



UNIVERZITA HRADEC KRÁLOVÉ
FAKULTA INFORMATIKY A MANAGEMENTU

VĚDECKÁ KONFERENCE

HRADECKÉ EKONOMICKÉ DNY 2003

BANKOVNICTVÍ A REGIONÁLNÍ ROZVOJ
HRADEC KRÁLOVÉ 4. A 5. ÚNORA 2003

SBORNÍK PŘÍSPĚVKŮ

Bláhová.. Burianová.. Delina.. Dittrichová.. Duczynski.. Frank.. Hofman..
Jedlička.. Ježek.. Jindra.. Jirásek.. Kala.. Klímová.. Kubátová.. Kuna..
Maaytová.. Mohelská.. Nepolská.. Žižka.. Nesládková.. Pavlák.. Binda..
Polouček.. Jáč.. Rydvalová.. Semrádová.. Skaunic.. Stavárek.. Šabatová..
Šíma.. Šoltés.. Ulrich.. Pfeiferová.. Vitek.. Vodová.. Vzorek.. Bláhová..
Burianová.. Delina.. Dittrichová.. Duczynski.. Frank.. Hofman.. Jedlička..
Ježek.. Jindra.. Jirásek.. Kala.. Klímová.. Kubátová.. Kuna.. Maaytová..
Mohelská.. Nepolská.. Žižka.. Nesládková.. Pavlák.. Binda.. Polouček..
Jáč.. Rydvalová.. Semrádová.. Skaunic.. Stavárek.. Šabatová.. Šíma..
Šoltés.. Ulrich.. Pfeiferová.. Vitek.. Vodová.. Vzorek.. Bláhová..
Burianová.. Delina.. Dittrichová.. Duczynski.. Frank.. Hofman.. Jedlička..
Ježek.. Jindra.. Jirásek.. Kala.. Klímová.. Kubátová.. Kuna.. Maaytová..
Mohelská.. Nepolská.. Žižka.. Nesládková.. Pavlák.. Binda.. Polouček..

HRADEC KRÁLOVÉ

GAUDEAMUS

2003



UNIVERZITA HRADEC KRÁLOVÉ
FAKULTA INFORMATIKY A MANAGEMENTU

VĚDECKÁ KONFERENCE

HRADECKÉ EKONOMICKÉ DNY 2003

BANKOVNICTVÍ A REGIONÁLNÍ ROZVOJ

HRADEC KRÁLOVÉ 4. A 5. ÚNORA 2003

SBORNÍK PŘÍSPĚVKŮ

HRADEC KRÁLOVÉ

GAUDEAMUS
2003

Výkonný redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

Tato publikace neprošla jazykovou úpravou.
Za obsahovou správnost odpovídají autoři příspěvků.

ISBN 80-7041-845-1

OBSAH

PŘEDMLUVA	5
Nad'a Bláhová BANKOVNÍ SEKTOR V ČR Z POHLEDU REGULACE A DOHLEDU CENTRÁLNÍ BANKY	6
Jaroslava Burianová REGIONÁLNÍ ROZDÍLY V NEZAMĚSTNANOSTI ČR.....	11
Radoslav Delina VPLYV ELEKTRONICKÝCH TRHOV NA FIRMY V REGIONE	16
Jaroslava Dittrichová EFEKTIVNÍ INTEGRACE CENTRÁLNÍ BANKY DO EVROPSKÝCH STRUKTUR.....	22
Petr Duczynski EMPIRICKÁ ANALÝZA NEUTRALITY PENĚŽ: EXTRÉMNÍ PŘÍPADY	28
Jiří Frank TEORETICKÁ VÝCHODISKA REGIONÁLNÍ PODPORY EXPORTU	33
Jiří Hofman BANKY A ROZVOJ REGIONŮ – OTEVŘENÉ PROBLÉMY	43
Pavel Jedlička UZLOVÉ BODY TRAJEKTORIE DROBNÉHO PODNIKÁNÍ.....	46
Jiří Ježek MĚSTSKÝ MARKETING V TEORII A PRAXI.....	50
Vojtěch Jindra AKTIVNÍ POLITIKA ZAMĚSTNANOSTI V ČR PŘED VSTUPEM DO EU.....	54
František Jirásek FINANČNÍ TRH ČR: STAV A ZABEZPEČOVÁNÍ STABILITY ROZVOJE	59
Tomáš Kala NESPOJITÁ A PROMĚNLIVÁ PODSTATA PODNIKÁNÍ A MOŽNOSTI JEJÍHO POZNÁVÁNÍ.....	66
Blanka Klímová STRUČNÝ MANUÁL VÝROČNÍCH ZPRÁV ANEB JAK PSÁT ČESKÉ VÝROČNÍ ZPRÁVY V ANGLICKÉM JAZYCE.....	70
Jaroslava Kubátová MNOHOČETNÝ VÝZNAM OUTDOOROVÝCH AKTIVIT	76
Zbyněk Kuna REGIONÁLNÍ ROZVOJ A DOPRAVNÍ INFRASTRUKTURA	81
Alena Maaytová VYBRANÉ PROBLÉMY VEŘEJNÝCH FINANČÍ NA ÚROVNI KRAJŮ.....	87
Hana Mohelská TRENDY ŘÍZENÍ LIDSKÝCH ZDROJŮ V BANKOVNICTVÍ	95

Kateřina Nepolská, Miroslav Žížka VLIV PRŮMYSLOVÝCH ZÓN NA ZAMĚSTNANOST V LIBERECKÉM KRAJI.....	102
Markéta Nesládková VSTUP ČESKÉ REPUBLIKY DO EVROPSKÉ UNIE A JEJÍ PŘÍPRAVA NA PŘIJETÍ SPOLEČNÉ MĚNY EURO	110
Miroslav Pavlák PŘÍNOS MALÉHO A STŘEDNÍHO PODNIKÁNÍ PRO HOSPODÁŘSKÝ ROZVOJ KARLOVARSKÉHO KRAJE	117
Jacek Binda, Stanislav Polouček BANKOVNÍ SEKTOR A DISTRIBUČNÍ KANÁLY	123
Ivan Jáč, Petra Rydvalová OBOROVÝ PROFIL PRŮMYSLOVÝCH ZÓN V LIBERECKÉM KRAJI.....	133
Ilena Semrádová PROFESNÍ ETICKÉ KODEXY V EKONOMICKÉM PROSTŘEDÍ	139
Ilija Skaunic PLATEBNÍ STYK V ČR A VYBRANÝCH STÁTECH EVROPSKÉ UNIE – SROVNÁNÍ VÝVOJE V LETECH 1996 – 2000.....	144
Daniel Stavárek EFEKTIVNOST A ZISKOVOST: TOTOŽNÉ NEBO ROZDÍLNÉ CHARAKTERISTIKY BANKOVNÍHO PODNIKÁNÍ ?	150
Marcela Šabatová KONKURENČNÍ STRATEGIE	157
Vít Šima VÝZNAM SOUKROMÝCH VYSOKÝCH ŠKOL PRO ROZVOJ REGIONU	162
Michal Šoltés ANALÝZA STAVU ELEKTRONICKÉHO BANKOVNÍCTVA V SR.....	167
Milan Ulrich, Daniela Pfeiferová SOUČASNÁ NABÍDKA FINANCOVÁNÍ PROVOZNÍCH POTŘEB ZEMĚDLCŮ ZE STRANY BANK V ČESKÉ REPUBLICE PROSTŘEDNICTVÍM ZÁSTAVY ZEMĚDĚLSKÝCH SKLADNÍCH LISTŮ.....	175
Miloš Vítek K SOUČASNÝM PROBLÉMŮM NAŠÍ SPOLEČNOSTI.....	182
Pavla Vodová NÁKLADY BANKOVNÍ KRIZE	186
Rudolf Vzorek REGIONÁLNÍ STRUKTURA ÚTVARŮ CELNÍ SPRÁVY A JEJICH REORGANIZACE V SOUVISLOSTI S NOVÝMI KOMPETENCEMI	191
Jitka Ptatscheková MĚNOVÉ RIZIKO V BANKOVNÍM SEKTORU ČR	195

PŘEDMLUVA

Ve dnech 4. 2. a 5. 2. 2003 se u příležitosti 10. výročí založení Fakulty informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové konala 1. konference **Hradecké ekonomické dny 2003** zaměřená na bankovní sektor a rozvoj regionu. Konferenci organizovala katedra ekonomie a managementu ve spolupráci s oblastní pobočkou České národní banky v Hradci Králové, s Bankovním institutem Vysoké školy Praha a za podpory Komerční banky, regionální pobočky Hradec Králové.

V úvodu konference vystoupil prof. Dr. Ing. Jan Frait, člen bankovní rady ČNB s příspěvkem na téma: Vývoj bankovního systému ČR a jeho směřování do Evropské unie. Doc. RNDr. František Jirásek, DrSc., rektor Bankovního institutu Vysoké školy Praha se zabýval současným stavem a zabezpečováním stability finančního trhu ČR. První část společného jednání uzavřel svým příspěvkem prof. RNDr. PhDr. Stanislav Polouček, CSc., vedoucí katedry financí Obchodně podnikatelské fakulty Slezské univerzity z Karviné, který ve svém vystoupení hovořil o koncentraci v bankovním sektoru v tranzitivních ekonomikách.

Další část konference probíhala ve dvou sekcích, a to v sekci **Finance a bankovníctví** a v sekci **Regionální rozvoj a podpora podnikání**, do kterých je rozděleno všech 32 příspěvků publikovaných v tomto sborníku.

Na konferenci byla vyhlášena Soutěž o nejlepší bakalářskou a diplomovou práci v oblasti financí a bankovníctví. Vyhodnocení této soutěže a ocenění čtyř nejlepších prací se uskutečnilo dne 12. 5. 2003. První cenu získala diplomová práce Jany Brůhové s názvem: Analýza produktů poskytovaných v oblasti mezinárodního platebního styku. Celkovým završením konference Hradecké ekonomické dny 2003 pak bude publikování tohoto sborníku.

Příznivé hodnocení konference účastníky, ale i vedením naší fakulty a univerzity nás povzbudilo v záměru pokračovat s pořádáním pravidelných konferencí, Hradeckých ekonomických dnů i v příštích letech. Velký podíl na zdárném průběhu konference mají členové organizačního výboru, odborní garanti, ale i všichni účastníci. Děkuji Vám všem a zvu Vás na Hradecké ekonomické dny 2004.

V Hradci Králové dne 14. 5. 2003

Doc. Ing. Ladislav Hájek, CSc.
vedoucí katedry ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové

BANKOVNÍ SEKTOR V ČR Z POHLEDU REGULACE A DOHLEDU CENTRÁLNÍ BANKY

Nad'a Blahová

Klíčová slova:

banka – regulace – opatření centrální banky

K hodnocení bankovního sektoru v České republice lze přistupovat z pohledu mnoha různých kritérií. Vzhledem k vymezenému časovému prostoru zvolím jedno z nich – úroveň regulatorního rámce a zaměřím se na vztah mezi kvalitou bankovního sektoru a kvalitou klíčových pravidel obezřetného podnikání, která byla centrální bankou uplatňována. Postupně se budu zabývat jednotlivými etapami vývoje s tím, že zahrnu jak minulé, tzv. transformační období, tak také současný stav a očekávané trendy s tím, že poukážu pouze na nejvýznamnější regulatorní pravidla a ani u této kategorie nebudu uvádět konkrétní údaje typu výše navrhovaných a dosahovaných limitů a podobně.

1. Vztah mezi centrální bankou a nově formovanou bankovní soustavou (období 1990 - 1991)

Přestože toto počáteční období vzniku základních vztahů mezi centrální bankou a nově formovanou bankovní soustavou bylo ovlivněno nedostatečným legislativním a institucionálním rámcem, je zde patrná snaha centrální banky aplikovat vůči bankám alespoň minimální požadavky. Zpočátku měly pouze jednoduchou podobu a svou podstatou byly poměrně liberální. Odpovídalo to mimo jiné nedostatku zkušeností na obou stranách i potřebě nastartovat potřebné procesy, pro které evidentně chyběly předpoklady.

Jednalo se tedy především o následující požadavky:

- podmínky, které upravovaly vstup do odvětví
- kapitálové požadavky
- parametry úvěrové politiky
- požadavky na diverzifikaci aktiv

Již v této etapě regulace byla používána kapitálová přiměřenost, ale aplikovala se v jednoduchém pojetí, které korespondovalo s velice nízkou kapitálovou vybaveností bankovního sektoru a minimální zkušeností regulátorů v této oblasti.

Pro úvěrovou politiku bank byla v této době významná úroveň diskontní sazby, což byl jeden z mála používaných nepřímých nástrojů centrální banky. V souvislosti s vysokou poptávkou po úvěrech zaznamenala diskontní sazba výrazný růst a ke kontrole objemu úvěrů se používala v kombinaci s úrokovými limity. Parametry, které byly ze strany centrální banky takto nastaveny, umožňovaly bankám poskytovat nové úvěry až za 24 %. Časový interval, po který platily takto nastavené parametry byl relativně krátký, přesto již sama jeho existence svědčí o nedostatečném odhadu možných dopadů v budoucnosti. Jedná se především o negativní vliv na schopnost klientů splácet takto náročně nastavené úvěry a také vyšší riziko zařazování těchto typů pohledávek do jednotlivých kategorií klasifikace.

V souvislosti s úvěrovou politikou je třeba hodnotit také přístup ke zdrojům, který byl ze strany centrální banky v počátečním období relativně snadný a determinoval tedy nejen úvěrovou, ale rovněž depozitní politiku především nově vznikajících bank, které mnohdy podlely iluzi široké nabídky forem refinancování a nepřijímaly dostatek vhodných strategických rozhodnutí na budování alternativních a dlouhodobějších forem financování mimo nabídku centrální banky resp. jí ovlivněných velkodedponentů. Zvláštní význam měl v této souvislosti nouzový úvěr, jehož dostupnost byla rovněž vyšší, než bylo při zpětném hodnocení zdraví bankovního sektoru žádoucí a to minimálně do roku 1994.

Pokud sledujeme požadavky na diverzifikaci aktiv, centrální banka je uplatňovala v tomto počátečním období pouze minimálně. V prvním roce transformace v rámci stanovených pravidel likvidity šlo o povinnost bank nahlásit centrální bance poskytnutí úvěru nad 150 mil. Kčs jednomu klientovi a zároveň povinnost nahlásit úvěrovou angažovanost u jednoho klienta nad 50 % vlastních prostředků. V následujícím roce byla výše uvedená povinnost modifikována na pouhé doporučení, aby celková úvěrová angažovanost vůči jednomu klientovi nebo ekonomickému sepětí klientů byla nižší než 50% vlastního kapitálu banky. S ohledem na pozdější vývoj lze konstatovat, že tato oblast byla podceněna a přispěla k následným potížím řady bank, které již nezvládly přechod na náročnější podmínky při řízení své příliš rizikově založené bilance.

2. Etapa vyšší náročnosti (období 1992 - 1994) a následná potřeba konsolidace bankovního sektoru

V tomto období jsou nejvýznamnější dvě události. První z nich je vydání pravidel pro kapitálovou přiměřenost, úvěrovou angažovanost a likviditu v květnu 1992 v rámci tzv. pravidel obezřetného podnikání bank. Druhým klíčovým momentem bylo opatření centrální banky o klasifikaci pohledávek, které vyšlo v polovině roku 1994.

Pokud bychom chtěli hodnotit pravidla obezřetného podnikání bank z roku 1992, jednalo se o relativně náročné pojetí, které svým přesným vymezením pojmů mohlo být srovnáváno s obdobnými normami uplatňovanými v zahraničí. U těchto opatření bylo nezbytné poskytnout dostatek času na adaptaci bank, čímž se ovšem ještě prodlužovalo období požadavků nižších.

Kapitálová přiměřenost již byla koncipována jako poměr kapitálu k rizikově váženým aktivům. Kapitál byl striktně vymezen. Významné bylo především uplatnění nového přístupu vůči aktivům. Všechna byla násobena příslušnými rizikovými vahami a podrozvahové závazky se převáděly pomocí konverzních faktorů na úvěrové ekvivalenty, které se dále násobily podle rizikové váhy protistrany. Takto pojatá kapitálová přiměřenost ošetřovala pouze riziko úvěrové, přesto toto pojetí znamenalo na svou dobu významný pokrok. Banky byly nuceny zvažovat alokaci svých zdrojů ve vazbě na kapitálové požadavky a respektovat při tvorbě svého portfolia faktor rizika. Zahrnutí podrozvahových položek signalizovalo, že je třeba respektovat potenciální rizika i v této oblasti.

Úvěrová angažovanost, která byla v počátcích vzniku dvoustupňové bankovní soustavy opomíjenou problematikou, nyní pro banky představovala povinnost stanovit vlastním předpisem limity čisté úvěrové angažovanosti. Citlivý byl limit vůči osobám se zvláštním vztahem k bance a to s ohledem na uplatňovanou praxi mnohých bank, které v nemalém rozsahu úvěrovaly právě tuto cílovou skupinu, což jim do budoucna přinášelo mnohé problémy.

V současné době nejsou k dispozici odhady dopadu zavedení nového pojetí kapitálové přiměřenosti. Očekává se zvýšení požadavků na kapitál a preference přístupu založeného na externím ratingu. Většina dlužníků našich bank ratingem nedisponuje a lze očekávat, že případný udělený rating by je zařadil do kategorie, které odpovídá riziková váha 150 %. Důležité bude také ratingové ohodnocení naší země a to ve vazbě na strukturu bilanci bank, kde lze ve významné míře nalézt právě státní cenné papíry.

Závěr

Pokusila jsem se vybrat a charakterizovat rozhodující regulatorní opatření centrální banky, která ovlivňovala, ovlivňují a patrně budou ovlivňovat bankovní sektor v ČR. Potvrdil se předpoklad, že na počátku 90. let byly podmínky spíše liberální, především požadavky na kvalitu aktiv, jejich diverzifikaci a kapitálové vybavení bank. V mnoha případech došlo k časovému zpoždění aplikace náročnější regulace. Pro současný vývoj je charakteristická relativně vysoká míra regulace prostředí, které je ve srovnání s původním více stabilní. Hlavním trendem jsou požadavky na kvantitativní stránku řízení rizik a očekává se maximálně náročné pojetí kapitálové přiměřenosti.

Použitá literatura:

- (1) Blahová, N.: Vliv opatření ČNB resp. SBČS na bankovní sektor. In.: KOL. Rozvoj finanční a účetní teorie a její aplikace v praxi z interdisciplinárního hlediska. Praha: VŠE FFÚ, 1999
- (2) Blahová, N.: Provozní riziko bank v kontextu nového pojetí kapitálové přiměřenosti. In.: KOL. Rozvoj finanční a účetní teorie a její aplikace v praxi z interdisciplinárního hlediska. Praha: VŠE FFÚ ISBN 80-245-0243-7

Summary:

Main objective of the article consists in a selection and characteristics of central bank regulatory measures, which influenced, still influences and probably will influence the future development of banking sector in Czech Republic. Original assumption was confirmed by the fact, that in the early 90s liberal conditions prevailed. Especially in relation to assets quality and diversification, as well as banks' capital quantity. Application of a more demanding regulation was not rarely delayed. Present development represents relatively high level of a banking system regulation. At the same time current banking system is more stable than the previous one. Requirement to shift the quality of risk management to higher level is a leading trend. Particular demanding approach to capital adequacy is expected as well.

Kontakt:

Ing. Nad'a Blahová
Katedra měnové teorie a politiky
FFÚ VŠE Praha, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha
tel.: 224 095 168, e-mail: blahova@vse.cz

REGIONÁLNÍ ROZDÍLY V NEZAMĚSTNANOSTI ČR

Jaroslava Burianová

Clíčová slova:

míra nezaměstnanosti - trh práce - dlouhodobá nezaměstnanost - politika zaměstnanosti
- regionální rozdíly - mikroregiony

Úvod

Trh práce představuje velmi citlivou oblast hospodářského života. Nerovnováha na trhu práce se nejčastěji projevuje jako nezaměstnanost. K problémům spojeným s nezaměstnaností je nutné přistupovat rozdílně, vždy s ohledem na příslušný region, typický svojí polohou, počtem obyvatel, mírou nezaměstnanosti a dalšími faktory. Nezaměstnanost přináší s sebou řadu ekonomických problémů, vyvolává výdaje veřejných rozpočtů, ale hlavně způsobuje sociální problémy, s nimiž se musí společnost vyrovnávat. Je jedním ze základních ekonomických charakteristik ovlivňujících život v regionu. Prioritním cílem každého regionu je jeho rozvoj a neustálý růst. Prostředků, kterými je možné tento cíl dosáhnout, je řada a v každém regionu může mít rozhodující vliv jiný faktor.

Situace v ČR

V ČR se až do roku 1996 míra nezaměstnanosti pohybovala na velmi nízké úrovni a představovala vážný problém pouze u některých skupin obyvatelstva a v některých regionech. Později vývoj ukázal, že transformace ekonomiky nutně vyvolá růst nezaměstnanosti. Rok 1997 (4,4 %) a především rok 1998 (6,0 %) představují výrazný zvrat v poklidném vývoji míry nezaměstnanosti. V roce 1999 roční míra nezaměstnanosti dosahuje hranici 9,4 %, v roce 2000 dochází k poklesu míry nezaměstnanosti na úroveň 8,8%. V roce 2001 se míra nezaměstnanosti pohybuje mezi 8,4 – 8,8%. Uspokojivý klesající trend od roku 2000 byl ovšem zastaven v druhém pololetí roku 2002, kdy ČSÚ oznámil zvýšení míry nezaměstnanosti v ČR na 9,4 %, jak ukazuje TAB.1.

Povzbudivé nejsou ani poslední údaje z trhu práce, neboť ke konci prosince 2002 míra nezaměstnanosti dosáhla 9,8 %. Vyrovnala tak historické maximum z ledna roku 2000, viz TAB. 1. Znamená to, že rok 2002 ke konci roku, ale i v průměru za celý rok byl v míře nezaměstnanosti nejhorší. Příliv zahraničního kapitálu v tomto roce patřil rozhodně co do výše k těm úspěšným, avšak jeho struktura přispívá spíše jen k udržení celkového počtu pracovních příležitostí, nikoliv však k jeho rozšíření. O práci přišli také lidé ze sezónních prací jak v zemědělství, tak ze stavebnictví. Růst počtu nezaměstnaných způsobuje také slábnoucí ekonomický růst.⁴⁾ Počet volných pracovních míst navíc klesl na 40 651, což je nejméně od března 2000 (viz TAB.1).

K 31. 12. 2002 evidovaly úřady práce celkem v ČR 514 435 osob, ve srovnání se stejným obdobím roku 2001 je počet uchazečů o zaměstnání vyšší o 52 512 osob. Z celkového počtu nezaměstnaných tvoří 50,8 % ženy a 13 % tvoří občané se změněnou pracovní schopností. Na celkové nezaměstnanosti se 11,6 % podílejí absolventi škol všech stupňů. Úřady práce ke konci září evidovaly 48 302 volných pracovních míst. Na jedno volné pracovní místo v současné době připadá v průměru ČR 12,7 uchazečů,

z toho nejvíce v okresech Karviná (106,9), Jeseník (79,6), Teplice (65,5), Most (57,6), zatímco v okresech Praha-východ (2,1), Pelhřimov (3,9) a Hradec Králové (5,1).³⁾

Regionální nezaměstnanost

Nezaměstnanost je soustředěna především do několika oblastí, regionální míra nezaměstnanosti je velmi diferencovaná, pohybuje se od 2,1 % v Praze-západ a Praze-východ až po 21,7 % na Mostecku. Navíc poprvé vzrostl počet lidí bez práce ve všech 77 bývalých okresech ČR. Největší přírůstek meziměsíční nezaměstnanosti byl v okresech Jindřichův Hradec (12,9 %), Jeseník (12,4 %), Znojmo (11,8 %), ale i třeba okres Benešov (10,4 %), který se řadil ještě v měsíci listopadu 2002 k okresům s nízkou mírou nezaměstnanosti. Vyšší míru nezaměstnanosti než 12 % vykazovalo celkem 21 okresů, nejvyšší byla v okresech Most (21,7%), Karviná (19,6 %), Louny (18,6 %) a Teplice (18,2 %). Nejnížší byla v okresech Praha západ 2,1 %, Praha-východ 2,1 %, Praha 3,0 % a Pelhřimov 3,9 %.

Existující rozdíly mezi jednotlivými regiony v míře nezaměstnanosti se spíše prohlubují přestože jsou aplikovány rozsáhlé programy na podporu zaměstnanosti. Nesoulad mezi nabídkou a poptávkou po pracovních silách se v posledních letech soustavně zhoršoval především v oblastech s převládajícím těžebním průmyslem a v oblastech s převládajícím zemědělstvím. Např. okres Louny je mezi českými okresy s převažující zemědělskou výrobou vždy na prvních místech, pokud jde o nezaměstnanost. Rozdíly v míře nezaměstnanosti se odrážejí ve využití pracovní síly v regionu. Nezaměstnanost v některých mikroregionech se pohybuje až na úrovni 40 %. Řešení tohoto problému se jeví jako obtížné a dlouhodobé. Regionální rozdíly v nezaměstnanosti se budou řešit jen pomalu. S tím souvisí problém stále rostoucího počtu dlouhodobě nezaměstnaných.¹⁾

Charakteristika Královéhradeckého kraje a mikroregionů v okrese Hradec Králové

Situace v Královéhradeckém kraji byla v první polovině roku 2002 charakterizována postupným ekonomickým růstem a snižováním nezaměstnanosti, která v měsíci červnu činila 6,1 %, avšak ve druhé polovině roku došlo již ke zvýšení míry nezaměstnanosti až na 7,3 % v měsíci prosinci. S ohledem na míru nezaměstnanosti je v kraji situace nejhorší v okresech Trutnov (9,3 %) a Jičín (8,0 %) a nejlépe Rychnov nad Kněžnou, kdy míra nezaměstnanosti v prosinci 2002 činila pouze 6,0 %. Okres Hradec Králové s poměrně nízkou mírou nezaměstnanosti 6,5 % se zařadil ke konci roku 2002 v pořadí klesající míry nezaměstnanosti na 15. místo ze 77 bývalých okresů ČR. Míra nezaměstnanosti nedosáhla ve sledovaném období ani v jednom z okresů celorepublikového průměru. V počtu uchazečů na jedno volné pracovní místo (5,1) se řadí dokonce na 7. místo. (Nejnižší počet uchazečů na jedno pracovní místo připadá v Praze-východ 2,1 a nejvyšší v Karviné, a to 106,9).

