

EDITORIÁL

Vrátiť sa k drachme?

Nebolo by lepšie, keby sa Grécko vrátilo k drachme a svoje problémy s konkurencieschopnosťou riešilo normálnou devalváciou meny? Aj slovenská koruna párkrát devalvovala a export potom vždy ožil. Nie je však devalvácia ako devalvácia. Tie naše prichádzali viac menej postupne a činili niekoľko percent.



V súčasnosti je euro v Grécku vzhľadom na výkonnosť ekonomiky nadhodnotené asi o 20%. Ak by však Grécko opustilo Eurozónu a znovu zaviedlo drachmu, jej kurz voči euru by okamžite padol nie o 20%, ale možno aj o 30% až 50%. Asi len málo ľudí by bolo ochotných držať v ruke bankovky alebo dlhopisy problémového štátu. Devalvácia meny o 30-50% by mala niekoľko pustošivých dôsledkov. Po prvé, prechod na novú menu sa už dnes nedá utajiť. Ľudia aj podniky by sa zúfalo snažili vybrať z gréckych bánk svoje úspory a presunúť ich do Nemecka či Švajčiarska. Už dnes sa odhaduje, že Gréci previedli do zahraničia asi štvrtinu až tretinu úspor. Útok na banky by ekonomiku úplne položil. Devalvácia by spôsobila okamžitý nárast hodnoty zadĺženia v eurách o spomínaných 30% až 50% a štátu by nezostalo nič, len vyhlásiť divoký bankrot. Veľmi zle by dopadli aj grécke podniky. Predstavte si, že vaša firma obchoduje so zahraničím a dlží dodávateľom 100 tisíc eur. Po devalvácii by táto suma narástla cez noc o tretinu až polovicu. Málomktorý podnik by zniesol takýto náhly nárast dlhu. Zavedenie drachmy by de facto prerozdelilo bohatstvo od veriteľov k dlžníkom, potrestalo by poptívnych a zvýhodnilo by špekulantov.

Iste, krátkodobé dôsledky by boli katastrofálne. Nevyriešilo by však zavedenie a devalvácia drachmy grécky problém v dlhodobom výhľade? Devalvácia je užitočná len pre krajiny, ktorých ekonomika visí na exporte, ako je napríklad Slovensko. Grécko vyváža omnoho menej. Najhorším dôsledkom divokého bankrotu Grécka by však bol dominový efekt v Eurozóne. Veľmi rýchlo by nasledovalo Portugalsko a po ňom Taliansko. Tým by Eurozóna skončila. Následky pre malé ekonomiky ako je Slovensko si len ťažko vieme predstaviť. Preto je lepšie Grécko udržať na umelom dýchaní, aj keď to nie je zadarmo. Kedy budeme môcť umelé dýchanie odpojiť, to zatiaľ nevieme.

Ing. Vladimír Baláz, PhD., DrSc.
balaz@sevis.sk

HEADLINES

Záložné právo k cenným papierom

Ste v pozícii záložného veriteľa alebo záložcu, potrebujete uskutočniť výkon záložných práv k cenným papierom a nevíete ako na to? Nezaobídete sa pri tom bez obchodníka s cennými papiermi a ak sú akcie prijaté na obchodovanie na burzu cenných papierov, pomôže tiež licencia člena danej burzy. Naša spoločnosť SEVISBROKERS FINANCE sa ako jeden z mála obchodníkov s cennými papiermi už dlhodobo venuje tejto problematike, pričom sa sústreďuje predovšetkým na slovenské akcie. (viac na str. 2)

Príjmy z cenných papierov sú zaradené do rôznych paragrafov podľa zákona o dani z príjmov a tým pádom aj do daňového priznania fyzických osôb (typ B) vstupujú do rôznych jeho častí. Čo sa týka ročného zúčtovania odvodov do zdravotnej poisťovne, tak za rok 2011 ho bude z podkladov poskytnutých zamestnávateľmi, daňovými úradmi a sociálnou poisťovňou robiť zdravotná poisťovňa. (viac na str. 3)

NAŠE SLUŽBY

Ako predat' firmu



Po dvoch desaťročiach podnikania prehodnocujú mnohí majitelia firmu svoje plány. Uvedomujú si ďalšiu neudržateľnosť situácie, keď ako vlastníci zastávajú vo firme aj výkonnú manažérsku funkciu a riadia jej každodenný chod. Väčšinou existuje kombinácia viacerých dôvodov, prečo sú úvahy našich klientov o predaji firmy čoraz konkrétnejšie. Roky a únava pribúdajú, zdravotný stav sa zhoršuje, chuť čeliť novým výzvam sa vytráca. Predstavy spoluvlastníkov o ďalšom podnikaní sa rozchádzajú a nie je vôľa zblížovať svoje názory. Vždy ide o citlivú tému, kde vo vzájomnej komunikácii medzi SEVISom a našimi klientmi hrá dlhodobý vzťah významnú úlohu.

