

Социальные проблемы развития территорий

УДК 330.59

ББК 65.9-94

© Сакал П., Шармир М.

СОКРАЩЕНИЕ НЕРАВЕНСТВА БОГАТСТВА ЗА СЧЕТ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ-ПЛАТФОРМЫ WWW.DOBRYZNAMY.SK: ВЗГЛЯД ИЗ СЛОВАКИИ¹



САКАЛ ПЕТЕР

Факультет материаловедения и технологии
Словацкого технического университета в г. Трнава
Словакия, 91724, г. Трнава, ул. Паулинская, д. 17
E-mail: peter.sakal@stuba.sk



ШАРМИР МАРЕК

Факультет материаловедения и технологии
Словацкого технического университета в г. Трнава
Словакия, 91724, г. Трнава, ул. Паулинская, д. 17
E-mail: samirmarek@gmail.com

*За все кризисы в мире
виновно неравенство богатства.
Томас Пикетти*

ВВЕДЕНИЕ

Слова Эйнштейна в работе «Почему социализм» точно описывают проблему сегодняшнего дня, которую он обозначил еще в 1949 году: «Частному капиталу свойственна тенденция к концентрации в руках немногих. Это связано с конкуренцией между капиталистами отчасти потому, что техническое развитие и углубляющееся разделение труда способствуют формированию все более крупных производственных единиц за

счет меньших. В результате этих процессов появляется капиталистическая олигархия, чью чудовищную власть демократически организованное общество не может эффективно ограничивать. Это происходит потому, что члены законодательных органов отбираются политическими партиями, а на них так или иначе влияют и в основном финансируют частные капиталисты, которые тем самым на практике встают между электоратом и законодательной сферой. В результате народные представители в действительности недостаточно защищают интересы непривилегированных слоев населения» (Einstein, 1949).

Эти слова непосредственно связаны с недавней публикацией из Oxfam, которая

¹ Статья публикуется в авторской редакции.

представляет собой конфедерацию стран, борющихся с бедностью. В публикации отмечается, что 62 самых богатых человека в мире владеют таким же доходом, как 3,5 миллиарда населения. В исследовании также говорится, что один процент населения контролирует больше активов, чем остальная часть населения, вместе взятая (Hardoon, Deborah, 2015).

Общественные различия могут основываться лишь на общей пользе.

Первая статья Декларации прав человека и гражданина 1789 года

Деньги – это плохо? Имеет ли значение, кто владеет ими? Что еще мы можем думать о неравенстве в богатстве?

Немецкий социолог Франц Оппенгеймер описывает два способа (метода) обеспечения товарами для удовлетворения своих потребностей (Oppenheimer, 1972):

1. Экономический метод – этот метод обогащает государство, благодаря ему создаются рабочие места, платятся налоги, осуществляются инновации и развивается производство.

2. Политический метод – это метод «поедания» государства, он существует за счет даваемых привилегий, здесь на первом месте находится потребитель, а не производитель.

Неравенство в богатстве – это хорошо, если владельцами большинства активов являются люди, которые разбогатели правовым и справедливым образом благодаря своему таланту и трудолюбию. Такие люди имеют свое богатство в основном в виде акций, а акции ценны только тогда, когда акционерные общества их зарабатывают. Для таких компаний присуща саморегуляция: если компания перестает быть выгодной для своих клиентов, если идет падение ее продаж и прибыли, то акции теряют свою ценность. Другими словами, богатые такого рода заслужива-

ют своего богатства. Если бы они его не заслужили, то никогда бы не разбогатели (Kohout, 2016).

Неравенство в богатстве – это плохо, если владельцами большинства активов являются люди, которые разбогатели благодаря определенным льготам от государства, приватизировали госресурсы, через коррупцию или завладели какими-либо государственными функциями, просто «оказались в нужном месте в нужное время». Это различные олигархи, шейхи и магнаты, коррумпированные политики. Экономисты Джеймс Робисон и Аджемоглу дали этой группе название «экстрактивные элиты». Это элиты, которые свое богатство не создали, а извлекли его из окружающей среды с помощью различных видов мошенничества, щедрых государственных контрактов, субсидий, нечестных приемов приватизации и т. п. (Kohout, 2016).

