

# Socioekonomické a humanitní studie

Studies of Socio-Economics and Humanities 1/2015 Volume 5

## EDITORIAL

JAN LACHMAN .....	4
-------------------	---

## ODBORNÉ STATĚ / EXPERT ARTICLES

KAREL MIROŠNÍK .....	5
Analýza dopadu R&D dotací na soukromé firmy v České republice v 2007-2010/ Analysis of R&D Subsidies on Private Companies in Czech Republic 2007-2010	
LYUDMYLA RYABUSHKA, FRANTIŠEK PAVELKA .....	11
Modern View on the Fiscal Security Assessment Level of the European Union Countries: Lessons for Ukraine/ Moderní pohled na posouzení úrovně fiskální bezpečnosti v zemích EU: lekce pro Ukrajinu	
NATALIIA IEVCHENKO, LARISA SYSOYEVA, IARYNA SAMUSEVYCH .....	31
Determining the Impact of the Tax Administration Quality on Tax Competitiveness of the Country/ Posouzení dopadu kvality daňové správy na daňovou konkurenceschopnost země	
ADRIÁNA PALAJOVÁ .....	42
Zmluva o výkone funkcie/ Contract on Performance of an Office	
TANWEER ALI .....	50
Růst, rovnost a pracovní místa/ Growth, Equality and Jobs	
MILUŠE KORBELOVÁ .....	56
Vykazování výnosů dle IFRS v České republice, potřeba nového standardu/ The Revenue in Czech Financial Statements Prepared by IFRS, a New Standard's Requirement	

## RECENZE / REVIEW

ALEXANDER ČEMEZ .....	63
Recenzia na dielo: PAVLÍKOVÁ, B., ZIMA, R. Kultúrna politika Európskej únie. Nitra, 2014, 978-80-558-0603-7, 124 s.	

## DISKUZNÍ TÉMA/ DISCUSSION TOPIC

JINDŘICH NOVÝ .....	65
Řízení podnikových činností prostřednictvím objektivních ekonomických nástrojů/ Management Of Corporate Activities Through Objective Economic Instruments	

## EDITORIAL

Jan Lachman

Vážení a milí čtenáři,

**Editorial tohoto čísla se nemůže nevěnovat nečekanému odchodu dlouholeté redaktorky a „duše“ časopisu Socioekonomické a humanitní studie, paní Heleny Sýkorové.** Paní Sýkorová byla tou, která časopis vytvořila „ex nihilo“ a za čtyři roky jeho existence jej dokázala díky usilovné mravenčí práci dovést k zařazení na prestižní Seznam recenzovaných neimpaktovaných periodik, vedený Radou pro výzkum, vývoj a inovace. Periodikum si postupem času vydobylo solidní renomé v komunitě společenských věd. V poslední době redakci přibývají (příjemně!) starosti s rostoucím množstvím i kvalitou příspěvků domácí i zahraniční provenience, z nichž je stále obtížnější vybírat ty nejlepší k uveřejnění.

Bude velmi nesnadné navázat na práci Heleny Sýkorové, těžko najít pokračovatele, který by měl odbornost v redakční práci a administrování vědy jako takové, cenné kontakty ve vědecké komunitě, velmi dobrou angličtinu, a zároveň pozitivní, přátelský, krásně lidský způsob komunikace. Chtěl bych Heleně Sýkorové za její nenápadné, ale velmi efektivní působení kolem SEHS ze srdce poděkovat a vyjádřit respekt k dílu, které nám zanechala. Je to pro nás i závazek, abychom našli nástupce, který se jejím kvalitám bude přibližovat a úspěšně povede redakci SEHS k dalším cílům: namátkou zmiňuji například zařazení časopisu do databáze SCOPUS.

**Dr. Jan Lachman**

prorektor pro vědu, výzkum a vnější vztahy  
Bankovní institut vysoká škola

Dear readers,

**the editorial of this issue would like to pay tribute to the unexpectedly passed away Ms. Helena Sýkorová, the long-time editor and the “soul” of the Studies of Socio-Economics and Humanities journal.** Ms. Sýkorová was the one who created the journal’s “ex nihilo”. Throughout only four years of journal’s existence, her hard work led to its inclusion in the prestigious list of peer-reviewed non-impacted journals, conducted by the Research, Development and Innovation Council of the Czech Government. The periodical has earned over time a solid reputation in the social sciences community. Recently, the editors have expressed „pleasant concerns” over the increasing number and quality of the articles of domestic and foreign origin, out of which it is increasingly difficult to choose the best ones for publication.

It will be a challenge to carry on the work of Helena Sýkorová, as it is hard to find a successor who would have expertise in editorial work and administration of science as such, valuable contacts in the scientific community, very good knowledge of English, as well as positive, friendly, beautifully human way of communication. I would like to express my gratitude to Helena Sýkorová for her subtle but very effective action around our journal and respect for the piece of work which she has left for us. It is a commitment for us to find a successor, who will approach the qualities and lead the journal to new objectives, such as, for example, its inclusion into the SCOPUS database.

**Dr. Jan Lachman**

Vice-Rector for Research, Development  
and External Relations

# ANALÝZA DOPADU R&D DOTACÍ NA SOUKROMÉ FIRMY V ČESKÉ REPUBLICE V 2007-2010<sup>1</sup>

## ANALYSIS OF R&D SUBSIDIES ON PRIVATE COMPANIES IN CZECH REPUBLIC 2007-2010

Karel Mirošník

### ABSTRAKT

Věda a výzkum a jejich dopad na ekonomiku je v posledních desetiletích hojně diskutované téma a je obecně přijímáno, že má kladný dopad na ekonomický růst a regionální rozvoj. Není však jisté, zda samotné veřejné dotace do R&D budou mít podobně pozitivní efekt a zda je masivní podpora R&D z veřejných prostředků odůvodněná a efektivní. Cílem tohoto článku je analyzovat veřejné dotace do vědy a výzkumu, které byly rozděleny v období 2007-2010 v České republice, a zhodnotit jejich dopad na podpořené firmy.

### Klíčová slova:

R&D, výzkum a vývoj, endogenní růst, konvergence.

### ABSTRACT

*Research and Development has been quite often discussed topic in recent years and it is generally admitted that R&D has positive impact on economic growth and regional development. But it is still unclear whether massive public support of R&D in private sector is based on real economic assumptions and whether it is economically meaningful. The aim of this article is to shed some light on this issue and to analyze the real impact of R&D public subsidies on performance of private companies.*

### Keywords:

*R&D, research and development, endogenous growth, convergence.*

### JEL classification:

*O32, R11, R19*

1) Článek je zpracován jako jeden z výstupů projektu Analýza vlivu dotací na výkonnost ekonomických subjektů registrovaného u Interní grantové agentury VŠE pod označením IG404014.

## ÚVOD

Technologický pokrok, výzkum a investice do vývoje, souhrnně označované jako R&D a jejich dopad na ekonomický vývoj, je často diskutovaným tématem v odborné literatuře. R&D je v současnosti považován za jeden z klíčových elementů generující hospodářský růst a jako takový hraje i klíčovou roli pro vysvětlení regionálního růstu. Po ekonomické krizi v letech 2008-2009 OECD doporučilo podporovat investice do vědy a výzkumu v soukromém sektoru jako jedno z opatření pro nastartování a udržení ekonomického růstu (OECD 2011) a tak se otevřela klíčová otázka efektivnosti politiky podpory vědy a výzkumu a smyslu vynakládání veřejných peněz na dotace soukromým subjektům. Tato otázka je velmi aktuální i vzhledem k programovým prioritám Evropské unie, která v podpoře vědy a vývoje spatřuje mocný nástroj pro zachování konkurenceschopnosti EU, i nástroj, který by měl podporovat konvergenční proces a umožnit chudším regionům v rámci Evropy dohnout regiony vyspělejší. Tento přístup má pochopitelně řadu kritiků a existuje celá řada studií, které rozporují metodiku a prokazatelnost dopadů na ekonomiku a empirickou oprávněnost veřejné finanční podpory R&D. Jádrem jejich kritiky je tvrzení, že nelze průkazně dokázat pozitivní efekt investic do R&D na ekonomický růst a tedy je diskutabilní i podpora z veřejných zdrojů. Nerozporují samotné pozitivní dopady technologického pokroku na ekonomický růst, který je nepochybný, ale zpochybňují zaměňování R&D za inovace a pokrok (Křístková 2012, Pessoa 2010). Podle Kealy a Rudenski (1998), zase veřejné dotace vytěsňují investice, které by soukromé firmy musely vynaložit z vlastních prostředků a vlivem nižší efektivity veřejných zdrojů to vede k celkově horším výsledkům soukromých subjektů. Odpůrci konvergenční teorie R&D namítají, že vlivem sdílení výsledků R&D mezi podobně technologicky vyspělými regiony naopak dochází k prohlubování propasti mezi vyspělými a méně vyvinutými zeměmi. Giannetti (2002) například tvrdí, že čím větší je interakce mezi státy, tím více na ně působí „knowledge spillover“ efekt a zároveň, čím je region technologicky vyvinutější, tím větší a pozitivnější má tento efekt účinek. Můžeme tedy předpokládat, že zatímco např. země Beneluxu budou významně profitovat z uvedení nové technologie na zpracování zemědělského odpadu díky své vyspělé zemědělské technologii, tak např. balkánské země díky tradiční zemědělské výrobě nebudou schopny plně využít výhod plynoucích z nového objevu, a tím se ještě sníží jejich konkurenceschopnost. Proto je určité důležité, aby státní

a evropské investice do R&D směřovaly i mimo vyspělá centra (v ČR typicky Praha), kde se koncentrují obvykle technologicky náročné firmy a nedocházelo tak k dalšímu prohlubování zaostalosti chudších regionů. Zastánci podpory R&D poukazují především na to, že vedlejší efekty a pozitivní externality přesahují svým významem pro společnost samotný přínos pro soukromý subjekt, a že firmy ve své ekonomické činnosti nejsou schopny ani ochotny zohlednit společenské požadavky a potřeby a je tedy třeba soukromé subjekty v tomto úsilí podporovat (David 1997, Griliches and Lichtenberg 1984, Grossman, Krueger 1995). Teoreticky je pak podpora investic do R&D zařítěna tzv. Novou teorií růstu (New Growth Theory), která nahradila původní teorii exogenního růstu, která vychází ze Solowova růstového modelu (Solow 1956, 2000) a klade důraz na technologický pokrok a lidský kapitál. Na rozdíl od Solowa, který předpokládal, že ekonomického růstu je dosahováno pouze díky technologickému pokroku, ale nevysvětloval, kde se tento pokrok vzal (je dán exogenně)<sup>2</sup>, tak teorie endogenního růstu předpokládá, že růst a technologický pokrok je ovlivňován a spoluutvářen faktory samotné ekonomiky (např. Uzawa 1965, Arrow 1962, Romer 1990, S. Rebelo 1991) a tedy investice do nových technologií a inovací povede k vyššímu ekonomickému růstu a tudíž investice do R&D podporují ekonomický růst.

Pro většinu firem je bezesporu technologický vývoj nezbytným předpokladem jejich růstu a udržení konkurenceschopnosti. Zpravidla platí, že hi-tech firmy zaměřené na IT technologie, biotechnologie, farmacie, či výzkum mají vyšší podíl investic do R&D než firmy zaměřené na výrobu a jiné služby (Pietro Moncada 2009)<sup>3</sup>. Obecně můžeme předpokládat, že regiony, kde jsou koncentrovány právě hi-tech firmy a služby, také logicky lépe absorbují a využívají investice do R&D, než regiony zaměřené na méně či středně technologicky náročný průmysl. Výše těchto investic je zároveň ovlivňována strukturou jejich průmyslu. Ačkoliv tedy z některých studií vyplývá jasný vztah mezi výdaji investic do R&D a konkurenceschopností regionu (Kouřilová a kol. 2012), tak záměr zvýšit podíl investic do R&D na HDP v rámci méně technologicky vybavených ekonomik nemusí být v důsledku úspěšný. Základním předpokladem je především změna struktury ekonomiky taková, aby ekonomika byla schopna efektivně výdaje na R&D absorbovat. Jenom tehdy se R&D výdaje významně promítají do ekonomického růstu (OECD 2011). Zároveň je však třeba zdůraznit, že růst investic do R&D automaticky nepředpokládá vyšší růst produkce ani u hi-tech průmyslu nebo se může projevit až v delším časovém období (Ortega-Argilés, 2009).

2) Bývá v literatuře označováno jako tzv. mana z nebe.

3) To potvrzují i data týkající se České republiky, kde podle údajů ČSÚ sice podíl hi-tech firem provádějících R&D v rámci zpracovatelského průmyslu je pouze okolo 11%, ale průměrné výdaje jsou v tomto sektoru nejvyšší. Ještě významnější na poli vyspělých technologií z pohledu investic do R&D jsou tzv. hitech služby (sem patří např. ICT a audiovizuální služby), které mají v segmentu služeb nejvyšší podíl výdajů do R&D a stále rostou.

Evropská Unie, pro kterou je konvergence regionů primárním cílem, považuje R&D za jednu ze svých hlavních priorit a cestu, jak zajistit dlouhodobou konkurenceschopnost evropské ekonomiky a evropských firem a minimalizovat negativní dopady průmyslu na životní prostředí v rámci udržitelného růstu. Zacílení evropské politiky na tzv. Evropu znalostí se v současnosti jasně projevilo i v programu Horizont 2020 (nařízení č. 1291/2013), který je s rozpočtem 80 mld. Eur pro období 2014-2020 největší program EU na podporu vědy a výzkumu a hraje důležitou úlohu při naplňování strategie Evropa 2020. Jeho hlavními cíli je poskytnout finanční prostředky na podporu inovací především v malých a středních firmách, nastartovat soukromé investice do vývoje nových technologií a inovací (měly by představovat 2/3 všech investovaných prostředků do R&D) a dosáhnout zvýšení podílu výdajů na R&D v EU na 3 % HDP. Zároveň si klade za cíl zjednodušit a zefektivnit financování vědy a výzkumu a snížit administrativní náklady a překážky z minulých let. Těchto cílů má být dosaženo při dodržování etických zásad a pravidla rovnoprávnosti, které jsou součástí programového nařízení. Nedílnou součástí programu je i systém vyhodnocování plnění programu Horizont 2020 s důrazem na efektivitu vynakládaných prostředků. Sledovanými ukazateli dosahování deklarovaných cílů je především podíl R&D výdajů na HDP (3 % HDP) nebo podíl výzkumných pracovníků v obyvatelstvu.

Cílem článku je představit výsledky analýzy firem, které v České republice v období 2007-2010 čerpaly státní dotaci na vědu a výzkum. Hlavní přínos spočívá ve využití mikroekonomických dat z veřejných rejstříků, která bývají díky poměrně velkým nárokům na zpracování u nás málo využívána. Tato data byla získána z datového zdroje vytvořeného pro projekt, jehož cílem je vyhodnocení efektivnosti přidělování dotací do R&D na ekonomické subjekty a tento článek představuje první výsledky, které budou následně detailněji rozpracovány.

#### a) METODIKA MĚŘENÍ R&D

Aby byly výsledky investic do R&D v rámci různých států, regionů a rozdílných ekonomik srovnatelné, bylo třeba nastavit jednotnou metodiku jejich měření a definovat, co přesně pod termín R&D zahrnout. Proto OECD od druhé poloviny 20. století nastavuje standardy pro výzkum R&D v tzv. Frascati manuálu. V České republice od roku 1995 zajišťuje sběr a analýzu informací o R&D Český statistický úřad, který sleduje lidské a finanční zdroje pro sektory, podniky, veřejné výzkumné instituce a vysoké školy, které mají provádění R&D jako svoji hlavní či vedlejší činnost. Při analýze investic do R&D se v praxi se setkáváme se dvěma základními přístupy. Makroekonomický, agregovaný přístup, se zabývá dopadem technologického pokroku

a investic do výzkumu a vývoje na ekonomiku jako celek (např. stát či region). Typicky se zabývá problematikou optimálního využití soukromých a veřejných zdrojů, dopadu R&D na růst produkce, vztahem mezi investicemi do R&D a zahraniční konkurenceschopností, či efektivitou vynakládání veřejných prostředků na R&D. Velmi často jsou makroekonomické modely teoreticky spjaty s teorií endogenního růstu. Mikroekonomický přístup zkoumá dopady R&D na vybrané subjekty a snaží se nalézt odpověď na otázku, jak se dotace do R&D promítají do ekonomických výsledků (např. Loch, 2001, Cincera a kol., 2009). S rozvojem technologií a lepší dostupností dat se v posledních letech začínají uplatňovat metody použitelné pro hromadné zpracování dat, umožňující analyzovat velké počty subjektů. Typickým příkladem je tzv. kontrafaktuální analýza. Její podstatou je srovnání stavů za přítomnosti intervence a bez intervence (pretest-posttest), kdy porovnáme vybrané, převážně finanční ukazatele firem, které dosáhly na dotaci s kontrolní skupinou, nejlépe neúspěšnými žadateli, kteří na dotaci nedosáhli. Silnou stránkou metody je její relevance a validita, nevýhodou je datová náročnost. Problematickým bodem metody je především správná selekce tzv. kontrolní skupiny, která musí strukturálně odpovídat skupině podpořené. Zde je obvykle využívána metoda Propensity score matching (PSM), založená na pravděpodobnosti participace na programu na základě tzv. propensity score (Rosenbaum a Rubin 1983).

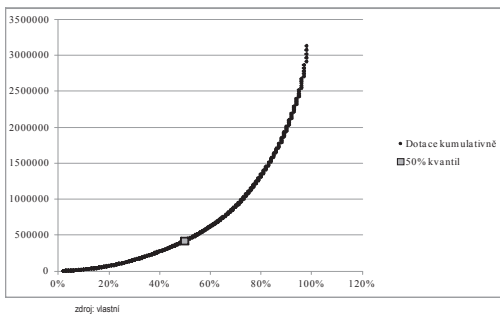
#### DATOVÁ ANALÝZA

Předmětem zkoumání tohoto článku je 554 soukromých subjektů, které v období 2007-2010 čerpaly veřejné účelové dotace na vědu a výzkum ze státního rozpočtu. Primárním zdrojem dat o dotacích je Informační systém výzkumu, experimentálního vývoje a inovací (IS VaVal), provozovaný Radou pro výzkum, vývoj a inovace dle § 30 zákona č. 130/2002 Sb., jehož cílem je shromažďování, zpracování a poskytování informací o projektech na vědu a výzkum podporovaných z veřejných prostředků. Pro sledované období 2007-2010 bylo vypsáno celkem 88 soutěží v celkovém objemu 53 mld. Kč (z toho 37 mld. Kč účelová státní podpora) a soukromé firmy z této částky dosáhly na necelých 15 % finančních prostředků ve výši 8,2 mld. Kč. Protože jedna firma obvykle realizovala více projektů (celkem 3454 projektů), bylo třeba pro účely analýzy agregovat celkové dotace na úroveň jednotlivých firem. V dalším kroku byla tato data obohacena o informace z veřejných rejstříků a ČSÚ (datum vzniku firmy, počet zaměstnanců apod.) a účetní data z finančních závěrek. Zdrojem těchto informací byla databáze SSV od společnosti Creditinfo solutions s.r.o.

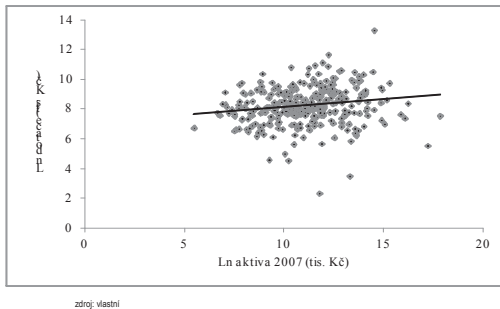
## b) VÝSLEDKY

Z analyzovaných 554 soukromých subjektů, které byly vybrány dle právní formy (jsou zde tedy zahrnuty soukromé výzkumné ústavy), bylo třeba pro účely popisné statistiky odfiltrout 53 subjektů, které v analyzovaném období nenačerpaly žádnou dotaci z administrativních

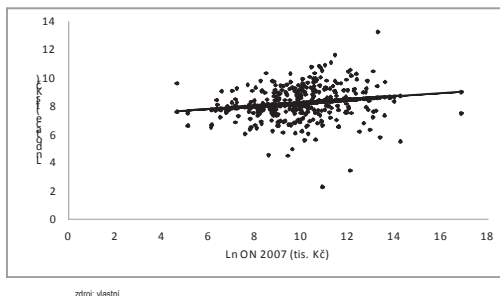
**Graf 1: kumulativní součet dotací dle percentilů v tis. Kč, vzorek bez odlehých pozorování**



**Graf 2: rozdělení dotací podle velikosti firmy (dle výše aktiv)**



**Graf 3: závislost výše dotací na velikosti firmy dle Osobních nákladů**



a jiných důvodů. Zůstalo zde 501 firem s průměrnou státní výší dotací do R&D cca ve výši 8,3 mil. Kč a mediánem okolo 3,3 mil. Kč. To ukazuje na značnou nerovnoměrnost ve výši přidělovaných dotací. Po odstranění odlehých pozorování (2 % nejnižších a 2 % nejvyšších pozorování) z obou stran se aritmetický průměr snížil o cca 2 miliony, ale stále je medián na úrovni necelých 50% aritmetického průměru - viz obrázek 1. Analyzovaná báze je rozdělena dle výše dotací a na kumulovaném součtu můžeme vidět, že horních 20 % firem dosáhlo na stejný objem státních dotací jako zbytek báze.

Aby se zjistilo, zda existuje závislost mezi velikostí firmy a objemem dotací, tak byla provedena regresní analýza (graf 2-3) výše přidělovaných dotací a velikostí firmy. Velikost firmy zde byla reprezentována finančním ukazatelem Celková aktiva v r. 2007, respektive Osobní náklady v r. 2007. Aby se omezil rozptyl hodnot a dopad odlehých pozorování na vzorek, byla provedena logaritmická transformace dotací i aktiv. Z výsledků vyplývá, že neexistuje závislost mezi velikostí firmy v r. 2007 a výší přidělené dotace ve sledovaném období 2007-2010. Můžeme tedy říct, že ačkoliv na extrémně vysoké dotace dosáhly obvykle velké firmy, tak neplatí pravidlo, že čím je firma větší, tím automaticky získá vyšší dotaci. Objem získaných prostředků je dán spíše kvalitou a zaměřením podaných projektů, oborem ve kterém žadatel podniká, a dotačním programem, v jehož rámci se přihlásil.

Obvykle se předpokládá, že investice do R&D by měly mít pozitivní vliv na konkurenceschopnost firem. Ta může být vyjádřena různě, nicméně pro účely této práce se bude analýza soustředit na přidanou hodnotu, která nejlépe odráží efektivitu firem. Pro analýzu závislosti růstu PH na dotacích byl model za účelem snadnější interpretace a omezení odlehých pozorování logaritmicky transformován do lineárního tvaru:

$$\Delta \ln(PH_1) = b_0 + b_1 \ln(PH_0) + b_2 \ln(D) \quad (1)$$

Kde  $\Delta(PH_1)$  je % změna mezi průměrnou výší PH v 2011-2012 a průměrnou PH v období 2004-2006.  $PH_0$  je přidaná hodnota firmy v základním období 2007, která v modelu představuje kontrolní proměnnou a  $D$  je výše dotace ve sledovaném období. Klíčový je odhad parametru  $b_2$ , který ukazuje na příspěvek dotace k růstu přidané hodnoty firmy. Nepodařilo se prokázat významnou závislost mezi vysvětlovanou proměnnou a výší dotací neboli dotace do R&D nemají v krátkém období prokazatelný pozitivní vliv na růst přidané hodnoty firmy. Je otázkou, zda v delším sledovaném období by bylo možné vysledovat významnější vliv dotací na ekonomické výsledky firmy.

Tab. 1-3: regresní analýza závislosti změny PH na výši dotace

	Koeficienty	Chyba stř. hodnoty	t Stat	Hodnota P	Dolní 95%	Horní 95%	Dolní 95,0%	Horní 95,0%
Hranice	0,278	0,062	4,483	0,000	0,156	0,400	0,156	0,400
Soubor X 1	-0,026	0,004	-6,298	0,000	-0,034	-0,018	-0,034	-0,018
Soubor X 2	0,003	0,006	0,460	0,646	-0,010	0,016	-0,010	0,016

Obdobně byl odhadován dopad dotací na změnu Osobních nákladů (ON), které by měly odrážet případné zvýšení zaměstnanosti. Vysvětlovaná proměnná vyjádřena jako podíl průměrných ON v 2011-2012 a průměrných ON v období 2004-2006. Ani zde se vzhledem k velmi nízkému R2 nepodařilo prokázat funkční závislost.

$$\Delta \ln(ON_1) = b_0 + b_1 \ln(ON_0) + b_2 \ln(D) \quad (2)$$

## ZÁVĚR

Tento článek se zabírá efektivností dotací do R&D z pohledu mikroekonomických finančních ukazatelů soukromých firem v ČR. Na základě dosažených výsledků lze konstatovat, že dotace do R&D jsou rozdělovány mezi příjemce značně nerovnoměrně a přidělené prostředky jsou v některých případech řádově odlišné. Mezi příjemci je několik firem, jejichž dotace řádově vybočují (např. ÚJV Řež a.s. s 0,5 mld. Kč) a musely být z analyzovaného vzorku odstraněny. V krátkém období se nepodařilo prokázat, že by státní dotace do výzkumu a vývoje u soukromých firem vedly k růstu přidané hodnoty. Nepodařilo se potvrdit ani předpoklad, že by poměrně velké investice měly měřitelný dopad na zaměstnanost v podnicích, což je poměrně překvapivé zjištění. Do budoucna bude třeba pro potvrzení těchto závěrů provést detailnější výzkum, srovnat dotované firmy s podobnými nedotovanými (pomocí PSM) a bude vhodné omezit analýzu pouze na malé a střední firmy, aby se snížily velké rozdíly mezi příjemci.

### Ing. Karel Mirošník

Vysoká škola ekonomická v Praze  
 Národohospodářská fakulta  
 Regionalistika – veřejná správa  
 xmirk01@vse.cz

#### Regresní statistika

Násobné R	0,408
Hodnota spolehlivosti R	0,166
Nastavená hodnota spolehlivosti R	0,158
Chyba stř. hodnoty	0,105
Pozorování	203,000

ANOVA	Rozdíl	SS	MS	F	Významnost F
Regrese	2	0,437	0,218	19,953	0,000
Rezidua	200	2,190	0,011		
Celkem	202	2,626			

Tab. 4: regresní statistika závislosti změny ON na výši dotace

#### Regresní statistika

Násobné R	0,236022097
Hodnota spolehlivosti R	0,05570643
Nastavená hodnota spolehlivosti R	0,04723743
Chyba stř. hodnoty	0,56890388
Pozorování	226

#### LITERATURA:

- 1) Arrow, K.J. (1962), The Economic Implications of Learning by Doing. *Review of Economic Studies* Vol. 29, No. 3, pp. 155–73
- 2) Cincera, M., Ortega-Argilés, R., Moncada P. (2009), The Performance of Top R&D Investing Companies in the Stock Market, IPTS Working Papers on Corporate R&D and Innovation, num. 14/2009
- 3) Giannetti, M. (2002), The effects of integration on regional disparities: convergence, divergence or both?, *European Economic Review* 46, 539–67.
- 4) Griliches, Z., Lichtenberg, F. (1984), Interindustry technology flows and productivity growth: a re-examination, *Review of Economics and Statistics*, vol. 86, pp. 883–95.
- 5) Grossman, G.M., Krueger P. (1995), Economic growth and the environment, *Quarterly Journal of Economics*, 110, 353–77.
- 6) Kourilova, J., Wokoun, R., Damborsky, M., & Krejcová (2012), The competitiveness of EU regions. In *ERSA conference papers* (No. ersa12p788). European Regional Science Association.
- 7) Křístková, Z. (2012), Impact of R&D Investment on Economic Growth of the Czech Republic - A Recursively Dynamic CGE Approach, *Prague Economic Papers* 4/2012
- 8) Moncada, P., Castello, P. (2009), IPTS working paper on Corporate R&D and innovation No.11
- 9) Nařízení Evropského parlamentu a Rady EU č. 1291/2013, ([http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/legal\\_basis/fp/h2020-eu-establishment\\_cs.pdf](http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/legal_basis/fp/h2020-eu-establishment_cs.pdf)),
- 10) OECD (2011), *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard*, OECD Publishing, [http://dx.doi.org/10.1787/sti\\_scoreboard-2011-en](http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2011-en)
- 11) Pessoa, A. (2010), R&D and economic growth: How strong is the link?, *Economic Letters*, vol 107, pp. 152-154
- 12) Rebelo, S. (1991), Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, Vol. 99 No 3, pp. 500-521
- 13) Romer, P. (1990), Endogenous Technological Change, *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, pp. 71–102
- 14) Rosenbaum, P.R., Rubin, D.B. (1983), The central role of the propensity score in observational studies for causal effects. *Biometrika*, vol70, pp. 41–55
- 15) Solow, R. M. (1956), „A Contribution to the Theory of Economic Growth“. *Quarterly Journal of Economics* Vol. 70 No. 1, pp.65–94
- 16) Solow, R.M. (2000), *Growth Theory: an Exposition*, Oxford University Press, New York
- 17) Uzawa, H. (1965), Optimum Technical Change in An Aggregative Model of Economic Growth, *International Economic Review*, Vol. 6, No. 1., pp. 18-31



## MODERN VIEW ON THE FISCAL SECURITY ASSESSMENT LEVEL OF THE EUROPEAN UNION COUNTRIES : LESSONS FOR UKRAINE

### MODERNÍ POHLED NA POSOUZENÍ ÚROVNĚ FISKÁLNÍ BEZPEČNOSTI V ZEMÍCH EU: LEKCE PRO UKRAJINU

Lyudmyla Ryabushka, František Pavelka

#### ABSTRAKT

Tento článek je zaměřen na zkoumání ekonomické podstaty fiskální bezpečnosti. Metoda úrovně posuzování fiskálního zabezpečení se opírá o metodologické přístupy založené na analýze završené syntézou získaných poznatků. Tato metoda zahrnuje několik kroků. Prvním krokem je vytvoření systému ukazatelů, které mají vliv na úroveň fiskální bezpečnosti. Druhý krok navrhované metody zahrnuje výpočet ukazatelů stimulantů a překážek. Třetím krokem je formulace a výpočet integrálního ukazatele fiskální bezpečnosti. Čtvrtým krokem je výběr zemí podle úrovně fiskální bezpečnosti na základě Sturgessova vzorce. V článku je uveden integrální ukazatel fiskální bezpečnosti zemí EU a Ukrajiny na období 1997-2012 selektivně. V článku jsou uvedeny bezpečnostní hrozby pro rozpočet Ukrajiny a dalších zemí, a směry, jak zvýšit úroveň fiskální bezpečnosti na Ukrajině.

#### Klíčová slova:

bezpečnost, fiskální, rozpočtové ukazatele, hrozby, stabilita

#### ABSTRACT

*The article investigates the economic essence of fiscal security. Based on a synthesis of methodological approaches, the method of fiscal security assessment level is proposed. The method includes several steps. The first step is to form a system of indicators affecting on the level of fiscal security. The second step of the proposed method includes calculation of indicators stimulants and disincentives. The third step is calculating the integral indicator of the fiscal security. The fourth step is selecting countries by the fiscal security level based on Sturges's formula. The article presents the integral indicator of fiscal security of the EU countries and Ukraine for the period 1997-2012 years selectively. The article lists security threats to budget of Ukraine and other countries and the directions to raise the level of fiscal security in Ukraine.*

#### Keywords:

*security, fiscal, budget, indicators, threats, stability*

## INTRODUCTION

The state as a sovereign institutional formation acts as the main regulator of political, economic, social and cultural development of the population. The precondition of such development providing is creation of the economic security system which is put in the basis of the national security. The main modern threat to the economic security of Ukraine is political crisis that violates macroeconomic stability and leads to imbalance of socio-economic system in general. The military conflict and civil war destroys the bases of the state's economy, threatens to national security and stipulates to the emergence of oppositions in the international space. The origin of regional conflicts leads to the necessity to search new concept of collaboration in the format as "center-region", which will contribute to the strengthening of legal, organizational and financial capacity of municipalities. This "center-region" will be conducive to development of effective territorial organization of local self-government and improving the quality of public services. The fiscal security of the state is important part of the financial component. The financial component is the active mechanism which provides functioning of the economic security.

