

## EDITORIÁL

### Vráti sa nám inflácia?

Slovensko bolo tri roky v deflácií. Od januára 2014 do novembra 2016. A nielen Slovensko, ale aj veľa iných členov OECD. Centrálné banky mátaťo japonské strašidlo. Ceny sa tam prepádajú do mínusu už 25 rokov a ekonomike Japonska to určite neprospelelo.

Hlavnou príčinou deflácie boli prirodzene dopady roka 2007. Najväčšia ekonomická kríza od druhej svetovej vojny poslala HDP nadol do červených čísel a vyrobila desiatky miliónov nezamestnaných. Mzdy vo vyspelých krajinách rástli buď pomaly, alebo nerástli vôbec. Pri zamrzutej ekonomike a stagnujúcich príjmoch obyvateľstva nebol na rast cien dôvod.

V roku 2017 sa však karta pomaly začala obracať. Svetová ekonomika si užíva ekonomický rast. Hoci nie závatný, ale predsa len rast. Stúpajú ceny komodít, lebo sa viac stavia a spotrebuje. Ale predovšetkým začali rásť mzdy. Prečo? Na to je viac dôvodov. Prvým je ekonomický rast a druhým klesajúca nezamestnanosť. S klesajúcou nezamestnanosťou sa mení vyjednávací pozícia zamestnancov. Môžu si zapýtať viac a spravidla aj viac dostanú. S väčšou hotovosťou v peňaženke môžu kupovať viac a kvalitnejších (teda drahších) tovarov.

Ako sme už povedali, ekonomický rast vo svete je fajn, ale nie je oslivý. Za veľkým poklesom nezamestnanosti nie je len rast, ale predovšetkým demografická zmena. Všade vo svete odchádzajú do dôchodku silné povojnové ročníky (v USA nazývané „baby boomers“). Na ich miesto prichádzajú slabé ročníky narodené po roku 1990.

Slovensko nie je v tomto nijakou výnimkou. Mzdy rastú a s nimi aj ceny v obchodoch. Za október nám medziročná inflácia dosiahla 1,7%. To je už dosť ďaleko od mínus 0,9%, ktoré sme tu mali v júli 2016.

Americká centrálna banka už na zmenenú ekonomickú situáciu reagovala. Pomaly zvyšuje úrokové sadzby a ukončila program nákupu dlhopisov. Dokonca oznámila, že nakúpené dlhopisy začne predávať, a tým aj sťahovať z trhu voľné peniaze. Európska centrálna banka je oproti tej americkej vo fázovom posune. Ale už aj pán Draghi začal obmedzovať nákupy dlhopisov.

Dnes ešte neviem povedať, dokedy potrvá svetová ekonomická konjunktúra. Keď príde nová kríza, rast cien sa znovu spomalí. Ale nedostatok ľudí na trhu práce bude čoraz horší, či už príde kríza alebo nie. Mzdy budú rásť aj napriek kríze. A s nimi aj ceny.

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

## HEADLINES

### Tatranské akcie s nezvyčajnou dividendou

Na konci leta som dostal požiadavku na analýzu jedných slovenských akcií za účelom nezvyčajnej kúpy. Ich obstaranie nemalo byť pritom investíciou, ale prostriedkom na získanie hotelového pobytu vrátane sezónneho skipassu zadarmo. (viac na str. 2)

### Účet za brexit

Dátum odchodu Británie z Európskej únie je stanovený a neúprosne sa blíži. Rokovania o brexite stoja. Strany sa nevedia dohodnúť ani na zdanlivo jednoduchých veciach, akými sú napríklad výška doteraz nezaplatených záväzkov Británie voči únii. (viac na str. 3)

### To už ani záložné právo u nás nič negarantuje

Príbeh ako z deväťdesiatych rokov sa stal v roku 2016. Výrobná firma s nedoplatkami na sociálke vlastnila nehnuteľnosti v Trenčíne. Hodnota zhruba 200 000 eur. Založené boli v prospech banky. Zostatok úveru pôvodne z roku 2005 bol smiešnych 1 500 eur. Druhý záložný veriteľ v poradí bola Sociálna poisťovňa. Aby mohla splatiť dlhy, požičala si firma 50 000 eur a znovu založila svoje nehnuteľnosti s podmienkou, že vyplatí sociálku a banku, aby sa veriteľ stal prvým záložným veriteľom v poradí. (viac na str. 3)



Vážení klienti a partneri,  
šťastné a veselé vianočné sviatky  
plné pohody, radosti a lásky,  
k tomu iba veľa príjemných chvíľ  
a aby sa Vám nový rok vydaril  
Vám praje

 investičná a  
konzultačná skupina

## PORADENSTVO

### Index daňovej spoľahlivosti



Nedávno sme sa dozvedeli, že finančná správa od júla budúceho roka začne zatriedovať podnikateľské subjekty do skupín podľa spoľahlivosti na spoľahlivé, menej spoľahlivé a nespoľahlivé.