Je pravdou, že vlastník firmy si vie sám odpovedať na otázku, kto by mohol mať záujem kúpiť jeho spoločnosť: pozná predsa ostatných, ktorí podnikajú v tej istej alebo súvisiacich oblastiach. No potenciálny kupujúci nemusí byť len spomedzi tých, ktorí už dnes pôsobia v rovnakom predmete podnikania.

Keď úvahy smerujú k predaju, tak vlastník automaticky rieši, akú predajnú cenu očakáva. Predajná cena je síce dôležitá, ale kupujúci potrebuje spoznať, čo je na predaji.

Keď sa na firmu klienta pozeráme očami investora, zisťujeme, že definovanie predmetu predaja býva zo strany vlastníka subjektívne. Kupujúci predsa

Možnosť nechať sa zastupovať pri rokovaniach o predaji firmy ocení rovnako jediný vlastník, ako aj skupina spoluvlastníkov.

nemusí mať záujem o všetko, čo je dnes vo firme. Očistenie firmy od nadbytočného majetku a tiež nadbytočných činností je krok, v ktorom svojim pohľadom zvonku našim klientom pomáham. Výsledkom môže byť osobitne predaj nepotrebných nehnuteľností a osobitne predaj firmy s lepšou schopnosťou generovať budúce zisky.

V tejto fáze nastáva prehodnotenie predajnej ceny a tiež okruhu potenciálnych záujemcov. Je potrebné zosumarizovať informácie, ktoré budú záujemcom prezentované. Ich rozsah

musí byť dostatočný, aby sa oslovení vedeli rozhodnúť, či prejavia predbežný záujem a vstúpia do ďalších rokovanií.

Možnosť nechať sa zastupovať pri rokovaniach o predaji firmy ocení rovnako jediný vlastník, ako aj skupina spoluvlastníkov.

Prax ukazuje, že dohodu o cene môže investor podmieniť požiadavkou na zotrvanie súčasného majiteľa na manažérskej pozícii aj po uskutočnení predaja. Ak vlastník firmy dlhodobo nepripravoval svojho nástupcu, s takouto situáciou musí počítať. Pre investora je jeho osoba v riadiacej funkcii zárukou fungovania firmy, jej obchodných vzťahov a dosahovania očakávaných ziskov – a tie

investor kupuje. Od rozhodnutia predat' až po symbolické odovzdanie kľúčov pritom môže uplynúť niekoľko rokov, ktoré už chcel predávajúci tráviť inak, než v práci.

SEVIS poskytuje služby vo všetkých fázach predajnej transakcie: od prípravy firmy na predaj cez určenie ceny a výber potenciálnych záujemcov až po zastupovanie predávajúceho pri rokovaniach s kupujúcim.

Ing. Martin Václavík
vaclavik@sevis.sk

Oznam

Dňa 5.9.2011 predstavenstvo SEVISBROKERS FINANCE o.c.p., a.s. rozhodlo o ukončení členstva v Centrálnom depozitári SR, a.s. (ďalej ako Centrálny depozitár), o čom sme vás informovali v predchádzajúcom čísle newslettera. Následne 1.12.2011 podpísala naša spoločnosť vzájomnú dohodu s RM – S Market o.c.p. a.s. o presune evidencie člena, v dôsledku čoho boli dňa 31.12.2011 všetky účty majiteľov zaknihovaných cenných papierov vedené našou spoločnosťou bezplatne presunuté do evidencie RM – S Market o.c.p., a.s..

Z dôvodu ukončenia členstva v Centrálnom depozitári, ku ktorému definitívne došlo dňa 26.1.2012, neprijíma spoločnosť SEVISBROKERS FINANCE pokyny na prevod slovenských zaknihovaných cenných papierov ani prostredníctvom Centrálného depozitára cenných papierov SR, a.s. ani prostredníctvom Burzy cenných papierov v Bratislave.

INVESTOVANIE

Rok 2011 a výhľady roku 2012

Podmienky na investovanie v tomto období boli naozaj zložité, ovplyvňované najmä novými negatívnymi očakávaniami súvisiacimi so schopnosťou obnoviť, resp. udržať stav svetovej ekonomiky, eurozóny ako aj Slovenska.