The questions which are connected with the fiscal security are rather actual for different countries. Especially they are displayed during certain negative processes which happen in the state. They have direct influence on the budgets of all levels. The modern fiscal security has to consider influence of various factors on the budget system of the country. Accordingly to this, it should ensure fulfillment of social and economic tasks which are assigned on the state. The fiscal security as an important factor of social and economic development of the state is a peculiar indicator and criterion of efficiency of its budgetary (fiscal) policy and the organization of the budgetary process. From the economic point of view the fiscal security is the ability of the state through the budget to perform its specific functions and tasks, it helps to satisfy needs of taxpayers and recipients of budgetary money considering to the public interest. Therefore, providing fiscal security of the state is a key task during the implementation of its strategic socio-economic priorities. Ukraine has European development vector and it requires studying the economic essence and indicators of fiscal security in the case of the European countries. The European security system is focused on integration of the European countries with the common values and economic priorities.

## 1. THE STUDY OF THE ECONOMIC ESSENCE OF THE CONCEPT "FISCAL SECURITY"

Security as an economic category provides economy support at such level of the development that is able to ensure the normal livelihood of the population, in particular, its employment and opportunities for further economic growth of the country. The term „security“ according to Robert dictionary [11] appeared in the late XII century and meant calm state of mind of a man who considered himself protected from any danger. The etymology of the term was expanding and in XVII-XVIII centuries in almost all the countries it was accepted the point of view that the main goal of the state is to guarantee the welfare and safety. In Slavic society, according to S. M. Shkarlet [18 p.7], the concept of „security“ appeared in the middle of the XV century as a reaction to the aggressive attack of the Golden Horde and in the seventeenth century it was considered as a nationwide and generally recognized concept. In Europe of the seventeenth century Englishman Thomas Hobbes (Thomas Hobbes) was among the first who studied the state security issue, development of the society and individuals through the prism of their interaction. To his mind, the fear of threats to his own security forces a man to live in a society and seek in it the means of collective protection against these threats. The main and the most fundamental social law in Hobbes order each person to achieve peace, while they have a hope to reach it. The second natural law provides that if there is the consent of the others a person must give up the right to their things because it is necessary for peace and self-defense. From the second natural law implies the short third law: people should perform their agreements. The rest of the natural laws can be, according to Hobbes, summarized in one rule: „Don't do to others what you don't want done to you“ [13].

In the twentieth century the concept of "national security" was used. In 1904 Theodore Roosevelt in the Presidential Address to the United States Congress justified the need for the use of military forces in the area of the future Panama Canal in order to provide the interests of national security [23, p.19]. In general, the term "national security" in the West is one of the generalized formulations of the concept security and determines a condition in which vital important political, economic, social, environmental, spiritual, military and other interests of the country (nation) are well protected. Then, in the search processes of new solutions that can bring the American economy out of a deep economic crisis of 1929-1933 T. Roosevelt uses the concept of "economic security" which refers to the creation of conditions for the normalization and stabilization of the economic and social situation in the United States.

In the Soviet Union legislation the category of "national security" appeared in 1934 and in the Soviet Constitution of 1936 (Article 14) among the functions of public authorities and management was determined «the protection of national security.» In the Soviet Constitution of 1977 the fifth Chapter was devoted entirely to the defense and security (Articles 31, 32), and Art. 73 in Item 9 consolidated the function "national security." It should be emphasized that Ukraine, the Union republic of the Soviet Union, was denied the right to national security. According to the Constitution it only took part in the process. It is unable, also, to pay attention to the fact that the leadership of the Soviet Union never came to the understanding of the necessity to determine the economic security because considered the Soviet economy very effective and that was not a subject to internal and external threats [17, p.204]. Finally, in modern Ukraine, namely, in Art. 17 of the Ukrainian Constitution the need for safety in different spheres of social life including economic safety [17, p.204] are determined. According to the legislation of Ukraine, namely the Method of calculating the level of economic security of Ukraine on October 29, 2013 N 1277 fiscal (budget) security is defined as "a state of solvency and financial sustainability of public finances, which enables public authorities to carry out their functions more effectively" [1]. The components of economic security are: production, population, energy, foreign trade, investment and innovation, macroeconomic, food, social and financial security. Fiscal (budget) security is an integral part of the financial security.

Studying the essence of fiscal security by researchers, practitioners and experts in the context of the state socio-economic development is focused on the problems of balancing of revenues and expenditures of state and local budgets, legality and appropriateness of the budget funds use, providing the priority of national security. Analysis of the economic literature indicates that the spectrum of this definition varies from understanding fiscal security as a special state of solvency of the government for the implementation of its functions taking into account the balance of revenues and expenditures of state and local budgets [3, 14, 15]; to the opinion that the security of the state budget must ensure the absence of risk in formation, distribution and redistribution of state or local resources [24].

Sometimes researchers under the fiscal security understand the government's ability to ensure financial independence through rational use of public funds [4]. Researcher Ospischev V. I. focuses precisely on the functions of public authorities and understands the fiscal security as the ability of budget system to ensure the state solvency during revenues and expenditures balancing and the effective use of public funds in the performance of functions of the governmental regulation of the eco-

nomical development, the implementation of social policy and maintenance of public administration, providing national security and defense [15]. This definition may be accepted, but the range of public funds use is not limited only by above mentioned. For example, Demenok O. V. to "effective use of funds" includes the financing of international business, implementation of investment and environmental policies" [5].

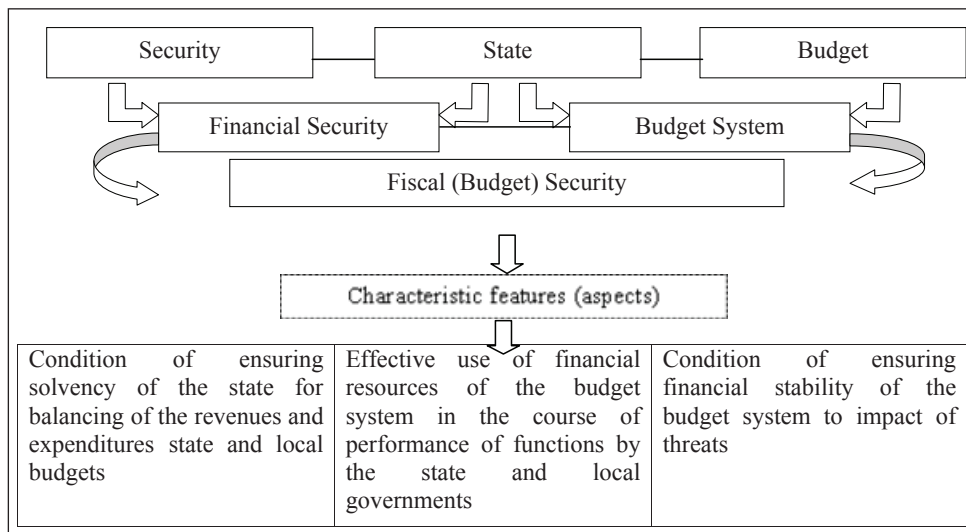
Gromova A. S. distinguishes the macroeconomic fiscal security that includes economic interests of the state and microeconomic fiscal security - at the level of financial activity of economic entities. However, she notes that macro level fiscal security reflects "the ability of the state in peacetime and in emergency situations adequately responds to internal and external negative financial impact" [9]. That is to say, in this definition the essence of fiscal security in terms of the "security" itself that limits and eliminates the influence of various factors is revealed.

The author of the scientific work [22] understands the fiscal security as "the ability of state and local governments to provide funding through the budgets of all levels assigned to their full range of powers for the implementation of the constitutional rights of the state citizens in the long-term prospect in the conditions of destabilizing impact of various factors (threats) ». Russian researcher Margasov D.V. focuses on the fact that fiscal security should not only contribute to the expenses for state and public needs but adds that this mechanism "provides a balanced state of governmental, regional and local budgets, their compliance with revenue and expenditure side" [12].

It is advisable to note that some researchers combine this definition with tax security justifying their interdependence. Thus, Raysberg B. A. reveals the essence of fiscal security as "implementation of sustainable and balanced state of federal and consolidated budgets, their compliance with revenue and expenditure sides, budget ability to meet government needs in financial resources based on the adequacy of tax and other revenues to the budgets of different levels in providing a high level of tax collection and tax payments" [16].

Critical analysis of scientific approaches indicates that the category of "fiscal security" is many-sided and any of these sides can be taken as a basis for the economic nature. A synthesis of scientific approaches gives reasons to form the author's understanding of fiscal security as a component of economic category (Chart 1).

Chart 1: Graphical representation of the term "fiscal security"



Thus, the state fiscal (budget) security as a part of financial security is a special state of the government solvency that provides balancing of revenues and expenditures of state and local budgets and effective use of financial resources of the budget system in the implementation of the state and local governments functions (public safety, international activities, financing of science, education, culture and health; providing national security and defense, implementation of investment and environmental policies) by maintaining financial stability of the budget system to the threat impact.

The content of the fiscal security is shown in the ratio of budgetary resources, the parameters of their formation and distribution and total needs of recipients of such resources. According to the form the fiscal security appears in the assessments system that characterizes its level. The object of the fiscal security is the financial resources of the budget system (cash), quantitative and qualitative characteristics of their distribution between the units of the budget system, socio-political, legal and financial aspects of the budget process which act as indicators and benchmarks and ensures fiscal security. The subject of the fiscal security is the state activity which is aimed at guaranteeing of a certain level of the fiscal security by acting on its object.

We should agree with the researchers that the key and the primary contradiction in the emergence of threats to the state fiscal and economic security is an antagonism of the increased social demands and limited resources. The more society needs remain unsatisfied due to limited resources the lower the level of interests implemen-

tation, more conflict and adverse effects [10]. Regarding threats to Ukrainian fiscal security such contradiction is supplemented by other inconsistencies among which should be highlighted:

- non-equivalence between the size of the accumulated funds in the budget and unlimited needs and interests of their beneficiaries;
- contradictions between the natural reluctance of taxpayers to part with a portion of their resources accumulated to the budget in taxes and fees and the amounts of the received public benefits;
- conflict between the amount and principles of Ukrainian State Budget formation and local budgets;
- discrepancy between the values of accumulated to local budget funds and scope of regulated authorities of local government.

Also among the sources of threats to Ukraine's fiscal security should indicate:

- fiscal imbalance that leads to deficit;
- structural inadequacy of government expenditures;
- weaknesses in accounting and cash execution of the budget;
- inadequate legal framework in regulation the budget process;
- low level of tax autonomy of local budgets;
- high level of financial dependence of the local budget on transfers;
- high level of shadow economy;
- lack of an effective strategy for socio-economic development;

- foreign states and international organizations actions, global economic crisis;
- inefficient use of external borrowings and debt management;
- phenomena of natural origin and social psychological factors.

We should admit that increased attention to the problems of fiscal security in Ukraine is caused by the dynamics of social processes both in global and in national dimensions and also, by changing of military-political and economic international relations. Moreover, in modern conditions a growing role of the new fiscal security parameters is determined which are related primarily to the financial stability of the national scientific and technological progress, the development of information systems, globalization, global trends of capital concentration and so on. Becoming more and more popular in the twentieth century these new aspects of global development define the state policy nature in the sphere of the fiscal security.

## 2. EMPIRICAL STUDIES OF THE FISCAL SECURITY ASSESSMENT LEVEL

In the world practice quantitative and qualitative safety indicators are evaluated through a series of indicators the main of which are: the Global Peace Index, Failed States Index and Corruption Perception Index. The Global Peace Index is calculated by the "Vision of Humanity" Fund on the basis of 23 indicators which are formed on the basis of the International Peace Research Institute in Oslo and the Economist Intelligence Unit. Failed States Index is calculated by the Fund for Peace together with the Foreign Policy Institute. It takes into account 12 political, social and economic indicators that reflect the level of internal and external conflict in the countries and allows you to assess the level of collapse in the country. Corruption Perceptions Index is a specialized one and concerns the implementation effectiveness of important state functions. This index is calculated by the Transparency International through information analyses of 13 international institutions. These indicators are complex and take into account various factors including the effectiveness of state institutions, socio-political and socio-economic stability, and the availability of external and internal conflicts. It should be noted that the current assessment methods of the safety level are developed to assess the level of socio-economic development of individual countries but they are absolutely extrapolated to the fiscal security assessment.

According to the Ukrainian legislation the fiscal security is evaluated by means of the following criteria: the ratio of the deficit / surplus of the state budget to GDP; the ratio of the deficit / surplus of budget and extra-budgetary funds of the general government sector to GDP; the level of GDP redistribution through the consolidated budget;

the ratio of aggregate payments for service and debt repayment to state budget income [1].

The analysis of the existing assessment methods of the fiscal security [2,6,19,20,25] shows that the scholars among indicators that impact on the level of the state fiscal security in addition to the above-mentioned more often referred to: the ratio of the government expenditure to GDP, the ratio of tax burden to GDP, the share of the state budget to GDP. The analyzed methods have some drawbacks as well as positive, new points that can be used in future empirical studies of the fiscal security assessment level. Thus, based on a synthesis of methodological approaches the method of fiscal security assessment level is proposed. Graphical interpretation of the methodological approach is presented in Chart 2.

The method includes several steps. The first step is to form a system of indicators that affecting on the level fiscal security. The amplitude of government total budget expenditures per capita between countries, % (threshold value is not more than 30%). To calculate this indicator it is suggested to use the formula (1):

$$A = \left| \frac{TE \text{ per capita}}{TE \text{ per capita}} \cdot 100 - 100 \right| \quad (1)$$

where	A	=	the amplitude of government total budget expenditures per capita in country, %;
	TE per capita	=	government total budget expenditures per capita in any country, euro
	TE per capita	=	average value of expenditure per capita in the EU, euro.

The calculation of indicators of the fiscal security is presented in Appendixes 1-6.

The second step of the proposed method includes calculation of indicators stimulants and disincentives. Indicator-stimulants are advisable to include indicators, where exceeding actual value over the threshold has positive impact on the level of fiscal security. Indicator-disincentives are advisable to include indicators, where exceeding actual value over the threshold has negative impact on the level of fiscal security.

The third step of the method. To assess the overall level of the fiscal security it is necessary to do the integral assessment of the impact of all destabilizing factors. To determine the integral level of fiscal security it is important to choose the right method of grouping different destabilizing factors in one overall indicator for each country. Different point of view were analyzed and proposed to use modified geometric mean to assess the fiscal security level.

The fourth step includes divide countries by fiscal security level based on Sturges's formula.

**Chart 2: The method of the assessing the level of the fiscal security**

<b>Step 1: The system of indicators of the fiscal security</b>	
1) the ratio of government budget expenditures to GDP, % (threshold value is not more than 20%); 2) the ratio of state government budget deficit/surplus to GDP, % (threshold value is not more than 3%); 3) the ratio of government transfers to GDP, % (threshold value is not more than 15%); 4) the amplitude of government total budget expenditures per capita between countries, % (threshold value is not more than 30%); 5) the ratio of government budget tax revenue to GDP, % (threshold value is not more than 5%); 6) the ratio of government debt to GDP, % (threshold value is not more than 55%).	
<b>Step 2: Calculate of indicators stimulants and disincentives</b>	
Indicator-disincentives	Indicator-stimulants
exceeding actual value over the threshold has negative impact on the level of fiscal security	exceeding actual value over the threshold has positive impact on the level of fiscal security
$L_{BSd_i} = \frac{I_T}{I_A}$	$L_{BSs_i} = \frac{I_A}{I_T}$
$L_{BSd_i}$ – the level of fiscal security by each indicator-disincentives; $L_{BSs_i}$ – the level of fiscal security by each indicator-stimulants; $I_T$ – threshold value of fiscal security indicator; $I_A$ – actual value of fiscal security indicator	
<b>Step 3: Calculate the integral indicator of the fiscal security</b>	
$I_{BS} = \sqrt[n]{\prod(1 + L_{BSi})} - 1$ $I_{BS}$ – the integral indicator of the fiscal security; $L_{BSi}$ – the level of fiscal security by each indicator (stimulants or disincentives); $n$ – number of indicators of fiscal security; if $I_{BS}$ less than 1 – Area of fiscal danger; if $I_{BS}$ more than 1 – Area of fiscal security.	
<b>Step 4: Select countries by the fiscal security level based on Sturges's formula</b>	
1) determine the number of groups: $n = \log_2 N + 1$ $n$ – the number of groups; $N$ – the number of units in the aggregate.	
2) choose the group's interval size: $i = \frac{X_{max} - X_{min}}{n}$ $i$ – the size of the interval; $X_{max}$ – the maximum value in the aggregate; $X_{min}$ – the minimum value in the aggregate; $n$ – the number of groups.	

### 3. THE LEVEL OF FISCAL SECURITY IN THE EU AND UKRAINE: CALCULATION AND ANALYSIS

As mentioned before, the European direction of development for Ukraine, including the assessment and analysis of indicators impact on fiscal security by the example of the European Union countries are finding the most rational ideas, approaches and methods that would allow Ukraine to build a new strategy to ensure fiscal security.

The approbation of the method based on statistical information from «Eurostat» [8] for the EU, and statistical information of the official websites of the Ministry of Finance of Ukraine [21] and the State Treasury Service of Ukraine [7] for Ukraine, for the period 1997 - 2012 selectively.

The results of integral indicators of fiscal security of the EU countries and Ukraine for 1997-2012 are presented in Table 1.

Accordingly, the integral assessment from Table 1 shows, that highest integral indicator (level) of fiscal security in 1997 was in Iceland. In 2002, 2009 and in 2012 it belonged in Estonia, during 2010-2011 in Sweden. The lowest integral indicator (level) of fiscal security is mean danger, according to calculations, belonged in 1997 was in Ukraine, in 2002 to Hungary, during 2009-2011 in Ireland, 2012 in Greece.

Actually, the results of research shows, that the most influential on the level of fiscal security of countries were

next indicators: the ratio of state government budget deficit/surplus in GDP; the ratio of government transfers in GDP; the ratio of government debt in GDP.

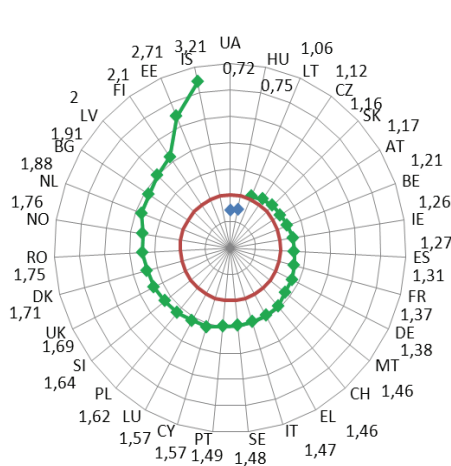
The highest average level of fiscal security during the period belongs to Sweden – 2.90, the lowest 0.85 belongs to Hungary. Lithuania among the other countries increased its fiscal security level most of all (+1.62), Iceland decreased its fiscal security level most of all (-2.25).

Graphical interpretation of the level of fiscal security of the countries and its divide based on Sturges's formulas in 1997 is given in Chart 3.

Thus, the area of danger of fiscal security in the level 0.72- 0.75 had Ukraine and Hungary. Among the other countries, they had the lowest level of fiscal security and were in the danger area. Threats to fiscal security in Ukraine were caused large budget deficit (6.16% GDP) which exceeded the threshold value twice. In Hungary was caused large budget deficit (5.62% GDP) also belongs to the danger area.

The low level of fiscal security in the level 1.06- 1.42 had ten countries, namely Lithuania, Czech Republic, Slovakia, Austria, Belgium, Ireland, Spain, France, Germany, Malta. For example, the low level of fiscal security in Lithuania and Czech Republic were caused by large volume of government transfers to local budget. Because government transfers are regulates the financial stability of the local budgets. But the large volume of government transfers is low level of fiscal decentralization of the local budget.

Chart 3: Demonstrate the level of fiscal security in countries in 1997



Level	Number	Country
Area of danger 0,72-0,75	2	Ukraine. Hungary
Area of security 1,06-1,42	10	Lithuania. Czech Republic. Slovakia. Austria. Belgium. Ireland. Spain. France. Germany. Malta
1,43-1,78	13	Switzerland. Greece. Italy. Sweden. Portugal. Cyprus. Luxembourg. Poland. Slovenia. United Kingdom. Denmark. Romania. Norway
1,79-2,14	4	Netherlands. Bulgaria. Latvia. Finland
2,49-2,85	1	Estonia
2,86-3,21	1	Iceland

Table 1: Development of integral indicators (level) of fiscal security in countries

№	Country	Year						Average	Variation 2012-1997
		1997	2002	2009	2010	2011	2012		
1	Switzerland	1,46	1,00	1,70	2,12	1,86	2,23	1,73	0,77
2	Norway	1,76	1,65	1,81	1,81	1,87	1,83	1,79	0,08
3	Iceland	3,21 (max)	1,32	0,89 danger	0,56 danger	0,83 danger	0,96 danger	1,30	-2,25(min)
4	United Kingdom	1,69	1,80	1,44	1,56	1,64	1,64	1,63	-0,04
5	Sweden	1,48	1,78	2,05	5,65 (max)	4,13 (max)	2,29	2,90 (max)	0,81
6	Finland	2,10	1,74	1,73	1,81	2,06	1,86	1,88	-0,24
7	Slovakia	1,16	0,87 danger	1,07	1,29	1,26	1,42	1,18	0,26
8	Slovenia	1,64	1,58	1,30	1,32	1,13	1,35	1,39	-0,28
9	Romania	1,75	1,65	2,27	1,73	1,39	1,64	1,74	-0,11
10	Portugal	1,49	1,48	1,25	0,98 danger	1,13	1,04	1,23	-0,44
11	Poland	1,62	2,93	1,38	1,44	1,48	1,54	1,73	-0,08
12	Austria	1,17	1,40	0,98 danger	0,90 danger	1,05	0,98 danger	1,08	-0,19
13	Netherlands	1,88	1,64	1,15	1,18	1,36	1,39	1,43	-0,49
14	Malta	1,38	1,75	1,31	1,23	1,48	1,30	1,41	-0,08
15	Belgium	1,21	2,45	1,01	1,17	1,08	0,98 danger	1,32	-0,24
16	Bulgaria	1,91	1,62	2,07	2,16	2,35	2,24	2,06	0,32
17	Czech Republic	1,12	0,78 danger	1,06	1,07	1,14	0,85 danger	1,00	-0,27
18	Denmark	1,71	1,22	1,46	1,30	1,85	0,88 danger	1,40	-0,83
19	Germany	1,37	1,22	1,43	1,15	1,94	1,24	1,39	-0,13
20	Estonia	2,71	2,98 (max)	2,43 (max)	2,50	2,92	2,99 (max)	2,76	0,28
21	Ireland	1,26	2,72	0,81 danger	0,37 danger	0,71 danger	1,40	1,21	0,14
22	Greece	1,46	1,07	1,25	1,08	1,00	0,68 danger	1,09	-0,77
23	Spain	1,27	2,26	1,40	1,40	1,28	0,90 danger	1,42	-0,37
24	France	1,31	1,47	1,28	1,31	1,33	1,27	1,33	-0,04



25	Italy	1,47	1,30	1,23	1,59	1,54	1,78	1,49	0,31
26	Cyprus	1,57	1,56	1,33	1,29	1,38	1,21	1,39	-0,36
27	Latvia	2,00	1,48	1,01	0,83	1,04	1,71	1,35	-0,29
28	Lithuania	1,06	1,78	2,10	2,45	1,92	2,68	2,00	1,62(max)
29	Luxembourg	1,57	1,95	1,80	1,72	2,42	1,77	1,87	0,20
30	Hungary	0,75 danger	0,65 danger	0,96 danger	0,97 danger	0,77 danger	1,02	0,85 (min)	0,27
31	Ukraine	0,72 danger	0,91 danger	0,93 danger	0,84 danger	1,11	0,94 danger	0,91	0,22

The largest group represented by country with level of fiscal security in level 1.43-1.78. Iceland had the highest level of fiscal security in 1997. It was caused by budget deficit (0.02% GDP) and small volume of state government transfers (1.55% GDP). These countries had a high level of financial stability in 1997.

Graphical interpretation of the level of fiscal security of the countries and its divide based on Sturges's formulas in 2002 is given in Chart 4.

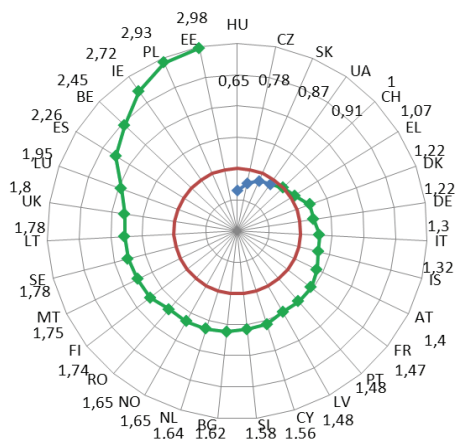
Ireland, Poland, Estonia had the high level of fiscal security in 2002. It was caused by low volume of state government debt in GDP (5.74% GDP), small budget deficit (1.36% GDP) and small volume of state government transfers (0.35% GDP) in Estonia. Hungary, Czech Republic, Slovakia, Ukraine had the area of danger of fiscal security in 2002. In Ukraine it was caused by large budget deficit (8.99% GDP), which exceeded the threshold value in three times, and large volume of state government debt (55.92% GDP), which was on threshold value. Slovakia increased their budget deficit (8.22% GDP); Switzerland increased state government debt (52.90% GDP). The largest group represented by countries with level of fiscal security in range 1.34-1.66.

Czech Republic, Slovakia, Ukraine had the area of danger of fiscal security in 2002. In Ukraine it was caused by large budget deficit (8.99% GDP), which exceeded the threshold value in three times, and large volume of state government debt (55.92% GDP), which was on threshold value. Slovakia increased their budget deficit (8.22% GDP); Switzerland increased state government debt (52.90% GDP). The largest group represented by countries with level of fiscal security in range 1.34-1.66.

Graphical interpretation of the level of fiscal security of the countries and its divide based on Sturges's formulas in 2009 is given in Chart 5.

Again in 2009 Estonia had the highest level of fiscal security, which was caused by great budget decentralization.

Chart 4: Demonstrate the level of fiscal security in countries in 2002



Level	Number	Country
Area of danger 0,65-0,91	4	Hungary, Czech Republic, Slovakia, Ukraine
Area of security 1,00-1,33	6	Switzerland, Greece, Denmark, Germany, Italy, Iceland
1,34-1,66	10	Austria, France, Portugal, Latvia, Cyprus, Slovenia, Bulgaria, Netherlands, Norway, Romania
1,67-1,99	6	Finland, Malta, Sweden, Lithuania, United Kingdom, Luxembourg
2,00-2,32	1	Spain
2,33-2,65	1	Belgium
2,66-2,98	3	Ireland, Poland, Estonia

lization (the volume of state government transfers was 0.54% in GDP), low budget deficit (1.98% GDP) and low state government debt (7.20% GDP). But Ireland, by the way, had the lowest level of fiscal security. It was caused by large budget deficit (13.87% GDP) and large volume of state government debt (64.82% GDP), which had exceeded threshold value. Also, the area of danger 0.81-0.98 had Iceland, Ukraine, Hungary, Austria.

Romania, Lithuania, Bulgaria, Sweden were included to groups of countries with high level of fiscal security. The largest group represented by countries with lowest level of fiscal security in rang 1.25-1.48 and it included 11 countries. It should be recalled in 2002 Ireland had one of the highest level of fiscal security, but due to the disastrous influence of the financial crisis of 2008 on the national economy, its level of fiscal security had dropped to the lowest among all other countries.

Graphical interpretation of the level of fiscal security of the countries and its divide based on Sturgess's formulas in 2010 is given in Chart 6.

In 2010 Sweden had the highest level of fiscal security, it was caused by low level of budget deficit (0.01% GDP) and great budget decentralization (the volume of state government transfers was 0.24% in GDP). Switzerland, Bulgaria, Lithuania, Estonia had high level of fiscal security.

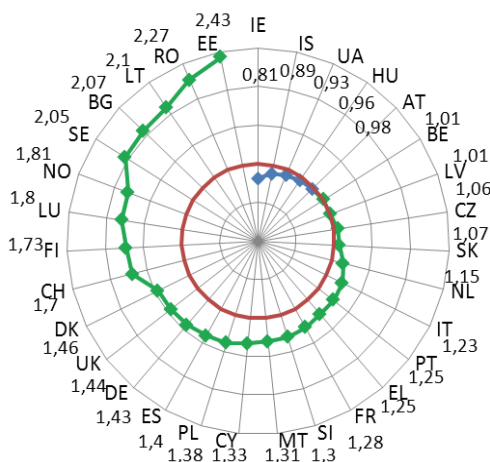
The largest group represented by countries with level of budget security in range 1.07-1.83 and it included 19 countries. The level of fiscal security were 7 countries

from 31 in area of danger, among them Ireland, Iceland, Latvia, Ukraine, Austria, Hungary, Portugal had level of budget security less than 1 – it meant that they were in danger area. And Ireland, second year in a row had the worst level of area danger. It was caused because of the huge budget deficit (30.85% GDP), which more than threshold value in 10 times, state government debt had increased to 92.13% in GDP, in addition the volume of state government transfers greatly increased (21.00% GDP).

Graphical interpretation of the level of fiscal security of the countries and its divide based on Sturgess's formulas in 2011 is given in Chart 7.

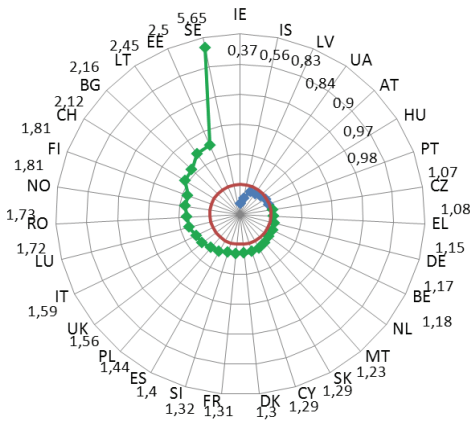
In 2011 Sweden and Ireland had the same position. The overall level of fiscal security of Sweden was decreased from 5.65 to 4.13. It has happened because of the deficit surplus (0.03% GDP), and also the volume of state government transfers has increased (0.31% GDP). The level of fiscal security of Ireland had increased compared to the previous year, but still it was the lowest one, because of the large budget deficit (13.29% GDP) and the large state government debt (106.44% GDP). The largest group represented by countries with the low level of fiscal security in range 1.00 – 1.52 and it included 16 countries. Among them Ireland, Hungary and Iceland had level of fiscal security less than 1 – it meant that they were in danger area. These 3 countries exceeded threshold values of budget deficit and state government debt.

