, this is 33 per cent; but the range is between 14 and 55. In addition to the perex, each premium material starts with a short summary in which the editorial team informs the recipient about what they will learn in the text and offers some brief information about the content. Looking at the photographic material, the editors publish two to three photographs from the text, which often contains 5-10 images. Subscribers have the option to download the app, which features the text in the same way as the web view. Also, the app sends notifications.

2.3 Denník N

The Slovak, initially online-only, Denník N was founded in 2014 by a group of people who left Denník Sme after Penta entered the ownership structures. From the beginning, Denník N has mainly funded subscriptions, and it has operated with a full-payment model. Interestingly, just this year the medium has seen a record number of subscribers, up to 68 thousand subscribers (In 2020 – 60 thousand, in 2019 – 44 thousand), with over 1.7 million people visiting the site in January and March.

The Mini package provides a web subscription to Denník N for €4.99 per month (€53.88 per year) In addition, recipients can add a daily delivery of the print edition of Denník N for €7 per month, or a weekend edition every Friday for €2. In addition, the Standard package for €6.99 per month (€75.90 per year + the same option to buy print editions as the Mini package) offers access to the economical Daily E, less advertising, an archive of all editions and apps for mobile and tablet. Finally, the Club N package for €8.99 per month (€97 per year + the same option to buy print editions as the Mini package) also provides the option to unlock content for

friends, also a printed N magazine once a month in the mailbox, a completely ad-free website, free priority access to live discussions.

Since the beginning of the year, we have seen activity offering a 1+1 annual subscription to the daily newspaper, i.e. a year of free subscription. This was an activity called A Year with Pandemic, and the promotion lasted for 24 hours on 5 March. In addition, the medium organised discussions in various Slovak cities, where visitors had the opportunity to receive a year's subscription to Denník N for €1. The medium sent an e-mail to registered readers with information about the discounts. The Standard subscription was offered for the price of the basic Mini subscription. Compared to the full price, readers could save from 2 to 60 euros, depending on the length of the subscription chosen.

In 9 months Dennikn.sk published 1149 articles in the World section and 3169 articles in the Slovakia section. However, it should be noted that some texts are included in both categories at the same time. However, 1369 comments were published on the website. All materials are fully available to subscribers only. The portal precedes some of the texts with a teaser for the recipients, informing them about what they will read in the article, which should motivate them to buy a subscription. However, this is not the rule, nor is it the case that only the first two paragraphs would be published. On the one hand, this is a frequently used practice; on the other hand, texts are also published with a different percentage of opening the text versus hiding behind a paywall.

2.4 Hospodárske noviny

This economic newspaper operates in online form on the domain hnonline.sk, and in 2014 it withdrew from the Piano service. They currently use a paywall model, where most articles are made available to recipients free of charge, but premium content is hidden, only available to subscribers. In 2019, hnonline.sk had around two thousand online subscribers, but in 2020 this number rose to about 6 thousand (Struhárik, 2021). HNonline.sk offers several types of subscriptions, and recipients can choose which package they want to use. In the Basic package, for €5.90 per month (€15.90 quarterly, €29.90 semi-annually, €59.90 annually), they get access to three premium articles on HNonline.sk, and they can browse the web and videos without advertising. The Digital package offers for €8.90 per month (€25.90 quarterly, €51.90 semi-annually, €99.90 annually) unlocking of all articles on the portal, a daily overview of articles sent to the e-mail inbox, digital content of the titles Strategy, Topic, Magical Slovakia, HN Magazine and access to HN premium sections, as well as the web and videos without advertising. The Digital Premium package for €24.08 per month (€72.25 quarterly, €144.50

semi-annually, €289 annually) offers, in addition to the items mentioned in the Premium package, a digital edition of *Hospodárske Noviny*, contract templates and a newspaper in the mailbox.

The reason why we mention this medium is that during the year it communicated many offers to make the purchase of a subscription more advantageous. For example, it was a 3-month subscription for €9.90 in January, and a 2-month subscription for €9.90 a month later. Then the portal offered a 6-month subscription at a 37% discount, so access to all of HNonline's digital content was €31. In May, the next activity was the Digital at Basic price service, where users could access the entire HNonline digital content for a full month for €5.90. Yet in the same month, the medium communicated a special offer, where it offered a subscription for 2 months for €4.90. Before the summer, the current promotion was for a 3-month subscription, for which users received a novelty book as a gift. The summer promotion offered a 3-month subscription at a 35% discount. Also during the summer came the opportunity to buy a 1-year subscription and receive the book *Presidents of a Divided America* as a gift. Starting in the second half of August, users could unlock all HNonline content for €19.90 for the rest of the year. They could get access to the entire digital content of HNonline, but also to the titles *Strategies*, *Topic*, *Magical Slovakia*, they received access to premium sections on HNonline.sk, a daily overview of the best articles by email, and finally the web and videos without advertising. In the autumn, the portal also offered access to HNonline.sk in the Digital version for two months for the price of one for €8,90.

Since the beginning of the year, hnonline.sk has published 4017 premium articles. On average, 15-25 percent of the text is displayed to all readers, even those without a subscription, depending on the topic. The rest of the article remains hidden behind the paywall. If the medium publishes standard news or commentary, it publishes one photo. If it is about tests, it publishes an average of two.

Conclusion

Despite the fact that the word paywall seems to be a uniform form of hiding media content behind the necessity of payment, the opposite is true. Behind this term there are many ways, approaches and benefits. Every publisher tries to attract its readers and provide them with adequate content in return for their payment, thus not only motivating the recipient to buy, but also retaining them as a loyal customer. While some publishers (see sme.sk) reach for a model where the larger part of the content (press releases, content available on other portals) is fully available, but the percentage of less represented author material is hidden behind the payment

obligation, others have the entire content hidden (dennikn.sk). We have an example of active marketing activity in the case of honline.sk and an effort to allow readers not to be bound by membership, but to finish reading just one text (refresher.sk). We can see from this that there is a broader range of models of paywalls that can help a publisher fund operation while maintaining an internally set quality level. Based on the Reuters Institute research, we can say that the willingness to pay for content on the Slovak market is growing very slightly, but information on the number of subscribers to media says that these numbers are growing more significantly. The years 2020 and 2021 were a time, when the number of digital subscribers multiplied. Not only older users, who may be used to pay for newspapers, pay for the content, but also young people. Thousands of subscribers pay for the youth media portal (refresher.sk). Weaker players in particular offer discounts to motivate readers to pay. Interestingly, it is enough to show a small part of the text - two paragraphs - and readers will pay to read the rest (dennikn.sk). We can say that the strongest player, in the number of digital subscribers, shows the least of its content. Based on this, we can state that the hard paywall model really works and it is possible to operate it in the long run. Since the strongest dennikn.sk has a subscription price approximately the same as the competition, readers must be motivated to pay for content and its quality.

The final recommendation is to continue the research, because the paywalls provide a number of directions that a researcher can take. It is still possible to examine how the number of subscribers is growing and whether media companies are changing their offers. Each of these portals is a separate research inspiration. An interesting continuation of the research would be a comparison of the two strongest subjects, ie dennikn.sk and sme.sk, even with regard to the number of editors and the reach and interaction on social networks. The next step in research may also be converting the number of subscribers into the company's revenue and profits.

Dedication

The study was elaborated within a research project supported by the Research Support Fund of the University of SS. Cyril and Methodius in Trnava No. FPPV-28-2021, titled *Types of Using Paywalls in Slovak Online Media*.

References

- [1] ANG, Carmen. *These are the most popular paid subscription news websites*. [online]. [cit. 12. 6. 2021]. Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2021/04/ranked-paid-subscription-news-websites-nyt-washing-post-wsj/>

- [2] HOWARD, Rob. *Three reasons why journalism paywalls still don't work*. [online]. [cit. 1. 10. 2021]. Available at: <https://qz.com/1173033/the-psychology-behind-why-journalism-paywalls-still-dont-work/>
- [3] KEANE, Jonathan. *Extra extra, read all about it: Why Slovakian paywall technology startup Piano Media is making news*. [online]. [cit. 10. 11. 2021]. Available at: <https://tech.eu/features/2401/piano-media-slovakia/>
- [4] KRASKO, Ivan. *Sme.sk: Jak se úspěšně zamykal slovenský web*. [online]. [cit. 10. 11. 2021]. Available at: <https://www.mediaguru.cz/clanky/2017/10/sme-sk-jak-se-uspesne-zamykal-slovensky-web/>
- [5] MRVOVÁ, Iva. *Národný paywall Piano po piatich rokoch končí*. [online]. [cit. 10. 11. 2021]. Available at: <https://strategie.hnonline.sk/media/842346-piano-po-piatich-rokoch-konci>
- [6] NEWMAN, Nic et al. *Reuters Institute Digital New Report 2020*. Oxford: University of Oxford, 2020. [online]. [cit. 1. 10. 2021]. Available at: https://reutersinstitute.politics.ox.ac.uk/sites/default/files/2020-06/DNR_2020_FINAL.pdf
- [7] NEWMAN, Nic et al. *Reuters Institute Digital New Report 2021*. Oxford: University of Oxford, 2021. [online]. [cit. 13. 10. 2021]. Available at: https://reutersinstitute.politics.ox.ac.uk/sites/default/files/2021-06/Digital_News_Report_2021_FINAL.pdf
- [8] PETIT PRESS. *SME.SK*. [online]. [cit. 12. 11. 2020]. Available at: <https://www.petitpress.sk/ponukane-tituly/smesk/>
- [9] RADOŠINSKÁ, Jana, Zuzana KVETANOVÁ and Ján VIŠŇOVSKÝ. To thrive means to entertain: the nature of today's media industries. 2020. In: *Communication Today*. Vol. 11, No. 1, pp. 4-21. ISSN 1338-130X. Available at: https://communicationtoday.sk/wp-content/uploads/01_RADOSINSKA-et-al_CT-1-2020.pdf
- [10] STRUHÁRIK, Filip. *MediaBrifing: Na SME sú články prvú hodinu zadarmo, Aktuality znižujú platy, Refresher má 5000 predplatiteľov*. [online]. [cit. 12. 6. 2021]. Available at: <https://e.dennikn.sk/1848633/mediabrifing-na-sme-su-clanky-prvu-hodinu-zadarmo-aktuality-znizuju-platy-refresher-ma-5000-predplatitelov/#>
- [11] TEREZANI, Michaela. *Piano finds success in Slovakia*. [online]. [cit. 10. 11. 2021]. Available at: <https://spectator.sme.sk/c/20040280/piano-finds-success-in-slovakia.html>
- [12] TVRDOŇ, Dávid. *Novinky v redakcii SME v prvom polroku 2021*. [online]. [cit. 10. 11. 2021]. Available at: <https://novinky.sme.sk/c/22715294/novinky-v-redakcii-sme-v-prvom-polroku-2021.html>
- [13] VIŠŇOVSKÝ, Ján and Jana RADOŠINSKÁ. Introductory Chapter: Journalism Facing Both Pandemic and 'Infodemic'. In: *Fake News Is Bad News: Hoaxes, Half-truths and the Nature of Today's Journalism : Hoaxes, Half-truths and the Nature of Today's Journalism*. London: IntechOpen, 2021. ISBN 978-1-83962-421-6.

Contact

Mgr. Alexandra Mathiasová
Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave
Fakulta masmediálnej komunikácie
Námestie J. Herdu 2
917 01 Trnava
Slovenská Republika
mathiasova1@ucm.sk

Televízna tvorba pre deti a mládež na Slovensku a spôsob jej financovania

Jana Paveleková, Marija Hekelj

Abstrakt

Cieľom príspevku je zistenie, aké relácie ponúkajú vybrané televízne stanice pre deti a mládež na Slovensku, Disney Channel, Disney Junior, Duck TV a Minimax z hľadiska aktuálnej ponuky programových služieb pre detského a dospelujúceho recipienta. Zameriavame sa na teoretické východiská, objasňujeme dôležité pojmy a vysvetľujeme obsahové aspekty tohto typu mediálnych obsahov a možnosti financovania týchto špecializovaných detských televízií dostupných na Slovensku. Prínosom príspevku je objasnenie aktuálneho postavenia špecifických televíznych formátov určených pre detského a dospelujúceho percipienta na televíznom trhu a ich významu a objasnenie ich financovania.

Kľúčové slová

Detský divák, televízia, detské vysielanie, televízna tvorba, financovanie

Klasifikácia JEL

L33, H59, Q15

Úvod

Médiá majú ako v minulosti, tak aj v súčasnosti veľkú moc a ich vplyv na formovanie názorov, postojov a životného štýlu je obrovský, a to najmä medzi deťmi a mládežou. Tieto vekové skupiny sú voči mediálnym obsahom a manipulácii najzraniteľnejšie, nakoľko nedokážu dešifrovať manipulačné techniky prítomné v mediálnych obsahoch. Deti majú takmer nulové alebo minimálne mediálne kompetencie, preto nevedia rozlišovať medzi pravdou a lžou, medzi realitou a mediálnym konštruktom. Práve z tohto dôvodu sa predkladaná práca zaoberá skúmaním kompetencií a možnosťami rozvoja kognitívneho, mediálneho či sociálneho rozvoja u maloletého diváka prostredníctvom globálne dostupných programových obsahov. Obsah, ktorý dieťa sleduje, by mal byť preto vzdelávací, užitočný, pozitívny a relaxačný. Z praxe však vyplýva, že to tak mnohokrát nie je. Deti sa často dostávajú do kontaktu s obsahom, ktorý je pre ne nevhodný, a ktorý môže negatívne ovplyvniť ich vývoj. Televízia sa stala prirodzeným

členom rodiny, ktorý poskytuje informácie či zábavu, a ktorý je každodenným spoločníkom pre všetkých členov rodiny. Deti sa chcú na televíziu pozerat' tak, ako to vidia u svojich rodičov. No samé sa neubránia negatívnym vplyvom, ktorým sa sledovaním televízie vystavujú.

1 Televízia a televízna tvorba

Jedným z ziskovejších a najvplyvnejších médií je v dnešnej dobe bezpochyby televízia, v slovenskom mediálnom prostredí predovšetkým súkromné televízne stanice. Slovo televízia sa skladá z dvoch slov; tele je gréckeho pôvodu a znamená ďaleko, druhá časť slova je odvodená z latinského koreňa videre, čo znamená vidieť. Korene slova televízia teda môžeme chápať ako videnie na diaľku, čo je v podstate veľmi presná definícia, nakoľko pri sledovaní televízie naozaj dochádza k sledovaniu určitého programu na diaľku, a teda sprostredkovane z jedného miesta do mnohých iných vzdialených miest (Reifová, 2004, s. 259).

Pri hľadaní historických údajov o začiatku vývoja televízie by sme museli obrátiť pozornosť najprv k objavom, z ktorých televízny systém vzišiel (Sarinský, 2012 s. 3). Televízia predstavuje elektrický prenos a prijímanie prechodných vizuálnych snímok, čo je pravdepodobne prvý prevratný vynález v tom zmysle, že stovky jednotlivcov sú oddelení v čase a priestore, a napriek tomu sú spolu. To všetko bolo vyvolané nutnosťou vytvoriť systém, v ktorom je možné „vidieť za horizont.“ (Smith, 1998, s.9). Z psychologického hľadiska sa televízia považuje za jedno z najúčinnějších médií, a to najmä vďaka svojmu sugestívnemu vizuálnemu vplyvu (Hradiská, Břečka, Vybíral, 2009, s. 237). Spolu so stále väčšou fragmentizáciou záujmov a s príchodom súkromných televíznych staníc sa televízia stala bohatšia a rozmanitejšia. V minulosti bola televízia chápaná predovšetkým ako „rozhlas s obrazom“, ako technologické rozšírenie rozhlasu (Bednarik, Jiráček, Kopplová, 2011, s.18).

Moc televízie ako silného média, ktoré ovplyvňuje recipienta svojím textom, zvukom a obrazom, je v tom, že sa usiluje zaujať recipienta všetkými prvkami, čím sa jej samotný vplyv znásobuje. Televízia mala a má už sice menej, významnú a výraznú funkciu pri formovaní verejnej mienky a ostatných kultúrnych, komunikačných vzorcov príjemcov televíznych obsahov, ovplyvňuje spoločenské trendy a preferencie publika. Ide o to, že keď recipient prijíma opakovane nejaký obsah, dostáva sa mu do podvedomia, a tak si chciac-nechciac osvojuje videné správanie a následne ho môže zahŕňať a praktizovať v každodennom živote (Pravdová, 2003, s. 74). Masové médiá sú spojené s procesom modernizácie spoločnosti. Práve televízia sa s odstupom času stala jedna z najrozšírenejším mediálnym prostriedkom formovania systému hodnôt ľudí, a to predovšetkým u detských divákov, lebo práve detský divák je ľahko ovplyviteľný. Okrem toho môžeme bádať nesporný vplyv televízie na

vzdelávanie a kultúrne obohatenie. V tomto zmysle existuje paradox, že dnes je ľahšie ako kedykoľvek predtým dostať sa k umeniu, ale čoraz menej spotrebiteľov to aktívne robí, a to najmä medzi deťmi a mladými ľuďmi. Televízia sa stala súčasťou takmer každej domácnosti a jej sledovanie vplýva i na hodnotovú orientáciu súčasnej populácie. Môžeme teda poznamenať, že vývoj masmédií, najmä televízneho vysielania, výrazne ovplyvňuje spoločenské procesy, ale zároveň je nimi aj značne determinovaný (Porubcová, Hudíková, 2007, s.9). Televízny prijímač nás udržuje v neustálom styku so svetom, ale má pritom stále tú istú, nemennú, smejúcu sa masku. Problém nespočíva v tom, že televízia ponúka zábavné témy, ale že akúkoľvek tému prevádza na zábavu, čo je úplne iná otázka (Postman, 2010, s.10).

