

### 2.3 Inzerce

V tomto typu obchodu zprostředkovatel pouze zveřejní nabídku (eventuelně zkontaktuje kupujícího s prodávajícím), přičemž prodávanou věc nepřebírá, ani za ni neručí. Zde zprostředkovatel pouze pobírá platbu za zveřejnění inzerátu, případně za jeho prodloužení. Tato služba bývá poskytována i bezplatně s příjmy z doprovodných reklam (Annonce, internetové bazary, atd.). Případná provize pak také bývá mnohem nižší a buď konstantní, nebo odvozená spíše z velikosti inzerátu. Pro těžší vymahatelnosti bývá platba za inzeráty požadována předem, a tudíž bychom měli využít účet záloh.

#### Příklad:

- 1) příjem poplatku
- 2) zveřejnění inzerátu

211-Pokladna	324-Přijaté zálohy	502-Tržby z prodeje služeb
1) 1	2) 1   1) 1	2) 1

### 3. Závěr

Při prodeji použitého zboží je zajímavá osoba zprostředkovatele. Jeho příspěvek k obchodu se může pohybovat od prostého zveřejnění inzerátu, přes komisioní prodej až po odkoupení prodávané věci. Krajní možnosti jsou účetně bez problémů, zato komisioní prodej nabízí více možností řešení. Česká republika se drží vlastnického principu, kdy zprostředkovatel prodeje zboží nevlastní a tudíž ho vede jen na podrozvahových účtech. Dle mého názoru, přesnější by bylo vykazování tohoto zboží v aktivech. Komisioní prodej není záležitostí pouze prodeje „z druhé ruky“, i ekonomicky silní odběratelé mohou tlačit své dodavatele ke komisionímu prodeji a tím k pro sebe menšímu riziku a delším dobám splatnosti.

#### Abstrakt:

Příspěvek se zabývá různými způsoby prodeje použitého zboží. Rozebírá principy a účtování zprostředkovatele u inzerce, komisioního prodeje a u odkupu. U komisioního prodeje rozebírá současný přístup, který respektuje princip vlastnických práv a nabízí alternativní řešení uznávající zboží v komisi v aktivech vzhledem k budoucímu ekonomickému prospěchu.

**Klíčová slova:** použité zboží, komisioní prodej, inzerce, odkoupení zboží

#### Summary:

Article solves different types of sale of used goods. It is aimed for principles and accounting of these trades represented by advertising, consignment sale and trade considering to agent. By the consignment sale is shown current arrangement respecting ownership rights, it offers alternative which report consigned goods by both seller and agent in assets due to future economic profit.

**Key words:** used goods, consignment sale, advertising, trade

**JEL klasifikace:** M41

## 2.2 Komisní prodej

Při tomto způsobu prodeje zprostředkovatel zboží převezme k úschově a nabízí k prodeji za cenu, k níž si připočte marži. Zároveň za zboží ručí, ale nemá ho ve svém majetku. Často bývá určena lhůta, po níž je možný prodej za nižší cenu, nebo se zboží vrací prodávajícímu. Tento obchod se řídí ustanoveními §737-741 občanského zákoníku (zákon č. 40/1964). České účetnictví se striktně drží vlastnického principu, tudíž našemu zprostředkovateli zbývá pouze podrozvahová evidence (účty skupin 75-79) a samozřejmě skladová evidence. Skupinu 75 můžeme ponechat na eventuelní evidenci finančního leasingu a pro komisní prodej použít skupinu 76. Zároveň, dle mého názoru, při prodeji zboží v komisi ztrácí prodávající svá vlastnická práva, takže se vracíme do předchozího typu – závazek se stává závazkem vůči dodavatelům při využití analytické evidence (321.2 – Dodavatelé - závazky z komisního prodeje). Navýšení ceny je provizí – tudíž službou.

### Příklad:

- 1) převzetí automobilu do komise
- 2) prodej automobilu
- 3) zrušení podrozvahové evidence

76-Zboží přijaté do komise		76-Závazky ze zboží v komisi		502-Tržby z prodeje služeb	
1)	300				
	300	300	300	300	45
321.2-Dodavatelé (komisní prodej)		Jiná aktiva, pasiva			
	300	345			

Zde si myslím, že pro správnější řešení bychom se mohli inspirovat u finančního leasingu, kde je na mezinárodním poli majetek veden u obou (majitele i uživatele). I zde zprostředkovatel sice zboží v komisi nevlastní, ale očekává z něj budoucí ekonomický prospěch, zároveň je odpovědný za jeho stav. Situace by se pak přiblížila typu prodeje s odkupem, zboží a závazek z něj by pak byly vykázány v rámci svých tříd odděleně v rámci analytické evidence. Přesto i zde je navýšení ceny provizí za službu. Některé bazary by mohly mít plné regály či parkoviště aut a takřka nulové zásoby, což by tento způsob odstranil.