Chart 5: Demonstrate the level of fiscal security in countries in 2009



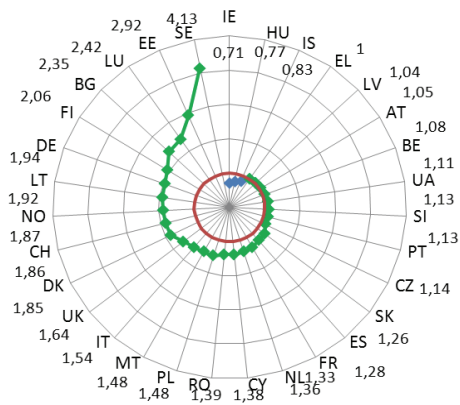
Level	Number	Country
Area of danger 0,81-0,98	5	Ireland, Iceland, Ukraine, Hungary, Austria,
Area of security 1,01-1,23	6	Belgium, Latvia, Czech Republic, Slovakia, Netherlands, Italy
1,25-1,48	11	Portugal, Greece, France, Slovenia, Malta, Cyprus, Poland, Spain, Germany, United Kingdom, Denmark
1,49-1,72	1	Switzerland
1,73-1,96	3	Finland, Luxembourg, Norway
1,97-2,19	3	Sweden, Bulgaria, Lithuania
2,20-2,43	2	Romania, Estonia

Chart 6: Demonstrate the level of fiscal security in countries in 2010



Level	Number	Country
Area of danger 0,37-0,98	7	Ireland, Iceland, Latvia, Ukraine, Austria, Hungary, Portugal
Area of security 1,07-1,83	19	Czech Republic, Greece, Germany, Belgium, Netherlands, Malta, Slovakia, Cyprus, Denmark, France, Slovenia, Spain, Poland, United Kingdom, Italy, Luxembourg, Romania, Norway, Finland
1,84-2,60	4	Switzerland, Bulgaria, Lithuania, Estonia
4,89-5,65	1	Sweden

Chart 7: Demonstrate the level of fiscal security in countries in 2011



Level	Number	Country
Area of danger 0,71-0,83	3	Ireland, Hungary, Iceland
Area of security 1,00-1,52	16	Greece, Latvia, Austria, Belgium, Ukraine, Slovenia, Portugal, Czech Republic, Slovakia, Spain, France, Netherlands, Cyprus, Romania, Poland, Malta
1,56-2,04	7	Italy, United Kingdom, Denmark, Switzerland, Norway, Lithuania, Germany
2,05-2,57	3	Finland, Bulgaria, Luxembourg
2,58-3,09	1	Estonia
3,61-4,13	1	Sweden

Graphical interpretation of the level of fiscal security of the countries and its divide based on Sturges's formulas in 2012 is given in Chart 8.

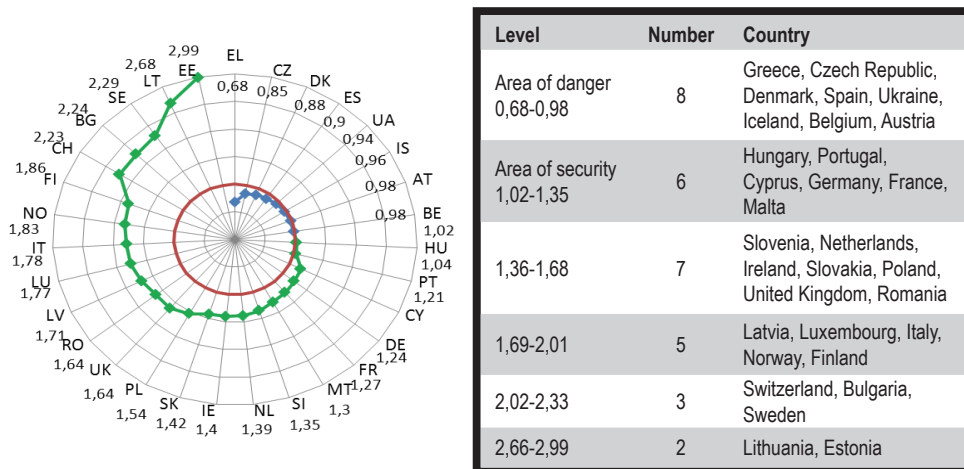
In 2012 Estonia had the highest level of fiscal security, it was caused by low budget deficit (0.27% GDP) and low state government debt (10.07% GDP). Also Lithuania had high level of fiscal security. By the way Switzerland, Bulgaria, Sweden had high level of fiscal security.

The largest group represented by countries with integral indicators of fiscal security in range 0.68-1.98 and it included 8 countries. Among them Greece, Czech Re-

public, Denmark, Spain, Ukraine, Iceland, Belgium and Austria had level of fiscal security less than 1 – it meant that they were in danger area. Needless to say Greece had the worst level of fiscal security because of the large budget deficit (10.02% GDP), the increased volume of state government transfers (5.89% GDP) and the huge state government debt (156.89% GDP).

Actually, the results of research should be presented based on average level of fiscal security of countries from 1997 to 2012 (Table 2).

**Chart 8: Demonstrate the level of fiscal security in countries in 2012**



**Table 2: The average level of fiscal security from 1997 to 2012**

Level	Number	Country
0,85-0,91 Area of danger	2	Hungary, Ukraine
1,00-1,32 low level of fiscal security	7	Czech Republic, Austria, Greece, Slovakia, Ireland, Portugal, Iceland
1,33-1,63 below average level of fiscal security	11	Belgium, France, Latvia, Slovenia, Cyprus, Germany, Denmark, Malta, Spain, Netherlands, Italy
1,64-1,95 above average level of fiscal security	7	United Kingdom, Switzerland, Poland, Romania, Norway, Luxembourg, Finland
1,96-2,27 increasing levels of fiscal security	2	Lithuania, Bulgaria
2,58-2,90 high level of fiscal security	2	Estonia, Sweden

Accordingly, Sweden, Estonia had constantly the highest level of fiscal security during the analyzed period. But the Ukraine and Hungary were in the danger area as a result of the large budget deficit, large state government debt and large volume of government transfers to local budget. All other countries had the necessary level of fiscal security to ensure the financial stability of the budget system.

Czech Republic, Austria, Greece, Slovakia, Ireland, Portugal, Iceland had constantly low level of fiscal security.

The largest group included countries that had below average level of fiscal security such as Belgium, France, Latvia, Slovenia, Cyprus, Germany, Denmark, Malta, Spain, Netherlands and Italy. Actually, above average level of fiscal security had United Kingdom, Switzerland, Poland, Romania, Norway, Luxembourg and Finland. Lithuania and Bulgaria had increasing levels of fiscal security from 1997 to 2012.

## CONCLUSIONS

The proposed method of calculation the level of fiscal security allowed to estimate current financial condition, existing and potential threats to fiscal security, to identify the influence of indicators stimulants and disincentives on the level of fiscal security. The proposed method allowed to estimate and to analyze the level of fiscal security in comparison and dynamics.

The results of research shows, that the most influential indicator-disincentives that negatively affected on the level of fiscal security of Ukraine were threats connected with large budget deficit, high dependence from state government budget transfers and large volume of state government debt.

Considering the European vector of Ukraine's development it is appropriate to explore the best examples of budget transparency of OECD, where the subject of special attention is: the publication of information about all stages of the budgetary process and communication of financial performance budget with information about the goals and objectives of the current budget; to take into account information of the budget, at the same time those problems which are not obvious in the budget, but are essential for state finances (the macroeconomic measures budgeted and divergences of forecast from the actual indicators; vested benefits and sales tax exempt and their influence on the budget; accounts receivable and payable; the State property; obligations of pension system; contingent liabilities that is the result of the insurance arrangements and obligations granted by the state, and such as a result of the State claims; providing access for citizens of to professional, independent esti-

mates of quality of the budget data; publication of long-range financial forecasts. All aforesaid causes introduction in Ukraine system of reforms in the budgetary realm, which would be correspond to contemporary realities and national interests.

### ***Lyudmyla Ryabushka, Ph.D.***

Associate Professor of Finance department  
Ukrainian Academy of Banking  
of the National Bank of Ukraine  
Ryabushka\_lyuda@ukr.net

### ***doc. Ing. František Pavelka, CSc.***

Head of the Department of Finance and Economics  
Banking Institute, College of Banking, Prague  
fpavelka@bivs.cz

## REFERENCES

- [1] About the approval of Methodical recommendations about calculation of level of economic security of Ukraine / Order of the Ministry of economic development and trade of Ukraine from 29 October 2013 №. 1277//[http://cct.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm)
- [2] AGAPOVA, T. (2001) Methodology and instruments and monitoring of economic security in the region // Statistical Issues, №2, p. 44-48.
- [3] BARANOVSKY, A. (2004) Financial security in Ukraine (methodology of an assessment and providing mechanisms): Monograph, KNTEU, p.759.
- [4] BOGOMOLOVA, N. I. (2013) The efficiency of fiscal policy in the financial security of the state /NI Bogomolov // efficient economy. - Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=759> [online; cit. 19.09.2014]
- [5] DEMENOK O. V. (2009) Fiscal security of Ukraine as one of components of financial safety of the state / V. Demenok. - Available at: [http://www.rusnauka.com/7\\_NND\\_2009/Economics/43052.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/43052.doc.htm). [online; cit. 19.09.2014].
- [6] Economic security of Russia: Sharing rate: Tutorial (2005) / Ed. VK Senchahova. - 2nd ed. - Moscow. 896 p.
- [7] Execution of the State Budget / State Treasury Service of Ukraine // official website. - Available at: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>. [online; cit.19.09.2014].
- [8] Government finance statistics. Summary tables 1/2013. Data 1997-2012 / «Eurostat» Available at: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OF\\_PUB/KS-EK](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OF_PUB/KS-EK)[online; cit. 19.09.2014].
- [9] GROMOVA, A. (2007) Budgetary and fiscal security and economic growth as criteria of carrying out economic policy of the state/A.S. Gromova// Periodicals of Tomsk Polytechnical university. T. 311 p. 43-45.
- [10] KOLESNIK, Ya. (2009) The fiscal security in ensuring strategy of social and economic development the state / O.Ya.Kolesnik / Abstract on getting of a scientific degree of Candidate of Economic Sciences in the specialty 08.00.08 - money, finance and credit. p. 22.
- [11] LE PETIT ROBERT (2010) The electronic explanatory dictionary of fr. language / [consist of an edition A.Rey, J.Rey-Debove]. - 360,8 Mb. - Systems requirements: PC: Windows XP/Vista/7.[online; cit. 19.09.2014].
- [12] MARGASOV, D. V.(2012) Method of an assessment of the fiscal security of the territorial subject of the Russian Federation of municipalities on the basis of determination of effectiveness ratio of management of capital / V. Margasov//the Russian enterprise. №. 5 (203). p.156-159.
- [13] MEEROVSKY, B. V. (1975) Hobbes. - Moscow. Thought. p. 208.
- [14] MUZYKA-STEFANCHUK, A. (2011) Some questions about financial and fiscal security of the state / OA Music-Stefanchuk // Customs. № 4 (76). p. 82-85.
- [15] OSPISHCHEV, V. (2008) Finance: a course for financiers: studies manual. / V. I. Ospishchev. - Moscow. p.567.
- [16] RAYSBERG, B. (2010) Public administration by economic and social processes: studies textbook / B. A. Raysberg. - M.: «INFRA-M», 2010 - p. 384.
- [17] RYABUSHKA, L. and KUBAH, T. (2014) Shadow economy and the revenues of the budget in system of economic security of the state//L.B. Ryabushko, T.G. Kubah / *Economic security in the conditions of globalization of world economy: the collective monograph in 2t.* - Dnepropetrovsk: "FLP Drobyazko S. I.", T.1 - P. 202-215, ISBN 978-966-97392-7-8.
- [18] SHKARLET, S. (2007) Category "safety" evolution in scientific and economic area / S.M.Shkarlet//Formation of the market relations. №. 6. p. 7-12.
- [19] SHLEMKO, V. and Binko, I.(1997) The economic security of Ukraine: the essence and direction of software / National Security and Defense Council of Ukraine; National Institute for Strategic Studies. - Kyiv: NISS p.143.
- [20] SMIRNOV, S. (2005) Ways to improve the system of financial security in the region / Actual problems of economy. №2. p.105-110.
- [21] State debt of Ukraine [electronic resource] / Ministry of Finance of Ukraine // official website. - Available at: <http://minfin.gov.ua/control/uk/archive/> - [online; cit. 19.09.2014].
- [22] STAVNICH, M. (2012) The budgetary security of the region in a context of effective social and economic development/M of M. Stavnich//NBU of V. I. Vernadsky. - Available at: [http://archive.nbu.gov.ua/e-journals/znpnudps/2012\\_1/pdf/12smmsed.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/e-journals/znpnudps/2012_1/pdf/12smmsed.pdf). [online; cit. 19.09.2014].
- [23] SYTNIK, G. (2004) Public administration by national security of Ukraine: monograph / G.P.Sitnik / National academy of public administration at the President of Ukraine. NAGU publishing house, p. 407.
- [24] TIKHONOVA, O. (2012) Financial security: problem of definition / V. Tikhonov//NBU of V. I. Vernadsky. - Available at: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum./VAUMVS/2012\\_2](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum./VAUMVS/2012_2)[online; cit. 19.09.2014].
- [25] YERMOSHENKO, M. (2005) Strategic information to ensure the financial security of the state / Actual Problems of Economics. №10 (52). p. 77-89.

Appendix 1 - Indicators of the fiscal security in 1997

No	Country	Budget expenditure, % in GDP	Budget deficit/surplus, % in GDP	Government transfers, % in GDP	Budget expenditures per capita, euro	Tax revenue, % in GDP	Government debt, % in GDP
1	Switzerland	36.31	-2.70	0.73	11 923.7	20.40	51.70
2	Norway	46.83	+7.63	0.25	14 838.6	32.62	27.31
3	Iceland	40.69	-0.02	1.55	9 827.3	31.87	53.10
4	United Kingdom	40.24	-2.16	0.73	8 336.9	27.88	49.45
5	Sweden	60.66	-1.64	0.51	15 322.1	37.07	72.10
6	Finland	56.56	-1.28	0.32	11 947.0	32.96	52.90
7	Slovakia	48.93	-6.31	1.49	1 714.5	22.29	34.50
8	Slovenia	44.50	-2.34	1.01	4 037.0	22.61	21.20
9	Romania	34.60	-4.42	0.56	483.2	19.42	21.70
10	Portugal	41.56	-3.69	0.70	4 205.5	21.63	55.49
11	Poland	46.44	-4.63	0.68	1 682.2	24.93	42.90
12	Austria	53.47	-1.94	2.04	12 312.4	28.33	64.40
13	Netherlands	47.54	-1.25	0.65	10 391.6	23.60	68.18
14	Malta	41.41	-7.38	0.74	3 597.6	20.16	48.40
15	Belgium	51.16	-2.26	1.47	11 078.4	29.76	122.51
16	Bulgaria	36.04	+0.91	0.25	364.8	21.38	115.12
17	Czech Republic	42.57	-3.62	3.90	2 167.6	19.55	12.58
18	Denmark	56.68	-0.60	0.66	16 131.9	47.89	65.45
19	Germany	48.22	-2.75	1.20	11 192.0	21.65	59.75
20	Estonia	0.49	+0.49	0.49	1 186.8	22.94	7.01
21	Ireland	36.87	+1.34	1.06	7 203.5	27.24	63.55
22	Greece	44.87	-5.89	2.32	4 993.3	20.03	96.60
23	Spain	41.63	-4.01	1.42	5 315.5	20.95	66.12
24	France	54.51	-3.33	1.21	11 369.4	25.75	59.76
25	Italy	49.96	-2.73	1.19	9 292.4	28.53	117.50
26	Cyprus	36.45	-5.06	0.59	4 223.3	19.04	57.42
27	Latvia	36.16	+1.45	0.90	822.1	21.33	11.07
28	Lithuania	49.63	-11.74	12.79	1 254.8	22.25	15.36
29	Luxembourg	40.66	+3.65	1.10	15 825.8	28.59	7.40
30	Hungary	49.94	-5.62	3.11	1 993.0	24.27	62.91
31	Ukraine	29.36	-6.16	5.62	257.4	14.77	30.50

Appendix 2 - Indicators of the fiscal security in 2002

No	Country	Budget expenditure, % in GDP	Budget deficit/surplus, % in GDP	Government transfers, % in GDP	Budget expenditures per capita, euro	Tax revenue, % in GDP	Government debt, % in GDP
1	Switzerland	38,00	-2,33	2,99	15318,4	22,30	52,90
2	Norway	47,06	+9,21	0,25	21156,3	33,23	34,40
3	Iceland	44,25	-2,55	0,85	14579,7	32,36	42,10
4	United Kingdom	41,36	-2,07	0,81	11863,0	28,81	37,71
5	Sweden	55,60	-1,48	0,32	16615,9	35,86	52,50
6	Finland	48,99	+4,17	0,40	13530,6	32,55	41,50
7	Slovakia	45,06	-8,22	3,53	2175,8	18,43	43,40
8	Slovenia	46,20	-2,45	1,06	5696,4	23,64	27,77
9	Romania	35,01	-2,00	1,06	785,2	17,39	24,86
10	Portugal	43,06	-3,43	0,80	5837,6	22,74	56,81
11	Poland	44,26	-4,99	0,53	2426,7	19,96	42,16
12	Austria	50,67	-0,91	1,91	13826,9	28,67	66,70
13	Netherlands	46,21	-2,11	0,71	13312,6	23,92	50,53
14	Malta	41,66	-5,73	0,29	4896,5	23,57	59,10
15	Belgium	49,77	-0,14	0,96	12 943,3	30,13	103,39
16	Bulgaria	39,56	-1,19	0,92	856,0	18,93	52,36
17	Czech Republic	45,60	-6,53	5,36	3 725,8	19,11	27,06
18	Denmark	54,58	+0,26	0,42	18 755,4	46,64	49,47
19	Germany	47,95	-3,85	1,62	12 394,6	21,63	60,75
20	Estonia	35,76	+0,27	0,35	2 043,3	20,05	5,74
21	Ireland	33,47	-0,30	0,93	11 149,4	23,67	31,74
22	Greece	45,09	-4,84	1,80	6 436,0	21,67	101,66
23	Spain	38,91	-0,24	1,50	6 867,9	22,26	52,58
24	France	52,68	-3,27	0,75	13 242,6	26,69	58,82
25	Italy	47,12	-3,16	1,86	10 731,8	28,25	105,36
26	Cyprus	40,00	-4,43	0,58	6 246,9	24,12	65,15
27	Latvia	36,00	-2,30	2,24	1 529,1	19,22	13,59
28	Lithuania	34,57	-1,86	1,05	1 554,7	19,87	22,20
29	Luxembourg	41,55	+2,10	1,22	22 309,9	28,10	6,33
30	Hungary	51,51	-8,99	4,13	3 573,1	25,17	55,92
31	Ukraine	21,91	+1,95	6,91	203,9	11,52	33,50



Appendix 3 - Indicators of the fiscal security in 2009

№	Country	Budget expenditure, % in GDP	Budget deficit/surplus, % in GDP	Government transfers, % in GDP	Budget expenditures per capita, euro	Tax revenue, % in GDP	Government debt, % in GDP
1	Switzerland	35.33	+0.79	1.21	16067.2	22.72	37.70
2	Norway	46.22	+10.53	0.15	26134.7	32.15	43.01
3	Iceland	50.96	-9.95	1.22	13847.6	30.71	87.93
4	United Kingdom	51.30	-11.41	2.48	13090.5	27.61	67.83
5	Sweden	54.94	-0.98	0.28	17280.1	38.25	42.56
6	Finland	56.12	-2.72	0.45	18113.8	29.83	43.52
7	Slovakia	41.56	-8.03	2.25	4816.9	15.89	35.56
8	Slovenia	49.35	-6.24	1.49	8441.7	22.34	35.01
9	Romania	41.10	-9.00	0.31	2386.7	17.27	23.63
10	Portugal	49.77	-10.17	0.85	7888.5	21.74	83.70
11	Poland	44.61	-7.41	0.91	3635.3	20.30	50.88
12	Austria	52.63	-4.12	2.48	17422.9	27.40	69.19
13	Netherlands	51.42	-5.58	1.31	17837.7	24.00	60.76
14	Malta	42.37	-3.70	0.99	6138.1	27.14	66.39
15	Belgium	53.72	-5.64	1.63	16 966.7	28.33	95.68
16	Bulgaria	41.44	-4.33	0.39	1 908.7	21.01	14.62
17	Czech Republic	44.68	-5.78	1.62	6 055.9	18.27	34.21
18	Denmark	58.09	-2.77	0.52	23 520.1	46.77	40.68
19	Germany	48.21	-3.07	1.34	14 000.2	23.25	74.54
20	Estonia	45.48	-1.98	0.54	4 663.8	22.35	7.20
21	Ireland	48.60	-13.87	3.48	17 215.7	22.27	64.82
22	Greece	53.95	-16.47	1.89	11 150.5	19.83	129.69
23	Spain	46.25	-11.17	1.32	10 530.0	18.87	53.92
24	France	56.77	-7.56	0.76	16 589.7	25.42	79.19
25	Italy	51.88	-5.42	1.87	13 097.3	29.00	116.42
26	Cyprus	46.24	-6.11	1.33	9 646.0	26.42	58.53
27	Latvia	43.71	-9.72	2.19	3 772.2	17.90	36.92
28	Lithuania	44.88	-9.43	0.59	3 782.0	17.38	29.32
29	Luxembourg	44.62	-0.80	1.50	32 264.6	27.29	15.34
30	Hungary	51.45	-4.55	1.32	4 692.5	26.62	79.79
31	Ukraine	26.54	-3.58	6.81	485.3	19.56	34.81

Appendix 4 - Indicators of the fiscal security in 2010

№	Country	Budget expenditure, % in GDP	Budget deficit/surplus, % in GDP	Government transfers, % in GDP	Budget expenditures per capita, euro	Tax revenue, % in GDP	Government debt, % in GDP
1	Switzerland	35,23	+0,27	1,32	18039,0	22,34	36,30
2	Norway	45,17	+11,10	0,15	29365,6	33,05	43,00
3	Iceland	51,56	-10,07	4,58	15381,7	30,87	92,99
4	United Kingdom	50,44	-10,18	1,34	13869,9	28,45	79,42
5	Sweden	52,33	-0,01	0,24	19527,0	36,99	39,40
6	Finland	55,77	-2,80	0,35	18590,3	29,62	48,80
7	Slovakia	39,97	-7,66	1,07	4834,4	15,51	41,00
8	Slovenia	50,44	-5,93	1,33	8567,4	22,52	38,70
9	Romania	40,11	-6,80	0,84	2462,3	17,96	30,50
10	Portugal	51,50	-9,85	1,92	8368,5	22,19	93,99
11	Poland	45,42	-7,86	0,69	4177,6	20,54	54,90
12	Austria	52,58	-4,48	3,05	18011,2	27,19	72,50
13	Netherlands	51,16	-5,02	1,25	18136,5	24,32	63,40
14	Malta	42,00	-3,58	1,25	6412,1	26,39	66,00
15	Belgium	52,56	-3,90	1,16	17 208,6	29,03	95,54
16	Bulgaria	37,42	-3,12	0,36	1 790,8	20,23	16,24
17	Czech Republic	43,74	-4,76	1,61	6 235,7	18,03	37,82
18	Denmark	57,66	-2,69	0,79	24 602,7	46,44	42,75
19	Germany	47,71	-4,15	2,41	14 605,8	22,16	82,42
20	Estonia	40,69	+0,20	0,96	4 339,2	20,70	6,71
21	Ireland	66,08	-30,85	21,00	22 708,2	22,27	92,13
22	Greece	51,45	-10,83	1,66	10 247,4	20,31	148,33
23	Spain	46,28	-9,67	1,09	10 509,6	20,37	61,46
24	France	56,57	-7,09	0,72	16 909,7	25,86	82,35
25	Italy	50,39	-4,34	1,24	12 946,8	28,83	119,29
26	Cyprus	46,17	-5,29	1,45	9 688,3	26,46	61,33
27	Latvia	43,41	-8,11	3,91	3 735,1	18,66	44,45
28	Lithuania	42,41	-7,24	0,56	3 780,0	16,44	37,90
29	Luxembourg	42,87	-0,91	1,38	33 706,0	26,41	19,23
30	Hungary	49,77	-4,38	1,34	4 808,8	25,57	81,84
31	Ukraine	28,05	-5,82	7,18	629,6	20,02	39,94

Appendix 5 - Indicators of the fiscal security in 2011

No	Country	Budget expenditure, % in GDP	Budget deficit/surplus, % in GDP	Government transfers, % in GDP	Budget expenditures per capita, euro	Tax revenue, % in GDP	Government debt, % in GDP
1	Switzerland	33.72	+0.49	1.38	20302.4	21.56	35.50
2	Norway	43.92	+13.39	0.17	31313.2	33.03	28.67
3	Iceland	47.29	-5.58	1.77	14987.4	31.73	100.72
4	United Kingdom	48.62	-7.81	1.00	13535.1	29.17	85.46
5	Sweden	51.20	+0.03	0.31	21001.6	36.98	38.60
6	Finland	55.02	-1.13	0.36	19310.2	30.70	49.30
7	Slovakia	38.33	-5.06	1.33	4971.8	15.95	43.60
8	Slovenia	50.76	-6.35	2.05	8784.8	22.09	47.10
9	Romania	39.37	-5.55	2.45	2572.4	19.23	34.70
10	Portugal	49.37	-4.40	1.42	7948.1	23.59	108.29
11	Poland	43.40	-4.98	0.68	4180.1	20.79	56.20
12	Austria	50.49	-2.44	2.49	18105.7	27.33	73.10
13	Netherlands	49.82	-4.42	0.81	17895.1	23.19	65.48
14	Malta	42.10	-2.79	0.73	6647.1	27.03	68.80
15	Belgium	53.37	-3.81	1.46	18 016.3	29.29	97.79
16	Bulgaria	35.59	-1.98	0.33	1 864.8	19.71	16.32
17	Czech Republic	43.03	-3.24	1.48	6 394.0	18.74	40.84
18	Denmark	57.63	-1.95	0.24	24 925.2	46.73	46.39
19	Germany	45.25	-0.76	1.05	14 412.6	22.88	80.40
20	Estonia	38.30	+1.17	0.78	4 544.2	20.39	6.16
21	Ireland	48.15	-13.29	4.70	16 724.3	23.67	106.44
22	Greece	51.96	-9.57	1.87	9 725.8	21.54	170.32
23	Spain	45.15	-9.45	1.37	10 373.9	19.79	69.26
24	France	55.89	-5.29	0.72	17 175.2	26.99	85.78
25	Italy	49.86	-4.57	1.31	12 932.7	28.82	120.85
26	Cyprus	46.01	-6.30	0.98	9 721.3	26.20	71.07
27	Latvia	38.44	-3.57	2.77	3 769.1	18.77	41.85
28	Lithuania	38.86	-5.52	0.81	3 954.4	15.99	38.51
29	Luxembourg	41.77	-0.23	1.16	34 185.7	26.00	18.31
30	Hungary	49.58	+4.20	2.81	4 964.1	23.62	81.37
31	Ukraine	25.37	-1.43	7.60	659.3	22.33	36.00

Appendix 6 - Indicators of the fiscal security in 2012

Nº	Country	Budget expenditure, % in GDP	Budget deficit/surplus, % in GDP	Government transfers, % in GDP	Budget expenditures per capita, euro	Tax revenue, % in GDP	Government debt, % in GDP
1	Switzerland	32,71	-0,23	1,33	21099,3	20,33	36,40
2	Norway	43,18	+13,85	0,18	33598,9	32,57	29,62
3	Iceland	46,48	-3,43	1,39	15627,9	33,00	98,96
4	United Kingdom	48,51	-6,35	0,87	14519,4	28,63	90,01
5	Sweden	52,03	-0,70	0,25	22258,1	36,83	38,30
6	Finland	55,98	-2,27	0,32	20146,1	30,44	53,60
7	Slovakia	37,44	-4,35	0,82	5024,7	15,44	52,70
8	Slovenia	49,00	-4,00	1,08	8307,2	22,33	54,40
9	Romania	36,36	-2,86	1,37	2400,4	19,26	38,00
10	Portugal	47,41	-6,42	1,43	7396,3	23,02	123,62
11	Poland	42,31	-3,93	0,67	4174,4	20,13	55,60
12	Austria	51,17	-2,48	3,12	18818,1	27,75	74,40
13	Netherlands	50,36	-4,00	0,77	18033,4	22,56	71,18
14	Malta	43,87	-3,35	1,05	7072,0	27,69	70,80
15	Belgium	54,80	-4,03	1,91	18 740,6	30,10	99,61
16	Bulgaria	35,75	-0,80	0,71	1 955,6	20,33	18,55
17	Czech Republic	44,48	-4,37	3,16	6 476,4	19,17	45,76
18	Denmark	59,65	-4,15	2,24	26 071,3	47,35	45,58
19	Germany	45,00	+0,16	1,06	14 545,1	23,56	81,70
20	Estonia	40,50	-0,27	0,86	5 130,7	21,24	10,07
21	Ireland	42,07	-7,48	0,81	15 215,9	24,26	117,64
22	Greece	54,75	-10,02	5,89	9 301,2	22,81	156,86
23	Spain	47,04	-10,63	4,29	10 655,3	20,72	84,22
24	France	56,60	-4,86	0,86	17 606,6	27,88	90,17
25	Italy	50,61	-2,92	1,17	13 013,5	30,15	127,05
26	Cyprus	46,28	-6,31	1,29	9 385,6	25,85	85,82
27	Latvia	36,48	-1,25	0,87	3 989,7	19,25	40,63
28	Lithuania	36,23	-3,34	0,28	3 976,4	16,06	40,67
29	Luxembourg	42,95	-0,81	1,25	35 452,3	26,70	20,78
30	Hungary	48,51	-1,97	1,80	4 763,7	25,52	79,15
31	Ukraine	28,09	-3,53	8,43	847,7	22,02	36,59

# DETERMINING THE IMPACT OF THE TAX ADMINISTRATION QUALITY ON TAX COMPETITIVENESS OF THE COUNTRY

## POSOUZENÍ DOPADU KVALITY DAŇOVÉ SPRÁVY NA DAŇOVOU KONKURENCESCHOPNOST ZEMĚ

Nataliia Ievchenko, Larisa Sysoyeva, Iaryna Samusevych

### ABSTRAKT

Provedený výzkum vedl k vývoji indexu kvality správy daní, který charakterizuje atraktivitu daňového systému země, z pohledu daňového poplatníka. Výpočet navrhané indexu pro Ukrajinu a skupiny zemí střední a východní Evropy umožnil identifikovat zlepšení kvality daňové správy ve všech sledovaných zemích a zjistit sbližování úrovně kvality správy daní. Provedené výpočty pro stanovení spojení mezi kvalitou daňové správy a pohybem mobilních výrobních faktorů umožnily identifikovat existenci dlouhodobého dopadu na kvalitu správce daně o daňové konkurenceschopnosti země. To dokazuje význam kvality daňové správy jako nástroje pro rozvoj strategie daňové soutěže.

#### **Klíčová slova:**

přímé zahraniční investice, mobilní výrobní faktory, správa daní, daňová konkurence, daňová politika, daňová konkurenceschopnost země

### ABSTRACT

Conducted research led to development of a tax administration quality index, which characterizes the attractiveness of the tax system of country from the standpoint of the taxpayer. Calculation of the proposed index for Ukraine and group of countries of Central and Eastern Europe allowed to identify improving the quality of tax administration in all surveyed countries, and to detect the convergence of the level of quality of tax administration. Calculations performed to determine the connection between the quality of tax administration and the movement of mobile factors of production allowed to identify the presence of long-term impact of the quality of tax administration on tax competitiveness of country, which proves the relevance of the use of the quality of tax administration as a tool for development the strategy of tax competition.

#### **Keywords:**

foreign direct investment, mobile factors of production, tax administration, tax competition, tax policy, tax competitiveness of country

#### **JEL Classification:**

E22, E62, H31, H32

## INTRODUCTION

With the growth of the integration of national economies there takes place an increase in the mobility factors of production which creates a background for intensification of the tax competition between countries for the movement of tax bases. The researches, conducted by P. Enss (2008), G. Fernandez (2001), J. Wilson (1999) allow noting that the reducing of the tax burden as a tool of increasing the attractiveness of the tax system is characterized by limitations because it can lead to a change in a positive effect on the negative. That is why the urgency of using the new directions of an increase the competitiveness of national tax systems, including the quality of tax administration which is noted by S. Matthews (2011) as one of key parameter of country's competitiveness.

