

ZÁPISNICA Z PRÍPRAVNÝCH TRHOVÝCH KONZULTÁCIÍ

Názov verejného obstarávateľa:	Národná banka Slovenska
Sídlo verejného obstarávateľa:	Imricha Karvaša 1, 813 25 Bratislava
Názov / Obchodné meno účastníka:	
Predmet / názov PTK:	Razba a predaj zberateľských euromincí s investičným charakterom „BIATEC“
Postup:	Prípravné trhové konzultácie (ďalej aj ako „PTK“)
Legislatívny rámec:	Podľa § 25 zákona č. 343/2015 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o verejnom obstarávaní“)
Dokumenty a bližšie informácie k PTK:	https://nbs.sk/o-narodnej-banke/verejne-obstaravanie/pripravne-trhove-konzultacie/ptk-razba-a-predaj-zberatelskych-eurominci-s-investicnym-charakterom-biatec/
Lehota na prihlásenie k účasti na PTK:	do 15.12.2025
Miesto uskutočnenia PTK:	Národná banka Slovenska, Imricha Karvaša 1, 813 25 Bratislava
Dátum a čas uskutočnenia PTK:	04.02.2026, 12:00 h

Pred začatím plánovaného postupu verejného obstarávania na predmet zákazky/koncesie Razba a predaj zberateľských euromincí s investičným charakterom „BIATEC“ realizuje Národná banka Slovenska v súlade s § 25 zákona o verejnom obstarávaní prípravné trhové konzultácie. Cieľom PTK je predstaviť plánovaný zámer razby a predaja zberateľských euromincí s investičným charakterom a vypočúť si názor odbornej verejnosti, konkrétne získať odbornú spätnú väzbu k technickej realizovateľnosti, výrobným kapacitám, návrhom optimalizácie parametrov, potenciálnym technologickým limitom a možnostiam distribúcie a sekundárneho predaja zberateľských euromincí „BIATEC“.

Informácie získané od hospodárskych subjektov v PTK budú slúžiť pri stanovení opisu predmetu verejného obstarávania a nastavení podmienok súťaže.

Uskutočneniu PTK predchádzalo zverejnenie Výzvy na účasť na PTK s prílohami zo dňa 04.12.2025 (ďalej len „výzva“) na webovom sídle NBS na adrese: <https://nbs.sk/o-narodnej-banke/verejne-obstaravanie/pripravne-trhove-konzultacie/>. Zverejnením výzvy bolo umožnené, aby sa PTK mohlo zúčastniť široké spektrum hospodárskych subjektov.

Podmienkou účasti na PTK bolo prihlásenie sa prostredníctvom vyplneného formulára odoslaného na stránke NBS a v prípade hospodárskeho subjektu, ktorý v rámci predmetu

činnosti realizuje razbu mincí, aj doručenie písomných odpovedí na zverejnené otázky NBS najneskôr do 15.01.2026.

PTK sa uskutočnili samostatne s každým z prihlásených účastníkov za fyzickej účasti zástupcov NBS a zástupcov účastníka v sídle NBS.

Účastník doručil svoje odpovede na otázky PTK dňa 15.01.2026.

Priebeh PTK:

Na úvod stretnutia zástupcovia NBS oboznámili zástupcov účastníka s plánovaným priebehom a cieľmi PTK a informovali o vyhotovení audio záznamu pre účely vypracovania zápisnice z priebehu PTK.

Po vzájomnom predstavení sa zástupcov oboch strán zástupca NBS v krátkosti zhrnul zámer NBS vo vzťahu k plánovanej emisii zberateľských euromincí z drahých kovov „BIATEC“ a nasledovala prezentácia doručených odpovedí účastníka a diskusia k vybraným odpovediam za účelom ich objasnenia a doplnenia.

Otázky PTK a odpovede účastníka z dotazníka doplnené o stručné zhrnutie záverov z diskusie z osobného stretnutia:

1. Považujete opis technických parametrov zberateľských euromincí s investičným charakterom (ďalej len „euromincí“), ktorý poskytol verejný obstarávateľ v rámci PTK, za jasný, určitý a zrozumiteľný z pohľadu jednoznačného definovania požiadaviek na euromince a vo vzťahu k Vášmu prípadnému naceneniu predmetu verejného obstarávania v tejto časti? Ak nie, uveďte prosím dôvody a konkrétne návrhy na doplnenie opisu technických parametrov euromincí.