### Příklad:

- 1) převzetí automobilu do komise
- 2) prodej automobilu
- 3) vypořádání závazku z komise

132.9-Zboží přijaté do komise		321.9-Dodavatelé (komisní prodej)		502-Tržby z prodeje služeb	
1)	300				
	300	300	300	300	45
Jiná aktiva, pasiva					
	345	300			

## PRODEJ POUŽITÉHO ZBOŽÍ A JEJICH ÚČTOVÁNÍ<sup>1</sup>

### Sale of used goods and its accounting

Jindřich Činčura

#### 1. Úvod

Typickými společnostmi, jimiž se zabývá účetní nauka, jsou z hlediska provozní oblasti podniky obchodní a výrobní, které jsou ale prvotními dodavateli statků koncovému spotřebiteli. Praxe je ale bohatší, existuje velké množství firem prodávajících již použité zboží (tzv. „z druhé ruky“). Někoho by napadly malé bazary, které si vystačí s daňovou evidencí, ale existují i velké firmy s povinností vést podvojný účetnictví (např. větší autobazary). Zároveň pravidla tohoto prodeje se mohou dosti lišit z hlediska vlastnických práv a zodpovědnosti a účetnictví by tyto nuance mělo zohlednit. Zvláštností je i to, že naše firma má při jednom obchodu v podstatě dva zákazníky – kupujícího a prodávajícího (jemuž zprostředkovává službu).

#### 2. Typy obchodů

Z hlediska prodeje již použitého zboží se nabízí v podstatě tři možnosti. První možností je odkup věci, kdy vlastnictví i odpovědnosti přechází z prodávajícího na zprostředkovatele. Druhou možností je komisioní prodej, kde vlastnictví zůstává prodávajícímu, zprostředkovatel věc přechovává, dle ustanovení občanského zákoníku odpovídá za vlastnosti prodávané věci. Třetí možností je pak inzerce, kdy zprostředkovatel zveřejní nabídku a zkontaktuje kupujícího s prodávajícím, přičemž prodávanou věc nepřebírá, ani za ni neručí. V dalším nabídnu příklad prodeje automobilu za 300.000,- Kč s 15% marží z hlediska zprostředkovatele.

#### 2.1 Odkup prodávané věci

Při tomto způsobu prodeje zprostředkovatel je běžným obchodníkem, realizace obchodu je záležitostí kupních smluv (upraveno v §409-470 Obchodního zákoníku a Zákonem č.513/1991 Sb.) a vydělává na rozdílu své nákupní a prodejní ceny (marži). Obchodník pak účtuje přes účet 132 - Zboží na skladě a v prodejnách, 504 - Prodané zboží a 604 - Tržby za zboží.

#### Příklad:

- 1) odkup automobilu od původního majitele (jeho přijetí)
- 2) odkup automobilu od původního majitele (jeho úhrada)
- 3) prodej automobilu – předání zákazníkovi
- 4) prodej automobilu – tržba

131-Pořízení zboží	132-Zboží na skladě a v prodejnách	504-Prodané zboží
2) 300	1) 300	3) 300
4) 345	2) 300	4) 345

<sup>1</sup> Příslušnost' ku grantovej úlohe

událostech a jednak pravdivou fair value zjistíme až v okamžiku prodeje. Při vědomí výše uvedených skutečností může být oceňování pomocí fair value jednou ze spolehlivýchází pro rozhodování (nikoli jedinou).

Navíc lze podle standardu IAS 39 provést reklasifikaci aktiva i z důvodu nemožnosti stanovit dostatečně objektivní fair value, a to z metody oceňování fair value na model pořizovací ceny. Skutečně zodpovědná účetní jednotka by neměla na tyto možnosti zapomínat a v případě, kdy si není jista spolehlivostí ocenění, by se měla raději přiklonit k ocenění pomocí pořizovací ceny (včetně příslušného okomentování v příloze).