Trh v roku 2011

Rekordne nízke úrokové sadzby centrálnych bánk pretrvávajú už tretí rok po sebe, pričom Európska centrálna banka (ECB) v 2. polroku 2011 opäť znížila sadzbu o 0,5%. To potvrdzuje

naďalej pretrvávajúcu vážnosť situácie na finančných trhoch, pričom ECB sa v tejto situácii zmôže jedine na tlačenie stále nových peňazí (530 mld. eur iba vo februári 2012). Jednomesačné úložky voľných peňazí sa pohybujú v bankách v roku 2012 do 0,7%, pričom overnight úložky dosiahli koncom februára dokonca nové 20-mesačné minimum, a to 0,12%. Likvidný peňažný trh teda naďalej neprináša žiadne zaujímavé investičné príležitosti.

Dlhopisovému a akciovému trhu v roku 2011 opätovne dominovala výrazná náladovosť a opatrnosť investorov. Zhoršujúce sa vyhliadky vývoja v eurozóne vyústili po posilňovaní eura v 1. polroku 2011 (+8,43% k USD) do nástupu výraznejšieho oslabovania (-10,72%) v 2. polroku 2011 a súčasne viedli k zníženému obchodovaniu na európskych akciových trhoch a k zvýšeniu rizikovej prirážky do ceny novovydaných štátnych dlhopisov niektorých krajín eurozóny. Centrálné banky vstupujú cez Európsky záchranný fond do pozície veriteľov, vďaka čomu je možné ďalšie financovanie deficitných rozpočtov týchto krajín. Novovytláčené peniaze sa už začínajú podpisovať pod zrýchlený vývoj rastu európskej ako aj celosvetovej inflácie, ktorá pravdaže zasahuje aj Slovensko (v januári 2012 dosiahla 4,1%, čo je o 1% viac ako pred rokom).

Americký dolár a dolárové investície sa tiež nevyvíjali jednoducho. Zlé výsledky americkej ekonomiky v úvode 2. polroka 2011 spustili celosvetovú lavínu poklesu cien na akciových trhoch. K pozitívnemu obratu v postoji investorov k americkej ekonomike došlo až v závere roka 2011, keď makroekonomické štatistiky poukázali na sériu počiatočných zlepšení podporujúcich budúci rast a spotrebu. Zložitý vývoj zaznamenal najmä komoditný trh, pričom pre väčšinu hlavných

komodít (okrem ropy a zlata) skončil uplynulý rok výrazným poklesom cien dosahujúcim úroveň -25% až -45%.

SEVIS v roku 2011

V portfóliách našich klientov sme preto naďalej udržiavali na nižšej úrovni zastúpenie akciových titulov v prospech korporátnych dlhopisov, a to primerane k aktuálnemu riziku. Naše výsledky ukazujú, že v rizikovejších investičných stratégiách sme sa ani my nevyhli poklesu hodnoty spravovaných aktív, ale v porovnaní s benchmarkom je dosiahnutá výkonnosť v priemere lepšia.

Naši klienti služby Aktívne riadenie portfólia dosiahli v roku 2011 priemerné zhodnotenie -1,42%*. Zodpovedajúci benchmark vytvorený z výkonnosti podielových fondov Slovenskej asociácie správcovských spoločností však dosiahol hodnotu až -2,34%.

Čo bude v roku 2012

Naše očakávania pre 1. polrok 2012 ostávajú mierne optimistické – silnejší americký ekonomický rozvoj, ktorý pokračuje aj v prvých mesiacoch roku 2012, by mal byť navyiac podporený očakávanou pozitívnu výsledkovou sezónou 1. štvrtroku 2012. Situácia v Európe zostáva naďalej zložitá, aj keď po februárovom schválení druhého záchranného balíka vo výške 130 mld. eur pre Grécko, nastalo relatívne upokojenie.

Predpokladáme, že v roku 2012 bude naďalej pretrvávajúca zvýšená volatilita cien na finančných trhoch, preto našou prioritou aj v tomto období bude predovšetkým priradená likvidita a ochrana pred infláciou.