Construction of optimal tax administration system should provide achievement of the objectives of the various subjects of tax process because for the taxpayer the important factor is not only the level of the tax rates but also the simplicity of procedure of paying taxes which affects the attractiveness of choice of the country of tax registration in the context of international tax competition. For the state, represented by the tax authorities, primary tasks are to ensure completeness of the total tax revenues which are paid to the different levels of a budget within a single country.

Thus, the aim of this article is to define the indicator of tax administration quality and research its impact on the tax competitiveness in terms of growth of tax bases through movement of mobile factors of production.

### 1. Theoretical approaches to the evaluation of tax administration system and its role in a tax competition

In a result of analysis of scientific literature that concerns of the evaluation of tax administration system it's necessary to highlight that most of publications devoted to the development of theoretical approaches to the comprehensive assessment of the tax administration system efficiency, including both quantitative and qualitative criteria.

In the context of definition the main targets of tax authority development we should pay attention on the Principles of Good Tax Administration, developed by OECD (2001), which provide that the increased of the effectiveness of tax administration should occur in a complex of several areas – relationship with taxpayers, relationship with employees of tax authorities, cooperation with other tax and non-tax organizations, development and adaptability of tax administration work. Consideration of these

principles in a process of improvement of the tax administration system allows balancing the related persons' interests to obtain long-term effects for the national tax system and country economy as a result.

Existing theoretical approaches to the estimation of tax administration quality provide its evaluation as a component of national tax system efficiency. The main indicators being proposed by different scientists for diagnosis a level of tax system administration activity are aggregated into Table 1. Analyzing the presented approaches, it is worth mentioning their complex character, which allows assessing the activities of tax authorities from the positions of various participants of the tax process.

In particular, we pay attention the concept, created by J. Gill (2000) for the assessment of revenue administration work, which provides diagnostic in seven areas. In a context of each direction author defines the possible disadvantages and offers solutions to elimination of indicated problems. It is necessary to highlight that J. Gill's concept has rather theoretical character, so it cannot be used for quantitative estimation of tax administration system activity.

G. Jakštoneytė, L. Giriūnas (2011) propose to evaluate the tax administration system efficiency by three groups of indicators: taxpayer indicators (8 components), tax administrator indicators (4 components) and legislative base indicators (6 components). Calculation the values of indicators included in this approach allows determining problems in key areas of the tax system development in a context of providing of completeness of tax revenue, so it has macroeconomic orientation.

The proposals developed by I. Skackauskienė (2010) for the formation of tax system evaluation model, include the group of indicators for estimation of directly tax administration system functioning, that concerns both qualitative and quantitative parameters and allow evaluating, in the first place, taxing authority work.

A key disadvantage of existing theoretical approaches in terms of opportunities of their practical application is the complexity of calculations and limited disclosure of statistical information about the activities of tax authorities, which leads to necessity of development of more available methods to determine the tax administration system quality. Besides, taking into consideration that the main task of our research is estimation of the quality of tax administration in a context of tax competition, it is advisable to concentrate on the evaluation of tax administration from the perspective of taxpayers.

Increasing the integration processes and the development of innovative technologies in the global economy leads to a blurring of boundaries and increasing mobility of factors of production that provokes interstate compe-

tion for expanding their sources of income, resulting in changes in national laws in facilitating business. Phenomenon of tax competition provides the development economic methods of attracting foreign source income.

The study of scientific studies on the analysis of interstate tax competition models suggests that using tax rates to increase tax competitiveness of country is limited, therefore other factors are emerging as instruments of tax competition. Table 2 presents the instruments of tax competition in condition of mobility different factors of production, that non concern the reducing on tax rates, identified by researchers.

The conducted researches revealed the relevance of the use of different tools in order to increase the attractiveness of the country in the process of interjurisdictional tax competition. In particular, we note the results obtained by D. Wildasin (1988), R. Gordon, G. Wilson (2002) that prove the existence of influence the effectiveness of fiscal policy on the movement of mobile factors of production such as labor and capital. These results confirm urgency studying the role of quality of tax administration in improving tax competitiveness of country.

## 2. Determination of relationship between tax administration quality and attractiveness of the tax system of Ukraine in the context of tax competition

In order to determine the feasibility of using the quality of tax administration as a tool of international tax competition, it is necessary to research its relationship with indicators of the dynamics of mobile tax bases for one country economy (partial analysis of tax competition), what was realized on example of Ukraine. As mobile factors of production was chosen several indicators – total amount of foreign direct investment in Ukraine, the total number of taxpayers in the country (that determine the fluctuation of the tax base for the taxation of income, profits and capital) and net interstate migration (a factor of change of the dynamics of the tax base for the taxation of labor).

**Table 2: Using the instruments of tax competition, different from tax rates, described in scientific research**

Autor	Mobility of factors of production		Instruments
	Labor	Capital	
H. Kind, K. Midelfart-Knarvik, G. Schjelderup (2000)	Immobile	Mobile	Providing subsidies to firms
A. Haufler, I. Wooton (2007)			
D. Wildasin (1988)	Mobile	Not researched	Increasing the effectiveness of fiscal policy
R. Gordon, G. Wilson (2002)	Mobile	Mobile	
R. Gordon, G. Wilson (2002)	Mobile	Mobile	Reducing government wastefulness

Source: composed by authors' based on [4],[5],[7],[14]

**Table 1: Scientific approaches to the assessment of tax administration system**

Author	Indicators
J. Gill (2000)	Revenue administration environment
	Revenue administration resources
	Revenue administration history
	Revenue administration strategy
	Revenue administration transformation processes
	Revenue administration outputs
	Revenue administration feedback mechanism
	Tax culture
	Erosion index
	Index of lag in tax collection
	Tax concealment potential
	Fiscal accounting inaccuracy
	Tax avoidance potential
	Fiscal change index
Fiscal knowledge index	
G. Jakštoņytė, L. Giriūnas (2011)	Tax administrator work efficiency
	Tax administrator morality level
	Administration efficiency indicator
	Index of expenditures dedicated to tax administration
	Burden index
	Collection expenditure index
	Fiscal policy index
	Fiscal revenue administration proportionality index
	Legislation interpretation limitation index
	Elasticity index in respect of macroenvironment
	Quality of assistance provided by tax administrators
	Ratio of administrative costs to tax revenues
	Tax gap
	Corruption index
Type of taxes	
I. Skackauskienė (2010)	Efficiency of the tax administrators' activities
	Mode of organization of the revenue administration
	Overall organization of the revenue administration
	Risk of detection of tax evasions and strictness of consequences of tax evasion
	Ratio of the number of filled in tax returns to the number of taxpayers
	Ratio of expenditure for enforcing tax liabilities of taxpayers to the paid in taxes

Source: composed by authors based on [3], [6], [11]

The quality of the tax administration system is proposed to evaluate by calculating the integral index. In the context of this research primary importance have determining the quality of the tax administration system from the standpoint of the taxpayer, which leads to the selection of indicators for evaluation. To calculate the integral index of quality of tax administration in Ukraine were nine indicators chosen according to the available statistical information of the Tax Service of Ukraine and the World Bank. Indicators, chosen for the calculation of the integral index, were divided into two groups, one of which summarizes the qualitative parameters of the tax administration system, and the other includes quantitative indicators (see Table 3).

The first group of indicators includes two criteria that characterize the quality of the tax administration in terms of taxpayers and employees of tax authorities. Calculation of these indicators based on the results of survey conducted among these subjects. The first indicator is constructed as the average level of evaluation of tax

administration from taxpayers position – activities of tax authorities; the current system of taxation; changes in the relations between taxpayers and tax authorities, which generally illustrates the overall level of satisfaction of taxpayers to the conditions of taxes payment. The second indicator is constructed as the average level of evaluation of internal organization of the tax administration system by tax authorities employees on the following criteria – content, organization and working conditions; cooperation and exchange of information; management activities; staff development, that reflects the quality of internal management of the tax authorities and available potential for their development to the fullest possible fulfillment tasks. It should be noted that all indicators of this group have a direct connection with integral index, i.e., their growth has a positive effect on improving the quality of the tax administration system.

The second group of indicators includes quantitative criteria that characterize the process of tax administration. First of all, there is the number of hours spent by taxpa-

*Table 3: Characteristic of the main indicators of tax administration quality index*

Indicator	Description	Source of statistical information
<b>Evaluation tax administration quality by taxpayers</b>	Average value of estimation tax administration system by the criteria of tax authorities work, simplicity of the tax system of the country and changes in the relationship between taxpayers and tax authority	State Fiscal Service of Ukraine
<b>Evaluation of the tax authority work organization by employees of tax authorities</b>	Average value of estimation management of tax authority by the criteria of organization and conditions of tax work, level of cooperation and information exchange between tax and non-tax authority, top management activities and conditions for staff development	State Fiscal Service of Ukraine
<b>Time to prepare and pay taxes</b>	Time in hours per year for preparing and paying corporate income tax, value added tax, payroll taxes and social security contributions	The World Bank
<b>Tax payments</b>	Total number of taxes paid by businesses, including electronic filing (the tax is counted as paid once a year even if payments are more frequent)	The World Bank
<b>Share of overdue tax declarations</b>	Total number of overdue tax declaration to the total number tax declaration submitted in time ratio in the country	State Fiscal Service of Ukraine
<b>Number of scheduled tax audits</b>	Total number of planned tax inspections conducted in the country during the fiscal year	State Fiscal Service of Ukraine
<b>Number of unscheduled tax audits</b>	Total number of unplanned tax inspections conducted in the country during the fiscal year	State Fiscal Service of Ukraine
<b>Taxpayers' lawsuits to the tax authority</b>	Total number taxpayers' lawsuits for invalidation of tax authority decisions	State Fiscal Service of Ukraine
<b>Share of tax debt in tax revenue</b>	Total amount of debt collected during the fiscal year to the gross revenue collections for all taxes administered	State Fiscal Service of Ukraine

Sources: composed by authors' used [12], [13]



yers to prepare and pay taxes, which should be minimal in terms of transparent and simple tax administration system and the number of tax payments during the year, reducing the value of which also suggests simplifying the process of paying taxes for payers. Indicator of overdue and timely submitted tax declarations ratio reflects not only the tax culture of taxpayers, but also the simplicity of declaration forms and availability the information about the necessity and deadline of the submission for taxpayers, accordingly, its reduction is a characteristic of good tax administration. Indicators of scheduled and unscheduled tax inspections reflect the level of administrative burden for taxpayers; in addition, the number of audits characterizes grounds for the tax authorities doubt tax laws compliance by taxpayers. Perfect system of tax administration provides reducing the values of these indicators. Indicator number of lawsuits of taxpayers to invalidate decisions of tax authorities reflects the level of incompetence of the tax authorities in the implementation of the tax, and therefore its reduction positively characterizes system of tax administration. The indicator of the amounts of additional accruals, penalties and forcibly collected tax debt in the amount of tax revenue as an indicator of the quality of the tax administration has reduced, because of its perfect condition provides timely recovery of tax liabilities and penalties should have not fiscal but regulatory character.

Indicators which are taken into account in the construction of the tax administration quality index, are characterized by different units of measure, so it is necessary to normalize indicators for the calculations. For the normalization of indicators was used a minimax method. This method allows taking into account the multidirectional the impact of indicators for change of the integral tax administration quality index and neutralizing the impossibility of determining the optimal level of majority indicators. Using of which methods provides separation of indicators on the stimulants, growth of which leads to an increase in the integral index (in this research stimulants are the indicators belonging to the first group) and destimulants, the growth of which causes a reduction of the integral indicator (indicators of the second group).

Normalized values of indicators, which are stimulants calculated by the formula:

$$\bar{x}_i = \frac{x_i - x_{min}}{x_{max} - x_{min}} \quad (1)$$

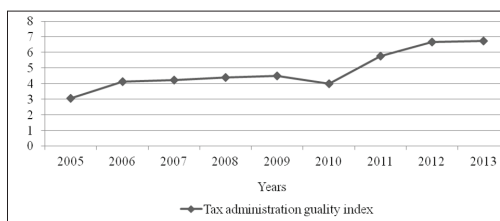
where  $x_i$  = current value of the indicator,  
 $x_{max}$  = maximum value of the indicator in the sampling of data,  
 $x_{min}$  = minimum value of the indicator in the sampling of data.

Accordingly, to calculate the normalized values for indicators, which are destimulants used the formula:

$$\bar{x}_i = \frac{x_{max} - x_i}{x_{max} - x_{min}} \quad (2)$$

The dynamics of the tax administration quality index in Ukraine calculated by summation of the normalized values of indicators during analyzing period is presented on Figure 1. It should be mentioned that as a result of application of the normalization of indicators take the value 1 in the period in which their level is best in terms of quality of tax administration and 0, in year which he recorded the worst value, so maximal level of tax administration quality index may be 9 and minimal level may be 0.

Figure 1: Dynamics of the tax administration quality index in Ukraine during 2005-2013



Source: Authors' calculations

Analyzing the dynamics of the calculated index, we can conclude the gradual simplification of tax administration in Ukraine from the standpoint of the taxpayer. The most significant results in this direction were observed period 2011-2013, which is probably connected with adoption of the Tax Code and simplification of the tax administration procedure especially at the legislative level.

In order to study communication of tax administration and indexes of the functioning of the country in the context of tax competition the correlations between the tax administration quality index and economic development indicators that have an impact on the dynamics of tax bases in the country was calculated (Table. 4).

Table 4: Results of calculation of correlation between the tax administration quality index and parameters, which determine of the dynamics of tax bases

	Tax Administration Quality Index
Foreign Direct Investments	0,8820
Number of Entities	0,8569
Migration Balance	0,8088

Source: Authors' calculations

Thus, it was discovered that increasing the quality of tax administration in Ukraine is closely related to the increase in foreign direct investment (which determines the expansion of economic activity of legal entities and respectively the growth of the tax base and tax payments to the government). Also it is increasing the total number of entities (increase the number of registered taxpayers is a prerequisite for the growth of tax revenues) and the inflow of population in Ukraine (which generate more tax revenues from personal income tax).

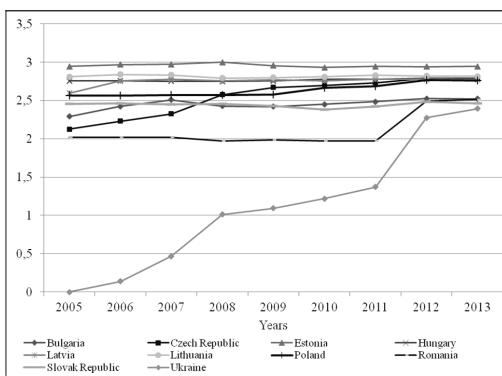
The received results allow putting forward a hypothesis that the presence of impact of the quality of tax administration on the mobility of factors of production in conditions of tax competition. In order to study the hypothesis, takes actuality of cross-country analysis to identify the role of tax administration as a tool of tax competition.

### 3. Determining the impact of the tax administration quality on the distribution of foreign direct investment in Central and Eastern Europe

Cross-country evaluation allows at the same time to evaluate the interaction of the tax administration system in several countries in terms of its tax competitiveness (complete analysis of tax competition consequences).

For analysis purpose there was formed the selected of panel data for 10 countries of Central and Eastern Europe, which are close in terms of economic development, and therefore are the competitors to attract mobile tax bases (Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovak Republic, Ukraine) for the period 2005-2013 years.

Figure 2: Dynamics of the tax administration quality index in Central and Eastern Europe during 2005-2013



Source: Authors' calculations

According to available statistics, tax administration quality index was based on the three indicators – the number of hours spent by taxpayers to prepare and pay taxes, the amount of tax payments during the year, the ratio of the amounts of additional accruals, penalties and compulsorily collected tax debt to the amount of tax revenue. Source of statistical information for two first indicators is a World Bank, while the calculation of share of tax debt in tax revenue based on OECD data. Normalization of indicators was conducted using the formula 2 to determine the maximum and minimum values of indicators in total for the aggregate countries data for the period of research in order to consideration not only the dynamics of the indicator, but also the level of its differentiation between countries.

The estimated value of the correlation between the tax administration quality index which was calculated for Ukraine on the basis of three indicators and pre-calculated index of quality of tax administration based on nine indicators is 0.9142. This demonstrates the ability of reduced index, fully represents the functioning of the tax administration system. The dynamics of the calculated tax administration quality index for the researched countries is presented on Figure 2.

Analysis of the calculated values of the tax administration quality index for the sample of researched countries allows us to highlight that the highest value of the index among the countries has Estonia, and its fluctuations during the observed period are insignificant. In addition, the consistently high level of the quality of tax administration for entities-taxpayers is registered in such countries as Lithuania, Hungary, Latvia and Poland. Comparatively high values of the researched indicator are shown by such countries as Czech Republic, Bulgaria and Slovak Republic, however, the presence of more dynamic changes of the tax administration quality index is observed in these countries. Ukraine and Romania are characterized by the lowest level of the researched index, however, an upward trend of index during the observation period is positive. The revealed trend of researched index allows us to make a conclusion that there is an activation of the convergence processes in tax administration systems of selected countries during the period of observation.

At the same time, comparing trends in the levels of indicators, which are components of tax administration quality index (see Appendix), can note that the number of hours to prepare and pay taxes is lowest for such countries as Estonia, Lithuania, Romania, Slovak Republic. The most positive values of the number of tax payments observed in Estonia, Latvia, Lithuania, Hungary and the Czech Republic, while the lowest level of tax debt ratio to total tax collections is

typical for Estonia, Poland, Hungary and the Czech Republic. These tendencies suggest that the process of improvement of tax administration concerns different aspects in some countries that confirm the necessity of comprehensive assessment of tax administration quality.

Taking into consideration the fact that the indicators, which are included in the calculation of the tax administration quality index in the case of Central and Eastern European countries are characterized, first of all, through the impact on the conditions of business entities operation, it is appropriate to determine the role of the tax administration quality in the process of country's tax competitiveness on the base of the assessment of tax administration impact on the process of mobile capital movement and allocation.

The resulting indicator, which reflects the mobility of tax bases between the countries in this research, is the share of foreign direct investments received by a separate country in total volume of direct foreign investments in the set of countries in the context of the studied years. This parameter illustrates the final result of tax competition between countries for mobile capital.

Taking into consideration existing differences between countries surveyed in terms of orientation to foreign economic activity (level partnerships and economic relations with other countries), as control variables in the model included an indicator of trade openness, which was calculated as a share the total volume of exports and imports goods and services in GDP according to the methodology of the World Bank.

For assessment of tax administration quality influence on capital movement in Central and Eastern Europe used autoregressive distributed lag model (ARDL), for calculation that was chosen pooled-mean group estimator (PMG), which allows identifying long run common effect for the group of countries and average effect in the short run. This instrument is optimal for analysis of the relationship between variables that change over time in the context of groups (in these case countries) which have individual characteristics that may determine the factor variable fluctuation. Process of evaluation was realized using Stata software. The results of estimation long-run and short-run common effects for Central and Eastern Europe countries are presented in Table 5.

The results of calculations allow identifying a statistically significant positive impact of increasing the quality of tax administration to the growth of the share of FDI in Central and Eastern Europe in the long run. Openness of the economy is a factor which intensifies demonstrated

**Table 5: The results of estimation tax administration quality index influence on foreign direct investment distribution in Central and Eastern Europe**

Variables	Impact on foreign direct investment distribution			
	Long-run effect		Short-run effect	
	Coef.	Std. Error	Coef.	Std. Error
<b>Tax administration quality index</b>	0,0708*** (6,37)	0,0111	-0,2938 (-1,28)	0,2294
<b>Trade openness</b>	0,0004*** (2,71)	0,0001	0,0009 (0,62)	0,0015

Note: t-statistics are in parentheses. \*\*\* indicates significance at the 1% level  
Source: Authors' calculations

effect. Therefore, we can make a conclusion that in the process of developing a strategy increasing the tax competitiveness of the country should take into account both tax and non-tax factors of the national economy functioning. At the same time, the estimation of short-term common effect for the investigated group of countries is not allowed to get statistically significant results, confirming the fact that the result of the improvement of the tax administration system is deferred in time, so this parameter of tax system as an instrument of tax competition has rather strategic than tactical character.

The chosen estimator allows also evaluation of the short-term impact of quality of tax administration on the distribution of FDI by countries (see Table 6).

Calculation results show the statistically significant relationships only in certain countries (Czech Republic, Estonia and Romania). Pay attention to the fact that the identified relationships demonstrate the negative impact of the tax administration quality on the share of foreign direct investment into the country. This makes it possible to conclude that, first, owners of capital make decisions about its investing not only based on easing of tax administration process, but they take into account also other factors of attractiveness of a country for investment (for example, Estonia is a leader by the level of the tax administration quality index, but receives enough low share of FDI in relation to other countries in the study group); secondly, changes of the tax administration system in the short term may have a negative effect from the standpoint of taxpayers who are aware of this process as instability of the tax system (during the analyzed period in Czech Republic and Romania fairly significant changes in values of some indicators, which are included in the calculation of the tax administration quality index is observed).

**Table 6: The results of estimation of tax administration quality index influence on foreign direct investment distribution in Central and Eastern Europe by countries in a short term**

Country	Variables	Impact on foreign direct investment distribution	
		Coef.	Std. Error
Bulgaria	Tax administration quality index	0,1512 (0,77)	0,1972
	Trade openness	-0,0007 (-1,27)	0,0005
Czech Republic	Tax administration quality index	-0,6350** (-2,08)	0,3050
	Trade openness	-0,0017 (-0,67)	0,0025
Estonia	Tax administration quality index	-0,7150*** (-5,35)	0,1336
	Trade openness	-0,0003 (-1,45)	0,0002
Hungary	Tax administration quality index	-2,0609 (-0,41)	5,0830
	Trade openness	0,0139 (1,26)	0,0110
Latvia	Tax administration quality index	0,0510 (1,50)	0,3390
	Trade openness	0,0016*** (4,80)	0,0003
Lithuania	Tax administration quality index	0,0863 (0,65)	0,1318
	Trade openness	0,0003 (0,80)	0,0003
Poland	Tax administration quality index	0,5795 (0,30)	1,9509
	Trade openness	0,0002 (0,01)	0,0170
Romania	Tax administration quality index	-0,2221*** (-3,12)	0,0711
	Trade openness	-0,004*** (-2,15)	0,0019
Slovak Republic	Tax administration quality index	-0,0133 (-0,43)	0,3106
	Trade openness	0,0004 (0,53)	0,0007
Ukraine	Tax administration quality index	-0,0405 (-1,64)	0,0247
	Trade openness	-0,0001 (-0,17)	0,0008

Note: t-statistics are in parentheses. \*\*\* indicates significance at the 1% level; \*\* indicates significance at the 5% level  
Source: Authors' calculations

Conducted research allows asserting the important role of the quality of tax administration as a tool of tax competition. Taking into consideration the long-term impact of tax administration quality index on the distribution of FDI, its implementation should be in the context of the development of the tax competitiveness strategy of the country.

## CONCLUSIONS

Strengthening the role of tax competition between countries increases the relevance of search for new instruments for attracting mobile factors of production, one of which is the system of tax administration that can be assessed from the standpoint of the various participants of the tax process. Existing theoretical approaches to the evaluation of tax administration provide its comprehensive assessment that characterizes the system of tax administration by its general efficiency for the national economy of the country. But according to the purpose of the research more interesting is the quality of tax administration for taxpayers because it can be a factor of influence on decision making about choosing the country for work or business activity.

Consequently there is the necessity of development of an integrated tax administration quality index, which is based on the assessment of the factors that characterize the simplicity, transparency and fairness of tax administration to taxpayers and further evaluation of its impact on the movement of mobile factors of production. The practical application of the developed index provides partial and complete analysis according to the basic neoclassical model of tax competition.

Partial analysis was conducted for Ukraine. The calculations for Ukraine predicted determining the dynamic performance, which includes nine indicators that characterize different aspects of the relationship of taxpayers and tax authorities. Discovered trend of the calculated values led to the conclusion of a gradual increase in the quality of tax administration. This trend also indicates an increase of attractiveness of the national economy of Ukraine for economic activity. Detected thesis confirmed the calculated values of correlation coefficients with the following indicators – migration balance (0,8088), number of entities (0,8569), amount of FDI (0,8820), which indicating the presence of statistically significant positive relationship between the growth of the quality of tax administration and increasing the volume of mobile factors of production placed in Ukraine.

Partial analysis cannot adequately define the role of specific factors in increasing the volume of factors of production in the country, because the considered overall effect takes into account the general conditions for economic activity. Therefore to verify the significance of

obtained results there was conducted a complete analysis for a set of countries of Central and Eastern Europe. Taking into account the available statistics, the number of indicators that are included to the tax administration quality index, was reduced to three, which, however, did not lead to a reduction of its informality (level of correlation between the two indexes calculated for Ukraine amounted to 0,9142). Used method of index calculation provides a gradation of its level both in terms of period and by the countries that allows analyzing the total dynamics of the sample.

The calculation results allowed concluding the convergence of the quality of tax administration in Central and Eastern Europe, which may be both a result of the general development of integration processes and harmonization of tax legislation and the consequence of tax competition. This analysis of the dynamics of normalized values of the components of general index demonstrates the presence of significant differences between countries concerning some aspects of simplification the process of tax administration. It also can be a factor of influence on decision making of taxpayers according to their priorities.

Assessing the impact of the tax administration quality index on the movement of mobile production factors in the countries of Central and Eastern Europe was conducted using a share of foreign direct investment attracted to separate country, as the resulting indicator, in the total foreign direct investments received by a sample of the same period. As the method of assessment was chosen pooled-mean group estimator (PMG), which allows detecting common long-term and short-term effects for the group of countries. In a result of evaluation there was found that in the long term the growth of the tax administration quality index in the country by 1% leads to the increase the share of foreign direct investments attracted in its economy by 0,07% on average, which indicates the relevance of consideration the tax administration as an instrument of tax competition in a process of developing strategies of the state tax system.

Note that in the short term period the impact of the quality of tax administration on attracting mobile capital is insignificant for countries as a whole, however, the results, obtained for individual jurisdictions show a negative correlation, which creates reason to assert that improving the tax administration system has to be conducted with the development of other factors. Changes in legislation and administrative procedures should be systematic and consistent in order to avoid violation of the stability of the tax system as a whole.

***Natalia levchenko PhD***

Ukrainian Academy of Banking of National Bank of Ukraine  
Faculty of Banking Technologies, Department of banking  
nevchenko@yandex.ru

***Larisa Sysoyeva PhD***

Ukrainian Academy of Banking of National Bank of Ukraine  
Faculty of Banking Technologies, Department of banking  
lsysoyeva@mail.ru

***Iaryna Samusevych PhD***

***researcher (corresponding author)***

Ukrainian Academy of Banking of National Bank of Ukraine  
Faculty of Banking Technologies, Department of banking  
yarina.samusevych@yandex.ru

## REFERENCES:

- [1] **ENSS, P.** (2008). Tax Competition and Equalization with Asymmetric Regions. *Microsoft Academic Search*. Available at: <http://libra.msra.cn/Publication/5646995/tax-competition-and-equalization-with-asymmetric-regions>.
- [2] **FERNANDEZ, G.** (2001). Strategic Tax Competition with a Mobile Population. *Depeco. Econo*. Available at: <http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/semi/semi050402.pdf>.
- [3] **GILL, J.** (2000). A diagnostic framework for revenue administration. *The World Bank technical paper* No. 472. Available at: <http://siteresources.worldbank.org/INTTPA/Resources/DiagnosticFramework.pdf>.
- [4] **GORDON, R.; WILSON, G.** (2002). Expenditure Competition. *National Bureau of Economic Research*, No. 8189, pp. 1-17. Available at: <http://www.econ.ucsd.edu/~rogordon/zoning6.pdf>.
- [5] **HAUFLER, A.; WOOTON, I.** (2007). Competition for Firms in an Oligopolistic Industry: Do firms or Countries Have to Pay? *CESifo*, No. 1976, pp. 1-31. Available at: <http://epub.ub.uni-muenchen.de/1399/1/munichdp-industry.pdf>.
- [6] **JAKŠTONYTĖ, G.; GIRIŪNAS, L.** (2010) Tax system efficiency evaluation modeling with reference to V. Tanzi criteria. *Economics and Management*, No.15, pp. 941-946. Available at: <http://internet.ktu.lt/lt/mokslas/zurnalai/ekovad/15/1822-6515-2010-941.pdf/>.
- [7] **KIND, H.; MIDELFART-KNARVIK, K.; SCHJELDERUP, G.** (2000) Competing for Capital in a Lumpy World. *Journal of Public Economics*, Vol. 78, No.3, pp. 253-274. Retrieved Available at: [http://www.econstor.eu/bitstream/10419/75683/1/cesi-fo\\_wp252.pdf](http://www.econstor.eu/bitstream/10419/75683/1/cesi-fo_wp252.pdf).
- [8] **MATTHEWS, S.** (2011). What is a "competitive" tax system? *OECD Taxation Working Papers*, No. 2. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/5kg3h0vmd4kj-en>.
- [9] **OECD** (2001). Principles of Good Tax Administration – Practice Note. Available at: <http://www.oecd.org/tax/administration/1907918.pdf>.
- [10] **OECD** (2013). Tax Administration 2013: Comparative information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies, OECD Publishing. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264200814-en>.
- [11] **SKACKAUSKIENĖ, I.** (2010). Tax System Evaluation Model. In: *Business and Management. Selected paper of International Scientific Conference*. Vilnius, pp. 719-727. Available at: [http://leidykla.vgtu.lt/conferences/BUS\\_AND\\_MANA\\_2010/Social\\_and\\_Economical/0719-0727\\_Skackauskiene.pdf](http://leidykla.vgtu.lt/conferences/BUS_AND_MANA_2010/Social_and_Economical/0719-0727_Skackauskiene.pdf).
- [12] **STATE FISCAL SERVICE OF UKRAINE** (2014). [Proceedings official site]. Available at: <http://sfs.gov.ua/>.
- [13] **THE WORLD BANK** (2014). [Proceedings official site]. Available at: <http://data.worldbank.org/indicator>.
- [14] **WILDASIN, D.** (1988). Nash Equilibria in Models of Fiscal Competition. *Journal of Public Economics*, Vol. 35(2), pp. 229-240. Available at: <http://david-wildasin.us/pub/Wildasin-Nash-Equilibria-Models-Fiscal-Competition.pdf>.
- [15] **WILSON, J.** (1999). Theories of Tax Competition. *National Tax Journal*, Vol. 52, No. 5, pp. 269-304. Available at: [http://ntj.tax.org/wwwtax%5Cnjrec.nsf/782D57666F1C796985256AFC007F17B9/\\$FILE/v52n2269.pdf](http://ntj.tax.org/wwwtax%5Cnjrec.nsf/782D57666F1C796985256AFC007F17B9/$FILE/v52n2269.pdf).