Domnívám se, že při dodržení pravidel pro objektivní stanovení fair value je tato oceňovací báze velmi vhodná a i přes některé dílčí nedostatky zatím lepší neexistuje. Rozhodně nelze dávat podle mého názoru do souvislostí ekonomickou krizi a metodu oceňování pomocí fair value.

V časopise Týden č. 22/2009 ze dne 1. června 2009 se v rozhovoru „Já a parazit? Jen se mi mstí“ táže autor Lukáš Kovanda Muréna Scholese, nositele Nobelovy ceny za ekonomii: „A co si myslíte o účetnictví na bázi markt-to-market (podle tržních cen)? I to je prý jednou z příčin krize.“ Odpověď pana Scholese mne potěšila, říká: „Jsem pro. Jsem pro účetnictví vycházející z tržních cen. Protože pokud zvýšíme neprůhlednost systému, zvýšíme samozřejmě i náklady (z hlediska investorů). Markt-to-market kritérium je dobré, pokud skutečně věříme, že ceny aktiv jsou tam, kde mají být.“

## Abstrakt

Příspěvek je polemikou s názory, že oceňování pomocí metody fair value je možnou příčinou soudobé ekonomické krize. Na základě rozboru Mezinárodních účetních standardů IAS/IFRS vyjadřuje odlišný názor autora na tyto výroky.

**Klíčová slova:** Reálná hodnota, finanční aktiva.

## Summary:

This article is a polemic with the observations that the valuation with fair-value methods is a possible cause of contemporary economic crisis. It expresses on the basis of analysis of IAS/IFRS the different opinion of the author.

**Key words:** Fair value, Financial Assets

**JEL klasifikácia:** M40, M41,

## Použitá literatura:

- [1] Mezinárodní účetní standard IAS/IFRS 39: Finanční nástroje: účtování a oceňování [http://circa.europa.eu/Public/irc/markt/markt\\_consultations/library?l=/accounting/consolidated\\_17102008/ifrs\\_consolidated\\_2/\\_CS\\_](http://circa.europa.eu/Public/irc/markt/markt_consultations/library?l=/accounting/consolidated_17102008/ifrs_consolidated_2/_CS_)
- [2] <http://kovanda.blog.tyden.cz/clanky/2817/jak-znicit-kapitalismus>
- [3] Kovanda. L.: Já a parazit? Jen se mi mstí, In: Týden č. 22/ 2009 str.61

## Kontakt

Václav Černý, Ing., Ph.D., Katedra finančního účetnictví a auditingu, VŠE v Praze, nám. W. Churchilla 4, tel.: +420 224 095 177, [cernyv@vse.cz](mailto:cernyv@vse.cz)

transakci za obvyklých podmínek“. V odstavci 48 A standardu 39 je dále tato definice podrobněji vysvětlena:

„Nejlepším dokladem je cena kótovaná na aktivním trhu. Pokud trh finančního nástroje není aktivní, určí účetní jednotka reálnou hodnotu (fair value) pomocí oceňovací techniky. Cílem použití oceňovací metody je určit, jaká by byla transakční cena při směně za obvyklých obchodních podmínek za běžnou tržní cenu. Oceňovací techniky zahrnují použití posledních transakcí za obvyklých obchodních podmínek mezi znalými a ochotnými stranami, odvolání na současnou reálnou hodnotu jiného, ale podstatou stejného nástroje, analýzy diskontovaných současných toků a opčních oceňovacích modelů. Pokud existuje technika ocenění nástroje běžně používaná mezi účastníky trhu a tato technika prokázala, že poskytuje spolehlivé odhady cen získaných při skutečných tržních operacích, použije účetní jednotka tuto techniku. Zvolená oceňovací technika maximálně využívá tržních vstupů a spoléhá na vstupy vlastní účetní jednotce co nejméně. Zohledňuje všechny faktory, které by účastníci trhu zvažovali při určení ceny, a neodporuje přijatým ekonomickým metodám oceňování finančních nástrojů. Účetní jednotka periodicky testuje oceňovací techniky z hlediska platnosti za použití cen z jakýchkoli současných tržních operací se stejným finančním nástrojem (tj. bez modifikace či přeskupení) nebo na základě jakýchkoli zjištěných tržních dat.“

Obdobně vymezují fair value i autoři Krupová, Vašek a Černý, když fair value chápou jako tzv. transakci „na délku paže“ (arm's length transaction), tj. transakci, při níž zúčastněné strany nejsou spřízněné a jednají dobrovolně a bez nátlaku. Obecně lze stanovit, že fair value je zjistitelná u aktiva, které je tzv. komoditou. Tou je aktivum, které je obchodováno na aktivním a likvidním trhu, a které lze rozdělit na určitý počet jednotek nebo kusů, které jsou všechny identické<sup>3</sup>.