Finančná správa má zadefinovať približne štyridsať kritérií v daňovej a colnej oblasti, na základe ktorých majú byť podnikateľské subjekty zaradené do jednotlivých

kategórií a budú mať pridelený index daňovej spoľahlivosti. Kritériá by mali zohľadňovať daňovú disciplínu - včasné platenie daní, včasné podávanie daňových priznaní atď. Hodnotiace kritériá majú byť verejne známe, ale zaradenie subjektu do príslušnej skupiny podľa spoľahlivosti nemá byť verejne dostupnou informáciou. Podnikateľský subjekt sa však bude môcť informovať, do ktorej skupiny je zaradený. Index daňovej spoľahlivosti by mal byť prehodnocovaný minimálne raz ročne.

Podľa informácií zverejnených finančnou správou, by spoľahlivé daňové subjekty mali mať jedného koordinátora pre daňovú aj colnú agendu, mali by mať menej kontrol, možnosť viac konzultácií s daňovou a colnou správou. Naopak nespoľahlivé subjekty budú kontrolované častejšie. Finančná správa by teda mala byť efektívnejšia.

Priznám sa, že som veľmi zvedavá, ako to v praxi bude vyzeráť. Nie je to totiž tak dávno, čo sa s finančnou správou veľmi ťažko komunikovalo. Keď ste sa chceli dozvedieť, či váš pohľad na nejaký konkrétny daňový alebo colný problém je správny, tak vás odkázali na daňových poradcov. Ich stanovisko bolo, že oni kontrolujú a sankcionujú, ale neradia. Po sfunkčnení portálu finančnej správy sme sa dočkali pozitívnej novinky a na konkrétnu

otázku položenú prostredníctvom portálu sme mali možnosť dostať stanovisko finančnej správy, o ktoré sme sa mohli oprieť pri prípadnej daňovej kontrole. Nedávno došlo k zmene a odpoveď z finančnej správy už nemá charakter záväzného stanoviska. Nevie, kto iný by mal byť schopný jednoznačnejšie vykladať daňové a colné predpisy ako metodici finančnej správy.

Faktom je, že väčšina pracovníkov finančnej správy sú ľudia, ktorí s daňovými subjektmi komunikujú normálne či už osobne alebo telefonicky. Pokiaľ ale posielajú daňovému subjektu

list, tak je jeho forma doslova výhražná. Podnikateľský subjekt rovno upozornia, že ak nespĺni ich požiadavku v stanovenom termíne (prítom môžu chcieť len informáciu), tak dostane pokutu. Subjekty zaradené do skupiny spoľahlivých by vraj mali byť aj v písomnej forme oslovované „slušne“.

Tak možno aspoň na spoľahlivé subjekty sa finančná správa prestane dívať ako na „triednych nepriateľov“, ale bude ich vnímať ako partnerov. No určite nielen spoľahlivé daňové subjekty, ale aj väčšina menej spoľahlivých má záujem o korektnú a partnerskú formálnu komunikáciu

s celou štátnou správou.

**Držme si palce, aby nás všetkých zaradili medzi spoľahlivé subjekty a aby s nami v blízkej budúcnosti finančná správa začala komunikovať ako s partnermi a nie ako s nutným zlom.**

Ing. Danica Michalková  
michalkova@sevis.sk



INVESTOVANIE

## Tatranské akcie s nezvyčajnou dividendou



**Na konci leta som dostal požiadavku na analýzu jedných slovenských akcií za účelom nezvyčajnej kúpy. Ich obstaranie nemalo byť prítom investíciou, ale prostriedkom na získanie hotelového pobytu vrátane sezónneho skipassu zadarmo.**

Pred pár rokmi tieto akcie zaujali verejnosť, na slovenské pomery fakticky neexistujúceho akciového trhu, masívnou reklamou svojho IPO. Teda jedného z mála primárnych úpisov akcií na Burze cenných papierov v Bratislave. Neskôr sa hojne predávali aj v sekundárnom obchodovaní, pričom doteraz sú ešte stále kótované aj tvorcom trhu, ktorým je J&T Banka. Tvorca trhu má za úlohu vytvárať za aktuálnu trhovú cenu nielen dostatočnú ponuku ale aj dopyt pre prípadných záujemcov o predaj.