1.1 Detský televízny divák

V kontexte vplyvu televízie na detského diváka je dôležité poznať spôsob ako malé deti spracovávajú informácie. Spracovávanie informácií sa v tomto veku prejavuje predovšetkým v zameranosti sa na najbližší svet a pravidlá, ktoré v ňom platia. Piaget vo svojom diele nazval typický spôsob uvažovania detí v predškolskom veku ako „názorné, intuitívne myslenie.“ (Piaget, 2014, s. 55). Takéto myslenie je málo flexibilné, nepresné a prelogické (nerešpektuje plne zákony logiky). Typické znaky myslenia dieťaťa v tomto veku je možné vyjadriť v niekoľkých bodoch:

1. Egocentrizmus – t. j. upínanie sa na subjektívny pohľad a „tendenciu skresľovať úsudky na základe subjektívnych preferencií. V dôsledku toho dochádza k nepresnosti v poznávaní.“ (Langemeier, 2006, s. 153)
2. Fenomenizmus – t. j. dôraz na určitú, zjavnú podobu sveta, eventuálne na takú predstavu. Dieťa je fixované na nejaký obraz reality, ktorý nie je schopný vo svojich úvahách opustiť.
3. Magickosť – t. j. tendencia pomáhať si pri interpretácii diania v reálnom svete fantáziou a tak jeho poznanie skresľovať. Predškolské deti nerobia veľký rozdiel medzi skutočnosťou a fantazijnou produkciou.
4. Absolutizmus – t. j. presvedčenie, že každé poznanie musí mať definitívnu a jednoznačnú platnosť. „Táto tendencia je jedným z prejavov detskej potreby istoty. Relativita názorov dospelých je pre deti v tomto veku nepochopiteľná.“ (Vagnerová, 1999, s. 76)

Organizmus dieťaťa reaguje na každý zmyslový orgán ako na celok, zatiaľ čo dospelý reaguje iba sietnicou. Túto korešpondenciu so zmyslovou perifériou, ku ktorej patrí i zmysel

pre teplo, hmat, zmysel pre pohyb, zmysel pre život, organické hlbiny potrebujú. Vo svojom diele filozof Rudolf Steiner (2003) upozorňuje na to, že dieta je „z celá zmyslovým orgánom“ (Steiner, 2003, s. 55). V súvislosti s vyššie uvedenou charakteristikou dieťaťa v predškolskom období nám logicky vyplýva, že nahrádzanie ľudského kontaktu sledovaním televízie pre zdravý vývin dieťaťa nie je ideálnym riešením. V súčasnosti sa aj čoraz viac odborníkov vyjadruje ku škodlivosti nadmerného sledovania televízie deťmi. Kubíková vo svojej publikácii (2018) hovorí „že sme ako spoločnosť našli recept jako z detí vysať život“ (Kubíková, 2018, s. 18). Dieťa prijíma nielen predmetnú vonkajšiu stránku, ale i vnútornú podstatu vecí, ba dokonca i morálnu atmosféru okolia. Vo svojej srdečnej otvorenosti voči svetu je totiž dieťa s týmito kvalitami v kontakte omnoho bezprostrednejšie ako dospelý, ktorý žije skôr v hlave. Malé dieťa nemôže inak, než prepožičať každému duševnému zážitku bezprostredný výraz vo svojej mimike, hlasovom prejave, gestikulácii. V tomto štádiu vývoja sú všetky vnemy nielen prežitky vedomia, ale majú hodnotu diferencovanej výživy vyššieho rádu, ktorá pôsobí do procesu obehu, dýchania a utvárania podoby. Orgány sa v tomto veku neustále pretvárajú a stabilizujú. Z týchto dôvodov má kvalita zmyslových vnemov a všetkých z okolia prichádzajúcich zážitkových faktorov - medzi ktorými k najintimnejším patrí ľudský kontakt – obrovský význam pre vytvorenie zdravých telesných základov práve v predškolskom veku. Dieťa v prvých siedmich rokoch svojho života pre formovanie svojej duše ale aj pre formovanie svojej telesnosti potrebuje okrem základnej starostlivosti aj hrejivú duševnú atmosféru, láskyplné oslovovanie, ľudský kontakt, svet farieb, tvarov, pohyb, živé bohatstvo prírodných vnemov.

1.2 Programming a labeling v detskej televízii

Pod pojmom labeling teda chápeme povinné označovanie vhodnosti, prípadne nevhodnosti mediálnych obsahov podľa veku. „Do procesu rozhodovania o tom, aké princípy by mali dominovať pri odporúčaní o ne/vhodnosti programovej skladby v rozhlase a televízii pre detské publikum vstupujú nielen psychologické a sociálne faktory ale aj kultúrne, politické a ekonomické indície mediálnej prevádzky.“ (Rusnák, 2014, s. 1).

Programming alebo aj televízne programovanie „je organizačná činnosť jako súčasť manažmentu televíznej stanice, ktorej cieľom je výber, usporiadanie a vysielanie programových jednotiek, programových častí podľa časového plánu na dennej, týždennej, mesačnej alebo inej báze.“ (Oborník, 2014, s. 122).

Programovanie v televízii sa skladá z nasledujúcich činností:

1. Výber – výber programu je považovaný za najdôležitejšiu činnosť v televíznom programovaní, najmä čo sa týka sledovania televízie deťmi považujeme túto programovú činnosť televíznych staníc za obzvlášť dôležitú.
2. Plánovanie – určenie programovej stratégie. „Začiatok programovej stratégie sa viaže s históriou káblovej televízie vďaka ktorej bolo umožnené rozšírenie vysielacej ponuky. Neskôr sa dostávajú skúsenosti s programami a programovaním do satelitných televízií na celom svete.“ (Oborník, 2014, s. 125)
3. Propagácia – „...za propagačné faktory považujeme rozruch, lokáciu, frekvenciu, konštrukciu, vzdialenosť a familiárnosť.“
4. Hodnotenie – v tejto činnosti sa televízne stanice zameriavajú na zdieľanie publikom, žánrové trendy, trhovú pridanú hodnotu, technológiu, dizajn a mieru akceptácie (Oborník, 2014, s. 125). Pri programovaní je dôležitá segmentácia publika a targeting – teda hľadanie cieľového publika a zacielenie prostredníctvom vysielacieho programu. Publikum sa primárne segmentuje na základe veku a pohlavia. „Silným impulzom pri rozvoji detského programmingu v televízii bol nástup káblových televíznych spoločností od polovice 80. rokov minulého storočia – televízni kábloví operátori postupne rozširovali ponuku nielen o špecializované detské programy (Teenage Mutant Ninja Turtles, Power Range), ale aj stanice určené detskému, resp. tínedžerskému publiku (Disney Channel, Cartoon Network a pod)“ (Oborník, 2014, s. 125)

2 Skúmané televízne stanice

2.1 Disney Channel

Disney Channel pôvodne nazývaný aj The Disney Channel (1983–1997), niekedy skráteno Disney (1997–2002) je americká káblová a satelitná televízna sieť, ktorá slúži ako vlajková loď Disney Channels Television Group a je jednotkou divízie The Walt Disney Company (Seidman, 2021). Stanica je pomenovaná podľa tvorca Mickey Mousa - Walta Disneyho. Stanica vysiela od 19. septembra 2009 aj v Česku a na Slovensku. Zameraná je na vekovú kategóriu 3–6 rokov v bloku Playhouse Disney a na 6–14 rokov v normálnom vysielaní. „Televízny kanál Disney Channel nahradil pôvodný kanál Jetix“ (Dobrkovská, 2021).

Kanál na slovenskom trhu ponúka iba dabované programy v češtine. Stanica v súčasnosti vysiela seriály Violetta; Austin a Ally; Dokonalý Sider-Man; Hank Zipzer; Kráľovské dvojčatá; Kamošky s časom; Kirby Buckets; Kúzelná Lienka a Čierny Kocúr; Laboratórne

krysy; Liv a Maddie; LoliRock; Mako Mermaids; Následníci: Kúzelný svet; Nakopni to; Prázdninové Denníky; Penn Zero: Hrdina napol úväzku; Riley vo veľkom svete; 7T; Star Darlings; Supa Strikas; Škeblík; Táborníci z Kikawaka; Tábor v Príšerí; Tajný život K.C.; The ZhuZhus Alex & spol.

Hlavnými zárobkami na chod káblovej TV je z reklám inzerentov. Disney Channel ponúka reklamu v rámci B2B segmentu na základe geografického špecifika. Sazby za reklamu sa počítajú za sekundu vysielacieho času s ohľadom na štatistiky sledovacieho času, náročnosti reklamy, výberu kanála a pod. Inzerenti si majú možnosť vybrať z niekoľkých typov reklamných spoluprác: vodorovná riadková reklama blikajúca na spodnej strane na značke obrazovky počas prehrávania relácie, vertikálna ľavá strana plus horizontálna spodná strana blikajúca na značke obrazovky počas prehrávania relácie, prispôbená integrácia relácie pre značky a 10sekundové videoreklamy (Disney Channel, 2021). Presný cenník na webe však uverenený nemajú. Podniky majú možnosť osloviť mediálne agentury pre nákup reklamného priestoru so zľavou.

2.2 Disney Junior

„Disney Junior je americká sieť platenej televízie a je vlastníctvom jednotky Disney General Entertainment Content, spoločnosti The Walt Disney Company prostredníctvom značkovej televízie Disney“ (Low, 2021). Televízna stanica vysiela 24 hodín denne v českom jazyku. Program je zameraný hlavne pre deti vo veku 2–7 rokov.

Súčasnými vysielanými seriálmi stanice sú: Butik Myšky Minnie; Doktorka Plyšáková; Medvedík Mouk; Mickeyho klubík; Milesove vesmírne dobrodružstvá; Mistr Manny; Moji kamaráti Tyger a Pú; Na slovičko s básničkou; Jake a piráti zo Zeme Nezeme; Levia Hliadka; Príbehy z úľu; Sofia prvá; Stredo Džungľa; Superagent Oso.

Financovanie TV z reklamy od inzerentov je rovnaké ako u Disney Channel.

2.3 Duck TV

Duck TV je detský televízny kanál, ktorý bol uvedený na trh v októbri 2007 „...ako Bebe TV v UPC a bol k dispozícii v Maďarsku, Rumunsku, na Slovensku a v Českej republike“ (Krieger, 2021). Od svojho uvedenia na trh je služba vysielaná aj v Poľsku, Bulharsku, Srbsku, Chorvátsku, Albánsku, Čiernej Hore, Tunisku, na Malte, na Cypre, v Izraeli, Litve, Holandsku, Belgicku, Španielsku, Luxembursku, Nemecku, Slovinsku, Portugalsku a Turecku. V januári 2011 sa z neho stala Duck TV a symbolom kanálu sa stala postava kačičky. Program stanice má výchovno-vzdelávací charakter a neobsahuje žiadne reklamy. Kanál je zameraný na deti vo

veku 6–36 mesiacov, vysiela 24 hodín denne bez hovoreného slova. Duck TV vlastní Mega Max Media. Hoci sa prezentujú, že programy vyrábajú zo zárobku za inzerovanie reklamy, cenník nie je nikde verejný a dohľadateľný.

2.4 Minimax

Minimax je televízna stanica vysielajúca animované seriály pre deti predškolského veku. Televízia vysiela pre región strednej a východnej Európy. Svoje vysielenie zahájila v Maďarsku v roku 1996, v Rumunsku v roku 2001, v Česku a na Slovensku v roku 2003, v Srbsku v roku 2008 a na Slovinsku v roku 2010. V rokoch 1996 až 2004 vysiela taktiež v Poľsku. „Medzi bývalé televízne kanály, ktoré boli vysielené spolu s kanálom Minimax, patria MusicMax (hudobné videá – teraz MusicMix), Game One (videohry), neskôr iTV (videohry) a m + (zábava - teraz Cool TV)“ (Minimax, 2021). Od apríla 2007 stanica vo večerných hodinách vysiela stanicu Animax zameranú na japonské anime rozprávky. 27. marca 2013 stanica redizajnovala svoje televízne logo do 3D štýlu. Momentálne taktiež vysiela v novom širokouhlom formáte 16:9. Televízna stanica sa zaviazala vysielať pre deti zábavné ale zároveň nenásilné programy, preto je stanica vhodná aj pre menšie deti.

Televízna stanica v súčasnosti vysiela programy ako Geronimo Stilton; Redwall; Spartakus a slnko pod morom; filmy o Barbie; Animalia; Tajný svet medveďa Benjamina; Bindi - dievča z džungle; Thomas a priatelia; Ropucha hliadka; Hrajte si so mnou; Sezam; Mary Kate a Ashley v akcii!; Chuggington; Peppa Pig; Wild Kratts; Everything's Rosie; Clifford the Big Red Dog; Timmy Time; Little Charley Bear; Braceface; Angelina Ballerina My Little Pony: Friendship Is Magic atď.

Minimax je taktiež financovaná predovšetkým z reklamy inzerentov a iných projektov. Cena sa líši od toho, či bude reklama uverejnená v prime time alebo off time. V roku 2020 bol cenník nasledovný: od 7:00 do 17:00 - 165 € za reklamný spot, od 17:00 do 19:00 – 140 €, od 19:00 do 22:00 – 115 €, od 22:00 do 00:00 – 90 €, od 00 do 1:30 – 65 € (TV Minimax, 2021).

Záver

Teoretická časť príspevku mala za cieľ teoretickými východiskami objasniť a priblížiť témy, ktorých porozumenie je pre náš príspevok nevyhnutné. Táto časť objasňuje pojmy ako sú, detský televízny divák, televízia, programing a iné termíny ale aj presný popis skúmaných televíznych staníc ktoré sú zamerané na deti predškolského a mladšieho veku, kde sme presne popísali ich vznik, komu sú venované vybrané televízie, akým vekovým skupinám a presne vymenovali program, ktorý tieto televízne stanice ponúkajú. TV sú financované z inzerovania

klientov a iných podnikov. Hoci ponúkajú široké portfólio možností zobrazenia reklamy inzerenta, cenník nie je verejný (okrem Minimax). Pokiaľ chce inzerent osloviť TV pre spoluprácu, výhodné je pre neho spolupráca s mediálnymi agentúrami, ktoré majú často zľavu na nákup reklamných balíkov v týchto TV, ako je to napríklad u Disney Channel. Otázkou do budúceho skúmania je, ako veľmi efektívna a účinná bude reklama pre podniky vzhľadom na to, že primárne cez reklamu je výhodnejšie oslovovať zárobkovo činnú generáciu, teda rodičov detí, než samotné deti, ktoré reklamu síce vnímajú, ale nie sú ekonomicky schopné nákup uskutočniť.

Literatúra

- [1] *Advertising in Disney Channel.* [online]. [cit. 2021-10-24]. <https://www.excellentpublicity.com/television/disney-channel-152654/>
- [2] BEDNAŘÍK, Petr, Jan JIRÁK a Barbora KÖPPOVÁ. *Dějiny českých médií.* Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3028-8.
- [3] HRADISKÁ, Elena, Samuel BREČKA a Zbyněk VYBÍRAL. *Psychológia médií.* Bratislava: Eurokódex, 2009. ISBN 978-80-89447-12-1.
- [4] LANGMEIER, Josef a Dana KREJČÍROVÁ. *Vývojová Psychologie.* Praha: Grada, 2006. ISBN 978-80-274-1284-0.
- [5] KUBÍKOVÁ, Slávka. *Klub nerozbitných detí.* Bratislava: Postoj media, 2018. 306 s. ISBN 978-80-89994-00-7.
- [6] KRIEGER, Jörn. *Bebe TV turns into duck tv.* [online]. [cit. 2021-10-24]. Dostupné na: <https://www.rapidtvnews.com/201101209885/bebetv-turns-into-ducktv.html>
- [7] LOW, Elaine. *Disney Reorganizes TV and Streaming Content Units Under Peter Rice.* [online]. [cit. 2021-10-24]. Dostupné na: <https://variety.com/2020/tv/news/disney-general-entertainment-content-reorganization-1234827326/>
- [8] MINIMAX. *About us.* [online]. [cit. 2021-10-24]. Dostupné na: <https://www.minimaxcz.tv/>
- [9] OBORNÍK, Peter. Programovanie v televízii. In. *Cenková – Gladiš – Oborník – Peknušiaková – Rusák – Regrutová – Sabol – Smoláková: Rozhlas a televízia vo svete multimédií: nové trendy v ére digitálnych médií.* Prešov: Filozofická fakulta Prešovskej univerzity v Prešove. 2014. 214 s. ISBN 978-80-555-1218-1.
- [10] PIAGET, Jean. *Psychológia dieťaťa.* Praha: Portál, 2014. 144 s., ISBN 9788026206910.
- [11] PORUBCOVÁ, Jana a Zora HUDÍKOVÁ. *Televízia.* Trnava: FMK UCM 2007. ISBN 978-80-89220-98-4.
- [12] POSTMAN, Neil. *Ubavit se k smrti.* Praha: Mladá Fronta, 2010, s. 204. ISBN 9788020422064.
- [13] PRAVDOVÁ, Hana. *Mediálna kultúra v procese globalizácie.* Bratislava: Acta culturological, 2003. ISBN 80-88820-19-7.