Z TAB.2 vidíme, že míra nezaměstnanosti v Královéhradeckém kraji i v jednotlivých bývalých okresech ke konci roku 2002 vzrostla. Region Hradec Králové lze charakterizovat jako průmyslový, co do počtu obyvatel nejlidnatějším okresem východních Čech. V odvětvové struktuře ekonomické základny dominuje podle zaměstnanosti sektor služeb, který je následován průmyslem a dále s větším odstupem zemědělstvím a stavebnictvím. Regionálně významný je i turistický ruch.

Situace v mikroregionech

Územně detailnější údaje o míře nezaměstnanosti na úrovni mikroregionů v bývalém okrese Hradec Králové ukazují TAB.3. Nejproblémovější v regionu Hradec Králové jsou Novobydžovsko a Chlumecko.

Z tabulky je vidět, že po celý rok 2002 nejvyšší míru nezaměstnanosti v regionu Hradec Králové má mikroregion Novobydžovsko, kde míra nezaměstnanosti (9,31 %) vysoko převažovala jak průměr regionu (6,18 %), tak i průměr Královéhradeckého kraje (7,3 %). Na 2. místě je mikroregion Chlumecko, kde je situace poněkud lepší, ale hodnoty míry nezaměstnanosti za celý rok 2002 jsou nad hodnotami jak regionu Hradec Králové, tak i průměru Královéhradeckého kraje. Naopak mikroregiony město Hradec Králové a okolí Hradec Králové mají míru nezaměstnanosti po celý rok 2002 nižší než je průměr regionu a Královéhradeckého kraje.

Analýza nezaměstnanosti podle vzdělání, věku, doby evidence

Podle vzdělanostní struktury kraje je nejvyšší podíl mezi uchazeči o zaměstnání v kategorii „vyučení“ (41,2 %), nejnižší v kategorii vysokoškolské (3,4 %).

Úroveň vzdělanosti patří mezi nejdůležitější faktory ovlivňující sociální a ekonomické klima v regionu. Úroveň vzdělanosti rozhoduje významným způsobem o úspěšnosti příp. neúspěšnosti hospodářského rozvoje, a to jak na úrovni států, tak na úrovni regionů. Hradec Králové je jediným vysokoškolským centrem v kraji a patří mezi nejdůležitější centra vzdělanosti v ČR.

V Královéhradeckém kraji, tak jako v ostatních krajích, je pozornost věnována problémovým a hůře umísitelným skupinám obyvatel na trhu práce, jedná se o uchazeče do 19 let, do 29 let a nad 50 let, dále o uchazeče se základním nebo nedokončeným vzděláním a dlouhodobě nezaměstnaných.

Ve struktuře nabídky podle věku došlo ke zvýšení v nejvyšších věkových skupinách (zejména 55-59 let) a malému snížení podílů v nejmladších skupinách. Absolutní počty však jsou vždy vyšší než před rokem, což odpovídá vyšším celkovým počtům uchazečů v roce 2002.

Ve struktuře nabídky podle délky evidence se meziročně zvýšil podíl nezaměstnaných ve skupinách s nejkratšími a snížil s nejdělsími evidencemi nad 12 měsíců (zde došlo dokonce ke snížení absolutních počtů nezaměstnaných).

Nejnižší počty podle délky evidovaných nad 24 měsíců vykazoval okres Rychnov nad Kněžnou (10 %) a nejvyšší okres Trutnov (13,7 %).⁵⁾

Závěr

Dlouhodobá nezaměstnanost trávající déle než 1 rok je obtížně řešitelná především u rizikových skupin obyvatelstva, což jsou především mladiství, ženy a osoby se změněnou pracovní schopností. Při existující nedostatečné mzdové motivaci u nízko kvalifikovaných osob, která je způsobena nepříznivým poměrem mezi výší sociálních dávek a minimální mzdou, se soustavně zvyšuje podíl lidí dlouhodobě nezaměstnaných na celkové nezaměstnanosti. Jedním z aktivních kroků Úřadů práce s místní správou a samosprávou je vytváření společensky účelných pracovních míst, veřejně prospěšné práce a zřizování míst pro odbornou praxi absolventů.

Tak jako v zemích EU, tak i u nás lze účinné řešení nezaměstnanosti spatřovat především v systémově pojaté a uplatňované aktivní politice zaměstnanosti. Rozvoj vzdělání nejen mladistvých lidí, ale výchova všech získávat nové poznatky může nezaměstnanost snížit, neboť vzdělaný člověk je člověk „zaměstnatelný“. Vyšší hladina vzdělání znamená nižší hladinu strukturální nezaměstnanosti. Při ztrátě zaměstnání snáze hledají práci, přeškolení je řešitelným problémem.

Lidský potenciál, jímž vládne každá společnost je nejvýznamnějším potencionálem ekonomického vývoje. Pokud tento významný potenciál bude stagnovat, bude velmi obtížné problémy nezaměstnanosti uspokojivě řešit.

Příspěvek byl zpracován v rámci výzkumného záměru MSM 411100012 katedra řízení ČZU „Zdrojový přístup k vytváření konkurenční výhody podnikatelských subjektů.“

TAB. 1: Vývoj nezaměstnanosti v ČR v letech 2000 až 2002

	2000			2001			2002		
	Nezam. (tis.)	Míra n. (%)	Volná m.(tis.)	Nezam. (tis.)	Míra n. (%)	Volná m.(tis.)	Nezam. (tis.)	Míra n. (%)	Volná m.(tis.)
Leden	508,5	9,8	34,7	474,1	9,1	53,5	489,0	9,4	51,7
Únor	506,1	9,7	37,1	466,1	9,0	54,9	485,2	9,3	49,4
Březen	493,4	9,5	38,4	451,5	8,7	55,7	471,7	9,1	49,2
Duben	471,2	9,0	41,4	433,3	8,3	58,0	456,4	8,8	48,8
Květen	453,8	8,7	45,0	420,6	8,1	60,0	447,9	8,6	49,5
Červen	451,4	8,7	48,0	420,3	8,1	59,8	454,3	8,7	49,1
Červenec	469,7	9,0	49,5	439,8	8,5	60,7	479,2	9,2	50,2
Srpen	467,3	9,0	54,6	443,6	8,5	63,6	488,3	9,4	50,9
Září	458,3	8,8	53,1	440,5	8,5	62,9	492,9	9,4	48,3
Říjen	445,2	8,5	54,2	437,3	8,4	60,5	486,7	9,3	46,1
Listopad	442,2	8,5	52,5	439,2	8,5	56,5	489,8	9,3	43,4
Prosinec	457,4	8,8	52,1	461,9	8,9	52,1	514,4	9,8	40,7

Pramen: <http://www.mpsv.cz>

TAB. 2: Míra nezaměstnanosti v % v Královéhradeckém kraji za období 2001 – 2002

	2001 k 31.12.	2002 k 31.3.	2002 k 30.6.	2002 k 30.9.	2002 k 31.12.
Královéhradecký kraj	6,3	6,5	6,1	6,9	7,3
Hradec Králové	6,1	6,0	5,7	6,3	6,5
Jičín	6,0	6,2	6,3	7,6	8,0
Náchod	5,8	6,2	5,4	6,2	6,7
Rychnov nad Kněžnou	5,6	5,3	4,5	5,6	6,0
Trutnov	7,6	8,3	8,2	8,9	9,3

Pramen: <http://hk.uradprace.cz/statist/st.reg>

TAB. 3: Charakteristika mikroregionů v regionu Hradec Králové v roce 2002

Mikroregion	Míra nezaměstnanosti v % v roce 2002				
	leden	Březen	červen	září	listopad
Město Hr.Králové	5,82	5,42	5,25	5,80	5,35
okolí Hr.Králové	6,43	6,51	5,51	6,53	6,05
Smířicko	8,51	7,38	6,48	7,85	7,64
Nechanicko	6,96	6,11	5,45	6,77	6,82
Chlumecko	9,11	8,31	7,92	8,25	7,71
Novobydžovsko	10,04	9,17	8,61	9,34	9,31
Třebechovicko	8,17	7,81	6,94	7,19	6,79
Okres celkem	6,46	6,01	5,65	6,22	6,18

Pramen: <http://hk.uradprace.cz/statist/st.reg>

Použitá literatura:

- (1) Burianová, J.: Programy rozvoje regionální zaměstnanosti aplikované v okrese Most, In: Zborník z medzinárodnej konferencie ERSA, Národná a regionálna ekonomika IV, TU Košice, ekon. fakulta, Herľany 2002
- (2) <http://hk.uradprace.cz/statist/st.reg>
- (3) MPSV ČR: Informace o počtu nezaměstnaných v ČR, prosinec 2002, www.mpsv.cz
- (4) Vojtíš, A., Šmíd, P.: Lidí bez práce bude přibývat, Hospodářské noviny 10. 1. 2003
- (5) Zpráva o situaci na trhu práce v kraji Královéhradeckém v 1. pololetí roku 2002, Úřad práce v Hradci Králové

Summary:

The paper "The regional differences in unemployment CR" presents in the first part the development of unemployment in CR for period 2000 – 2002. The number of unemployed persons, rate of unemployment and number of free working places are presented monthly. The regions with the highest and the lowest rate of unemployment are shown. The second part of paper is devoted to analysis of unemployment in region Hradec Kralove (HK) and its subregions. The level of unemployment is average in the CR (6,5 %); unemployment in individual subregions is very differentiated (Trutnov 2002 – 9,3 %). Analogical situation is in microregions of HK, average rate of unemployment is 6,18 % at the end of 2002, for Novy Bydzov it is 9,31 %. The influence of education, age of employee and time of unemployment registration are shortly described.

Kontakt:

Ing. Jaroslava Burianová
Katedra ekonomických teorií
Česká zemědělská univerzita, 165 21 Praha 6 – Suchbát
tel.: 224 382 333, e-mail: Burianova@pef.czu.cz

VPLYV ELEKTRONICKÝCH TRHOV NA FIRMY V REGIÓNE

Radoslav Delina

Kľúčové slová:

elektronický obchod - elektronické trhy - región

Rozvoj informačných technológií zapríčinil prevrat v oblasti manažmentu firiem. Využitie nových spôsobov automatizácie, nových metód oceňovania, hľadania vhodných partnerov pretlačilo do popredia problematiky elektronického obchodu. Tento pojem je však trochu širší.

„Electronic business“ (e-business) je každá činnosť, ktorú obchodná organizácia vykonáva využitím počítačových sietí. V tomto význame je ekvivalentom pojmu e-podnikanie. Jednoducho sa dá konštatovať, že elektronické podnikanie je v podstate len elektronickou formou už existujúcich činností. Tak ako doteraz spotrebiteľ dostávali prospekty o tovaroch v papierovej forme, v elektronickom obchode sa preferuje elektronická prezentácia, napr. prostredníctvom Webovských stránok, elektronickej pošty a pod.

Electronic commerce (e-commerce) E-komercia je každá transakcia kompletizovaná prostredníctvom počítačovej siete, ktorá má za následok prenos vlastníctva alebo práv na užívanie tovarov alebo služieb. Táto definícia je už užším pojmom, ktorý popisuje konkrétnu transakciu pri predaji, a to od objednávky cez finančné vysporiadanie až po dodávku tovaru zákazníčkovi. Realizovaná transakcia môže mať aj nulovú hodnotu ak ide o prípad napríklad sťahovania softwarových aplikácií zadarmo.

Elektronické trhy

Súčasný globalizačný trend tlačí firmy v konkurenčnom prostredí do lepšieho využívania svojho potenciálu, redukovania nákladov a hľadania nových pridaných hodnôt, ktoré jej pomôžu získať konkurenčnú výhodu. Jedným z faktorov, ktorý pre firmy môže byť kritický je agregácia dopytu a ponuky a integrácia dodávateľských vzťahov s podporou riešení podporujúcich dynamickú tvorbu cien. Tento vývoj vyústil do rozvoja elektronických trhov.

Súčasnosť a hlavne budúcnosť patrí obchodovaniu medzi firmami, zvaného business-to-business (B2B). V tejto oblasti sa už istú dobu vytvára nový model obchodu, ktorý sa dá hrubo prirovnať k obchodovaniu s akciami na burzách. Tento model sa nazýva elektronický trh (e-marketplace). Elektronický trh môže pokrývať všetky vzťahy, ktoré B2B predstavuje. Dá sa chápať aj ako technologický outsourcing pre obchodné procesy. Hlavné modely B2B ukazujú obr. 1.

Prepájaním veľkého množstva nákupcov a predajcov navzájom a automatizovaním transakcií, e-trhy rozširujú možnosti nákupcov, predajcom umožňujú prístup k novým klientom, a znižujú transakčné náklady pre všetkých účastníkov. Zároveň zvyšujú transparentnosť a kvalitu informácií. Vlastníci e-trhov môžu spoplatňovať každú transakciu, alebo zaviesť poplatky typu predplatného na určité obdobie, prípadne poplatky za služby. A keďže sú tvorené softvérom, teoreticky môžu fungovať s minimálnymi dodatočnými investíciami, sľubujúc atraktívnejšie marže rastúce spolu

rastom e-trhu. Analytici predpovedajú, že verejné e-trhy budú realizátorom až 50 % celkového objemu e-commerce do roku 2005.

Elektronický trh sa primárne delí na tri základné druhy:

Nákupný model - Základom tohto typu trhu býva najčastejšie jeden silný podnikateľský subjekt alebo aliancia viacerých subjektov, ktorí sú významnými odberateľmi a majú značnú vyjednávaciu silu (napr. Tesco).

Predajný model - Elektronický trh je v tomto prípade primárne zameraný na odbyť výrobkov zakladajúcich subjektov. Najčastejším modelom je vytvorenie aliance dodávateľov, ktorí nie sú voči sebe v konkurenčnom postavení, naopak so svojimi produktmi vhodne sa dopĺňajú. Ich náklady na predaj tovaru sú omnoho nižšie ako v klasickom prípade predaja, pretože sú rozložené medzi viacerých subjektov.

Spojenie nákupného a predajného modelu (tradičný e-trh) - Je to kombinácia predchádzajúcich typov, kde sa stretáva ponuka s dopytom. Väčšinou je realizovaná nezávislým subjektom. Dá sa porovnať s tradičnou burzou.

Elektronický trh je tvorený tromi kategóriami, ktoré spolu úzko súvisia:

Model infraštruktúry - podporuje všetky transakcie a služby prevádzkované offline a online. Patria tu poskytovatelia internetových a aplikačných služieb, softwarové riešenia, technológia pripojenia, bezpečnosť atď.

Horizontálny zložka trhu - Horizontálne trhy nie sú zamerané na konkrétne priemyselné odvetvie. Obchodovanými komoditami sú v tomto prípade predovšetkým také výrobky, ktoré nakupuje takmer každá firma. Jedná sa väčšinou o spotrebný materiál, ako sú kancelárske potreby, výpočtová a kancelárska technika a pod. Napr. ECEurope, Centrade.

Vertikálna zložka trhu - Vertikálne trhy sú zamerané na konkrétne priemyselné odvetvie, napr. chemický priemysel, hutnícka a strojárka výroba, zdravotnícke potreby, kde sa zapájajú do svojho obchodovania firmy podnikajúce v rovnakom priemyselnom odvetví s rovnakými alebo doplnkovými komoditami. Napr. MetalSite, e-Steel, Globalcoal a pod.

Okrem toho existujú ešte klasické komoditné elektronické trhy, na ktorých sa obchoduje s určitou komoditou ako uhlie a pod. Napr. Globalcoal.

Existujú tri základné druhy z hľadiska možnosti prístupu:

1. „*public independent e-markets*“ - verejné nezávislé e-trhy prevádzkované neutrálnou spoločnosťou (napr. e-steel),
2. „*public consortia e-markets*“ - verejné konsorčné e-trhy prevádzkované skupinou veľkých konzorčných spoločností (Covisint, Transora, Elemica),
3. „*private e-markets, private trading networks*“ - súkromné e-trhy alebo súkromné obchodné siete prevádzkované jednou spoločnosťou (Cisco e-Hub, BP Chemicals Direct)

Princíp elektronického trhu a jeho vzťahov v rámci komunity ukazujú obr. 2.

Výhody elektronických trhov

Najväčšou výhodou elektronických trhov je aspekt komunity. Tým, že agregujú veľký počet potenciálnych obchodných partnerov môže firma získať lepšie zákazky, lepšie podmienky vzhľadom na vyššiu konkurenciu a dosiahnutie lepšej ceny [4]. Ďalšími výhodami sú štandardizované transakčné mechanizmy. Elektronický trh ponúka široký výber týchto mechanizmov podľa špecifik účastníka. Súčasnosť ukazuje, že jedným

najprogresívnejšie sa vyvíjajúcich metód obchodovania sú B2B aukcie, a to hlavne na strane obstarávania.

Pri skúmaní odhadov úspor z online obstarávania (tab. 1) respondenti v prieskume Aberdeen Group uviedli ako najdôležitejšie úspory materiálových, administratívnych nákladov, nákladov na zásoby a čas realizácie objednávky.

Nástup elektronických trhov je neodvratný a ich príjmy z týchto outsourcingových služieb elektronického obchodu exponenciálne narastajú (Obr. 3).

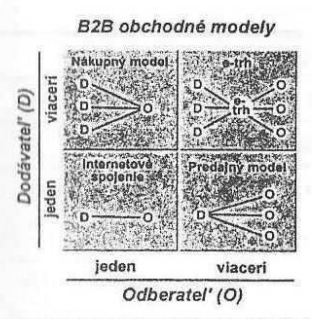
Je samozrejme, že čím väčší počet účastníkov na určitom elektronickom trhu existuje je zaručená väčšia predajnosť a dosiahnutie skutočnej trhovej ceny. Súčasnosť naznačuje na prudký rozmach elektronických trhov a ich transakčných mechanizmov (Tab. 2). Logicky však ich počet musí byť limitovaný kritériom efektívnosti. V prípade množstva trhov budú rozdružené aj segmenty kupujúcich, či predávajúcich a účasť na určitom e-trhu nebude spĺňať tie základné požiadavky na spojenie čo najväčšieho počtu užívateľov. Preto je logické, že budúcnosť bude v znamení rušenia niektorých elektronických trhov v dôsledku neefektívnosti, ich spájania sa a integrácii, prípadne vzniku „meta“ e-trhu, ktorý bude prepojením všetkých existujúcich trhov (peer-to-peer e-trh). V rámci jedného odvetvia bude možné užiť iba jeden – dva vertikálne elektronické trhy tak, aby bola zaručená ich efektívnosť pre dané odvetvie [6].

Vplyv elektronických trhov na firmy v regióne

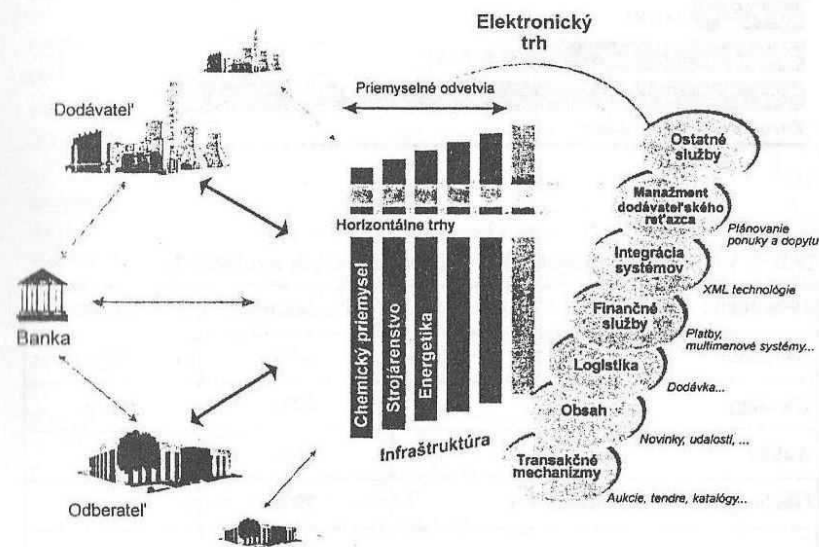
Charakteristikou elektronických trhov je ich globálny dosah a dynamický charakter transakčných mechanizmov. Tieto charakteristiky sú veľmi zaujímavé pre firmy v určitých špecifických regiónoch. Firmy v zaostávajúcich regiónoch, ktorí mali problémy nájsť si vhodného obchodného partnera zároveň s lepšimi obchodnými podmienkami si na elektronických trhoch môžu pomôcť hlavne znížením obstarávacích nákladov, čím pri znížení marže sa stávajú konkurencieschopnejšími. Elektronické trhy sú vhodné hlavne pre firmy s priemerným objemom obstarávania - teda malé a stredné firmy. Ich vzostup na výkonnosti sa môže prejavovať v celom regióne zapojením sa lokálnych obchodných partnerov do komunity elektronického trhu, pri zabezpečení integrácie, spoločnom plánovaní, prognózovaní a priebežnom zásobovaní [5]. Región podporujúci takýto elektronický trh sa môže stať v makroekonomickom meradle konkurencieschopný. Je to však otázka včasnosti implementácie takýchto možností do obchodných procesov firiem v danom regióne [1].

Obrázok 4 ukazuje na časový faktor pri implementácii elektronického obchodu a porovnanie aplikácie vnútorného riešenia s participáciou na elektronických trhoch.

OBR. 1 B2B obchodné modely [3]



OBR. 2 Princíp elektronického trhu [3]



TAB. 1 Odhadované úspory z online obstarávania

Odhadované úspory z online obstarávania

Náklady na materiál	5-10% úspory
Administratívne náklady	Znížené z \$107/objedn. na \$30/objedn.
Náklady na zásoby	25-30% úspory
Čas realizácie objednávky	7,3 dní na 2 dni

OBR. 3 Celosvetové príjmy B2B trhov (odhad)

Celosvetové príjmy B2B elektronických trhov, 2000-2003
(v mld)

2000	\$12.90
2001	\$65.92
2002	\$177.92
2003	\$376.56

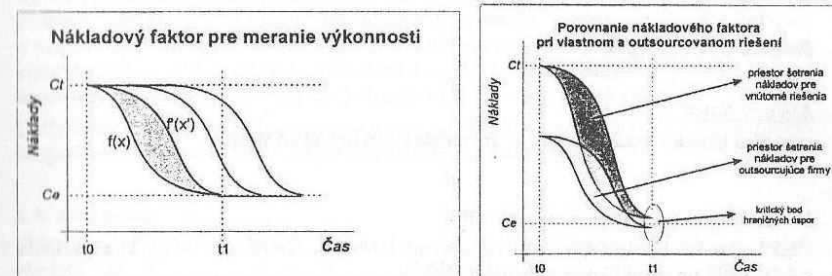
Zdroj: eMarketer, 2000

TAB. 2 Vývoj elektronických trhov a ich transakčných mechanizmov

1996-2000	Mechanizmus	CAGR
Nástenky	60%	70%
Katalógy	72%	103%
Aukcie	55%	104%
Obchody burzového charakteru	39%	136%
	r. 2000	
Horizontálne trhy	42%	74%
Vertikálne trhy	58%	91%

Zdroj: The Future of B2B Marketplaces. BAIN & COMPANY, December 2000.

OBR. 4 Vývoj nákladov pri oneskorení adaptovaní el. obchodu a porovnanie vnútorného riešenia s e-trhom

Použitá literatúra:

- (1) ATKEARNEY: Creating Differentiated Value Networks. How Companies Can Get Real Value Out of E-Markets. ATKearney, 2000 (krivky)
- (2) BAIN&Comp.: The Future of B2B Marketplaces. Report, BAIN & COMPANY, December 2000.
- (3) DELINA, R.: In: AT&P Journal, Vol , 2002, p , ISSN 1335-2237
- (4) DELINA, R.: In: AT&P Journal, Vol , 2002, p , ISSN 1335-2237
- (5) DELINA, R.: In: AT&P Journal, Vol , 2002, p , ISSN 1335-2237
- (6) e-MARKETER: The E-Commerce: B2B Report. eMarketer, Inc., July, 2000

Summary:

At the present we see the rapid growth of electronic commerce and especially electronic marketplaces. Relevancy of this models is very high and those firms which are early adopters of this new technologies can obtain competitive advantages. In the region where firms exist can electronic marketplace through its specifics help reduce costs and improve competitiveness. It is because of integration, aggregation, tools for dynamic pricing and collaboration.

Kontakt:

Ing. Radoslav Delina
Ekonomická fakulta Technickej university v Košiciach
B.Němcovej 32, 040 01 Košice, Slovensko
tel. ++421 55 6023279, e-mail: radoslav.delina@tuke.sk

EFEKTIVNÍ INTEGRACE CENTRÁLNÍ BANKY DO EVROPSKÝCH STRUKTUR

Jaroslava Dittrichová

Klíčová slova:

centrální banka - nezávislost CB – integrace do evropských struktur

1. Zákonná úprava postavení ČNB

Česká národní banka (dále ČNB) je ústřední bankou České republiky, která vznikla k 1. 1. 1993 po republikovém rozdělení SBČS.

V České republice je základní postavení centrální banky dáno Ústavou (Zákon č. 1/1993 Sb.). Její povinnosti, práva, organizace, cíle, politika atd. jsou konkretizovány v Zákoně č. 6/1993 Sb. o České národní bance (ve znění pozdějších novel tohoto zákona, úplném znění č. 335/2002 Sb.).

Dle tohoto zákona se jedná o veřejnoprávní subjekt (není však zapsána v obchodním rejstříku) s ústředím se sídlem v Praze, řadou poboček a účelových organizačních jednotek.

Základním cílem ČNB je zabezpečení cenové stability (Zákon č. 6/1993 Sb. o ČNB, §2). Pokud tím není dotčen její hlavní cíl, ČNB podporuje také obecnou hospodářskou politiku vlády vedoucí k udržitelnému hospodářskému růstu. V souvislosti s tímto primárním cílem plní centrální banka ze zákona další řadu funkcí:

- a) určuje měnovou politiku,
- b) vydává bankovky a mince,
- c) vykonává dohled nad peněžním oběhem, peněžním stykem a zúčtováním bank,
- d) vykonává bankovní dohled nad činností bank a pečuje o rozvoj bankovního systému v ČR,
- e) provádí další činnosti podle Zákona č. 6/1993 a zvláštních předpisů.

Zákon se dále zaměřuje na vymezení informační povinnosti o měnovém vývoji ve vztahu k Parlamentu ČR a ve vztahu k veřejnosti, ukládá jí další informační povinnosti ve vztahu ke Komisi pro cenné papíry a k Ministerstvu financí ČR.