Akcie sa tak stali veľmi likvidným aktívom a v roku 2016 boli dokonca najviac obchodované na Slovensku, čo sa objemu kurzotvorných obchodov týka. Vďaka svojej vysokej kapitalizácii predbehli svojim zastúpením Slovnaft v slovenskom akciovom indexe SAX a zaostávajú iba tesne za akciami VÚB, ktoré sú lídrom v tomto indexe.

Už asi tušíte, že sa jedná o akcie emitenta Tatry mountain resorts, a.s. (TMR) z portfólia skupiny J&T. Majoritný podiel vlastní J&T prostredníctvom viacerých prevažne cyperských firiem, pričom drobných akcionárov je skoro 25%. Akcie som analyzoval mojou zvyčajnou metódou a získanie turistických služieb som bral ako dividendu.

Samotná akciovka TMR sa po strate za rok 2014 už v roku 2016 vrátila do zisku, ktorého objem opäť dosiahol slušnú úroveň z roku 2013. V rokoch 2010 až 2012 boli zisky síce vyššie, ale vtedy boli ešte masívne nafúknuté úrokovými výnosmi z drahých zmeniek poskytnutých pre firmu J&T Private Equity, aby sa mohli akcie lepšie predávať obyčajným ľuďom. Tento trik očividne fungoval a v súčasnosti už väčšina zisku plynie z prevádzky hotelov a zjazdoviek, čo ukazujú vysoké nákladové úroky. Tie sú v plnej miere opodstatnené, pretože zadlženosť zostáva za posledné roky na úrovni 71,5 %, čo je na turistický biznis v poriadku. Polovica dlhu pochádza z dlhopisov, ktoré prinášajú úrok až 6%, čo je ešte zvládnuteľné.

Cena akcií sa za posledné viac ako 2 roky vyvíjala od 21,50 eur do 27,50 eur, čo je relatívne stabilný rast (viď graf, tyrkysová čiara). Špecifikom pri raste ceny sú obdobia pred rozhodným termínom na získanie výhod akcionárskeho klubu a po ňom. Dopyt spôsobený nákupmi väčšieho počtu drobných investorov za deň (modré stĺpce) pred 30.10. kalendárneho roka zvyšuje cenu viac ako v ostatných obdobiach. Naproti tomu nízka likvidita koncom roka cenu mierne znižuje. Ale akcia je pri cene 26,70 eur, za ktorú ju bolo možné ešte v októbri nakúpiť s P/E 37,2 (pomer ceny a zisku na akciu), už veľmi drahá. Vnútorňá hodnota akcie je prítom iba 15,80 eur, preto opatrne pri nakupovaní veľa kusov.

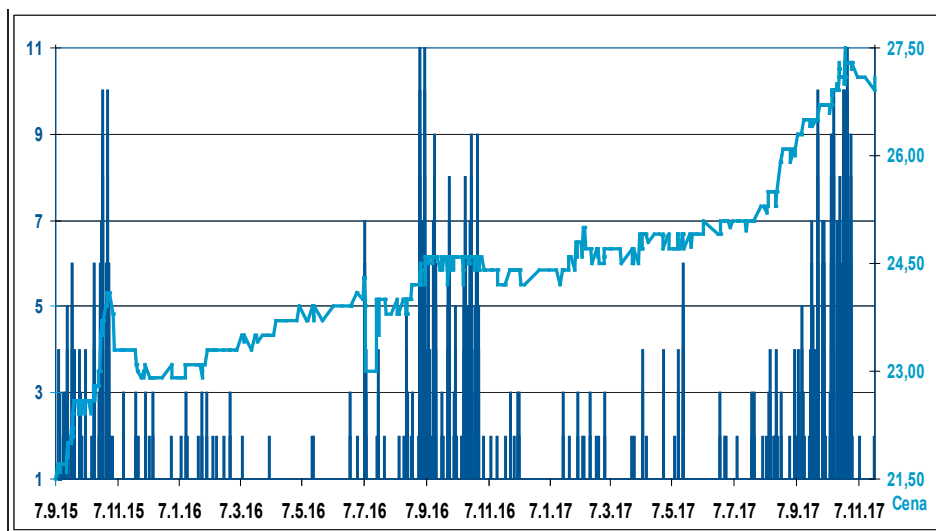
Ako vidno z grafu, je cena TMR ovplyvňovaná skôr záujmom o výhody akcionárskeho klubu ako výsledkami spoločnosti. Extrémny prípad tohto správania som našiel v diskusii jedného českého obchodníka s cennými papiermi. Názor jedného investora bol celkom jasný. Vraj sa mu oplatí akcie držať iba vďaka ich bonusovému programu na získanie sezónnych lístkov, ktoré by si aj tak kupoval. Takto ich získa „kvázi“ zadarmo a prítom aj hojne využije, pretože má lyžiarske areály nablízku. Naviac plánuje dokupovať akcie na získanie lístkov aj pre svoje deti. Je tu síce aj riziko poklesu ceny akcie, ale pokiaľ bude dopyt po akciách pretrvávať, dá sa dosiahnuť aj slušný výnos z prípadného predaja.