Odpoveď z dotazníka:

Technické parametre nie sú úplné, lebo chýba tolerancia hmotnosti, od ktorej závisí cena platničiek, ako aj to, či dokážeme platničky vyrobiť sami alebo ich musíme kupovať.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Kľúčová je tolerancia hmotnosti, od nej závisí to, či mincovňa bude vyrábať platničky sama, alebo ich bude nakupovať. Čím je tolerancia hmotnosti prísnejšia, tým sú platničky drahšie. Ak majú byť výrobné náklady čím najnižšie, je dôležité vhodne nastaviť toleranciu hmotnosti. Dodávatelia platničiek majú špecifikácie, v akých toleranciách, hmotnostiach a priemeroch vyrábajú platničky pre veľké mincovne, ktoré robia bulliony. Tolerancie hmotnosti nie sú až také presné, ako je to napr. pri tehličkách, kde sa kontroluje hmotnosť s presnosťou na 1/100 gramu, pri menších 1/1000 gramu. Podľa informácií od jedného z výrobcov platničiek je tolerancia nasledovná

1 Oz +/- 1/10

¼ Oz +/- 4/100

½ Oz +/- 8/100

Nastavenie je určené pre 1 Oz 31,2 g a preto je tolerancia je +/- .

2. Sú navrhnuté technické parametre (rozмеры, hmotnosť, rýdzosť) euromincí reálne z hľadiska Vašich výrobných možností?

Odpoveď z dotazníka:

Navrhnuté parametre sú reálne, len rýdzosť Ag999,9 nie je štandardná a bežne sa nevyrába

Zhrnutie záverov z diskusie:

Účastník by sa pridržiaval odporúčaní výrobcu platničiek, ak by platničky nakupoval. Ak by platničky účastník vyrábala sám, považuje za ideálne štandardnejšie rozмеры (priemery 34-40). Rozмеры by mali byť také, aby náklady na výrobu boli čím najnižšie. Účastník považuje za najvýhodnejšie, aby platničky nakupoval od výrobcu, bude to najlacnejšie, nakoľko sa vyrábajú pásovo a bude to aj najrýchlejšie, výrobca je schopný to na základe požiadavky dodať rýchlo.

Rýdzosť 999,9 je pri zlate bežnou a štandardnou, pri striebre ide skôr o marketingový ťah (bežne je to 999). Výroba je drahšia napr. platničky sú o 15% drahšie, menej často sa robia, ale najmä to nemá to žiadnu pridanú hodnotu a význam.

3. Vyrábate si platničky pre mince z drahých kovov sami, alebo používate platničky dostupné na trhu?

Odpoveď z dotazníka:

Zväčša si ich vyrábame sami, v prípade prísnej požiadavky na toleranciu hmotnosti ich musíme nakupovať.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Z hľadiska nákladov je lacnejšie platničky kupovať ako vyrábať. Pravdepodobne by účastník využíval kupované platničky. V prípade ak je malá tolerancia hmotnosti, výroba platničiek je zdĺhavá, účastník nemá také presné valcovacie stolice a ani systém na odoberanie nadbytočnej hmotnosti, takže sa stáva, že z 1 tavby dokáže urobiť možno 20 až 40 % dobrých kusov, ostatné musí opravovať, preto sa ich snaží robiť radšej trochu ťažšie, lebo tie je možné opraviť - opíliť a tak sa dostať na správnu hmotnosť, ľahšia hmotnosť musí ísť opätovne do pece. Pri takomto type investičných mincí je predpoklad, že sa budú predávať vo väčších množstvách, preto sa teda javí vhodnejší nákup platničiek.