Ing. Dávid Lapin
lapin@sevis.sk

* Toto je marketingové oznámenie spoločnosti SEVISBROKERS FINANCE o.c.p., a.s., Kuzmányho 8, 010 01 Žilina. Prezentované priemerné zhodnotenie služby Aktívne riadenie portfólia sa týka minulosti; referenčným obdobím je kalendárny rok 2011. Výkonnosť v minulosti nie je spoľahlivým ukazovateľom pre budúcnosť. Minulé priemerné zhodnotenia služby Aktívne riadenie portfólia za posledných 5 rokov boli 0,09% (2006), 4,29% (2007), -18,83% (2008), 18,89% (2009) a 5,79% (2010). Údaje o zhodnotení sú v hrubom vyjadrení a nezohľadňujú dane, ale poplatky a odplaty zo zisku áno. Údaje pochádzajú od spoločnosti SEVISBROKERS FINANCE o.c.p., a.s.

Záložné právo k cenným papierom

Ste v pozícii záložného veriteľa alebo záložcu, potrebujete uskutočniť výkon záložných práv k cenným papierom a nevíete ako na to? Nezaobídete sa pri tom bez obchodníka s cennými papiermi a ak sú akcie prijaté na obchodovanie na burzu cenných papierov, pomôže tiež licencia člena danej burzy.

Slovenská právna úprava k výkonu záložných práv k cenným papierom, je veľmi striedma. Všeobecná úprava je v Občianskom zákonníku a špeciálne ustanovenia nájdeme v zákone o cenných papieroch č.566/2001 Z.z. v platnom znení (ZoCP). Aj ten je však skúpy na informácie ako na to. Všetko sa dozvieme z troch odsekov § 51 ZoCP.

Naša spoločnosť SEVISBROKERS FINANCE sa ako jeden z mála obchodníkov s cennými papiermi už dlhodobo venuje tejto problematike, pričom sa sústreďuje predovšetkým na slovenské akcie. Ak sa ešte len chystáte na zriadenie záložného práva k cenným papierom, tak využite naše skúsenosti a dojednejte si s našou pomocou zmluvné podmienky odborne a efektívne. Aj tu totiž platí, že dobrá zmluva ušetrí mnoho času a peňazí.

Ak už došlo k založeniu cenných papierov, tak je potrebné poznať obsah zmluvy o založení cenných papierov a podmienky, aké si v nej zmluvné strany pre výkon záložného práva dojednali. Vždy rozhodujú konkrétne okolnosti a typ cenného papiera. Iným spôsobom sa predávajú napríklad listinné akcie a akcie, pre ktoré neexistuje trh, ktorý by určil predajnú cenu a iným spôsobom cenné papiere, ktoré sú kótované na burze a ktorých je na Slovensku pomenej. Spravidla sa predmetom výkonu záložného práva stávajú akcie, ktoré boli poskytnuté ako zábezpeka za úver v banke alebo u súkromného investora.

Podstatné je, aby pohľadávka záložného veriteľa bola neuhradená a po splatnosti. Až potom možno pristúpiť k výkonu záložných práv. Ak zmluva žiadne bližšie postupy neuvádza, je záložný veriteľ predovšetkým povinný vopred informovať záložcu o tom, že zamýšľa cenné papiere predáť. Predaj sa uskutočňuje prostredníctvom obchodníka s cennými papiermi a záložný veriteľ predáva cenné papiere v mene záložcu, t.j. podáva pokyn na predaj cenných papierov z účtu alebo podáva pokyn na predaj listinných cenných papierov.

Pokiaľ vaše záložné právo vzniklo zo zákona (tzv. zákonné záložné právo), tak ide o špecifický prípad, kedy sa nespisuje zmluva o založení cenných papierov a výkon záložného práva rieši príslušný predpis na základe ktorého záložné právo vzniklo, napr. daňový poriadok.

AK potrebujete zriadiť záložné právo na cenné papiere alebo uskutočniť výkon záložného práva, tak sa obráťte na našich špecialistov, ktorí vám na požiadanie predbežne posúdia podklady a ozrejmia možnosti postupu.

Mgr. Danica Kozáková
kozakova@sevis.sk

Dane a odvody z príjmov z cenných papierov



Príjmy z cenných papierov sú zaradené do rôznych paragrafov podľa zákona o dani z príjmov a tým pádom aj do daňového priznania fyzických osôb (typ B) vstupujú do rôznych jeho častí. Čo sa týka ročného zúčtovania odvodov do zdravotnej poisťovne, tak za rok 2011 ho bude z podkladov poskytnutých zamestnávateľmi, daňovými úradmi a sociálnou poisťovňou robiť zdravotná poisťovňa. Termín na vykonanie ročného zúčtovania odvodov do zdravotnej poisťovne má táto do 30.9. a následne zašle poisťencovi výkaz nedoplatkov alebo oznámenie o preplatku.