Klasické dividendy už TMR od roku 2013 nevypláca, zisk reinvestuje na expanziu do Česka a Poľska. Akcionári profitujú teda hlavne z výhod akcionárskeho klubu. Pri držbe do 80 ks akcií možno získať 6, 12 alebo až max. 25 denných vstupov do areálov TMR v zime alebo v lete. Pri 130 ks jeden sezónny lístok a pri 250 ks dva. Pri 500 ks už ste celoročný VIP klient s jedným hosťom a pri 750 ks dostanete navyše 7-dňový pobyt v hoteli TMR.

Odhadol som, že sa oplatí držať 130 ks akcií na osobu na každoročné získanie sezónneho lístka na zimu, pretože vyššie počty akcií majú aj letný lístok, ktorý by vášnivý lyžiar asi ani moc nevyužil. Okrem toho možno získať pobyty v hoteloch TMR lacnejšie, ak si akcie TMR kúpite rovno cez J&T Banku, čím získate prístup do ich bonusového klubu.

Skipass šikovná sezónka stál bez jarného predplatného v októbri 299 eur, čo znamená pri investícii okolo 3500 eur výnos 8,61% ročne z držania 130 ks akcií. Keď to porovnam s dividendovým výnosom najvýnosnejšej slovenskej akcie (Tatra Banka, 8,53% za 2015, 6,17% za 2016) je to už slušný ročný výnos, ktorý sa však skutočne oplatí iba ak lístok často využijete. V prípade víkendových lyžiarov by sa lepší benefit dosiahol pri držbe 80 ks akcií, ak je 25 vstupov za sezónu postačujúcich. V tomto prípade by bol výnos až 40,4% p.a. ako alternatíva ku 2-dňovým skipassom pre dospelého v hlavnej sezóne (69 eur).

Ing. David Lapin  
lapin@sevis.sk



## To už ani záložné právo u nás nič negarantuje

Príbeh ako z deväťdesiatych rokov sa stal v roku 2016. Výrobná firma s nedoplatkami na sociálke vlastnila nehnuteľnosti v Trenčíne. Hodnota zhruba 200 000 eur. Založené boli v prospech banky. Zostatok úveru pôvodne z roku 2005 bol smiešnych 1 500 eur. Druhý záložný veriteľ v poradí bola Sociálna poisťovňa. Aby mohla splatiť dlhy, požičala si firma 50 000 eur a znovu založila svoje nehnuteľnosti s podmienkou, že vyplatí sociálku a banku, aby sa veriteľ stal prvým záložným veriteľom v poradí.

I stalo sa, že dlžník vyplatil sociálku, ale do vyplatenia banky sa mu moc nechcelo. Veriteľ bol trpezlivý. I keby banka začala výkon záložného práva pre pohľadávku 1 500 eur, pri cene založených nehnuteľností 200 000 eur bol veriteľ druhým v poradí a jeho pohľadávka bola dobre zabezpečená. Dlžník špekuloval, ako by „našiel investora“ a splatil svoje dlhy. Veriteľ bol ústretový, mal ochotu akceptovať predaj nehnuteľností investorovi, ak bude vyplatený z kúpnej ceny.