4. Aké ideálne rozmery by dané euromince mali mať, ak si platničky vyrábate sami (priemer, hrúbka)?

Odpoveď:

Z dôvodu prísnejších tolerancií hmotnosti investičných mincí akceptovaných trhom najmä pre Au mince by sme platničky nakupovali. Navrhované rozmery mincí by boli:

50 euro	1 Oz, 34 mm/ 2,1 mm
25 euro	½ Oz, 26 mm/ 1,8 mm
10 euro	¼ Oz, 20 mm/ 1,6 mm
3 euro	1 Oz, 40 mm/ 2,5 mm

Zhrnutie záverov z diskusie:

Účastník korigoval údaje poskytnuté v rámci odpovedí v dotazníku a upravil navrhovanú technickú špecifikáciu mincí BIATEC. Zašle ju NBS dodatočne po týchto PTK e-mailom (pozn. pri zverejňovaní zápisnice – doložená špecifikácia je prílohou tejto zápisnice).

5. Aké presné parametre by vzhľadom na trhu dostupné platničky z drahých kovov prichádzali do úvahy, ak si platničky nevyrábate sami?

Odpoveď z dotazníka:

Platia rovnaké rozmery ako v bode 4.

6. Aké zmeny v technických parametroch by ste navrhli? Je niektorý z nastavených technických parametrov taký, že výrazne ovplyvňuje cenu a je možné jeho zmenou alebo úpravou dosiahnuť zníženie ceny za predpokladu zachovania investičného charakteru euromincí a ich atraktivity na trhu ?

Odpoveď z dotazníka:

Technické parametre sú v poriadku. Naše pripomienky k vami uvedenej špecifikácii sa týkajú len hrúbky:

50 euro	1,6 – 2,5 mm
25 euro	1,5 – 2,0 mm
10 euro	1,2 – 1,6 mm
3 euro	2,5 – 2,8 mm

Okrem toho by sme navrhovali, aby rýdzosť pri Ag bola len Ag999.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Rozpätie je dosť široké, priemer je 5 mm, aj pri hrúbke je široký rozptyl, ale je potrebné zdôrazniť, že čo sa týka ceny, parametre rozmerov ju zásadne neovplyvňujú. Najzásadnejšie ju ovplyvňuje tolerancia hmotnosti, nakoľko toto je kľúčové pri výrobe platničiek a každý výrobca sa ju snaží dodržiavať čím najpresnejšie, aby nemal stratu

v kove. Rozmery teda veľmi neovplyvňujú cenu, najzásadnejšia je hmotnosť. To, ako sa nastaví tolerancia hmotnosti, ovplyvní cenu platničiek.

7. Je možné hodnotiť technickú kvalitu razby euromincí? Ak áno, aké konkrétne parametre/aspekty je možné hodnotiť a akým spôsobom? Zohráva kvalita razby euromincí rolu pri ich obchodovateľnosti na investičnom trhu?

Odpoveď z dotazníka:

Áno, hmotnosť – vážením, priemer – razbou v kruhu, hrúbka razby – nastavením stroja pri razbe, rýdzosť – kupeláciou pri Au a titráciou pri Ag.

Pri investičných minciach kvalita razby nezohráva takú úlohu ako pri zberateľských minciach.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Pri investičných minciach a tehličkách zákazníka zaujíma váha, kvalitu razby určí NBS. Pri bullion coin ide o polosériovú razbu. Je snaha procesy čo najviac automatizovať, iné je to pri zberateľských minciach, tam je to jednotlivá razba, čo predlžuje dobu výroby a sú tam vyššie nároky. Pri investičných bullion minciach sú nároky nižšie.

8. Máte skúsenosti s razbou mincí z materiálov 999.9 Au a 999.9 Ag vo väčších množstvách – 10 000 ks a viac na zákazku?

Odpoveď z dotazníka:

Máme skúsenosti s Au999,9, ale len v menších množstvách.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Účastník má skôr skúsenosti s razbou Royalty mincí. Má skúsenosti aj s výrobou vlastných tehličiek pre zákazníka z 999,9 zlata. S väčšími množstvami má skúsenosť pri zberateľských minciach, s investičnými nemá skúsenosť, ani tehličiek nepredáva veľké množstvá.