Z výše uvedených definic tedy vyplývá, že jsou kladena poměrně náročná kritéria na spolehlivost určení reálné hodnoty k datu zjišťování (sestavování účetní závěrky). Samozřejmě záleží především na oceňovateli, do jaké míry dodrží výše uvedená pravidla a do jaké míry se podaří skutečně objektivně stanovit reálnou hodnotu a nakolik je skutečně nezávislý. Avšak nesporně bude hodnota z hlediska časového aktuálnější než při použití oceňovacího modelu pořizovací ceny. Navíc si myslím, že cílem (funkcí) účetnictví je zobrazovat věrně danou ekonomickou realitu, ale v žádném případě nemůže být samo o sobě zodpovědné za „kvalitu této reality“. Příčinou krize tedy nemůže být podle mého názoru účetní metoda, ale vývoj trhu samotný. Použiji-li v souladu se standardem pro ocenění aktuální kurs aktivního trhu k danému datu, tak nepříznivý vývoj je dán určitě poměry na trhu, nikoli metodou zobrazení. Mám-li to parafrázovat, je to totéž, jako kdybych vinil z toho, že mám např. křivý nos, zrcadlo a nikoliv realitu.

Samozřejmě i tato metoda může mít své nedostatky, ale lepší zatím neexistuje. Výše uvedená metoda pořizovací ceny má nesporně jednu výhodu a to, že je doložena skutečnou vynaloženou cenou, avšak zejména u dlouhodobých aktiv je tato přednost značně negována časovou neaktuálností. Nezpochybnitelné je použití pořizovací ceny v okamžiku pořízení, za standardních podmínek totiž tato cena odpovídá tržní ceně. Avšak faktor času způsobuje postupný odklon tržní ceny od této pořizovací ceny – ceny historické. Uživatel (potenciální investor) by si měl být těchto možností účetnictví vědom a brát účetnictví jako pomocníka pro svoje rozhodování, ale nikoli jako jediný zdroj informací a alibi pro svoje špatná rozhodnutí. Nezpochybnitelné jsou navíc i dvě reality; jednak účetnictví vypovídá o minulých

<sup>3</sup> Krupová, L., Vašek, L., Černý, M.R., - IAS/IFRS Mezinárodní standardy účetního výkaznictví - Principy, metodologie, interpretace, VOX, 2005.

## OCENĚNÍ METODOU FAIR VALUE JAKO PŘÍČINA EKONOMICKÉ KRIZE?<sup>1</sup>

### The Valuation with fair-value method as a cause of economic crisis

Václav Černý

V souvislosti se současnou ekonomickou krizí se v médiích i na internetu objevily názory a články, které uvádějí jako možné příčiny vzniku ekonomické krize použití oceňování cenných papírů metodou fair value. Zejména mne zaujala diskuse redaktora Lukáše Kovandy s profesorem Jessúsem Huertou de Sotto, zveřejněná v blogu časopisu Týden pod názvem „Jak zničit kapitalismus? Účetně“<sup>2</sup>, ze které ocituji tuto zajímavou pasáž:

„Účetnictví je mluva byznysu. Jako španělština nebo čeština. Jakýkoli užívaný jazyk nevzniká jen tak, z ničeho nic, ani jej nevynalézá „rada moudrých“ - krach esperanta, umělé řeči, to dobře ilustruje. Účetnictví také nevzniklo ze dne na den, záznamy peněžních obrátů máme už ze dvanáctého století. Užívali je již v antickém Řecku nebo v ptolemajovském Egyptě. Účetnictví se tedy vyvíjelo evolučně - rozvíjely je generace obchodníků či průmyslníků, přičemž stálo na několika principech.

Z nich ten klíčový byl princip uvážlivé šetrnosti, opírající se o pojem historické ceny - ceny zaplacené při transakci. Jenom pokud byla tržní cena nižší než historická, docházelo ke snížení účetní hodnoty. Pokud byla vyšší, drželi se historické ceny.