## APPENDIX

*Table 1: Dynamics of normalized values of time to prepare and pay taxes in Central and Eastern Europe by countries in 2005-2013*

Country	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bulgaria	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,79	0,81	0,81
Czech Republic	0,58	0,58	0,64	0,64	0,73	0,76	0,76	0,83	0,83
Estonia	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Hungary	0,87	0,87	0,87	0,88	0,88	0,90	0,90	0,90	0,90
Latvia	0,88	0,88	0,90	0,90	0,90	0,89	0,90	0,91	0,91
Lithuania	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	0,95	0,95	0,95	0,95
Poland	0,83	0,83	0,83	0,83	0,84	0,88	0,89	0,90	0,90
Romania	0,95	0,94	0,94	0,94	0,94	0,93	0,93	0,93	0,94
Slovak Republic	0,88	0,88	0,88	0,88	0,91	0,91	0,93	0,94	0,94
Ukraine	0,00	0,00	0,00	0,62	0,67	0,71	0,71	0,80	0,85

Source: Authors' calculations based on World Bank data

*Table 2: Dynamics of normalized values of number of tax payments in Central and Eastern Europe by countries in 2005-2013*

Country	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bulgaria	0,84	0,84	0,94	0,94	0,94	0,94	0,94	0,96	0,96
Czech Republic	0,86	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	0,99	0,99	0,99
Estonia	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	0,99	1,00
Hungary	0,96	0,96	0,95	0,95	0,96	0,95	0,96	0,96	0,96
Latvia	0,84	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Lithuania	0,97	0,97	0,94	0,94	0,96	0,97	0,97	0,97	0,97
Poland	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76	0,84	0,84	0,92	0,92
Romania	0,28	0,28	0,28	0,24	0,24	0,24	0,24	0,76	0,77
Slovak Republic	0,82	0,83	0,83	0,83	0,83	0,83	0,83	0,91	0,91
Ukraine	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,09	0,09	0,85	0,85

Source: Authors' calculations based on World Bank data

*Table 3: Dynamics of normalized values of tax debt ratio to total tax collections in Central and Eastern Europe by countries in 2005-2013*

Country	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bulgaria	0,72	0,85	0,83	0,75	0,75	0,77	0,75	0,76	0,75
Czech Republic	0,69	0,69	0,72	0,98	0,97	0,97	0,98	0,97	0,97
Estonia	0,95	0,97	0,97	1,00	0,95	0,93	0,95	0,95	0,95
Hungary	0,93	0,93	0,93	0,92	0,92	0,93	0,92	0,93	0,90
Latvia	0,87	0,88	0,87	0,85	0,87	0,86	0,88	0,87	0,87
Lithuania	0,88	0,91	0,93	0,89	0,88	0,89	0,91	0,89	0,89
Poland	0,97	0,97	0,98	0,97	0,97	0,95	0,95	0,95	0,94
Romania	0,80	0,80	0,80	0,79	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
Slovak Republic	0,75	0,75	0,74	0,75	0,69	0,64	0,67	0,64	0,62
Ukraine	0,00	0,14	0,47	0,40	0,42	0,42	0,57	0,63	0,70

Source: Authors' calculations based on OECD data

# ZMLUVA O VÝKONE FUNKCIE

## CONTRACT ON PERFORMANCE OF AN OFFICE

Adriána Palajová

### ABSTRAKT

Štúdia sa zaoberá zmluvou o výkone funkcie, ktorá je uzatváraná predovšetkým so štatutárnym orgánom, či členom štatutárneho alebo kontrolného orgánu kapitálových spoločností, teda spoločností s ručením obmedzeným a akciovej spoločnosti. Primárne pojednáva o jej slovenskej regulácii s komparatívnym pohľadom na staršiu a najmä aktuálnu českú úpravu tejto zmluvy. V snahe dosiahnuť komplexnosť predmetnej problematiky zahŕňa text aj výklad, či stanoviská autorov právnej vedy a riešenia z právnej praxe. Analýza v štúdiu je zameraná najmä na práva a povinnosti osoby zastávajúcej funkciu a odmenu pre ňu. Dôvod je ten, že ich úprava je v porovnaní s mandatórom špecifická vzhľadom na skutočnosť, že sú orgánom alebo členom orgánu spoločnosti. Štúdia sa snaží poukazovať na spoločný právny základ, ale aj odlišnosti posudzovaných úprav a na základe toho poskytnúť možné vylepšenia úpravy zmluvy o výkone funkcie v podmienkach Slovenskej republiky.

#### **Kľúčové slová:**

zmluva o výkone funkcie, orgán, člen orgánu, obchodná spoločnosť, práva a povinnosti člena orgánu, odborná starostlivosť, zánik výkonu funkcie, písomná forma zmluvy, mandátna zmluva

### ABSTRACT

*The study deals with a contract on performance of an office which is usually concluded with statutory body or member of the statutory or supervisory body of capital companies, thus limited liability company and joint stock companies. It primarily discusses about the Slovak law arrangement with comparative view of older and especially the current Czech regulation of this contract. The text involves the interpretation and the opinions of the authors of legal science, also solutions of legal practice, everything with effort to achieve the complexity of the issue. The analysis in the study is directed particularly to rights and obligations of person who performs the office and to remuneration for it. This adjustment is specific compared with rights and duties of mandatory (in mandatory contract) considering the fact that they are the body or member of body of the company. It is trying to point the common legal basis, but also differences of assessing legal adjustments and on these bases it provides possible improvements of regulation of contract on performance of an office in the Slovak Republic.*

#### **Keywords:**

*contract on performance of an office, body of the company, member of the body, company, rights and duties of member of body, termination of performance of an office, written form of contract, mandate contract*



## 1. PRÁVNÝ RÁMEC ZMLUVY O VÝKONE FUNKCIE

O základných atribútoch vzniku, existencie a zániku právneho vzťahu medzi obchodnou spoločnosťou na jednej strane a štatutárnym orgánom, resp. jeho členom alebo členom dozornej rady na druhej strane pojednáva slovenský zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v platnom znení (ďalej aj ako „Obchodný zákonník“ alebo „OBZ“) v § 66 ods. 3 nasledovne: „Vzťah medzi spoločnosťou a členom orgánu spoločnosti alebo spoločníkom pri zariadení záležitostí spoločnosti sa spravuje primerane ustanoveniami o mandátnej zmluve, ak zo zmluvy o výkone funkcie uzatvorenej medzi spoločnosťou a členom orgánu spoločnosti alebo spoločníkom, ak bola zmluva o výkone funkcie uzatvorená alebo zo zákona nevyplýva iné určenie práv a povinností. Zmluva o výkone funkcie musí mať písomnú formu a musí ju schváliť valné zhromaždenie spoločnosti alebo písomne všetci spoločníci, ktorí ručia za záväzky spoločnosti neobmedzene. Stanovy akciovej spoločnosti môžu určiť, že zmluvu o výkone funkcie člena predstavenstva schvaľuje dozorná rada.“

Aj predchádzajúca česká právna úprava – zákon č. 513/1991 Sb. Obchodný zákonník (ďalej ako „český Obchodný zákonník“ alebo „čObZ“) obsahovala podobnú reguláciu predmetných vzťahov podľa § 66 ods. 2 v znení: „Vzťah medzi spoločnosťou a osobou, ktorá je štatutárnym orgánom alebo členom štatutárneho či iného orgánu spoločnosti alebo spoločníkom pri zariadení záležitostí spoločnosti, sa riadia primerane ustanoveniami o mandátnej zmluve, pokiaľ zo zmluvy o výkone funkcie, ak bola uzatvorená alebo zo zákona nevyplýva iné určenie práv a povinností. Záväzok k výkonu funkcie je záväzkom osobnej povahy. Zmluva o výkone funkcie musí mať písomnú formu a musí byť schválená valným zhromaždením alebo všetkými spoločníkmi, ktorí ručia za záväzky spoločnosti neobmedzene.“

Vo svojej podstate môžeme zhodnotiť, že vychádzajúc zo spoločného právneho základu bola česká úprava predmetných vzťahov koncipovaná zákonodarcom podobne ako slovenská, bez výrazných rozdielov. Slovenský a aj český zákonodarca zaradili tento vzťah okrem iných do skupiny záväzkových vzťahov vznikajúcich vo vnútri obchodných spoločností vymedzených ustanovením § 261 ods. 6 písm. a) OBZ a § 261 ods. 3 písm. a) čObZ. Vzhľadom na skutočnosť, že sa spravujú III. časťou uvedených Obchodných zákonníkov bez ohľadu na povahu účastníkov, ich právna teória označuje ako absolútne obchody.

Aktuálne je v českom právnom poriadku už obsiahnutá úprava zmluvy o výkone funkcie v zákone č. 90/2012 Sb. o obchodných korporáciách (ďalej ako „Zákon o obchodných korporáciách“ alebo „ZOK“),

a to konkrétne v § 59 a nasl. Regulácia práv a povinností medzi obchodnou korporáciou a členom jej orgánu sa riadi v zmysle § 59 ZOK primerane úpravou príkazu v zákone č. 89/2012 Sb. Občiansky zákonník (ďalej ako „nový český Občiansky zákonník“ alebo „NOBčZ“), teda ustanoveniami § 2430 až § 2444 NOBčZ, iba ak by bola uzatvorená zmluva o výkone funkcie a z nej, resp. z ustanovení Zákona o obchodných korporáciách by vyplývalo niečo iné. Zámer českého zákonodarcu vysvetľuje I. Štenglová (In I. Štenglová a kol., 2013, s. 150-151) s tým, že úprava príkazu bez toho, aby bolo potrebné uzavretie zmluvy o výkone funkcie sa uplatní i na prípady, kedy je uzavretá zmluva o výkone funkcie, a to pre otázky v tejto zmluve či v zákone neupravené. Naopak teda platí, že použitie týchto pravidiel môžu obchodné korporácie a člen jej orgánu vylúčiť tým, že uzatvoria zmluvu o výkone funkcie s komplexnou úpravou vzťahu, takže pre použitie úpravy príkazu neponechajú žiadny priestor. Zmluva o výkone funkcie môže byť uzavretá ako zmluva o príkaze, nič však nebráni tomu, aby ju strany uzavreli ako inú zmluvu, trebárs i zmluvu pracovnú či nepomenovanú; vždy sa však uplatnia pravidlá zodpovednosti za výkon funkcie podľa nového českého Občianskeho zákonníka a Zákona o obchodných korporáciách.

I. Pelikánová (2004, s. 163) k úprave predmetných vzťahov poznamenáva, že § 66 ods. 2 v českom Obchodnom zákonníku bolo jediné ustanovenie, ktoré všeobecne, subsidiárne a dispozitívne riešilo vzťah medzi členom orgánu spoločnosti a spoločnosťou. Do istej miery rámec prekračoval a dotýkal sa taktiež vzťahu spoločníka ku spoločnosti. Od účinnosti zákona č. 370/2000 Sb. však taktiež počítalo s uzavretím špeciálnej zmluvy, ktorú by bolo možné považovať za zmluvný typ nazvaný „zmluva o výkone funkcie“, keby zákonník upravil jej podstatné náležitosti, čo sa však nestalo. Správnejšie bolo totiž považovať ju iba za variantu mandátnej zmluvy. S. Slávik (2008, s. 216-218) pokladá zmluvu o výkone funkcie za inominátnu, keďže ju zákonodarca nezaradil medzi zmluvné typy a nestanovil jej essentialianegotii. Niektorí autori z pohľadu S. Slávika označujú túto zmluvu za variant mandátnej zmluvy (ako I. Pelikánová vyššie). Uvádza aj názor, že tento vzťah nemožno dohodou subjektov subsumovať pod režim mandátnej zmluvy, lebo nejde o založenie mandátnej zmluvy, ale iba o úpravu práv a povinností vo vzťahu, ktorý už vznikol voľbou, či menovaním. Mnohé ustanovenia mandátnej zmluvy budú na daný vzťah nerealizovateľné, v dôsledku kogentnej úpravy výkonu činnosti štatutárneho orgánu. Podobne sa vyjadrovala k tejto skutočnosti aj I. Štenglová (In I. Štenglová - S. Plíva - M. Tomsa, 2009, s. 35) a podotýkala navyše, že mandátna zmluva taktiež zrejme nepokrývala všetky požiadavky, ktoré by takáto zmluva mala mať. Táto zmluva sa však nepochybne blížila svojou povahou k mandátnej zmluve. Naopak

pri pohľade do právnej teórie v období prvej Česko-slovenskej republiky nachádzame výraznejšiu „náklonnosť“ k jednoznačnej regulácii nami posudzovaných vzťahov mandátnou zmluvou. Napr. A. Malovský- Wenig vyjadril názor, že pomer konateľa ku spoločnosti s obmedzeným ručením je spravidla pomerom mandátnym, ak je však za konateľstvo dohodnutá odmena, tiež služobným (Sb. s.č. 7584). (A. Malovský- Wenig, 1947, s. 466) Pokiaľ šlo o vnútorný pomer členov predstavenstva k akciovej spoločnosti, tento je spravidla mandátnym, môže byť však i zmluvou svojho druhu (sui generis), popriprade i služobnou zmluvou. (A. Malovský- Wenig, 1947, s. 278)

Samotná primeranosť použitia mandátnej zmluvy, na ktorú výslovne odkazuje § 66 ods. 3 OBZ a rovnako odkazoval aj § 66 ods. 2 čObZ je v odbornej právnickej literatúre aj zdôvodnená. Podľa I. Pelikánovej (2004, s.164) bola daná najmä tým, že člen orgánu je v závislejšom postavení ako mandatár – podnikateľ vo vzťahu k mandantovi. Niektoré ustanovenia týkajúce sa mandátnej zmluvy boli na člena orgánu neaplikovateľné – to platilo najmä o výpovedi, pretože odvolanie člena orgánu týmto orgánom, resp. odstúpenie člena orgánu z funkcie bolo upravené osobitným ustanovením. Taktiež povinnosť odbornej starostlivosti, ktorá všeobecne platí pre mandatára, je vo vzťahu k členom orgánov nahradená povinnosťou starostlivosťou riadneho hospodára. Pre členov orgánov niektorých obchodných spoločností podriadených osobitným predpisom však platila taktiež povinnosť odbornej starostlivosti (napr. banky). Okrem vlastných ustanovení o mandátnej zmluve vyplývala z § 66 ods. 2 čObZ aplikovateľnosť § 373 a nasl. čObZ o zodpovednosti za škodu, nakoľko však nebola zodpovednosť špeciálne upravená. To malo rozhodujúci význam pre postavenie člena orgánu, pretože tak bol určený rozsah jeho zodpovednosti. (Pelikánová, I., 2004, s.163-164) Na obdobnom princípe „vystavali“ český zákonodarca taktiež aktuálnu úpravu Zmluvy o výkone funkcie v Zákone o obchodných korporáciách, teda odkazom na primeranú aplikáciu príkazu v novom českom Občianskom zákonníku. Je potrebné si v tomto smere ako zdôrazňuje I. Štenglová (In I. Štenglová a kol, 2013, s.151) uvedomiť, že § 59 ods. 1 ZOK odkazuje iba na primerané použitie úpravy a okrem toho je celá rada vzájomných práv a povinností obchodnej korporácie a člena jej orgánu upravená samotným Zákom o obchodných korporáciách či novým českým Občianskym zákonníkom v rámci úpravy orgánov právnických osôb, čo celkom vylučuje z použitia niektoré pravidlá upravené v rámci príkaznej zmluvy (napr. pravidlá konania členov orgánov, zákaz udeľovať členovi štatutárneho orgánu pokyny týkajúce sa obchodného vedenia, povinnosť vykonávať funkciu osobne, povinnosť hradiť škodu a pod.). Pre prípady (ak to nie je dohodnuté v zmlu-

ve o výkone funkcie) sa aplikuje primerane z úpravy príkazu v novom českom Občianskom zákonníku najmä úprava odmeňovania, náhrady nákladov a škôd vzniknutých členovi orgánu v súvislosti s výkonom funkcie.

## 2. OBSAH ZMLUVY O VÝKONE FUNKCIE

Nakoľko slovenský zákonodarca (aj vo svojej podstate aktuálne ani český zákonodarca) neurčuje obsah zmluvy o výkone funkcie vychádzajúc z jeho usmernenia v cit. § 66 ods. 3 OBZ, náležitosti tejto zmluvy môžeme stanoviť len vzhľadom na primeranosť aplikácie mandátnej zmluvy. Základom je predmet zmluvy, ktorým je úprava vzájomných práv a povinností medzi spoločnosťou a orgánom, či členom jej orgánu pri výkone funkcie (konateľa, člena predstavenstva, člena dozornej rady). Orgán, resp. jeho člen (podobne ako mandatára) sa zaväzuje k výkonu funkcie v mene a na účet spoločnosti a v súlade s rozhodnutiami valného zhromaždenia spoločnosti, stanovami, úpravou v Obchodnom zákonníku, s náležitou starostlivosťou, zahŕňajúcou odbornú starostlivosť. Samotná spoločnosť (podobne ako mandant) sa zaväzuje poskytnúť orgánu, resp. jeho členovi informácie potrebné na výkon jeho funkcie a splnenie povinností, ku ktorým sa zaviazal a samozrejme odplatu.

Vymedzenie práv a povinností orgánu, resp. jeho člena vychádza z úpravy jeho právneho postavenia v Obchodnom zákonníku (konkrétne ustanovení jednotlivých obchodných spoločností), v zakladateľskom dokumente spoločnosti (v spoločenskej zmluve alebo v stanovách), či v inom internom predpise spoločnosti (napr. v podpisovom poriadku). Z nášho pohľadu je na mieste prepracovať výkon práv a povinností orgánu, resp. jeho člena, aby reálne zastávanie funkcie bolo podľa predstáv spoločnosti a na jej prospech.

Slovenský zákonodarca v § 66 ods. 3 OBZ nezdôraznil, že záväzok k výkonu funkcie je záväzkom osobnej povahy ako obsahoval § 66 ods. 2 českého Obchodného zákonníka. Vzhľadom na to, je v zmluve o výkone funkcie potrebná úprava povinností orgánu, resp. člena orgánu vykonávať danú funkciu osobne, bez možnosti poveriť tretiu osobu, aby ho pri výkone pôsobnosti jeho funkcie zastupovala. Ideálne je spresnenie odo dňa ustanovenia do funkcie až do jej ukončenia. Určiť možno vykonávanie funkcie pravidelne počas pracovných dní, konkrétne aj uvedením počtu hodín výkonu funkcie do týždňa. Dôležitá je súčinnosť orgánu, resp. jeho člena s ostatnými členmi orgánu a tiež jeho osobná účasť na zasadnutí orgánu, ktorého je členom, či podľa zákonnej požiadavky alebo potreby aj na zasadnutiach iných orgánov. Z právnych teoretikov sa k tomuto vyjadruje S. Slávik (2008, s. 216-218) prezentovaním aj názoru I. Pelikánovej, ktorá označuje závä-

zok plynúci zo zmluvy o výkone funkcie za záväzok intuitu personae (osobnej povahy)<sup>1</sup>. Začlenením uvedeného kvalifikačného znaku do § 66 českého Obchodného zákonníka malo byť povedané, že člen orgánu nemôže plniť svoje povinnosti prostredníctvom zástupcu, výkon tejto funkcie je možný len osobne a individuálne. Bola to jednoznačná odchýlka od úpravy mandátnej zmluvy, ktorá § 568 ods. 1 čOBz vyvolávala pochybnosti. Novelizácia českého Obchodného zákonníka zákonom č. 370/2000 Sb. sa pokúsila nejasnosti odstrániť, i keď autorka sa domnievala, že k rovnakému záveru mohla doviest práve iba požiadavka primeraného použitia úpravy mandátnej zmluvy. I. Pelikánová však ukazuje na to, že zahraničné úpravy niekedy aspoň do istej miery zastúpenia pri schôdzi orgánov pripúšťajú. Funkcia člena predstavenstva teda nebyva chápaná v plnom slova zmysle ako záväzok intuitu personae, má len niektoré rysy, ktoré sa mu približujú. (I. Pelikánová, 2004, s.165-168) S. Slávik však tento názor konfrontuje tvrdením, že člen štatutárneho orgánu spoločnosti sa môže nechať pri výkone tejto funkcie zastúpiť. Tak zhodnocuje, že posúdením právneho vzťahu podľa I. Pelikánovej, znamená jeho pripodobňovanie k vzťahu pracovnoprávnemu, a to je stav ťažko udržateľný. (S. Slávik, 2008, s. 216- 218)

V rámci nadštandardnej úpravy odbornej starostlivosti<sup>2</sup> orgánu, resp. jeho člena je vhodné zakotviť preňho v zmluve o výkone funkcie povinnosť poznať právny rámec ustanovujúci pôsobnosť orgánu, ktorým je, resp. ktorého je členom, poznať podmienky výkonu podnikateľskej činnosti spoločnosti a ďalšie podmienky nevyhnutné pre riadne vykonávanie svojej činnosti (ako štatutárneho orgánu, jeho člena, či člena kontrolného orgánu). Pri rozhodovaní povinnosť si zaobstarať a zohľadniť všetky dostupné informácie týkajúce sa predmetu rozhodnutia. Počas výkonu funkcie je dôležitá povinnosť orgánu, resp. člena orgánu písomne upozorniť orgán alebo valné zhromaždenie o zistení skutočnosti, že rozhodnutie orgánu alebo valného zhromaždenia spoločnosti je v rozpore s právnymi predpismi alebo stanovami spoločnosti, čo by mohlo mať za následok vznik škody a v súvislosti s tým upozorniť spoločnosť na to, aké opatrenia je potrebné urobiť na odstránenie prípadnej hrozby škody. Prípadne uvedená povinnosť upozornenia príslušných orgánov vtedy, ak uvedené rozhodnutie je pre spoločnosť nevhodné alebo neúčelné. Zároveň povinnosť oznámiť túto skutočnosť na najbližšom valnom zhromaždení spoločnosti. V prípade člena kolektívneho orgánu spoločnosti právo na žiadosť jeho stanovisko uviesť

v zápisnici z rokovania orgánu, ak je jeho stanovisko stanoviskom menšiny.

Osoby zastávajúce funkciu štatutárnych orgánov, resp. ich členov, či členov dozornej rady sú zároveň poprednými osobami prezentujúcimi spoločnosť v obchodných kruhoch, a preto v zmluve o výkone funkcie s významnými veľkými obchodnými spoločnosťami sa v záujme udržania ich prestíže isto objavuje a je potrebné aj ustanovenie týkajúce sa správania týchto osôb. Napr. povinnosť dodržiavať najvyššiu možnú etickú úroveň vykonávania funkcie, nepripustnosť akékoľvek konania orgánu, resp. jeho člena, ktoré naruší alebo neskôr nepriaznivo ovplyvní, poškodí alebo zneváži obchodné meno spoločnosti, zároveň nepripustnosť, aby orgán, resp. jeho člen využíval know-how spoločnosti a jej služby s cieľom zabezpečiť pre seba alebo pre tretie osoby prednosť alebo inú neoprávnenú výhodu alebo prospech na úkor spoločnosti.

Spoločnosť sa taktiež zaväzuje vytvoriť orgánu, resp. jeho členovi všetky podmienky potrebné pre riadny výkon jeho funkcie (poskytnúť všetky vnútorné predpisy, písomnosti a doklady spoločnosti). Tento záväzok spoločnosti môže byť ešte viac špecifikovaný vzhľadom na „veľkosť“ a finančné možnosti spoločnosti, napr. poskytnutím mobilného telefónu a osobného motorového vozidla, ktoré by mohol orgán, resp. člen orgánu využívať aj pre súkromné účely. Dokonca by počas doby výkonu svojej funkcie mohol získať osobné motorové vozidlo aj s vodičom, prípadne by toto vozidlo mohol využívať aj bez vodiča. Spoločnosť by mala hradiť orgánu, resp. členovi orgánu všetky účelne vynaložené náklady, ktoré mu preukázateľne vzniknú v súvislosti s výkonom funkcie a budú doložené príslušnými účtovnými dokladmi alebo ich vzniká nárok na ich úhradu vyplýva z platných právnych predpisov. V záujme profesijného rozvoja orgánu, resp. jeho člena na náklady spoločnosti by mohol orgán, resp. člen orgánu realizovať svoje právo zúčastňovania sa odborných podujatí na účely prehĺbenia si kvalifikácie, za podmienkou, že nie je v pracovnoprávnom vzťahu so spoločnosťou v orgáne, ktorej vykonáva funkciu člena tohto orgánu.

### 3. ODMENA ZA VÝKON FUNKCIE

Odmena pre orgán, resp. člena orgánu je ďalšou významnou náležitosťou zmluvy o výkone funkcie. V tejto súvislosti je potrebné určiť o akú odmenu pôjde, v akej výške, v akých časových intervaloch bude vyplácaná, či napr. má orgán, resp. jeho člen nárok na odmenu

1) Takéto záväzky sú viazané na konkrétnu individuálnu osobnosť povinného, smrťou povinného zanikajú, zastúpenie nie je možné atď. Osobná povaha záväzku znamená taktiež, že pokiaľ v dôsledku akejkoľvek okolnosti nemôže konkrétna osoba povinnosť splniť, dôjde k zániku záväzku v dôsledku nemožnosti plnenia.

2) V zmysle českej úpravy (aj aktuálnej v Zákone o obchodných korporáciách) starostlivosť riadneho hospodára.

v celom rozsahu (alebo len sčasti) za obdobie jeho práceneschopnosti nepresahujúcej istý počet dní, ako počas pracovných dní v roku, počas ktorých je oprávnený čerpať voľno bez plnenia si povinností podľa zmluvy o výkone funkcie. Obsiahnuté môže byť v tejto zmluve aj ustanovenie o trinásť mesačnej odmene, mimoriadnej odmene za mimoriadne pracovné výsledky alebo aj o mimoriadnom bonuse závislom od plnenia ročných úloh (vyjadrenom percentuálne z dohodnutej odmeny). Dohodnutá odmena zväčša zahŕňa všetky výdavky, ktoré vzniknú členovi orgánu, resp. jeho členovi v súvislosti s výkonom funkcie s výnimkou daní, odvodových povinností, poplatkov a iných výdavkov, ktoré ním boli preukázateľne uhradené. Pri vykonávaní pracovných ciest má člen predstavenstva nárok aj na cestovné náhrady, pri zahraničnej služobnej ceste na vreckové v cudzej mene v určenej výške, a to v zmysle príslušných právnych predpisov, taktiež využiť v prípade vlakovej dopravy 1. triedu, či leteckej dopravy triedu businessclass.

V odbornej právnej literatúre sa stretávame s rôznymi názormi k odplateľnosti, či bezodplatnosti funkcie orgánu, resp. člena orgánu spoločnosti. Pokiaľ ide o zmluvu o výkone funkcie konateľa, mala by podľa I. Feketeho (2004, s. 452) obsahovať aj spôsob odmeňovania konateľov, buď určením fixnej odmeny za dosiahnutie určitých hospodárskych ukazovateľov alebo formou podielu konateľa na zisku spoločnosti (tantiémy), príp. kumuláciou oboch foriem odmien. P. Strapáč zvyrazňuje potrebu bezodplatnosti výkonu funkcie dohodnúť priamo v zmluve o výkone funkcie, pretože ak by takéto ustanovenie chýbalo, použili by sa primerane ustanovenia spomínanej mandátnej zmluvy, a tá si odplateľnosť vyžaduje. Kládie si otázku, čo možno považovať za odmenu obvyklú. Jej stanovenie je veľmi zložitá, lebo platové pomery členov štatutárnych orgánov nie sú verejne dostupné a do úvahy je potrebné vziať aj iné faktory (predmet podnikania, hospodárenie spoločnosti). Odporúča v záujme vyhnutia sa súdnym sporom presne určiť výšku odmeny. (www.pp.sk, 31.5.2012)

Aktuálna česká úprava Zákona o obchodných korporáciách taktiež obsah zmluvy o výkone funkcie komplexne neupravuje (je teda na zmluvných stranách, ako si ho dohodnú) a iba § 60 ZOK ustanovuje náležitosti týkajúce sa odmeňovania, ktoré by mala táto zmluva v kapitálových spoločnostiach upravovať. Ako poukazuje I. Štenglová (In I. Štenglová a kol., 2013, s.151) záväzným je ustanovenie § 59 ods. 3 ZOK, ktoré zakladá nevyvráťiteľnú domnienku o bezodplatnosti výkonu funkcie čo je dôsledok toho, že odmeňovanie je v zmluve

o výkone funkcie dojednané v rozpore so Zákomom o obchodných korporáciách (najmä s § 59 ods. 2 ZOK a § 60 ZOK), teda i toho, že v zmluve nie je dojednané vôbec (keď jeho dojednanie ukladá § 60 ZOK pre kapitálové spoločnosti). Podľa § 777 ods. 3 ZOK sa výkon funkcie považuje za bezplatný i vtedy, ak sa neprispôsobili dojednaná zmlúv o výkone funkcie a o odmene ZOK do 6 mesiacov odo dňa jeho účinnosti. Ustanovenie § 59 ods. 3 ZOK vylučuje z pravidla o bezplatnom výkone funkcie 3 prípady (viď viac I. Štenglová a kol., 2013, s.152) Ak nie je dohodnutá zmluva o výkone funkcie z iných dôvodov než podľa § 59 ods. 4 ZOK, uplatní sa pre stanovenie odmeny člena orgánu § 2438 NObčZ a spoločnosť poskytne členovi orgánu odmenu v obvyklej výške. Odmena obvyklá patrí členovi orgánu i v prípadoch podľa § 59 ods. 4 ZOK s tým, že zákon modifikuje okamih, ku ktorému sa určuje výška obvyklej odmeny vo vziašanosti na to, či bola platne uzavretá zmluva o výkone funkcie či nie (teda v dobe uzavretia zmluvy alebo v dobe vzniku funkcie).

Ako sme už uviedli, ustanovenie §60 ZOK predpisuje, ktoré náležitosti týkajúce sa odmeňovania musí zmluva o výkone funkcie v kapitálovej spoločnosti obsahovať a čo teda musí byť schválené valným zhromaždením. Nedostatok niektorých z uvedených náležitostí (alebo trebárs i všetkých) však nespôsobuje bez ďalšieho neplatnosť zmluvy. Dôsledky absencie niektorých náležitostí zmluvy rieši § 59 ods. 3 a 4 ZOK vo väzbe na to, kto ich spôsobil a následne sa uplatní úprava neplatnosti právnych konaní podľa § 574 a nasl. NObčZ. Ustanovenie §60 písm. a) ZOK príkladným spôsobom vymedzuje, čo sa považuje za odmenu v zmysle §59 ods. 3 a 4 ZOK, pričom z nej vyplýva, že tento pojem je chápaný veľmi široko.<sup>3</sup> I. Štenglová (In I. Štenglová a kol., 2013, s.153-154) ku konštrukcii odmeňovania uvádza, že je úplne na zmluvných stranách zmluvy o výkone funkcie, či dohodnú niektoré zložky odmeňovania pevnou čiastkou, či určitý spôsob ich výpočtu alebo zvolia kombináciu oboch. Zvolený spôsob výpočtu musí byť určitý do tej miery, aby bolo možné výšku odmeny jednoznačne stanoviť. To nebráni tomu, aby boli niektoré zložky odmeňovania viazané na hospodársky výsledok obchodnej korporácie, musia však byť stanovené jednoznačné kritériá pre určenie takejto časti odmeny. Poskytovanie iných odmien než schválených v rámci schvaľovania zmluvy o výkone funkcie rieši § 61 ods.1 ZOK, ktorý logicky nadväzuje na §60 ZOK. Všetko, čo spoločnosť poskytne členovi orgánu v súvislosti s výkonom funkcie a čo nebude zahrnuté do zmluvy o výkone funkcie (a teda schválené valným zhromaždením) alebo do vnútorného predpisu<sup>4</sup> schvál-

- 3) Patrí sem akékoľvek plnenie poskytované členovi orgánu v súvislosti s výkonom funkcie, vrátane naturálnych plnení (napr. byt, auto a pod.) a rovnako príspevky na budúce zabezpečenie, teda okrem dôchodkového pripojenia treba i niektoré druhy úrazového poistenia... Za odmenu považuje zákon ako vyplýva z §60 písm. c) ZOK i podiel na zisku a ako vyplýva z §60 písm. d) i bonusy spočívajúce v cenných papieroch.
- 4) Plnenia, ktoré upraví vnútorný predpis, podliehajú tomuto režimu taktiež.

neho valným zhromaždením (a nie je ani plnením, na ktoré plynie právo z právneho predpisu), podlieha režimu § 61 ods. 1 ZOK. Dôsledkom nedostatku predpísaného súhlasu príslušného orgánu či vyjadrení kontrolného orgánu je, že plnenie nie je možné poskytnúť, a pokiaľ poskytnuté bude, je bezdôvodným obohatením (§ 2991 NObčZ), ktoré je člen orgánu povinný obchodnej korporácii vydať. Plnenie podľa zmluvy o výkone funkcie alebo podľa § 61 odst.1 ZOK (iné) sa neposkytne, pokiaľ výkon funkcie zrejme prispel k nepriaznivému hospodárskemu výsledku obchodnej korporácie (čo bude vecou posudzenia konkrétnych okolností prípadu), ibaže ten, kto schválil zmluvu o výkone funkcie rozhodne inak. Prispievanie člena korporácie k nepriaznivému hospodárskemu výsledku nemôže byť iba nepatrné. Je otázkou, ktorý orgán môže schváliť výnimku podľa § 61 ods. 2 ZOK za situácie, kedy nie je predpísaný súhlas žiadneho orgánu pre schválenie zmluvy o výkone funkcie. V tomto prípade bude schvaľovať poskytnutie plnenia orgán najvyšší, pretože podľa úsudku I. Štenglovej (In I. Štenglová a kol., 2013, s.154) všetky ostatné orgány sa v tejto súvislosti môžu ocitnúť v konflikte záujmov. (čo nie je samozrejme vylúčené ani u jednotlivých členov najvyššieho orgánu) a s vyjadrením kontrolného orgánu, ak bol zriadený. Ustanovenie § 61 ods. 3 ZOK sa vzťahuje obdobne na tie plnenia (určenie mzdy a iné plnenia) poberajúce zamestnancom, ktorý je súčasne členom orgánu obchodnej korporácie alebo osobe jemu blízkej. Je možné z pohľadu I. Štenglovej (In I. Štenglová a kol., 2013, s.155) zvážiť, či pokiaľ ide o osobu blízku- vzťahovať § 61 ods. 3 ZOK na všetky plnenia poskytované tejto osobe obchodnou korporáciou alebo len na plnenie jej poskytované z pracovnoprávneho vzťahu. Súdí, že pôjde iba o plnenie z pracovnoprávneho vzťahu, pretože na plnenie poskytované na základe iných zmlúv sa aplikujú § 55, § 56, § 57 ZOK.