9. Je vo vašich výrobných možnostiach raziť aj 1 kg strieborné euromince, či 1kg a 10 kg zlaté euromince?

Odpoveď z dotazníka:

Sme schopní vyraziť 1 kg Au mincu v malom množstve.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Vo výrobných možnostiach účastníka je vyraziť 1 kg mince len z Au, nakoľko Au má vyššiu hustotu a pri rovnakej váhe vychádzajú platničky menšie, aj celková minca môže byť menšia. Účastník je technicky limitovaný pri razbe hrúbkou platničky, nakoľko vyhadzovače na strojoch by pri hmotnosti 1 kg Ag (rátajúc to na priemer 100, čo je jeho limit) mali technický problém (vytlačiť to von). Tento problém nie je pri 1 kg Au, pretože Au 1 kg minca má približne polovičnú hrúbku ako 1 kg Ag.

Táto schopnosť závisí od strojov, ktoré má mincovňa k dispozícii. Účastník nemá takéto stroje, dokáže to urobiť, ale komplikovaným spôsobom pre zopár kusov, robiť to väčšom to pre neho nemá význam.

10. Je vo vašich výrobných možnostiach pridať na strieborné euromince s hmotnosťou 1 OZ osobitný/špeciálny prvok alebo ich upraviť v osobitnom vyhotovení (pozlátenie, poródiovanie, pofarbenie, napr. po vzore maple leaf emitovaného kanadskou mincovňou a pod.)? S akými špecifickými prvkami alebo v akom osobitnom vyhotovení by ste vedeli striebornú zberateľskú euromincu vyhotoviť?

Odpoveď z dotazníka:

Špecifické prvky, ktoré sú v našich možnostiach:

- Sklopný efekt
- Nápis na hrane
- Vlisovaný / vystúpený mikrotexť
- Pofarbenie

(povlakovanie je v štádiu testovania).

Zhrnutie záverov z diskusie:

Pri Au to určite nemá význam, Au sa kupuje čo najlacnejšie, cieľ je dobrá cena. Čo sa týka Ag, to sa predáva s DPH, tam je ťažké odhadnúť, či by to zákazníci ocenili. Predpoklad je, že skôr by to ocenili pri zberateľských ako pri investičných. Možno to potenciálneho klienta upúta, ale ťažko povedať, či by to bol rozhodujúci faktor pre výber medzi 2 mincami.

Čo sa týka výrobných nákladov, tie záležia od toho, o ktorý osobitný prvok ide. Z vyššie uvedených len sklopný efekt nezvyšuje náklady, ten sa vyrába priamo na razidlách, teda nemení cenu, ale napr. nápis na hrane alebo pofarbenie je výkon/operácia navyše, teda zvyšuje náklady.

11. Bolo by pre vás technologicky a ekonomicky uskutočniteľné vyraziť euromincu aj z iného drahého kovu (napr. platina, paládium)?

Odpoveď z dotazníka:

Technologicky by to bolo možné, hoci s vyššími spracovacími nákladmi.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Účastník v minulosti realizoval razbu z platiny. Ak by bola požiadavka, vie to zabezpečiť, je potrebné zakúpiť iné platničky a materiál, podotkol, že s týmto materiálom je viac práce. Ale ak sa nakúpi a dodá surovina, mincovňa je schopná ju odliat a zrafinovať. Sú tam síce iné teploty tavenia a vyššie náklady, ale je to technicky možné.

12. Aké formy balenia odporúčate pre tieto euromince?

Odpoveď z dotazníka:

Balenie do plastových kapsúl pripevnených na papierovej kartičke kvôli certifikátu.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Do úvahy pripadá aj lacná etue do 2 eur, klienti to však nakupujú ako investičný produkt, je otázne, či sa to etue na tento účel hodí. Účastník sa vie prispôbiť čomukoľvek, predpokladá, že najbežnejšie sa investičné mince predávajú v bubline, pripája sa certifikát. Nemá s tým väčšie skúsenosti, musel by preveriť, ako to robia iní. Má za to, že obaly asi nehrajú veľkú rolu, nakoľko so zlatom a striebrom sa pri zmene ceny hýbe. Pre veľkoodberateľov prichádzajú do úvahy tuby, toto už účastník v minulosti pre zákazníka realizoval, alebo kartónové krabice.

13. Myslíte si, že na Slovensku je dostatočný potenciál pre nákup takýchto euromincí?

Odpoveď z dotazníka:

Áno, hoci odhadnúť množstvá si netrúfame.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Na Slovensku je asi 150 predajcov, pri takom množstve rôznorodých predajcov nevie účastník odhadnúť predaj. Robí to formou rezervácií, to mu dáva predstavu, ale v tomto prípade to nevie odhadnúť.