1. skupinu príjmov z tvoria:

a) Príjmy z kapitálového majetku – úroky a ostatné výnosy z cenných papierov – sú to v prevažnej časti príjmy z držby cenného papiera a príjmom je vyplatený úrok. V prípade, že sa jedná o úrok z cenného papiera emitovaného slovenským subjektom je jeho majiteľovi (fyzickej osobe) vyplatený čistý úrokový výnos po zdanení zrážkovou daňou. Takýto príjem sa neuvádza do daňového priznania a neodvádza sa z neho ani odvod do zdravotnej poisťovne.

Ak sa však jedná o úrokový výnos zo zahraničného cenného papiera, je úrok slovenskej fyzickej osobe spravidla vyplatený ako hrubý úrokový výnos a v takom prípade sa uvádza v daňovom priznaní a okrem dane sa z neho platí aj odvod do zdravotnej poisťovne vo výške 14%. Závisí to samozrejme od konkrétnej krajiny a existencie alebo neexistencie zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia, pričom treba posudzovať individuálne, či je výnos zdanený celkom alebo ho treba dodatiť a pod.

b) Príjmy z podielových listov dosiahnuté z ich vyplatenia/vrátenia - rovnako platí, že podielové listy vydané slovenskými subjektami sú zdaňované zrážkovou daňou a neuvádzajú sa v daňovom priznaní a podielové listy zahraničných subjektov sa v daňovom priznaní uvádzajú a platí sa z tohto príjmu aj 14% odvod do zdravotnej poisťovne. Náklady na obstaranie podielových listov sa ako daňový náklad uznávajú len do výšky vyplatenej ceny, takže fyzická osoba si nemôže uplatniť celkovú stratu z odkupu podielových listov voči príjmom na iných riadkoch daňového priznania.

c) Výnosy, ktoré vznikajú pri splatnosti cenného papiera z rozdielu medzi jeho menovitou hodnotou a emisným kurzom pri jeho vydaní, ako aj rozdiel medzi menovitou hodnotou dlhopisu alebo pokladničnej poukážky a nižšou obstarávacou cenou – z týchto príjmov sa platí 19% daň, ako aj 14% odvod do zdravotnej poisťovne.

Z tejto skupiny príjmov si nemožno uplatniť nezdaniteľný príjem do výšky 500 eur

2. skupinu príjmov tvoria:

a) príjmy z prevodu cenných papierov,
b) príjmy z prevodu opcí,
c) príjmy z prevodu účasti na spoločnosti s ručením obmedzeným, komanditnej spoločnosti alebo z prevodu členských práv v družstve.

Všetky tieto druhy príjmov sa znižujú o vynaložené výdavky, teda vlastne o ceny obstarania predmetného majetku, ale len do výšky príjmu za jednotlivý riadok daňového priznania. Teda

strata z predaja cenného papiera sa nedá započítať voči zisku z predaja obchodného podielu, opcie alebo iného ostatného príjmu.

Z týchto, tzv. ostatných príjmov je platená nielen 19% daň z príjmov, ale aj 14% odvod do zdravotnej poisťovne. Z tejto skupiny príjmov si však možno uplatniť nezdaniteľný príjem do výšky 500 eur.

Stále platí, že príjem z predaja cenného papiera, obchodného podielu alebo členského podielu v družstve, ktorý bol obstaraný do 31.12.2003 nie je v súčasnosti predmetom dane. Do konca roku

2003 totiž u nás platil zákon, že príjem z cenného papiera drža-

ného dlhšie ako tri roky a obchodného podielu držaného dlhšie ako 5 rokov sa pri predaji nezdaňuje (§52, odst.20 a odst.21 zákona o dani z príjmov).

3. skupinu príjmov tvoria

- podiely na zisku (dividendy) vyplácané zo zisku obchodnej spoločnosti alebo družstva, určeného na rozdelenie osobám, ktoré sa podieľajú na ich základnom imaní alebo členom štatutárneho a dozorného orgánu tejto obchodnej spoločnosti alebo družstva, aj keď sú zamestnancami tejto obchodnej spoločnosti alebo družstva. Za obchodnú spoločnosť alebo družstvo sa považuje aj obdobná obchodná spoločnosť alebo družstvo so sídlom v zahraničí.