В чем здесь проблема? В системе или ее менеджерах? Томаш Батя увидел Великую депрессию в начале 30-х годов XX века следующим образом: «То, что мы привыкли обозначать словосочетанием «экономический кризис» – это просто другое название для моральной нищеты. Моральная бедность является причиной, а экономический спад – ее результатом» (Baťa, 2013). Адам Смит в своей книге «Богатство народов» по этому вопросу говорил: «Капитализм подпитывается корыстью, но если она не укрощена моральным самоконтролем, то может наступить крах. Невидимая рука рынка – это замечательная вещь, но если она не связывается с глубоким осознанием нравственных обязанностей, то может причинить разного рода раны» (Smith, 2002).

1. ВЛИЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА ИМУЩЕСТВЕННОЕ НЕРАВЕНСТВО В СЛОВАКИИ

Результаты опроса, проведенного агентством FOCUS, свидетельствуют, что «почти половина словаков (46%) счита-

ют наиболее объективным источником информации о финансах сведения от банковских служащих. Четверть полагаются на финансовые консультации семьи и друзей, 12% респондентов доверяют обзорам и рейтингам, размещаемым в интернете» (NADÁCIA PARTNERS, FOCUS, 2012). Интересна реакция на такое состояние финансовой грамотности словаков президента SBA Регины Овесны-Страка: «Банки действительно могут клиентам предложить свою продукцию, но если клиент не понимает, что такое процентная ставка, то банки не обязаны объяснять ему это»².

Давление на сотрудников в банках заставляет нас спросить: «Что важнее – советы клиенту или банковские продажи?» Опрос Which?, который проходил среди сотрудников банков, показал, что сотрудники банка чувствуют на себе сильное давление со стороны руководителей в отношении роста продаж банковских продуктов и услуг. 81% работников регулярно борется за повышение результатов, достигнутых в прошлом; 2/3 сотрудников отдела продаж сообщили, что они постоянно вынуждены увеличивать объем продаж. Из них до 33% респондентов оценили приоритет продажи как неприятный. Почти половина опрошенных сотрудников заявили, что они чувствовали себя обязанными продавать продукт независимо от того, является ли он выгодным для клиента или нет. 40% респондентов стали свидетелями, как клиент получал продукт, непригодный для достижения своей цели (WHICH?, 2013).

2. РЕКЛАМА ПРОТИВ РЕАЛЬНОСТИ

Например, компания Prima banka свою маркетинговую кампанию основывает на утверждении: «Пять процентов в год в течение всего периода сбереже-

ния. Сбережение никогда не было лучше». Но является ли это утверждение действительным?

Если период сбережения 12 месяцев при процентной ставке 5%, то количество сохраненной суммы в течение 12 месяцев без процентов составляет 1200 EUR. Брутто интерес (проценты до уплаты налогов составляют 32,58 евро, удерживаемый налог на проценты 6,19 евро). Чистый выигрыш (после уплаты налогов) составляет 26,39 евро. Сумма сбережения за 12 месяцев с чистого процентного дохода € 1,226.39. Плата за управление счетом в течение 12 месяцев: 12x3,9 составляет 46,80 евро. Чистый результат – плата за управление (26.39 - 46.80) составляет -20.41 евро. После 12 месяцев сбережения при 5% процентной ставке было потеряно 20,41 евро. Правда, есть еще возможность иметь бесплатную учетную запись, если вы вложили в банк по крайней мере 10 000 евро или в месяц оплатили кредитной карточкой 780 евро.

Резюме. Каждый месяц вы платите кредитной карточкой 780 евро и одновременно добавляете 100 евро в месяц, и в этом случае вы получите от банка 2,2 евро в месяц, что составляет чистый выигрыш, деленный на 12 месяцев (26,39/12). Или во время сбережения вы имеете в банке средний ежедневный кредитный баланс 10 000 евро и депозиты до 100 евро в месяц. В этом случае банк также получает 2,2 евро в месяц, представляющие чистый интерес, деленный на 12 месяцев (26,39/12). Каждый месяц вы оставите банку по крайней мере 10 000 евро, для экономии отправите 100 евро – и будет вам награда 2,2 евро в месяц! Если посчитать все, то банк выплачивает проценты на депозит 0,3258%, а не объявленные 5%. Это в лучшем случае. А в противном случае ваша годовая потеря будет иметь результат -20,41 евро (SME.SK, 2015).