- [14] REGRUTOVÁ, Lenka, Ján SABOL a Viera SMOLÁKOVÁ. *Rozhlas a televízia vo svete multimédií: nové trendy v ére digitálnych médií*. Prešov: Filozofická fakulta Prešovskej univerzity v Prešove, 2014, s. 122. ISBN 978-80-555-1218-1.
- [15] REIFOVÁ, Irena a kol. *Slovník mediální komunikace*. Praha: Portál, 2004. ISBN 8071789267.
- [16] RUSNÁK, Juraj. *Poznámky o genéze detského programmingu v rozhlase a v televízii*. Jazyk a kultúra číslo 19-20/2014, s. 12. ISSN 1338-1148.
- [17] SARINSKÝ, Peter. *Televízna produkcia I-IV*. Bratislava: Vysoká škola múzických umení v Bratislave, [2012]. ISBN 978-80-89439-27-0.
- [18] SEIDMAN, Robbie. *Disney Channel Medianet*. [online]. [cit. 2021-10-24]. Dostupné na: <https://www.thefreelibrary.com/>
- [19] SMITH, Anthony. *Television an international history*. Oxford university press : New York, 1998. ISBN 9780198742425.
- [20] STEINER, Rudolf. *Všeobecná náuka o človeku ako základ pedagogiky*. Praha: Opherus. 2003. 254 s. ISBN 9788090264786.
- [21] *TV Minimax - Vysielacia štruktúra a cenník reklamy 2020*. [online]. [cit. 2021-10-24]. <https://fb.joj.sk/files/reklama/cennik-tv-minimax-2020.pdf/>
- [22] VÁGNEROVÁ, Marie. *Vývojová psychologie*. Praha: Univerzita Karlova v Praze. 2014. ISBN 80-246-0956-8.

Kontakt

Mgr. Jana Paveleková
Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave
Fakulta masmediálnej komunikácie
Námestie Jozefa Herdu 577/2, 917 01
Trnava
Slovensko
jana.pavelekova@ucm.sk

Mgr. Marija Hekelj, PhD.
Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave
Fakulta masmediálnej komunikácie
Námestie Jozefa Herdu 577/2, 917 01
Trnava
Slovensko
marija.hekelj@ucm.sk

Lokálny politický cyklus na Slovensku: Vplyv na výdavky samosprávnych krajov

Rastislav Solej

Abstrakt

Politicko-ekonomické cykly (PBC) sú v postkomunistických krajinách pomerne novým fenoménom. Medzi volenými zástupcami a voličmi existuje informačná asymetria o kompetentnosti politikov riadiť ich úrad. Volení zástupcovia sa snažia vyslať skreslené signály o svojej kompetentnosti tým, že v predvolebnom období manipulujú štruktúrou výdavkov verejných rozpočtov. Existuje „trade-off“ medzi viditeľnými (kapitálovými) výdavkami, ktoré sa zvyšujú a menej viditeľnými (bežnými) výdavkami, ktoré sa pred voľbami znižujú. Cieľom tohto príspevku je zistenie prítomnosti lokálneho politického cyklu na úrovni územnej samosprávy a posúdiť vplyv na výdavky samosprávnych krajov (objem a štruktúru). Analýza využíva panelové dáta pre všetkých 8 samosprávnych krajov (VÚC) na území Slovenskej republiky v období štyroch volebných cyklov od roku 2002–2017. Výsledky potvrdzujú prítomnosť politického cyklu u kapitálových výdavkov, čo je v súlade s predpokladmi ekonomickej teórie. Kapitálové výdavky sú v posledných dvoch rokoch cyklu v priemere o 25 % vyššie oproti prvým dvom rokom po predchádzajúcich voľbách.

Kľúčové slová

Politický cyklus, Regionálna vláda, Vyššie územné celky, Slovensko

Klasifikácia JEL

D72, H72, D78

Úvod

S nástupom slobodných volieb po novembri 1989 sa v našich končinách objavil nový fenomén, kedy sa politici ako priamovolení zástupcovia ľudu museli uchádzať o znovuzvolenie do svojho úradu v pravidelnej perióde štyroch (pri niektorých voľbách piatich) rokov. Návrat ku slobodným voľbám, demokracii a trhovému hospodárstvu priniesol okrem ekonomických cyklov aj cykly politické, resp. volebné. V ideálnom svete by bola volebná kampaň gentlemanským súbojom ideí a programov, kde sú voliči dokonale informovaní. Realita však

nefunguje na týchto princípoch a medzi voličmi a volenými zástupcami existuje informačná asymetria. Najmä politici vládnucej garnitúry využívajú ako súčasť kampane výdavkovú stranu verejných rozpočtov nehľadiac na to, či hovoríme o centrálnej, regionálnej alebo miestnej úrovni.

Ekonomická teória nepovažuje tento koncept za nový a v teórii politického cyklu sa ním zaoberalo viacero autorov a to najmä na úrovni centrálnej vlády. Základy teoretického a praktického modelu PBC (z angl. „political business cycle“) položil v roku 1975 americký ekonóm, profesor a laureát nobelovej ceny za ekonómiu William Dawbney Nordhaus. Hlavnou tézou tejto teórie je predpoklad, že vládny predstavitelia usilujú sa o svoje znovuzvolenie do úradu oportunisticky manipulujú makroekonomické ukazovatele (Nordhaus, 1975). V kapitole prehľad vedeckej literatúry sa vraciame, k tejto práci a ponúkame prehľad doterajšej literatúry, ktoré nadviazali na výskum v rámci tejto oblasti. V ďalšej časti dáta a metodológia sa potom zameriavame na predmet nášho výkumu. Cieľom tejto práce je zistiť prítomnosť a rozsah regionálneho politického cyklu na Slovensku. Využívajúc analýzu panelových dát v sledovanom období 2002–2017 u všetkých ôsmich samosprávnych krajov budeme odpovedať na výskumnú otázku, či a v akej miere sa mení štruktúra výdavkov VÚC.

1 Prehľad vedeckej literatúry

Ako už bolo spomenuté teória PBC sa zaoberá otázkou ako a do akej miery vládni predstavitelia manipulujú makroekonomickými ukazovateľmi za účelom dosiahnutia osobného prospechu – znovuzvolenia do svojho úradu. Počiatky teórie je možné sledovať už koncom štyridsiatych rokov minulého storočia. Švédsky profesor ekonómie Johan Henrik Åkerman (1947) vo svojom článku „Political business cycle“ skúmal prepojenie medzi krátkodobým ekonomickým cyklom a štvorročným cyklom prezidentských volieb v USA počas obdobia 1830 až 1945. Táto analýza však podľa Dubois (2016) obsahovala len empirickú analýzu. Ďalším ekonómom pred Nordhausom (1975) bol Anthony Downs (1957), ktorý prišiel s hypotézou, že politici nesledujú verejný záujem, ale poháňaná ich osobný prospech vo forme príjmu, prestíže, ktorá súvisí s ich úradným mandátom. Usilujú sa o udržanie moci, maximalizáciu svojho voličského elektorátu a víťazstvo v nasledujúcich voľbách. Tomuto účelu prispôsobujú aj svoje politiky, ktoré „predávajú“ svojim voličom za hlasy v nasledujúcich voľbách. V podobnom duchu sa vyjadril aj Milton Friedman v roku 1972. Podľa jeho slov, ak by authority zodpovedné za monetárnu a fiškálnu politiku neboli viazané žiadnymi vymáhateľnými pravidlami, tak predpokladá štvorročný cyklus, kde zamestnanosť dosiahne vrchol na konci tohto obdobia (v čase prezidentských volieb v USA) a inflácia rok na to (Friedman, 1972). Nordhaus (1975) teda

nebol prvým autorom, ktorý si všimol tento vzťah. Je však prvým, ktorý položil teoretický a empirický základ teórie politicko-ekonomického cyklu na spomenutých tézach. Svoj model postavil na východiskách Phillipsovej krivky a vychádza z predpokladu takzvanej krátkozrakosti voliča (z angl. „voter’s myopia“) (Neck, 1991). Uvádza najmä vzťah inflácie a celkový miery nezamestnanosti, ktoré sú ovplyvňované cez monetárnu a fiškálnu politiku uprednostňujúcu krátkodobé ciele pred dlhodobými. Vláda sa pred voľbami snaží zlepšiť zamestnanosť cez monetárnu expanziu za účelom dosiahnutia vyššej popularity a lepšieho volebného výsledku. Následne po voľbách kontroluje infláciu cez monetárnu reštrikciu, znížením inflácie vedúcej k vyššej nezamestnanosti. Nordhausov model sa zaradzuje medzi takzvané oportunistické modely (Drazen, 2000; Dubois, 2016).

V rámci teórie politicko-ekonomických cyklov rozlišujeme ešte ideologické modely (z angl. „partisan model“) založené na politickej orientácii strany (Vincúr, 2000). Douglas A. Hibbs (1977) tento model predstavil 2 roky po Nordhausovi a zameriaval sa na povojnové obdobie a vzťah makoeconomických politík a výsledkov pravicových a ľavicových vlád v demokratických (a kapitalistických) krajinách západnej Európy a Severnej Ameriky. Štúdiá tvrdí, že nízkopříjmové skupiny obyvateľstva spadajúce pod ľavicový elektorát sa zaujímajú o relatívne nízku úroveň nezamestnanosti. Naopak pravicovo-orientovaní, teda zväčša stredne a vyššie príjmoví voliči preferujú nižšiu infláciu. V krajinách s ľavicovými vládami sa očakáva nižšia hladina nezamestnanosti a vyššia úroveň inflácie, kdežto v krajinách s centristickými a pravicovými vládami je inflácia nízka a nezamestnanosť dosahuje vyššiu úroveň.

Ďalší výskum v oblasti manipulácie ekonomiky pred voľbami ide za hranice Phillipsovej krivky ako to bolo v prípadoch Nordhauusa (1975) a Hibbsa (1977). Americký profesor štatistiky a politických vied Edward Tufte (1978) sa vo svojej analýze zameriava na ďalšie ukazovatele ako je redistribúcia príjmov pred voľbami, rast veľkosti vlády vzhľadom k veľkosti ekonomiky. Politici v rámci predvolebnej kampane chcú vysielat’ „signály“ o svojej kompetentnosti prostredníctvom navyšovania príspevky sociálneho zabezpečenia, rôznych sociálnych benefitov, či znižovaním niektorých vybraných daní usilujú sa o zvýšenie disponibilného príjmu svojich potenciálnych voličov. Rogoff a Sibert (1988) k vysvetleniu volebných cyklov doplnili informačnú asymetriu, ktorá spočíva v nesúlade informácií o kompetentnosti vládnucej garnitúry. Inými slovami, vláda pozná svoje schopnosti lepšie a skôr ako ich voliči. Analýza a model sa venovala nielen voľbám na národnej úrovni, ale aj miestnym a regionálnym voľbám. Mouriuen (1989) predstavil jednu z prvých štúdií venujúcich sa lokálnemu politickému cyklu. Politický cyklus podľa tejto štúdie existuje aj na lokálnej úrovni a to možno dokonca vo väčšej miere ako na národnej úrovni. Vychádzajúc z teórie fiškálneho federalizmu môžeme povedať,

že hlavný rozdiel bude v nástrojoch, ktoré centrálna a regionálna, resp. lokálna vláda používa. Fiškálna federalizmus zaoberajúci sa usporiadaním najmä finančných vzťahov medzi jednotlivými vládnyimi úrovňami, ktorá úroveň by mala naplňať tri základne funkcie štátu – alokačnú, (re)distribučnú a stabilizačnú. (Fossati, Panella, 2005). Makroekonomická stabilizácia a redistribúcia príjmov, by mala ostať v rukách centrálnej vlády, nižšie vládne úrovne by sa mali orientovať najmä na alokačnú funkciu verejných. Úzkosúvisiacim pojmom je aj fiškálna decentralizácia, ktorá je podľa Mills (1994) proces presunu moci, kompetencií a zodpovednosti z centrálnej úrovne na nižšiu úroveň, čo najbližšie k voliteľovi. Pri lokálnom politickom cykle, teda nebude dochádzať k ovplyvňovaniu zamestnanosti, či inflácie cez monetárnu politiku alebo redistribúciu príjmov, ale najmä cez príjmovú a výdavkovú stranu rozpočtu verejnej správy.

Štúdie venujúce sa politickému cyklu pre lokálne vlády sa začali objavovať začiatkom 90. rokov. Jacob Rosenberg (1992) si vo svojej analýze vybral miestne samosprávy v Izraeli, kde potvrdil predpoklad zvýšenia výdavkov v predvolebnom období. Na základe výsledkov prišiel k záveru, že úradníci, ktorí očakávali nižšie šance na znovuzvolenie do úradu alebo sa oň neusilovali vôbec (takzvané „chromé kačky“ – z angl. „lame ducks“) zvyšovali výdavky viac ako tí, ktorí sa aktívne usilovali o znovuzvolenie. Politici v prevolebnom období zvyšovali investičné výdavky v priemere až o 20%. Blais a Nadeau (1992) skúmali politický rozpočtový cyklus (z angl. political budget cycle) na vzorke desiatich provinčných vlád v Kanade v období 1951 až 1984. Vychádzajúc z predošlej literatúry v tejto oblasti očakávali existenciu politického cyklu, avšak jeho efekty mali byť mierne. Výsledky ukázali, že vo volebnom roku celkové výdavky zvyknú vzrásť o 1% oproti bežnému obdobiu. Podstatná časť z nich ide na sociálne služby a opravu cestnej komunikácie. Kneebone a McKenzie (2001) na dátach z obdobia 1966–1997 potvrdili, že provinční politici v Kanade menia v čase volieb kompozíciu výdavkov. Existuje trade-off medzi pre voliča viditeľnými výdavkami ako sú napríklad obnova infraštruktúry, kultúra, rekreácia, vzdelávanie, ktoré sa zvyšujú a na strane druhej pre voliteľa „menej viditeľnými“ výdavkami na zdravotníctvo, sociálne služby. Tieto predpoklady vychádzajú z Rogoff (1990), ktorý rozdeľoval výdavky na dve kategórie – súčasné výdavky s viditeľným efektom pred voľbami a kapitálové, ktorých efekt a benefity nemožno overiť pred voľbami. V súlade s týmito poznatkami politici presúvajú zdroje do tam, kde dokážu vyslať elektorátu najväčší signál o svojej kompetentnosti.

Baleiras a Costa (2004) potvrdili cyklus na dátach z 30 portugalských municipalít v rozmedzí 5 volebných cyklov od roku 1997 do 1993. V rovnakom roku aj dvojica Akhmedov a Zhuravskaya (2004) našla významný vplyv politického cyklu na výšku a štruktúru výdavkov

lokálnych vlád v Rusku ako relatívne „mladej“ demokratickej krajine. Využili mesačné panelové dáta od augusta 1995 do decembra 2003, keďže rozpočtové cykly sú krátkodobé a najväčšie presuny a navýšenia vo výdavkoch sa môžu udiať v priebehu jedného až dvoch mesiacov. Benny Geys (2007) zahrnul do analýzy politicko-ekonomického a rozpočtového cyklu fragmentáciu, kde tvrdí, že čím je vláda rozdrobenejšia mocensky a počtom strán v koalícii, tým viac sa budú zapájať do volebného cyklu, pretože ich šance na znovuzvolenie bývajú nízke. Geys (2007) použil panelové dáta 296 flámskych municipalít v období 1977–2000. Ďalšími autormi, ktorí sledovali politický cyklus boli portugalská dvojica Linda Goncalves Veiga a Francisco José Veiga, ktorý sledovali cyklus na portugalských municipalitách počas obdobia 1979–2001. V modeloch sa zameriavali na manipuláciu v daňovej politike a rozpočtovom schodku. V prvom modeli použili závislú premennú deficit a v druhom celkové dane na obyvateľa. Medzi vysvetľujúce premenné zahrnuli celkové výdavky, kapitálové výdavky per capita, či špecifickejšie investičné výdavky. Taktiež zahrnuli premenné pre obyvateľstvo, ktoré majú vplyv na celkové výdavky a to percentuálny podiel populácie pod 15 rokov a populáciu nad 65 rokov. Ako politickú dummy premennú použili ideológiu. (Veiga, Veiga, 2007) V oblasti nášho stredoeuópskeho regiónu sa politickému cyklu venovala Šťastná (2015), ktorá sa zamerala na české lokálne vlády na vzorke 205 municipalít, v ktorých žilo 45 % populácie počas obdobia rokov 1997–2013. Aplikovala GMM model na odhadovanie panelových dát. Zameriavala sa najmä na infraštruktúru, voľnočasové aktivity, vzdelanie a bývanie.