14. Vidíte potenciál pre zahraničný predaj týchto euromincí (v rámci EÚ / mimo EÚ)?

Odpoveď z dotazníka:

Odhadujeme, že predaj do zahraničia by nepresiahol 5%.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Účastník daný odhad robil na základe vlastných skúseností podľa toho, ako sa mince takéhoto typu predávajú do zahraničia.

15. Aké faktory podľa Vás najviac ovplyvňujú dopyt po investičných minciach (rýdzosť, dizajn, emisia, marketing, cena, status emitenta)?

Odpoveď:

Náš názor na poradie: cena, rýdzosť, hmotnosť, emitent, marketing, emisia, dizajn.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Ide o subjektívny názor, dôležité je, že cena je prvá a dizajn posledný, všetko ostatné je medzi tým môže mať rôzne poradie.

16. Aké aspekty by boli schopné zvýšiť potenciál obchodovateľnosti euromincí na investičné účely? Napr. považujete za vhodnejšie vydávať mince s rovnakým dizajnom (prípadne aj viacero podobných tematík) každý rok a meniť len letopočet, alebo každý rok nový motív? Ktoré veľkosti/hmotnosti by boli pre trh najatraktívnejšie?

Odpoveď z dotazníka:

Považujeme za vhodnejšie vydávať mince s rovnakým dizajnom každý rok a meniť len letopočet. Zmena dizajnu by navýšila cenu, ktorá je významným kritériom predajnosti.

Nás názor na poradie hmotností podľa atraktivity:

Au: 1 Oz, ½ Oz, ¼ Oz

Zhrnutie záverov z diskusie:

Najjednoduchšie je zmeniť len rok, to sa dá upraviť bez väčších nákladov. Ako príklad sa dá použiť rakúsky Wiener Philharmoniker, ktorý 40 rokov nemení dizajn, len ročník. Klienti môžu oceniť, že minca má jeden nemenný dizajn. Pri investičných minciach zmena dizajnu nemá význam, zvyšuje náklady, zmena dizajnu má väčší význam pri zberateľských minciach.

17. Aký model nastavenia licencie (rozsah a trvanie) pre razbu a distribúciu euromincí považujete za najvhodnejší? Považujete za vhodnejšie naviazať licenciu na počet kusov alebo na časové obdobie?

Odpoveď z dotazníka:

Vzhľadom na nový nezabehnutý projekt by možno bolo vhodné nastaviť koncesiu skúšobne na 1 rok a tým pádom, je vhodnejšie ju naviazať na časové obdobie s otvorenou razbou podľa dopytu a nie na počet kusov.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Účastník kupuje Royalty licencie, ale to je iné, nakoľko pri týchto minciach vie, koľko chce vydať a teda kúpi konkrétne množstvo a za to množstvo aj zaplatí, je to na kus. Pri investičnom BIATEC-u si netrúfa odhadnúť, aké množstvá by sa predávali a preto odporúča nastaviť licenciu skúšobne na 1 rok a potom ju prehodnotiť a nastaviť na základe tejto skúsenosti. Prehodnotenie je myslené vo vzťahu k nastaveniu podmienok licencie (nie zmena poskytovateľa), t. j. upresniť/nastaviť opätovne po skúšobnom období licenčné podmienky – či licenciu viazať na kus a určiť počet kusov, alebo na časové obdobie, v ktorom by nebol obmedzený počet kusov. Je možný aj mix, kde by sa platil licenčný poplatok aj za kus a aj poplatok fixný. Je však pravdou, že je náročné vybudovať meno takémuto novému produktu, ide skôr o beh na dlhšiu trať, keďže bude trvať, kým sa dostane do povedomia klientov a preto sa javí ako otázne, či viazať licenciu len na rok, je to demotivujúce pre mincovňu napr. z pohľadu vlastných nákladov vložených do budovania mena. Iné je, ak má niekto istotu, že má licenciu na určité časové obdobie napr. 5 rokov, ale na druhej strane je ťažké bez skúseností v tomto projekte nastaviť podmienky tak, aby boli výhodné pre obe strany a ani jedna z nich nepodcenila niektoré aspekty.