² <http://banky.sk/financna-gramotnost-slovakov-je-nizsia-ako-ocakavana>

Мы считаем, что создатели этого продукта должны были осведомить клиентов о его недостатках. Банковский аналитик Maroš Ovčářík на портале Finančný kompas между тем сообщает, что: «В настоящее время Prima banka имеет сберегательный продукт, который, хотя и не новый, но весьма сильно рекламируется по сравнению с другими банками» (SME.SK, 2015).

3. КТО ВЫИГРЫВАЕТ ОТ ЭТОГО?

Большинству банков в Словакии в 2014 году удалось продвинуться вперед, потому что в условиях низких процентных ставок они кредитовали больше. Национальный банк Словакии сообщил уже в конце января 2015 года, что банковский сектор достиг в Словакии в 2014 году чистой прибыли 560,2 миллионов евро. На основе метода пропорционального распределения прибыли словацких банков можно сказать, что почти всю их прибыль оставляют себе иностранные материнские компании благодаря выдаче дивидендов. Это относится и к таким крупнейшим банкам, как SLSP, VUB, TB, ČSOB (AKO-INVESTOVAT.SK, 2015).

4. ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА НЕРАВЕНСТВО БОГАТСТВА

Репрезентативный опрос финансовой грамотности словаков, проводившийся партнерами и агентством FOCUS, подтверждает, что уровень финансовых знаний словаков является такой же социальной проблемой, как во многих других странах мира. Исследование было сосредоточено на изучении знаний человека об экономике и финансах и строилось на знании общих терминов, с которыми он вступает в контакт в своей повседневной финансовой жизни. Установлено, что есть серьезные недостатки в знаниях об

инвестиционных и банковских продуктах. Средний уровень финансовой грамотности словаков составляет 62,5%. Почти такой же процент респондентов – 64% – считают, что очень хорошо или хорошо разбираются в области финансов и управления своими собственными деньгами. До 43% семей не сберегают с ежемесячной заработной платы ни цента (FOUNDATION PARTNERS, FOCUS, 2012).

Низкий уровень финансовой грамотности словаков приносит различные патологические эффекты, которые негативно влияют на развитие качества жизни людей и общества в целом.

Эти негативы проявляются в следующем:

1) Увеличение судебных решений. В 2005 году было зарегистрировано 211 395 запросов на выполнение, число потерь права выкупа составляло 100 088. В 2015 году количество заявок выросло до 540 986, а число потерь права выкупа до 519 738 (PRAVDA, 2015). За девять лет количество заявок увеличилось на 155,91%, а количество зарегистрированных прав выкупа – на 419,28%. В конце 2013 года Министерство юстиции Словацкой Республики зарегистрировало в общей сложности 2 829 941 накопившийся выкуп (INNES, 2014).

2) Рост числа самоубийств. Социально-экономическая информация о людях, совершивших самоубийства, в значительной степени отсутствует. Она есть по пациентам после попытки самоубийства. Безработные составляют среди пытавшихся совершить самоубийства 34,4%, регулярно занятые – 20,3%, третьей по величине группой были инвалиды (13,5%). 39% попыток самоубийства вызываются конфликтами и семейными проблемами. Нерешенность личных проблем составляет 24% случаев, далее следуют конфликты и экзистенциальные проблемы (10% случаев) (NCZI SR, 2015).