Druhá část Zákona č. 6/1993 Sb. (ve znění již zmíněné novely) o ČNB se věnuje vymezení organizační struktury včetně stanovení základních organizačních jednotek, nejvyšších orgánů a jejich pravomocí a odpovědností.

Třetí část upravuje vztah ČNB k vládě a dalším orgánům a vymezuje její základní politickou nezávislost (nezávislost na pokynech vlády, prezidenta republiky, parlamentu a jiných správních orgánů územní samosprávy).

Čtvrtá část je věnována základní funkci centrálního bankovníctví: emisi bankovek a mincí. ČNB je zde přisouzeno výhradní právo emise českých bankovek a mincí včetně její povinnosti správy oběživa, organizace dodávek od výrobců v souladu s požadavky peněžního trhu, výkonu dozoru nad ochranou a bezpečností do oběhu nevydaných bankovek a mincí atd.

Pátá část zákona stanoví pravomoci ČNB v oblasti volby nástrojů měnové regulace.

V šesté části se hovoří o obchodech ČNB s ostatními bankovními subjekty (nákup a prodej směn a státních dluhopisů nebo jiných cenných papírů se státní zárukou, úvěrové obchody), s Českou republikou (vymezuje vedení účtů dle zákona o rozpočtových pravidlech, zakazuje být i krátkodobé úvěrování ČR o orgánů pod kontrolou státu atd.) a o jiných obchodech (nákup a prodej cenných papírů za účelem usměrňování peněžního trhu, vydávání krátkodobých cenných papírů atd.).

Další velmi důležité oblasti tohoto zákona se zaměřují na pravomoci ČNB v devizovém hospodářství (část sedmá) a v bankovním dohledu (část devátá).

1.1 Pravomoci ČNB

ČNB jako významná instituce disponuje širokou škálou pravomocí. Ty je možné rozdělit do dvou základních skupin: normotvorných pravomocí a exekutivních pravomocí.

■ Normotvorné pravomoci

ČNB má pravomoc schvalovat celou řadu věcí, které u jiných „státních“ institucí plně přísluší parlamentu (schvaluje zásady své vlastní činnosti a svých obchodů, schvaluje svůj rozpočet, který se týká činností vykonávaných při zabezpečování cenové stability).

ČNB je oprávněna podávat legislativní návrhy a vydávat závazné vyhlášky zveřejňované ve Sbírce zákonů (ve Věstníku). Jde především o závazná pravidla obezřetného podnikání, podmínky pro výkon směnářské činnosti, zásady bankovního informačního systému, podmínky pro usměrňování platební bilance České republiky apod.

■ Exekutivní pravomoci

ČNB má možnost sama si upravit svou vlastní organizační strukturu, stanovuje, které fondy bude vytvářet, a jak je bude využívat (kromě fondu rezervního, jehož tvorba je upravena).

Nejvýznamnější pravomocí, která je zároveň definičním projevem instrumentální nezávislosti, je autonomní volba nástroje pro uplatňování měnové politiky. Česká právní úprava bankovního systému nevymezuje (narozdíl od zákonů většiny členů EU) přesně nástroje ani limity jejich používání.

Často diskutovanou je další pravomoc a tou je výkon bankovního dohledu – tedy pravomoc udělit povolení působit jako banka na území ČR, vydávat rozhodnutí o omezení povolených činností bank, rozhodnout o tvorbě opravných položek, o výši základního jmění, ukládat nápravná opatření, zavádět nucenou správu, jmenovat správce, odnímat povolení k působení jako banka, jmenovat likvidátora apod.

Z předešlého výčtu je patrné, že ČNB přísluší množství pravomocí, což samozřejmě zvyšuje její význam v ekonomice.

2. Vybrané odlišnosti v právním postavení ČNB a jiných CB

Cílem této části je shrnout podstatné odlišnosti v postavení ČNB a jiných centrálních bank (zejména ECB, popř. Bundesbanky, které jsou považovány za vzor nezávislosti centrálních bank) a na základě toho určit možné kroky ke sblížení právní úpravy centrálního bankovníctví v České republice a v EU.

Vzhledem k tomu, že bude zákon o ČNB dále předmětem četných diskusí, a nelze vyloučit jeho další změny, zde bude pro srovnání využit zákon č. 6/1993 Sb. o ČNB ve

znění pozdějších změn, zejména zákona č. 127/2002 Sb., v úplném znění vyhlášeným pod č. 335/2002 Sb. Na něm jsou ilustrovány základní vybrané odlišnosti.

Vybrané odlišnosti:

2.1 Zakotvení ČNB v Ústavě ČR

ČNB je věnována hlava šestá, článek 98 Ústavy ČR. To lze považovat za nestandardní vzhledem k tomu, že v zemích EU není až na výjimky (Německo, Švédsko, Finsko a Portugalsko) v ústavách o centrální bance ani zmínka.

2.2 Nejasná právní definice této instituce

Zákon č. 6/1993 Sb. charakterizoval ČNB jako ústřední banku ČR, která je právnickou osobou, avšak nezapisuje se do obchodního rejstříku, při nakládání se „svým“ majetkem má postavení podnikatele a působí jako správní úřad.

Novela tohoto zákona však některé z těchto nedostatků odstranila. Zejména doplnila úvodní definici o výraz veřejnoprávní subjekt a nešťastnou formulaci o majetku centrální banky nahradila korektním vyjádřením o tom, že ČNB hospodaří s majetkem, který jí byl svěřen státem.

2.3 Jmenování vrcholných orgánů

Celá bankovní rada (tedy včetně guvernéra) je jmenována jednou osobou a to prezidentem republiky. Prezident přitom nikomu při jmenování jednotlivých členů bankovní rady nepodléhá. Tento fakt lze považovat za základní odlišnost od ostatních centrálních bank uvnitř EU (i samotné ECB). V žádném případě neznamená zapojení vlády do procesu jmenování členů vrcholných orgánů snížení nezávislosti centrální banky (tak jak o tom často média informovala).

Exekutiva má totiž při volbě členů těchto orgánů podstatné postavení např. v ECB i v německé Bundesbanke, které jsou považovány za vzor nezávislých centrálních bank. Zvláštními případy jsou např. ústřední banky Švédska a Finska, kde se dá hovořit o tzv. „bankách parlamentu“ (hlavní úlohu zde hraje moc zákonodárná – parlament).

2.4 Stanovení platů a funkčních požitků guvernéra a členů bankovní rady

V ECB je vrcholným orgánem Rada ECB, která se skládá z Výboru ředitelů (prezident, viceprezident a další čtyři členové) a guvernéru centrálních bank členských zemí. Způsob stanovení mezd je v hlavním bankovním orgánu EU poměrně složitější: Rada ECB ve spolupráci s radou ministrů jmenuje speciální výbor, který podává návrh Radě ECB, jež o přijetí návrhu rozhoduje, avšak bez možnosti hlasování pro členy Výboru ředitelů.

Pojetí zákona o ČNB je odlišné od řešení v ECB. Guvernér ČNB od 1. 1. 2001 má nárok na plat, další plat, náhradu výdajů, naturální plnění a odchodné jako předseda vlády. Platy a jiné požitky viceguvernéru jsou srovnávány s místopředsedou vlády a ostatní členové bankovní rady s ministry vlády.

2.5 Zákonná specifikace cílů (cílová nezávislost na vládě)

Dle zákona č. 6/1993 Sb. byla ústředním cílem péče o stabilitu měny, přičemž zde nebyla ani zmínka o dalších cílech centrální banky. ČNB nebyla tudíž povinna svou snahu o stabilitu měny koordinovat s vládou (fiskální) politikou. To byl jeden ze základních problémů české ekonomiky. Je třeba konstatovat, že pro hospodářský rozvoj

je nutná spolupráce mezi exekutivou a centrální bankou (tedy koordinace měnové a fiskální politiky).

Po vzoru EU byl následně změněn ústřední cíl na stabilitu cenovou a ČNB bude muset brát ohled na hospodářskou politiku vlády, protože má zákonem stanoveno, že musí podporovat obecnou hospodářskou politiku vlády, pokud tím není dotčen její hlavní cíl (cenová stabilita). Není zde však přesněji specifikováno, co jsou vedlejší cíle, jako je tomu u ECB (ta má přesně specifikované oblasti, které podporuje bez dotčení cíle cenové stability – jde o hospodářský růst, vysokou úroveň zaměstnanosti atd.).

2.6 Hospodaření ČNB

Paradoxně i v této oblasti byla pozice ČNB velice silná. Rozpočet ČNB byl totiž navrhován, ale i schvalován bankovní radou. Při rozdělování zisku dokonce nebyly stanoveny žádné podmínky pro vytváření fondů (např. rezervního) jako u ostatních institucí. Nebyla stanovena ani výše základního kapitálu, která by pro výpočet odvodů do státního rozpočtu v podobě nerozděleného zisku byla směrodatná, ani jiné použití zisku a způsob úhrady ztrát. Ve statutu o ECB je naproti tomu stanovena jednak výše základního kapitálu, ale i pravidla pro rozdělování zisků a úhradu ztrát.

Zvláštní byl i způsob kontroly hospodaření, kterou prováděli „nezávislí“ auditoři, kteří byli jmenováni bankovní radou ČNB (v EU provádějí kontrolu hospodaření auditoři navrhovaní Radou ECB, jsou však schvalováni Radou ministrů).

Po zásadních změnách v novelizovaném zákoně zůstala bankovní radě pravomoc schvalovat rozpočet týkající se činností vykonávaných při zabezpečování hlavního cíle. Rozpočet provozních a investičních výdajů schvaluje poslanecká sněmovna. Pro jmenování auditorů, kteří budou ověřovat účetní uzávěrku je nutná spolupráce bankovní rady a ministra financí.

2.7 Vláda nemá vliv na uplatňování kursové a měnové politiky

Ani v jedné zemi EU, ani v USA a Japonsku nemají centrální banky podobně absolutní moc nad formulováním měnové a kursové politiky, jako měla ČNB. Za nejvíce nezávislou centrální banku v tomto smyslu byla považována německá Bundesbanka, ale i tam mohla spolková vláda do rozhodování týkající se měnové a kursové otázky zasáhnout (předem byla nutná konzultace při rozhodování o měnové politice a v případě nesouhlasu spolkové vlády existovala možnost pozastavení chystaných kroků o 14 dní), kursovou politiku přitom měla do vzniku unie ve své kompetenci pouze vláda.

V zákoně č. 442/2000 Sb. se již vyskytuje upřesnění pravomocí ČNB, které se týká zejména stanovování inflačního cíle a rozhodování o konkrétní podobě kursové politiky (v obou případech je nutná dohoda s vládou).

3. Závěr

Proces sbližování práva Evropských společenství a právního řádu České republiky je procesem složitým, do kterého kromě otázek právních zasahují otázky ekonomické, společenské a politické. Musíme si uvědomit, že centrální banka je jednou z nejmocnějších institucí v zemi. Vznik společné měny euro a měnové unie si vyžádaly vznik jediné centrální banky, Evropské centrální banky. Tato instituce je nezávislou nadnárodní měnovou autoritou. Nezávislost ECB obsahuje podmínky, které se vztahují i na národní centrální banky. Tato samostatnost je založena na tom, že:

- ECB a CB nemohou přijímat ani požadovat pokyny od orgánů Evropské unie a národních vlád,
- hlavním cílem měnové politiky je cenová stabilita,
- vrcholné orgány ECB a CB mají minimálně pětileté funkční období a nemohou být odvolány z politických důvodů,
- vlády nesmí využívat CB k financování rozpočtových výdajů a nesmí ovlivňovat rozpočty CB.

Nezávislost Evropské centrální banky je stále diskutovaným tématem.

Současné postavení ČNB je v některých oblastech odlišné. Konsensus evropských zemí postavený na Evropském systému centrálních bank by měl Českou republiku nutit k dalším úpravám zákonů vztahujících se k centrální bance.

Proces sbližování práva Evropských společenství a právního řádu České republiky je procesem složitým, do kterého kromě otázek právních zasahují otázky ekonomické, společenské a politické. Musíme si uvědomit, že centrální banka je jednou z nejmocnějších institucí v zemi. Vznik společné měny euro a měnové unie si vyžádaly vznik jediné centrální banky, Evropské centrální banky. Tato instituce je nezávislou nadnárodní měnovou autoritou. Nezávislost ECB obsahuje podmínky, které se vztahují i na národní centrální banky. Tato samostatnost je založena na tom, že:

- ECB a CB nemohou přijímat ani požadovat pokyny od orgánů Evropské unie a národních vlád
- hlavním cílem měnové politiky je cenová stabilita
- vrcholné orgány ECB a CB mají minimálně pětileté funkční období a nemohou být odvolány z politických důvodů
- vlády nesmí využívat CB k financování rozpočtových výdajů a nesmí ovlivňovat rozpočty CB.

Nezávislost Evropské centrální banky je stále diskutovaným tématem.

Současné postavení ČNB je v některých oblastech odlišné. Konsensus evropských zemí postavený na Evropském systému centrálních bank by měl Českou republiku nutit k dalším úpravám zákonů vztahujících se k centrální bance.

Použitá literatura:

- (1) Jonáš, J.: Centrální banky: nezávislost, odpovědnost, kredibilita, Finance a úvěr 9/1999, str.524-541
- (2) Kotlán, V.- Frait, J.: Nezávislost centrální banky, inflace a růst, Bankovníctví 7/99, str. 20-21
- (3) Kotlán, V.; Frait, J.: Empirie vztahu mezi mírou nezávislosti centrální banky a výsledky její politiky, Finance a úvěr 10/1999, str. 565-583
- (4) Právní postavení centrální banky v demokratickém státě, Sborník textů č. 3, Centrum pro ekonomiku a politiku, Praha duben 2000
- (5) Šmídková, K., Tůma, Z.: Soudobé evropské pojetí nezávislosti centrální banky, Finance a úvěr 9/1999, str. 507-523
- (6) Zákon č. 1/1993 Sb., Ústava České republiky

(7) Zákon č. 6/1993 Sb. o České národní bance, úplné znění č. 335/2002 Sb.

(8) Zákon č. 21/1992 Sb. o bankách, ve znění pozdějších předpisů

Summary:

The process of harmonization of European Union's legislation and the legislation of the Czech Republic is a very complicated one. The coming into existence of common currency EURO and European Monetary Union has asked for establishing of European Central Bank and European System of Central Banks.

The concept of independence of the Czech Central Bank and that one now valid in European structures remains still to be different.

Kontakt:

Ing. Jaroslava Dittrichová

Katedra ekonomie a managementu

Fakulta informatiky a managementu

Univerzita Hradec Králové, Váta Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové

tel.: 495 061 234, e-mail: jaroslava.dittrichova@uhk.cz

EMPIRICKÁ ANALÝZA NEUTRALITY PENĚŽ: EXTRÉMNI PŘÍPADY

Petr Duczynski

Klíčová slova:

nominální peněžní agregáty - reálný produkt - spotřebitelské ceny

1. Úvod

Jedním z nejzajímavějších a nejdůležitějších problémů makroekonomie je závislost reálného produktu na nominálních peněžních agregátech. Standardně se předpokládá, že peníze působí na produkt krátkodobě, nikoliv však dlouhodobě (peníze jsou dlouhodobě neutrální). Krátkodobá nonneutralita peněz v kontextu vývoje USA je dokumentována v pracích Friedmana a Schwartzové⁴ (1963) a Romerové a Romera⁷ (1989). Mezi ostatní studie peněžní neutrality patří Barro³ (1978), Wogin⁹ (1980), Attfield, Demery a Duck¹ (1981), Attfield a Duck² (1983) a Kormendi a Meguire⁶ (1984).

Tento příspěvek rozšiřuje existující literaturu analýzou širokého souboru zemí v období 1970-1990. Zdrojem dat pro peněžní agregáty a cenovou hladinu je International Financial Statistics Yearbook² (1997) Mezinárodního měnového fondu. Peněžní agregáty zahrnují monetární bázi (reserve money), M1 (money) a M2 (money plus quasi money). Cenová hladina je měřena indexem spotřebitelských cen. Údaje o reálném produktu na obyvatele jsou převzaty ze Summers-Hestonova souboru dat (Summers a Heston⁸, 1991, <http://pwt.econ.upenn.edu/>, proměnná RGDPCH).

2. Dlouhodobá nonneutralita

Pro 85 zemí existují data pro průměrný roční růst produktu na obyvatele, g (v %), a průměrný roční růst M1, m (v %), v období 1969-1990. Mezi těmito indikátory existuje negativní vztah:

$$g = 1.92 - 0.014 m, \quad (1) \\ (7.32) \quad (-2.22)$$

kde R^2 je 0.06 (v závorkách jsou uvedeny t-statistiky). Neexistuje zde tedy signifikantní pozitivní závislost. Podstatné je, že v daném souboru neexistují případy extrémně nízkého dlouhodobého růstu peněz (minimální průměrný roční růst vykazuje Švýcarsko, konkrétně 4.1 %). Pro posouzení dlouhodobé nonneutrality je třeba vzít v úvahu kratší období (která jsou nicméně dostatečně dlouhá, abychom zůstali v dlouhodobé perspektivě) s extrémně nízkým růstem peněz. Uvažme země, u nichž došlo k poklesu monetární báze nejméně v pěti letech v období 1970-1990 a pro něž existují Summers-Hestonova data na produkt na obyvatele pro rok předcházející první peněžní kontrakci a pro rok poslední kontrakce. Tabulka 1 obsahuje 14 zemí, které vyhovují této podmínce. Tabulka 1 prezentuje průměrný roční růst produktu na obyvatele mezi rokem předcházejícím první peněžní kontrakci a rokem poslední kontrakce. Průměrný dlouhodobý růst produktu na obyvatele pro dané země činí -1.00 % (standardní odchylka 2.53 %). Tento růst je podstatně nižší než dlouhodobý světový růst v období

1969-1990 (1.48 %). Testujeme-li signifikantnost rozdílu -1.00 % a 1.48 %, dostáváme t-statistiku 3.67. Existuje tudíž silně signifikantní negativní souvislost mezi frekvencí monetárních kontrakcí a dlouhodobým růstem produktu. I když jsme nedokázali kauzalitu od peněz k produktu, toto pozorování podstatně mění standardní názor, že neexistuje dlouhodobý vztah mezi penězi a produktem.

3. Krátkodobá nonneutralita

Uvažujeme všechny země, pro které existují data mezi 1970 a 1990. Pro monetární proměnné je tato podmínka splněna pro 141 zemí. Zabýváme se otázkou, jak se v průměru choval růst reálného produktu na obyvatele v letech vysokého růstu peněz, v letech poklesu monetárních agregátů a v letech poklesu cenové hladiny. Též se zabýváme tím, jak se produkt choval v letech předcházejících monetárním a cenovým poklesům a v letech následujících tyto poklesy.

Extrémně rychlý růst M1

Existuje 63 ročních pozorování s růstem peněz vyšším než 100 %. Nejvyšší počet pozorování máme pro Argentinu (14), Brazílii (9), Nicaragu (6), Peru (6) a Izrael (5). Průměrný růst produktu na obyvatele pro daných 63 pozorování je -1.55 % (standardní odchylka 12.02 %). Daný průměr je signifikantně pod světovým dlouhodobým průměrem (1.48 %), odpovídající t-statistika je rovna 2.00.

Existuje 122 pozorování s ročním růstem peněz mezi 50 % a 100 %. Průměrný růst produktu na obyvatele za této situace je 1.74 % (standardní odchylka 7.79 %), což je mírně nad světovým dlouhodobým průměrem (t-statistika 0.37).

Pokles monetární báze

Existuje 245 poklesů monetární báze mezi lety 1970 a 1990. Průměrný růst produktu v této situaci je 0.45 %, což je 1.03 % pod světovým dlouhodobým průměrem. Rozdíl proti dlouhodobému světovému průměru je statisticky signifikantní (t-statistika 2.53). Průměrný růst produktu v letech předcházejících kontrakci monetární báze je 0.34 % pod světovým průměrem, což je nesignifikantní rozdíl (t-statistika 0.70). Průměrný růst produktu v letech těsně následujících kontrakci monetární báze je 2.05 % pod světovým dlouhodobým průměrem, což je silně signifikantní rozdíl (t-statistika 4.65). Existuje tedy určitá tendence k předbírání peněžních změn před změnami produktu. Zde je nutné zdůraznit, že změny monetární báze (stejně jako změny ostatních peněžních agregátů) jsou počítány z dat vztahujících se ke konci roku, zatímco produkt je toková veličina vztahující se k celému roku. Klesne-li peněžní agregát v roce T , pak růst produktu v roce T (tedy mezi $T-1$ a T) v jistém smyslu předbíhá před peněžní změnou, zatímco růst produktu v $T+1$ následuje peněžní změnu. Peníze předbíhají před produktem, neboť růst produktu v $T+1$ je více podprůměrný než v T .

Pokles M1

Existuje 186 poklesů agregátu M1. Průměrný růst produktu na obyvatele je v této situaci 2.72 % pod světovým dlouhodobým průměrem. To je silně signifikantní rozdíl (t-statistika 5.52). Růst produktu je zde nižší než u poklesů monetární báze. Průměrný růst produktu v $T+1$ je 2.73 % pod světovým průměrem, což je silně signifikantní rozdíl (t-statistika 5.45). Produkt v $T+1$ opět v průměru roste pomaleji než u poklesů

monetární báze. Reálný produkt se tedy zdá být více spojen s M1 (relativně širší agregát) než s monetární bází (relativně užší agregát). Jelikož se hodnoty 2.72 % a 2.73 % velmi blíží, neexistuje zde prakticky tendence peněžních změn předbíhat před změnami produktu (pokles produktu sice následuje změnu peněz, současně ale změnu peněz v jistém smyslu předbíhá). Průměrný růst produktu na obyvatele v T-1 je 1.27 % pod světovým dlouhodobým průměrem, což je signifikantní rozdíl (t-statistika 2.09).

Pokles M2

Mezi roky 1970 a 1990 existuje 94 poklesů agregátu M2. Průměrný růst produktu je v této situaci 3.16 % pod světovým dlouhodobým průměrem, což je silně signifikantní rozdíl (t-statistika 4.71). Produkt roste v průměru pomaleji než v případě poklesu M1. Průměrný růst produktu na obyvatele v T+1 je 4.16 % pod dlouhodobým průměrem, což je opět signifikantní rozdíl (t-statistika 5.61). Daný růst je opět nižší než růst produktu v případě poklesu M1. Reálný produkt je tedy více spojen s M2 (širší agregát) než s M1 (užší agregát). Hodnota 4.16 % převyšuje 3.16 %, existuje zde tedy tendence peněžních změn předbíhat před změnami produktu. Průměrný růst produktu v T-1 je 0.36 % pod světovým dlouhodobým průměrem, což je nesignifikantní rozdíl.

Pokles cenové hladiny

Existuje 71 poklesů indexu spotřebitelských cen mezi lety 1970 a 1990. Průměrný růst reálného produktu v této situaci je 2.22 % pod dlouhodobým světovým průměrem, což je signifikantní rozdíl (t-statistika 2.80). Cenová hladina je tedy procyklická. Tato skutečnost potvrzuje význam poptávkových šoků v hospodářském cyklu (cenová hladina je procyklická pro poptávkové šoky a proticyklická pro nabídkové šoky). Průměrný růst produktu na obyvatele v T-1 je 1.13 % pod světovým dlouhodobým průměrem, což je nesignifikantní rozdíl (t-statistika 1.26). Průměrný růst produktu v T+1 je 0.19 % pod dlouhodobým průměrem, což je opět nesignifikantní rozdíl (t-statistika 0.19).

4. Závěr

Tato krátká studie se zabývá souvislostí mezi růstem reálného produktu na obyvatele a růstem nominálních peněz, a to jak v dlouhém, tak krátkém období. Analyzuje se široký soubor zemí v období 1970-1990. Ukazuje se, že časté monetární kontrakce jsou spojené s podprůměrným dlouhodobým růstem produktu. Peníze tedy mohou být dlouhodobě nonneutrální (kauzalitu od peněz směrem k produktu je však obtížné prokázat). Tento výsledek podstatně mění standardní makroekonomický názor. Krátkodobě je růst produktu podprůměrný při poklesu peněžních agregátů stejně jako při velmi rychlém růstu peněz. Širší peněžní agregáty jsou více spojené s reálným produktem než užší peněžní agregáty. Pro monetární bázi a agregát M2 je pozorována jistá tendence peněžních změn předbíhat před změnami produktu. Peníze jsou tedy s největší pravděpodobností krátkodobě nonneutrální, kauzalita od peněz směrem k produktu však nebyla zkoumána.

TAB 1: Průměrný roční růst produktu na obyvatele, g, pro země, které snižovaly monetární bázi nejméně v pěti letech mezi lety 1970 a 1990. (Uváděné období začíná rokem předcházejícím první monetární kontrakci a končí rokem poslední kontrakce.)

Země	Období	g (%)
Bahrajn	1976-1988	-2.58
Barma	1969-1987	1.64
Čad	1972-1990	-2.77
Kuvajt	1982-1989	-5.80
Madagaskar	1970-1990	-2.61
Malawi	1974-1990	0.40
Mauretánie	1974-1990	-1.24
Nový Zéland	1974-1990	0.24
Papua Nová Guinea	1977-1986	-1.03
Rwanda	1970-1989	0.64
Saúdská Arábie	1978-1989	-5.29
Senegal	1978-1990	0.26
Seychely	1980-1987	2.18
Švýcarsko	1978-1989	1.95

Použitá literatura:

- (1) Attfield, Clifford L.F., Demery, David, Duck, Nigel W. 1981. A Quarterly Model of Unanticipated Monetary Growth, Output, and the Price Level in the U.K. 1963-1978, *Journal of Monetary Economics* 8, 3, 331-350.
- (2) Attfield, Clifford L.F., Duck, Nigel W. 1983. The Influence of Unanticipated Money Growth on Real Output, *Journal of Money, Credit, and Banking* 15, 4, 442-454.
- (3) Barro, Robert J. 1978. Unanticipated Money, Output, and the Price Level in the United States, *Journal of Political Economy* 86, 4, 549-580.
- (4) Friedman, Milton, Schwartzová, Anna J. 1963. A Monetary History of the United States, 1867-1960. Princeton: Princeton University Press.
- (5) International Monetary Fund, *International Financial Statistics Yearbook*, 1997, Washington, DC.
- (6) Kormendi, Roger C., Meguire, Philip G. 1984. Cross-Regime Evidence of Macroeconomic Rationality, *Journal of Political Economy* 92, 5, 875-908.
- (7) Romerová, Christina D., Romer, David H. 1989. Does Monetary Policy Matter? A New Test in the Spirit of Friedman and Schwartz, *NBER Macroeconomics Annual*, 121-170.
- (8) Summers, Robert, Heston, Alan. 1991. The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988, *Quarterly Journal of Economics* 106, 2, 327-368.