#### 4. ZÁNIK VÝKONU FUNKCIE

Funkcia člena orgánu môže zaniknúť smrťou, zánikom spoločnosti, uplynutím funkčného obdobia, vzdaním sa, odvolaním, prípadne ďalšími spôsobmi, ak sú splnené podmienky uvedené v zmluve o výkone funkcie. I. Fekeťe (2004, s.452-453) dodáva, že zmluva by mohla upraviť aj okolnosti zániku funkcie konateľa, najmä v prípade odstúpenia z funkcie alebo pri odvolaní z funkcie, môže ustanoviť postup vzdania sa konateľa funkcie.

Obchodný zákonník stanovuje v takomto prípade povinnosť, aby príslušný orgán spoločnosti do 3 mesiacov od zániku funkcie člena orgánu ustanovil nového člena, lebo porušenie tejto povinnosti by mohlo viesť k zrušeniu spoločnosti v zmysle § 68 ods. 6 písm. a) OBZ. Osobitne sú upravené podmienky vzdania sa funkcie resp. odvolania z funkcie z dôvodu zabezpečenia právnej istoty osôb vykonávajúcich funkciu členov orgánu spoločnosti, na

čo poukazuje T. Illeš (In J. Suchoža a kol., 2007, s. 186-187) V prípade absencie osobitnej úpravy je vzdanie sa funkcie ako jednostranný právny úkon účinné odo dňa účinnosti prvého zasadnutia orgánu, ktorý je oprávnený vymenovať alebo zvoliť nového člena orgánu nasledujúceho po doručení vzdania sa funkcie. Ak sa člen orgánu vzdá svojej funkcie na zasadnutí orgánu spoločnosti, ktorý je oprávnený vymenovať alebo zvoliť nového člena orgánu, je vzdanie sa funkcie účinné okamžite. Ak je príslušný orgán spoločnosti, ktorý je oprávnený vymenovať alebo zvoliť nového člena orgánu spoločnosti nečinný po dobu 3 mesiacov od doručenia vzdania sa funkcie, je vzdanie sa funkcie účinné od prvého dňa nasledujúceho po uplynutí tejto lehoty. V prípade absencie osobitnej úpravy v zákone, spoločenskej zmluve alebo v stanovách je odvolanie z funkcie účinné prijatím rozhodnutia príslušným orgánom spoločnosti. V porovnaní so slovenskou úpravou môžeme povedať, že aktuálna česká v Zákone o obchodných korporáciách neustanovuje pre odstúpenie z funkcie skoro žiadne podmienky. Odstúpiť od zmluvy nesmie urobiť člen orgánu v dobe, ktorá je pre obchodnú korporáciu nevhodná. Či je tomu tak, z pohľadu I. Štenglovej (In I. Štenglová a kol., 2013, s.152) sa posúdi podľa konkrétnych okolností prípadu (napr. korporácia čelí silnej verejnej kritike, ktorej sa bráni a odstúpenie z funkcie bez vážneho dôvodu by bolo možné považovať za uznanie dôvodnosti takejto kritiky). Vzhľadom k tomu, že zákon nestanovuje dôvody, pre ktoré je možné z funkcie odstúpiť (teda odstúpiť je možné z akéhokoľvek dôvodu), nie je nutné v odstúpení dôvody uvádzať. Zákon o obchodných korporáciách neurčuje spôsob oznámenia odstúpenia, možné je tak spraviť aj neformálne, vždy však takým spôsobom, aby sa dostalo do dispozičnej sféry orgánu, ktorému je určené, resp. do dispozičnej sféry spoločnosti (napr. na zasadnutí orgánu, ktorý ho do funkcie zvolil, resp. mimo zasadnutia a písomné odstúpenie zaslať na adresu spoločnosti). Zákon nelimituje ani to, ako upraviť oznámenie o odstúpení spoločenská zmluva, či zmluva o výkone funkcie, ale vždy tu existuje korigácia dobrými mravmi podľa § 580 ods. 1 a § 588 NObčZ. Za samostatný spôsob zániku funkcie člena predstavenstva považuje P. Strupáč (2013, s. 323) aj dohodu medzi členom predstavenstva a akciovou spoločnosťou, ktorej podstatné náležitosti aj uvádza. Domnieva sa však, že výkon funkcie člena predstavenstva nebude možné skončiť dohodou bez vedomia akcionárov. Takúto dohodu uzavretú iba medzi členmi predstavenstva považuje za absolútne neplatnú. Zastáva aj názor, že možné je uzavrieť dohodu medzi členom predstavenstva a spoločnosťou o skončení výkonu funkcie, ktorú dajú následne na schválenie valnému zhromaždeniu spoločnosti. Podľa jeho názoru pôjde o výnimočný prípad, s ktorým sa v praxi stretne len zriedkavo. Ako dôvod skončenia výkonu funkcie člena predstavenstva vidí snahu o ochranu dobrej povesti člena predstavenstva, popri prípade snahu o korektné ukončenie výkonu funkcie pred uplynutím funkčného obdobia.

## 5. OSTATNÉ K ZMLUVE O VÝKONE FUNKCIE

Okrem nami analyzovaných náležitostí zmluvy o výkone funkcie I. Fekete (2004, s. 452-453)<sup>5</sup> uvádza, že dôležitou súčasťou zmluvy by bola konkurenčná doložka, ale aj sankcie za závažné porušenie povinností (napr. zmluvná pokuta). Prídávame aj precíziu zodpovednosti orgánu, resp. jeho člena za spôsobenú škodu pri výkone funkcie. V prípade, ak by bol konateľ, resp. člen orgánu zároveň aj vedúcim zamestnancom spoločnosti, možno do zmluvy o výkone funkcie zahrnúť aj ustanovenia upravujúce práva a povinnosti z pracovnoprávneho vzťahu. V takomto prípade by mala zmluva o výkone funkcie povahu zmiešanej zmluvy. Vzhľadom na uvedení obsah zmluvy o výkone funkcie môžeme zhodnotiť z pohľadu T. Dvořáka (2000, s. 58-59), že právna úprava v § 66 slovenského a českého Obchodného zákonníka je vystavaná na nasledovných základných princípoch:

- právna úprava sa vzťahuje ako na štatutárne i na kontrolné orgány,
- podstatou právneho vzťahu člena korporácie k tejto korporácii je príkaz spoločníkov členom orgánov ku správe všetkých záležitostí korporácie, členovia orgánov korporácie sú oprávnení a povinní postarať sa o správu týchto záležitostí,
- členovia korporácie sú povinní si pri správe záležitostí korporácie počínať ako hovorili Rimanía diligentiā spatriis familias, teda so starostlivosťou riadneho hospodára. Obchodný zákonník síce rozlišuje u jednotlivých druhov obchodných spoločností medzi starostlivosťou odbornou a náležitou, tento rozdiel však nič nemení na povinnosti členov orgánov korporácie konať riadne, svedomite a odborne pri správe záležitostí korporácie, čo ostatne vyplýva z § 567 ods. 1 čObZ vo zväzbe na § 66 ods. 2 ObZ.

Predpokladom platnosti zmluvy o výkone funkcie ako zdôrazňuje T. Illeš (In J. Suchoža a kol., 2007, s. 186) je písomná forma a jej schválenie valným zhromaždením spoločnosti (v s.r.o. prostou väčšinou hlasov prítomných spoločníkov, v a.s. väčšinou hlasov prítomných akcionárov) alebo písomne všetkými neobmedzene ručiacimi spoločníkmi (vo v.o.s. a v k.s.). Slovenský zákonodarca však navyše (v porovnaní s predchádzajúcou českou úpravou v Obchodnom zákonníku) umožňuje v stanovách akciovej spoločnosti určiť, že zmluvu o výkone funkcie člena predstavenstva schvaľuje dozorná rada. V českom Zákone o obchodných korporáciách je rovna-

ko písomná forma zmluvy o výkone funkcie požadovaná v zmysle § 59 ods. 2 a iba pre zmluvy uzatvárané s členmi orgánov kapitálových spoločností. Ako upozorňuje I. Štenglová (In I. Štenglová a kol, 2013, s. 151) neplatia teda pre verejnú obchodnú spoločnosť, komanditnú spoločnosť, európske hospodárske záujmové združenie a družstvo. Dôsledky nedodržania písomnej formy upravuje § 582 ods.1 NObčZ<sup>6</sup>.

## ZÁVER

Je otázne, či skutočnosť, že v slovenskom právnom poriadku nemáme úpravu zmluvy o výkone funkcie ako samostatný zmluvný typ je výrazným nedostatkom. Špecifickosť tejto zmluvy podľa nás spočíva v tom, že nezakladá vznik štandardného zmluvného vzťahu ako iné zmluvné typy obsiahnuté v Obchodnom zákonníku. Osoba zastávajúca funkciu orgánu, resp. člena orgánu plnením svojich povinností v zmysle ustanovení zmluvy o výkone funkcie alebo mandátnej zmluvy (resp. príkazu podľa aktuálnej českej úpravy) zabezpečuje fungovanie samostatného subjektu práva – obchodnej spoločnosti. Myslíme si, že pre laikov by bola kompletná úprava vyhovujúca. Ťažko si však vieme predstaviť vytvorenie univerzálneho „modelu“ zmluvy o výkone funkcie, ktorý by bol aplikovateľný na osoby zastávajúce funkciu orgánu, či členov rôznych orgánov obchodných spoločností. Rámcová úprava tejto zmluvy a primeranosť aplikácie ustanovení mandátnej zmluvy (resp. príkazu ako bolo už uvedené) tak vytvára z nášho pohľadu priestor pre reguláciu viacerých náležitostí vzhľadom na predstavy, potreby a finančné možnosti konkrétnej spoločnosti.

Iba jediné ustanovenie § 66 ods. 3 v slovenskom Obchodnom zákonníku vymedzuje režim právnej regulácie vzťahu medzi spoločnosťou a orgánom, resp. členom orgánu spoločnosti. Jeho zásadným nedostatkom je to, že zákonodarca neuviedol jednoznačne, či výkon funkcie orgánu, resp. jeho člena je bezodplatný alebo za odplatu. Táto záležitosť aj s ohľadom na osobitosť výkonu funkcie v porovnaní s mandátom si podľa nás vyžaduje dostatočnú úpravu v samotnej zmluve o výkone funkcie aj s prípadnými ďalšími pôžitkami spojenými s výkonom funkcie. Ostatné náležitosti zmluvy sa riadia príslušnými ustanoveniami Obchodného zákonníka o danom orgáne, primerane ustanoveniami mandátnej zmluvy, či rozhodnutiami valného zhromaždenia. Za pozornosť stojí do zmluvy o výkone funkcie uviesť, že výkon funkcie je osobný a nezastupiteľný inou osobou, nakoľko to v zákone taktiež absentuje. Vhodné je aj konkretizovať spôsob konania orgánu, resp. jeho člena pri

5) Vymenováva aj body, ktoré by mala zmluva o výkone funkcie obsahovať (viď viac I. Fekete 2004, s.452-453).

6) Podľa tohto ustanovenia, ak nie je právne konanie urobené vo forme stanovenej zákonom, je neplatné, ibaže strany vadu dodatočne „zhoja“.

určitých úkonoch, t.j. samostatne, či spoločne s inými členmi kolektívneho orgánu alebo pri koexistencii s prokuristom spoločnosti ohľadne ich kontrasignácie. Tieto záležitosti by slovenský zákonodarca mal regulovať podobne ako český zákonodarca v Zákone o obchodných korporáciách.

**JUDr. Adriána Palajová**

Katedra ekonómie, oceňovania,  
spoločenských vied a práva  
Bankovní inštitút vysoká škola  
zahraničná vysoká škola Banská Bystrica  
adriana.palajova@gmail.com

## LITERATÚRA

- [1] DVOŘÁK, T. Povaha právního vztahu členů orgánů k obchodním společnostem a družstvům. In Právní rozhledy. Praha: C.H.Beck, s.r.o., ISSN 1210-6410, 2000, roč. 8, č. 2, s. 58- 61.
- [2] FEKETE, I. Spoločnosť s ručením obmedzeným. Bratislava: EPOS, 2004. 688s. ISBN 80-8057-584-3.
- [3] MALOVSKÝ-WENIG, A. Příručka obchodního práva. 1.vyd. Praha: Československý Kompas, 1947, 510s. ISBN [neuveďené].
- [4] PELIKÁNOVÁ, I. Komentář k Obchodnímu zákoníku. 2 díl (§ 56-104e). Praha: ASPI Publishing, 2004, 576 s., ISBN 80-86395-99-5.
- [5] SLÁVIK, S. Zmluva o výkone funkcie alebo faktický pracovný pomer? In Justičná revue. Bratislava: Poradca podnikateľa, 2008, ISSN 1335-6461, č. 2, s. 216- 227.
- [6] STRAPÁČ, P. a kol. Orgány obchodných spoločností a družstva s judikatúrou. Bratislava: EUROUNION, 2013, 600 s., ISBN 978-80-89374-23-6.
- [7] STRAPÁČ, P. Právo na odmenu za výkon funkcie člena predstavenstva akciovej spoločnosti. Dostupné na: <[http://www.pp.sk/1570/Pravo-na-odmenu-za-vykon-funkcie-clena-predstavenstva-akciovej-spolocnosti\\_PAM41662.aspx](http://www.pp.sk/1570/Pravo-na-odmenu-za-vykon-funkcie-clena-predstavenstva-akciovej-spolocnosti_PAM41662.aspx)>,[cit. 31.05.2012].
- [8] SUCHOŽA, J. a kol. Obchodný zákonník a súvisiace predpisy – Komentár. 1.vyd.
- [9] Bratislava: EUROUNION, 2007. 1023s. ISBN 978-80-88984-98-6.
- [10] ŠTENGLOVÁ, I., PLÍVA, S., TOMSA, M. a kol. Obchodní zákoník. Komentář. 12. vyd. Praha : C. H. Beck, 2009. 1397 s. ISBN 978-80-7400-055-3.
- [11] ŠTENGLOVÁ I. a kol. Zákon o obchodních korporacích. Velký komentář. 1.vyd. Praha: C.H.Beck, 2013, 1008s. ISBN 978-80-7400-480-3.
- [12] Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov.
- [13] Zákon č. 513/1991 Sb. Obchodní zákoník v platném znění.
- [14] Zákon č. 89/2012 Sb. Občanský zákoník.
- [15] Zákon č. 90/2012 Sb. o obchodních korporacích.

# RŮST, ROVNOST A PRACOVNÍ MÍSTA

## GROWTH, EQUALITY AND JOBS

Tanweer Ali

### ABSTRAKT

Článek si klade za cíl diskutovat relevanci růstu, a to zejména v souvislosti s tím, jak je uvažován v rámci hrubého domácího produktu jako měřítko hospodářského úspěchu. Zkoumáme v tomto kontextu důležitost rovnosti pro obecné blaho a význam práce. Hlavním argumentem článku, čerpajícího z nejnovější zahraniční literatury, je, že plná zaměstnanost představuje vhodnější cíl politiky. I když autor upřednostňuje určitou formu záruky práce, přemítá o nedostacích takovýchto programů, přičemž dochází k závěru, že tyto programy patří do širšího rámce politických možností. V závěru článek spojuje společenské výhody plné zaměstnanosti vzhledem k dopadu ekonomiky na životní prostředí, pokud je ta zaměřena na materiální růst.

#### Klíčová slova:

růst, plná zaměstnanost, rovnost, klimatická změna, práva

### ABSTRACT

*This article aims to discuss the relevant of growth, especially as conceptualised in the Gross Domestic Product, as a measure of economic success. We examine the importance of equality on general well-being and the importance of work in this context. The main argument presented, drawing on the most recent international literature, is that full employment represents a better policy target. Whilst the author favours some form of job guarantee, we consider the shortcomings of such schemes, concluding that they belong within a broader framework of policy options. The article concludes by integrating the social benefit of full employment with a consideration of the environmental impact of a focus on material growth.*

#### **Key words:**

*growth, full employment, equality, climate change, rights*



## ÚVOD

*„Hrubý národní produkt však nezachycuje stav zdraví našich dětí, kvalitu jejich vzdělání nebo radost ze hry. Nevystihuje krásu naší poezie nebo pevnost našich manželství, inteligentnost našich veřejných rozprav či integritu veřejných činitelů.*

*Nepoměříje ani náš důvtip či naši smělost, ani moudrost či učinnost, ani náš soucit či naši oddanost své zemi, měří zkrátka všechno, vyjma toho, co činí život životem, jenž stojí za to žít.“ (Kennedy, 1968)*

Slova amerického senátora a prezidentského kandidáta Roberta Kennedyho, zdá se, shrnují potíže s hrubým národním produktem (HNP) a jeho blízkým příbuzným hrubým domácím produktem (HDP) coby primárními měřítky blahobytu. I když byly četné pokusy nahradit HDP jiným ukazatelem úspěchu hospodářské politiky – za pozornost stojí zejména úsilí komise zřízené bývalým francouzským prezidentem Nicolasem Sarkozym – a v posledních desetiletích vzniklo mnoho alternativních či doplňkových indexů, HDP se drží ve středu pozornosti tvůrců politiky, ekonomů, statistických úřadů i sdělovacích prostředků. Otazník visí nejen nad platností HDP jakožto vhodného měřítka růstu, ale i nad tím, zda obecně růst jako takový, zejména růst materialistické spotřeby, je pro tvůrce politik vůbec užitečný cíl. Cílem tohoto článku je podívat se blíže právě na tuto druhou otázku, spíše než se věnovat alternativním měřítkům ekonomické výkonnosti.

V roce 1930 předpovídal John Maynard Keynes (2009) svět, v němž růst a technologický pokrok budou znamenat, že to, co on nazval „ekonomický problém“, tj. problém zajištění základních životních potřeb lidstva, bude už dávno vyřešeno. Lidstvo, osvobozené od nutnosti uspokojování základních fyzických potřeb, se bude moci těšit na život vyplněný volným časem, na život „bezprostředního zakoušení věcí a radosti z nich, lilie se přece také nelopotí, nepředou ani netkají“. (Keynes, 2009, str. 201) Skutečně nejzávažnějším problémem této nadcházející éry by údajně bylo přivyknout absenci potřeby usilovat o něco, hlavní lidské starosti po celou historii až doposud. Prý bychom vedli život v souladu s blahodárnějšími morálními hodnotami: „hrabivost a lichva a opatrnost musejí být našimi bohy ještě o něco déle. Pouze ony nás mohou dovést skrze tunel ekonomické nutnosti k dennímu světlu“. (Keynes, 2009, s. 201)

Keynesovo proroctví by se mohlo zdát ve zpětném pohledu přespříliš optimistické. Hrabivost s lichvou očividně neskomírají na úbytě a shon po čím dál větší materiální hojnosti jakoby nebere konce. Tim Jackson, profesor udržitelného rozvoje na Surreyjské univerzitě, přičítá toto zdánlivě nekončící bažení po hmotných

statcích naší touze po novém, po nových věcech. Vedle negativních environmentálních dopadů růstu materialistické spotřeby, u stále většího dílu světové populace, upozorňuje Jackson na to, že růst selhává v tom, že nepřináší lidem žádná skutečná zlepšení kvality života. Svízel moderního života shrnuje ve svém vystoupení na TEDu 2010 těmito slovy: „Je to příběh o nás, o lidech, kteří jsme přesvědčováni, abychom utráceli peníze, které nemáme, za věci, které nepotřebujeme, abychom tak vytvořili dojem nemající valného trvání před lidmi, na nichž nám nezáleží.“ (Jackson, 2010)

## 1. RŮST NEBO ROVNOST?

Nicméně i přes zdánlivě neuhasilnou touhu po materiálním růstu existují v některých zemích světa důkazy, že toto není právě optimální měřítko úspěchu nebo štěstí v mnoha rovinách. Vyspělý svět se snad už opravdu vymanol z Keynesova „tunelu nutnosti“. Důkazy v tomto směru přednesl Wilkinsonem a Pickettovou v knize *The Spirit Level* (2010) naznačují, že jakmile nějaká země dosáhne určité úrovně hospodářského rozvoje, další materiální růst už nepřispívá k zlepšování celé řady ukazatelů blahobytu včetně očekávané délky života, kojenecské úmrtnosti, celkového zdravotního stavu populace, výsledků ve vzdělávání, míry kriminality, drogové závislosti a sociální mobility, jakož i míry štěstí a stresu. S odvoláním na Keynesa uvádějí, že: „pro drtivou většinu lidí v bohatých zemích se nesnáze v životě už netýkají toho, jak si naplnit žaludek, sehnat čistou vodu a být v teple... Obyvatelstvo v bohatých zemích dospělo na konec dlouhé historické poutě.“ (Wilkinson a Pickettová, 2010, Kapitola 1: The end of an era, str. 5-6)

Wilkinson a Pickettová (2010) podrobně dokládají, čerpající z rozsáhlých datových souborů, že rozdily v mnoha ukazatelích kvality života mezi bohatými společnostmi, i přes významné rozdíly v průměrných příjmových hladinách, jsou daleko méně výrazné než rozdíly mezi různými sociálními skupinami v těchto společnostech. Jinými slovy se zdá, že příjmové nerovnosti ve společnosti zřejmě ovlivňují kvalitu života víc nežli celková hladina příjmu dané společnosti, jakmile je už dosaženo určitého stupně blahobytu a je zajištěno základní životní. Grafy otištěné v knize *The Spirit Level*, které ukazují, jak v rámci celé řady ukazatelů je rovnost lepším ukazatelem výkonnosti u bohatých zemí než příjmy, jsou k dispozici k nahlédnutí online (The Equality Trust).

A skutečně v letech po zveřejnění *The Spirit Level* narůstaly obavy ohledně nerovnosti a ty nyní zaujímají ústřední postavení v debatě o světové ekonomice. Namátkou Kumhof a Rancière (2010) zdůraznili roli ekonomické nerovnosti při zvyšování úrovně zadluženosti v soukromém sektoru ve vyspělých společnostech – klíčové příčiny globální finanční krize. Široce uznávaná kniha

Thomase Pikettyho (2014) podrobně rozebírá příčiny a důsledky zvyšování koncentrace bohatství za poslední tři desetiletí. Téma se dostalo do popředí i na takových fórech, jako je Světové ekonomické fórum v Davosu, a na váze mu dodali i různé osobnosti veřejného života, počínaje Františkem I., který označil nerovnost za „kořen společenského zla“ (2014), a konče výkonnou ředitelkou MMF Christine Lagardeovou, která nedávno hovořila o „temném stínu, jež [tato nerovnost] vrhá na celou globální ekonomiku“. (Lagarde, 2014)

## 2. ARGUMENTY VE PROSPĚCH PLNÉ ZAMĚSTNANOSTI

Vzhledem k tomu, jak významná je nerovnost při ovlivňování kvality (a dokonce i délky) života, již se těší členové té které společnosti, zdálo by se, že zaměření na odstranění sociálních rozdílů bude mít ve vyspělých společnostech vyšší prioritu než pouhá snaha po dosažení nekonečného růstu. Stěžejním prvkem hospodářské a sociální spravedlnosti musí být nepochybně plná zaměstnanost. Nezaměstnanost nejenže vede k nižším příjmům, ale rovněž zbavuje jednotlivce možnosti prospívat něčím společnosti a naplno využít svůj potenciál. Jak dříve argumentoval Keynes: „Každý pracující člověk má větší cenu než dávky v nezaměstnanosti, které pobírá... Jsou věci, které je potřeba udělat; a jsou lidé, kteří je mohou udělat. Proč nedat oboje dohromady? ... Tato země zdaleka nemá hotovo.“ (Keynes, 1981, Kapitola 9: Can Lloyd George do it?, str. 825) Přibývají skutečné důkazy o tom, že kromě toho, že nezaměstnanost způsobuje sociální izolaci, má také vážný dopad na zdraví dotčených osob. Například Taulbut (Employment is good for your health, but decent work and full employment are better, 2015, pp. 31-38) prokázal, že u nezaměstnaných je vyšší míra úmrtnosti a nemocnosti ve srovnání s lidmi zaměstnanými v řadě vyspělých zemí. Tento trend se zdá být ještě výraznější u žen. Taulbut komentuje vztah mezi úmrtností a nezaměstnaností ve Spojeném království poznámkou, že „míry předčasných úmrtí a dávky v nezaměstnanosti podle jednotlivých oblastí 'by se mohly vzájemně zaměnit'“. (2015, str. 32) Mimo to důkaz o efektu hysterese naznačuje, že čím delší je doba, kdy je jedinec bez práce, o to těžší je pro něj najít si práci a znovu se začlenit do regulérního trhu práce. Výsledkem je riziko institucionalizace chudoby, kdy část společnosti trvale uvízla v dlouhodobé nezaměstnanosti a část potenciálu společnosti v oblasti je navždy ztracena. Kromě toho rozsáhlá nezaměstnanost vyvolává otázky o finanční udržitelnosti sociálního státu a může ohrozit sociální solidaritu, na níž závisí. Zatímco předešlá diskuze zdůrazňuje význam zaměstnanosti při řešení nerovnosti, neměli bychom předpokládat, že plná zaměstnanost je všelékem na všechny společenské neduhy. Rovnost a sociální soudržnost jsou komplexní cíle, které vyžadují souhru různých politických nástrojů. Zejména

problém chudoby při práci daleko přesahuje rámec debaty o plné zaměstnanosti. Plná zaměstnanost však určitě zůstává klíčem k dosažení rovnosti.

Tradiční způsob řešení problému nezaměstnanosti je prostřednictvím různých politik zvyšování agregátní poptávky v ekonomice, jinými slovy podporováním růstu v naději, že jeho účinky prosáknou až na trh práce. Tcherneva (2012, pp. 57-80) poukázala na tři významné nedostatky tohoto na růst orientovaného přístupu. Za prvé, spolu s tím, jak se ekonomika blíží plné zaměstnanosti, začíná být tato politika inflační, neboť se tak zvyšuje poptávka v odvětvích, která už běží na plný výkon a v nichž je elasticita zaměstnanosti nízká. Za druhé, politika všeobecné stimulace poptávky pravděpodobně nejprve zvýší příjmy těm, kteří už mají dobře placená pracovní místa, a teprve později zajistí pracovní příležitosti pro nezaměstnané. Určité skupiny na okraji společnosti, jako jsou například dlouhodobě nezaměstnaní, možná nenajdou zaměstnání nikdy – jak bylo uvedeno výše, existují přesvědčivé důkazy o tom, že nejtěžší je najít pracovní místa pro ty, kdo se ocitli mimo trh práce na delší dobu. Výsledkem je prohloubení příjmových nerovností. Za třetí, politiky zaměřené na růst neřeší problém strukturální nezaměstnanosti. Tcherneva dospěla k závěru, že rigoróznějším přístupem, jak dosáhnout plné zaměstnanosti, by bylo zaměřit se na vytváření pracovních míst. Jinými slovy vytvářet pracovní místa, přičemž se bude přímo usilovat o plnou zaměstnanost, spíše nežli cílit na růst v naději, že plná zaměstnanost nastane jako žádoucí vedlejší produkt.

## 3. NASTAL ČAS ZARUČOVAT PRÁCI?

Tento závěr vyvolává otázku, jak nejlépe uskutečnit makroekonomickou strategii s cílem vytvářet pracovní místa. Tcherneva upřednostňuje nějakou formu záruky práce, kdy stát jedná jako „zaměstnavatel poslední instance“. To by obnášelo vytvoření nekonečné elastické poptávky po pracovní síle, neboli slovy Minskyho „oddělit od sebe nabídku zaměstnání od ziskovosti najímání pracovníků“. (2008, Kapitola 13: An Agenda for Reform, str. 343) To se také do jisté míry opravdu stalo v rámci reformem Nového údělu během Velké hospodářské krize. Do programů realizovaných Rooseveltovou administrativou patřily Národní správa pro mládež (NYA, National Youth Administration) a Správa veřejných prací (WPA, Works Progress Administration) a vůbec nejdůležitější ze všeho Občanské sbory ochránců přírody (CCC, Civilian Conservation Corps), které zaměstnávaly až 250.000 mladých lidí v amerických národních parcích a lesích. (Minsky, Kapitola 13, 2008) Zásada „zaměstnavatele poslední instance“ byla uplatněna ve větší či menší míře i v jiných zemích, například ve Švédsku v prvních desetiletích po válce a v době nedávne také ve Francii a Spojeném království. Od roku 2008 do roku 2010

dávala britská vláda záruku na pracovní místa mladým lidem uvíznuvším v pasti dlouhodobé nezaměstnanosti a poskytla zaměstnání za národní minimální mzdu celkem 105.230 osobám. (Ali, 2013) Požadavek, že za pracovní místa se musí vyplácet alespoň minimální mzda, je důležitý – záruka práce se zaměřuje na poskytování skutečných pracovních míst, a to za podmínek co nejvíce se přibližujících skutečnému trhu práce. V případě britského programu sehrály odbory důležitou roli při formulaci jeho podoby i při realizaci. Nejednalo se tedy o návrh jakési obdoby programu, v jehož rámci mají nezaměstnaní povinnost za podporu v nezaměstnanosti pracovat (angl. workfare).