3) Увеличение числа разводов. Согласно репрезентативному опросу, проведенному компанией GfK, благополучие в семье зави-

сит от финансовой ситуации. Исследование показало, что люди, которые довольны своим доходом, более удовлетворены и партнерскими отношениями. Это связано во многом с тем, что семейные финансы являются второй наиболее распространенной причиной столкновений между партнерами, сразу же после мелочности (GfK, 2012). Исследование Allianz Group показывает, что количество разводов растет, почти каждая вторая свадьба в Словакии сегодня заканчивается разводом. Из среднего распределения 0,8 промилле в 1970 году этот показатель увеличился до 2,2 промилле в 2010 году (ALLIANZ, 2014).

4) Среди бедных людей больше больных, чем среди богатых. Огромные различия в здоровье населения мира и ожидаемой продолжительности жизни вызываются социально-экономическими условиями, а не биологией. Об этом говорят глобальные исследования Всемирной организации здравоохранения (WHO). Она обнаружила, что почти всюду, где социально-экономическая ситуация плохая, плохое и состояние здоровья населения. Факторы, оказывающие наиболее решающее влияние на состояние здоровья населения на протяжении всей жизни, включают в себя образование, качественное жилье, доступ к здоровому питанию и социальному обеспечению (EURACTIV, 2008).

5. СОКРАЩЕНИЕ НЕРАВЕНСТВА БОГАТСТВА ПОСРЕДСТВОМ ПРЕДЛАГАЕМОЙ НАМИ ПЛАТФОРМЫ

*Какой мир мы хотим
передать тем, кто придет после нас,
детям, которые растут?
Папа Франциск*

Когда мы спрашиваем о мире, который мы хотим оставить позади, мы имеем в виду, прежде всего, его общее направление, смысл и значение. Мы первые, кто хо-

чет передать обитаемые планеты людям, которые придут после нас (František pápež, 2015). Но для этого необходимо поднять наши собственные этические стандарты, побуждать других делать то же самое. Чтобы исправить капитализм, нужно пройти через ранее обозначенную нами программу «корпоративной социальной ответственности», и тогда исчезнут ежедневная реальность скрытых банковских сборов, их преувеличенные заявления о своих собственных продуктах. То, что люди во всем мире потеряли уверенность в крупных компаниях, означает, что те злоупотребили доверием. Тем не менее захватывающие, запущенные инициативы в любом случае, даже достойные восхищения или выгодные, никогда не заменят осознание моральной ответственности (Hamel, 2013).

По всем нашим предложениям стратегия по повышению финансовой грамотности населения (и не только Словацкой Республики) служит идее улучшения финансового состояния человеческого общества на планете Земля. Есть три типа пробелов, которые представляют реальную опасность для финансового здоровья компании и функционирования общества в целом.

Мы бы хотели помочь разрешить эту проблему через интернет-платформу в Словацкой Республике на основе трех опорных комплексов действий. Именно они позволят решить названные выше проблемы.

1) Первая опора – коллективное кредитование. Она помогает решить проблемы неравенства в богатстве посредством создания общих ценностей социально ориентированной экономики (преодоление разрыва в собственности и доходах).

2) Вторая опора – повышение финансовой грамотности – разрешение проблемы неравенства в богатстве через социальную систему образования (преодоление разрыва в области знаний).

3) Третья опора – консалтинг – решение проблемы неравенства в богатстве путем предотвращения и пресечения репрессии благодаря консультациям по вопросам по созданию капитала и сокращению доли заемных средств (разрыв в области профилактики).

Остановимся на этом подробнее.

Первая опора – коллективное кредитование

Развитие альтернативных методов кредитования, представляющих собой коллективный кредит, является обязательным для того, чтобы экономика меньше зависела от банков. Важно создать диверсифицированную инфраструктуру, которая будет лучше обслуживать экономику и, таким образом, общество. Коллективное кредитование позволяет обойти банк, где прибыль собирают узкие группы. Прибыль будет перераспределяться среди людей, в связи с чем можно уменьшить огромные диспропорции в богатстве.