Potom však dlžník opäť neplatil sociálku a tá začala viesť exekúciu predajom nehnuteľností. Robila tak ako tretí záložný veriteľ v poradí na základe zriadeného exekučného záložného

**Pohľadávková firma mala postupovať na prospech ostatných záložných veriteľov v poradí a nemala právo si peniaze ponechať.**

práva. Bolo jasné, že veriteľovi z pôžičky 50 000 eur firma dobrovoľne nezaplatí, lebo je na mizine. A že nehnuteľnosti budú

predané na dražbu. A že výťažok si rozdelia záložní veritelia podľa poradí. Ešte stále bol veriteľ v pokoji. Vyvolávacia cena 230 000 eur. **Záhadným spôsobom sa však dražba nekonalala. Nikde ani zmienka prečo. Bola vyhlásená druhá dražba. Veriteľ čakal na výsledok dražby. Trvalo to už dlho, a tak si jedného dňa klikol na „elvéčko“. A čo nevidí. Nehnuteľnosti vlastní nový majiteľ a všetky záložné práva sú vymazané. Zmysel to nedávalo. Nastala panika a investigatíva na katastri.**

A už to zmysel dáva. Ten, kto to spáchal sa poradil s advokátom. Aspoň tak tvrdí. Advokát na margo sťažnosti podanej na advokátsku komoru tvrdí, že on neradil. V každom prípade tomu dopomohlo viacero ľudí. Banka náhle a úplne nezmyselne predala za 1 500 eur svoju zabezpečenú pohľadávku v nominálnej hodnote 1 500 eur plus nejaké úroky cca 300 eur inej osobe, nazvime ju pohľadávková firma. Potenciálny výnos pohľadávky firmy z tohto obchodu bol teda približne 300 eur.

Pohľadávková firma sa stala prvým záložným veriteľom v poradí namiesto banky. A začala vykonávať svoje záložné právo priamym predajom, hoci bola vyhlásená dražba exekútorom. Veľmi rýchlo si našla kupujúceho. Mimochodom personálne prepojeného s inou osobou zapletenou do tejto operácie.

O NAS

## SEVIS KLUB - Ako riadiť ľudí bez domova

21. septembra sa konal 14. SEVIS klub, na ktorom bol našim hlavným hosťom ako sme už spomínali v minulom čísle Vladimír Maslák, predstaviteľ občianskeho združenia Dobrý pastier.

Dozvedeli sme sa od neho, aké náročné ale pri tom krásne je pomáhať 400-ke ľuďom, ktorí hľadajú nový začiatok, pričom ide väčšinou o ľudí, ktorých životy zničil alkohol, drogy, choroba alebo pobyt vo väzení. Otec Maslák sa s nami podelil o problémy, s ktorými sa v útulku denne

za kúpnu cenu 160 000 eur rýchlo predala nehnuteľnosti. To sa stalo koncom januára 2016. A potom sa nestalo nič.

**Kedže bola pohľadávková firma prvý záložný veriteľ v poradí, mala výťažok z predaja distribuovať medzi ďalších záložných veriteľov v poradí. Mala si z výťažku odpočítať svojich 1 500 + 300 eur a vynaložené náklady na predaj. Dosť veľa práce za tristo eur, že. Takže je jasné, že pre tristo eur to nerobila.**

Robila to preto, lebo vraj úplnou náhodou mala také šťastie, že začiatkom januára 2016 objavila staré, premlčané a pravdepodobne fiktívne pohľadávky proti dlžníkovi u firmy, ktorá ich ešte v roku 2014 kúpila od firmy zaniknutej zlúčením (no veď kto už dnes nájde jej účtovníctvo). Nominálna hodnota a zároveň kúpna cena pohľadávok bola neveriteľných 150 000 eur, ktoré dovtedy nikto od dlžníka nevyťahoval a neboli ani v účtovníctve dlžníka.

Dlžník neváhal a okamžite tieto pohľadávky uznal. A tak sa pohľadávková firma rozhodla, že si k svojim 1 500 + 300 eurám prilepší o 150 000 eur. Všetky keď už má peniaze z predaja nehnuteľností na účte, tak si započíta svoju uznanú pohľadávku. Vôbec jej nevadilo, že nebola zabezpečená záložným právom. Ale advokát predsa povedal, že sa to tak môže. Tak to predsa nemôže byť trestný čin.

**Smutné na tom celom je, že túto logiku si osvojila aj vyšetrovatelka. Tej to celé pripadalo úplne normálne. Ani po pokyne generálnej prokuratúry, keď vec dostala znovu na stôl, sa jej pohľad na veci nemení. Vôbec ju netrápi, že pohľadávková firma mala postupovať na prospech ostatných záložných veriteľov v poradí a nemala právo si peniaze ponechať, lebo sú určené len na uspokojenie zabezpečených pohľadávok, t.j. takých pre ktoré je zriadené záložné právo. Všetky pán advokát to tak povedal...**

A kto všetko pomohol? Banka? Konateľ dlžníka? Exekútor? Spriateľená zaniknutá firma? Uvidíme.