Tieto príjmy nie sú predmetom 19% dane z príjmov, takže sa v daňovom priznaní neuvádzajú. Tento druh príjmov vyplatený v roku 2011 zo zisku obchodných spoločností alebo družstiev vytvoreného v roku 2010 a v predchádzajúcich rokoch nepodlieha ani odvodu do zdravotnej poisťovne. Ale výplata podielov zo zisku obchodných spoločností a družstiev vytvoreného v roku 2011 a uskutočnená v roku 2012 a v nasledujúcich rokoch už bude podliehať 10% odvodu do zdravotnej poisťovne a prvýkrát bude predmetom ročného zúčtovania do zdravotnej poisťovne za rok 2012.

A ešte jedna poznámka na záver. Za rok 2011 je maximálna výška vymeriavacieho základu pre odvod do zdravotnej poisťovne 26.802,- eur zo všetkých príjmov spolu. V prípade, že sa voči výsledku ročného zúčtovania poisťenec/platiteľ do 15 dní neodvolá, má povinnosť do 45 dní od doručenia výkazu nedoplatkov tento nedoplatok uhradiť. Preplatok je zdravotná poisťovňa povinná vrátiť poisťencovi v rovnakom termíne.

Ing. Danica Michalková
michalkova@sevis.sk

Prečo je biznis lepší ako charita



Na svete sú miliardy chudobných ľudí, ktorí si nemôžu dovoliť pravidelné jedlo či dochádzku do školy. Chudoba je stará ako ľudská spoločnosť. Jej problém sa snažili riešiť rôzni filantropi. Väčšinou to boli lekári, ako napríklad šľachtový doktor Schweitzer alebo misionári ako Matka Tereza. Napriek obrovskému úsiliu (a nemalým finančným zdrojom z vyspelých krajín) však postavenie chudobných veľmi nezmenili. Je v tom zvrátená logika: prečo finančné problémy riešia lekári a nie ľudia na to určení, napríklad bankári a ekonómovia? Očakáva snáď niekto od bankára, že bude operovať žĺčník? Majú však bankári chudobným vôbec čo povedať? Príklad z Bangladéša dokazuje, že áno.

Ako sa zrodili mikropôžičky

Ak je nejaká krajina synonymom chudoby, je to Bangladéš. Na ploche 144 000 km² (trojnásobok rozlohy Slovenska) sa tiesni 130 miliónov ľudí. Vo svetových správach sa permanentne Bangladéš objavuje najmä v spojení so záplavami, tajfúnmi, choleroou a hladomorom. Najväčší z tajfúnov si pred 30 rokmi vyžiadal takmer 2 milióny obetí. Hladomor sa v krajine objavuje takmer každý rok.

Profesor Muhammad Yunus sa mohol pokladať za šťastného človeka. Mal dobré miesto profesora ekonómie na univerzite v Chittagongu, kde chodili študenti z bohatých rodín. Kým drvivá väčšina obyvateľstva Bangladéša musela žiť z niekoľkých dolárov na rok, on kreslil na tabuľu krivky dopytu a ponuky a vysvetľoval na nich základné pojmy ekonómie poľnohospodárstva. V roku 1976 sa však niečo stalo. Krajinu opäť postihol hladomor, tisíce ľudí pomrelo a iní sa pretĺkali ako sa dalo. Profesor Yunus sa vtedy náhodou ocitol v malej dedine. Jedna žena tam vyrábala nádherné bambusové stolíky. Spýtal sa jej, koľko zarobí. „Dostanem tri centy za deň“ (cca jednu našu korunu). Yunus tomu nemohol uveriť. Tri centy za deň?! Začal sa o vec zaujímať bližšie a zistil, že celý zisk zhrabol miestny úžerník, ktorý z celej dediny vykupoval stolíky za fixnú cenu. Yunus si uvedomil, že aj veľmi malá pôžička by mohla radikálne zmeniť ženin život. Obišiel dedinu a našiel 42 ľudí, ktorým dokopy požičal 27 dolárov, všetko čo mal pri sebe. V tomto okamihu sa zrodil program mikro-úverov.



Podstata programu ju geniálne jednoduchá. Väčšina chudobných je chudobných nie preto, že sú leniví alebo hlúpi, ale preto, že nemajú prístup ku kapitálu a nevedia nič o podnikaní. Ak dáme týmto ľuďom peniaze a informácie,

ich postavenie sa môže zmeniť, tvrdil vtedy Yunus. Jeho nápad znel úplne bláznivo. Nie je ťažké rozdať chudobným peniaze. Vrátiť ich však? Bangladéš sa zdal najmenej vhodnou krajinou pre takúto schému. Je to moslimská krajina s nevzdelaným a konzervatívnym obyvateľstvom. Yunus pochopil, že začať musí od žien. Ženy myslia predovšetkým na svoje deti a spravidla hospodária lepšie ako muži. Im boli určené prvé mikro-pôžičky. Druhým základným kameňom programu bolo vzájomné ručenie. Úver sa dával skupine žien, ktoré sa vzájomne ručili. To bol chytrý ťah. Na dedine každý o každom všetko vie. Stratit' tvár je rovnako zlé ako hladovať.