Коллективное кредитование опирается на простую концепцию, где предложение и спрос реализуются через интернет-портал. Система работает по принципу аукциона, который хорошо известен и выгоден для обмена товаров или услуг. Платформа коллективных кредитов от этих сред практически идентична, разница лишь в том, что они не торгуют товарами, а связываются непосредственно с фондами. Короче говоря, здесь встречаются люди, которые хотят получать, и те, кто хочет, чтобы их деньги разумно оценивались. Участники заключают действительные и юридически охватываемые договоры займа. Это создает возможную альтернативу банковским кредитам и депозитам. Если мы хотим рассматривать в совокупности в качестве альтернативы кредитованию банковской модели,

то необходимо сравнивать конкретные параметры. Следует отметить, что так называемый показатель неработающих кредитов – это ставка по умолчанию. Чем выше статус неработающих кредитов, тем меньше качество кредитного портфеля. Это стандартный инструмент для сравнения развития качества кредитного портфеля и управления рисками.

Другим очень важным показателем является сравнение рентабельности различных вариантов. Общая сумма вкладов населения в Словакии составила в конце октября 2015 года 28,3 млрд евро, из них более трети денег находилось на текущих счетах, более пятой части срочных депозитов имели срок до одного года, то есть являлись продуктами с очень низким доходом. Если мы сравним доходность депозитов в коллективном кредитовании, то увидим возможность для нашего населения увеличить свои доходы за счет прибыли банков. Таким образом, часть финансового богатства можно передать из банка в компании.

Вторая опора – повышение финансовой грамотности

Я убежден, что есть только один способ устранить это великое зло – это создание социальной экономики в сопровождении системы образования, которая фокусируется на социальных целях.

Альберт Эйнштейн

Видение стратегии нашего предложения во второй опоре проявляется в повышении финансовой грамотности населения на основе приведенной выше цитаты. То есть большое значение в формировании справедливых социальных отношений имеет комплексная система образования в области финансовой грамотности. Важным элементом является создание системы образования, которая

обеспечивает ценную информационную базу. В наших дизайнерских концепциях финансового образования есть два направления общения – онлайн и офлайн.

Интернет онлайн-решение связано с текущими возможностями, которые интернет предоставляет нам, когда основной формой общения становятся социальные медиа. Общество может более эффективно общаться с помощью социальных сетей, видео, блогов, электронных книг, электронной почты, образовательных вебинаров.

Офлайн-решения. Экономисты Грег Дункан и Ричард Мернейн (Greg Duncan, Richard Murnane) утверждают, что неравенство в богатстве начинается в дошкольных учреждениях. Более состоятельные родители имеют больше возможностей и времени для развития своих детей, что дает детям лучшее положение в школе, и это продвижение им и остается. Поэтому мы предлагаем создать систему обучения для детских садов и начальных школ, средних школ, вузов и университетов, которая будет предоставлена в образовательной деятельности в области финансов для каждой возрастной категории специально.

Третья опора – консалтинг

Рекомендации основаны на философском понимании того, что на первом месте находятся интересы личности, поэтому требуется предупреждать и пресекать финансирование, доводя его до очень высоких величин. На основе опыта рекомендуется заниматься самосовершенствованием. Нассим Талеб в своей книге «Черный лебедь» сказал: «То, что мы не исправимы, говорят уроки, которые мы

получаем спонтанно. Проблема заключается в самой структуре человеческого ума: мы не учим правила, а опираемся на факты и только факты» (Taleb, 2011). Поэтому консалтинг в области строительства микрофинансирования занимает весьма важное место.

Есть два основных типа советов в соответствии с состоянием финансового здоровья населения:

1) Консультирование по вопросам строительства личного капитала.

Анализ финансовых активов словацких домашних хозяйств является важным компонентом понимания их финансового положения. С точки зрения структуры финансового актива для словацких домохозяйств характерно несколько основных черт. Главная – это относительно сильная ориентация словацких домохозяйств на наличные деньги. Словацкие домашние хозяйства в этом контексте весьма консервативны (Rychtárik, 2012). С учетом сложившейся теории финансового рынка они упустили возможность более высокой оценки своих сбережений.

2) Консалтинг в области управления долгом и заемных средств.