Mgr. Danica Kozáková  
kozakova@sevis.sk

## Účet za brexit



Dátum odchodu Británie z Európskej únie je stanovený a neúprosne sa blíži. Rokovania o brexite stoja. Strany sa nevedia dohodnúť ani na zdanlivo jednoduchých veciach, akými sú napríklad výška doteraz nezaplacených záväzkov Británie voči únii. Únia žiada 60 miliárd eur, Británia ponúka zatiaľ 20 miliárd. Samozrejme, je to veľa peňazí. Britskej vláde sa iste ťažko vysvetľuje občanom, prečo by naďalej mala platiť príspevky do klubu, ktorý opúšťa. Výška odchodného je však len jedným z mnohých záväzkov, ktoré Británia voči únii má. Zďaleka nepôjde o najväčšiu položku britského rozvodu.

### Ako sa bude deliť majetok?

Tak ako si manželia pri rozvoze delia majetok, tak si Británia a únia delia spoločne nadobudnuté aktíva. V manželstve ide o desiatky položiek. V prípade brexitu hovoríme o tisícoch zmlúv a právnych noriem, ktoré Británia prijala ako člen únie. Vystúpenie z únie sa dotkne obrovského počtu položiek: od predpisov v medzinárodnom pohybe osôb, cez reguláciu finančných služieb až po zahraničný obchod. A práve zahraničný obchod je tou najväčšou položkou v britskom rozvoze. Rozhovory o tom, ako bude vyzeráť obchod Británie s Európskou úniou sa ešte ani nezačali.

### Všetko je o zahraničnom obchode

**Povedzme si najdôležitejšie fakty. Británia mala v roku 2016 celkové exporty tovarov v hodnote 517 miliárd eur. Z toho až 45% smerovalo do Európskej únie (graf). Únia je pre Britániu zďaleka najväčší obchodný partner. Druhými sú USA s 19% a tretím maličké Švajčiarsko so 4% podielom. Toky v zahraničnom obchode sú určované veľkosťou obchodných partnerov, medzinárodnými zmluvami o voľnom obchode, historickými vzormi spolupráce a tiež polohou. Poloha je často dôležitejšia ako veľkosť. Je prirodzené, že do bližších krajín sa vyváža viac. Ešte väčší význam má však vzájomné odstraňovanie bariér v zahraničnom obchode. Kvôli týmto skutočnostiam je napríklad podiel Švajčiarska na britských exportoch vyšší ako podiel Číny či Kanady.**

**Vo všeobecnosti sa očakávalo, že Británia podpíše so zvyškom EÚ nejakú novú dohodu o voľnom obchode. Britská Konzervatívna strana a šéf separatistov Nigel Farage tvrdili voličom, že obchod bude bežať ako doteraz, no zároveň nebude treba prispievať do európskych fondov a rešpektovať rozhodnutia Európskeho súdneho dvora. A bude možné obmedziť migráciu občanov do EÚ. Inak povedané: ponecháme si všetky výhody členstva, no nebudeme mať žiadne povinnosti. Jedno britské príslovie však hovorí: „nemôžeš koláč zjesť aj ho mať“.**

Na takúto dohodu nemôže EÚ pri zdravom rozume pristúpiť. Európska únia má 450 mi-

liónov obyvateľov, Británia 65 miliónov. Je zrejmé, kto bude ťahať pri rokovaniach o zahraničnom obchode za dlhší koniec. Stačí sa pozrieť, aké obchodné dohody si dokázali vyjednať s EÚ Nórsko a Švajčiarsko. Obe krajiny musia prispievať do európskeho rozpočtu, otvorili trh práce pre občanov EÚ a rešpektujú európsku legislatívu. Voči EÚ si plnia všetky povinnosti, no ako nečlenovia únie nemajú právo rozhodovať o európskych veciach. Napriek tomu to akceptujú, lebo európsky trh tovarov a služieb v objeme 6500 miliárd eur im za to stojí.