- (9) Wogin, Gillian. 1980. Unemployment and Monetary Policy under Rational Expectations: Some Canadian Evidence, *Journal of Monetary Economics* 6, 1, 59-68.

Summary:

The paper analyzes the connection between nominal money and real product in a broad sample of countries in 1970-1990. Repeated monetary contractions are associated with below-average long-run growth of product, thus money may not be long-run neutral. In the short run the growth of product is below average if money grows rapidly or if money declines. There exists some tendency of money changes to precede output changes. Broader monetary aggregates are more strongly connected with real output than narrower monetary aggregates.

Kontakt:

Mgr. Petr Duczynski, Ph.D.
Katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Váta Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové
tel.: 495 061 228, e-mail: petr.duczynski@uhk.cz, petr.duczynski@cerge-ei.cz.

TEORETICKÁ VÝCHODISKA REGIONÁLNÍ PODPORY EXPORTU

Jiří Frank

Klíčová slova:

podpora exportu - regionální programování - regionální růst - specifika exportu kraje - modelování podpory exportu

Jel classification: f 13, f 14

1. Uvedení a vymezení rámce regionální podpory exportu

Systém podpory exportu platný a zavedený v České republice má určitou standardní podobu v zásadě založenou na plošném principu, kdy současně pomocí určitých nástrojů a institucí usnadňuje financování exportu určitých typů obchodních operací a poskytuje specifickou podporu určitým skupinám exportérů.

Mluvíme-li obecně o podpoře, je to trvalá snaha či péče o růst exportu, a to cílenými zásahy zainteresovaných institucí.

Regionální hodnocení žádoucí podpory exportu vychází z teoretických východisek regionální ekonomie: přičemž zatímco regionální makroekonomie se mimo jiné zabývá komparací ekonomického růstu regionů v rámci dané země a meziregionálním pohybem výrobních faktorů, regionální mikroekonomie se mnohem více zabývá lokalizací a interakcí jednotlivých ekonomických aktivit.

Ekonomickou bází regionu se pak rozumí ty ekonomické aktivity, jejichž růst a rozvoj řadíme mezi determinanty ekonomického růstu regionu a jako takové tak zvané bazické aktivity jsou obvykle identifikovány ty aktivity, které se zúčastňují vývozu statků a služeb mimo region.

Základním nástrojem regionálního rozvoje je v České republice Program rozvoje územního obvodu kraje. Ten, má-li být správně sestaven a implementován jak věcně tak procesuálně, musí mít včas zvoleny a formulovány racionální postupové kroky (algoritmus) své realizace.

Hlavní zásadou při zpracování těchto programů rozvoje v jednotlivých krajích mělo být použití metody logického rámce, která je v Evropské unii obecně dodržovaným hlavním nástrojem při programování v regionech a využívání strukturálních fondů Evropské unie.

Nezbytnost důsledné kombinace obou pohledů při stavbě Program rozvoje územního obvodu kraje – tedy pohledu shora dolů tj. od priorit a pohledu zdola nahoru tj. od projektů – v této myšlenkové linii byla vysvětlena už v prvním příspěvku autora publikovaném k tomuto tématu – viz [1] Frank (2001) a znovu zdůrazněna v dalším k dnešnímu tématu již zcela relevantním příspěvku – viz [2] Frank (2002).

Pokud jde tedy o podporu exportu, například právě Královéhradecký kraj má v prioritní oblasti A – což je oblast ekonomického rozvoje a podpory podnikání – Programu rozvoje kraje zahrnuté dvě specifické aktivity naplňující příslušná dvě opatření této prioritní oblasti:

U Opatření A.1 nazvaného Zvýšení konkurenceschopnosti průmyslu a služeb a rozvoj nových podnikatelských aktivit je to „Institucionální podpora exportu na bázi krajského modelu“.

U Opatření A.2 nazvaného Rozvoj malého a středního podnikání je to „Specifická podpora exportu pro malé a střední podnikatele“.

Prvním konkrétním výstupem příslušného projektu v rámci širší typové skupiny projektů bude tedy vytvořit specifický nadstandardní model podpory exportu a exportérů v regionu.

V kontextu takového úkolu by měl tedy Královéhradecký kraj směřovat k určitému co možná specifickému modelu podpory exportu pro daný kraj a s vědomím implikací pro širší region.

Jako model budeme chápat spíše neformalizovaný nebo velmi omezeně formalizovaný analytický rámec, který bude zjednodušeně formulovat reálnou a zatím nepřehlednou složitost vztahů a efektů ekonomického systému (ekonomické báze) regionálního rozměru a pomůže vybrat ty charakteristiky, které jsou podstatné pro pochopení ekonomických, behaviorálních, institucionálních a technologických vztahů zkoumaného systému.

2. Širší rámec a vnější podmínky fungování

Při formulování východisek modelu v širším pojetí si musíme uvědomit, do jakých, přesněji řečeno do jak odlišných tržních struktur exportéři regionu typicky vstupují.

Například zatímco komoditní a teritoriální struktura vývozu a dovozu země odráží obecně silící trend vnitroodvětvového obchodu ve zbožové výměně s hlavními partnerskými zeměmi, ve zbožové výměně jednotlivého regionu se zahraničím může převládat a mnohdy převládá odlišná struktura této výměny, typicky s jednostranným vývozem vnitroodvětvově specializovaných komodit. Tento vývozní profil regionu výrazně posilují v něm operující multinacionální firmy.

Při formulování východisek modelu v širším pojetí si musíme být současně vědomi úlohy exportu regionu pro celkový ekonomický růst regionu. Zde rovněž v literatuře nalezneme více modelů, popisujících závislosti mezi různými faktory a prvky specifickými pro regionální rozvoj, které teoreticky vysvětlují veličiny ovlivňující ekonomický růst regionu – viz např. [3] Richardson (1973).

V tomto jistě významném a snad dosud platném rozlišení a hodnocení relevantnosti příslušných teorií regionálního růstu – prezentovaném ovšem hlavně z hlediska jejich vhodnosti pro konstrukci příslušného vlastního modelu autora – se na prvním místě uvádí teorie exportní báze. Tato teorie exportní báze předpokládá, že míra regionálního růstu je funkcí regionálního exportu, tj.

$$y_i = f(x_i),$$

kde y_i je míra růstu produktu v i -tém regionu a x_i je míra růstu regionálního exportu.

Významnost teorie exportní báze pro náš účel je nesporně v tom, že zdůrazňuje důležitost otevřenosti regionálních ekonomik a roli, kterou hrají měnící se národní (nadregionální) a dále nadnárodní vzorce poptávky v regionálním růstu.

Prostorový aspekt je relevantní už na meziregionální úrovni a je dokonce významnější na regionální úrovni, protože prostorová struktura regionu určuje jeho kapacitu přitáhnout zdroje zvenčí a jeho vnitřní růstový potenciál.

Naopak tradiční kritický pohled na modely založené na teorii exportní báze není z našeho pohledu směřodatný. Vidí na jedné straně jen jejich nevýhody

a jednostrannosti, na druhé straně podceňuje technologické vazby, vytváření a implikace růstových polí jak uvnitř regionů tak mimo region atd.

Jediná zásadní otázka totiž zní, co je to regionální export v Richardsonově chápání a jak jej vymezit a statisticky určovat.

Jinými slovy, je tady spíše závažný problém metodický a to jak definovat a pak od sebe oddělit dvě složky tohoto exportu z kraje – tedy tu část tohoto exportu z kraje či jakkoliv definovaného regionu, která je spotřebována v jiném regionu národní ekonomiky a tu část tohoto exportu z kraje, která je skutečně vyvezena do zahraničí.

Není totiž dosud vyřešen způsob, jak definovat tu část exportu z kraje, která je dodána do jiného regionu v tuzemsku, když paradoxně vývozy kraje do zahraničí a i dovozy kraje ze zahraničí jsou díky celní statistice zachycovány naprosto bezproblémově v potřebném třídění a běžně pro příslušné jak sektorové tak regionální analýzy využívány.

Tentýž problém tudíž brání i definování ekonomické báze regionu a jejich determinantů.

3. Základní rysy zkoumaného souboru a požadavky na model podpory exportu

Hodnota vývozu a soubor exportérů zkoumaného regionu – zde Královéhradeckého kraje – jsou objektivně i de facto podle možností současné celní statistiky definovány jako souhrn hodnot vývozu jednotlivých okresů kraje a souhrn exportérů (přesněji za dané období deklarujících vývozních subjektů) za všechny příslušné okresy kraje.

Kvantifikace těchto vývozu za Královéhradecký kraj skládající se z příslušných hodnot podle příslušných pěti okresů – Hradec Králové, Jičín, Rychnov nad Kněžnou, Trutnov, Náchod – je dále uvedena jako Tabulka č. 1. Protože výchozí hypotéza napovídala, že současné přiřazení hodnoty vývozu 10 největších exportérů vždy příslušného okresu by mohlo mít významnou vypovídací schopnost o komoditním složení vývozu jednotlivých okresů a o shodných či rozdílných komoditách v jejich exportním profilu, bylo provedeno ještě přiřazení hodnoty vývozu v daném členění hodnot – tj. vývozy podle okresů a za kraj celkem za období posledních pěti pololetí, tedy od 1. pololetí 2000 až po 1. pololetí roku 2002.

Hodnoty v této tabulce vcelku potvrzují dominantní podíl už 10 největších vývozních komodit (v 10-místné nomenklatuře celní statistiky) v celkovém vývozu každého z daných 5 okresů, i když rozdíl mezi jednotlivými okresy je značný, a to jak pokud jde o absolutní výši tohoto podílu za pět sledovaných pololetních období: 1. pololetí 2000 – 1. pololetí 2002, který se pohybuje od přijatelných 28 resp. 37 % (okres Hradec Králové) až po 74 resp. 70 % (okres Jičín), tak pokud jde o dynamiku tohoto podílu – od stagnace tohoto podílu (viz okres Jičín) až po neuvěřitelný růst tohoto podílu z 52 % na 83 % (okres Rychnov nad Kněžnou).

Hypotéza o vypovídací schopnosti už tak malého souboru pokud jde o komoditní složení vývozu jednotlivých okresů a o shodných či rozdílných komoditách v jejich exportním profilu ve vzájemném srovnání se nenaplnila. V příslušných 10ti-členných panelech vedoucích komodit byly jen zřídka zastoupeny typické či tradiční komodity příslušného okresu a kraje, u kterých se předpokládala projevená komparativní výhoda. Oproti tradičním náročným komoditám se zjevnou komparativní výhodou jako piana a klavíry, zemědělské a zahradní stroje, stroje a zařízení pro pivovary a výrobu nápojů, tiskařské ofsetové stroje a textilní stroje a stejně tak tradičním jednoduchým komoditám jako jsou papír, textilní výrobky a tkaniny a některé potravinářské výrobky, se stále více

svým podílem prosazují různé komponenty pro elektrotechnický průmysl a dále jednoduché výrobky a části a to výrazně zejména z produkce zahraničních investorů v nových průmyslových zónách. Nositelem největší dynamiky objemu vývozu a to minimálně ve dvou z okresů kraje je ovšem vývoz automobilů a také různých dílů a součástí k nim, takže tento kraj má stále významnější podíl na vývozu výrobků ze stále širší subdodavatelské základny v České republice pro zahraniční výrobce motorových vozidel (TAB. 1).

Pro přesnější a spolehlivější specifikaci exportního profilu kraje a jednotlivých okresů – a tak zprostředkovaně i příslušných největších exportérů – rozšíříme vybraný soubor alespoň pro cílové období – tj. obě pololetí roku 2002 a celý rok 2002 na trojnásobek, čímž získáme i výraznější informační bázi pro postižení prostorových a technologických vazeb mezi výrobci a exportéry mezi okresy kraje.

Dále uvedené tabulky a grafy nám dokumentují shora uvedené poznatky z porovnání, tj. jednak pokud jde o trendy z jednotlivých okresů a jejich rozdílnou dynamiku za uváděných posledních pět pololetních období – tj. Tabulka č.2 a Graf č.1 a jednak pokud jde o dynamiku vývozu za celý Královéhradecký kraj za stejný časový interval a rostoucí podíl dominantních komodit za celý kraj (vytvořených jednoduše jako součet 10 vedoucích komodit za každý okres) tedy celkem 50 komodit v nomenklatuře celní statistiky – tj. TAB.3 a GRAF 2.

Je zajímavé, že s výjimkou osobních automobilů a několika strojírenských komodit se uváděné komodity s největšími objemy exportu mezi jednotlivými okresy téměř nepřekrývají.

4. Východiska pro možný idiosynkratický přístup

Je zřejmé, že subjekty kraje tvořící soubor exportérů kraje se liší svým propojením na různé strukturované zahraniční trhy a segmenty těchto trhů, jsou rozdílně determinovány svým různým podnikatelským zázemím a postavením v rámci příslušného okresu (mikroregionu) a celého kraje, případně celé České republiky atd.

Jednoduše řečeno, subjekty kraje tvořící soubor exportérů kraje se liší typem svého mikroekonomického chování (např. mírou a typem strategického chování).

Požadavky na model podpory exportu

V našem konkrétním případě musíme z daných dat dojít k určité kategorizaci resp. typovým skupinám exportérů, kdy :

* někteří vývozci vyvážejí finální výrobky jako diferencovaný produkt na strukturálně kompetitivní cílové trhy

* někteří vývozci jsou typickými vývozci subdodávek (pro automobilový a elektrotechnický průmysl apod.) určených pro dovážející výrobce finálních výrobků mnohdy v oligopolním postavení na evropském trhu ; tito vývozci subdodávek přitom ovšem využívají výhod z rozsahu díky současným dodávkám i tuzemským výrobcům finálních výrobků

* další vývozci jsou součástí multiproduktových anebo velmi specializovaných nadnárodních firem a působí jako dodavatelé vymezených komponentů v nadnárodním řetězci

* tradiční či noví výrobci strojů a zařízení vyvážejí své výrobky prostřednictvím zahraničních či tuzemských prostředníků v kombinaci s vlastním přímým exportem, zde ponejvíce s asistencí obchodních zástupců resp. zprostředkovatelů na cílových trzích

* někdy jsou vývozci české inženýrsko-dodavatelské firmy etablované v kraji působící samostatně anebo s marketingovou či technickou podporou podobných zahraničních firem anebo naopak jde o filie zahraničních firem

* někteří vývozci jsou výrobci standardních výrobků (zejména pro stavebnictví) anebo obalů či adjustace výrobků pro širší spektrum odvětví a jejich marketing je určován zahraniční firmou s majoritním vlastnictvím

* další firmy jsou na základě privatizace zahraniční firmou dodavateli značkových výrobků zahraniční provenience pro tuzemský trh i pro vývoz anebo vývozci sofistikovaných výrobků či výrobků na bázi určité sofistikované technologie

* nejpočetnější skupinu tvoří malí a střední vývozci – sice nezávislí, kteří dodávají své výrobky převážně na tuzemský trh, ale realizují nově určitou část své produkce jako nediferencovaný produkt na bázi pouze cenové konkurenceschopnosti i do zahraničí.

Pro přesnější rozdělení (kvantifikaci) váhy těchto skupin v regionálním exportu do zahraničí pomůže výrazně shora zmíněné rozšíření vybraných souborů objemově největších komodit pro cílové období – tj. rok 2002 na trojnásobek (5 x 30) v již zahájené druhé fázi výzkumu, čímž získáme i výraznější informační bázi pro postižení prostorových a technologických vazeb mezi výrobci a exportéry mezi jednotlivými částmi kraje.

U všech těchto implicitně předdefinovaných skupin exportérů je cílem podpory exportu zvýšit objemy exportu regionu do zahraničí a zlepšit příslušné směnné relace prostřednictvím jeho teritoriální diferenciace (docílit rozšíření exportu již exportovaných komodit do dalších zemí) a komoditní diferenciace (docílit rozšíření exportu v zemích, do kterých jsou již určité komodity exportovány, o další v regionu vyráběné komodity).

Analýza stávající teritoriální struktury a komoditní struktury exportu regionu (a jejich trendů) opřená o shora naznačenou specifikaci typických skupin exportérů povede k odlišení vhodnosti a účinnosti systémové podpory poskytované na plošném principu a regionální podpory zastávající idiosynkratický přístup, tj. přístup charakteristický, typický pro určitý soubor, v našem případě specifický soubor exportérů určitého regionu, jehož potenciál vychází ze specifické ekonomické báze tohoto regionu.

Dalším krokem v probíhající druhé fázi výzkumu bude definování vertikální diferenciace a horizontální diferenciace významných vývozních komodit kraje z rozšířených souborů údajů o objemech vývozu za Královéhradecký kraj v nomenklatuře celní statistiky za uvedená období roku 2002.

5. Závěr

Dosud uvedený přehled a výchozí empiricky vytvořená první struktura relevantních údajů naznačují obtížnost modelování podpory exportu kraje či regionu. Nicméně je zřejmé, že stávající systém podpory exportu do budoucna nepostačí, zvláště ne pro specifické potřeby exportujících malých a středních podnikatelů. Nelze se smířit s konstatováním, že z pohledu úspěšnosti organizací podporujících vývoz se vládě podpora vývozu nedaří a že vývozní firmy spoléhají hlavně na sebe (téma článků Hospodářských novin z 27. 9. 2002, str.1 a 19).

I když z porovnávání úspěšnosti nevládní agentury CEBRE (Česká podnikatelská reprezentace při Evropské unii v Bruselu), Českých center v zahraničí a dalších institucí daleko nejlépe vychází úspěšnost agentury CzechTrade a lze ocenit i její novou nabídku služeb pro exportéry na rok 2002, nelze tuto centrálně konstruovanou a motivovanou institucionální podporu exportu považovat za postačující. Ještě slabší účinek má vládní program podpory exportu pro malé a střední podniky. Co zejména chybí, je právě tato propojenost na regiony a specifické potřeby podpory jejich exportního potenciálu.

Například exportní potenciál zde modelově uváděného Královéhradeckého kraje stejně jako dynamika exportu z tohoto kraje do zahraničí jsou bezesporu pozoruhodné:

Hodnota vývozu za rok 2001 činí zaokrouhleně více než 63,9 miliard Kč se dále zvýšila a činí za rok 2002 už 79,2 miliard Kč, což je meziroční nárůst o 12,39 %.

Je možné, že konstrukce modelu specifické podpory exportu pro jednotlivé regiony (kraje) založená na odlišení systematického tedy plošného přístupu k podpoře exportu v České republice a idiosynkratického tedy nadstandardního přístupu k podpoře exportu v krajích bude jednou z cest ke zvýšení celkové účinnosti podpory českého exportu.

TAB. 1: Hodnota vývozu

Hodnota vývozu v Kč

Hradec Králové	Hodnoty vývozu všech exportérů	Hodnoty vývozu 10 největších exportérů	Procentní zastoupení 10 největších exportérů
1. pololetí 2000	3 860 685 104	1 108 532 638	28,71%
2. pololetí 2000	4 436 105 848	1 448 832 067	32,66%
1. pololetí 2001	4 438 654 510	1 301 965 533	29,33%
2. pololetí 2001	4 584 938 727	1 625 012 266	35,44%
1. pololetí 2002	4 610 672 521	1 729 837 673	37,52%
Jičín			
1. pololetí 2000	4 350 470 539	3 232 225 840	74,30%
2. pololetí 2000	4 381 907 925	3 369 814 665	76,90%
1. pololetí 2001	5 099 236 279	3 786 655 200	74,26%
2. pololetí 2001	4 674 466 780	3 527 205 923	75,46%
1. pololetí 2002	5 256 890 540	3 687 846 308	70,15%

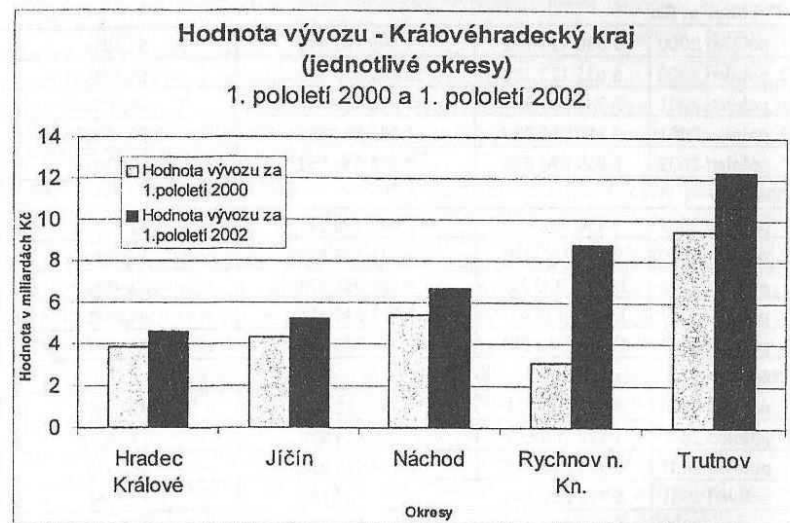
Rychnov n. Kn.			
1. pololetí 2000	3 080 926 158	1 599 102 449	51,90%
2. pololetí 2000	5 635 172 289	3 881 375 845	68,88%
1. pololetí 2001	3 735 111 544	2 080 410 740	55,70%
2. pololetí 2001	3 289 393 726	1 896 880 814	57,67%
1. pololetí 2002	8 839 074 870	7 348 349 952	83,13%
Trutnov			
1. pololetí 2000	9 450 906 471	4 949 490 141	52,37%
2. pololetí 2000	9 345 300 099	4 643 208 823	49,68%
1. pololetí 2001	11 504 900 372	6 094 934 774	52,98%
2. pololetí 2001	12 883 138 997	8 328 513 415	64,65%
1. pololetí 2002	12 338 304 561	8 131 825 208	65,91%
Náchod			
1. pololetí 2000	5 409 376 651	1 742 682 435	32,22%
2. pololetí 2000	5 177 700 698	1 433 414 890	27,68%
1. pololetí 2001	6 914 597 988	2 448 684 916	35,41%
2. pololetí 2001	6 795 665 395	2 762 267 802	40,65%
1. pololetí 2002	6 659 593 717	2 619 220 391	39,33%
Královéhradecký kraj celkem			
1. pololetí 2000	26 152 364 923	12 632 033 503	48,30%
2. pololetí 2000	28 976 186 859	14 776 646 290	51,00%
1. pololetí 2001	31 692 500 693	15 712 651 163	49,58%
2. pololetí 2001	32 227 603 625	18 139 880 220	56,29%
1. pololetí 2002	37 704 536 209	23 517 079 532	62,37%

TAB. 2: Hodnoty vývozu – Královéhradecký kraj

Hodnoty vývozu jednotlivých okresů - Královéhradecký kraj v Kč
srovnání – období 1. pololetí 2000 a 1. pololetí 2002

Okres	Hodnota vývozu za 1. pololetí 2000	Hodnota vývozu za 1. pololetí 2002
Hradec Králové	3 860 685 104	4 610 672 521
Jičín	4 350 470 539	5 256 890 540
Náchod	5 409 376 651	6 659 593 717
Rychnov n. Kn.	3 080 926 158	8 839 074 870
Trutnov	9 450 906 471	12 338 304 561

GRAF 1: Hodnota vývozu – Královéhradecký kraj

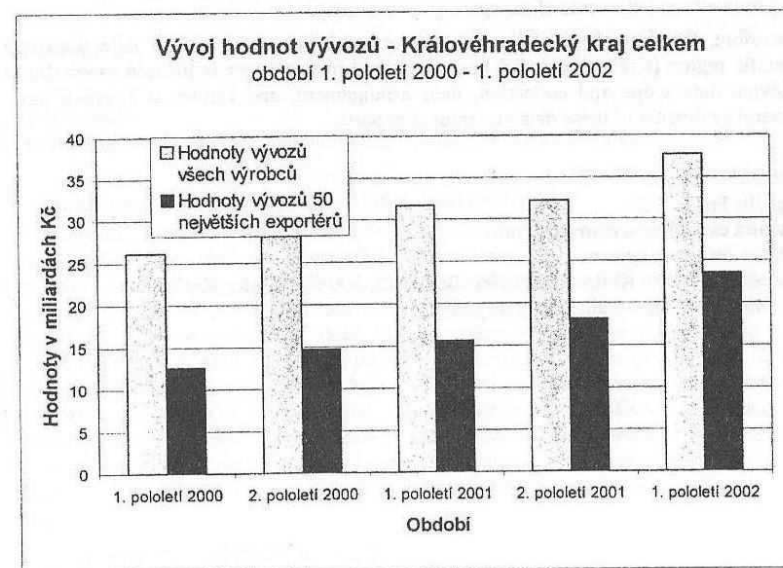


TAB. 3: Hodnota vývozu – Královéhradecký kraj - celkem

Hodnota vývozu – Královéhradecký kraj celkem v Kč
v období 1. pololetí 2000 – 1. pololetí 2002

Období	Hodnoty vývozu všech výrobců	Hodnoty vývozu 50 největších exportérů
1. pololetí 2000	26 152 364 923	12 632 033 503
2. pololetí 2000	28 976 186 859	14 776 646 290
1. pololetí 2001	31 692 500 693	15 712 651 163
2. pololetí 2001	32 227 603 625	18 139 880 220
1. pololetí 2002	37 704 536 209	23 517 079 532

GRAF 2: Vývoj hodnot vývozu

Použitá literatura :

- (1) Frank, J.: Programy rozvoje kraje jako základní nástroj regionálního managementu. In : Sborník vědecké konference Regio 2001, 1.díl – Cheb 2001
- (2) Frank, J.: Regionální podpora exportu na bázi krajského modelu. In : Sborník vědecké konference Regio 2002, Karlovy Vary 2002
- (3) Richardson, H.W.: Regional Growth Theory. The Macmillan Press LTD, London, 1973
- (4) Nabídka služeb CzechTrade pro české exportéry. CzechTrade – Praha 2002

Summary:

In the opening part of this paper, the necessity of a specific regional support of regional exports is presented in the context and guidance of the programming documents of the relevant region. Further, theoretical outcomes and problems with regard to research of relevant regional and interregional economic links are also explained. The attention of the reader is drawn to the persisting problem of making distinction between volumes of "exports" of commodities of goods and services to other national regions and volumes of the same items of exports abroad, with specific regard to possible application of the export base model or other models of regional growth. When we are aware of this difficulty of modeling of regional growth and then of individual sectors of regional economy already in applying the basic theory, the defining of outcomes of creating any

model of support of exports of a region abroad may apply only some evident determinants and elements of the space growth theory.