2 Dáta a metodológia

Táto kapitola obsahuje špecifikáciu procesu zberu relevantných dát, popisu našej vzorky, rozdielom a reáliam v oboch sledovaných krajinách. Zákon č. 302/2001 Z. z. o samospráve vyšších územných celkov v znení neskorších predpisov (zákon o samosprávnych krajoch) bol schválený národnou radou 4. júla 2001 a na jeho základe bolo zriadených osem samosprávnych krajov. V rámci procesu decentralizácie sa z orgánov miestnej štátnej správy presunulo vyše 400 kompetencií na novovzniknuté samosprávne kraje. Išlo najmä o kompetencie v oblasti dráh, cestnej dopravy, sociálneho zabezpečenia, kultúry, školstva, zdravotníctva, regionálneho rozvoja, či cestovného ruchu (Žárska, Šebová, 2005). Tabuľka 1 zobrazuje všetky tieto kraje, ktoré odvtedy ostali v nezmenenom počte podľa európskej NUTS 3 klasifikácie.

Pri našej analýze sme zozbierali panelové dáta počas obdobia 2002–2020. Do analýzy sme teda zahrnuli štyri ukončené volebné cykly. Piaty volebný cyklus končí až v roku 2022. Preto v našej analýze využívame dáta od roku 2002 po rok 2017. Každý tento cyklus končí vo

volebnom roku (2005, 2009, 2013 a 2017). Používali sme verejne dostupné údaje zo stránky Štatistického úradu Slovenskej republiky (ŠÚ SR). Dáta obsahujúce ekonomické výsledky samosprávy sme si museli vyhľadať a vytiahnuť zo záverečných účtov samosprávnych krajov dostupných na oficiálnych webových stránkach. Hodnoty v slovenských korunách (SK) sme premenili na EUR oficiálnym konverzným kurzom k 1. 1. 2009 (1 EUR = 30.1260 SK).

Tabuľka č. 1: Zoznam českých a slovenských VÚC zahrnutých v tejto analýze (NUTS3)

SK010 Bratislavský kraj	SK031 Žilinský kraj
SK021 Trnavský kraj	SK032 Banskobystrický kraj
SK022 Trenčiansky kraj	SK041 Prešovský kraj
SK023 Nitriansky kraj	SK042 Košický kraj

Zdroj: Vlastné spracovanie

Tabuľka 2 zobrazuje tri skupiny premenných, ktoré sme si zvolili do našej analýzy vychádzajúc z ekonomickej teórie prezentovanej v predchádzajúcej kapitole o prehľade vedeckej literatúry. Ekonomické premenné sme si upravili v prepočte na obyvateľa. Ide najmä o celkové výdavky, bežné výdavky, či kapitálové výdavky podľa Veiga a Veiga (2007). Regionálne HDP zahrňujeme do analýzy ako významný makroekonomický ukazovateľ a očakávame pozitívny vplyv na výdavky. Rovnako by mal existovať vzťah medzi príjmami a výdavkami. Pri výbere demografických premenných sme vychádzali z kompetencií VÚC v oblasti školstva a sociálneho zabezpečenia. Očakávame, že obe tieto premenné by mali vplývať na rast výdavkov krajov. Pri politických premenných sme si zadefinovali umelú „dummy“ premennú volebný cyklus, ktorá delí štvorročné obdobie na polovicu.

Tabuľka č. 2: Zoznam, popis a zdroje premenných zahrnutých v analýze

Kategória premennej	Názov premennej	Definícia	Zdroj
Ekonomická	CVpc	Celkové výdavky VÚC na obyvateľa (ročné v EUR)	ZÚ krajov
Ekonomická	BVpc	Bežné výdavky VÚC na obyvateľa (ročné v EUR)	ZÚ krajov
Ekonomická	KVpc	Kapitálové výdavky VÚC na obyvateľa (ročné v EUR)	ZÚ krajov
Ekonomická	CPpc	Celkové príjmy VÚC na obyvateľa (ročné v EUR)	ŠÚ SR
Ekonomická	HDPpc	Regionálny hrubý domáci produkt na obyvateľa (v EUR)	ŠÚ SR
Demografická	Deti_%	Populácia mladšia ako 15 rokov (k 31.12 v %)	ŠÚ SR
Demografická	Seniori_%	Populácia staršia ako 65 rokov (k 31.12 v %)	ŠÚ SR
Politická	Cyklus	umelá ("dummy") premenná (0 = 1.-2. rok, 1 = 3.-4. rok)	
Politická	Voľby	umelá ("dummy") variable (0 = nevolebný rok, 1 = volebný rok)	

Zdroj: Vlastné spracovanie

2.1 Empirický model

Pri empirickej analýze panelových dát si zostavíme POLS model (hromadná metóda najmenších štvorcov). V porovnaní s klasickým OLS modelom (metóda najmenších štvorcov) tento model zohľadňuje rozdiely medzi našimi regiónmi. Po zbehnutí základného modelu používame Hausmanov test na výber medzi modelom s fixnými alebo pevnými efektmi (z angl. „fixed effects model“, resp. „FE“) a modelom náhodných efektov (z angl. „Random effects model“, resp. „RE“). Oba modely slúžia na zmenšenie autokorelácie premenných s nezávislou premennou. Pri našej analýze zostavujeme tri východiskové empirické modely nasledujúcimi rovnicami:

$$\log(CV_{pc})_{i,t} = \alpha + \beta_1 \log(CP)_{pc\ i,t} + \beta_2 \log(HDP_{pc})_{i,t} + \beta_3 \text{Deti_}\%_{i,t} + \beta_4 \text{Seniori_}\%_{i,t} + \beta_5 \text{Cyklus} + \beta_5 \text{Voľby} \quad (1)$$

$$\log(BV_{pc})_{i,t} = \alpha + \beta_1 CP_{pc\ i,t} + \beta_2 HDP_{pc\ i,t} + \beta_3 \text{Deti_}\%_{i,t} + \beta_4 \text{Seniori_}\%_{i,t} + \beta_5 \text{Cyklus} + \beta_5 \text{Voľby} \quad (2)$$

$$\log(KV_{pc})_{i,t} = \alpha + \beta_1 CP_{pc\ i,t} + \beta_2 HDP_{pc\ i,t} + \beta_3 \text{Deti_}\%_{i,t} + \beta_4 \text{Seniori_}\%_{i,t} + \beta_5 \text{Cyklus} + \beta_5 \text{Voľby} \quad (3)$$

kde

α	Počiatočná hodnota (konštanta)
CPpc	Celkové príjmy (ročné v EUR)
HDPpc	Regionálnych HDP per capita (ročné v EUR)
Deti_%	Podiel obyvateľstva (vo veku 0-15) k celkovej populácii (ročné %)
Seniori_%	Podiel obyvateľstva (vo veku 65+) k celkovej populácii (ročné %)
Cyklus	umelá premenná (0 = 1.-2. rok, 1 = 3.-4. rok)
Voľby	umelá premenná (0 = nevolebný rok, 1 = volebný rok)

t	index, označuje časové obdobie ($t = 2002$)
i	index, označuje oblasť ($i = 1, 2, \dots, 8$) samosprávny kraj
ε_i	residuum, narušenie chybového termínu

3 Výsledky

V tejto kapitole si predstavíme výsledky našej analýzy. Naše dáta sme spracovali v štatistickom softvéri Gretl. Postup získavania dát a modely sú definované v predchádzajúcej kapitole dáta a metodológia.

V tabuľke č. 3 vidíme modely vyhotovené hromadnou metódou najmenších štvorcov so všetkými exogennými premennými. Endogénne premenné sa líšia v závislosti od modelov. V modely 1 sledujeme vplyv vysvetľujúcich premenných na celkové výdavky samosprávnych krajov per capita. Na základe F-štatistiky (6,115) s kritickou hodnotou 2,17839 môžeme povedať, že model ako celok je štatisticky významný. Vysoké číslo koeficientu determinácie môže indikovať autokoreláciu reziduí. Ten minimalizujeme uplatnením Hausmanovho testu, ktorý hovorí v prospech uplatnenia lepšieho modelu s pevnými efektmi (FE), ktorý vidíme v tabuľke č. 3 ako Model 1 (FE). Štatistická významnosť premenných zostala nezmenená. Premenná celkové príjmy a podiel seniorov sú štatisticky významné na hladine významnosti 1%. Politický cyklus ani volebný rok nemajú v oboch prípadoch štatistickú významnosť v súlade s predpokladmi Blais a Nadeau (1992), ktorý hovorí o miernom cykle, ktorý sa prejavuje najmä v štruktúre výdavkov. V ďalších dvoch modeloch potom používame závislé premenné podľa Rogoff (1990). Model 2 obsahuje endogénnu premennú Bežné výdavky na obyvateľa a Model 3 premennú Kapitálové výdavky. Model 2 a Model 2 s náhodnými efektmi (RE) zachytáva len pozitívny vzťah celkových príjmov a bežných výdavkov na obyvateľa. Model 3, na ktorý sa sústreďí hlavný fokus našej štúdie je štatisticky významný ako celok a na základe koeficientu determinácie vieme, že premenné vysvetľujú 56,75 % celkovej variability závislej premennej. Okrem celkových príjmov na obyvateľa a podielu populácie nad 65 rokov bola štatisticky významná na hladine významnosti 1 % aj premenná cyklus.

Tabulka č. 3: Závislosť výdavkov od vysvetľujúcich premenných (model 1-3)

Závislá premenná:	<i>Pooled OLS model</i>						<i>Random/Fixed effect model</i>					
	<i>log(CVpc)</i>		<i>log(BVpc)</i>		<i>log(KVpc)</i>		<i>log(CVpc)</i>		<i>log(BVpc)</i>		<i>log(KVpc)</i>	
	<i>Model 1</i>		<i>Model 2</i>		<i>Model 3</i>		<i>Model 1 (FE)</i>		<i>Model 2 (RE)</i>		<i>Model 3 (RE)</i>	
const	0,2300		0,2403		-2,0700	*	-0,5691		0,2105		2,0700	*
Log(CPpc _t)	1,0085	***	0,9135	***	1,1754	***	1,0064	***	0,8966	***	1,1754	***
Log(HDPpc _t)	-0,0040		-0,0048		0,0324		0,0832		0,0184		0,0324	
Deti_% _t	-0,0043		0,0047		-0,0002		0,0059		0,0029		-0,0002	
Seniori_% _t	-0,0165	***	0,0003		-0,1270	***	-0,0291	***	-0,0050		-0,1270	***
Cyklus	0,0033		0,0083		0,2536	***	0,0038		0,0100		0,2536	***
Voľby	0,0032		0,0101		-0,0080		0,0071		0,0113		-0,0080	
Observations	122		122		122		122		122		122	
Adjusted R ²	0,9711		0,9334		0,5675		0,9773		-		-	
F-Statistic	677,9333		268,5753		27,4642		358,1127		-		-	
P-value (F)	2,98 e ⁻⁸⁷		3,47 e ⁻⁶⁵		3,88 e ⁻²⁰		2,44 e ⁻⁸²		-		-	

Poznámka: Štatistická významnosť je označená (*), (**) a (***) na hladine významnosti 10 %, 5 % a 1 %.

Zdroj: Vlastné spracovanie v štatistickom softvéri Gretl

Na základe modelu 3 (RE) s náhodnými efektmi sme zostavili obmedzený model v tabuľke 4, kde sme zahrnuli len štatisticky významnými premennými a konštantou. Koefficient determinácie sa oproti pôvodnému modelu jemne zvýšil na 0,5780 značiac, že 57,80 % celkovej variability závislej premennej kapitálové výdavky na obyvateľa je vysvetlená modelom. Model ako celok je štatisticky významný na hladine významnosti 1 %. Výsledky indikujú prítomnosť politického cyklu, kedy výdavky v ostatných dvoch rokoch pred voľbami na konci cyklu mňajú o 25,01 % viac v rámci kapitálových výdavkov oproti prvým dvom rokoch vládnutia, čo je v súlade s predpokladmi Rogoff a Sibert (1988), Baleiras a Costa (2004), či Šťastná (2015).

Tabulka č. 4: Závislosť kapitálových výdavkov (obmedzený model)

Závislá premenná: log (KVpc)	<i>Pooled OLS model</i>			<i>Random effects model</i>		
	Koefficient (p-value)			Koefficient (p-value)		
const	-1,8388	***	(0,0004)	-1,83876	***	(0,0002)
CPpc _t	1,1756	***	(<0,0001)	1,17560	***	(<0,0001)
Seniori_% _t	-0,1219	***	(<0,0001)	-0,121883	***	(<0,0001)
Cyklus	0,2501	***	(0,0006)	0,25007	***	(0,0004)
Observations	122			122		
Adjusted R square	0,5780			-		
P-value (F)	1,19 e ⁻²²			-		

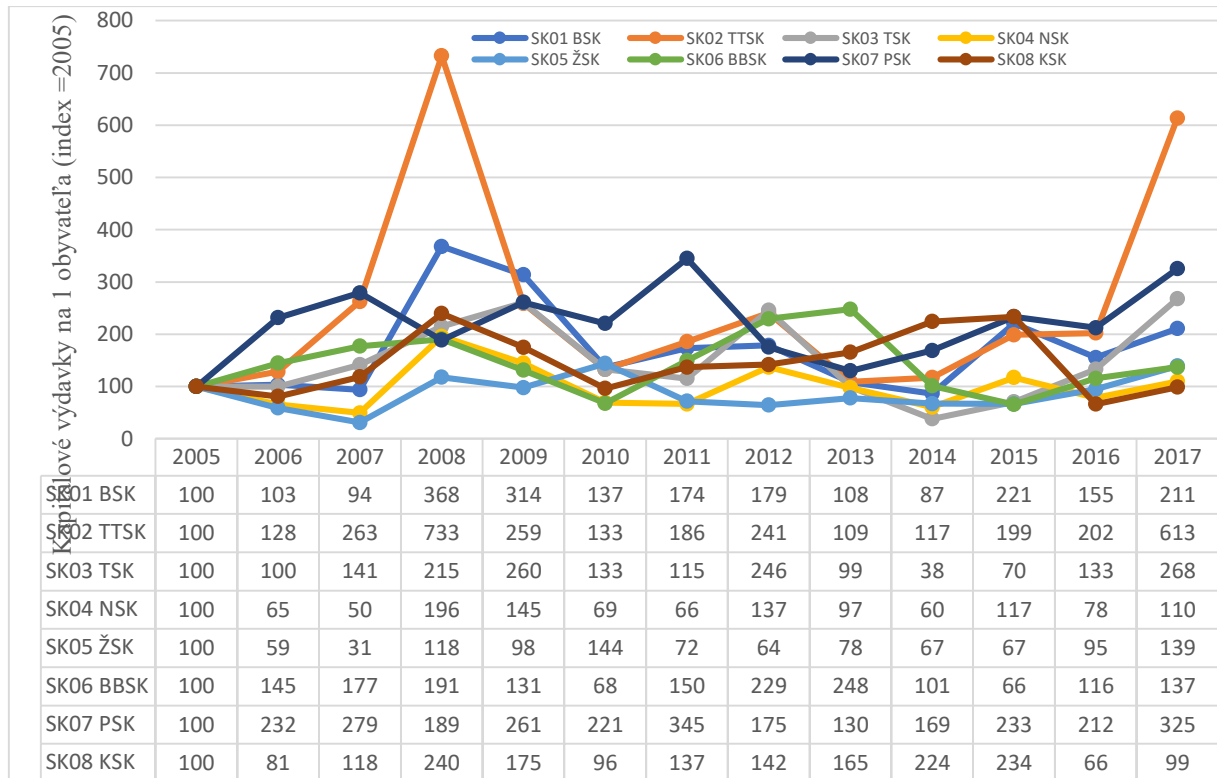
Poznámka: Štatistická významnosť je označená (*), (**) a (***) na hladine významnosti 10 %, 5 % a 1 %.

Zdroj: Vlastné spracovanie v štatistickom softvéri Gretl

Obrázok č. 1 znázorňuje vývoj kapitálových výdavkov na obyvateľa pre jednotlivé samosprávne kraje, ktoré sú označené podľa NUTS3 klasifikácie a skratkov. Údaje sme si zindexovali k obdobiu 2005, kedy v každom kraji nadobúdajú hodnotu 100. Obrázok obsahuje

aj tabuľkové hodnoty, kde je možné sledovať vývoj jednotlivo. Volebné roky pre samosprávne kraje na Slovensku boli v 2005, 2009, 2013, 2017.