Stejně jako mohou mít programy záruky práce své výhody (přímý a zacílený přístup k řešení nezaměstnanosti), existuje i celá řada potenciálních nevýhod. *Efekt mrtvé váhy* (angl. deadweight effect) nastává, pokud by nezaměstnaná osoba našla práci na běžném trhu pracovní síly i bez daného programu anebo pokud by pracovní místo vytvořené s pomocí vládního financování vzniklo i bez této podpory. *Efekt dislokace či vytěsnění* (angl. displacement effect) se vztahuje na situace, kdy jsou nová pracovní místa vytvářena na úkor ostatních pracovníků. Buďto zaměstnavatelé najímají lidi pro dotovaná pracovní místa za nižší cenu, na úkor zaměstnanců, kteří jsou propouštěni, nebo jsou účastníci vládního programu schopni získat konkurenční výhodu před svými soupeři, což má za následek propouštění v nezúčastněných třetích organizacích. V případě *efektu substituce* (angl. substitution effect) se pracovní místa hledají pro zástupce určité cílové skupiny na úkor uchazečů o zaměstnání spadajících do jiných kategorií. Například mladý nezaměstnaný člověk může prostřednictvím programu záruky práce najít práci, kterou by jinak získal(a) starší uchazeč(ka) o zaměstnání. V tomto smyslu, že záruka práce otevírá trh práce skupinám, které by z něj byly jinak vyloučeny, není substituční efekt zcela jednoznačně negativní. (Meager & Evans, 1998) *Efekt kolotoče* (angl. carousel effect) nastává, jestliže dlouhodobě nezaměstnaní lidé střídavě pobírají podporu v nezaměstnanosti a zapojují se do programů tvorby pracovních míst, a to bez jakéhokoliv trvalejšího zlepšení jejich zaměstnatelnosti. (Brodsky, 2000) A konečně je v souvislosti s programy záruk práce důvodem ke znepokojení i tzv. *efekt uzamčení* (angl. lock-in effect), pakliže v programu úspěšní jedinci odkládají hledání volného místa na běžném trhu práce, a jsou tak „uzamčeni“ ve vládním programu. (Gregg, 2009)

A proto i když programy přímé záruky práce mohou hrát důležitou roli, je třeba je navrhovat s opatrností, aby se zabránilo úskalím výše uvedeným. Zkušenosti z mnoha zemí od roku 1990 naznačují, že neúčinnější při předcházení záporům popsaným výše se zdá být podpora relativně malým projektům na místní úrovni. (Ali, 2013) Kromě toho je nepravděpodobné, že záruka práce bude

sama o sobě úplným řešením, důležitou roli zde hraje řada dalších politických iniciativ, jako je dostupnost podnikových praxí pro mladé lidi, regionální politika a investice do odvětví malých a středních podniků. Dále politiky trhu práce by měly být chápány jako součást širší strategie zajišťování dostatečného počtu pracovních míst, která jsou trvalejšího rázu v odvětvích vysoce produktivních a inovativních. Více rovnostářská společnost bude požadovat, aby byla dostupná dobře placená pracovní místa pro široké spektrum společností, jakož bude trvat i na větší rovnosti v odměňování a rovnosti podmínek pro pracovní sílu obecně.

#### 4. NA PRÁVECH ZALOŽENÝ PŘÍSTUP K PRÁCI

S výzvou tvorby nových pracovních míst, kterých bude dostatek jak co do počtu, tak co do kvality, se lze dobře koncepčně vypořádat, přijmeme-li za svůj přístup založený na právu na zaměstnání. Článek 23 Všeobecné deklarace lidských práv konečně stanoví, že:

- 1) Každý má právo na práci, na svobodnou volbu zaměstnání, na spravedlivé a uspokojivé pracovní podmínky a na ochranu proti nezaměstnanosti.
- 2) Každý, bez jakéhokoli rozlišování, má nárok na stejný plat za stejnou práci.
- 3) Každý pracující má právo na spravedlivou a uspokojivou odměnu, která by zajišťovala jemu samému a jeho rodině živobytí odpovídající lidské důstojnosti a která by byla doplněna, kdyby toho bylo třeba, jinými prostředky sociální ochrany.
- 4) Na ochranu svých zájmů má každý právo zakládat s jinými odborové organizace a přistupovat k nim.

(Všeobecná deklarace lidských práv, 1948)

Toto „právo na práci“ kromě toho posiluje Evropská sociální charta z roku 1961 a Revidovaná Evropská sociální charta z roku 1996, kladoucí na státy povinnost, aby zajistily podmínky plné zaměstnanosti. (Ashiagbor, The Right to Work, 2005)

Ve snaze uchopit lépe daný problém americký znalec práva Philip Harvey (Benchmarking the Right to Work, 2007, pp. 115-140) rozlišuje čtyři dimenze práva na práci. Jeho čtyři aspekty práva na práci jsou tyto: kvantitativní hledisko, kvalitativní hledisko, distributivní hledisko a rozsah práva na práci. Kvantitativní dimenze se dotýká primárně dostupnosti pracovních míst, aby bylo zajištěno zaměstnání pro všechny, kteří ho hledají. Kvalitativní a distributivní aspekty, související s takovými náležitostmi jako plat, zaměstnanecké výhody, pracovní doba, podmínky a pracovní řád (kvalitativní rozměr), stejně



jako rovné příležitosti a odstranění diskriminace (distributivní rozměr), do značné míry korespondují s kampaněmi, které se vedou ve jménu zaměstnaneckých práv, například v rámci agendy Mezinárodní organizace práce (MOP) pod heslem „důstojná práce“. *Rozsah práva* na práci rozšiřuje pojetí práce mimo rámec placeného zaměstnání, zahrnuje tak například i samozásobitelské zemědělství, pečovatelské a dobrovolné pracovníky. Diskurz opanovaný pojmy, jako jsou „pracovní místa“ a „zaměstnání“, má tendenci přehlížet skutečnost, že mnoho odvedené práce, ne-li většina, je neformální a neplacené povahy. Navíc takovouto práci z velké části odvádějí ženy, tudíž „práce“, jak ji tradičně vnímáme, je ve své podstatě genderovaný pojem. Tam, kde formy práce, jež jsou zpravidla vyloučeny z politické debaty (například péče), nabývají charakteru *formálního* zaměstnání, pracovníci jsou placeni nedostatečně a jsou podhodnoceni. Moderní vize plně zaměstnanosti nemůže přispět k utváření spravedlivější společnosti, pokud nepřekročí tradiční genderované pojetí práce a odměňování za ni.

Přeorientování hospodářské politiky na zajišťování kvalitních pracovních míst může přispívat k obecnějšímu cíli budování společnosti, která je více rovnostářská, spíše nežli cílení na hmotný růst sám o sobě. Ale i tak zůstává nezodpovězená otázka, jakým směrem by se měl ubírat hospodářský rozvoj a jaké priority bychom měli zvolit. Jinými slovy, jaký druh ekonomiky chceme?

## 5. KRIZOVÁ DVOJČATA: FINANČNÍ A KLIMATICKÁ KRIZE

S touto otázkou by bylo možné vypočítat se tak, že se znovu podíváme na kritiku honu za hospodářským růstem za každou cenu. Kromě toho, že růst nevede nutně ke zlepšení kvality života, jakmile je jednou dosaženo určité úrovně hmotného zajištění, další materiální růst pak znamená také vysoké náklady spojené se škodami na životním prostředí, neboť se spotřebovávají omezené zdroje a produkuje se obrovské množství odpadu. Zajistit důstojnou životní úroveň pro celé lidstvo, a to ekologicky udržitelným způsobem, je opravdu velká výzva. Největší hrozbou pro životní prostředí ze všech je změna klimatu; ve své zprávě z roku 2014 popisuje Mezivládní panel pro změnu klimatu (IPCC) velmi reálné nebezpečí oteplování, dojde-li do konce dvacátého prvního století k překročení ještě bezpečné teplotní hranice, za níž je považováno celkové zvýšení teploty o 2°C. Výsledné dopady zahrnují častější extrémní výkyvy počasí, zvyšování hladiny moří ohrožující značnou část lidských sídel na Zemi, delší období sucha, masivní vymírání živočišných druhů a závažné ohrožení dodávek potravin (IPCC, Kapitola 4: Mitigation Pathways in the Context of Sustainable Development, 2014). Aby bylo možné takovému vývoji předejít, doporučení IPCC zní: „globální snížení antropogenních emisí skleníkových

plynů o 40 % až 70 % do roku 2050 ve srovnání s rokem 2010 a snížení hladiny emisí téměř na nulu nebo pod nulu v roce 2100“. (IPCC, 2014, str. 10)

To nepochybně představuje krizi a ekonom Terry Barker, působící na Cambridžské univerzitě, spojuje tuto klimatickou krizi také s krizí finanční, jež zachvátila světovou ekonomiku v roce 2008. Počátky obou krizí lze podle Barkera „v konečném důsledku zpětně vysledovat až k bezuzdné snaze fyzických i právnických osob vydělávat peníze bez ohledu na sociální důsledky nebo dopady jejich jednání na životní prostředí“. (Barker, Achieving Full Employment through Green Fiscal and Monetary Policies, 2015, str. 69) Kromě toho jsou obě krize výsledkem intenzivního lobování ze strany mocných korporátních zájmů s cílem oslabit regulaci; v jednom případě banky tvrdě tlačily na zvrácení regulace finančního sektoru z doby Nového údělu, což umožnilo masivní expanzi úvěrů, a ve druhém případě se společnosti obchodující s fosilními palivy postaraly o to, aby regulace kontrolující emise měla omezený účinek. Obě krize jsou rovněž případem selhání ekonomické ideologie založené především na sobeckém zájmu – jinými slovy jsou selháním trhu. Navíc obě vyžadují pochopení nelineárních systémů, které se vyznačují výskytem krajních událostí.

## ZÁVĚR

### Příležitost k transformaci našich ekonomik

Tím, že Barker (Achieving Full Employment through Green Fiscal and Monetary Policies, 2015, pp. 68-78) obrátil pozornost k této podobnosti, všiml si možné synergie při řešení obou problémů. Koneckonců oba vyžadují přísnější regulaci a lepší ocenění rizik, a to jak v případě finančních produktů, tak ohledně vlivu ekonomické činnosti na životní prostředí. Dále vidí potenciál k dosažení plně zaměstnanosti prostřednictvím změny struktury ekonomiky směrem k většímu využívání zelených (ekologických) technologií a snižování emisí. Ačkoli řešení se budou lišit region od regionu i mezi jednotlivými zeměmi, jako zdroj nových pracovních míst a bezpečí na naší planetě zdůrazňuje Barker zejména modernizaci a dovybavování bydlení. Možná bychom měli konečně prozívat a nahlédnout, že ve vyspělém světě materiální růst selhává při zlepšování našich životů a že dvojice finančních krizí a hrozící katastrofická změna klimatu jsou příležitost, jak změnit způsob, jakým žijeme.

**Tanweer Ali, MA, CFA, FRM**  
University of New York in Prague  
Londýnská 41  
120 00 Praha 2  
tanweer27@gmail.com



## CITOVANE ZDROJE

- [1] Ali, T. (2013, September 1). The UK Future Jobs Fund: The Labour Party's Adoption of the Job Guarantee. *Post-Keynesian Study Group: Working Papers*. Cambridge, UK. Dostupný na: <http://www.postkeynesian.net/downloads/wpaper/PKWP1106.pdf>
- [2] Ashiagbor, D. (2005). The Right to Work. In G. d. Búrca, B. de Witte, & L. Ogertschnig, *Social Rights in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- [3] Barker, T. (2015). Achieving Full Employment through Green Fiscal and Monetary Policies. In T. Ali, & D. Ashiagbor, *Full Employment Revisited: Essays on the Economy, People and Fairness* (pp. 68-78). Reading, UK: Work Forum.
- [4] Brodsky, M. M. (2000). Public service employment programs in selected OECD countries. *Labour Market Review*.
- [5] Gregg, P. (2009). Job Guarantee: Evidence and Design. Bristol: University of Bristol. Dostupný na: <http://www.bristol.ac.uk/compo/publications/other/jobguaranteee.pdf>
- [6] Harvey, P. (2007). Benchmarking the Right to Work. In S. Hertel, & L. Minkler, *Economic Rights: Conceptual, Measurement and Policy Issues* (pp. 115-140). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- [7] IPCC. (2014). *Climate Change 2014: Synthesis Report - Summary for Policy Makers*. Intergovernmental Panel on Climate Change.
- [8] Jackson, T. (2010, October). *An economic reality check - transcript*. Dostupný na: TEDu: [https://www.ted.com/talks/tim\\_jackson\\_s\\_economic\\_reality\\_check/transcript?language=en](https://www.ted.com/talks/tim_jackson_s_economic_reality_check/transcript?language=en)
- [9] Kennedy, R. F. (1968, March 18). *Remarks at the University of Kansas*. Retrieved from John F. Kennedy Presidential Library and Museum: <http://www.jfklibrary.org/Research/Research-Aids/Ready-Reference/RFK-Speeches/Remarks-of-Robert-F-Kennedy-at-the-University-of-Kansas-March-18-1968.aspx>
- [10] Keynes, J. M. (1981). *Activities 1922-29. The Return to Gold and Industrial Policy: Part II*.
- [11] Keynes, J. M. (2009). Economic Possibilities for our Grandchildren (1930). In J. M. Keynes, *Essays in Persuasion* (pp. 192-202). New York, NY: Classic House Books.
- [12] Kumhof, M., & Rancière, R. (2010). *Inequality, Leverage and Crises*. Washington, DC: International Monetary Fund.
- [13] Lagarde, C. (2014, May 27). *Economic Inclusion and Financial Integrity—an Address to the Conference on Inclusive Capitalism*. Retrieved from International Monetary Fund: <https://www.imf.org/external/np/speeches/2014/052714.htm>
- [14] Meager, N., & Evans, C. (1998). The Evaluation of Active Labour Market Measures for the Long-Term Unemployed. *Employment and Training Papers 16*.
- [15] Minsky, H. (2008). *Stabilizing and Unstable Economy*. Chapter 13: An Agenda for Reform. New York, NY: McGraw-Hill.
- [16] Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Boston, MA: Harvard University Press.
- [17] Pope Francis I. (2014, April 28). *Pope Francis @ pontifex*. Dostupný na Twitteru: <https://twitter.com/Pontifex/status/460697074585980928>
- [18] Taulbut, M. (2015). Employment is good for your health, but decent work and full employment are better. In T. Ali, & D. Ashiagbor, *Full Employment Revisited: Essays on the Economy, People and Fairness* (pp. 31-38). Reading, UK: Work Forum.
- [19] Tcherneva, P. R. (2012). Permanent On-The-Spot Job Creation—The Keynes Plan for Full Employment and Economic Transformation. *Review of Social Economy, Vol. LXX, no. 1, 57-80*.
- [20] The Equality Trust. (n.d.). *The Spirit Level*. Dostupný na stránkách organizace The Equality Trust: <http://www.equalitytrust.org.uk/resources/spirit-level>
- [21] *The Universal Declaration of Human Rights*. (1948). Dostupný na webových stránkách Organizace spojených národů: <http://www.un.org/en/documents/udhr/>
- [22] Wilkinson, R., & Pickett, K. (2010). *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*. London, UK: Penguin Books.

# VYKAZOVÁNÍ VÝNOSŮ DLE IFRS V ČESKÉ REPUBLICE, POTŘEBA NOVÉHO STANDARDU #

## THE REVENUE IN CZECH FINANCIAL STATEMENTS PREPARED BY IFRS, A NEW STANDARD'S REQUIREMENT

Miluše Korbelová \*

### ABSTRAKT

Článek se zabývá kvalitou a mírou vykazování výnosů v účetních závěrkách sestavených dle IFRS u českých podnikatelských firem, emitentů cenných papírů<sup>1</sup>. Informace jsou čerpány z veřejně dostupných zdrojů, především účetních závěrek uložených ve sbírce listin, v některých případech je údaj brán z Centrálního úložiště regulovaných informací ČNB. Kvalita a míra vykázaných informací je hodnocena z pohledu uživatele účetních výkazů. Minimální požadavek na zveřejnění výnosů je dán IAS18. Článek zkoumá, zda požadavky tohoto standardu plně uspokojují potřeby uživatele finančních výkazů. V návaznosti na výsledky průzkumu je zmíněn nový standard IAS15, který reaguje na nové formy prodeje a upřesňuje podmínky vykazování výnosů v účetních závěrkách.

### Klíčová slova:

výnosy, vykazování výnosů v účetní závěrce, IFRS, IAS18, IAS15.

### ABSTRACT

*The paper deals with the quality and level of revenue recognition in financial statements prepared in accordance with IFRS in Czech business companies, issuers, by The act No.563/1991. The information is taken from publicly available sources, financial statements stored in the collection of documents in The Business Court, in some cases, the data are taken from the central storage of regulated information CNB. The quality and level of information reported is evaluated from the perspective of the users of financial statements. The minimum requirement for disclosure of revenues is given by IAS18. The article examines whether the requirements of this standard, fully meet the needs of users of financial statements. Following the results of the survey are outlined new standard IAS15, which responds to new forms of sales and specifies the conditions for revenue recognition in financial statements.*

### Key words:

revenues, revenues in financial statements, IFRS, IAS18, IAS15.

### JEL classification:

G18, M41

#) Tento článek byl připraven za přispění prostředků z institucionální podpory na dlouhodobý koncepční rozvoj výzkumu, vývoje a inovací na Fakultě financí a účetnictví VŠE.

\*) Ing. Miluše Korbelová – doktorand; Katedra finančního účetnictví a auditingu, Fakulta financí a účetnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 5; lucaa@volny.cz.

1) §19a, zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví

## ÚVOD A CÍL PRÁCE

Kvalita vykázaných výnosů v účetní závěrce je nezbytnou informací jak pro externí tak i pro interní uživatele. Jak se daří tyto informace zveřejňovat účetním jednotkám, které sestavují účetní závěrku dle IFRS, je náplní výzkumu, jehož popis a závěry jsou obsahem tohoto článku. V souladu s vývojem ekonomiky dochází k významným změnám ve způsobech prodeje a změnám v podpoře prodeje, kdy kupující získává zdarma nejrůznější bonusy, slevy, apod. Tyto změny si vyžádaly i reakci v oblasti vykazování výnosů. Požadavek přesného vykázaní výnosů, možnost srovnání mezi obory a podniky a jednotné metodiky při stanovení výnosu v nových podmínkách prodeje, si vyžádal zpracovat nový standard upravující výnosy, který vstoupí v platnost od roku 2017.

Cílem tohoto výzkumu je prověřit kvalitu vykazovaných výnosů a míru splnění požadavků ISA18 na povinné zveřejňování údajů týkajících se výnosů u účetních jednotek, sestavujících účetní závěrky dle IFRS. Potvrdit nebo vyvrátit požadavek na zavedení nového standardu vykazování výnosů v podmínkách České republiky. Účetní závěrky jsou jediným zdrojem, ze kterého může uživatel a potenciální investor čerpat informace pro své posouzení a tak je jejich kvalita nanejvýš důležitá.

Výzkum je zaměřen na povinné vykazování v České republice a je proveden na účetních závěrkách podniků emitujících cenné papíry na Burze cenných papírů Praha a.s. a RM-Systém, burza cenných papírů a.s. Vybraný vzorek těchto společností je zaměřen především na zveřejňované informace týkající se výnosů, které jsou vyžadovány mezinárodním standardem IAS18. V závěru se zabývá nově vydaným standardem IFRS15, který reaguje na problematiku spojenou s vykazováním výnosů v případě kombinovaného prodeje zboží a služeb, bonusů a slev.

### 1. NÁSTIN PROBLEMATIKY

Jediným zdrojem informací o vykázaných výnosech, o jejich výši, o jejich ocenění, o zvolené metodice vykazování, o jejich načasování je příloha k účetní závěrce.

IAS 18 požaduje údaje pro zveřejnění výnosů v účetní závěrce v minimálním členění na účetní postupy a metody vykázaní výnosů, včetně metody zvolené pro stanovení stupně dokončení transakcí zahrnujících poskytování služeb, členění významných výnosových kategorií vykázaných v prodeji zboží, poskytnutých služeb, úroku, licenčních poplatků a dividend, na výnosy vzešlé

ze vzájemných směn a podmíněné závazky či aktiva v souladu s IAS37, které mohou vznikat ze záručních nákladů, reklamací, pokut nebo možných ztrát a které mohou výnosy ovlivnit<sup>2</sup>.

Díky obecně nastaveným minimálním požadavkům IAS18 na vykazování výnosů může docházet k nesrovnalostem v účetních výkazech a k pochybám, zda vykázané výnosy jsou správné co do času a ocenění a zda jsou údaje srovnatelné s podnikem obdobného charakteru (Procházka, 2013). Požadavky na vykázaní výnosů jsou dány jen základním rámcem a tak každá účetní jednotka může porozumět těmto požadavkům jinak. Na tuto problematiku poukazuje a rozebírá ji Christopher Nobes a ve své práci, kde vymezuje oblasti, které mohou vést k jinému chápání výnosů a odhaluje tak čtyři nedostatky IAS18 (Nobes, 2012). Potřeba přesného a jednotného postupu vykazování výnosů je navíc podpořena rozvojem ekonomiky a trhu, novými způsoby prodeje, marketingovou podporou. Souměřitelnost údajů uvedených v účetních závěrkách společností je cílem jednání IASB a FASB a to nejen údajů týkajících se výnosů (Larson, 2011).

Kvalita vykazovaných informací, jednotný postup zachycování výnosů je podmínkou správného fungování kapitálových trhů na celém světě (Bohušová, Nerudová, 2009). Je oprávněným požadavkem investorů. Vykazování výnosů dle IFRS a jejich definice daná IAS18 se jeví jako obecná a nejednotná ve srovnání s vykazováním výnosů dle US GAAP (Bohušová, Nerudová, 2009). Kritika vykazování výnosů dle IFRS (IAS18 ale i IAS11), obtížné porozumění aplikaci metod a vykázaní výnosů v účetní závěrce (Jones, Pagach, 2013), (Lamoreaux, 2012), (Bohušová, Nerudová, 2009), vedlo IASB a FASB k vydání nového standardu pro vykazování a zachycování výnosů, IFRS15.

Současná úprava dává nejenom prostor, ale i nutí podniky, aby si volili vlastní metodiku dle vlastních potřeb. Informace v účetních závěrkách sestavených dle IFRS mohou být vzájemně nesouměřitelné a jak již bylo uvedeno nesouměřitelné s údaji vykázanými dle US GAAP (Bohušová H., Nerudová D., US GAAP and IFRS Convergence in The Area of Revenue Recognition, tab. č. 1, tab. č.3). Vzniká tak otázka, zda jsou požadavky IAS18 v účetních závěrkách emitentů cenných papírů v ČR obsaženy, zda je zajištěna souměřitelnost vykázaných výnosů mezi podniky obecně, či podniky se stejným či obdobným předmětem podnikání, ve stejném odvětví. Zda údaje obsažené v účetní závěrce poskytují dostatečný komfort jejich uživatelům.

Jak kvalitní informace a jaká míra vykázaní výnosů je uvedena v účetních závěrkách emitentů cenných na

2) Viz IAS 18, bod 35a 36

České burze cenných papírů Praha a.s., a RM-Systému, burze cenných papírů a.s. je předmětem tohoto článku.

## 2. VYMEZENÍ POJMU A METODOLOGIE

### 2.1 Definice výnosu

Definici výnosu lze najít Mezinárodním účetním standardu IAS18, který se zabývá výnosy z prodeje zboží, poskytnutí služby a užití aktiva, kde vzniká výnos v podobě úroku, licenčního poplatku či dividendy<sup>3</sup>. Zde je definován **výnos jako hrubý přírůstek** ekonomických užitků během období, které vznikají běžnými činnostmi účetní jednotky a vedou ke zvýšení vlastního kapitálu a nejedná se o zvýšení v souvislosti s příspěvkem vlastníků. Podstatou vzniku výnosu je jeho **správné načasování**, tedy okamžik vzniku a jeho **správné ocenění**.

Správné načasování je chápáno IAS 18 jako okamžik, kdy došlo k převedení rizika z vlastnictví a kontroly nad prodávaným výkonem na kupujícího a převedení odměny či nezpochybnitelného nároku na odměnu na prodávajícího. Jedná-li se o pouhou výměnu zboží za zboží, služby za službu, zboží za službu, nejedná se o transakci, při níž vzniká výnos. IAS18 oceňuje výnosy **reálnou hodnotou**, kterou chápe jako aktuální hodnotu, protihodnotu ve formě peněz nebo peněžních ekvivalentů. Zohledňuje časovou hodnotu peněz. Vzhledem k tomu, že **správné načasování výnosu a jeho ocenění** je tak důležité, podává standard návod na řešení i v oblasti rozpracovanosti zakázek, v podobě procenta rozpracovanosti v tom kterém období (viz také IAS11). Ostatní výnosy jsou upravovány dalšími standardy a doporučeními.<sup>4</sup>

### 2.2 Požadavky na zveřejňování výnosů v současném IAS 18.

Mezinárodní účetní standard - IAS18 požaduje zveřejňování výnosů takto:

IAS18, bod 35 a) Účetní jednotka zveřejní účetní **postupy** přijaté pro vykazování výnosů, včetně **metod** přijatých pro stanovení stupně dokončení transakcí zahrnujících poskytování služeb,

IAS18, bod 35b) Účetní jednotka zveřejní částky všech **významných výnosových kategorií** vykázaných během účetního období včetně výnosů, vyplývajících z prodeje zboží, poskytnutí služeb, úroku, licenčních poplatků a dividend,

IAS18, bod 35 c) Účetní jednotka zveřejní částku **výnosů vzešlých ze směn** zboží nebo služeb zahrnutých v každé z významných kategorií výnosů

IAS18, bod 36) Účetní jednotka zveřejňuje všechny podmíněné závazky a **podmíněná aktiva v souladu s IAS 37**, které mohou vzniknout ze záručních nákladů, reklamací, pokut nebo možných ztrát.

S ohledem na výše popsané požadavky veřejnosti byl proveden výzkum zveřejňovaných údajů týkajících se výnosů u účetních jednotek sestavujících účetní závěrku dle IFRS.

## 3. VLASTNÍ EMPIRICKÝ VÝZKUM

### 3.1 Vstupní informace

**Cílem** studie je podat informaci o kvalitě a míře splnění požadavků na vykazování výnosů v účetních závěrkách sestavených dle IFRS.

**Předmětem** zkoumání jsou veřejně dostupné účetní závěrky sestavené dle IFRS uložené ve sbírce listin u krajských soudů v České republice. Zdrojem čerpání informací byl obchodní rejstřík<sup>5</sup>. V případě, že se jednalo o zahraničního emitenta, jehož účetní závěrka nebyla uložena v obchodním rejstříku (což bylo v šesti případech), jsou použity účetní závěrky uveřejněné v Centrálním úložišti regulovaných informací České národní banky (ČNB).

**Objektem** zkoumání jsou subjekty povinně sestavující účetní závěrku dle IFRS, emitenti cenných papírů přijatých k obchodování na evropském regulovaném trhu.<sup>6</sup> Emitenty jsem převzala z údajů Burzy cenných papírů Praha a.s. a RM-SYSTÉM, české burzy cenných papírů a.s.<sup>7</sup> Ze zde zastoupených emitentů, celkem 49 podniků, jsou 34,7 % (17) finanční instituce, 6,1 % (3) jsou vybrané účetní jednotky a 59,2 %

3) IAS18, [www.ifrs.org/documents/IAS18](http://www.ifrs.org/documents/IAS18)

4) IAS 17 a SIC 27 Leasingy, IAS 28 Investice do přidružených podniků, IAS 39 Finanční nástroje, IFRS 4 Pojistné smlouvy, IAS 41 Zemědělství, SIC 31 Barterové transakce.

5) Obchodní rejstřík vedený Ministerstvem spravedlnosti ČR, [www.justice.cz](http://www.justice.cz)

6) Viz §19a, zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví

7) Burza cenných papírů Praha a.s. – obchoduje prostřednictvím licencovaných obchodníků s cennými papíry, kteří jsou členy burzy. Je členem skupiny Power Exchange Central Europe a.s.

RM – SYSTÉM, česká burza cenných papírů je trhem, na kterém se obchoduje s akciemi českých i zahraničních společností. Je zaměřena na drobné a střední investory.



(29) představuje podnikatelský sektor. Do vzorku byl vybrán jen podnikatelský sektor z důvodu největšího zastoupení co do počtu emitentů a s ohledem na přípravu v oblasti vykazování výnosů dle nového standardu. Z vybraného vzorku bylo vyloučeno šest emitentů, kdy jeden zveřejnil účetní závěrku dle kyperských předpisů, dva zveřejnili účetní závěrku neauditovanou jen za jednotlivá čtvrtletí a tři zanikli fúzí. Vybraný vzorek reprezentuje 23 emitentů cenných papírů založených na podnikatelské bázi. Účetní závěrky vybrané do vzorku se týkaly roku 2012, 90 % se jedná o individuální účetní závěrky. Pouze kde individuální účetní závěrka nebyla k dispozici, bylo využito konsolidované účetní závěrky.

**Způsob zjišťování** byl založen na ověření, zda údaje požadované IAS18 v účetní závěrce jsou obsaženy a v jaké kvalitě. Kvalita vykázaných údajů byla posuzována z pohledu uživatele účetního výkazu, zda si z prezentovaného popisu může udělat představu o postupu a zvolené metodě při vykázání výnosu v účetní závěrce. Pro hodnocení je zvolena stupnice od 1 do 5 (jako ve škole), popsaná níže. Výsledky výzkumu prezentuje následující tabulka. Úsudek je proveden autorkou článku.

### 3.2 Vlastní výzkum, zadání hodnotících kritérií

Zjištěné informace dle výše popsaných podmínek jsou sestaveny do tabulky č. 1, uvedené níže. V tabulce je uvedeno hodnocení kvality poskytnutých informací, údaje o výskytu požadovaných informací a údaje o auditorovi účetní závěrky.

Hodnocení informace v tabulce je dáno stupnicí od 1 do 5 (1 znamená nejlepší, 5 znamená nejhorší):

- 1 – Informace je popsána pro jednotlivé kategorie výnosů s konkrétním určením metody i popisu výpočtu ceny výnosu. Lze si udělat jasnou představu o vzniku i ocenění výnosu.
- 2 – Informace je popsána pro jednotlivé kategorie výnosů s konkrétním určením metody i popisu výpočtu ceny výnosu. Lze si udělat jasnou představu o vzniku i ocenění výnosu.
- 3 – Informace je obecně popsána pro jednotlivé kategorie výnosů, jedná se o opis IAS18, někdy je přidána informace navíc. Nelze si udělat jasnou představu.
- 4 – Informace se vyskytuje jako velmi obecná a nekonkrétní v textu bez jasného určení výnosu. Buď je zde odkaz na časové rozlišení a odhady, nebo

je opsán text z IAS18. Nelze si udělat žádnou představu.

5 – Informace zcela chybí.

Údaj se vyskytuje = znamená, že buď je uvedeno požadované členění do kategorií, částky výnosů vzešlých ze směn, podmíněné závazky a podmíněná aktiva nebo je uvedeno, že se údaj nevyskytuje

Údaj se nevyskytuje = znamená, že není uvedeno nic, nevíme, zda se údaj nevyskytuje nebo byl opomenut.

Mezi emitenty cenných papírů jsou podniky emitující akcie (z vybraného vzorku je to 10 emitentů) a podniky emitující dluhopisy (z vybraného vzorku jde o 13 emitentů). Uvedená tabulka č. 1 je nyní uspořádána tak, aby oddělila jednotlivé skupiny emitentů dle druhu emitovaných cenných papírů.

Tab. 1: *Vyhodnocení vstupních údajů u 23 emitentů*

Požadavky IAS 18	Hodnota	Počet	%	Big4/ost. <sup>8</sup>
IAS18, bod 35a) Účetní postupy pro vykázání výnosů včetně metod stanovení stupně dokončení transakcí zahrnující služby.	1	3	13	1/2
	2	4	17,5	2/2
	3	12	52	8/4
	4	4	17,5	2/2
	5	-	-	-
IAS18, bod 35b) Členění výnosů dle kategorií	údaj se vyskytuje	20	80	13/7
	údaj se nevyskytuje	3	20	0/3
IAS18, bod 35c) Částka výnosů vzešlých ze směn	údaj se vyskytuje	4	17	3/1
	údaj se nevyskytuje	19	83	10/9
IAS18, 36) Podmíněné závazky a podmíněná aktiva v souladu s IAS37	údaj se vyskytuje	14	61	10/4
	údaj se nevyskytuje	9	39	2/7

Zdroj: vlastní

8) Údaj uvádí před lomítkem počet účetních závěrek ověřených tzv. Big4 auditorskými společnostmi, za lomítkem je počet závěrek ověřených ostatními auditorskými společnostmi a auditory OSVČ.