18. Súhlasili by ste s tým, že by ste v prípade exkluzivity boli aj veľkoobchodníkom pre ostatných predajcov drahých kovov a vedeli im predávať dané produkty za nižšiu cenu ako je cena pre konečných spotrebiteľov? Za akých podmienok spätného odkupu by ste s ním súhlasili?

Odpoveď z dotazníka:

Súhlasíme, že mincovňa bude predávať investičné mince aj iným predajcom za dohodnutých podmienok (cena, zmluvný vzťah, minimálne množstvo). Spätný odkup našich výrobkov poskytujeme a zabezpečovali by sme ho aj konečným spotrebiteľom, ktorí by mince u nás nakúpili.

19. Boli by podľa vás zaujímavé aj také modely realizácie razby a predaja euromince, pri ktorých by licencia nebola exkluzívna (výhradná)?

Odpoveď z dotazníka:

Takýto model by bol pre nás najvhodnejší, potrebovali by sme však mať o tom viac informácií.

20. Aký model distribúcie považujete za vhodný (zmluvní partneri, priamo NBS, exkluzívne cez producenta)?

Odpoveď z dotazníka:

Za najvhodnejšie považujeme distribúciu mincí priamo cez mincovňu a jej zmluvných predajcov.

21. Mali by ste kapacitu počas celého roka raziť euromince podľa požiadaviek trhu (mint on demand)?

Odpoveď z dotazníka:

Áno, kapacitu by sme na to mali.

22. Aká by mala byť veľkosť ročnej emisie euromincí (z hľadiska predpokladov odbytu a atraktivity na trhu a obchodovateľnosti)?

Odpoveď z dotazníka:

Netrúfame si odhadnúť, bude závisieť od ceny a záujmu zákazníkov.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Účastník s tým nemá praktické skúsenosti. Má predstavu, že by spustil kampaň, dostal najmä ku svojim existujúcim klientom informáciu, že budú tieto mince dostupné na trhu a nastavil by možnosť ich rezervácie. Na základe toho by získal informáciu, o aký počet kusov by bol na trhu záujem.

23. Aký spôsob stanovenia „licenčného poplatku“ považujete za primeraný v prípade, ak by mala mincovňa dostať exkluzivitu na razbu a predaj týchto zberateľských euromincí?

Odpoveď z dotazníka:

Platí odpoveď z bodu 17.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Pri Royalty minciach sú sprostredkovatelia, ktorí nastavujú sumy podľa množstva. Hoci v tomto prípade je situácia iná (sprostredkovateľ nie je majiteľom licencie), dá sa inšpirovať týmto modelom a použiť túto kombináciu - určiť poplatok za kus a fixný poplatok – paušál za poskytnutie licencie.

24. Súhlasili by ste s tým, že v prípade exkluzivity by bolo v podmienkach stanovené aj cenové rozpätie (percentuálne), v ktorom by ste sa mohli pohybovať pri predaji konečným spotrebiteľom?

Odpoveď:

Ak by cenové rozpätie zohľadňovalo trhovú cenu drahého kovu, tak s tým súhlasíme.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Ak by sa to týkalo len ostatných nákladov, s tým súhlasíme, pri cene kovu to nie je možné.

25. Aké modely určenia cenového rozpätia považujete za vhodné?

Odpoveď:

Pre každú hmotnosť mince a kov by bolo určené samostatné rozpätie vychádzajúce z kalkulácie: LBMA + náklady a zisk mincovne +/- cenové rozpätie v percentách.

26. Aké položky vstupujú v zamýšľanom koncepte (razba a predaj euromincí mincovňou na základe licencie) do ceny za euromincu na trhu?

Odpoveď z dotazníka:

Cena kovu s prémieou, náklady na plusovú toleranciu kovu, spracovacia cena za výrobu a dodávku platničiek, výrobné náklady mincovne na náradie, razbu, balenie a distribúciu mincí, náklady na marketing a propagáciu, veľkoobchodná marža pre distribútorov, licenčný poplatok, predajná marža mincovne, finančné náklady na spätný odkup.