Obrázok č. 1: Vývoj kapitálových výdavkov na obyvateľa v období 2005–2017



Zdroj: Vlastné spracovanie

Pri Bratislavskom samosprávnom kraji (BSK) je cyklus vidieť na vo volebnom období 2006–2009, kedy v prvých dvoch rokoch sú kapitálové výdavky výrazne nižšie oproti predvolebným rokom. V ďalšom roku došlo k poklesu, ako predpokladala teória. V ďalšom volebnom období 2010–2014 je cyklus menej viditeľný. Výdavky sú primárne orientované v druhom a treťom roku. Po voľbách opäť došlo k poklesu kapitálových výdavkov. V nasledujúcom treťom volebnom období je cyklus opäť viditeľný. Pri Trnavskom samosprávnom kraji (TTSK) dochádzalo v posledných dvoch rokoch cyklu v výraznejšiemu navýšení kapitálových výdavkov. Trenčiansky samosprávny kraj (TSK) a Nitriansky samosprávny kraj je taktiež učebnicovým príkladom, kedy pri voľbách dochádzalo k poklesu kapitálových výdavkov na obyvateľa a v posledných dvoch rokoch došlo k ich navýšeniu. Pri Žilinskom samosprávnom kraji (ŽSK) je cyklus vidieť vo volebnom období 2006–2009 a 2014–2017. Banskobystrickom kraji je cyklus viditeľnejší hlavne v ostatných dvoch obdobiach. Prešovskom samosprávnom kraji (PSK) je cyklus viditeľný len v období 2014–

2017. Košický samosprávny kraj (KSK) má cyklické nastavenie kapitálových výdavkov v období 2006–2009 a 2009–2013.

Záver

Výsledky našej analýzy potvrdzujú prítomnosť lokálneho politického cyklu na úrovni vyšších územných celkov v Slovenskej republike. Pri analýze sme vychádzali z rozsiahleho teoretického základu a to najmä teórie politicko-ekonomického cyklu (PBC). Počnúc Nordhausom (1975) a oportunistickými modelmi predpokladajúcimi, že úradník sleduje len osobný záujem v podobe znovuzvolenia do úradu až po Rogoffa a Siberta (1988) a ich hypotézu o informačnej asymetrii, kde tvrdia, že politici v predvolebnom období vysielajú skreslené signály o svojej kompetentnosti manipulujúc výdavkovú stranu svojich verejných rozpočtov. Zmena celkových výdavkov pritom nie je, tak dôležitá ako samotná štruktúra výdavkov, čo ukazuje aj naša analýza. Pri našej analýze sme používali dáta všetkých 8 samosprávnych krajov na Slovensku v období 2002–2017. Hoci databáza, ktorú sme si vytvorili obsahovala dáta až do roku 2020, rozhodli sme sa použiť dáta len za plne ukončené volebné cykly. V tomto prípade šlo konkrétne o štyri volebné obdobia, každé zakončené riadnymi voľbami (2005, 2009, 2013, 2017). Na základe výsledkov v kapitole 3 môžeme konštatovať prítomnosť volebného cyklu na Slovensku. Ako sme predpokladali cyklus nemal vplyv na zmenu celkových výdavkov. Premenná cyklus v modeli 1 bola štatisticky nevýznamná, čo je v súlade s Kneebone a McKenzie (2001) a Blais a Nadeau (1992). Predpokladáme, že politici manipulujú štruktúrou výdavkov a častokrát presúvajú finančné prostriedky do takzvaných pre voliča „viditeľných“ výdavkov. Hovoríme najmä o kapitálových výdavkoch do ciest, infraštruktúry alebo aj rôznych kultúrnych podujatí a sociálnych opatrení. Stanovený cieľ posúdenia existencie politického cyklu na úrovni samosprávy sa nám podarilo dosiahnuť. Výsledky ukazujú, že kapitálové výdavky na obyvateľa zvyknú v období posledných dvoch rokov pred voľbami stúpnuť o približne 25 %. Tento poznatok je dôležitý pre ďalší výskum a zároveň do diskusie o budúcej fiškálnej decentralizácii. Politický cyklus je vyjadrením istej formy „volebnej korupcie“ a predstavuje riziko pre decentralizačné procesy. Zároveň však výsledky nepotvrdili „trade-off“, respektíve substitúciu medzi kapitálovými a bežnými výdavkami, ktoré ostávajú zväčša konštatné. To môže byť spôsobené, aj tým, že politici odkladajú kapitálové výdavky v prvých v dvoch rokoch do budúcnosti a to takým spôsobom, aby v období volebnej kampane mali viac prostriedkov na tieto „viditeľné“ výdavky. Pri lepšej dostupnosti dát a databázy výdavkov podľa funkčnosti by bolo možné posúdiť, do ktorých oblastí sa presúvajú tieto prostriedky.

Okrem spomínaného by sa ďalší výskum mohol zamerať aj na porovnanie rozpočtovania a skutočného plnenia rozpočtu v prvých dvoch rokoch a posledných rokoch.

Literatúra

- [1] AKHMEDOV, Akhmed and Ekaterina ZHURAVSKAYA. Opportunistic political cycles: test in a young democracy setting. *The quarterly journal of economics*, 2004, vol. 119, issue 4, s. 1301-1338. ISSN 1531-4650.
- [2] BALEIRAS, Rui Nuno and José SILVA COSTA. To be or not to be in office again: an empirical test of a local political business cycle rationale. *European Journal of Political Economy*, 2004, vol. 20, issue 3, s. 655-671. ISSN 1873-5703.
- [3] BLAIS, André and Richard NADEAU. The electoral budget cycle. *Public choice*, 1992, vol. 74, issue 4, s. 389-403. ISSN 1573-7101.
- [4] DOWNS, Anthony. An economic theory of political action in a democracy. *Journal of political economy*, 1957, vol. 65, issue 2, s. 135-150. ISSN 1537-534X.
- [5] DRAZEN, Allan. The political business cycle after 25 years. *NBER macroeconomics annual*. 2000, vol. 15, s. 75-117. ISSN 0889-3365.
- [6] DUBOIS, Eric. Political business cycles 40 years after Nordhaus. *Public Choice*, 2016, vol. 166, issue 1-2, s. 235-259. ISSN 1573-7101.
- [7] FOSSATI, Amedeo and Giorgio PANELLA (ed.). *Fiscal federalism in the European Union*. Routledge, 2005, 320 s. ISBN 9780203976159.
- [8] FRIEDMAN, Milton. Monetary policy. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 1972, vol. 116, issue 3, s. 183-196. ISSN 2326-9243.
- [9] GEYS, Benny. Government weakness and electoral cycles in local public debt: Evidence from Flemish municipalities. *Local Government Studies*, 2007, vol. 33, issue 2, s. 237-251. ISSN 1743-9388.
- [10] HIBBS, Douglas A. Political parties and macroeconomic policy. *American political science review*, 1977, vol. 71, issue 4, s. 1467-1487. ISSN 1537-5943.
- [11] KNEEBONE, Ronald D. and Kenneth J. MCKENZIE. Electoral and partisan cycles in fiscal policy: An examination of Canadian provinces. *International Tax and Public Finance*, 2001, vol. 8, issue 5, s. 753-774. ISSN 1573-6970.
- [12] MILLS, Anne. Decentralization and accountability in the health sector from an international perspective: what are the choices? *Public administration and development*, 1994, vol. 14, issue 3, s. 281-292. ISSN 1099-162X.
- [13] MOURIEN, Poul Erik. The local political business cycle. *Scandinavian Political Studies*, 1989, vol. 12, issue 1, s. 37-55. ISSN 1467-9477.
- [14] NECK, Reinhard. The political business cycle under a quadratic objective function. *European Journal of Political Economy*, 1991, vol. 7, issue 4, s. 439-467. ISSN 0176-2680.
- [15] NORDHAUS, William D. The political business cycle. *The review of economic studies*, 1975 vol. 42, issue 2, s. 169-190. ISSN 1467-937X.

- [16] ROGOFF, Kenneth. Equilibrium Political Budget Cycles. *The American Economic Review*. 1990, s. 21-36. ISSN 0002-8282.
- [17] ROGOFF, Kenneth and Anne SIBERT. Elections and macroeconomic policy cycles. *The review of economic studies*, 1988, vol. 55, issue 1, s. 1-16. ISSN 1467-937X.
- [18] ROSENBERG, Jacob. Rationality and the political business cycle: The case of local government. *Public choice*, 1992, vol. 73, issue 1, s. 71-81. ISSN 0034-6527.
- [19] ŠŤASTNÁ, Lenka. Electoral Cycles in Public Expenditures: Evidence from Czech Local Governments. *IES Working Paper*, 2015, no. 28/2015.
- [20] TUFTE, Edward R. *Political Control of the Economy*. 2. print. ed. Princeton: Princeton University Press, 1978. ISBN 9780691021805.
- [21] VEIGA, Linda Gonçalves and Francisco José VEIGA. Political business cycles at the municipal level. *Public choice*, 2007, vol. 131, issue 1, s. 45-64. ISSN 1573-7101.
- [22] VINCÚR, Pavol et al. *Hospodárska politika*. 1. vyd. Bratislava : SPRINT, 2001. 396 s. ISBN 80-88848-67-9.
- [23] ŽÁRSKA, Elena a Miriam ŠEBOVÁ, eds. *Decentralizácia verejnej správy Slovenskej republiky - otvorené otázky: zborník*. Bratislava: Katedra verejnej správy a regionálneho rozvoja NHF EU, 2005. ISBN 80-89149-06-5.

Kontakt

Ing. Rastislav Solej, MSc.
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 3736/1C
851 04 Bratislava-Petržalka
Slovenská Republika
rastislav.solej@euba.sk

Využitie času na internete v spotrebiteľskom správaní generácie Z: situácia pred a po pandemickej vlne Covid-19

Dominika Vernerová, Marián Čvirik

Abstrakt

Predložený príspevok sa zaoberá problematikou online správania spotrebiteľov. Dôležitosť skúmania online prostredia podčiarkuje aktuálna pandemická situácia COVID-19. Cieľom príspevku je skúmanie zmien využitia internetu vzhľadom na druhú pandemickú vlnu COVID-19 u generácie Z. Príspevok je podporený primárnym výskumom, ktorého bázou sa stalo 552 respondentov. Výsledky práce naznačujú signifikantné zmeny v zmysle intenzity niektorých aktivít v online prostredí. Pri iných skúmaných aktivitách k významnej zmene neprišlo. Aktivity posudzujeme a hodnotíme zvlášť pre vzorku žien a mužov, nakoľko aktivity môžu vykazovať určité inklinácie k jednotlivým pohlaviam. Výsledky práce možno využiť pri ďalších výskumoch, ale aj vo vedeckej teórii a praxi.

Kľúčové slová

Internet, Generácia Z, Covid-19, spotrebiteľské správanie

Klasifikácia JEL

D91, M00, M30

Úvod

21. storočie so sebou prináša množstvo zmien, ktoré sú sprevádzané najmä prvkami globalizácie a technologickým pokrokom spoločnosti. Spoločnosť je vystavená neustále sa meniacemu prostrediu, ktoré má vplyv aj na potreby ľudí, ktorých uspokojenie môžeme považovať za jeden z primárnych cieľov marketingu (Kita a kol., 2017). Globálna pandémia so sebou prináša obrovskú hospodársku neistotu, ktorá na jednej strane ovplyvňuje nákupné správanie spotrebiteľov, ale na strane druhej taktiež marketingovú či predajnú politiku firiem. Spotrebiteľské správanie je možné charakterizovať ako proces rozhodovania o využití dostupných zdrojov, pod ktorý zahrnujeme energiu, čas a peniaze potrebné na samotnú spotrebu (Solomon, 2018). Je to proces, v ktorom subjekty nakupujú a konzumujú výrobky alebo služby, prostredníctvom ktorých uspokojujú svoje potreby (East, 2017). Medzi faktory,

ktoré ovplyvňujú správanie spotrebiteľa patrí kultúra, sociálny status, rodina, priatelia, záujmy spotrebiteľa, motivácia, vnímanie a mnoho ďalších (Richterová, 2015).

Pandémia presunula mnohé aktivity bežného života do online prostredia. Vzniká nám otázka, či a akým spôsobom sa zmenilo spotrebiteľské správanie? Cieľom príspevku je skúmanie zmien využitia internetu vzhľadom na druhú pandemickú vlnu COVID-19 u generácie Z.

1 Teoretické východiská

1.1 Spotrebiteľské správanie a COVID-19

Americká marketingová asociácia (AMA) definovala už v roku 1990 spotrebiteľské správanie ako dynamickú kombináciu spotrebiteľských interakcií, znalostí, správania a životných udalostí. Koronakríza však zasiahla všetkých ľudí bez ohľadu na ich vek, pohlavie alebo krajinu, v ktorej sa nachádzajú, čo má tiež významný vplyv na výrobky a služby, ktoré nakupujú. Jednou z primárnych črt pandemického spotrebiteľského správania je nadmerné hromadenie zásob. Wang (2020) vo svojom výskume hovorí o tom, že nadmerné skladovanie zásob na strane domácností vytvorilo dopytový šok, ktorý sa týkal najmä trhu s potravinami. Tento fakt bolo možné pozorovať najmä pri prvej vlne pandémie, kedy dochádzalo k nadmerne zvýšenému dopytu po tovaroch dennej spotreby ako je napríklad toaletný papier, trvanlivé potraviny, či núdzový tovar, medzi ktorý bolo možné zaradiť napríklad rúška, rukavice či dezinfekčné gély. Podľa prieskumu PwC má pandémia COVID-19 vplyv aj na online nakupovanie, a to najmä v kategóriách mrazených výrobkov, potravín s krátkou dobou spotreby, či čistiacich potrieb pre domácnosť (PwC, 2021). Vplyv pandémie možno pozorovať aj v zníženom dopyte po spoločenských udalostiach či službách, čo je do značnej miery ovplyvnené aj pretrvávajúcim núdzovým stavom v takmer všetkých krajinách sveta. Rastúca krivka dopytu zodpovedá digitálnym produktom ako sú napríklad digitálne kurzy vzdelávania alebo členstvá na digitálnych platformách, na ktorých sú spotrebiteľia aktívnejší ako kedykoľvek predtým. Dopyt sa zvýšil aj v kategórii alkoholických nápojov, farmaceutík a domácich potrieb (McKinsey, 2020). Kohli a kol. (2020) vo svojej štúdií poukazujú na to, že pandémia ovplyvnila aj veľkosť nákupných košíkov, znížila frekvenciu nákupu v obchodoch a zvýšila dopyt po elektronickom nákupe potravín a farmaceutických výrobkov. Puttaiah (2020) vo svojej publikácii tvrdí, že zmeny týkajúce sa digitálnych návykov, či zvýšenej starostlivosti o zdravie budú v spoločnosti pretrvávajúť dlhšie ako samotná pandémia COVID-19, a preto je nevyhnutné tomu prispôbiť podnikateľské aktivity. Zwanka a Buff

(2020) túto skutočnosť potvrdzujú a poukazujú na trend zvyšovania frekvencie nákupov potravín prostredníctvom internetových obchodov, ktorý bude pravdepodobne trvať dlhšie ako samotný boj s pandémiou. Podľa online prieskumov KPMG (2020) bolo možné za rok 2020 pozorovať nárast elektronického nakupovania vo všetkých segmentoch, zatiaľ čo nákup v kamenných obchodoch prudko klesal (39% pokles v segmente potravín). V čase pandémie je teda možné považovať internet za neoddeliteľnú súčasť každej domácnosti, čo vplýva aj na rastúci trend spotreby médií, z čoho konkrétne spotreba online médií vzrástla od prvého prípadu infekcie v Slovenskej republike o viac ako 30 % (Salner, 2020). Ľudia sú teda online viac ako kedykoľvek predtým, a preto sa marketing sociálnych médií dostáva do popredia, čo spoločnostiam umožňuje získať v takomto kritickom období obrovské organické dôsledky. Pre firmy je teda nevyhnutné analyzovať správanie zákazníkov na digitálnych platformách a ich čas strávený online, a využiť to vo svoj prospech správnym nastavením digitálneho marketingu, ktorým dokážu efektívne nahradiť ich tradičné komunikačné nástroje.