Therefore, the first phase of the relevant research based on statistic data from one specific region (Královéhradecký kraj) described in this paper is focused especially at relevant data scope and collection, their arrangement, and further at a certain more general evaluation of these data on regional exports.

Kontakt:

Ing. Jiří Frank, CSc.

Katedra ekonomie a managementu

Fakulta informatiky a managementu

Univerzita Hradec Králové, Váta Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové

tel.: 495 061 216, e-mail: jiri.frank@uhk.cz

BANKY A ROZVOJ REGIONŮ – OTEVŘENÉ PROBLÉMY

Jiří Hofman

Klíčová slova:

banky - regionální banky - regionální rozvoj - malé a střední podniky.

1. Vznik regionů a potřeba regionálního bankovníctví

Se vznikem regionů (krajů) vzniká otázka, zda tato razantní decentralizace v oblasti státní správy i samosprávy ovlivní také bankovníctví v tom smyslu, že bude zřízena instituce regionálních bank. Je nesporné, že banky jsou významným aktérem ekonomického rozvoje regionu tím, že mohou ovlivnit rozvoj malého a středního podnikání, které je v současné době hlavním tahounem rozvoje regionu. Jde však o nestátní instituce, které se nemusí přizpůsobovat modelu, který byl naznačen. U nás existují velké banky, v nichž se řada pravomocí výrazně centralizovala, zatímco z hlediska státní správy i samosprávy došlo k decentralizaci. Záložny a kampaňičky, které by mohly do jisté míry působit jako regionální banky nemají dobrou pověst vlivem skandálů z minulých let. V tisku se však objevují jisté pozitivní signály o vznikající důvěře v tyto peněžní ústavy. Je to však náhoda nebo nový trend?

2. Účast bank na regionálním rozvoji

V rámci kraje vznikají a budou vznikat i nadále různé plány a projekty řešící ekonomický, sociální i kulturní rozvoj. Zastavíme-li se u ekonomického rozvoje, bude zase těžiště v poskytování podpory malému a střednímu podnikání cílenou motivací, která odpovídá záměrům rozvoje kraje. Jsou však nepochybně i další možnosti. Je nasnadě, že bez výrazné účasti bank je rozvoj jednotlivých ekonomických subjektů kraje nemožný a tím pádem i ekonomický rozvoj kraje problematický.

Mezi kraji bude nutně vyvstávat v různých oblastech hospodářská soutěž a budou se projevovat i mezikrajové disparity, které mohou vést v extrémních případech k významnému prohloubení meziregionálních sociálních problémů. Asi by i banky mohly napomoci, aby negativní trendy nepřesáhly únosnou míru. Regionální pracoviště bank jsou rozhodně daleko více obeznána se situací v regionu než centrála, znají lépe region a mohou tedy omezit možná rizika, kterým bude banka vystavena. Mohou tedy více „riskovat“. Ale riskování bank má své meze, zde zase musí pomoc bankám vedení Kraje a Krajský úřad.

Regionální či krajská pracoviště bank s potřebnou pravomocí(!), a to je třeba zdůraznit, nahrazující vlastně regionální banky, by byla potřebným partnerem Kraje či Krajského úřadu. S ohledem na šetření nákladů nelze očekávat jiná výraznější zlepšení směrem do regionů od obchodních bank.

Nelze pochybovat o tom, že profilování jednotlivých bank v regionu nastává a bude pokračovat ještě více, což do jisté míry souvisí s konkurencí mezi bankami. Možná nabídka bank a potenciální nabídka regionu budou důležité prvky pro orientaci marketingových aktivit.

Banky ovlivňují přímo i nepřímo zaměstnanost v kraji. Do budoucna by však problémy mohly narůstat, zvláště v případě možné hospodářské recese a s tím by měly i banky počítat.

V sousedním Německu banky výrazně ovlivňují regionální rozvoj. Je však otázka, zda a jaké zkušenosti můžeme přebrat ze zahraničí.

Dá se předpokládat, že v daném regionu budou banky více či méně investovat. Co však pro to může udělat kraj je třeba řešit případ od případu.

Čím je banka blíže svému klientovi, tím lépe pro oba. Lze předpokládat změny v územní působnosti bank? Co všechno lze vlastně zahrnout do pomoci regionálnímu rozvoji ze strany jednotlivých bank?

Existují hospodářské cykly a banky dělají své prognózy. Mohou spolupracovat v této věci s krajem? Jeden náš významný ekonom v zahraniční bance předpokládá začátek recese u nás v roce 2006. Banky si dělají prognózy. Mohou také pomoci určitými preventivními opatřeními určitému kraji?

V Karlovarském kraji jsou významným činitelem pro jeho image lázně a cestovní ruch. Názor bank na rozvoj tohoto odvětví je dosti významný. Někteří lidé spatřují v lázeňství a cestovním ruchu spásu Karlovarského kraje. Jedna věc je image, druhá věc je to, jak významně se podílí na ekonomickém rozvoji regionu. Tak jako tak si však Karlovarský kraj bez lázeňství nelze představit.

3. Možnosti bank v regionálním rozvoji

Bankám jde nutně o návratnost úvěrů. Výnosnost úvěrů se v dosti případech nyní snižuje. Banky vidí řešení regionálních problémů v určitých dotacích k úrokům pro příjemce úvěru ze strany Kraje. Jak již bylo řečeno, kampeličky a záložny se zatím příliš neujaly.

Přesto zůstává historickou skutečností, a to je dobře připomenout, že první banky, záložny, spořitelny a další peněžní ústavy měly místní či regionální charakter a působnost. Ta doba je však dávno pryč.

U nás je „velké“ a „malé“ bankovníctví. To malé má obrát do 25 milionů Kč. Je dosti pochopitelné, že regionální banka nemůže „gigantům“ konkurovat. Ukázalo se však určité regionální řešení při nedávných povodních, kdy šlo o nižší úrokovou sazbu ze strany Českomoravské záruční a rozvojové banky, tedy byla zde pomoc od státu.

4. Dva možné zdroje peněz pro region

Prvním zdrojem je Českomoravská záruční a rozvojová banka a dotace k úrokům pro preferované regiony. Podobně může pomoci i Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond (PGRLF).

Druhým zdrojem jsou státní fondy, které by poskytly dotace k úrokům od obchodních bank nebo i záruky.

5. Konkurence bank v regionu

Budoucnost každé banky působící v regionu je mimo jiné i v její konkurenceschopnosti. I chování velkých bank se mění a velké banky v současné době nespolehají jenom na velkou klientelu, ale výrazně se zaměřují a malou a střední klientelu. Možnosti malých

bank v regionu však přesto nejsou vyčerpány, protože velké banky nepokryly celý trh. To poskytuje možnost i „malým“ bankám. Z uvedeného však plynou větší šance malých a středních podnikatelů na získání výhodného úvěru, a je to nadějně i pro regionální rozvoj.

Summary:

The banks are important factor of the regional development. While the government and local government were markedly decentralized, the banks head towards from the different reasons first to centralization. Country's partner from the area of the banking sector would benefited on the level of the regions, so that be able to impacted effectually the regional development with the careful knowledge of the regional problems. Despite increased competition of the banks are regional workplaces of the important banks with the relevant authorities for the present opened problem.

Kontakt:

Dr. Ing. Jiří Hofman
Ekonomická fakulta Západočeské univerzity v Plzni,
Hradební 22, P.O. BOX 118, 350 11 Cheb
tel. 354423451-2, e-mail: JIRI.HOFMAN@FEK.ZCU.CZ

UZLOVÉ BODY TRAJEKTORIE DROBNÉHO PODNIKÁNÍ

Pavel Jedlička

Klíčová slova:

podnik - podnikání

Významu drobného podnikání v ekonomice země či v rozvoji regionu je věnováno mnoho pozornosti. Podívejme se však na drobné či spíše živnostenské podnikání z pohledu samotných podnikatelů, resp. živnostníků. Díky své více než desetileté zkušenosti s rozvojem drobného podnikání v královéhradeckém regionu, kdy jsem jako poradce či účetní mohl sledovat vznik, rozvoj a v několika případech i zánik více než jednoho sta firem, se mohu pokusit některé jevy a tendence zobecnit. Má zkušenost se týká především živností, kde pracuje sám podnikatel, případně s rodinnými příslušníky, a dále malých firem do 5 zaměstnanců. Oborové zaměření je velmi široké – od obchodních firem přes stavebnictví a průmysl až po služby – a ukazuje se, že v našem problému nehraje roli. Každý podnikatel dříve či později dorazí do uzlového bodu, ve kterém musí učinit rozhodnutí, která mají zásadní význam pro další rozvoj či fungování jeho firmy. Na tyto uzlové body, kterými musí podnikatel projít v několika prvních letech, je zaměřen tento příspěvek.

Dříve než přikročíme k vlastnímu problému, tedy problému uzlových bodů rozvoje, bych se zmínil o jednom faktu, a to o příčině vzniku firmy či živnosti. Jak se ukazuje, tento akt má pak na vlastní rozvoj živnosti podstatný vliv. Jinak se chová podnikatel, který zakládá firmu na základě svého vlastního, dobrovolného rozhodnutí, jinak se chová podnikatel, který byl k takovému kroku donucen okolnostmi. (Příklady, kdy velká firma řeší snižování počtu zaměstnanců jejich převedením na pracovníky se živnostenským listem, kterým pak postupně snižuje zakázky, až se jich zbaví úplně, jsou dostatečně známy.)

Ten, kdo se stává podnikatelem z vlastní vůle, se na tento krok postupně připravuje. Seznamuje se administrativními náležitostmi tohoto kroku, s účetnictvím, daňovými a právními problémy. Má-li tu možnost, vytváří si již okruh potenciálních zákazníků. Může si vybírat i možné budoucí zaměstnance či společníky. Snaží se zajistit si potřebné kapitálové vybavení. Předem počítá s možnými problémy a je připraven je řešit. Mnozí začínají podnikat při zaměstnání a postupně zvyšují podíl samostatné výdělečné činnosti, až zaměstnání zcela opustí.

Naopak ten, kdo je k tomuto kroku donucen, řeší tyto problémy za chodu své firmy. Především se neorientuje v zákonných normách. Velkým překvapením je pro něho účetnictví, zvláště pak skladová evidence. Vlastně poprvé se seznamuje se zdravotním a sociálním pojištěním. Chybí mu prostředky ke úspěšnému rozjezdu firmy, nemá zákazníky, neví, kde bude podnikat. Má problémy získat vůbec zaměstnance nebo pokud je získá jsou velmi nekalitní. Řada problémů ho zaskočí a v podstatě stále přemýšlí, jak podnikání ukončit a stát se opět zaměstnancem. Nutno zde ovšem podotknout, že pokud tyto počáteční problémy překoná (řeckněme během dvou tří let), v podstatě si zvykne na výhody, které se samostatným podnikáním souvisí, hovoří o návratu k zaměstnaneckému poměru jen ze setrvačnosti.

První uzlovým bodem, kterým musí většina podnikatelů projít, vyřešení nedostatku finančních prostředků. Tyto prostředky jsou nezbytné na nákup výrobních a dopravních prostředků, materiálu a zásob, na platby nájemného a energií apod. První, co podnikatel zkouší, je mobilizace rodinných prostředků. Pokud má rodina dostatečné úspory a je ochotna je poskytnout, je problém vyřešen. Pokud tyto prostředky rodina nemá nebo nejsou v dostatečné výši (zvláště u mladých podnikatelů), nastupují další varianty řešení.

Dalším pokusem pak je získat bankovní úvěr. Podílel jsem se na vypracování zhruba 60 žádostí o bankovní úvěr, přičemž tento úvěr obdržel pouze dvě firmy. Pro banky byly požadované výše úvěru nezajímavé nebo žádaly takové zajištění, které podnikatel nebyl schopen poskytnout. Někteří podnikatelé začínají využívat možnost kontokorentního úvěru na platební kartu, ale to stačí na financování některých krátkodobých potřeb. Nákup investic či materiálu to rozhodně nepokryje.

Žádat o státní podporu jsme se ani nepokoušeli. Jak výstižně konstatoval předseda Asociace malých a středních podnikatelů a živnostníků Břetislav Ošťádal: „Ne všichni podnikatelé s dobrými projekty se podpory od státu dočkají. Pokud nežijete v regionu, který je hospodářsky slabý a trpí vysokou nezaměstnaností, nemáte prakticky šanci podporu získat.“¹

Další možností, a patrně nejvyužívanější, je leasing. Postupně se k němu propracovali téměř všichni sledovaní podnikatelé. Začínají nejdříve s dopravními prostředky, pak se přidává výpočetní technika a nakonec prakticky veškeré stroje a přístroje s vyšší pořizovací cenou. Je to sice podstatně nákladnější než využití úvěru, ale na druhé straně podstatně dostupnější a hlavně rychlejší. Ve své praxi jsem se prakticky nesetkal s tím, že by podnikatel nespácel leasingové splátky nebo ukončil leasing předčasně. Dá se z toho usuzovat na nesprávný postup bank, které odmítají poskytovat těmto podnikatelům úvěry a hodnotí je jako rizikové. Když podnikatelé uhradí podstatně dražší leasing, uhradili by nepochybně i úvěr a úroky. Navíc by bylo k dispozici více prostředků na další rozvoj firmy.

Další možností je pak požadování zálohy od zákazníků. Především v materiálově náročných oborech, kde náklady na materiál tvoří rozhodující část ceny dodávky a doba dodávky je značně dlouhá, je požadování zálohy pochopitelné. Požadování záloh se úspěšně rozvíjí teprve v posledních několika letech. Souvisí s dobou existence firmy. Nová firma jen stěží může požadovat zálohu. Naopak firma, které je na trhu delší dobu a již se dostala do povědomí spotřebitelů, má dobré jméno či jiná doporučení, může úspěšně požadovat až stoprocentní zálohy na materiál nebo i na část práce. V případě jedné firmy zabývající se pokládkou podlahových krytin umožnilo inkasování záloha zvýšit obrát firmy za poslední tři roky více než desetinásobně.

Pokud podnikatel vyřeší tento finanční problém a jeho firma se úspěšně rozvíjí, objeví se logicky potřeba firmu rozšířit. V tomto okamžiku podnikatel dorazí do dalšího uzlového bodu rozvoje firmy, a tím je problém získání nových pracovníků.

Velkým problémem je samo nalezení a získání kvalitního pracovníka. V naší společnosti se na soukromý sektor hledí zatím s nedůvěrou. Drobný podnikatel nemá možnost poskytnout takové sociální jistoty či zázemí jako velká firma. Rovněž tak jeho finanční možnosti jsou značně omezené, takže jim nabízená mzda je nízká, zatímco jeho pracovní nároky jsou vysoké. Velké firmy se zbavují především nekvalitních či málo

¹ Cit. dle Přístup podnikatelů k podporám je diskriminační. Profit, XII, 2001, č.51, str.2.

kvalifikovaných pracovníků. Navíc vysoké sociální dávky nestimulují příliš k hledání nového zaměstnání. Získat tedy kvalitního a kvalifikovaného zaměstnance za rozumnou mzdu v regionu, kde je množství velkých firem, je pro drobného podnikatele úkol velice složitý. Proto se mnozí podnikatelé obrací do rodiny, či okruhu známých. Zkušenosti pak ukazují, že v některých případech je nejlepší a ve většině případů nejhorší zaměstnat osobu z příbuzenstva.

Podaří-li se podnikatelům kvalitního pracovníka získat, jsou pak nemile překvapeni, co vše jim z toho vyplyne za povinnosti, a to jak finančního rázu, tak především administrativního rázu. Právní úprava v této oblasti je neuvěřitelně složitá. Nestačí se seznámit s pracovním právem. Je nutné znát předpisy upravující sociální a zdravotní pojištění, daňové zákony, hygienické předpisy, předpisy bezpečnosti práce, statistické vykazování atd. Většina podnikatelů je přesvědčena, že sepsáním pracovní smlouvy a dohodou o výši mzdy s pracovníkem jejich povinnosti končí. Zaskočí je, když zjistí, že mzda, na které se se zaměstnancem dohodli, není konečnou sumou, kterou je zaměstnanec bude stát. Neví o povinnosti pracovníka přihlásit na správu sociálního zabezpečení a ve zdravotní pojišťovně, a každý měsíc tímto institucím předkládat hlášení a provedených platbách na účely sociálního a zdravotního pojištění, o nutnosti přihlásit se na finančním úřadu jako plátce daně z příjmů ze závislé činnosti, tuto řádně odvádět a na konci roku o těchto odvodech vyplnit rozsáhlý formulář. A tak bychom mohli pokračovat. Mnozí podnikatelé pak tohoto kroku litují, zvláště ukáže-li se pracovník ne tak kvalitním, jak se zdálo. Ale propustit pracovníka je úkon velice obtížný a administrativně daleko náročnější, než ho přijmout.

Pokud je podnikatel včas a dostatečně seznámen s touto problematikou, hledá jiné cesty rozvoje firmy než přijímáním nových pracovníků. Využívají se především dvě formy. První z nich je uzavírání dohod o provedení práce. Je to administrativně i finančně nenáročná. Na jedné straně je tu však limit 100 hodin za rok, ale na druhé straně tato forma nevyžaduje, aby práci vykonával ten, kdo tuto dohodu uzavřel. Tak se otevře možnost uzavírat tuto dohodu postupně s několika členy rodiny daného pracovníka.

Druhou možností je pak spolupráce podnikatelů ve formě sdružení bez právní subjektivity, resp. ještě v jednodušší formě, v tzv. práci na fakturu. Podnikatel, který získá velkou zakázku, tak zaměstná řadu svých kolegů z oboru, kteří mu fakturují svoji práci.

Je zřejmé, že oba postupy jsou na hranici zákona, ale zjevně zákon neporušují. Je to třeba brát jako formu obrany proti příliš vysokému zdanění pracovní síly a příliš složité legislativě. Má to samozřejmě i svoje nevýhody. V obou případech nemá podnikatel jistotu, že pracovníky získá v době, kdy to potřebuje. Při využití druhé formy pak chybí možnost přímo pracovníky řídit. V neposlední řadě pak hrozí podnikateli, že bude připraven o další zakázky právě těmito pracovníky, které takto využíval.

Poslední uzlovým bodem, kterému se v tomto příspěvku budu věnovat je sama osobnost podnikatele, jeho charakterové vlastnosti, se kterými se musí vyrovnat. Někdo s nimi zápasí již od samého počátku, jiný na ně narazí později. Podnikatel z donucení s nimi zápolí již od samého počátku samostatné činnosti. Každý neúspěch, každá krize, každé daňové přiznání je doprovázeno řešením dilematu, zda skončit či ještě to nějaký čas zkusit. I když firma dobře prosperuje, stále je živá vzpomínka na dobu zaměstnání, kdy se kromě práce nebylo zapotřebí o nic starat. Žádný finanční úřad, žádné zdravotní a sociální pojišťovny, žádné účetnictví, žádné statistické výkazy. Opět zde narážíme na složitou a někdy i zbytečnou legislativu. Tento problém má však hlubší kořeny, které

bychom našli již třeba v rodinné či školní výchově. Nedostatek sebevědomí, nedostatek pocitu zodpovědnosti za sebe a svoji rodinu, spoléhání na stát apod.

Ovšem i ten, kdo se stal podnikatelem z vlastního rozhodnutí a tento problém neřeší, narazí na sebe sama v jiném případě, a to v případě velkého úspěchu. Pokud podnikateli vzrůstou rychle příjmy, musí řešit dilema, jestli dále rozvíjet svoji firmu, investovat prostředky do jejího dalšího růstu, či jestli rozvoj firmy zastavit, a věnovat prostředky na svoji neproduktivní spotřebu. Najít správné řešení, správnou míru bývá velice obtížné. Ve své praxi jsem setkal s několika případy, že i úspěšná firma, která se rozvíjela řadu let, byla svým majitelem v postatě spotřebována. Zde se jedná již o zkoušku osobnosti podnikatele, a nejen jeho, ale i členů jeho rodiny. Tak před námi stojí problém výchovy, kultivace podnikatelských vlastností a schopností. Toto musí být záležitostí celé školní a rodinné výchovy. Jde hlavně o výchovu k samostatnosti a odpovědnosti. Mladý člověk musí být připraven činit rozhodnutí nejen sám za sebe, ale i za jiné (své budoucí zaměstnance). Musí spoléhat sám na sebe a věřit si, musí být připraven nést odpovědnost za sebe, za svoji rodinu, firmu u zaměstnance.

Výše uvedené uzlové body v rozvoji drobného podnikání, kterými musí podnikatel projít nejsou samozřejmě jedinými. Naopak, v postupném rozvoji své firmy musí podnikatel učinit celou řadu zásadních rozhodnutí, ale výše uvedené body mají obecný charakter a jejich správné řešení má zcela zásadní význam pro rozvoj drobného podnikání.

Summary:

The article deals with the key points, which must be passed through by small entrepreneurs. On the background of more than ten years' experience with small businesses, author describes difficulties which must be overcome by the starting entrepreneurs. It is first of all the problem of complicated legislation, further for instance deficiency of financial means. Last but not least it is the problem which is present in the personality of an entrepreneur.

Kontakt:

Ing. Pavel Jedlička, CSc.

Katedra ekonomie a managementu

Fakulta informatiky a managementu

Univerzita Hradec Králové, Váta Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové

tel.: 495 061 228, e-mail: pavel.jedlicka@uhk.cz

MĚSTSKÝ MARKETING V TEORII A PRAXI²

Jiří Ježek

Klíčová slova:

marketing - rozvoj obcí a měst - marketing města

V poslední době se stává čím dál významnější otázka, do jaké míry lze využít marketing v komunální oblasti. Ukazuje se, že marketingu lze v komunální oblasti využít přinejmenším při pobízení zahraničního kapitálu, při podpoře cestovního ruchu, v oblasti vzdělávání, kultury a volného času, v rámci komunálních public relations (prostřednictvím městských novin a časopisů), při image kampaních (např. k různým výročím) a tak podobně.

V těchto případech se však jedná pouze o ad hoc aktivity, jejichž prostřednictvím se komunity pokoušejí profilovat či prezentovat svému okolí. Nekoordinovaná jednotlivá opatření nelze podle některých názorů považovat za městský marketing.

Jednotná definice městského marketingu neexistuje. Jednou z možných definic marketingu města je například tato: **městský marketing podporuje změnu myšlení směrem k potřebám a požadavkům potenciálních odběratelů produktů a služeb města. Zahrnuje důsledné plánování, řízení a kontrolu vztahů města s jeho rozličnými poptávkovými skupinami.** Pouze uspokojováním jejich potřeb může město zvýšit svoji atraktivitu, zlepšit image a vybudovat jedinečný profil. Vytváření profilu zahrnuje rozvoj charakteristického (vůdčího) obrazu města: je nutno rozpracovat představy o tom, čím dané město chce být a v rámci svých rozvojových možností být může. Na otázky vyvolané celospolečenskými trendy vedoucími k růstu fondu volného času, ke společnosti služeb, k růstu kvalifikace a informovanosti, musí každé město hledat individuální odpověď.

Vytváření komunální nabídky vychází ze čtyř principů, které lze přenést z oblasti podnikové:

1. **Filozofie.** Městský marketing vyžaduje, aby komunální činnosti byly silněji zaměřeny na občany a podniky jako potenciální cílové zákazníky.
2. **Myšlení v cílových skupinách.** V souladu s principem diferencovaného přístupu k trhu (segmentace trhu) vyžaduje městský marketing zohlednění rozdílných cílových skupin - průmyslové a živnostenské podniky, technologické podniky a podniky služeb, maloobchodníci, podnikatelé v oblasti stravování a ubytování, kulturní pracovníci, občanské iniciativy atd.
3. **Informace.** Jednání orientované na cílové skupiny vyžaduje informace o jejich potřebách a problémech, tj. systematický průzkum "trhů" a analýzu očekávání a představ.
4. **Strategie.** Městský marketing vyžaduje plánované nasazení všech nástrojů marketingového mixu.

² příspěvek vznikl v rámci řešení grantu GA ČR č. 402/02/0908 „Implementace managementu a marketingu do oblasti regionálního rozvoje“.

Městský marketing znamená nejen zaměření komunální nabídky a služeb na potřeby obyvatelstva a hospodářství (na trhy a cílové skupiny), ale i na podporu jejich "odbytu" (tj. oslovení orientované na podniky a zákazníky).

K dosažení marketingové orientace v uvedeném smyslu je nutné uvnitř komunální instituce - nositele městského marketingu - vytvořit organizační předpoklady. Marketing se musí soustředit na všech úrovních komunální správy a samosprávy - u manažera města, správních orgánů a odborů (tedy nejen u referátu rozvoje města referátu vztahů s veřejností). Obce a města tedy již nelze chápat pouze jako nositele přenesených funkcí, ale jako podniky služeb, které se podle toho musí organizovat a také jednat. Městský marketing je také označován jako trojí marketing:

1. "městské" je zboží, nabídka, značkový produkt,
2. město funguje jako podnik, který proniká na trh a propaguje se,
3. město je místem pronikání na trh.

Potřeba městského marketingu

Potřeba městského marketingu vyplývá ze společenských a hospodářských "megatrendů", k nimž patří především demografické změny (pokles a stárnutí populace), změny v hospodářské struktuře díky novým výrobním postupům, měnící se poptávce a měnícím se lokalizačním preferencím podniků, technické inovace především v oblasti telematiky, změna hodnotové orientace obyvatel - orientace na životní prostředí a plnohodnotný život, využití volného času, kvalitu bydlení a obecně života.

Národní a mezinárodní konkurenční boj měst o usídlení a udržení průmyslových podniků, o pobočky progresivně orientovaných podniků (s inovačním potenciálem), kvalifikovanou pracovní sílu, turisty a kupně silné spotřebitele, kongresy a veletrhy, kulturní a sportovní akce a podpůrné finanční prostředky pro vědu a techniku jsou nejdůležitějším důvodem městského marketingu. Městská konkurence se dále zostřeje v procesu hospodářské integrace spolu s polarizací měst. K zajištění kvalitního východiska v tomto závodě se komunity musejí pokusit lépe než dosud využívat či rozvinout existující potenciál (kapitálový, infrastrukturní, tržní, ekologický a plošný). Projekty sázející na přitažení kapitálu nelze přitom již připravovat pouze v plánech územního (stavebního) rozvoje, požadovány jsou komunální inovace.