Zhrnutie záverov z diskusie:

Mincovňa platí navyše náklad na materiál pri každom kuse, nominálna hmotnosť je teda pre ňu vyššia, a to podľa toho, ako je nastavená tolerancia (napr. pri uncovej minci,

dodávka hmotnosti nie je 31,1 g, ale 31,2 g), mincovňa zaplatí zhruba o polovicu tolerancie navyšiac.

Cena kovu sa nedá fixovať tak, že ho nakúpim za cenu, ktorú vidím na burze. Ten, kto ho predáva, si nastavuje svoju prémiiu.

Ďalej treba rátať aj s nákladmi na dovoz a to sme len pri polotovare. Ďalšie náklady účastník rozpisal v odpovedi v dotazníku.

Okrem ceny kovu sa cena mince skladá aj z ostatných nákladov, ktoré nesmú zásadne zvyšovať konečnú cenu mince. Tieto ostatné náklady je možné rozčleniť na fixné a variabilné, ktoré sa menia v nadväznosti na cenu kovu na trhu. Je potrebné zdôrazniť, že cena ostatných nákladov závisí aj od množstva. Teda platí, že LBMA budú mať všetci na trhu rovnaké, všetky ďalšie položky, ktoré vstupujú do výslednej ceny, budú v balíku Ostatné náklady.

Prebehla diskusia o viacerých modeloch nastavenia súťaže a ich rizikách:

- *je možné súťažiť výšku licenčného poplatku, ak by sa však súťažila len výška licenčného poplatku, existuje riziko, že ten, kto dá najvyšší licenčný poplatok nemusí mať takú koncovú cenu, aby minci predal na trhu najviac (a tým logicky aj samotný zisk majiteľa licencie môže byť nižší, ako keby bol licenčný poplatok nižší, ale predaj vďaka lepšej konečnej cene mince vyšší),*
- *je možné súťažiť „balík“ Ostatné náklady, výška jednotlivých položiek u rôznych mincovní môže byť rôzna napr. každá má iného dodávateľa platničiek, vie nakúpiť na trhu za iný paušál, má iné výrobné náklady ...,*
- *diskutoval sa aj model, že by sa súťažilo, aká by bola cena mince na trhu, pričom by sa z nej odčítal LBMA a licenčný poplatok. Javí sa to ako problematické, nakoľko sa menia počas rokaémie – sprostredkovateľský náklad na nákup kovu. V takomto modeli by NBS musela nastaviť fixnú výšku licenčného poplatku.*
- *je možné súťažiť aj len vybrané položky z balíka Ostatných nákladov súvisiacich s výrobou a predajom, tieto prípadne rozdeliť na fixné a variabilné.*

Účastník doplní NBS vstup, kde rozpíše jednotlivé položky ostatných nákladov a uvedie, či ide o fixný alebo variabilný náklad. (pozn. pri zverejňovaní zápisnice – doložená špecifikácia je prílohou tejto zápisnice).

27. Máte skúsenosti s výrobou a predajom obdobných produktov?

Odpoveď z dotazníka:

Áno, máme.

28. Máte skúsenosti s predajom a distribúciou mincí z rýdzich drahých kovov vo väčšom množstve?

Odpoveď z dotazníka:

Mince (tehličky) z Au999,9 predávame len v menších množstvách rádovo v stovkách kusov.

29. Aké mince z drahých kovov, čo do ich parametrov (1 oz, 2 oz, 1/10 oz a pod.) sa predávajú najčastejšie? Koľko mincí podľa jednotlivých hmotností predáte (nie sú potrebné presné čísla – iba rádovo v desiatkach, stovkách, tisícoch)?

Odpoveď z dotazníka:

Mince z drahých kovov s výnimkou zberateľských mincí pre NBS predávame rádovo v stovkách kusov bez ohľadu na hmotnosť.

Zhrnutie záverov z diskusie:

V tomto projekte má význam raziť 1/10 Oz, otázne je, či ňou niečo nahradiť (napr. ½ Oz), alebo ju doplniť.

Ďalšie otázky/témy (nad rámec dotazníka) diskutované v rámci PTK na osobnom stretnutí:

- Všeobecné vyjadrenie účastníka k zámeru NBS na emisiu zberateľských mincí investičného charakteru:

Na trhu takéto mince chýbajú, bola snaha nahrádzať to mincami, ktoré sa predávali bez DPH na základe Royalty licencií, niečo medzi zberateľskou a investičnou mincou, malo to aj zberateľskú hodnotu, aj investičnú. S čisto investičnou hodnotou sú len tehličky, ktoré účastník predáva.