Vyššie 94% úverov dostali ženy. Rýchlo sa ukázalo, že len veľmi málo žien požičané peniaze premrhali. Naopak, pod tlakom akútnej chudoby a pozorného dohľadu dedinskej komunity investovali ženy múdro a opatrne. Priemerná výška úveru bola 160 dolárov. Splátkový kalendár bol navrhnutý tak, aby boli splátky čo najmenšie a rozvrhnuté na čo najdlhšie obdobie. Väčšina pôžičiek išla na nákup šijacích strojov, materiálu na výrobu matracov či nákup hospodárskych zvierat. Okrem toho sa takmer všetky účastníčky programu mikro-úverov zapísali do školy a poslali tam aj svoje deti. To je veľmi dôležité v krajine, kde je 60% obyvateľstva negramotných.

Banka chudobných

Profesor Yunus začal svoj program mikro-úverov najprv s vlastnými peniazmi. Neskôr mu v rámci výskumného programu prispela univerzita v Chittagongu, potom Bangladéšska centrálna banka a niektoré medzinárodné organizácie. Netrvalo dlho a o mikro-úver požiadalo 100 000 ľudí. V roku 1983 sa úverová schéma zmenila na riadnu komerčnú banku. Profesor Yunus ju pomenoval Grameen, čo v bengáľštine znamená „Dedinská“. Presne to vystihuje, kam sú úvery namierené. Ďalšou zvláštnosťou je akcionárska štruktúra banky. 90% akcií vlastní jej dlžníci, teda prostí dedinčania, zvyšok bangladéšska vláda.



Koncom 80-tych rokov 20. storočia mala banka dva milióny dlžníkov - akcionárov a tajomstvá mikro-úverov v nej študovali odborníci z desiatok rozvojových krajín. Vtedy sa aktivity banky Grameen rozšírili aj do iných sektorov, najmä do leasingu rybníkov, závlahových zariadení a vodných púmp, textilného priemyslu a venture capitálu. Najnovšou iniciatívou je založenie spoločnosti Grameen Phone, ktorá

poskytuje úvery na biznis s mobilnými telefónmi. Mnoho Bangladéšanov pracuje v zahraničí a záujem o telefonické hovory do rodnej dediny je obrovský. Na rade je spoločnosť Grameen Cyber Net, ktorá na bangladéšsky vidiek zavádza internet. Pomáha vidiečanom nájsť si prácu, študovať, či kontaktovať lekára, to všetko za zlomok nákladov v porovnaní s tým, keby za týmito službami museli cestovať osobne.

Banka zároveň slúži ako sporiteľňa. Bangladéšski vkladatelia do nej dohromady vložili 114 miliónov dolárov. To je veľké číslo v krajine, kde HDP na hlavu dosahuje len 340 dolárov, teda asi jednu desatinu toho, čo u nás.

Biznis je lepší ako charita

Najúžasnejšie však pôsobia čísla o splácaní úverov. 85% dlžníkov spláca svoje úvery na deň presne. Len 15% dlžníkov má nejaké problémy. V drvivej väčšine sú spôsobené externými faktormi ako sú záplavy, tajfúny alebo politické nepokoje. Aj takíto ľudia však svoje dlhy nakoniec splatia. Nedobytných je len jedno percento úverov. O takej miere splácania môžu banky vo vyspelých krajinách len snívať. Mimochodom, aj naše banky už prišli na to, že občania sú v splácaní dlhov omnoho poctivejší ako podniky. Banka Grameen by nemala problém vyčistiť svoje portfólio aj od spomínaného jedného percenta nedobytných úverov. Jej rezervy vytvorené na tento účel vo výške 67 miliónov dolárov by bohato stačili. Banka však nechce svojich dlžníkov opustiť. Znamenalo by to, že im už niet pomoci.