Разрешению тупиковой ситуации с долгами людям с высокой задолженностью может помочь декларация личного банкротства. В 2014 году таким способом разрешил свое финансовое положение 441 человек. В развитых странах это распространенный способ избавления от долгов. Осведомленность словацкого гражданина в этом отношении все еще очень низка, поэтому важно изменить мнение о банкротстве (CRIF.SK 2015). Мы считаем, что с учетом указанных выше патологических влияний существует потребность образования словацкого населения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

*Лучше зажечь свечу, хоть малую,
чем проклинать темноту.
Конфуций*

Цель этого раздела нашего исследования заключается в разработке системной платформы, которая способна внести свой вклад в улучшение текущей ситуации в финансовой грамотности и сокращение неравенства в богатстве словацкого населения на основе принципов устойчивости, в результате чего будут созданы эффективные инструменты решений назревших в этом отношении проблем.

Преимущества предлагаемого решения основываются на трех уровнях устойчивости:

1) С социальной точки зрения. Весь дух предлагаемого нами решения основан на философии Убунту (UBUNTU). Убунту в Кхоса культуре означает «Я, потому что мы». Архиепископ Десмонд Туту (Desmond Tutu) определяет Убунту следующим образом: «Человек, живущий по правилам убунту, открыт и доступен для других, поддерживает других, не чувству-

ет себя зависимым от других людей, его уверенность в себе исходит из знания того, что все мы принадлежим к единому целому и что его значение уменьшается, когда другие страдают от унижений, подвергаются пыткам или угнетены».

2) С точки зрения окружающей среды. Развитие альтернативных способов кредитования, которое представляет собой коллективный кредит. Важно, чтобы экономика была меньше зависима от банков. Наша цель состоит в том, чтобы создать диверсифицированную инфраструктуру, которая будет лучше обслуживать экономику, а также все общество через интернет онлайн-решение, устранив излишнее администрирование и компенсирует его аксессуары.

3) С экономической точки зрения. Мы хотели бы внести нашей деятельностью свой вклад в то, чтобы словаки стали более богатой нацией. Богатство нации происходит из богатства народа, а богатство людей происходит из права собственности на активы. Наша главная цель – помочь людям в создании актива, тем самым уменьшить патологические последствия воздействия бедности на общество.

Работа основывается на результатах проектов APVV Но. LPP-0384-09 «Концепция HCS модель 3E vs. Концепция корпоративной социальной ответственности (КСО)» и KEGA Но. 037STU-4/2012 «Введение предмета «Устойчивая корпоративная социальная ответственность» в учебную программу промышленного менеджмента II уровень МТФ СТУ Трнава».

ЛИТЕРАТУРА

1. AKO-INVESTOVAT.SK 2015. «Slovenské banky – ako sa im darilo v roku 2014?» [Electronic resource]. – Available at : <http://www.ako-investovat.sk/clanok/1114/slovenske-banky-ako-sa-im-darilo-v-roku-2014>
2. ALLIANZ 2014 «Rozvod je pre ženy finančným strašiakom» [Electronic resource]. – Available at : <https://www.allianzsp.sk/rozvod-je-pre-zeny-financnym-strasiakom>
3. Baťa, T. Úvahy a projevy [Text] / T. Baťa. – Praha : Omega, 2013.
4. Einstein, A. Why Socialism? [Electronic resource] / A. Einstein. – 1949. – Available at : <http://www.monthlyreview.org/598einst.htm> <http://razumru.ru/science/authority/einstein.htm>
5. EURACTIV 2008 «Bohatí sú čoraz zdravší, chodobní chorlavejší» [Electronic resource]. – Available at : <https://www.euractiv.sk/clanky/zdravotnictvo/who-bohati-su-coraz-zdravsi-chudobni-chorlavejsi>
6. František, P. Laudato sí' [Text] / P. František. – Praha : Paulínky, 2015.