- Marketing a prezentácia, aké formy sú najúčinnnejšie.

Účastník má pozitívne skúsenosti so sociálnymi sieťami, spolupracuje s odborníkom z marketingu, ktorý to má na starosti. Tento projekt si vyžaduje celoročnú platenú kampaň a teda treba kalkulovať náklady na marketingovú kampaň. Najmä v prvom roku je potrebné na to osobitne určiť náklady, potom je možné to zmeniť a financovať to aj zo zisku z predaja.

- AML.

Účastník upozornil na potrebu zohľadniť pri príprave VO a zmluvy zákon č. 297/2008 Z. z. o ochrane pred legalizáciou príjmov z trestnej činnosti a o ochrane pred financovaním terorizmu a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

Účastník sa zaviazal písomne e-mailom zaslať doplňujúce podklady, na ktoré odkazoval na stretnutí a dňa 12.02.2026 doplnil podklady uvedené v prílohe.

Príloha:

Navrhovaná technická špecifikácia mincí Biatec na základe nakupovaných platničiek

rýdzosť	priemer (mm)	hrúbka (mm)	výška hrany (mm)	hmotnosť (g)
Au999,9 1 Oz	32,50 ± 0,10	1,96 ± 0,006	2,20	31,21 ± 0,10
Au999,9 ½ Oz	26,65 ± 0,10	1,45 ± 0,007	1,65	15,64 ± 0,08
Au999,9 ¼ Oz	21,65 ± 0,10	1,10 ± 0,003	1,25	7,82 ± 0,04
Au999,9 1/10 Oz	16,15 ± 0,10	0,79 ± 0,004	1,00	3,15 ± 0,035
Ag999 1 Oz	38,50 ± 0,10	2,58 ± 0,017	2,70	31,21 ± 0,10

Náklady vstupujúce do kalkulácie zlatých investičných mincí

nie je úplne jednoznačné, ktoré náklady sú fixné a ktoré variabilné a okrem toho sa počas roka môžu fixné náklady zmeniť, preto ich nešpecifikujem

náklady

materiál podľa LBMA v konkrétny deň nákupu
náklady na úver za nákup materiálu

prémia na nákup zlata

náklady na plusovú toleranciu kovu

náklady na marketing a propagáciu
spracovacie náklady na výrobu a dodávku platničiek

chemická analýza rýdzosti v Puncovom úrade
náklady na zmätkové mince a na ich rafináciu
náklady na mzdy a odvody za výrobu a balenie mincí
náklady na výrobu náradia a opravu razidiel
kontrola rýdzosti a hmotnosti platničiek
kalibrácia hmotnosti platničiek vlastnej výroby
náklady na obalový materiál
režijné náklady
náklady na distribúciu mincí
veľkoobchodná marža pre distribútorov

licenčný poplatok
naša obchodná marža
náklady na poplatky platobnými kartami

náklady na spätný odkup

poznámka

dátum musí byť známy vopred, aby sa nákup dal zabezpečiť s vybraným dodávateľom

uvádza sa v percentách z hodnoty nakúpeného kovu (0,2-0,5 % pri Au, 1-1,5% pri Ag)

pri 1 Oz minci nám dodávateľ stanoví toleranciu na blanks 31,21 +/-0,10, čo znamená, že 0,10 g

je náš viacnásobok, za ktorý musíme zaplatiť o 0,10 g materiálu viac než je nominálna hmotnosť

môžu byť aj fixné, ak si vyčleníme na tento účel pevnú sumu platničky by sa pravdepodobne nakupovali na väčšinu mincí v množstvách mincí stanovených Puncovým úradom v zmysle vyhlášky

plastové kapsule, certifikát pravosti, kartónové krabice

môže tiež znášať konečný zákazník alebo veľkoobchodník

asi by to mal byť fixný poplatok, aby sa urobila správna kalkulácia nákladov

ak by zákazníci reagovali na nárast cien zlata a výrobky by vo veľkom predávali na odkup