Potřeba vyšší kvality života. Na pozadí konkurence měst o hospodářskou sílu a pracovní místa je důležitý poznatek, že vedle potenciálních možností výdělku, specifického lokálního a regionálního hospodářského klimatu nebo nabídky průmyslových ploch hraje u zaměstnavatelů a podniků při lokalizačních rozhodnutích neuvýznamnou roli dané městské prostředí (tj. životní podmínky ve městě) a městské image. Rozhodující (měkké) faktory lokalizace jsou: kvalita životního prostředí, možnosti volného času a plného života, tvář města, kvality centra a nákupní příležitosti, možnosti vzdělávání a jeho zvyšování, lokální a regionální kulturní nabídka, přírodní parky a regionální zelené plochy.

K uspokojení rostoucích nároků obyvatel na větší kvalitu života a trendu k větší orientaci na životní prostředí a aktivní životní styl musejí komunity vytvořit odpovídající nabídku, přičemž rozhodující roli zde hraje revitalizace (oživení) vnitřních měst.

Nespokojenost s činností správy a samosprávy. Naplnění veřejných úkolů komunity je stále více měřeno tím, jak jsou její aktivity „stříženy na míru“ potřebám obyvatel a hospodářství. Většina komunit je však dosud značně vzdálena od cíle dosažení správy

a samosprávy vycházející z potřeb a přání občanů a ekonomiky, což se projevuje v nedůvěře a nespokojenosti vůči správě města jako takové. Zvláště je kritizováno, že komunální správa a samospráva má tendenci silně využívat rutinních postupů, pracovat neekonomicky a neefektivně díky nedostatku cílové motivace a tempa, úsudek pracovníků nahrazovat neosobními předpisy, příliš detailně a strnule vymezovat pracovní úkoly zaměstnanců, takže tyto problémy lze řešit pouze v jejich specifické kompetenční oblasti, obracet se k veřejnosti neosobně, málo seznamovat občany (zákazníky) s nabídkovou paletou, vytvářet relativně nepružnou autoritativní hierarchii.

Přitom je z dotazníkových šetření zřejmé, že čím více kontaktů dotazovaní mají vůči úřadům, tím horší jsou jejich názory na ně. Kritizuje se zejména: příliš dlouhé vyřizování, zavádějící předpisy, dlouhé čekací doby, formalistický vztah úředníků, příliš krátké úřední hodiny, nejasné kompetence, příliš úzké předpisy, nepřátelství a nekvalifikovaní úředníci.

Příčiny této všeobecné nespokojenosti lze hledat v neschopnosti úřadů včas se přizpůsobit změnám v jejich okolí. Je třeba věnovat více pozornosti především měnícím se potřebám rozličných cílových skupin ve městě a novým konstelacím v hospodářské, technologické a kulturní oblasti a změnám spojeným s vydáváním zákonů a nařízení.

Potřeba účasti občanů. Konkrétní zaměření plánování na potřeby cílových skupin je základním předpokladem akceptace postupů řízení a rozhodování. Existence četných iniciativ a konkrétních protestů jednotlivých skupin ukazuje na to, že dosavadní pokusy o shodu v tomto směru jsou neuspokojivé. V souhrnu lze říci, že tlak obyvatel a hospodářských subjektů na komunity a tudíž na jednotlivé komunální instituce bude dále stoupat. Uvedené problémy a požadavky v komunální oblasti přitom nelze uspokojivě řešit s dosud používanými nástroji, proto roste potřeba komunálních inovací. Cesta, jak tlaku čelit, je marketingové myšlení a jednání.

Marketingový proces v komunální správě a samosprávě a důležitost jeho realizační fáze

Po rozhodnutí komunity využívat marketingu následuje po vzoru komerčního marketingu plánování koncepce městského marketingu. Jde o komplexní proces vytváření a prosazování vůle, který prochází od situační analýzy (marketingový průzkum) přes formulaci specifických marketingových cílů, vhodných strategií a opatření k dosažení cílů (marketingové plánování) až k realizaci (institucionalizace marketingu ve správní struktuře) a kontrole.

Jednou z velmi problematických fází marketingového procesu se ukazuje jeho realizace, resp. institucionalizace marketingu města v rámci správní (organizační) struktury města. V centru pozornosti stojí vytvoření personálních a organizačních podmínek pro plánování a realizaci marketingových opatření.

Prvořadou podmínkou pro marketingově orientované jednání v komunální sféře je, že jeho vedení je připraveno myslet a jednat tímto směrem. Marketingové myšlení se musí rozvinout u vedoucích pracovníků dříve, než může začít u dalších pracovníků. Rozvoj lidských zdrojů v této souvislosti znamená periodické vzdělávací akce (semináře, plánovací úlohové hry, trénování kreativity), širokou vzdělávací nabídku, cílená opatření na kvalifikaci pracovníků v jednotlivých oblastech a péči o jejich další růst. Cílem marketingově orientovaného vzdělávání pracovníků úřadu je zprostředkovat pracovníkům dodatečné znalosti a dovednosti (hlavně komunikační), vyzkoušet specifické pracovní

techniky jako plánování návštěv, podávání zpráv, vedení jednání atd., zvýšit motivaci pracovníků (vztah k práci, městu, obyvatelům, spolupráci s hospodářstvím), rozvinout u pracovníků připravenost a schopnost k prosazení marketingové koncepce.

Úřednická organizace se dá výrazně zlepšit, pokud namísto obvyklé hierarchie podle organizačně interních hledisek se organizace silněji zaměří na cílové skupiny a souvislosti s životní realitou. Změněná formulace úkolů vyžaduje nová organizační řešení. Přitom je například nutné využít externího marketingového poradce, spolupracovat s různými referáty městského úřadu, vytvořit projektové skupiny přesahující jednotlivé referáty, jmenovat pracovníky odpovědné za jednotlivé projekty a s nimi související úkoly a tím zvýšit jejich odpovědnost. Dále také přesun určitých úkolů, při nichž je nutný nadprůměrný rozsah flexibility, schopnosti spolupracovat a rychlosti reakce do organizací mimo strukturu úřadu nejrozličnější rozvojových fondů. Pěkným příkladem může např. být Českokrumlovský rozvojový fond, s.r.o.

Přesun úkolů managementu je tedy možný založením např. soukromoprávních společností ve veřejném vlastnictví, které potom mohou jednat nezávisle (mohou např. realizovat specializovanou produktovou politiku). Vedle toho existuje možnost „přitažení“ ve formě spoluúčasti ekonomické subjekty, čímž se vytváří nová základna pro spolupráci mezi veřejným sektorem a ekonomickými subjekty.

K realizaci marketingových opatření uvnitř úřadu je možno zřídit referát marketingu odpovědný za harmonizaci produktové politiky s cíli rozvoje města, za zkvalitňované toky v úřadě, prosazování koncepce „corporate identity“, přesun určitých úkolů mimo správu města. Podle vzoru komerčního marketingu je takový marketingový referát podřízen přímo vedení města.

Použitá literatura:

- (1) Ježek, J., Hofman, J.: Regionální a městský management a marketing. C.H. Beck, Praha (v přípravě).
- (2) Konken, M.: Stadtmarketing Handbuch für Städte und Gemeinden. Hemsbach 2000.
- (3) Töpfer, A.: Herausforderung für Kommunen. Kassel 1993.

Summary:

In local government practice, the term „city marketing“ is applied to a wide range of activities. Nine types have been distinguished. In addition to the broad concept, they include for instance „urban marketing“, „public relations“ or „location marketing“. This study is primarily concerned with the broad concept, which is essentially understood as a form of co-operative urban development.

Kontakt:

Mgr. Jiří Ježek
Fakulta ekonomická
Západočeská univerzita
Říředisko pro výzkum regionálního rozvoje
Husova 11, 306 14 Plzeň
tel.: 377 633 156, fax 377 633 002, e-mail: Jiri.Jezek@fek.zcu.cz

AKTIVNÍ POLITIKA ZAMĚSTNANOSTI V ČR PŘED VSTUPEM DO EU

Vojtěch Jindra

Klíčová slova:

evropská strategie zaměstnanosti – evropská sociální charta – adaptabilita pracovních sil – pružnost trhu práce

Hlavní problémy trhu práce vyplývají z důsledků stagnace hospodářského růstu, i z nepřizpůsobené struktury národního hospodářství podmínkám světového trhu. Pokles zaměstnanosti se projevuje absolutním nedostatkem volných pracovních míst, nezaměstnanost roste plošně, koncentruje se v regionech, jejichž obory procházejí restrukturalizací. Právní úprava oblasti zaměstnanosti neodpovídá potřebám trhu práce, orientuje se pouze na evidované uchazeče o zaměstnání, poskytuje malý prostor pro prevenci před nezaměstnaností, rejstřík opatření aktivní politiky zaměstnanosti je zřejmě nedostatečný pro řešení situace na trhu práce. Kriterium zaměstnanosti se jen pomalu stává prioritním faktorem hospodářsko-politických rozhodnutí. Pracovní síla, především s nízkou kvalifikací a bez kvalifikace, má malou motivaci k přijetí a udržení zaměstnání a nejsou vytvořeny předpoklady pro její prostorovou mobilitu a profesní flexibilitu.

Adaptace českých podniků na podmínky světového trhu, která se projevuje restrukturalizací řady odvětví a růstem produktivity práce, se bude i v nejbližších letech promítat do poklesu stávající zaměstnanosti a růstu nezaměstnanosti. „Základním předpokladem výrazného snížení nezaměstnanosti o několik procentních bodů je trvalejší hospodářský růst minimálně nad 3,0 % růstu HDP ročně.“ (zdroj MPSV). Vstup českých podnikatelských subjektů do náročného prostředí Evropské unie dále zvýší tlak na trvalé přizpůsobení všech výrobců a poskytovatelů služeb podmínkám světového trhu, což se bude týkat i trhu práce.

Růst zaměstnanosti je i v podmínkách hospodářského růstu podmíněn vytvořením odpovídajících systémů trvalého přizpůsobení pracovní síly těmto změnám. V první fázi to znamená organizačně, finančně a institucionálně reformovat služby zaměstnanosti, naplňování Národního plánu zaměstnanosti vytvořit předpoklady pro přijetí a aplikaci Směrnic Evropské komise pro zaměstnanost nejen státními orgány, ale především i zaměstnavateli a zaměstnanci.

Základní strategií státní politiky zaměstnanosti je proto systémové vytváření komplexu účinných opatření působících jako prevence proti růstu nezaměstnanosti, realizovaných prostřednictvím programových cílů.

Mezi programové cíle, které by měly řešit tuto situaci patří :

- **podporovat vznik pracovních míst, nabídku rekvalifikačních kurzů, zvýšit účinnost aktivní politiky zaměstnanosti.** Stimulace podnikatelských aktivit systémem podpory malého a středního podnikání formou finančních podpor a snížením daňového zatížení, rozšíření aktivních opatření na trhu práce i na osoby ohrožené ztrátou zaměstnání, především v oblasti rekvalifikací, pokračování v programu revitalizace a restrukturalizace podniků.

- **prohlubovat soulad mezi přípravou pracovní síly a potřebami trhu práce** – jedná se především o opatření zaměstnatelnosti, celoživotní kvalifikační růst a flexibilitu práce a usnadnění přechodu mládeže ze školy do praxe, zavedení modulového systému celoživotního učení (zvýšení pružnosti pracovní síly), rozšíření prostoru pro výuku praktických dovedností, vytvořit systém garantujícího jednotného standardy kvalifikačních výstupů škol, vytvořit předpoklady ke zvýšení účasti podniků na vzdělávání. Předpokladem je zejména reforma odborného školství, příprava návrhu nové právní úpravy o celoživotním učení, dalším vzděláváním, modernizace daňového systému a zdokonalení statistického informačního systému.
- **zvýšit motivaci k práci** – základem ekonomické motivace k práci jsou zřetelně vyšší pracovní příjmy než příjmy ze sociálních dávek. Dosažení odpovídající relace mezi oběma typy příjmů vyžaduje pokračovat v dosavadní praxi postupného zvyšování minimální mzdy, diferencovat velikost hmotného zabezpečení uchazečů o zaměstnání vyššími sazbami podle dosahované délky pracovní aktivity, absolvování vzdělávacích programů, podporovat zaměstnance ke zvyšování jejich kvalifikační úrovně pro udržení nebo získání zaměstnání i jako podmínky profesní mobility, výrazně úroveň minimální mzdy nad úroveň životního minima samostatně žijící dospělé osoby, synchronizovat dávkové systémy státní sociální podpory, sociální potřebnosti a nezaměstnanosti.
- **zvýšit geografickou a profesní mobilitu obyvatel** – geografická mobilita bude zaměřena na podporu větší dostupnosti pracovních sil v místech s vysokou poptávkou po pracovní síle, nových průmyslových zónách a u nových investic. Podpora geografické mobility se váže především na opatření bytové a dopravní politiky. Řešení profesní mobility bude obsaženo ve speciálních programech pro handicapované osoby a v projektech resocializace ve vazbě na modulový systém celoživotního vzdělávání a v programech dalšího profesního vzdělávání.
- **zvýšit adaptabilitu pracovních sil a pružnost trhu práce** – adaptabilita pracovních sil bude stále více spojována s pružnými systémy organizace práce a pracovních podmínek. Aproximace právních norem v oblasti pracovního práva a normami EU si vyžaduje další změny především v oblasti fondu pracovní doby, délky pracovní doby a jejího rozložení v čase s ohledem na charakter výrobních procesů, změnu přístupů k přesčasové práci, řešení sezónnosti atd. Organizace práce a pracovní podmínky jsou rozhodujícím neinvestičním faktorem růstu produktivity práce a konkurenceschopnosti podniků. Opatření budou zaměřena i na zrychlení přenosu informací o pracovních místech, formy zprostředkování práce, poradenské služby, bilanční diagnostiku a ergodiagnostiku pracovní síly.
- **příjemně chránit domácí trh práce proti nekalé konkurenci** – migrace levné pracovní síly stále snižuje cenu práce obvyklou v jednotlivých odvětvích a podnicích a v mnoha směrech vytváří problémy na trhu práce. Vedle dohod o vzájemném zaměstnávání, které usměrňují početní, profesní a regionální strukturu zahraniční pracovní síly, vyžaduje stav i vývoj situace na trhu práce ČR nadále důslednou kontrolu nelegálního zaměstnávání, nelegálních podnikatelských aktivit a nekalé konkurence zahraničních firem, zřízených většinou za účelem prodeje pracovní síly. Těžiště řešení je v důsledné kontrole spojené s výraznými sankcemi (zejména pro zaměstnavatele).

- **organizačně, finančně a institucionálně reformovat služby trhu práce** – kapacita systému zajišťujícího služby trhu práce je vzhledem k rozsahu služeb, jejich intenzitě, frekvenci nezaměstnaných a jejich počtu stále poddimenzována. Navrhované změny se provádějí v souvislosti s reformou veřejné správy. Důraz je kladen na efektivitu a funkčnost služeb, změnu řízení služeb včetně účelovosti ve využití finančních prostředků.
- **usilovat o odstranění všech forem diskriminace na trhu práce** – za diskriminaci podle Listiny základních práv a svobod i podle § 1 zákona č. 1/91 Sb. o zaměstnanosti lze považovat různé formy omezování práv některých skupin obyvatel na trhu práce. Postupy a mechanismy proti diskriminaci nejsou zatím vždy dostatečně účinné. Opatření proti diskriminaci na trhu práce se zaměřují na vytváření podmínek pro postih původců diskriminace, reálnou kompenzaci újmy, posílení kontrolních a soudních mechanismů, mimořádné dočasné aktivity.
- **sladění národní politiky trhu práce s koordinovanou politikou zaměstnanosti EU** – v roce 1999 byl vládou ČR přijat první Národní plán zaměstnanosti jako střednědobý strategický dokument. Roční aktualizace NPZ upravuje tento dokument podle aktualizovaných směrnic EU k politice zaměstnanosti (guidelines), s cílem dosažení plné slučitelnosti s Evropskou strategií zaměstnanosti.

Strategickým záměrem v oblasti politiky zaměstnanosti je dosažení plné zaměstnanosti v pojetí Evropské sociální charty, jejímž signatářem jsou i všechny členské země EU. Ve střednědobém pohledu se politika zaměstnanosti zaměřuje na dosažení stagnace míry nezaměstnanosti a vytvoření předpokladů pro její postupné snižování v následných letech. Cílem politiky zaměstnanosti je rovněž zachovat vysokou míru participace obyvatelstva v legálních formách ekonomické činnosti. Dosažení tohoto cíle je totiž nutnou podmínkou pro udržení vysokého standardu sociálních ochrany v České republice. MPSV rovněž usiluje o dosažení a udržení sociální soudržnosti jednotlivých regionů ČR. Očekávaný vstup České republiky do Evropské unie vyžaduje okamžité zahájení procesu přizpůsobování pracovní síly a podnikatelských subjektů zaměstnanosti EU, politika zaměstnanosti se zaměřuje na podporu zaměstnatelnosti pracovní síly, rozvoj malého a středního podnikání, podporu schopnosti podniků a zaměstnanců přizpůsobovat se změnám a na podporu rovných příležitostí všech občanů.

Aktivní a pasivní politika zaměstnanosti

a) Aktivní politika zaměstnanosti

- podporuje sociálně ekonomický rozvoj v regionech
- snižuje finanční náročnost státního rozpočtu na pasivní politiku
- zabezpečuje informační a zprostředkovatelské služby
- obsahuje rekvalifikační programy
- vytváří podmínky pro územní mobilitu pracovních sil
- pomáhá rizikovým skupinám a pomáhá odstraňovat případné bariéry
- poskytuje finanční podporu začínajícím podnikatelům
- podporuje malé a střední podnikání
- nabízí možnost veřejně prospěšných prací a společensky účelných míst

b) Pasivní politika zaměstnanosti

- podílí se na vytváření sociálně přijatelných podmínek pro jedince dočasně nezaměstnané prostřednictvím vyplácení podpor v nezaměstnanosti
- poskytuje možnost dřívějších odchodu do důchodu

Aktivní politika zaměstnanosti je náročná na finanční prostředky i na organizační a institucionální podmínky. Výsledky této politiky lze zkoumat podle různých kritérií, přičemž není rozhodující jen snížení nezaměstnanosti, ale i změna její struktury. Jako pozitivní výsledek této politiky může být třeba snížení nejohroženější skupiny obyvatel, vezmeme třeba mladých lidí. Výdaje plynoucí z činnosti aktivní politiky zaměstnanosti jsou:

- výdaje na služby zaměstnanosti
- náklady na rekvalifikace
- náklady spojené s programy zaměstnanosti
- výdaje na vytváření nových pracovních míst

Rozšířit prostor pro aktivní politiku zaměstnanosti

Role aktivní politiky zaměstnanosti, která představuje největší rezervu při řešení nezaměstnanosti v současné době, je možné posílit, když se použijí dokonalejší metody aktivní politiky zaměstnanosti, nezaručí se sociální podpory těm, kteří odmítnou vhodné pracovní místo, a když se zvýšená suma peněz použije na podporu tvorby pracovních míst na trhu práce. Dále je nutné z hlediska hospodářského růstu nově stanovit priority zaměstnání pro skupiny lidí nejvíce ohrožených nezaměstnaností. Obnovení hospodářského růstu obnoví růst zaměstnanosti. Pro novou zaměstnanost je z hlediska mobility lidí, zvýšení jejich kvalifikace a motivace k práci nutné stanovit následující priority:

1. Rychle snížit nezaměstnanost mládeže. Jedná se především o ty, kteří nepoznali praxi, aby nastoupili do místa ve kterém první praxi získají. Chybějící praxe je nejčastějším argumentem zaměstnavatelů, kteří nechtějí zaměstnat mladé lidi. Na dnešní nezaměstnanosti půl milionu lidí se podílí 70 tisíc nových absolventů učilišť a škol. Celkově představuje nezaměstnanost mladých lidí do věku 25 let více než 30% celkové nezaměstnanosti. Pro získání praxe a nové kvalifikace bylo vytvořeno v roce 2002 jen 11 tisíc praktikantských míst. Nezaměstnanost mladých je přitom drahá, sociální podpora stojí více, než je potřeba na zřízení pracovních míst pro získání praxe.
2. Zajistit aktivnější nabídku výhod pro podnikání a tvorbu pracovních míst v krizových regionech. Regionální nabídka by se přitom měla z kvalitativní o výsledky marketingových studií a odbornou přípravu na povolání, která zlepší nabídku uchazečů o zaměstnání v souladu s poptávkou po kvalifikovaných pracovnících ze strany zaměstnavatelů.
3. Rozvíjet odbornou přípravu pro ženy na mateřské dovolené (3-4 roky), a za tím účelem rozšířit korespondenční kursy a konzultační služby a prohloubit orientaci odborné přípravy na získání perspektivních znalostí a zkušeností.

4. Podporovat samostatné podnikání a pomoc při zakládání malých firem v rámci restrukturalizovaných firem, rozšířit veřejně prospěšné práce a programy zaměstnanosti pro nezaměstnané s nízkou kvalifikací, organizovat více sezónních prací.

Ke splnění výše uvedených priorit a dalších urgentních úkolů je nutné zvýšit a zkvalitnit personální vybavení služeb zaměstnanosti a posílit činnost těchto služeb i vytvářením neformálních regionálních institucí na podporu zaměstnanosti. Veřejné služby zaměstnanosti musí zvýšit svoji roli aktivního činitele podporujícího zaměstnanost, nikoli být pasivním příjemcem obětí ekonomického selhání.

Použitá literatura:

- (1) materiály MPSV - www.mpsv.cz
- (2) materiály ČSÚ - www.czso.cz

Summary:

The process of mutual coordination of an active employment policy of the Czech Republic with the countries of European Union - aimed at achieving full compatibility with European Employment Strategy - has been started. The fulfilling of programming objectives of the National Employment Policy in the Czech Republic leads to the process of adaptability of labour force and business subjects to employment standards in European Union.

Kontakt:

Ing. Vojtěch Jindra
Katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Váta Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové
tel.: 495 061 228, e-mail: vojtech.jindra@uhk.cz

FINANČNÍ TRH ČR: STAV A ZABEZPEČOVÁNÍ STABILITY ROZVOJE

František Jirásek

Klíčová slova:

Finanční trh - kapitálový trh - finanční zprostředkování - ekonomická transformace - privatizace - vymahatelnost pohledávek - legislativní a právní prostředí - likvidita - transparentnost - investor - corporate governance - regulace.

Excesy ve vývoji některých bank, které provázely ekonomickou transformací v naší zemi a vyžádaly si citelně rozsáhlou sanaci státem, vyvolaly silný zájem odborné i široké veřejnosti o dění ve finančním sektoru. Závažnost těchto excesů co do jimi vyvolané nákladnosti transformačního procesu a širších negativních implikací pro ekonomické procesy zvýrazňuje potřebu věnovat pozornost všem relevantním otázkám udržování *stability finančního trhu*. Snaha o analýzu a prosazování prvků této stability se odráží také ve strukturování mého příspěvku. S ohledem na omezený časový prostor pro toto vystoupení a tematickou šíři otázek se zaměřím na identifikaci klíčových problémů a naznačení cest řešení.

Vývoj, stav a problémy fungování finančního trhu jakožto odraz procesů ekonomické transformace ČR

Podmíněnost výkonnosti vyspělých ekonomik efektivním fungováním finančního trhu předurčuje prioritu otázek jeho rozvíjení z pohledu celého ekonomického systému. Bez ohledu na to, zda jednotlivé ekonomiky jsou charakterizovány přívlastkem -tržní-, nebo -sociálně tržní-. Tato priorita byla od samého počátku ekonomické a celkové společenské transformace naší země umocněna absolutním útlumem finančního trhu v podmínkách centrálně plánované ekonomiky.

Budování finančního trhu a přechod k tržně založené ekonomice nebylo možno zakládat jinak, než na využívání poznatků a mechanismů fungování systémů v zahraničí. Bezprostředně při zahájení finančních služeb podle potřeb fungování trhu se ovšem projevila omezenost použití formalizovaných postupů resp. různých technik v zahraničí běžně uplatňovaných. Vystala potřeba dospět k poznatkům, které přesahují rámec obecných znalostí a mají vypovídací schopnost pro dosti modifikované podmínky poskytování finančních služeb. Dovolte mi v této souvislosti poznámku, že BIVŠ pohotově reagovala na tuto potřebu. Svými výstupy pokryla plnou tematickou šíři bankovníctví a dalších relevantních finančních služeb resp. aktivit. V období 1995-98 vydala na 30 titulů učebnic typu vysokoškolských skript a v další etapě vydané tituly systematicky aktualizuje a opakovaně vydává. Zároveň připravila několik obsahově angažovaných knižních titulů. Výstupy BIVŠ zaujímají výjimečné postavení mezi dostupnými literárními zdroji tím, že vedle teoretického obsáhnutí problematiky poskytují poznatky přímo použitelné v praxi.

Analýza vývoje ukazuje, že poznatková vybavenost pracovníků nebyla výrazně limitujícím faktorem rozvíjení finančního trhu. Příčiny excesů v bankovním sektoru spočívají v zásadních nedostacích ekonomického a právního prostředí podnikání v procesu transformace. Z pohledu finančního trhu šlo zejména o *nedostatečnou*

vymahatelnost pohledávek a práva vůbec. Spolu s prof. Lubomírem Mlčochem - viz jeho studii: *Česká ekonomika a společnost mezi minulostí a budoucností (institucionální pohled)*, Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, 1997 - můžeme konstatovat, že charakteristickým rysem české transformace bylo: co nejrychleji ustavit právní rámec tržní ekonomiky a co nejrychleji rezignovat na výkonnou úlohu vlády v podnikové sféře, přičemž se opomenula jedna z významných funkcí státu vykonávat **moc soudní a funkci spravedlnosti**. Za situace, kdy selhává možnost státu sankcionovat ty, kdo právo porušují, přestává být právní norma právem. Teprve vymahatelnost, vynutitelnost dodává právnímu systému životaschopnost a státu autoritu.