7. GfK 2012 «České a slovenské páry najčastejšie rozhádzajú malichernosti a rodinné financie» [Electronic resource]. – Available at : https://www.askgfk.sk/fileadmin/user_upload/GfK_Partnerske_nezhody.pdf
8. Hamel, G. Na čem dnes záleží. Jak zvíťezit ve světě nekonečné změny, zuřivé konkurence a nikdy nekončící inovace [Text] / G. Hamel. – Praha : Peoplecomm, 2013.
9. Hardoon, D. Wealth: Having it all and wanting more [Text] / D. Hardoon. – Oxfam international, 2015.
10. INESS 2014 «Komu slúžia exekúcie?» [Electronic resource]. – Available at : <http://www.iness.sk/stranka/9716-Komu-sluzia-exekucie.html>
11. Kohout, P. O nerovnosti [Electronic resource] / P. Kohout. – 2016. – Available at : <http://www.pavelkohout.cz/clanky/o-nerovnosti>
12. NADÁCIA PARTNERS, FOCUS 2012. «Viac ako tretina Slovákov má nízku finančnú gramotnosť» [Electronic resource]. – Available at : <https://www.partnersgroup.sk/tretina-slovakov-ma-nizku-financnu-gramotnost>
13. NCZI SR 2015 «Samovraždy a samovražedné pokusy v SR 2014» [Electronic resource]. – Available at : <http://www.nczisk.sk/Documents/publikacie/2014/zs1505.pdf>
14. Oppenheimer, F. The State, Its History and Development Viewed Sociologically [Text] / F. Oppenheimer. – N. Y. : Arno Press, 1972.
15. PRAVDA 2015 «Exekúcii je menej o 111-tisíc. Zabrali prísnejšie pravidlá» [Electronic resource]. – Available at : <http://spravy.pravda.sk/domace/clanok/351395-exekucii-je-menej-o-111-tisic-zabrali-prisnejsie-pravidla>
16. Rychtárik, Š. «Finančné aktíva a pasíva slovenských domácností» [Electronic resource] / Š. Rychtárik. – 2012. – Available at : https://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR/Biatec/rok2012/2-2012/01_biateg12-2_rychtarik.pdf
17. SME.SK 2015. «Banka láka na dobrý úrok. Môžete však aj prerobiť» [Electronic resource]. – Available at : <http://www.sme.sk/c/7641826/banka-laka-na-dobry-urok-mozete-vsak-aj-prerobit-prehľad.html>
18. Smith, A. Bohatství národů, pojdenání o podstatě a původu bohatství národů [Text] / A. Smith. – Praha : Liberální institute, 2002.
19. Taleb, N. Černá labuť. Následky vysoce nepravděpodobných událostí [Text] / N. Taleb. – Praha : Paseka, 2011.
20. WHICH? «Here to help? Bank staff reveal the truth about working for Britain's big banks». A Which? Consumer Insight Publication, 2013 [Electronic resource]. – Available at : <http://www.which.co.uk/documents/pdf/banking-staff-research-pdf-305345.pdf>
21. ŽLTÝ MELÓN 2015. Štatistiky spoločnosti [Electronic resource]. – Available at : www.zltymelon.sk

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Сакал Петер – доктор философии, профессор, научный руководитель аспирантов. Факультет материаловедения и технологии Словацкого технического университета в г. Трнава. Словакия, 91724, г. Трнава, ул. Паулинская, д. 17. E-mail: peter.sakal@stuba.sk. Тел.: +421-903-470-002.

Шармир Марек – студент. Факультет материаловедения и технологии Словацкого технического университета в г. Трнава. Словакия, 91724, г. Трнава, ул. Паулинская, д. 17. E-mail: sarmirmarek@gmail.com. Тел.: +421-949-235-535.

Sakál P., Šarmír M.

**REDUCING WEALTH INEQUALITY AT THE EXPENSE OF INCREASING
FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION USING THE INTERNET
PLATFORM WWW.DOBRYZNAMY.SK: A VIEW FROM SLOVAKIA**

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Sakál Peter – Ph.D., Professor, Postgraduate supervisor. Slovak University of Technology, Faculty of Materials Science and Technology in Trnava. 17, Paulínska St., Trnava, Slovakia, 91724. E-mail: peter.sakal@stuba.sk. Phone: +421-903-470-002.

Šarmír Marek – Student. Slovak University of Technology, Faculty of Materials Science and Technology in Trnava. 17, Paulínska St., Trnava, Slovakia, 91724. E-mail: sarmirmarek@gmail.com. Phone: +421-949-235-535.