V uplynulých letech byla evoluce účetnictví zpřetrhána - nazývá se to Mezinárodní pravidla účetnictví. Princip šetrnosti byl nahrazen principem „fair value“. Je to trochu trik: kdo by byl proti férovému oceňování? Tento „férový“ princip vede k oceňování nikoli na základě ceny při transakci, nýbrž na základě aktuální tržní ceny. Jenže kolísavost trhů je tak značná, že účetní bilance pak pozbývají veškerého smyslu. V dobách boomu jsou neopodstatněně nafouklé, což podnikatele a firmy podněcuje k další investiční činnosti, k spotřebě, k podstupování dalšího rizika - prostě k euforii.

Účetnictví, po generace doprovodný jev uvážlivého obchodování, se tak mění ve stimul, jenž od uvážlivosti odvádí. Trh kolísá, a tak jsme jeden den účetně milionáři, druhý den nám hrozí bankrot a dožadujeme se kapitálových injekcí. Nové účetnictví násobí projevy boomů a stejně tak i propadů. Idea, že bilance by měly odrážet tržní ceny, je velmi hloupá. Jestliže je nové účetnictví smrtící pro bankéře, je smrtící i pro ten obchůdek na rohu. Může zničit kapitalismus.

Je třeba co nejrychleji zrušit všechny ty reformy účetních pravidel, prováděné v posledních letech - jak ve Španělsku, tak i v Česku. Bylo to stupidní rozhodnutí Evropské komise."

Jaký je můj názor na výše uvedený citát? Nejprve připomenu, jakým způsobem je vymezen pojem fair value v Mezinárodních účetních standardech IAS/IFRS (což má asi na mysli prof. De Sotto pod názvem Mezinárodní pravidla účetnictví). Uvedenou problematiku konkrétně řeší standard IAS/IFRS č. 39 – Finanční nástroje: účtování a oceňování. V českém překladu pod názvem reálná hodnota je pojem fair value vymezen jako „částka, za kterou může být aktivum směněno nebo závazek vyrovnán mezi znalými, ochotnými stranami v nespřízněné

<sup>1</sup> Tento článek byl zpracován jako jeden z výstupů výzkumného záměru "Rozvoj finanční a účetní teorie a její aplikace v praxi z interdisciplinárního hlediska" registrační číslo MSM, RP 6138439903.

<sup>2</sup> Viz <http://kovanda.blog.tyden.cz/clanky/2817/jak-znicit-kapitalismus>

Druh podniku	Celkový počet zaměstnanců	Roční obrat	nebo celková roční rozvaha
Střední	< 250	50 mil EUR	nebo 43 mil EUR
Malý	< 50	10 mil EUR	nebo 10 mil EUR
Mikro	< 10	2 mil EUR	nebo 2 mil EUR

EHSV vyjádřil dále zklamání nad skutečností, že přezkum neidentifikuje problémy v oblasti samostatné výdělečné činnosti. Příliš mnoho evropských zemí vystavělo umělé překážky občanům, kteří chtějí rozvinout své podnikatelské schopnosti a založit si malý podnik. Neexistuje žádná evropská právní definice samostatné výdělečné činnosti, takže je tento pojem zneužíván a působí zmatek v podnicích i úřadech. Tato otázka by měla být chápána jako problematická. Vymezení pojmu "**osoba samostatně výdělečně činná**" by mělo být důležitou položkou v programu Komise, ale dosud tento problém nebyl pojmenován nebo byl přehlížen.

Doporučení EHVS: „**Definice malých a středních podniků musí být přezkoumána** a je třeba doložit, jaký by byl účinek definování mikropodniků a MSP pomocí alternativních hodnot ročního obratu a roční rozvahy.“

### Abstrakt

Text je zaměřen na stručné informace o řešení některých problémů souvisejících zejména s definicí malých a středních podniků dle stanoviska Evropského hospodářského a sociálního výboru z 22. října 2008.

**Klíčová slova:** malé a střední podniky, osoba samostatně výdělečně činná.

### Summary

Text is summarizing informations about resolving problems with definitions of small and medium sized enterprises with accordance to European Economic and Social Committee from October 22nd, 2008.