Keď banka Grameen začínala, profesionálni bankári ho odhovárali od požičiavania chudobným. „Chudobným nemožno veriť“. Po 20 rokoch sa profesor Yunus s úsmevom pýta: „My sme dokázali, že chudobným sa veriť dá. Otázka skôr znie, či sa dá veriť bankárom“. Nekonvenčne pôsobia aj ďalšie Yunusove výroky: „Právo na úver je základným ľudským právom“. Na odpúšťanie dlhov chudobným krajinám má profesor Yunus skeptický názor. „Ak niekto krajine odpustíte dlhy, ešte to neznamená, že peniaze sa rozumne využijú. Ako viete, že väčšina z nich nepôjde na nákup zbraní či stavbu prepychových vil pre členov vlády? Ak sa má dlh odpustiť, musia sa peniaze vložiť do nejakej strešnej schémy pre mikro-úvery pre chudobných. Ináč spravíte viac škody ako osohu.“

Zvláštnosťou programu mikro-úverov je, že banka Grameen nikdy nepýta od dlžníkov zálohu. Miesto toho vyžaduje vzájomné ručenie osôb. Ako hovorí Yunus: „Záloha je vec, ktorá zdvíha bariéru medzi bankou a chudobných. Chudobní nemajú čo založiť. Ďalšia vec je, že ľudia nemajú čo chodiť do banky. Banková kancelária je pre chudobných hroznou záležitosťou. Sú v nej stratení. Miesto toho musí ísť banka medzi ľudí.“ Dnes má Grameen len v Bangladéši takmer 1200 pobočiek, ktoré obsluhujú takmer 43 tisíc dedín.

Mikro-úver nie je žiadna charita. Väčšinu ľudí prekvapí, keď zistia, že mikro-úver sa poskytuje s úrokovou sadzbou 20%. Yunus vysvetľuje: „Trhová úroková miera je 15%. My doručujeme úvery priamo do domu a musíme dosiahnuť zisk. Kedysi sme dostávali špeciálne fondy z medzinárodných inštitúcií.

V roku 1995 sme to stopli. Emitujeme dlhopisy a normálne si požičiavame na peňažnom trhu. Dokázali sme, že sme komerčne úspešní. V budúcnosti si však požičiavať nebudeme. Máme dosť vlastných vkladov“.

Dnes banka Grameen generuje približne 1% HDP Bangladéša. Yunusa to neuspokojuje. „Dnes nás poznajú ako banku chudobných. Úspešní budeme vtedy, keď nás budú pokladať za banku kedysi chudobných“.

Mikro-úvery vo svete

Program mikro-úverov inšpiroval vyše 50 krajín. Niekoľko desiatok mikro-úverov sa poskytlo aj na Slovensku. Asi len málo ľudí u nás vie, kde má schéma pôvod. Pod svojou záštitu ho vzala Svetová banka a UNESCO. Zďaleka nešlo len o rozvojové štáty. Okrem Brazílie či Indonézie ho na svoje podmienky adaptovali aj USA a Veľká Británia. V súčasnosti je na celom svete zapojených do programu mikro-úverov 25 miliónov ľudí. Profesor Yunus dúfa, že ich raz bude najmenej 100 miliónov.

Yunus nie je idealista, ale tvrdý ekonóm. Nikdy netvrdil, že mikro-úvery sú univerzálnym liekom na chudobu. Zdôrazňuje, že pri zavádzaní programu treba uvažovať triezvo: „Nesnažte sa pokryť programom hneď celú krajinu. Začnite s niekoľkými desiatkami ľudí. Zbierajte skúsenosti a prejdite k tisíckam. Krok za krokom. V každej krajine treba vytvoriť najprv strešný fond, ktorý bude poskytovať peniaze jednotlivým úverovým schémam. Bez neho musíte získať peniaze od medzinárodných inštitúcií alebo darcovských krajín. Ale aj pre veľmi malé peniaze musíte cestovať do hlavného mesta darcovskej krajiny, vyjednávať s ich úradníkmi, pripravovať analytické štúdie a chodiť na konferencie. To je veľmi drahé a tieto peniaze potom chýbajú pri poskytovaní úverov chudobným.“

Program mikro-úverov inšpiroval vyše 50 krajín. Niekoľko desiatok mikro-úverov sa poskytlo aj na Slovensku. V súčasnosti je na celom svete zapojených do programu 25 miliónov ľudí.

V roku 2006 dostal Muhammad Yunus Nobelovu cenu za mier. Úžasný úspech, ale pomýlený. Túto cenu mal dostať za ekonómiu. Možno by sa profesor Yunus medzi teoretikmi z Harvardu a Chicaga vynímal trochu zvlášť. Ale ak sa raz táto cena bude udeľovať aj za praktické riešenia, Muhammad Yunus bude prvý v poradi.

Ing. Vladimír Baláž, PhD., DrSc.
balaz@sevis.sk