Jedním z projevů nedostatečné vymahatelnosti práva je často zmiňovaný vysoký podíl klasifikovaných úvěrů, který v mezinárodním srovnání transformujících se zemí nenachází obdoby. Tento negativní jev souvisí s uplatněnou **metodou privatizace na úvěr** s tímto scénářem: uchazeč o podnik neměl dostatek kapitálu k jeho koupi; získal úvěr od banky, jejíž hlavním investorem zůstal nadále stát. Tento postup sice umožnil rychle postupovat v „privatizaci“ i při nedostatku domácího kapitálu, ovšem v podmínkách nedobytnosti splátek z takto privatizovaných podniků dostává stát do situace, která jej přinutí odepisovat a sanovat dluhy a poskytovat další „měkké úvěry“. Ačkoliv z pohledu systémového náleží instituce bankrotu k jednomu ze základních předpokladů fungování tržní ekonomiky, v počátcích privatizace absentovala a až do současnosti neplní instituce bankrotu svoji úlohu v uspořádání ekonomických vztahů. Zatímco ve vyspělých zemích je instituce bankrotu účinným nástrojem selekce ekonomických subjektů na trhu, v podmínkách našeho slabého resp. až nefunkčního právního řádu tuto úlohu neplní.

V takto nedokonalém právním a ekonomickém prostředí podnikání zaplatil stát za privatizaci absolutně i relativně vysokou cenu, ovšem **dosažené vlastnické vztahy nefungují podle očekávání**. Ozřejmilo se, že české hospodářství se v procesu transformace stalo předmětem rozchvacování. Existují orientační odhady, že ztráty na národním bohatství v tomto období lze v naší zemi vyjádřit objemem dvou až dva a půl ročních národních důchodů. Ikony dřívějšího československého průmyslu, některé světově známé, přestaly existovat. Obchodní bilance se zahraničím dosahuje pasivního salda ve výši, která je alarmující a spolu s negativním vývojem celkových veřejných financí staví ekonomiku země do nepříznivého světla i z pohledu podmínek pro zavedení jednotné měny.

V devadesátých letech se uskutečňovala také **privatizace státních bank**. První kroky se učinily v rámci kupónové privatizace, kdy byly částečně privatizovány naše největší banky. Privatizace zbývající části státního podílu pokračovala u jednotlivých bank rozdílným tempem. Z dnešního pohledu je možno konstatovat, že zejména u velkých polostátních bank se privatizace zbývající části státního podílu realizovala v období, kdy zhoršení jejich finanční situace bylo méně příznivé pro privatizaci než předtím.

Bankovní sektor je v současnosti finančně zdravý. Z pohledu fungování finančního trhu lze zároveň konstatovat, že vlivem soustavného úsilí v posledních několika letech působí nyní banky ve **standardním legislativním a ekonomickém prostředí s výjimkou kapitálového trhu**. Zejména díky úpravám právních norem z roku 2002. Rámcem těchto úprav se stala tzv. harmonizační novela zákona č. 21/1992 Sb. o bankách (zák. č. 126/2002 Sb.). Tato rozsáhlá novela byla projednávána dva roky a nad rámec vládního návrhu obsahuje několik výrazných změn podmínek bankovního podnikání, k nimž náleží mj. možnost, aby vklady klientů poboček zahraničních bank byly za

definovaných podmínek kryty z obdobných systémů v zemích svých matek. Změny jako celek upravují i další podmínky působení poboček zahraničních bank a přispívají tak k faktickému začleňování bankovního systému naší země do evropských struktur.

Součástí kultivace finančního trhu je přijetí zákona o finančním arbitrovi (bankovním ombudsmanovi) a zavedení centrálního registru úvěrů ČNB. Činnost centrálního registru úvěrů, která byla zahájena v r. 2002, je propojena s informačními systémy účastnických bank, a to na základě novely zákona o bankách, kterou byly vytvořeny legislativní předpoklady pro tok údajů. Bankám se tak dostává informací velmi cenných pro rozvíjení svých aktivních obchodů.

Utváření **kapitálového trhu** bylo ovlivněno volbou modelu velké privatizace. Prostřednictvím kupónové metody přešlo do soukromých rukou zhruba 46 % privatizovaného majetku. Vlastnická struktura, která se v první a druhé vlně kupónové privatizace vytvořila, byla v důsledku relativně i absolutně velkého počtu účastníků značně roztržštěná. Přírodním řešením této nestandardní a neefektivní situace byla spontánní třetí vlna kupónové privatizace, při které se zvětšila koncentrace vlastnických práv. Proces skupování významných balíků akcií podniků a privatizačních fondů byl v rozhodující míře realizován v roce 1995. V tomto procesu se vytvořila racionálnější vlastnická struktura. Negativními jevy však bylo rozvinutí nelegálních metod obchodování na vznikajícím trhu akcií, poškozování práv minoritních akcionářů, přeměna fondů na holdingové společnosti, tunelování ovládnutých podniků.

Zahájení obchodování na Burze cenných papírů Praha v 90. letech se zpravidla hodnotí pozitivně. Zároveň nelze přehlédnout, že český burzovní trh vykazuje znaky, které jsou příznačné pro burzy na nově vznikajících trzích, jako: **nízký objem obchodů, nízká likvidita, nedostatečná transparentnost**. Lze akceptovat názor, že každý nově vznikající burzovní trh musí projít fází „dospívání“. Ovšem některé negativní jevy jsou alarmující. V legislativě i praktickém fungování kapitálového trhu ČR přetrvávají nadále závažné problémy, jako duplicita v dohledu nad bankami s licencí obchodníků s cennými papíry. Tento problém má být řešen v připravovaném novém zákonu o podnikání na kapitálovém trhu (návrh zákona je v současnosti předmětem mezirezortního připomínkového řízení). V naší veřejnosti panuje nedůvěra ke kapitálovému trhu, což se odráží ve stále nízkém podílu jeho instrumentů ve struktuře finančních aktiv domácností. Získávání kapitálu emisí nových akcií je řídkým jevem, transakce na kapitálovém trhu se uskutečňují jen u omezeného okruhu akcií.

Výzvy pro kapitálový trh spočívají v imperativní potřebě

- zabezpečit účinnou ochranu vlastnických práv akcionářů s cílem překonat stávající nezájem investorů,
- stimulovat střadatele k tvorbě úspor pomocí přeměny úspor v efektivní investice
- překonat stav, kdy institucionální investoři, tj. manažeři kapitálových a investičních společností nenesou plnou odpovědnost, včetně majetkových dopadů, za svoji činnost.

Tyto výzvy nacházejí svoji obecnější podobu v zásadách **podnikatelské správy (Corporate Governance)**. Rámcem pro zevrubné rozpracování otázek podnikatelské správy se v období 2000-02 stal projekt EU PHARE **Training in Corporate Governance**, věnovaný otázkám **zvýšení výkonnosti správy a řízení korporací**. Bezprostřední a zásadní význam řešení těchto otázek pro fungování finančního trhu mě

motivoval k osobnímu řešitelskému pokrytí problematiky finančního trhu v tomto projektu. Jsem rád, že jsem mohl přispět k nezbytnému interdisciplinárnímu ujasnění cest vedoucích ke zvýšení účinnosti správy a řízení korporací. Smysl této účasti spočívá v propojení otázek *fungování finančního trhu a poskytování finančních služeb s otázkami podnikání obecně*. Tento postup umožňuje poznání vzájemně podmíněných předpokladů růstu výkonnosti finančních a nefinančních subjektů. Výsledky této mezioborové spolupráce zároveň napomáhají vzájemnému pochopení potřeb a možností finančních korporací na jedné straně a uživatelů finančních služeb na straně druhé. V případě tohoto projektu prolínala tato spolupráce i do roviny mezinárodní. Ozřejmilo se, že v našich poměrech vystupuje do popředí *trojice požadavků: osobní odpovědnosti, průhlednosti a kontrolovatelnosti*. Tato trojice požadavků je základním imperativem podnikatelské správy ve všech sektorech.

Řešení otázek *podnikatelské správy spojené s fungováním kapitálového trhu* nabývá na významu spolu s tím, jak kapitálové podnikání nabývá nových rysů. K výrazným novým rysům kapitálového podnikání ve světě náleží, že do něho vstupují stále širší vrstvy obyvatelstva. V našich poměrech, obdobně jako v některých dalších zemích kontinentální Evropy, přísluší z pohledu historického menší role investičnímu bankovníctví, než v USA, Velké Británii, Kanadě, ale i Nizozemsku. Nicméně vývojové statistické řady poodkrývají základy nové tendence, která předznamenává růst úlohy kapitálového trhu ve všech zemích. V základu této tendence lze spatřovat právě rozvoj podnikání s „ručením omezeným“, totiž do výše vloženého kapitálu, s přenosným kapitálovým vkladem a „kapitálovou demokracií“. Stávající nízký podíl investičního bankovníctví na alokaci úspor střadatelů by tedy neměl ospravedlňovat přetrvávající neadekvátnost pozornosti kapitálovému trhu.

Přeměny rámcových podmínek finančního zprostředkování a jejich výzvy pro udržování stability finančního trhu

Významným zdrojem výzev pro instituce finančního systému a další zainteresované subjekty ve sféře teorie a praxe jsou *a organizačně společenské, ekonomické technologické změny*, které se uskutečňují vně bank a dalších institucí finančního systému a mají bezprostřední dopad na možnosti poskytování služeb. Změny podmínek poskytování finančních služeb se týkají jak vztahů ke klientům, tak k celkovému okolí i vlastního chodu finančních institucí.

V charakteristice soudobých rámcových podmínek poskytování finančních služeb dominují:

- procesy na mezinárodních finančních trzích: liberalizace a globalizace trhů a produkčních míst; finanční inovace; koncentrace kapitálu; stoupající volatilita kapitálu; evropská integrace
- změny na straně klientů: rostoucí požadavky na kvalitu a ceny služeb vlivem zesilující konkurence; postupný pokles váhy úvěru na financování a obrát k nástrojům kapitálového trhu; změna struktury rezerv domácností, příznačná poklesem podílů vkladů
- rychlý rozvoj informačních služeb a technologií : v těchto podmínkách stoupá pro tradiční bankovníctví riziko poklesu rentability, zužuje se prostor pro poskytování služeb a naopak se rozšiřuje příležitost pro nové subjekty (investiční společnosti

a fondy, družstevní bankovníctví, úvěrové společnosti apod. Reakcí bank je vývoj nových produktů na úkor produktů tradičních.

Rostoucí dynamika těchto změn nastoluje požadavek zabezpečit *ovladatelnost vývoje s cílem udržet stabilitu finančních trhů*. Jednou z cest, vedoucích k dosažení tohoto cíle, je prosazování náročnějších resp. postupně jednotných zásad obezřetného poskytování finančních služeb pro všechny typy institucí, operujících na finančních trzích. V řadě zemí už k tomu byly provedeny potřebné kroky (např. sjednocování dohledu ve Velké Británii a Německu).

V podmínkách ČR začíná diskuse o koordinovaných podmínkách finančního zprostředkování u všech typů institucí. Diskuse by měla vyvrcholit přípravou zákona o finančních službách. Smyslem tohoto zákona by mělo být překonat až dosud izolovaný přístup k jednotlivým typům finančních zprostředkovatelů, *sjednotit podmínky poskytování služeb a pravidla regulace v celém sektoru*. V této souvislosti má značný význam také realizované sjednocování účetnictví finančních institucí.

Snahy o integrovaný přístup k finančním zprostředkovatelům jsou projevem objektivní potřeby obsáhnout regulací a dohledem celý finanční systém, jestliže se mají vytvořit podmínky pro stabilní fungování finančních trhů. Dosavadní rozdílný stupeň vyjádření tohoto požadavku v jednotlivých zemích chápeme jako výraz vospělosti příslušných finančních systémů.

Sledování tendencí rozvoje finančních trhů (a vyhodnocování faktorů, které tyto trendy vyvolávají), je spojeno s otázkami adekvátních změn společenské koordinace aktivit finančního zprostředkování. Respektování tohoto objektivního požadavku přináší zároveň prospěch vlastnímu procesu vzdělávání tím, že umožňuje posun od dosavadního specializovaného vzdělávání podle segmentů institucí finančního systému k poskytování poznatků, které tematicky pokrývají relevantní šíři podnikání resp. aktivit subjektů působících na finančních trzích. Součástí cílů je vyjití vstříc rostoucím požadavkům na strategické myšlení a inovační řízení finančních institucí. Dovolte mi poznámku, že uplatněním tohoto postupu se BIVŠ svým dílem (převážně prostřednictvím obsahu výuky) přihlašuje ke snahám o integrovaný přístup k relevantním typům finančních zprostředkovatelů. To je přístup, který odráží objektivní potřebu obsáhnout regulací a dohledem celý finanční systém, se zacílením na vytvoření podmínek pro *stabilitu finančního trhu*.

Jednou z hlavních změn, která provází vývoj finančního trhu ve světě i v ČR a ze které pramení výzvy pro řízení na úrovni příslušných subjektů finančního trhu a mimo něj, je zesilující integrace jednotlivých segmentů finančního trhu a koncentrace finančních institucí. Na tyto procesy systematicky a s potřebnou pružností reaguje bankovní dohled adekvátním zlepšováním standardů a postupů, ale i hledáním optimálního modelu uspořádání dohledu nad jednotlivými segmenty finančního trhu. Ve finančních systémech jednotlivých zemí se osvědčuje jak koordinované působení regulátorů příslušných segmentů finančního trhu, tak činnost integrované regulační instituce.

ČNB zaujímá v současných diskusích o *institucionálním vyjádření regulace* stanovisko, že v naší zemi existují až dosud velké rozdíly v regulaci jednotlivých segmentů finančního trhu, které nejsou příznivou okolností pro ustavení jedné regulační instituce na finančním trhu. S tímto stanoviskem lze souhlasit. Řešení otázek institucionálního vyjádření regulace souvisí také se vzájemným uznáváním bankovních licencí v rámci EU: z tohoto titulu je předurčena potřeba těsné spolupráce národních regulátorů včetně společného metodického postupu. Pro ČNB je výzvou dosáhnout plně

kompatibility se zeměmi EU nejen v regulační oblasti, ale i ve vlastním výkonu dohledu. Majíc na zřeteli stabilitu finančního trhu jako celku, ČNB má v záměru pokračovat v prohlubování spolupráce s ostatními regulátory finančního trhu včetně využití možností institucionálního vyjádření této spolupráce. V současnosti je rozvinuta spolupráce ČNB a komerčních bank (reprezentovaných Bankovní asociací) v rozpracování racionálního způsobu zabezpečení připravenosti bankovního sektoru ČR na zásadní reformu bankovní regulace v podobě *nového konceptu kapitálové přiměřenosti* (tzv. *Basel II*). Zapojení Komory auditorů a v dalším postupu případně i dalších institucí do tohoto projektu odráží potřebu celistvého, interdisciplinárního přístupu k zabezpečování předpokladů stability finančního trhu.

Zmínění výzev pro ČNB evokuje úlohu centrálních bank, kterou plnily v procesu ekonomické transformace v naší zemi, jakož i v dalších zemích střední a východní Evropy. Byla to podpora budování komerčních bank a rozvíjení základů tržní ekonomiky vůbec. Obdobně v současnosti plní ČNB některé úlohy, které se vztahují k přípravě na vstup do Evropské unie a Evropské měnové a hospodářské unie nejen z pohledu centrální banky, ale také v širších aspektech.

Pokud jde o úkoly, které vyplývají z očekávaného *vstupu do EU*, ČNB již mohla konstatovat, že je dobře připravena na implikace tohoto vstupu ve všech relevantních oblastech svého působení. Strategie a nástroje měnové politiky plně reflektují přijetí ČR do EU a následně do Evropské měnové a hospodářské unie. ČNB se již v současnosti řadí mezi partnery centrálních bank v EU. Vedle toho, že nyní již v hlubší poloze analyzuje implikace přistoupení ČR k jednotné měně, ČNB je zároveň nápomocna procesu přípravy komerčních bank na vstup do Evropské měnové a hospodářské unie.

Summary:

The article is devoted to solving the key tasks of developing the financial market of the Czech Republic. On the basis of analysing problems of the financial market stability connected with forming a market-based economy, it identifies the key challenges for functioning the capital market and for improving the legal and economic environment of enterprising in the Czech Republic generally.

After improvements of functioning the financial markets realised in the last period, banks have been functioning in a standard legal and economic environment. At the same time, challenges towards the capital market in the Czech Republic in the near future can be summarised as follows: - to ensure an effective protection of the ownership rights of share-holders in order to overcome the existing low interest in investments; - to stimulate savings by means of increasing capital revenues; - to overcome the existing low responsibility of the institutional investors, ie. managers of capital and investment companies for their decisions.

These challenges are reflecting the basic principles of corporate governance aimed at increasing efficiency of companies generally. In this connection, three main requests towards improving corporate governance in the Czech Republic should be stressed: personal responsibility, transparency, controllability.

Použitá literatura:

- (1) Komise pro cenné papíry: Kodex správy a řízení společností založený na Principech OECD (5. konečná verze, únor 2001). Praha 2001.
- (2) Mlčoch, L.: Česká ekonomika a společnost mezi minulostí a budoucností (institucionální pohled). Praha, Národohospodářský ústav Josefa Hlávky 1997.

Kontakt:

Doc. RNDr. František Jirásek, DrSc.
Bankovní institut vysoká škola, a.s.
Ovenecká 9/380, 170 00 Praha 7
tel.: 233 074 521, e-mail: fjirasek@bivs.cz

NESPOJITÁ A PROMĚNLIVÁ PODSTATA PODNIKÁNÍ A MOŽNOSTI JEJÍHO POZNÁVÁNÍ

Tomáš Kala

Klíčová slova:

nespojité a proměnlivé podstata podnikání - formální logika - notace založení a rozvoje podniku

Úvod

V podnikání, stejně tak jako v životě obecně, neexistují – snad až na vzácné výjimky – kontinuální spojitě vždy totožně se opakující procesy a děje. Spojitost, stabilita, opakovatelnost reálných procesů a dějů jsou pouze abstrakcemi, respektive přiblíženími, která nám umožňují se v těchto procesech a dějích vyznat. Respektive, umožňují popsat, zobrazit a modelovat fakta a skutečnosti reálného světa s přijatelnou, avšak často nevědomou či nevnímanou, respektive přijatelnou nepřesností.

Spojitost, kontinuita, opakovatelnost jsou přesně definovatelné a užitečné kategorie v matematice, ve fyzice a v dalších vědách, především teoretických. Platí to i o tradiční klasické ekonomické vědě, která vytvořila řadu velmi zajímavých, názorných a vysvětlujících matematických modelů, založených na předpokladu spojitě probíhajících opakujících se souvislostí, závislostí, konsekvencí, časových průběhů, apod. při stejných výchozích a okolních podmínkách, umožňujících si vytvořit určitou představu o struktuře a povaze reálných ekonomických dějů a skutečností.

Moderní pojetí, či popis světa by ale měly být založeny na co možná nejvěrnějším a nejpřesnějším postižení všech jeho prvků, skutečností, souvislostí, faktů, apod. Byť by to znamenalo, že tohoto cíle či úkolu lze – s větší či menší exaktností – vlastně dosáhnout pouze pro svět minulý, již uskutečněný, již neměnný a nezměnitelný. Tedy jakoby „fotograficky zaznamenaný“.

Principiální problém tkví ne ve vlastním popisu určité „izolované“ reality, ale v kontinuální proměnlivosti okolí, respektive okolních podmínek vazeb, skutečností a také v nemožnosti definovat všechny výchozí podmínky, které danou skutečnost ovlivňují, limitují či vymezují. Reálné děje, procesy a skutečnosti v podnikání vykazují pouze relativní, respektive fiktivní opakovatelnost, plynulost, návaznost, neměnnost a to jen po určitý časový interval či údobí, jen pro určitý úhel či detail pohledu.

Nabízí se tedy otázka zda vůbec má nějakou cenu a význam snaha o poznání o vědecký výklad a prognózu reality obecně, tedy i reálné ekonomiky a jejího vývoje. Je zřejmé, že nesporně má, minimálně pro:

- rozvoj poznání jakožto přirozeného projevu kultury a intelektu lidstva
- odstranění, potlačení stresů a strachu z dosud nepoznaného
- definování povahy, chování a strukturalizaci jevů, procesů a skutečností, které se uskutečňují a ovlivňují reálný život
- řízení a rozhodování ve věcech každodenní hospodářské či podnikatelské a jiné praxe.

Další logickou otázkou je zda lze procesy a děje reálné ekonomiky exaktně vědecky popsat a zobrazit. autor tohoto příspěvku navrhuje využít v této souvislosti možností, které poskytuje formální logika.

Využití formální logiky k popisu prvků a procesů podnikání

Podstatu tohoto návrhu lze ozřejmit na příkladu genese podniku:

- a) Zakladatel/é mají ideu, respektive potřebu založit podnik, kterou označíme jako prvek E_1 ,
- b) tuto ideu rozpracují na základě znalostí, zkušeností, pravidel a pod, která vyznačíme jako prvek E_R a to do podnikatelského záměru či plánu, označeného jako E_Z ; tento krok můžeme zapsat jako

$$E_1 \wedge E_R \vdash E_Z,$$

kde $\wedge$ je symbol pro logické „a“, symbol $\vdash$ znamená „lze odvodit“; resp. „vyplývá“

uvedený vztah tedy znamená, že prvek E_Z lze odvodit jen když je prvek E_1 a E_R

- c) v další fázi zakladatelé vytvoří kapitálovou základnu E_4 a podnik jako entitu E_P legislativně založí:

$$E_1 \wedge E_R \wedge E_4 \vdash E_P,$$

- d) poté z kapitálových zdrojů E_4 podnik fyzicky zřídí, tj. tyto zdroje přemění na hmotné, energetické, finanční či peněžní, nehmotné, informační, atd. prostředky, což lze v intencích zákona o účetnictví formulovat jako pořízení konkrétních hospodářských prostředků, členěných do účetních tříd 0 až 2

$$E_0 \wedge E_1 \wedge E_2 \vdash E_4,$$

respektive skupin účtů:

$$E_{001} \wedge E_{002} \wedge E_{003} \wedge E_{004} \wedge E_{005} \wedge E_{006} \wedge E_{011} \wedge E_{012} \wedge E_{013} \wedge E_{021} \wedge$$

$$E_{022} \wedge E_{023} \wedge E_{024} \wedge E_{025} \vdash E_{04}.$$

popřípadě do analytických účtů.

- e) V okamžiku kdy zakladatelé najmou zaměstnance ($E_1, E_2, E_3, \dots E_i$), stanoví jim (časové) cíle (E_i) a pravidla podnikání (E_P) a zahájí vlastní obchodní činnosti, je podnik dobudován a lze jej popsat jako

$$\begin{aligned} E_1 \wedge E_R \wedge E_{001} \wedge E_{002} \wedge E_{003} \wedge E_{004} \wedge E_{005} \wedge E_{006} \wedge E_{007} \wedge E_{008} \wedge \\ E_{009} \wedge E_{011} \wedge E_{012} \wedge E_{013} \wedge E_{019} \wedge E_{021} \wedge E_{022} \wedge E_{023} \wedge E_{024} \wedge E_{025} \wedge \\ E_{026} \wedge E_{029} \wedge E_{031} \wedge E_{032} \wedge E_{033} \wedge E_{034} \wedge E_{035} \wedge E_{036} \wedge E_{037} \wedge E_{038} \wedge \\ E_{039} \wedge E_{041} \wedge E_{042} \wedge E_{043} \wedge E_{045} \wedge E_{046} \wedge E_{047} \wedge E_{049} \wedge E_{050} \wedge E_{051} \wedge \\ E_{052} \wedge E_{053} \wedge E_{054} \wedge E_{055} \wedge E_{056} \wedge E_{057} \wedge E_{058} \wedge E_{059} \wedge E_{060} \wedge E_{061} \wedge \\ E_{062} \wedge E_{063} \wedge E_{064} \wedge E_{065} \wedge E_{066} \wedge E_{067} \wedge E_{068} \wedge E_{069} \wedge E_{070} \wedge E_{071} \wedge E_P \\ \wedge E_i \vee E_1 \vee E_2 \vee E_3 \vee \dots E_i \vdash E_P. \end{aligned}$$

Během svého produktivního života se podnik neustále proměňuje ve všech svých elementech jak co do absolutních, tak i relativních, či strukturálních dimenzí, a to v závislosti na mnoha aspektech, což v principu lze zachytit stejným způsobem.

Závěr

Je zřejmé, že popsaný postup umožňuje popsat i velmi složité problémy a situace formálně zcela exaktně a správně, nicméně ponechává mnoho volnosti pro řešení partikulárních problémů manažerské praxe.

Pro praktickou činnost manažerů je proto nezbytné poznávat, respektive prožívat co nejvíce situací, jevů a procesů, které se denně uskutečňují, vědět o „starých ověřených pravdách“, o osvědčených i neosvědčených technikách monitorování, řízení či „ovládání“ dějů a procesů, aby tak bylo možné co nejsprávněji, nejzodpovědněji rozhodovat a tím „nastavovat výhybky“ pro další vývoj podniků.

V této souvislosti je dobře si uvědomit, že při rozhodování v určitém reálném okamžiku vlastně vždy vybíráme, či volíme pouze jednu z teoreticky nekonečného množství variant možného vývoje v daném okamžiku. A to aniž bychom mohli znát, resp. vědět o všech rozhodnutích a jejich dopadech, učiněných jinými subjekty v minulém, v současném anebo v budoucím časoprostoru, který je relevantní pro objekty (děje, procesy, jevy, atd.), kterých se naše rozhodování týká. Patrně proto se proces managementu jeví více jako umění, vyžadující specifickou intuici, předvídání, anticipaci, fantazii, vizionářství, a jiné zvláštní osobnostní charakteristiky manažerů apod., než jako exaktní věda.

Současní manažéři, na rozdíl od svých předchůdců, mají k dispozici stále bohatší znalosti a zkušenosti z případů, které se neustále nově realizují. Mají i nové modernější technické prostředky, sofistikovanější metody a technologie pro jejich zpracování a vyhodnocování. Je proto mimořádně důležité si všechny tyto souvislosti a možnosti uvědomovat, poznávat, umět je „absorbovat“ a využívat v denní praxi.

Autor příspěvku je však přesvědčen, že je užitečné se pokusit – s využitím výše naznačených možností formální logiky – o strukturovaný popis „genomu podnikání“. Mohlo by to vést k názorné a přesné definici podstatných prvků podnikání a souvislostí mezi nimi. Nepochybně by to napomohlo jak v diagnostice a eliminaci poruch v podnikání, tak i při jeho studiu, dalším poznávání a rozvíjení.