Tab. 2: Porovnání údajů u emitentů akcií a dluhopisů

Požadavky IAS18	Emitenti akcií			Emitenti dluhopisů	
	Hodnota	Počet	%	Počet	%
IAS18, bod 35a) Účetní postupy pro vykázání výnosů včetně metod stanovení stupně dokončení transakcí zahrnující služby	1	3	30	0	0
	2	1	10	3	23
	3	5	50	7	54
	4	1	10	3	23
	5	-	-	-	-
IAS18, bod 35b) Členění výnosů dle kategorií	údaj se vyskytuje	8	80	23	100
	údaj se nevyskytuje	2	20	0	-
IAS18, bod 35c) Částka výnosů vzešlých ze směn	údaj se vyskytuje	1	10	3	23
	údaj se nevyskytuje	9	90	10	77
IAS18, 36) Podmíněné závazky a podmíněná aktiva v souladu s IAS37	údaj se vyskytuje	5	50	8	62
	údaj se nevyskytuje	5	50	5	38

Zdroj: vlastní

### 3.3 Vyhodnocení zjištění

Průzkum ukázal, že ač je zveřejňování výnosů stanoveno IAS18, přesto se vyskytují značné rozdíly v kvalitě poskytnutých informací, pokud jsou tyto zastoupeny v účetních závěrkách. Tabulka č. 1 dokládá, že přes padesát procent účetních závěrek vykazuje údaje ve své podstatě opsané z definice IAS18, s hodnocením „3“, bez podrobnějšího upřesnění. Uživatel výkazu nemá možnost sám posoudit data a vyhodnotit vykázané výnosy. Universální definice IAS18 umožňuje účetním jednotkám zveřejnit jen obecné informace, bez konkretizace a podrobného popisu. Investor si nemá možnost

udělat jasnou představu o vykázání výnosu, co se týče výše, času, kategorií, vzájemných směn a další. Drob-ným pozitivem je, že nějaký údaj se v účetní závěrce nalézt v obecné podobě dá. V tomto ohledu se většina podniků omezuje na akruální princip, údaje ve výkaze zisku a ztráty. V 17,5 % případů je třeba hledání v průřezu účetní závěrky a skládání jednotlivých údajů v požadovanou informaci.

Potenciální investor očekává, že povinně zveřejňovaná informace se bude vyskytovat vždy, a to ať v kladné či záporné podobě. Např. údaj o výnosech vzešlých ze vzájemných směn zboží za zboží, zboží za službu, služba za službu v účetních závěrkách z 83 % chybí. Uživatel výkazu by měl znát, zda se údaj účetní závěrce nevyskytuje nebo zda z nějakého důvodu zveřejněn nebyl. V účetních závěrkách se vyskytuje údaj o vzájemných obchodech mezi stranami.

Účetní závěrky jsou povinně auditovány. Některé společnosti dávají přednost velkým auditorským firmám, jiné malým či auditorům OSVČ. 56 % podniků (13) z testovaného vzorku mělo účetní závěrku ověřenou velkou auditorskou společností (v textu označené jako Big4) a 44 % (10)<sup>9)</sup> bylo ověřováno malou či střední auditorskou společností nebo auditorem OSVČ. Z provedeného průzkumu nevyplyvá rozdíl mezi tím, zda účetní závěrku ověřuje Big4 nebo jiná auditorská společnost či auditor OSVČ. Počet případů účetních závěrek ověřovaných Big4 jsou před lomítkem, počet případů účetních závěrek ověřovaných ostatními auditory je za lomítkem.

Údaje tabulky č. 2 ukazují, že tendence ve vykazování výnosů jsou do jisté míry ovlivněny druhem emitovaných cenných papírů. Emitenti akcií poskytují větší komfort týkající se výnosů než je tomu u emitentů dluhopisů. Zároveň je zde prokázáno, že obecné požadavky dané IAS18 na zveřejňování výnosů je možné pochopit a vysvětlit si různě (Ch.Nobes „On the Definitions of Income and Revenue in IFRS“, figure 1. Types of income in the IASB's Framework).

Nové formy podnikání a strategie prodeje umožňují podnikům „schovat“ se za širokou definici a potřebu vytvářet si vlastní pravidla chápání a zobrazování výnosů. Uživatel se při čerpání informací z účetních závěrek nemusí cítit zcela komfortně.

9) Do skupiny velkých auditorských společností jsem zařadila čtyři společnosti - KPMG, PWC, Deloitte, EY, tzv. velkou čtyřku, v tabulce a textu označeno „Big4“, „ostatní“ jsou reprezentováni ostatními auditorskými společnostmi nebo auditory OSVČ, neuvedenými ve skupině „Big4“.

#### 4. NOVÝ IFRS 15<sup>10</sup>

Široké pojetí v IAS18 dává velký prostor podnikům k vlastnímu úsudku a nutnosti vytvořit si vlastní pravidla pro vykázání výnosů. Dochází tak k nekoncepci pojetí a nesouměřitelnosti jednotlivých účetních závěrek. Chybí požadavky či konkrétní návod jak vykazovat nové postupy prodeje prostřednictvím kombinovaných smluv (např. tzv. balíčky), jak přiřazovat výnosy k jednotlivým dílčím složkám těchto smluv a jak je oceňovat. Stejný problém vyvstává u vykazování výnosů u smluv o zhotovení aktiva dle IAS11, které se týkají různých účetních období a zahrnují v sobě nejen původní sjednanou cenu, ale i odchylky v práci, právní nároky a stimulační platby.

Očekávaným řešením problémů ve vykazování výnosů, zejména u smluv, kde je dodáván produkt i služba, je nové pojetí uznávání výnosů v podobě IFRS15<sup>11</sup>. Tento standard by měl nahradit zejména IAS18 – Výnosy, IAS11 – Smlouvy o zhotovení a související interpretace IFRIC13 – Zákaznické věrnostní programy, IFRIC18 – Převody aktiv od zákazníků, IFRS15 – Smlouvy o výstavbě nemovitostí a SIC31 – Výnosy – barterové transakce zahrnující reklamní služby. IFRS15 je účinný od 1.1.2017 s tím, že i dřívější aplikace je možná. Očekává se od něho vyřešení srovnatelnosti příjmů ze smluv se zákazníky a zejména snížení interpretační potřeby v účetní závěrce a poskytnutí více užitečných informací pro uživatele (viz. odkaz č.10 pod čarou).

Nový standard odstraňuje nedostatky IFRS18, podává podrobný návod, postup jak rozpoznat, měřit a odkrýt výnosy, a to i ty skryté jako je sleva či bonus. Podrobnými rozpracovanými pěti kroky zpřesňuje okamžik uznání a vykázání výnosů. Snižuje potřebu dalšího výkladu. Zlepšuje odhalení skrytých odměn. Přílohou standardu je podrobný návod, jak postupovat v jednotlivých případech.

Nový účetní standard na vykazování výnosů by měl poskytnout nástroj, na základě kterého bude možné konzistentně měřit a porovnávat výkonnost podniků bez ohledu na to, ve kterém regionu světa působí<sup>12</sup>. V současné době nezbývá, než se kvalitně připravit na nové požadavky a věřit, že vykazování výnosů dle nového standardu přinese větší jistotu investorům a veřejnosti přesné informace, bez náročnosti na pochopení interpretace v příloze k účetní závěrce.

Jak bude toto očekávání naplněno, ukáže praxe.

#### ZÁVĚR

Provedený průzkum o kvalitě vykazování výnosů v účetních závěrkách sestavených dle IFRS a zpřístupněných na veřejném portále, ukázal na nedostatek poskytnutých informací uživatelům. Téměř v 50 % případů se jedná o informaci opsanou z IAS18, s obecným popisem, dle kterého si uživatel neudělá představu o tom, jak byl výnos stanoven. Obecné požadavky na vykazování výnosů a nové formy prodeje nutí podniky k tvorbě vlastní metodiky. Zároveň je nenutí ani nemotivují k popisu těchto metodik a postupů v účetní závěrce. Pravděpodobně toto je důvodem proč se podniky omezují jen na opis základních rámcových požadavků daných IAS18 na zveřejňované údaje v účetní závěrce.

Dalším průvodním jevem je i nesouměřitelnost výnosů u jednotlivých podniků se stejným nebo obdobným předmětem podnikání. A to i v případě, že by podniky své vlastní metodiky a postupy podrobně v účetní závěrce popisovaly.

Nezbývá, než souhlasit s požadavkem na nový způsob vykazování výnosů s ohledem na nové formy prodeje. S požadavkem na zajištění větší jistoty a pocitu komfortního servisu pro investory při vykazování výnosů v účetních závěrkách. S požadavkem na jednotnou a přesnou aplikaci účetních metod, popsanou v příloze k novému standardu, vedoucích k možnému srovnání v rámci odvětví i mezi odvětvími. Jak velký pocit pohodlí přinese uživatelům nový standard, ukáže praxe.

#### *Ing. Miluše Korbelová*

Katedra finančního účetnictví a auditingu  
Fakulta financí a účetnictví  
Vysoká škola ekonomická v Praze  
lucaa@volny.cz

10) [www.ifrs.org/current-Project/IASB-Projects/Revenue-Recognition/Documents/IFRS-15](http://www.ifrs.org/current-Project/IASB-Projects/Revenue-Recognition/Documents/IFRS-15)

11) The International Accounting Standard Board (IASB), IASB and FASB Issue Converged Standard on Revenue Recognition, Business Wire (English) 05/28/2014, Norwalk, Conn., bizwire.c55351366

12) IFRS newsletter, ey.com/IFRS

## LITERATURA:

- [1] Bohušová, Hana a Danuše Nerudová (2009): *US GAAP and IFRS Convergence in the Area of Revenue Recognition*. Economics [on-line]. 2009, s. 12-19
- [2] Jones, Jefferson P. a Donald Pagach (2003): *The next Step for Revenue Recognition*. CPA Journal [on-line]. 2003, vol. 83, issue 10, s. 30-34
- [3] Lason, Robert K., Paul J. Herz a Sara York Kenny (2011): *Academic and the Development of IFRS: An Invitation to Participate*. Journal of International Accountanting [on-line]. 2011, vol. 10, issue 2, s. 97-103
- [4] Lamoreaux, Matthew G. (2012): *Journal of Accountancy* [on-line]. Jan2012, vol. 213, issue 1, p. 30-35. 6p
- [5] Nobes, Christopher (2012): *On the Definition of Income and Revenue in IFRS*. Accounting in Europe, [on-line]. 2012, vol. 9, issue 1, s. 85-94
- [6] Nobes, Christopher W. (2006): *Revenue Recognition and EU Endorsement of IFRS*. Accounting in Europe, [on-line]. 2006, vol. 3, s. 81-89
- [7] Procházková D. (2013): *Proč se novelizují účetní pravidla pro vykazování výnosů*. Auditor, 2013, č. 2, s. 17-22
- [8] Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví
- [9] IASB (2012): International Accounting Standards – IAS18 Revenue, IFRS Foundation, 2011 [www.ifrs.org/documents/IAS18](http://www.ifrs.org/documents/IAS18)
- [10] The International Accounting Standard Board (IASB), IASB and FASB (2014): Issue Converged Standard on Revenue Recognition, Business Wire (English) 05/28/2014, Norwalk, Conn., bizwire. c55351366
- [11] IASB (2014): IFRS 15 Revenue from Contract with Customers, IASB, May 2014, [www.ifrs.org](http://www.ifrs.org)
- [12] IASB (2014): <<http://www.ey.com/ifrs>>, IFRS newsletter, číslo 80/květen 2014, IFRS15-nový standard upravující účtování výnosů
- [13] <<http://www.justice.cz>>, Obchodní rejstřík vedený Ministerstvem spravedlnosti ČR
- [14] <<http://www.bcpp.cz>>, Burza cenných papírů Praha a.s., 27.6.2014
- [15] <<http://www.mssystem.cz>>, RM-Systém, burza cenných papírů a.s., 17.7.2014
- [16] <<http://www.cnb.cz>>, Centrální úložiště regulovaných informací České národní banky a.s.

## RECENZIA NA DIELO

PAVLÍKOVÁ, B., ZIMA, R.

*Kultúrna politika Európskej únie.*

Nitra, 2014, 978-80-558-0603-7, 124 s.

Alexander Čemez

Monografia vyšla z dielne autorskej dvojice tvorenej PhDr. Mgr. Barborou Pavlíkovou, PhD. a PhDr. Romanom Zimom, PhD. Problematika vzťahu kultúry a politiky je v našich podmienkach zatiaľ neprebádanou problematikou, preto je možné konštatovať, že predmetná monografia prináša určité novum. Z hľadiska tematického zaradenia je možné konštatovať, že publikácia sa nachádza na pomedzí kultúrológie a politológie.

Monografia je účelne a logicky rozdelená na štyri kapitoly. V **prvej kapitole** sa autori zaoberajú kultúrou a jej vývojom. Vysvetľujú základné pojmy, ktoré sú spojené s uvedenou problematikou, ako napr. kultúrne dobro, kultúrne hodnoty. Ponúkajú rozličné pohľady na kultúru, ako napr. axiologický alebo redukcionistický a antropologický. Zmieňuje sa o štruktúre kultúry a uvádzajú jej rozličné oblasti. Rozdeľujú kultúru na materiálnu a duchovnú a taktiež sa uvádzajú funkcie kultúry.

Elegantným spôsobom prepájajú kultúru a politiku, hoci sú to dve vzdialené oblasti. K politike ako k pojmu pristupujú historicky, tzn. uvádzajú jej vývoj od staroveku a ponúkajú historický exkurz názorov na ňu od Platóna, Aristotela, Cicera, plynule prechádzajú k feudalizmu a jednotlivým mysliteľom tohto obdobia, ktorými boli Alighieri, Machiavelli, Bodin, More, Campanella, Hobbes, Spinoza, Locke, Montesquieu, Rousseau. Významným miestom pozastavenia sa v kontexte tejto témy je tiež Immanuel Kant a taktiež utopickí socialisti Karl Marx a F. Engels.

Uvedená stať kulminuje pojmom kultúrna politika, ktorý integruje obe kľúčové kategórie politiky a kultúry a definuje tento pojem. Na dotvorenie komplexného obrazu o kultúrnej politike uvádza jej subjekty, nástroje a ciele.

Po úvodnom teoretickom antré autori prechádzajú k aktuálnej problematike identity v podkapitole 1.1 Národná identita a kultúrna identita. Opätovne pristupujú k uve-

denej problematike historicky a analyticky, keď uvádzajú rôzne úrovne identity od lokálnej cez regionálnu až po národnú, príp. európsku. Analyzujú terminologický aparát, tým máme na mysli hlavne pojmy ako národ a do predia kladú pojem solidarita. Definujú národnú kultúru a etnicitu. Zamýšľajú sa nad charakteristickými znakmi európskej identity, ktorými sú podľa neho filozoficko-politické ideály, kultúra a umenie a náboženské korene židovsko-kresťanskej tradície.

V súvislosti s procesmi globalizácie a multikulturalizmu nepristupujú k tejto problematike frontálne, ale diferencujú medzi jednotlivými štátmi, keď ich delia na malé, stredné a veľké.

Zaoberajú sa vývojom globalizácie, keď uvádzajú jej jednotlivé uzlové body od zámořských objavov, cez gregoriánsky kalendár a koniec druhej svetovej vojny, vzniku nadnárodných spoločenstiev a rozvojom komunikačných technológií.

Postoje autorov k uvedenej problematike sú objektívne, pretože uvádzajú pozitíva aj negatíva globalizácie.

Miestami je cítiť určitý morálny apel, ako napr. na s. 42, kde sa pranieje morálna úroveň súčasnej spoločnosti.

**Druhá kapitola** zachytáva rôzne vzájomné vzťahy medzi politikou a kultúrou. Autori si kladú otázku, čo je kultúrne na politike. Dávajú politiku do konfrontácie s kultúrou, na druhej strane tvrdia, že aj politika má svoju kultúru.

Uvádzajú názory niektorých mysliteľov na kultúru v politike, ako napr. Václav Havel alebo Tomáš G. Masaryk.

Na strane 33 uvádza autorská dvojica vlastnú definíciu politickej kultúry, ako aj celé spektrum definícií ďalších teoretikov, ako napr. Böhrer, R. Rose, G. Sartori, G. Almond a Verba, Duverger, Converse, Parkin, Milliband.

V **tretej kapitole** sa autori zmieňujú stručne o európskych dejinách od čias Karola Veľkého, cez celé stáročia až po 20. storočie s vybranými historickými udalosťami, ktoré k nemu patria, ako svetové vojny, holokaust, povojnové roky a budovanie povojnovej európskej integrácie až k vytvoreniu spoločnej európskej kultúrnej politiky.

V stati 3.1 Vývoj právnej kultúry od roku 1951 do súčasnosti sa autori zaoberajú predovšetkým zmluvami a ďalšími dokumentmi z hľadiska kultúrnej politiky, napr. Deklarácia európskej identity.

Taktiež venujú pozornosť inštitúciám, ktoré majú do činnosti s kultúrnou politikou, ako napr. Európsky parlament, Rada, Európska komisia a ich subordinačné štruktúry: Výbor pre kultúru a vzdelávanie v rámci Európskeho parlamentu, Rada pre vzdelávanie, mládež, kultúru a šport v rámci Rady a Európska vzdelávacia, audiovizuálna a kultúrna výkonná agentúra zriadená Európskou komisiou.

**Štvrtá kapitola** prináša určitú pridanú hodnotu k tejto problematike, pretože v nej ponúka model európskej kultúrnej politiky, v ktorom definujú autori kultúrnu politiku a jej základné pojmy, ciele, zásady a navrhujú zriadenie

určitých inštitúcií spojených s európskou kultúrnou politikou: Európsky kultúrny výbor, Európsky kultúrny fond. Vyvrcholením celého modelu kultúrnej politiky je jeho SWOT analýza.

Autori použili pri koncipovaní svojej publikácie 61 zdrojov, pričom tento počet je možné považovať za primeraný.

Záverom je možné konštatovať, že predmetná publikácia rozširuje a prehľbuje teoretické poznanie v oblasti prieniku medzi politológiou a kulturológiou a získava v tomto priestore relevantné miesto.

Kontakt:

**PhDr. Alexander Čemez, PhD.**

Institute of Communication

Bazovského 2746/10

911 08 Trenčín

Slovenská republika

## DISKUZNÍ TÉMA

# ŘÍZENÍ PODNIKOVÝCH ČINNOSTÍ PROSTŘEDNICTVÍM OBJEKTIVNÍCH EKONOMICKÝCH NÁSTROJŮ

## MANAGEMENT OF CORPORATE ACTIVITIES THROUGH OBJECTIVE ECONOMIC INSTRUMENTS

*Manažerské účetnictví není výlučnou výsadou a výhradním prostorem účetních.  
Jde o manažerský systém řízení s pomocí ekonomických nástrojů.*

Jindřich Nový

### ABSTRAKT

V současnosti se hledají zdroje zajišťující prosperitu firem, které překonaly hospodářskou a ekonomickou krizi. Většinou se hledají ony zdroje mimo podnik samotný. Pokud jde o dlouhodobou prosperitu, je třeba se opřít také o to, aby systém řízení podnikových činností byl realizován za pomoci objektivních ekonomických nástrojů. A tomuto způsobu identifikace a řízení zdrojů je potřebné budoucí manažery naučit. K tomu je možné využít studijního předmětu „manažerské účetnictví,“ které má v systému vzdělávání budoucích manažerů integrační roli.

#### **Klíčová slova:**

Manažerské účetnictví, řízení ekonomických zdrojů, ekonomické nástroje pro řízení podniku, podmínky pro výuku manažerského účetnictví, podniková ekonomika, podnikové finance, základy managementu, základy účetnictví, ICT v systému výuky manažerského účetnictví.

### ABSTRACT

Currently looking for resources to ensure the prosperity of companies that overcome the economic and economic crisis. Mostly they are looking for sources outside the company itself. Regarding the long-term prosperity, it is necessary to rely also on the system to control corporate activities were implemented with the aid of objective economic instruments. And this method of identification and management of resources is needed to teach future managers. To do this, it is possible to use the Course of „managerial accounting,“ which has a system of education of future managers integrative role.

#### **Key words:**

Management accounting, economic resources, economic tools for business management, prerequisites for teaching managerial accounting, business economics, corporate finance, fundamentals of management, basic accounting, ICT in the educational system of management accounting.

Jako vyučující předmětu manažerské účetnictví se nejčastěji nejen u svých studentů, ale i u kolegů z akademické obce setkávám s udivením, že tento předmět vlastně není především o aplikaci zásad účetní osnovy na podmínky podniku, že se mu věnuji, ač nejsem „profesionální účetní, ani specializovaný odborník v oblasti řízení podnikových financí. Manažerské účetnictví je přeci o financích a účetnictví už má v názvu a proto by se jím měl zabývat účetní.

Na jednom z velmi zajímavých pracovních seminářích, které pravidelně zpravidla v červnu organizuje Katedra manažerského účetnictví na VŠE v Praze a na které mám to potěšení a tu čest být zván, jsme se společně (vyučující tohoto předmětu z mnoha vysokých škol a fakult) zabývali mimo jiné i tímto problémem. Všeobecně jsme došli k závěru a shodě na tom, že samotný název této disciplíny, je poměrně zavádějící. Že pro jeho úspěšnou a pro studenty prospěšnou realizaci je třeba vytvořit celou řadu podmínek, aby předmět samotný mohl být přínosem pro budoucí manažerskou praxi studentů.

Nejedná se totiž v zásadě o výhradně účetní disciplínu, ale o převážně manažerský způsob řízení ekonomických a hodnotových zdrojů ve firmě. Jinak řečeno o postupné vytváření a následnou aplikaci nástrojů ekonomického řízení podniku. Samozřejmě v tomto procesu má systém finančního a daňového účetnictví své důležité a nezapustitelné místo.

Racionalita tohoto postupu spočívá v tom, že se opírá a že vychází z objektivně zjištěných ekonomických veličin. Manažerské účetnictví je racionální systém opatření, která reagují na skutečnou ekonomickou situaci uvnitř firmy i na působení v dané chvíli existujících vnějších podmínek. Pro jeho bezproblémový chod je nutná existence manažerského informačního systému, který se opírá o data a údaje plynoucí z poznání reálného průběhu realizovaných procesů, činností a aktivit nebo takových procesů, činností a aktivit, které podnik plánuje.

Jedním z podstatných přínosů postupné praktické realizace systému manažerského účetnictví je, že se vedoucí pracovníci zamýšlejí nad racionálním postupem zvládnutí klíčových operací a nad racionální alokací dostupných zdrojů k zajištění takových cílových stavů.

Základním problémem pro samotnou výuku manažerského účetnictví je ta skutečnost, že neexistuje žádný univerzálně úspěšný a unifikovaný systém, který by generoval zaručený úspěch pro každou firmu. Jinak řečeno, každá firma si musí podle svých vnitřních a vnějších podmínek umět vytvořit svůj specifický soubor nástrojů pro ekonomické řízení v konkrétních podmínkách. Chtít popsat systém manažerského účetnictví pro tisíc firem by znamenalo vyhotovit tisíc typových studií. V tom je hlavní příčina toho, že manažerské účetnictví je jednou

ze složitých ekonomicko-manažerských činností, které vyžadují spíše než mechanické učení, tvůrčí přístup. Jak vyučujícího, tak i studentů, kteří by se měli něčemu naučit, ale mnohé pochopit.

Základem pro racionální sběr informací, jejich vyhodnocování a ukládání k jednotlivým krokům (fázím) procesu produkce požadovaného statku tak, aby umožnily efektivní korekce v průběhu vynakládání souvisejících nákladů je tvorba přehledného, systematicky uspořádaného manažerského informačního systému, který generuje včas relevantní a objektivní informace pro rozhodování vedoucího pracovníka.

Na rozdíl od obecně pojímaného finančního účetnictví není tento systém nijak a nikým předepsán, není povinný, nemá předepsanou strukturu a „šije si jej vždy vedení firmy“ na vlastní potřeby.

Jako prospěšné se jeví společné zamyšlení nad metodologií systému realizace přípravy studentů v těchto disciplínách. Mluvím záměrně v množném čísle, protože není vhodné manažerské účetnictví jako předmět samostatně „posadit“ do studijního plánu bez toho, aniž bychom zvažili, co taková výuka předpokládá a potřebuje. Tedy na jaké znalosti a vědomosti navazuje, rozšiřuje je a aplikuje.

Na tomto místě je potřebné zmínit se o základních pre-rekvizitách, které je nezbytné předem studentům poskytnout a zprostředkovat před tím, než přistoupíme k výuce manažerského účetnictví.

Především je to kvalitní, srozumitelná výuka mikroekonomie a makroekonomie v rámci základní ekonomické edukace studentů v bakalářské formě studia. Tato výuka by měla být zaměřena především na pochopení obsahu, významu a souvislostí základních ekonomických jevů a procesů, které se vyskytují v ekonomické realitě. Vzhledem k časovým možnostem výuky se jeví jako užitečné, zaměřit se v této počáteční fázi na pochopení obsahu základních pojmů a kategorií a jejich vazeb. Interpretaci jejich vlastností. Cílem je položení solidního vědomostního základu pro následující ekonomické disciplíny a jejich elementární analýzu. Podrobnější analýza souvislostí (za pomoci statistických, matematických modelů, grafická analýza vývoje a působení) je spíše předmětem navazujícího magisterského studia.

Pro manažerské účetnictví je dále velmi důležitý přehled o aplikaci nástrojů finančního a daňového účetnictví v systému společnosti. Nejde o podrobnou analýzu účetní osnovy, podrobný popis metodického postupu účetního (což je vlastně dnes popis fungování softwarových nástrojů) jak je dnes na mnoha vysokých školách ještě zažito (a je to spíše záležitost středoškolské výuky), ale jde spíše o poznání možné aplikace a využití systému



finančního účetnictví jako zdroje informací pro manažerské řízení činnosti ve firmě. O popis a seznámení s informačním potenciálem základních účetních výkazů (rozvahy, výsledovky a výkazu o cash flow) pro vedoucí pracovníky.

Pro studium manažerského účetnictví je velmi žádoucí, aby studenti dostali základní informace o chodu a hlavních činnostech v podniku. Tuto úlohu by měl plnit vhodně zaměřený předmět „Podniková ekonomika.“ Jejím smyslem je seznámit studenty s hlavními aktivitami nezbytnými pro racionální chod poměrně složitého systému podniku, měli by se seznámit s hlavními obsahovými okruhy problémů, které by měl vedoucí pracovník sledovat a ovlivňovat. Je vhodné tyto znalosti dále precizovat v magisterském studiu o možnosti aplikace prvků výpočetních a komunikačních technologií a odpovídajícího software do systému podnikového řízení a o speciální vědomosti, znalosti a dovednosti, které jsou podstatné pro budoucí odborný profil absolventa školy (fakulty).

Takto získané znalosti je vhodné dále rozšířit o poznatky v oblasti řízení podnikových financí. Manažerské pojetí systému podnikových financí tvoří specializační vědomostní blok, který je vhodný pro každou budoucí ekonomickou specializaci studia. Jde o položení základů v oblasti finanční a funkční gramotnosti budoucích vedoucích pracovníků. Kromě základních znalostí o fungování finančních toků v podniku se jeví jako vhodné položit v této fázi studia základy pro schopnost aktivního vstupu do tohoto systému v podobě základů finanční matematiky (pokud není realizován tento kurz jako samostatný předmět). Jde o to, aby student získal přehled a znalosti o možné aplikaci základních výpočtů pro zjištění potřebných veličin pro budoucí rozhodování. Každý absolvent bakalářského ekonomicky zaměřeného studia by měl zvládat výpočty v oblasti jednoduchého a ložného úročení, měl by být schopen pochopit rozdíly mezi současnou a budoucí hodnotou vkladů a podobně. Měl by se v zásadě vyznat v základních pojmech a kategoriích v této oblasti.

Pokud se má manažerské účetnictví vyučovat komplexně a pro reálné podmínky, potom jsou tyto předchozí nezbytné, aby student pochopil zasazení procesu tvorby a užití ekonomických nástrojů do řízení zdrojů v podniku.

Teprve na takto pečlivě vybudovaný vědomostní základ je vhodné aplikovat kurz manažerského účetnictví. Je to jako s budoucí úspěšnou úrodou pečlivého zahradníka.

Student je schopen v takovém případě lépe chápat a vnímat předmětné souvislosti předkládaných informací směřujících k vytváření vnitřního systému, který umožní vytvořit systémové vazby pro účinné řízení za pomoci ekonomických nástrojů.

Bohužel zatím se můžeme setkat s tím, že se předmět prostě zařadí do studijního plánu bez naznačených studijních vazeb a studenti se potom učí z paměti odstavce a pasáže učebnic, aniž by příliš chápali obsah, vazby, význam a dopady toho, co vlastně studují. Potom je tento předmět chápán z jejich strany spíše jako nutné zlo. Nebo v jiném případě jde o chápání předmětu jako „nadvstavbového kurzu“ účetnictví, což opět není důkazem pro pochopení významu manažerského účetnictví. Totiž manažerské účetnictví není jen controlling (ale také i controlling), manažerské účetnictví to nejsou jen kalkulace (ale i kalkulace) atd.

Jde o to, aby byl tento předmět chápán v jeho integrující podobě, kdy slouží ve výsledku jako jakási metodologie uvažování a jednání pro budoucího vedoucího pracovníka podniku. Aby si především uměl odpovědět na základní otázky – Proč to má dělat, co a jak se má udělat a co k tomu budu potřebovat za zdroje a jak co neefektivněji využít veškerých dostupných zdrojů (personálních, materiálních i finančních). O tom je totiž manažerské účetnictví především.

Na již zmíněných seminářích jsme se také shodli na tom, že výuku samotného předmětu manažerského účetnictví je třeba obsahově odlišit podle stupně vzdělávací aktivity. Tedy odlišit obsah, strukturu, didaktiku i metodiku výuky pro bakalářský, magisterský a doktorský stupeň studia. Dosavadní praxe totiž mnohde spočívala především v tom, že se manažerské účetnictví pojalo, jako ucelený systém a ten bylo třeba studentům přiblížit vcelku. Často v podmínkách jednoho semestru, což se jako ambice jeví jako extrémně ambiciózní. Potom samozřejmě docházelo k různým deformacím obsahu výuky a významu předmětu především podle toho, jaký je znalostní profil a odborné zaměření vyučujícího. Naučit se podnik řídit za pomoci cílevědomě a racionálně vytvořených ekonomických nástrojů nejen podstatně omezí vliv subjektivity, ale ve značné míře může vést ke zvýšení konkurenční schopnosti firmy. Když se ještě podaří skloubit takto pojatý systém s efektivním využitím výpočetních a komunikačních technologií, je podnik na nejlepší cestě za svou dlouhodobou stabilitou. Snad v tom právě spatřují význam a účel výuky tohoto komplexního předmětu pro studenty našich kateder a fakult.

## ZÁVĚR

Manažerské účetnictví vystupuje ve dvou úhlech pohledu. Jako reálná manažersko-ekonomická činnost řídicích pracovníků v praxi a na druhé straně jako komplexní a integrující disciplína, která se stává stále významnější složkou odborné přípravy studentů vysokých škol zaměřených na praktický výkon pracovních pozic v řízení firem.

---

K tomu, aby byl předmět kvalitně vyučován, aby měl logickou vazbu v systému studijního plánu, aby byl srozumitelný a studentům přinesl požadovaný přínos je nezbytné jeho správné pochopení a zařazení do systému vzdělávacích aktivit. Jinak ani brilantní vyučující nebude schopen studenty připravit na realizaci tvorby ekonomických nástrojů pro objektivní zdrojové řízení podniku. Dříve než se na jednotlivých školách, fakultách a katedrách budeme rozhodovat o jeho zařazení do studijního plánu, měli bychom promyslet nezbytné předpoklady a návaznosti, které mohou následně ve svém souhrnu kvalitu výuky přímo ovlivnit.

***Jindřich Nový, Ph.D.***

Katedra ekonomie a managementu  
Unicorn College, s.r.o. Praha  
jindrich.novy@unicorncollege.cz