1.2 Generácia Z

Za hlavný segment výskumu môžeme v našom prípade určiť generáciu Z nazývanú aj Gen Z, Zoomers či Post-Millennials. Ide o geografickú kohortu, ktorá vyrastala počas najväčších zmien storočia týkajúcich sa internetu, webu, inteligentných telefónov, prenosných počítačov, voľne dostupných sietí, či samotného vývoju digitálnych médií (Singh; Dangmei, 2016). Vekové rozpätie generácie Z je zadefinované rôzne, pričom množstvo autorov uvádza, že ide o jedincov narodených po roku 1990, Half (2015) a Tulgan (2009) toto rozmedzie špecifikujú na roky 1990-2000 a White (2017) hovorí o tom, že k tejto skupine možno zaradiť celú generáciu narodenú od roku 1993 až po rok 2012. Čo však zostáva nezmenené je fakt, že generácia Z dokáže paralelne fungovať v reálnom aj digitálnom svete, jednoducho získavať informácie na digitálnych platformách a zdieľať ich ďalej prostredníctvom rôznych komunikačných zariadení a sociálnych médií. Ide o tú generáciu, ktorá internet nielen každodenne využíva, ale ho aj vytvára a z určitej časti aj riadi (Hardey, 2011). Podľa prieskumu z roku 2020 trávi mladá generácia na internete viac ako 4 hodiny denne a medzi najvyužívanejšie platformy zaraďuje práve WhatsApp, Instagram a Youtube (Suwana; Pramiyanti; Mayangsari, 2020). Nakoľko generácia Z očakáva od značiek zábavu, autenticitu, udržateľnosť a personalizované produkty, účinným nástrojom v období pandémie môže byť napríklad správne nastavený marketing vplyvu (z angl. Influencer Marketing), ktorý v súčasnej situácii používajú značky až o 33 % častejšie ako pred vypuknutím pandémie. Aj napriek tomu, že spotrebiteľ nemá priestor na testovanie produktu priamo v predajni, propagácia produktu

známou osobnosťou prostredníctvom rôznych sociálnych platforiem ho môže podnietiť k nákupu. Najúčinnjšími platformami pre Influencer Marketing sú sociálne siete Instagram a TikTok, kde došlo v poslednom období k 76-percentnému nárastu zobrazení (Perelli, 2020). Ďalšou charakteristikou spotrebiteľského správania v období pandémie je improvizácia v rôznych sférach života. Improvizáciu a prechod do digitálnej sféry bolo možné pozorovať aj pri tradíciách, napríklad prostredníctvom online bohoslužieb na Veľkú noc, Vianoce, či online svadieb prostredníctvom rôznych digitálnych platforiem. Je tiež potrebné spomenúť, že okrem spotrebiteľov musia improvizovať aj firmy, ktoré sú nútené hľadať online riešenia aj pre off-line problémy, ktoré každý deň prichádzajú zo strany zákazníkov. Ak sa spoločnostiam podarí poskytnúť svojim zákazníkom alternatívne riešenia ich problémov (ideálne bez fyzického alebo osobného kontaktu), či už vo forme aplikácií, pokynov pre domácu výrobu, alebo vo forme služieb doručovania domov, spotrebiteľia budú cítiť náklonnosť k firemným produktom a službám, čo môže mať pozitívny vplyv na ich súčasné aj budúce nákupné rozhodnutia (Ho, 2020). V neposlednom rade zasiahla pandémia aj logistiku poslednej míle, do ktorej zaradujeme služby kuriérskych a špedičných spoločností. Spotrebiteľia si čoraz viac zvykajú na doručenie tovaru priamo k ich dverám, čím ušetria svoj čas a ochránia svoje zdravie (Sheth, 2020). Nárast bolo možné pozorovať aj v donáškových službách jedla, nakoľko reštaurácie a kaviarne fungovali v obmedzenom režime. K rastu došlo aj v prípade elektronického nakupovania potravín, ktoré množstvo zákazníkov vyskúšalo počas pandémie prvýkrát.

2 Metodika a metodológia

Základná populácia bola definovaná ako Slováci s rokom narodenia od 1995 do roku 2009, čo zodpovedá generácii Z (McCrindle, 2011). Aktuálne teda pred rokom 2021 predstavujú generáciu Z 12 až 26 ročný.

Prieskumu sa zúčastnilo 552 respondentov, ktorí spĺňajú všetky vlastnosti zadefinovanej základnej populácie. Vzhľadom na neúplnosť odpovedí sme odstránili 23 dotazníkov. Možno bude musieť nasledovať, že báza pre náš primárny prieskum sa stala 529 respondentov. Z pohľadu pohlavia vzorka obsahuje 82 (15,5 %) mužov a 447 (84,5 %) žien. Takého rozloženie nie je charakteristické pre základnú populáciu, preto nie je vhodná komparácia medzi pohlaviami. Vzorka má charakter pohodlnej vzorky. Pre vzoriek s 529 respondentmi možno zistiť štatistickú chybu (s 95% spoľahlivosťou) okolo 4-5 %.

Pri spracovaní článku boli použité všeobecné vedecké metódy, najmä analýza a syntéza na všetkých stupňoch riešenia, ďalej metóda indukcie a dedukcie, metóda abstrakcie, metóda

komparácie a metóda zovšeobecňovania. V článku navrhujeme a testujeme hypotézy. Na verifikáciu hypotéz využívame jednosmerný test ANOVA.

Na základe cieľa článku sme naformulovali výskumné otázky a hypotézy za pomoci ktorých plánujeme naplniť cieľ. Uvedené výskumné otázky (VO) a hypotézy (H) sú obsiahnuté v Tabuľke č. 1.

Tabuľka č. 1: Výskumné otázky a hypotézy

Označenie	Formulácia
VO1	Ako možno charakterizovať zmeny pred a po druhej vlne pandémie COVID-19 u Generácie Z?
VO2	Ako ovplyvnila druhú vlnu pandémie COVID-19 využitie internetu u žien generácie Z?
H1	Existuje vzťah medzi dlhou dobou strávenou na internete a pandemiou u žien generácie Z.
H2a	Existuje vzťah medzi časom stráveným na internete sledovaním seriálov/filmov a pandemiou u žien generácie Z.
H2b	Existuje vzťah medzi časom stráveným na sociálnych sieťach a pandemiou u žien generácie Z.
H2c	Existuje vzťah medzi časom stráveným na internete čítaním článkov/e-knží/aktuálnymi a pandemiou u žien generácie Z.
H2d	Existuje vzťah medzi časom stráveným zvyšovaním vzdelania/štúdiu na internete a pandemiou u žien generácie Z.
H2e	Existuje vzťah medzi časom stráveným na internete hraním hier a pandemiou u žien generácie Z.
H2f	Existuje vzťah medzi časom stráveným nakupovaním na internete a pandemiou u žien generácie Z.
H3	Existuje vzťah medzi preferenciou domácich/zahraničných eshopov a pandemiou.
VO3	Ako ovplyvnila druhú vlnu pandémie COVID-19 využívania internetu u mužov generácie Z?
H4	Existuje vzťah medzi dlhou dobou strávenou na internete a pandemiou u mužov generácie Z.
H5a	Existuje vzťah medzi časom stráveným na internete sledovaním seriálov/filmov a pandemiou u mužov generácie Z.
H5b	Existuje vzťah medzi časom stráveným na sociálnych sieťach a pandemiou u mužov generácie Z.
H5c	Existuje vzťah medzi časom stráveným na internete čítaním článkov/e-knží/aktuálnymi a pandemiou u mužov generácie Z.
H5d	Existuje vzťah medzi časom stráveným zvyšovaním vzdelania/štúdiom na internete a pandemiou u mužov generácie Z.
H5e	Existuje vzťah medzi časom stráveným na internete hraním hier a pandemiou u mužov generácie Z.
H5f	Existuje vzťah medzi časom stráveným nakupovaním na internete a pandemiou u mužov generácie Z.
H6	Existuje vzťah medzi preferenciou domácich/zahraničných eshopov a pandemiou.

Zdroj: vlastné spracovanie

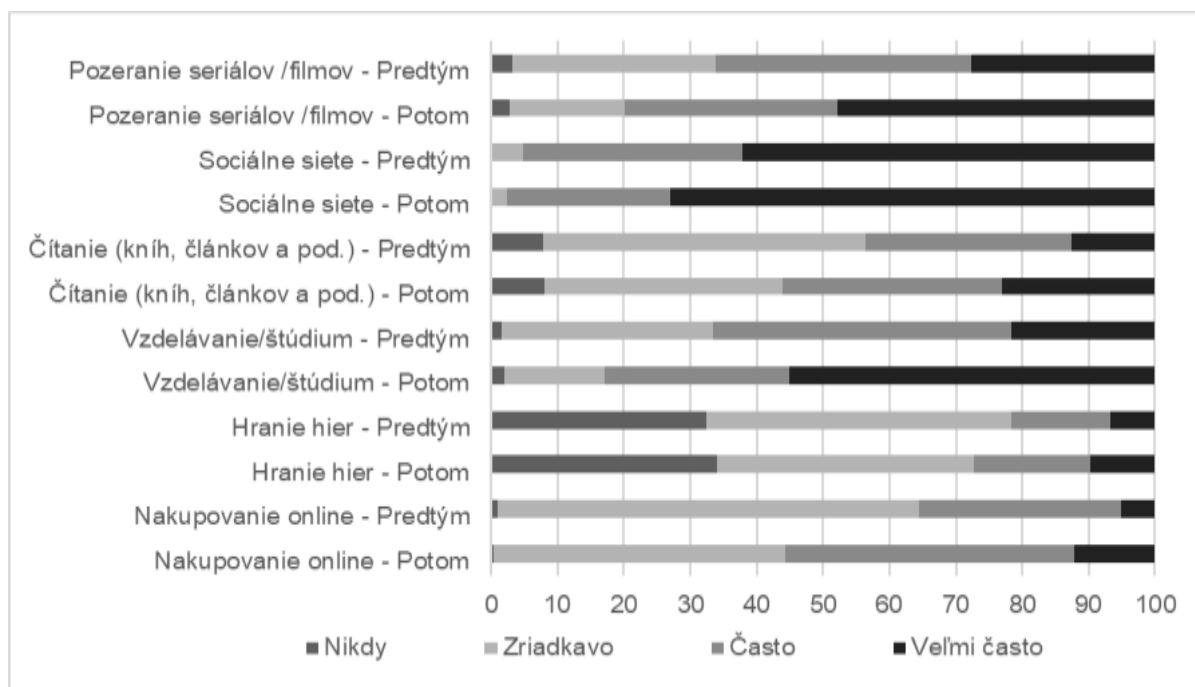
3 Výsledky a diskusia

V nasledujúcej časti práce sa zameriame na zodpovedanie výskumných otázok a verifikáciu hypotéz. Práca je rozdelená na tri celky – všeobecná rovina, zameranie na ženy a zameranie na mužov. Všeobecná rovina je zostúpená výskumnou otázkou VO1, ktorá skúma diferencie medzi týmito obdobiami. Sekcia zameraná na ženy predstavuje VO2, pričom pre jej zodpovedanie sme vytvorili 3 hypotézy H1-H3. Časť skúmajúca mužské pohlavie reprezentuje výskumná otázka VO3, pričom pre jej komplexné zodpovedanie sme vytvorili hypotézy H4-H6. Niektoré hypotézy ďalej pre prehľadnosť delíme, nakoľko v hypotézach skúmame z pohľadu metodiky pôsobenie len dvoch premenných.

VO1: Ako možno charakterizovať zmeny pred a po druhej vlne pandémie COVID-19 u Generácie Z?

Všeobecný prehľad aktivít pred a po druhej pandemickej vlne sme zaznamenali do Obrázku č. 1.

Obrázok č. 1: Diferencia frekvencie vybraných aktivít pred a po druhej pandemickej vlne COVID-19



Zdroj: vlastné spracovanie

Obrázok č. 1 poukazuje na zvyšovanie frekvencie aktivít po druhej pandemickej vlne COVID-19. Ako si môžeme všimnúť, v každej uvedenej aktivite sme zaznamenali nárast v kategórií „veľmi často“.

VO2: Ako ovplyvnila druhá vlna pandémie COVID-19 využívanie internetu u žien generácie Z?

Pre komplexné zodpovedanie otázky sme vytvorili rámec hypotéz (H1-H3), ktoré nám pomôžu pri zodpovedaní výskumnej otázky. Pre verifikáciu uvedených hypotéz sme zvolili one-way ANOVA test. Kľúčové výsledky testu sme pre jednotlivé hypotézy zaznamenali do Tabuľky č. 2.

Tabuľka č. 2: Kľúčové výsledky one way ANOVA test (ženy)

Hypotéza	alfa	P-hodnota	F-hodnota	F-crit hodnota
H1	0.05	0.000	172.95	3.85
H2a	0.05	0.000	37.00	3.85
H2b	0.05	0.001	10.92	3.85
H2c	0.05	0.000	17.52	3.85
H2d	0.05	0.000	106.79	3.85
H2e	0.05	0.098	2.74	3.85
H2f	0.05	0.000	49.26	3.85
H3	0.05	0.002	10.01	3.85

Zdroj: vlastné výpočty

Vo všeobecnosti pri ANOVA teste platí, že pokiaľ $p\text{-value} < \alpha$, možno uvedenú hypotézu ako je vo formulácii prijať. Prijatie hypotézy potvrdzuje aj $F\text{-value} > F_{\text{crit}}$ čím možno zamietnuť, žeby šlo len o šum, respektíve náhodný faktor. Na základe výsledkov uvedených v Tabuľke č. 1 možno konštatovať potvrdenie hypotézy H1, H2a, H2b, H2c, H2d, H2f a H3. Hypotézu H2e na základe výsledkov zamietame. Zároveň sme preukázali, že pandemická vlna COVID-19 (druhá), nemala vplyv na zmenu v strávenom čase hraním hier na internete.

VO3: Ako ovplyvnila druhá vlna pandémie COVID-19 využívanie internetu u mužov generácie Z?

Pre komplexné zodpovedanie otázky sme vytvorili rámec hypotéz (H4-H6), ktoré nám pomôžu pri zodpovedaní výskumnej otázky. Pre verifikáciu uvedených hypotéz sme zvolili one-way ANOVA test. Vo všeobecnosti pri ANOVA teste platí, že pokiaľ $p\text{-value} < \alpha$, možno uvedenú hypotézu ako je vo formulácii prijať. Prijatie hypotézy potvrdzuje aj $F\text{-value} > F_{\text{crit}}$ čím možno zamietnuť, žeby šlo len o šum, respektíve náhodný faktor. Kľúčové výsledky testu sme pre jednotlivé hypotézy zaznamenali do Tabuľky č. 3.

Tabuľka č. 3: Kľúčové výsledky one way ANOVA test (muži)

Hypotéza	alfa	P-hodnota	F-hodnota	F-crit hodnota
H4	0.05	0.000	24,20	3,90
H5a	0.05	0,007	7,42	3,90
H5b	0.05	0,027	4,93	3,90
H5c	0.05	0,299	1,08	3,90
H5d	0.05	0,047	4,01	3,90
H5e	0.05	0,678	0,17	3,90
H5f	0.05	0,150	2,10	3,90
H6	0.05	0,350	0,88	3,90

Zdroj: Vlastné výpočty.

Na základe výsledkov uvedených v Tabuľke č. 3 možno konštatovať potvrdenie hypotézy H4, H5a, H5b a H5d. Hypotézy H5c, H5e, H5f a H6 možno na báze výsledkov zamietnuť.

4 Diskusia

V práci sa zameriavame na skúmanie vplyvu pandemickej druhej vlny na využívanie internetu generáciou Z na Slovensku. Vo všeobecnosti možno konštatovať zvýšenie času stráveného na internete po druhej vlne pandémie. Zároveň sa zvýšila frekvencia skúmaných aktivít na internete. Dôvodov môže byť viacero. Možno sa domnievať, že zvyšovanie využívania internetu je priamy dôsledok opatrení v boji proti COVID-19. Ľudia sa menej stretávajú osobne, viac komunikujú online, a častokrát i pracujú a študujú online v rámci zachovania bezpečnosti a zdravia. Mnoho aktivít sa tak presúva do online prostredia, kedy je nutnosť zvyšovania svojho času stráveného na internete. Výsledky primárneho prieskumu teda potvrdzujú logickú úvahu v čase pandémie COVID-19. Pri skúmaní vplyvu druhej vlny pandémie COVID-19 na využívanie internetu u žien generácie Z sme dospeli k záverom, že druhá vlna pandémie COVID-19 mala u žien vplyv na dĺžku stráveného času na internete, vplyv na čas strávený sledovaním seriálov/filmov na internete, čas strávený na sociálnych sieťach, čas strávený na internete čítaním článkov, čas strávený zvyšovaním vzdelania/štúdiom a čas strávený na internete nakupovaním. Vo všetkých uvedených aktivitách došlo v priemere k nárastu frekvencie využívania internetu po pandémii. Nárast frekvencie skúmaných aktivít možno vysvetliť pandemickou situáciou, ktorá v značnej miere nahrádza bežný život do podmienok online prostredia. Z výsledkov vyplýva, že zmena nenastala v hraní hier, respektíve, že nebola štatisticky významná. Hranie hier dosahovalo pri ženskom pohlaví veľmi nízku frekvenciu, čo naznačuje, že využívanie internetu na hranie hier nepredstavuje pre túto vzorku významnú aktivitu. Využitie internetu sa stalo frekventovanejšie v bežných aktivitách života. Druhá vlna mala vplyv i na zmenu preferencie domácich/zahraničných e-shopov, pričom po pandémii spotrebiteľia preferovali viac domáce elektronické obchody. Zvýšenie preferencie domácich e-shopov môže súvisieť i so spotrebiteľským etnocentrizmom. Pokiaľ totiž etnocentrickí spotrebiteľia pociťujú, že sa ich krajina nachádza v neľahkých časoch, môže to viesť k zvyšovaniu spotrebiteľského etnocentrizmu (Klein a Etnsenoe, 1999). Zároveň môže ísť aj o strach, že zahraničný e-shop nedodá produkt alebo bude mať problémy s dovozom z dôvodu zatvárania hraníc a špecifikácie podmienok cezhraničného prechodu s nízkou dobou adaptácie opatrenia. Pri skúmaní vplyvu druhej vlny pandémie COVID-19 na využívanie internetu u mužov generácie Z sme dospeli k záverom, že druhá vlna pandémie COVID-19 mala u mužov vplyv na dĺžku času strávenom na internete, vplyv na čas strávený sledovaním seriálov/filmov na internete, čas strávený na sociálnych sieťach a čas strávený zvyšovaním vzdelania/štúdiom. Vo všetkých uvedených aktivitách došlo v priemere u mužskej vzorke

k zvýšeniu frekvencie aktivít. Taktiež sme preukázali, že pri mužskej vzorke nemala druhá vlna pandémie COVID-19 vplyv na dĺžku času strávenom na internete čítaním článkov, hraním hier, ani nakupovaním na internete. Zároveň nedošlo k významnej zmene preferencií v domácich/zahraničných e-shopoch. Nakupovanie je stále doménou ženského pohlavia, čo môže vysvetliť, prečo nenastala významná zmena u mužov. Pokiaľ vychádzame z predpokladu, že spotrebiteľia začali viac uprednostňovať domáce e-shopy z dôvodu spotrebiteľského etnocentrizmu, je potrebné uviesť, že muži sú častokrát menej spotrebiteľsky etnocentrickí než ženy, a preto má spotrebiteľský etnocentrizmus na nich menší vplyv.