#### Nahradí India Dánsko?

Britskí politici tvrdili voľičom v kampani o vystúpení z EÚ mnoho bludov. Napríklad, že namiesto EÚ sa hlavnými obchodnými partnermi stanú bývalé britské kolónie ako napríklad Kanada či India. Obchod s týmito krajinami je však pre Britániu omnoho menej významný ako obchod s EÚ. Napríklad India sa dnes na britských exportoch podieľa len jedným percentom (graf). To je len o niečo viac ako exporty do maličkého Dánska. Výpadok exportov do EÚ nie je možné ničím nahradiť. A či môžu Briti významne zvýšiť export do svojich bývalých kolónií? Ťažko. Najprv by im to bývalí poddaní museli dovoliť. A prečo by India mala Británii len tak otvoriť svoj obrovský trh? Samotná Británia dnes už vo svete znamená omnoho menej ako kedysi.

#### Ako sa bude vyjednávať nová obchodná dohoda?

Bez novej obchodnej dohody môže únia na britský tovar uplatňovať nielen clo, ale stavať mu do cesty aj mnoho takzvaných netarifných bariér. Ide napríklad o povinnosť certifikovať výrobky pri dovoze do EÚ. Ide o drahé a zdĺhavé procedúry, ktoré Británia ako člen EÚ doteraz nemusí podstupovať. Inou prekážkou sú maximálne kvóty na dovoz tovarov. Nemci i Francúzi radi urobia všetko, čo vytlačí britských konkurentov z trhu.

A Británia bude musieť nakoniec ustúpiť a podpísať nejakú dohodu s úniou. Ale koľko to bude trvať. Aj keby sa rokovania medzi Britániou a EÚ pohli raketovou rýchlosťou, uzavretie kompletnej dohody je sotva možné do roku 2019. Takúto dohodu bude musieť schváliť Európsky parlament, 27 zostávajúcich členov EÚ a tiež niektoré regionálne parlamenty (napríklad belgické Flámsko). Spolu ide o 36 parlamentov, z ktorých každý môže dohodu vetovať.

#### Kolko to bude trvať?

Určite nie rok či dva. Keď Grónsko vystúpilo v roku 1985 z EÚ, trvalo mu tri roky, kým sa dohodlo s vtedajšou EÚ o ekonomických vzťahoch. Celá grónska ekonomika vtedy pozostávala len z rybárstva. Čím je ekonomika väčšia, tým dlhšie rokovania trvajú. Dohoda EÚ s Kanadou sa napríklad pripravovala sedem rokov. Transatlantická dohoda USA a EÚ o voľnom obchode (TTIP) sa vyjednávala od roku 1990, aby nakoniec stroskotala. Veľký a silný ekonomický blok má v globálnom obchode úplne inú vyjednávaciu pozíciu ako jedna, hoci dôležitá krajina. Napríklad Austrália sa handrkovala s Južnou Kóreou 20 rokov, kým zoškrtala

99% cieľ vo vzájomnom obchode. Európska únia dosiahla takúto redukciu cieľ už po piatich rokoch. Európska únia vyjednávala podobné zmluvy s 50 krajinami sveta, od Austrálie, cez Kolumbiu až po Vietnam. Ekonomiku s 510 miliónmi spotrebiteľov nemožno ignorovať. Osamotená Británia bude mať pri rokovaniach s Európskou úniou slabšiu pozíciu

#### Čo bude s členstvom vo Svetovej obchodnej organizácii?

O čom sa málo hovorí, ale čo bude veľmi dôležité, bude zmena postavenia Británie vo Svetovej obchodnej organizácii (WTO). Británia totiž do WTO v roku 1995 nevstúpila ako samostatný štát, ale ako člen EÚ. Členovia EÚ majú v rámci WTO vyjednané osobitné podmienky pre vývoz svojich tovarov. Týka sa to najmä potravinárskych produktov. Keď Británia z EÚ vystúpi, členom WTO síce zostane, ale s jej ostatnými členmi si bude musieť vyjednať nové podmienky obchodu. Niektorí členovia WTO nemusia poskytnúť Británii rovnaké podmienky ako zostávajúcim členom EÚ. To isté platí pre prístup na obrovský trh verejného obstarávania v členských krajinách WTO. Británia si ho opäť bude musieť vyjednať s každou krajinou osobitne. A to nebude záležitosť niekoľkých mesiacov.