**Key words:** Small and Medium-Sized Entities, Self Employment.

**JEL klasifikace:** M41

### Použitá literatura

- [1] <http://eurlex.europa.eu/Notice.do?val=494441%3Acs&lang=cs&list=496040%3Acs%2C495838%3Acs%2C495793%3Acs%2C495251%3Acs%2C494536%3Acs%2C494535%3Acs%2C494442%3Acs%2C494441%3Acs%2C494430%3Acs%2C493849%3Acs%2C&pos=8&page=1&nbl=2515&pgs=10&hwords=&checktexte=checkbox&visu=>

### Kontakt

Ing. Zdenka Cardová, Katedra finančního účetnictví a auditingu, Vysoká škola ekonomická v Praze, W. Churchilla 4, Praha 3, Tel.: 224 095 155, [cardova@vse.cz](mailto:cardova@vse.cz)

## DEFINICE MALÝCH PODNIKŮ<sup>1</sup>

### Definition of Small Businesses

Zdenka Cardová

---

Text je zaměřen na stručné informace o řešení některých problémů souvisejících zejména s definicí malých a středních podniků (MSP) **dle stanoviska Evropského hospodářského a sociálního výboru (EHSV) z 22. října 2008.**

V roce 2005 přijala Evropská komise svou Moderní politiku malých a středních podniků pro růst a zaměstnanost. Jejím cílem je zajistit soulad mezi všemi hledisky politiky EU pro pomoc malým a středním podnikům a lepší prosazení potřeb malých a středních podniků při vytváření těchto pravidel. Politika zahrnuje kroky v těchto pěti oblastech:

1. Podpora podnikání a kvalifikovanosti
2. Zlepšování přístupu malých a středních podniků na trhy
3. Snižování byrokracie
4. Posilování dialogu a konzultací se zúčastněnými subjekty z malých a středních podniků
5. Zvyšování potenciálu růstu malých a středních podniků.

Na základě provedeného přezkumu v říjnu roku 2008 EHSV uznal, že Evropská komise posunula problematiku malých a středních podniků do popředí agendy hospodářských a sociálních témat, rovněž však zdůraznil, že je stále třeba hodně zlepšit, než bude možno tvrdit, že Evropa je skutečně nakloněna malým a středním podnikům.

Malé a střední podniky si stěžují na nejasnost a nesrozumitelnost legislativy. Velké podniky mají právníky, kteří jim zákony vyloží. Mnohé malé podniky si nemohou takové náklady dovolit. Je tudíž nezbytné, aby legislativa byla napsána jasně, nebyla neurčitá ani matoucí a neumožňovala rozdílné interpretace. EHSV se domnívá, že Komise a vlády evropských států tomuto problému neporozuměly, a výsledkem je, že po celé Evropě máme příliš mnoho různých výkladů téhož předpisu. Vlády jednotlivých států legislativu zbytečně vylepšují novými požadavky (tzv. gold plating), což některým malým a středním podnikům znesnadňuje pochopení a zavedení vnitrostátní legislativy. Zároveň to brání rozvoji přeshraničního obchodu.

EHSV vyjádřil zklamání nad skutečností, že přezkum neidentifikuje **problémy související s definicí MSP**, o které se domnívá, že **je zastaralá**. Zvýšení výkonnosti díky mechanizaci a změny v pracovních postupech radikálně změnily způsob, jakým podniky fungují. Více než 98 % všech evropských podniků spadá do současného pojetí kategorie malých a středních podniků. To, co dříve vykonávalo 50 zaměstnanců, dnes zvládne 10 zaměstnanců. Chceme-li pomoci mikropodnikům, malým a středním podnikům, potřebujeme realističtější definici těchto podniků. To je jeden z hlavních důvodů, proč se současná legislativa týkající se malých a středních podniků často míjí účinkem. Tabulka uvádí současné definice malých, středních a mikro podniků.

---

<sup>1</sup> Tento článek byl zpracován jako jeden z výstupů výzkumného záměru "Rozvoj finanční a účetní teorie a její aplikace v praxi z interdisciplinárního hlediska" registrační číslo MSM, RP 6138439903.



**JEL klasifikácia:** M40

**Použitá literatúra**

- [1] <http://www.nbs.sk>
- [2] <http://www.finance.gov.sk>

**Kontakt**

Dagmar Boušková, Ing., Ph.D., Katedra účtovníctva a audítorstva, FHI EU v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava, tel.: +421 2 67 295 763, [bouskova@euba.sk](mailto:bouskova@euba.sk)