Záver

Situácia v ktorej sa nachádzame je neľahká a prináša so sebou mnohé zmeny či už v globálnom alebo individuálnom chápaní. Pandémia COVID-19 priniesla značné zmeny v spotrebiteľskom správaní.

Cieľom príspevku bolo skúmanie zmien využitia internetu vzhľadom na druhú pandemicnú vlnu COVID-19 u generácie Z. Tento cieľ sa nám podarilo naplniť za pomoci primárneho prieskumu. Možno konštatovať, že významné zmeny nenastali vo všetkých skúmaných aktivitách na internete. Zároveň je potrebné uviesť, že ako v celej vzorke tak i u mužov aj žien generácie Z došlo k zvýšeniu aktivity a strávenia času na internete.

Práca prináša určité limity, ktoré vyplývajú z charakteru primárneho prieskumu (dotazníkové šetrenie) a z charakteru vzorky (pohodlná vzorka). Samozrejme, je potrebné tiež uviesť, že frekvencie využívané v dotazníkovom šetrení obsahujú určitú subjektivitu vnímania / charakteru daných frekvencií. Taktiež boli skúmané len určité aktivity na internete, ktoré predstavujú najčastejšie využitie internetu. Na základe uvedených limitov možno považovať výskum za orientačný / pilotný. V budúcnosti by bolo vhodné skúmanie viacerých aktivít na základe presne špecifikovaných časových hodnôt. Zároveň by bola zaujímavá i medzinárodná komparácia.

Literatúra

- [1] EAST, Robert, Jaywant SINGH, Malcolm WRIGHT and Marc VANHUELE. *Consumer Behaviour – Applications in Marketing*. Singapore: SAGE Publications Ltd. 2017. 368 s. ISBN 978-1473919501.
- [2] HALF, Robert. *Get ready for Generation Z*. [online]. 2015. [cit. 15. 9. 2021]. Dostupné z: <https://www.roberthalf.com/blog/the-future-of-work/get-ready-for-generation-z>
- [3] HARDEY, Mariann. Generation C: Content, Creation, Connections and Choice. *International Journal of Market Research*. 2011, vol. 53, issue 6, s. 749–770.

- [4] HO, Colin. *Innovating in Challenging Times*. [online]. 2020. [cit. 15. 9. 2021]. Dostupné z: https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/publication/documents/2020-03/innovating-in-challenging-times-2020-ipsos_3.pdf
- [5] KITA, Jaroslav a kolektív. *Marketing*. 1. vyd. Bratislava: Wolters Kluwer, 2017. 424 s. ISBN 9788081685507.
- [6] KLEIN, Jill Gabrielle and Richard ETTENSOE. Consumer animosity and consumer ethnocentrism: an analysis of unique antecedents. *Journal of International Consumer Marketing*. 1999, vol. 11, no. 4, s. 5-24.
- [7] KOHLI, Sajal a kolektív. *How COVID-19 is changing consumer behavior – now and forever*. [online]. 2020. [cit. 15. 9. 2021]. Dostupné z: <https://b2bsolutionsllc.com/wp-content/uploads/2020/12/McKinsey-Company-how-covid-19-is-changing-consumer-behavior-now-and-forever.pdf>
- [8] KPMG. *COVID-19 is changing consumer behavior worldwide; business needs to adapt rapidly*. [online]. 2020. [cit. 15. 9. 2021]. Dostupné z: <https://home.kpmg/ro/en/home/media/press-releases/2020/12/covid-19-is-changing-consumer-behavior-worldwide---business-need.html>
- [9] MCCRINDLE, Mark. *The abc of xyz*. 2. vyd. University of New South Wales Sydney NSW 2052, 2011. 234 s. ISBN 978-1-74223-035-1.
- [10] MCKINSEY. *A global view of how consumer behavior is changing amid COVID-19*. [online]. 2020. [cit. 15. 9. 2021]. Dostupné z: <https://lnk.sk/ezcj>
- [11] PERELLI, Amanda, Dan WHATELEY and Sydney BRADLEY. *How the coronavirus is changing the influencer business, according to marketers and top Instagram and YouTube creators*. [online]. 1. 9. 2020. [cit. 15. 9. 2021]. Dostupné z: <https://lnk.sk/aCJ7>
- [12] PUTTAIAH, Mahesh. *All change: how COVID-19 is transforming consumer behaviour*. [online]. 2020. [cit. 15. 9. 2021]. Dostupné z: <https://www.swissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/health-and-longevity/covid-19-and-consumer-behaviour.html>
- [13] PWC. *Evolving priorities: COVID-19 rapidly reshapes consumer behavior*. [online]. 2020. [cit. 15. 9. 2021]. Dostupné na: <https://www.pwc.com/us/en/industries/consumer-markets/library/covid-19-consumer-behavior-survey.html>
- [14] RICHTEROVÁ, Kornélia a kolektív. *Spotrebiteľské správanie*. Bratislava: Sprint 2 s.r.o., 2015. 404 s. ISBN 9788089710188.
- [15] SALNER, Andrej. *Marketing ovplyvnený pandémie*. [online]. 8. 4. 2020. [cit. 15. 9. 2021]. Dostupné na: <https://lnk.sk/tKL8>
- [16] SINGH, Amarendra Pratap and Jianguanglung DANGMEI. Understanding the Generation Z: The Future Workforce. *South Asian Journal of Multidisciplinary Studies*. 2016, vol. 3, issue 3, s. 1-5.
- [17] SOLOMON, Michael R. *Consumer Behaviour – Buying, having, being. Global Edition*. Malaysia: Pearson Australia Group Pty Ltd. 2018. 632 s. ISBN 1292153105.
- [18] SUWANA, Fiona, Alila PRAMIYANTI and Ira Dwi MAYANGSARI. Digital Media Use of Generation Z During COVID-19 Pandemic. *Journal Sosioteknologi*. 2020, vol. 19, issue 3, s. 327-340.

- [19] TULGAN, Bruce. *Not everyone gets a trophy: How to manage generation Y*. San Francisco, California: Jossey-Bass. 2009. 208 s. ISBN 9781119190752.
- [20] WANG, Eepeng a kolektív. Consumer food stockpiling behavior and willingness to pay for food reserves in COVID-19. *Food Sec.* 12. 2020, s. 739–747.
- [21] WHITE, James. E. *Meet Generation Z*. Grand Rapids, Michigan: Baker Publishing Group, 2017. 224 s. ISBN 9781493406432.
- [22] ZWANKA, Russell J. and Cheryl BUFF. COVID-19 Generation: A Conceptual Framework of the Consumer Behavioral Shifts to Be Caused by the COVID-19 Pandemic. 2020. *Journal of International Consumer Marketing*. ISSN 0896-1530.

Kontakt

Ing. Dominika Vernerová
Ekonomická univerzita v Bratislava
Obchodná fakulta, Katedra marketingu
Dolnozemska cesta 1
85235 Bratislava
Slovenská republika
dominika.vernerova@euba.sk

Ing. Marián Čvirik, PhD.
Ekonomická univerzita v Bratislava
Obchodná fakulta, Katedra marketingu
Dolnozemska cesta 1
85235 Bratislava
Slovenská republika
marian.cvirik@euba.sk

Institutes and aspects of a simple joint stock company

Jakub Zeman

Abstract

A simple joint stock company is a legal form of business that has been effective in Slovak law since 2017. With the existence of this legal form of business, a revolution within companies occurred, when it was possible to create a basic capital of 1 euro, issue shares with special rights to make the names of stockbrokers available to the public, to issue shares with eurocent values or to limit the ability to transfer of shares. Although this legal form allows for a 1 euro basic capital, the institute of the company in crisis regulates the creation of basic capital so that creditors are protected. However, the death knell is sounding for this legal form, as the new legislative intention of the Commercial Code does not take it into account.

Keywords

Simple joint stock company, company in crisis, issue of shares, basic capital

JEL Classification

G18, K22

Introduction

On 1 January 2017, Act No. 389/2015 Coll. entered into force, which allows the establishment of a new legal form of business, a simple joint stock company (SJSC). The Company law has not been upgraded through new legal forms of business since the adoption of the Commercial Code in 1991, except for those resulting from the pre-accession harmonization in 2001, until the legal regulation of the SJSC (Ovečková, 2017). Along with this new legal form of business, new institutes associated with it were founded.

The published legislative intent of the recodification of company law does not propose to adopt the SJSC into the new legal regulation. It is therefore useful to look back and evaluate the four years of operation of this legal form of business regarding its effectiveness from an economic point of view. Although a number of scholarly articles have been published on the issue of the SJSC, these have been limited to a legal assessment of the situation with minimal economic research overlap of the SJSC issue (Adamička, 2019) (Korček, 2018) (Vačoková,

2017). The aim of this article is to show and statistically discuss the application of selected new institutes of the SJSC in the application practice with the identification of its possible economic impact.

1 Current status of the issue at home and abroad

1.1 Share capital and a company in crisis

Minimum capital requirements for trading companies have their roots in continental Europe of the 20th century (The World Bank Group, 2013). The legal regulation of the SJSC has successfully satisfied the long-standing interest in the regulation of the commercial companies with 1 euro share capital and succeeded in an effort to improve Slovakia's position in the Doing Business rankings, in the section on starting a business. In the Doing Business ranking, up to 12 European Union (EU) countries do not require a minimum share capital or adjust the minimum share capital to 1 euro (World Bank Group, 2019).

World Bank research findings reflect that higher minimum capital requirements are associated with less access to finance for SMEs around the world and are also associated with weaker regulatory protection for minority investors (The World Bank Group, 2013). Armou points out that the provision of statutory capital is no longer an appropriate tool for creditor protection (Armou, 2006). According to Chan, high minimum capital requirements distort healthy competition by disadvantaging entrepreneurs with less financial capacity. High minimum capital requirements can lead to fraudulent activities when entrepreneurs who lack sufficient funds falsify company incorporation forms or withdraw capital shortly after incorporation (Chan, 2009). In some countries, the existence of a minimum capital requirement reduces the rate of entrepreneurship (Miola, 2007). The start capital ties up the resources of the entrepreneur that could, especially in economies with high minimum share capital, be used for the needs of the business company, such as hiring employees or purchasing equipment and services, especially in economies with high minimum share capital (Chan, 2009). Research shows that lower start-up costs do not only provide an incentive for future entrepreneurs, but also increase overall start-up activity (Hornuf et al., 2011). Some countries justify statutory capital requirements by protecting creditors, protecting the business from insolvency, or protecting consumers from bad products. Given that creditors make decisions based on business risk, not on whether a business meets the government's capital requirement, the argument in question does not make sense (Chan, 2009).

One of the arguments for lowering the minimum share capital in EU countries is the decision of the CJEU in the Centros case (CJEU, 1999), which confirmed the possibility of circumventing the minimum share capital in one's own country by allowing a citizen to set up a company in a country where there is no share capital and to establish a branch in his home country. EU countries such as Germany and Austria have also adapted their minimum capital requirement legislation to the CJEU's decision (Bremberger, 2013). In countries with low start-up capital costs, the impact of the CJEU's decision has led to an increase in the interest to set up companies from EU member states (Becht, 2008). Reductions in minimum share capital in Spain, France, Hungary, Germany and Poland have boosted the popularity of domestic legal forms of business and generally encouraged entrepreneurship (Hornuf et al., 2011).

However, the reduced value of the minimum share capital of a SJSC compared to a limited liability company (LLC) represents only a theoretical advantage in Slovakia, taking into account the fact that its repayment in the case of a LLC is evidenced only by a declaration of the deposit administrator of the deposit (Korček, 2018). On the one hand, the share capital represents only a formal part of any capital company, but on the other hand, in the Slovak context, it is the minimum statutory share of the owner's company assets, and the company's indicator of crisis depends on this amount.

A company in crisis is characterised by the law that entered into force on 1 January 2016, Act No. 87/2015 Coll., as a company that is bankrupt or threatened with bankruptcy. A company is threatened with bankruptcy if its ratio of equity to liabilities is less than 8 to 100. If the company is in crisis, it is threatened with bankruptcy, i.e. the company is obliged to avert this impending bankruptcy. If a company is in crisis, this means that it is largely debt-financed, given the ratio of equity to liabilities, and so, higher levels of creditor protection are associated with this state of affairs. In the event of a crisis, the company cannot repay the benefits replacing its own resources, i.e. loans or similar benefits provided by owners, members of the statutory body, etc. These resources shall be considered as the company's own financing resources at the time of the crisis. The statutory body is liable for non-performance of its obligations and at the same time, a special liability incurs towards the company and creditors (Grambličková - Kačaljak, 2019). It is known from the literature that a company in crisis is also legislatively regulated in Austria (the Slovak legislation is based on this regulation). The Austrian legislation has the same amount of the ratio of equity and liabilities as in Slovakia, i.e. 8% (Ďuračinská, 2016). Following the regulation of a company in crisis, it must be taken into account that a SJSC whose share capital will be at the limit of the statutory minimum amount of share capital will be in crisis immediately after its formation on a regular basis (Oveckova, 2017). The legislator

also points out, in the explanatory memorandum to the law that regulated the SJSC., the need for a share capital that corresponds to the scope of business activity.

1.2 Shareholders' rights

Legislative models of shareholder rights vary from freedom of contract (e.g. the US) to the state regulating shareholder rights (e.g. Germany). Most European countries have chosen a middle path. However, the general trends are deregulation leading to regulation (deregulation at the primary level causes exemptions at the lower level that need to be regulated), paternalism and protectionism after the financial crisis, and sectoral changes towards more regulation (Hopt, 2016). In the case of a SJSC, there is no absolute contractual freedom in the case of shareholder rights, but a special feature of a SJSC is that three shareholder rights can be regulated, namely:

- The right to join in the transfer of shares allows a shareholder (the obligor) to sell his shares at the same time as the shares of another shareholder (the obligee) who sells his shares. Under this right, the obligor must, at the same time as selling its shares, allow the shares of the obligee to be transferred to the transferee on the same terms.

- The right to require the transfer of shares is the opposite of the right to join in the transfer of shares (Senesi, 2017).
- The right to demand the acquisition of shares can be used by shareholders as an insurance in the event of a situation in the company where, in the event of a tie vote on a certain issue, there is no consensus and, as a result, the operation of the company is blocked (Diatka 2017).

Neither the register of rights to join the transfer of shares nor the register to request the transfer of shares in the National Central Securities Depository identified any entities that had registered the rights in question. However, this fact does not preclude the applicability of these rights in practice, as they can also be negotiated as unregistered rights. The non-registration of these rights may be due to the need for a notarial deed when registering them (Pázmányová - Bencová, 2016). An important characteristic feature of a SJSC is the possibility for shareholders to adjust special rights in the articles of association without the legislator determining the scope of these rights. This possibility breaks the “*numerus clausus*” that applies to the joint stock company (JSC) where shareholders are allowed to issue shares and limit or exclude rights only if the law so provides.

1.3 Transparency

The explanatory memorandum to the SJSC Act states that the SJSC is proposed as a transparent legal form in which the shares must be issued only as book-entry shares and, at the same time, in which they can only exist in registered form. Transparency about beneficial owners is important in terms of fighting corruption and tax evasion (Martinez, 2021). On the other hand, the legislator's efforts to create a transparent shareholder structure may not be beneficial to the company as all shareholders are revealed, which may limit the development of investment and business relationships (Adamička, 2019).