#### A čo migrácia?

Briti sa v referende rozhodli pre brexit najmä kvôli imigrácii. A rovno treba povedať, že hlavne kvôli imigrácii z východnej Európy. Imigráciu z Indie či Pakistanu obmedzili Briti pomerne ľahko. Jednoducho nevydali príslušníkom bývalých kolónií víza. Občanom členských štátov EÚ museli povoliť voľný vstup. Preto je dnes v Británii viac Poliakov ako Indov. A z maličkého Slovenska či Litvy je v Británii viac ľudí ako z Nigérie, ktorá má 186 miliónov obyvateľov (Tabuľka).

Proti-imigračné nálady narástli najmä po vstupe Rumunska a Bulharska do EÚ. Pravdou je, že obrovská väčšina Rumunov a Bulharov v Británii riadne pracovala a platila dane. Britský bulvár si však vychutnával príbehy o mnohohodných rumunských rodinách, ktoré žili zo sociálnych dávok, rodinných prídavkov a ešte im štát poskytoval aj sociálne bývanie.

Tabuľka: Cudzinci vo Veľkej Británii podľa krajiny narodenia (v tis.)

Krajina	počet	Krajina	počet
Poľsko	878	Nemecko	104
India	326	Čína	102
Írsko	317	USA	91
Rumunsko	292	Nigérie	89
Litva	182	Slovensko	88
Pakistan	180	Lotyšsko	86
Taliansko	170	Maďarsko	83
Francúzsko	132	Bulharsko	78
Španielsko	127	Austrália	72
Portugalsko	124	Holandsko	55

Zdroj: UK Office of the National Statistics

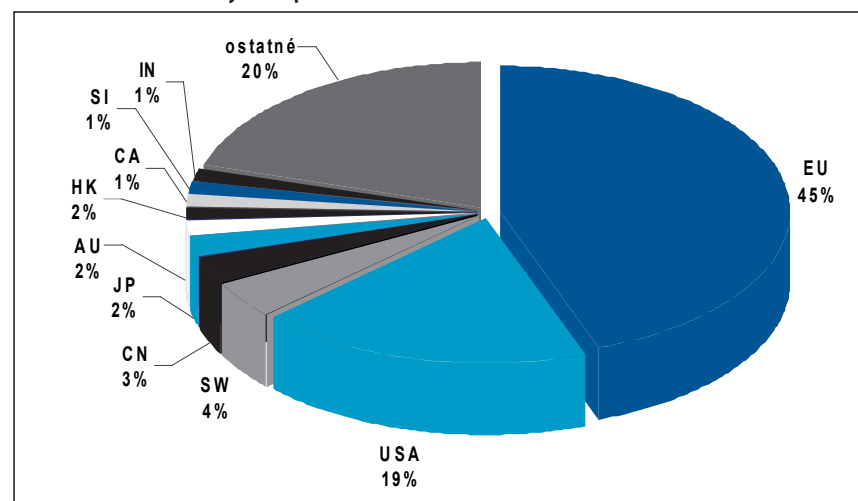
Imigračný plán britskej vlády chce po brexite zaviesť striktné pravidlá na to, kto môže do Británie prísť a kto nie. Pri ponuke zamestnania by vždy mali byť uprednostnení domáci uchádzači až potom imigranti. Pracujúci na menej kvalifikovaných pozíciách by mali dostať pracovné povolenie maximálne na dva roky. Len tí najkvalifikovanejší môžu zostať dlhšie.

Imigračný plán však šokoval britských zamestnávateľov. Napríklad Britský zväz cestovného ruchu ho priamo označil za katastrofu. Až 75% čašníkov a 25% kuchárov v britských hoteloch a reštauráciách sú imigranti z EÚ. Na práci imigrantov sú však závislé aj iné odvetvia typické pre vysoký podiel menej kvalifikovanej práce. Kto bude opatrovať starých Britov v domovoch sociálnych služieb? Kto bude pracovať na farmách, v obchodoch, potravinárstve a priemysle? Británia týchto ľudí v mnohých prípadoch nedokáže nahradiť vlastnou pracovnou silou. Okrem toho v krajinách EÚ žije a pracuje 1,2 milióna Britov. Britská vláda si preto dobre rozmyslí, ako bude postupovať na svojom území voči občanom EÚ.

Brexit vyjde Británii drahú. Opustiť veľké a silné obchodné zoskupenie nie je dobrý nápad. To je mimochodom aj odpoveď pre tých mrdlantov, ktorí nám hovoria, ako by nám bolo bez EÚ dobre. Môžu sa ísť opýtať Albáncov.

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

Graf: Štruktúra britských exportov v r. 2016



Zdroj: UK Office of the National Statistics