2 Aim of the work, methodology and methods of research

To achieve the main objective, we set sub-objectives, which we transformed into the following hypotheses:

- the establishment of the SJSC with only a minimum share capital is not possible in application practice, compared to the JSC or LLC,
- the reduction of regulations will lead to the use of new institutes such as the securities with special rights, the restrictions on transferability or the euro cent share value,
- the SJSC increased the transparency of share ownership compared to the JSC.

The paper statistically analyses and evaluates financial data from finstat.sk (share capital, liabilities) and data from the registers of the SJSC taken from the National Central Securities Depository (owner, type and transferability of the security). The monitored period is 1 January 2017 to 31 December 2020. During this period under consideration, 262 SJSC were established with a 0,3% share among capital trading companies. At the same time, the financial data from the publications' Mean values of financial ratios of economic activities from 2017–2019 (equity to liabilities ratio) was used.

The limitation of the work is a rather small sample size in relation to other legal forms and the short length of the observation period, which is small in relation to other legal forms and the period of observation is short. However, the paper analyses all incorporated SJSC over the entire possible time period.

3 Results of the work and discussion

3.1 Share capital

One of the benefits of the SJSC is the possibility of creating 1 euro of share capital. As can be seen from the values analysed, the shareholders of the SJSC apply a share capital that is lower than that of a LLC or a JSC, since only the third quartile of the analysed share capital data of the SJSC reaches the minimum share capital of a LLC (Table 1). As much as 73,7% of the SJSC had a share capital of less than 5 000 euros, which is the minimum share capital for an LLC. Thus, the founders of the SJSC make considerable use of the flexibility of capital formation, which is supposed to be conditional on the capital intensity of the individual company's business plan.

Table no. 1: Capital ratios the SJSC (in euro)

Indicator	Value
Average	58 155
Minimum value	1
First quartile	100
Median	1 000
Third quartile	5 000
Maximum value	3 609 000

Source: own processing according to finstat.sk

Based on the available data, it is not possible to evaluate the motivations for setting up a business entity and the choice of a particular SJSC, i.e. whether business entities would be willing and able to set up another legal form of business with a higher minimum share capital. However, the financial data shows that the SJSC has managed to increase its total assets by 12% between 2017 and 2019 and reaches a level of 159 million euro, i.e. it appears that the SJSC in question are being used for business purposes and are creating economic value. The motivations of shareholders to form an SJSC are not clear, but for entrepreneurs who do not have sufficient financial resources to form an LLC or JSC, the reduction in the minimum capital for an SJSC may have been an incentive to start a business.

3.2 A company in crisis

If the SJSC does not want to be a company in crisis, i.e. does not want to create liabilities of 13 euros, which correspond to the share capital of 1 euro, then it must have a higher share capital than 1 euro or create bigger sources of own financing. Higher share capital also allows individual legal forms of business to create higher liabilities that are not linked to the crisis status of the company (Table 2).

Table no. 2: Value of liabilities up to the amount establishing the institute of a company in crisis in limited liability companies since 2016 (in euro)

Legal form of business	Share capital	Commitments		
		2016	2017	As of 2018
SJSC	1		17	13
LLC	5 000	125 000	83 333	62 500
JSC	25 000	625 000	416 667	312 500

Source: own processing according to the Commercial Code

Among the SJSC there is a high proportion of companies that are companies in crisis, but the proportion is on a downward trend. In 2017, 60% of the SJSC were companies in crisis, 52,9% in 2018 and 47,9% in 2019. If we compare the evolution of the equity to liabilities ratio among the capital business companies, it is possible to note an increase in this ratio throughout the period under review for all the legal forms of business analysed, with the highest growth in the case of the SJSC. The SJSC was the only legal form of business analysed with values below the legal requirements, but it is possible to note a significant positive growth in the indicators, which improved its rating in 2019, when at least the median value reached the values required by law (Table 3).

Table no. 3: Shareholders' equity to liabilities ratio in equity-accounted companies in 2017-2019

Year	Legal form	First quartile	Median	Upper quartile
2017	JSC	0,11	0,78	4,80
	LLC	0,10	0,83	5,02
	SJSC	- 0,38	0,007	1,37
2018	JSC	0,12	0,81	5,13
	LLC	0,11	0,89	5,88
	SJSC	- 0,13	0,03	2,93
2019	JSC	0,18	1,00	6,09
	LLC	0,14	1,02	7,04
	SJSC	- 0,08	0,1	5,45

Source: the CRIF- Mean values of financial indicators of economic activities in the Slovak Republic for the years 2017 - 2019 and own processing according to finstat.sk at the SJSC

The analysis of the share capital and the equity/liabilities ratio (institute of a company in crisis) shows that there is a relationship between these ratios and companies whose share capital/liabilities ratio corresponds to a company in crisis clearly have a lower share capital in all share capital ratios (Table 4).

Table no. 4: Capital ratios in the SJSC without and with company status in crisis for 2019 (in euro)

	Without company status in crisis	With company status in crisis
Average	126 300	5 157
Minimum value	10	1
First quartile	170	82
Median	2 000	100
Third quartile	10 000	1 000
Maximum value	3 609 000	150 100

Source: own processing according to finstat.sk

The evaluation of the data in question shows that although shareholders have the possibility to set up companies with a minimum share capital, which they use, on the other hand, the SJSC are sufficiently financed by other own sources of financing, which can ensure the avoidance of a state of crisis among the SJSC.

The provision of the institution of the company in crisis institution makes it possible to waive the obligation to create a minimum capital or to provide for a minimum capital of 1 euro in other legal forms. Thus, it would be at the discretion of the entrepreneur to decide how much capital, which is part of the own funds, should be constituted in order to avoid a crisis in relation to the liabilities. For less capital-intensive business ventures, flexibility in the amount of capital could stimulate entrepreneurial activity. However, relying on the currently modified institute of a company in crisis as an indicator to reduce the minimum share capital in other legal forms of business would be insufficient, as this indicator can only be calculated from published financial statements. By adjusting the disclosure of the calculated ratio of a company in crisis, the view of this ratio could be improved.

3.3 Special institutes the SJSC

All issued of the SJSC were issued in registered form only as required by law. As many as 108, 41,5%, of the SJSC had not issued their shares in a securities depository by the end of 2020. However, up to 57, 52,8%, of the SJSC that did not issue shares were established before 2020. Most of them were still in business by 2020. The failure to issue shares through a securities depository may be due to the fee obligations that are associated with the issuance and acquisition of shares by individual shareholders. The complexity of addressing share ownership through issuance through a securities depository is evidenced by the fact that the median gap between the date of acquisition of shares and the date of issuance was as long as 126 days. Reducing the costs and procedures of issuing securities could be a solution to initiating a securities issue. The nominal value of the shares may also be expressed in euro cents in SJSC

as opposed to LLC. This option is used when 88,38,3%, of the issues were in euro cents. The most common euro cent value issued was 0,01 euro, which was in 63,72%, of the euro cent issues. The euro cent value allows even a SJSC with 1 euro share capital to have several shareholders and to operate as a full-fledged company with all the legislative possibilities (e.g. adjustment of special rights for individual shareholders).

The legislator assumed that this form would make it more attractive for investors to enter the Slovak market and facilitate investment in start-ups. This assumption cannot be verified, but foreign investors form a shareholding structure of 5 049 101,07 euros, with a share of 37,9%. The impetus for the SJSC legislation was a desire to support start-ups, entrepreneurial initiatives with high innovation and growth potential that require venture capital, often raised from business angles. Published data shows that 30,5% of shareholders hold shares in more than one SJSC. From the available data, it can only be assumed that a single shareholder's ownership in multiple SJSC is associated with an entrepreneurial angel investment in venture capital. The SJSC exercised the option to issue special rights shares by making 37,8% of the issues that were linked to special rights shares. Although the proportion of shares with special rights is only 36,5%, their total value of shares is as high as 56,1% (Table 5). This shows that shareholders are taking advantage of this new opportunity to issue shares with special rights.

Table no. 5: Type of security in the SJSC

	Number of ISINs	Number of shares	Total value (in euro)
TC05 - SJSC tribal shares	143	15 374 663	5 844 171,67
TC06 - SJSC shares with special rights	87	8 837 650	7 463 295,14

Source: own processing from ncdcp.sk

A specific feature of the SJSC is also the possibility to limit or even prohibit the transferability of shares. The specific conditions are laid down in the articles of association, which, like the special rights, are kept in a securities depository. In the case of a LLC, there is no such possibility, since the rights and obligations of the owners are derived from the shares and it is not possible to grant special rights to individual shares. In the case of book-entry shares, it is possible to restrict, but not to exclude the transfer. Thus, the SJSC is also a unique legal form of business in that it makes it possible to prohibit the transferability of shares. From the published data, it can be concluded that the exclusion of transferability occurs minimally among issues. Shares that have transferability only with the issuer's consent is significant in terms of the number of shares (83,2%) to the value of shares issued (74,9%) (Table 6).

Table no. 6: Convertibility of a security SJSC

	Number of ISINs	Number of shares	Total value (in euro)
No restrictions	75	3 872 844	3 338 162,1
Transfer only with the consent of the issuer	154	20 139 469	9 967 304,71
Excluded transferability of the security at the issuer's option	1	200 000	2 000

Source: own processing from ncdcp.sk

Increasing the flexibility of the SJSC institutes could have increased the motivation of entrepreneurs to set up a business and the SJSC in particular. Legislating absolute freedom for shareholders to negotiate rules in shareholders' agreements would, on the one hand, reduce the regulation of business, but at the same time reduce the protection of weaker parties in shareholders' agreements, i.e. shareholders who do not have sufficient legal training or financial resources to obtain legal services.

3.4 Transparency of ownership

In the case of SJSC, the securities depository publishes information from the register of shareholders and, thus, the general public has the opportunity to learn about the ownership structures of entrepreneurs and the registered rights of shareholders in this legal form of business. The SJSC has a high level of transparency compared to LLC, since in the case of LLC the shareholders are only disclosed in the commercial register only if there is just one shareholder and at the same time if it also has the status of a legal entity at the same time. The degree of transparency is limited by the nature of the shareholder in the SJSC. If the shareholder is a legal person (32,1% of shareholders), even in the case of a SJSC, the public will not know the ultimate beneficiary of the benefits of shared ownership from the published register of shareholders. In the case of natural person shareholders, transparency is ensured to the extent of name and address. The public can only obtain full information on the ultimate beneficial owner, i.e. natural persons, from the register of public sector partners, in which 7,4 % of the SJSC is registered. It follows that shareholders are able to circumvent the legislature's interest in creating a transparent form of business. If the aim were to have a fully transparent public ownership structure, it would be essential for all SJSCs to be on the register of public sector partners.

Conclusion

The legislator foresaw a considerable interest of entrepreneurs in the SJSC, which would be associated with a high inflow of investments. These expectations have not been fulfilled in the

four years of the legislation's effectiveness, as the share of the SJSC among limited liability companies was only 0,3% as of 31 January 2020. The application practice shows that entrepreneurs, including startups for which the SJSC is intended, prefer standard legal forms of business. The creation of a limited liability company with a minimum share capital of 1 euro seems more like an attempt to draw attention to this type of company in the context of administrative conditions with a high financial burden.

Although the limited liability company has not become the predominant legal form of business, shareholders in established limited liability companies have adopted and used new institutes that have increased the flexibility of relations and reduced regulation. Although the 1 euro share capital is no longer a theoretical abstraction, its actual use in application practice is limited for entrepreneurs by the institution of the company in crisis. An evaluation of the available data shows that, even in the case of SJSC, entrepreneurs are slowly adapting to the adjustment of the institution of the company in crisis institution and are increasing their own capital resources. This also points to the possibility of lowering the minimum share capital set by the legislation for all limited liability companies, which would increase the freedom of entrepreneurship and open up the possibility of doing business also to persons who do not have sufficient capital resources. This factor could also be interesting for entrepreneurs from abroad, but it would not be the only determinant of business location in Slovakia, given the widespread minimisation of share capital in Europe. The expression of the eurocurrency value or greater flexibility of shareholder rights are other factors that influence the perception of entrepreneurial freedom.

Although, based on the intention of the Ministry of Justice of the Slovak Republic, SJSC as a legal form of business is likely to be abolished from the legal system, however, selected institutes that were applied under it may continue to be put into use in the practice of LLC or JSC. The possibilities of 1 euro of the share capital, e.g. to issue shares in the eurocent value to register shares with special rights or to limit the transferability of shares give guidance on how to increase the flexibility and attractiveness of entrepreneurship. By applying these institutes to other capital companies, JSC and LLC, the accessibility and quality of the business environment and the interest in economic activity of entrepreneurs can be increased.

Other topics for future research include assessing the impact of share capital, or other determinants of equity, on the equity-liability ratio for all forms of business. Once reduced regulation is introduced in other legal forms of business, another area of research is possible to compare the implementation in the SJSC and other legal forms.

References

- [1] ADAMIČKA, Martin. Jednoduchá spoločnosť na akcie – praktické uplatnenie v Slovenskej republike. *Právo v podnikaní vybraných členských štátů EU: sborník příspěvků k 11. ročníku mezinárodní vědecké conference*. Praha: TROAS s. r. o. 2019. ISBN 978-80-88055-08-2.
- [2] BECHT, Marco et. al. Where do firms incorporate? Deregulation and the cost of entry. *Journal of Corporate Finance*. 2008, vol. 14, issue 3, p. 1-44. ISSN 0929-1199.
- [3] BREMBERGER, Elena. *Minimum capital requirements and the CJEU. Minimum capital requirements for private limited companies in Germany and Austria as an example of the CJEU's judicature's indirect influence on national legislations*. Master Thesis. Lund University. Supervisor: Henrik Norinder. [online]. 2013. [cit. 6. 6. 2021]. Accessed from: <https://lup.lub.lu.se/student-papers/search/publication/3806213>
- [4] COURT OF JUSTICE OF THE EUROPEAN UNION. *Judgment of the Court of 9 March 1999. Centros Ltd v Erhvervs - og Selskabsstyrelsen. Reference for a preliminary ruling: Højesteret - Denmark. Freedom of establishment - Establishment of a branch by a company not carrying on any actual business - Circumvention of national law - Refusal to register*. Case C-212/97. 1999.
- [5] DIATKA, Samuel. Novela Obchodného zákonníka od 1. 1. 2017. *Daňový a účtovný poradca podnikateľa*. 2017, vol. 22, issue 1, p. 84. ISSN 1335-0897.
- [6] ĎURAČINSKÁ, Jana. Riadenie spoločnosti v kríze. *Riadenie a kontrola v obchodných spoločnostiach v kontexte s vývojom a práve EÚ. Bratislavské právnické fórum 2016*. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave, Právnická fakulta. ISBN 978-80-7160-427-3.
- [7] GRAMBLIČKOVÁ, Barbora and Matej KAČALJAK. Ako (ne)platiť dane v 21. storočí? *COMENIUS časopis*. 2019, vol. 12, p. 36-45. ISSN 2454-0846.
- [8] HOPT, J. Klaus. Directors' Duties and Shareholders' Rights in the European Union: Mandatory and/or Default Rules? *European Corporate Governance Institute (ECGI) Law Working Paper*. 2016, no. 312/2016.
- [9] HORNUF, Lars et. al. Does Charter Competition Foster Entrepreneurship? A Difference-in-Difference Approach to European Company Law Reforms. *ECGI - Finance Working Paper*. 2012, no. 308/2011.
- [10] KORČEK, Tomáš. Jednoduchá spoločnosť na akcie, obhliadnutie sa za rokom existencie. *Štát a právo: vedecko-teoretický časopis pre otázky vedy o štáte a práve v Slovenskej republike*. 2018, vol. 5, issue 1-2, p. 28-35. ISSN 1339-7753.
- [11] MARTINEZ, Lopo Antonio. *Beneficial Ownership Transparency: Accomplishment and Obstacles*. [online]. 2021. [cit. 6. 6. 2021]. Accessed from: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3820479.
- [12] MIOLA, Massimo. Legal Capital and Limited Liability Companies: The European Perspective. *European Company and Financial Law Review*. 2007, vol. 2, no. 4. ISSN 1613-2556.
- [13] OVEČKOVÁ, Oľga. et. al. *Obchodný zákonník. Veľký komentár*. Bratislava: Wolters Kluwer s. r. o. 2017. 3192 p. ISBN 978-80-8168-573-6.

- [14] THE WORLD BANK GROUP. *Doing Business 2020*. [online]. 2019. [cit. 6. 6. 2021]. Accessed from: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>.
- [15] VAČOKOVÁ, Lenka. Obchodné spoločnosti so základným imaním 1 euro vo vybraných krajinách EÚ. *Právo v podnikaní vybraných členských štátů Evropské Unie: sborník příspěvků k IX. ročníku mezinárodní vědecké konference*. Praha: TROAS, p. 250-256. ISBN 978-80-88055-03-7.

Contact

Ing. Jakub Zeman
Univerzity of Economics in Bratislava
Faculty of National Economy, Department of Finance
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava
Slovak Republic
jakub.zeman@euba.sk