Použitá literatura:

- (1) Drucker, P.F.: Řízení v turbulentní době, Praha, Management Press, 1994
- (2) Haken, H.: Synergetics – An Introduction, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg, New York, 1978.
- (3) Helbing, D.: Quantitative Sociodynamics: Stochastic Methods and Models of Social Interactions Processes, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 1995.
- (4) Janák Vladimír: Základy formování logiky, SPN, Praha, 1976.
- (5) Kala, T.: Sociodynamika v regionálním cestovním ruchu, Sborník přednášek z 1. mezinárodní konference Aktivní cestovní ruch, strategický faktor rozvoje regionů, Newport University, str. 83, Ostrava 1999.
- (6) Kala, T.; Kratochvílová, V.: Rozvoj cestovního ruchu v Hradci Králové a jeho okolí v 90. letech, Sborník přednášek z 1. mezinárodní konference Aktivní cestovní ruch, strategický faktor rozvoje regionů, Newport University, str. 87, Ostrava, květen 1999.
- (7) Kala, T.: Sociodynamika podnikání v cestovním ruchu, Sborník referátů z Mezinárodní vědecké konference Cestovní ruch '99, VŠB-TU Ostrava, str. 54-58, Ostrava, září 1999.

- (8) Kala, T.: Sociodynamika v podnikání, Doktorská disertační práce, Newport University, Ostrava 2000.
- (9) Ryneš, P.: Podvojný účetnictví a závěrka, ANAG, s.r.o., Olomouc, 2002.

Summary:

Continuousness and repeatability do not exist in real processes and actions of business. They are merely abstractions, which enable to describe, figure, and simulate facts and linkage relations of the real world within an acceptable inaccuracy or inconsistency.

In this contribution, there is suggested to use a notation and an instrumentality, which is used in a formal logics for enunciation and description of the real processes in business. The fundamentals of the suggestion are illustrated on the procedure of establishment and development of an exemplary enterprise.

The suggested approach of the notation and description enables us to formulate exactly and correctly also a very complicated and complex problems and situations that face us in the business, and - in principle - to construct a "gene coding" of the real business subjects, too.

Key words: discrete and variable entity of business, formal logics, notation of the establishment and development of an enterprise.

Kontakt:

Ing. Tomáš Kala, DrSc.

Katedra ekonomie a managementu

Fakulta informatiky a managementu

Univerzita Hradec Králové, Václavské náměstí 573, 500 03 Hradec Králové

tel.: 602 405 814, e-mail: t.kala@centrum.cz

STRUČNÝ MANUÁL VÝROČNÍCH ZPRÁV ANEB JAK PSÁT ČESKÉ
VÝROČNÍ ZPRÁVY V ANGLICKÉM JAZYCE

Blanka Klímová

Klíčová slova:

výroční zpráva - Bank of England - výzkum.

1. Úvod

Pojednání je založeno na pětileté lingvisticko-stylistické analýze písemných dokumentů – výročních zpráv (VZ), zejména pak modelové výroční zprávy – *Bank of England*^[2].

Tento druh dokumentu byl zvolen z několika důvodů:

- text VZ představuje ucelený, svěbytný útvar a poskytuje dostatečné množství materiálu pro analýzu³,
- snazší dostupnost dokumentů,
- materiál lze analyzovat v elektronické podobě,
- základní materiál k analýze představuje dokument jedné z nejprestižnějších anglických finančních institucí – *Bank of England*,
- výsledky analýzy lze aplikovat v praxi, zejména ve výuce obchodní angličtiny, především pak ve finančním managementu, pro který jsou VZ jedním ze základních dokumentů.

Při získávání poznatků o struktuře a vlastním obsahu výročních zpráv se při jejich rozboru použily následující metody: analytická, statistická (kvantitativní), komparační a nástroje: Internet Explorer, Microsoft Word, LMC, WordSmith Tools, Legal Point 1.0.

Předmětem rozboru byl text 14 částí modelové výroční zprávy *Bank of England*, některé z jejich charakteristických rysů byly následně podrobeny lingvisticko-stylistické analýze v rámci celého textu VZ. Text VZ byl dále porovnán s VZ *National Westminster Bank*^[6] a *Komerční Bank*^[1] z důvodu skladby a pojmenování jednotlivých částí. Analýza VZ byla provedena s poslouplostí jejich platného pořadí ve VZ *Bank of England*. Popis jednotlivých částí byl zaměřen na následující aspekty:

- **funkci** - komunikativní záměr dané části VZ *Bank of England*,
- **rozsah** - vzhledem k ostatním částem VZ, vyjádřeno absolutním číslem počtu stran a v %,
- **organizaci obsahové struktury a její realizaci** - metody rozboru jsou částečně založeny na analýze B. J. F. Meyera^[5] a žánrové analýze^[4],
- **specifické rysy** (lingvistické, stylistické nebo pragmatické),
- **typické formulace obsahové struktury** - jsou často založené na zvýrazněných klíčových slovech a jejich kolokacích; občas jde o rozsáhlejší kolokační

³ Greenbaum^[3] uvádí, že 20 000 – 30 000 slov představuje dostatečný materiál pro analýzu, VZ *Bank of England* obsahuje 23 476 slov.

struktury z důvodu jejich významové závažnosti; jejich úkolem je vyjadřovat hlavní kroky organizace obsahové struktury.

Původní práce⁴ obsahuje také tři přílohy, které z důvodu jejich rozsahu nejsou v tomto článku uvedeny. Příloha č. 1 uvádí plné znění textu Zprávy auditorů VZ *Bank of England* v anglickém znění a český text Zprávy auditorů společnosti Povodí Labe. Tyto texty jsou uvedeny pro jejich srovnání a gramaticko – lexikální strukturu. I když jde o dvě naprosto odlišné společnosti, typické formulace obsahové struktury textu jsou až na určité výjimky, jako např. názvy, odpovídající. Příloha č. 2 zahrnuje výrazy účetní závěrky českých VZ, které jsou dané Sbírkou zákonů z roku 1996. Ke všem výrazům jsou uvedeny anglické ekvivalenty.

Příloha č. 3 obsahuje samostatný dokument *Anglicko-český výkladový slovník výročních zpráv* sestavený na základě slov a slovních spojení použitých ve VZ, a to těch, které jsou typické pro VZ a z nichž se některé poměrně zřídka vyskytují v jiném anglicko-českém obchodním slovníku. Na druhé straně se setkáme i se slovy obecnými (*year*), které jsou však klíčovými slovy VZ, slovy významově nezastupitelnými. Proto jsou ve slovníku uvedeny.

2. Stručný manuál výročních zpráv

Při psaní výroční zprávy musí autor dodržovat několik pravidel. K psaní musí přistupovat vždy objektivně a popsat předložené finanční informace co nejpřesněji a jednoznačně. Na vytvoření VZ jsou nutné minimálně tři měsíce (shromáždění informací, fotografií, získání údajů do finanční závěrky, napsání zprávy a její upravení). Je třeba mít také dostatek času na vytištění zprávy a její rozeslání akcionářům, zpravidla měsíc před výroční schůzí. V našich podmínkách končí finanční rok kalendářně, tzn. k 31. prosinci a výroční schůze se obvykle koná začátkem června.

Výroční zpráva je svěbytný útvar, což se projevuje i v její grafické úpravě, která vytváří první „vizi“ dobrého jména společnosti. Je územ, že zpráva se tiskne ve formátu A4 na dobrém kvalitním papíře. Charakter písma je Times Roman, Helvetica či Optima. Celý text je psán písmem o velikosti 9 – 10. Hlavní názvy kapitol jsou psány černým nebo modrým písmem o velikosti 12 – 16. Nadpisy podkapitol a pododdílů jsou menší 9 – 12. K odlišení významových celků však slouží kromě velikosti písma i další výrazové prostředky. Patří mezi ně typ písma (tučné nebo kurzíva), barva písma (charakteristické barvy jsou černá, modrá a šedivá), číslice (arabské a malé římské číslice) nebo jiné grafické symboly (např. plná kolečka). Při grafické úpravě je třeba také dbát na kapitalizaci (názvů jednotlivých kapitol, názvů vládních orgánů, oddělení, funkcí členů společnosti, dokumentů a zákonů) a na důsledné dodržování interpunkce (čárky, středníku, dvojtečky a kulatých závorek pro první použití zkratky nebo negativních finančních údajů) zejména tam, kde sémantické vazby nejsou explicitně vyjádřeny prostředky textové koheze.

Rozsah výroční zprávy závisí na velikosti společnosti a rozsah jednotlivých částí pak na prioritách společnosti. Z hlediska skladby by VZ měla obsahovat následující části v tomto pořadí: 1/ Contents, 2/ Governor's Foreword (Chairman's Statement), 3/

⁴ Autorčina disertační práce pojednávala právě o lingvisticko-stylistickém rozboru VZ.

Operational Reviews, 4/ The Board of Directors, 5/ Directors' Report, 6/ Report of the Auditors, 7/ Financial Statements, 8/ Notes to the Financial Statements.

Poznámka: U částí 3/ a 4/ je také možné opačné řazení, podobně i část *Report of the Auditors* lze zařadit až na konec VZ.

Svébytnost VZ *Bank of England* se také projevuje v odlišnosti skladby VZ od běžných zpráv. VZ se totiž skládá z několika zpráv (*Chairman's Statement, Directors' Report* a *Report of the Auditors*), které si uchovávají typickou skladbu zprávy (název, úvod, pozadí, fakta, závěr, popř. doporučení). VZ ale obsahuje i další oddíly, které vytvářejí jakési pozadí, fakta a dodatečné vysvětlení k těmto třem zprávám.

Je třeba si také uvědomit, že obligatorní části vytvářejí dva odlišné svébytné celky: **ideově – propagační** zahrnující *Contents, Governor's Foreword (Chairman's Statement), Operational Reviews, The Board of Directors* a **analyticko – ekonomický** zahrnující *Directors' Report, Report of the Auditors, Financial Statements, Notes to the Financial Statements*. Posláním prvního celku je propagovat cíle a činnost společnosti ve prospěch veřejného blaha a funkcí druhého je analyzovat, popisovat, vysvětlovat a prezentovat výsledky tohoto hospodaření. Ideově – propagační část by měla mít ráz narativní, analyticko – ekonomická naopak ráz faktický a výkladový.

Stručné seznámení s jednotlivými částmi a některé jejich typické formulace

Obsahová část (Contents) je východiskem celé VZ a zahrnuje jednotlivé názvy kapitol, které se skládají maximálně z 5 – 7 slov.

Úvodní slovo předsedy (Chairman's Statement) je jakýmsi propagačním Úvodním slovem, ve kterém předseda společnosti má shrnout výsledky, aktivity hospodaření společnosti na mezinárodní a domácí scéně v posloupnosti jejich prioritního pořadí a srovnat je s předešlým finančním obdobím (*the company's financial year closed in December with . . . , the company remains closely involved in preparations for . . . , the company is intensively working on . . . , the company has also been playing an active part in the development of . . . through . . . , work on . . . has progressed during the year*). V závěru Úvodního slova je územ poděkovat zaměstnancům za jejich loajalitu a obětavou práci (*I would like to record my thanks to . . .*) a vyjádřit očekávání splnění vytyčeného cíle (*I have every confidence we will achieve our challenging objectives we have been set*).

Provozní zpráva (Operational Reviews) je částí nejobsažnější, neboť zaujímá celou jednu třetinu textu. Jejím úkolem je stručně nastínit hlavní cíle společnosti (*The Company's Core Purposes*), zpravidla jsou realizované infinitivními konstrukcemi) pro uplynulé finanční období a jejich prognózu v příštím roce. Dále je třeba popsat realizování těchto cílů jednotlivými odděleními banky v jejich prioritním pořadí, jejich hlavních cílů, aktivit a popsat zaměstnaneckou strukturu (*The Company's Core Purposes are . . . to . . . , the Division collects, processes, publishes, also plays an active part in . . . , the Division's main task*

is . . . , the Division works closely with . . . , the Division employs . . .). V této části je také možné uvést grafy, zejména grafy koláčové z důvodu průhlednosti hospodaření společnosti.

V části o představenstvu (*The Board of the Directors*) je třeba stručně charakterizovat nejvyšší vedení, jeho složení a pravomoci z hlediska hierarchie. Zpravidla se zde uvádějí černobílé fotografie členů vedení společnosti s jejich jmény

a funkcemi (*the Board of Directors consists of . . . , is responsible for . . . , setting, ensuring . . . , the Board acts as . . . , has delegated powers to . . .*).

Ve **Zprávě představenstva (Directors' Report)** je úkolem seznámit s formou prezentování finanční závěrky, popisem finančních výsledků, jejich srovnáním a odpovědností představenstva za účetní závěrku (*the Board of Directors present the financial statements . . . as far as is appropriate to . . . , the company's financial statements for the year ended 31 December 2000 are given on pages . . . and show the profit . . . of . . . CZK compared with . . . CZK in 1999, the Board of Directors is responsible for ensuring these financial statements, on the basis set out in . . . , present fairly the state of affairs and of the profit for the year to that date*).

Ve **Zprávě auditorů (Report of the Auditors)** je třeba informovat o ověření finanční závěrky a zhodnotit prezentaci informací ve finanční závěrce. Jde o velmi specifický útvar, který má hodně společného s právníkem jazykem a svými formulacemi si je podobný v anglickém i českém jazyce, proto uvádíme text v obou jazycích v plném znění v

Příloze č. 1.

Ve **Finanční závěrce (Financial Statements)** je nutné podat přehled hlavních číselných položek výkazů zisků a ztrát, účetní rozvahy a oběhového toku peněz společnosti. Tyto informace je důležité uvádět v tabulkách, které obsahují název položky, číselné údaje uvedené v CZK spolu s číslovkou řádovou (v tis. nebo v mil.) za uplynulý a předešlý finanční rok. Plné znění stanovené českou Sbírkou zákonů je uvedeno s anglickými ekvivalenty v Příloze č. 2.

V **Dodacích k finanční závěrce (Notes to the Financial Statements)**, zaujímá zpravidla jednu čtvrtinu textu VZ, je třeba charakterizovat a vysvětlit jednotlivé položky, často s jejich číselnými údaji v tabulkách, dále se musí uvést účetní zásady, podle kterých byla finanční závěrka zpracována, odměňování členů představenstva a datum schválení účetní závěrky představenstvem. Uvádějí se pouze typické formulace účetních zásad, neboť většina typických výrazů ostatních částí se pojí s jednotlivými položkami finanční závěrky. (*Accounting policies: . . . financial statements have been prepared so as to present fairly the state of affairs . . . , the accounting policies set out below have been applied consistently, Treasury and other eligible bills are stated at cost plus accrued interest, the company's properties are stated at a professional valuation as at 28 February 1997, portfolio of company advances, foreign currency liabilities intended to hedge assets, commitments on behalf of HM Treasury in foreign currencies, the Company is concerned in . . .*).

V závěru lze zásady psaní výročních zpráv shrnout následovně:

Text výroční zprávy musí být věcně správný, bez mezer, účelně formulovaný, ale i formálně dokonalý. Autor textu VZ musí být obvykle v pozadí, musí být neosobní, institucionální (vyjma Úvodního slova, kde v závěru předseda děkuje zaměstnancům). Neosobnosti vyjadřování lze dosáhnout i distribucí trpných tvarů bez explicitního vyjádření a uplatnění indikativu ve formě oznamovacích vět.

Další zásadou je úsilí po explicitním a jednoznačném vyjádření, jehož lze dosáhnout spojovacími prostředky (*which, so that, in so far as, as a result . . .*), opakováním lexikálních jednotek, zpravidla abstraktních podstatných jmen (*the company, the division*), souvětími složenými z kondenzovaných vět (*the company seeks to achieve*

this through supervising. . .), vsuvkovými větami (the financial statements on pages 60 to 81 present fairly, on the basis referred to above, the state of affairs . . .), hojnými postmodifikacemi (as a result, the banking department's financial statements disclose less detail of the constituent elements of the profit and loss account, particularly of interest and expense and any provisions for bad and doubtful debts . . .), ustálenými spojeními s klíčovými slovy (viz Přílohy č. 1, 2, 3), právníckými výrazy, které se musí dodržovat při psaní obchodních zpráv jako je Zpráva představenstva, auditora či účetní zásady, které jsou uvedeny v Dodatcích (as applicable to, so as to follow, as far as is appropriate for . . . , in accordance with section 255 of, and Part 1 of Schedule 9 to the Companies Act 1985 . . .).

Správnosti vyjadřování lze také dosáhnout i výběrem správných forem sloves. V ideově – propagační části je třeba používat více sloves dynamických (continue, support, achieve,

make . . .), v analyticko – ekonomické pak spíše sloves nedynamických (include, have, state . . .) a modálního slovesa may.

Text VZ se musí vyznačovat i úsilím po stereotypním úsporném vyjadřování. Důkazem je používání zkratk, řadových číslovek ve finanční závěrce a omezená slovní zásoba.

Z hlediska sociorétorického by text VZ měl obsahovat pouze kladné kolokace s klíčovými slovy (to deepen analysis and understanding of market developments . . . , efficient management . . . , low inflation . . .), což přispívá k celkovému kladnému charakteru VZ, neboť jedním z komunikativních cílů VZ je předložit akcionářům zejména pozitivní údaje o hospodaření společnosti.

Uvedené zásady je nutné mít při psaní VZ stále na paměti, aby prezentace výsledků finanční závěrky a její předložení akcionářům bylo úspěšné.

3. Závěr

Na základě analýzy jednotlivých částí a selektivní lingvisticko – stylistické analýzy textu VZ Bank of England byl vytvořen stručný manuál výročních zpráv, který by mohl být společně s Přílohami č. 1, 2 a 3 vydán jako manuál pro psaní českých VZ v anglickém jazyce. Manuál by měl pomoci lingvistům a překladatelům VZ a společností tak umožnit zvýšit jejich jazykovou prezentaci hospodářských výsledků firmy na mezinárodní scéně.

Analýzu textu VZ Bank of England a jejich jednotlivých částí lze využít ve vyučování obchodní angličtiny, především pak v následujících oblastech: *genre-analysis, teaching Business English lexis, grammar structures a writing*.

Anglicko-český výkladový slovník VZ by mohl obohatit dosavadní škálu slovníků obchodního zaměření svým úzkým profilem specificky odborných termínů. Přínosem slovníku je výklad daného slova či kolokace v obou jazycích a jeho/její zapojení do kontextu, což je pro českého uživatele výhodou, neboť lze přesněji a snadněji pochopit význam slova a zároveň jeho postavení ve větě.

Použitá literatura:

- (1) Annual Report of Komerční Banka for 1996. (1996), Praha.
- (2) Bank of England Report and Accounts 1997. (1997), London.
- (3) Greenbaum, S. (1991), The Development of the International Corpus of English, London: Longman.
- (4) Henry, A. - Roseberry, R. (2001), A Narrow - Angled Corpus Analysis of Moves and Strategies of the Genre: Letter of Application. In: ESP, Vol. 20, No. 2, USA: Pergamon, pp. 153 - 154.
- (5) Mann, W. C. - Thompson, S. A. (1992), Discourse Description, Diverse Linguistic Analyses of a Fund - Raising Text, Amsterdam/ Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- (6) National Westminster Life Assurance Limited Report and Accounts 1994. (1994), Poole.

Summary:

The article familiarizes with the results of 5-year research on linguistic-stylistic analysis of annual reports, particularly with the analysis of a model annual report – Bank of England. The main outcome of the research is the synoptic rules for writing Czech annual reports in English. The research itself then showed a necessary connection between English teaching skills and content knowledge.

Kontakt:

Mgr. Blanka Klímová, M.A., Ph.D.
Katedra aplikované lingvistiky
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Václav Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové
tel.: 495061256, e-mail: blanka.klimova@uhk.cz

MNOHOČETNÝ VÝZNAM OUTDOOROVÝCH AKTIVIT

Jaroslava Kubátová

Klíčová slova:

outdoorové aktivity - podnikové vzdělávání - cestovní ruch - lanová dráha

Tento text poukazuje na několik významných oblastí, v nichž zesiluje význam outdoorových aktivit. Nejprve objasňuje samotný pojem outdoorová aktivita. Následně analyzuje místo outdoorových aktivit v oblasti podnikového vzdělávání, podnikatelských příležitostí a cestovního ruchu. Na základě výzkumu účastníků, kteří prošli konkrétním outdoorovým programem, dokládá jeho význam na úrovni rozvoje skupiny a jednotlivce.

1. Podstata outdoorových aktivit

Ažkoli nabídka outdoorových aktivit i poptávka po nich všeobecně vzrůstá a ani Česká republika není v tomto směru výjimkou, neexistuje v této oblasti zcela ustálené názvosloví.⁵ Nejobecnějším pojmem je *outdoor activities*, pod nímž si lze představit aktivity spojené s pobytem v přírodě. Ty mohou být provozovány s cílem rekreace, ale také s cílem vzdělávacím, pak se často mluví o *outdoor training*.

Outdoor training, nebo také *adventure education* (též *adventure program*) jsou metody, které se v poslední době stále více využívají v podnikovém vzdělávání. V těchto tréninkových programech účastníci řeší věci, které zdánlivě nemají s jejich pracovními problémy nic společného. Přitom si v nich mimoděk osvojují činnosti, které posléze v práci používají a které mohou výrazně ovlivnit výkonnost jednotlivců i pracovních skupin. Kvalitní outdoorové programy vycházejí z metod zážitkové pedagogiky a plně využívají všech možností hry.

2. Pozice outdoorových programů na trhu

Outdoorové programy s dobrodružnými prvky mají dlouhou historii. V roce 1941 byla ve Velké Británii založena mezinárodní vzdělávací a výchovná organizace *Outward Bound*, jejíž pedagogická metoda se opírá o silný autentický zážitek v důsledku překonávání přírodních překážek i sebe sama. Dnes tato organizace působí ve čtyřiceti zemích světa včetně České republiky.³

Zájem o outdoorové programy trvale vzrůstá. Mezi nejpožadovanější patří lanové aktivity a překonávání jiných překážek, horolezecké stěny, trekking, horská cykloturistika a caving (jeskyňářství). Vzrůst poptávky po outdoorových aktivitách souvisí s mnoha socio-ekonomickými faktory. V posledním desetiletí mnozí lidé v ekonomicky vyspělých zemích disponují větším množstvím volného času a staví ho na přední místa hodnotových žebříčků. Zároveň však kladou větší důraz na zdravý životní styl, usilují o kvalitní životní prostředí a nenarušenou přírodu a touží po autentických zážitcích, za jejichž zprostředkování jsou ochotni platit nemalé částky. Skutečnost, že tyto aktivity mají také vzdělávací efekt a dochází při nich k osobnostnímu růstu, umocňuje poptávku.⁴ V USA, kde je „překonávání překážek“ módní záležitostí, činí odhadovaný roční obrát odvětví dobrodružných outdoorových aktivit 100 mld USD a typickou účastnicí je 47letá žena.² V Evropě, kde oblība

outdooru stoupá zejména v posledních pěti letech, činí celkový roční obrát této oblasti v přepočtu zhruba miliardu korun.⁸

2.1 Perspektiva podnikání v oblasti outdoorových aktivit

Podnikání v oblasti outdoorových aktivit a v navazujících oblastech je považováno za velmi perspektivní.⁷ Na současném trhu se objevuje nový typ spotřebitele: dobře situovaný člověk středního věku, který se rozhoduje pročistit svůj život. Upouští od okázalé spotřeby a naopak vyhledává nehmotné entity ve formě hlubokých prožitků. Má pocit, že vlastní více věcí, než potřebuje, a proto se jich zbavuje. Z tohoto důvodu se pro tento spotřebitelský segment užívá označení *odhazovači*. Odhazovači nemají potřebu stavět na odiv svůj hmotný majetek, ale naopak ochotně investují do vzdělání, zdravotní péče a jiných sociálních statků. Namísto majetku sbírají zážitky a často je také ve formě darů dopřávají svým rodinám a přátelům. Touhu po zážitcích velmi dobře uspokojují dobrodružné dovolené a nové sporty. Podle citované studie je tento segment tak vlivný, že může významně změnit strukturu poptávky v rozvinutých ekonomikách, a představuje tak velkou výzvu pro podnikatele a prodejce.

3. Vztah outdoorových aktivit a cestovního ruchu. Potenciál České republiky.

Jak vyplývá z výše uvedeného, outdoorové aktivity se odehrávají v přírodě a jsou tedy úzce spjatý s cestovním ruchem. Cestovní ruch je svou podstatou předurčen k tomu, aby uspokojoval touhu člověka po poznání a nových zážitcích. Česká republika má ideální podmínky pro řadu moderních produktů cestovního ruchu, včetně dobrodružných aktivit, jako jsou extrémní sporty a programy, které nabízejí neobvyklé originální výzvy. Pro rok 2003 bylo Českou centrálou cestovního ruchu vyhlášeno jako nosné téma *Aktivní turistika / Sport v Čechách*. Českým lídrem na trhu *adventure program* je nesporně Outward Bound – Česká Cesta, s.r.o., která navazuje na zkušenosti Prázdninové školy Lipnice, jež vznikla již v roce 1977. Od roku 1996 spolupracuje s více než stovkou českých i zahraničních firem a jejími kurzy prošly desetitisíce účastníků.⁹ Akce, pořádané těmito dvěma organizacemi, jsou ceněny na mezinárodní úrovni. Důvodem je obzvláště propracovaná dramaturgie programů. Outdoorové aktivity jsou totiž často postaveny pouze na mimořádném fyzickém výkonu. Česká Cesta staví na celostním přístupu k zážitkovému vzdělávání a kombinuje aktivity fyzické, sociální, kreativní a emoční.⁶

4. Lanové dráhy

Z nabídky *adventure programs*, které nabízejí příležitosti k rekreaci, vzdělávání a osobnostnímu i profesnímu růstu, se v posledních letech těší zájmu zejména lanové dráhy. Lanové dráhy jsou tvořeny soustavou překážek, jež účastníci překonávají, a podle toho, v jaké výšce se tyto překážky nacházejí, rozlišujeme nízké lanové překážky a vysoké lanové překážky. Protože překonání těchto překážek je velkou výzvou pro účastníky, používá se pro tyto programy též souhrnné označení *challenge courses*. Vzrůst jejich obliby je spjat s domněnkou, že významně pozitivně ovlivňují motivaci zaměstnanců, jejich vzájemné vztahy, působí na zvýšení produktivity práce a zlepšují výkon celých pracovních týmů. Je však třeba říci, že dosud nebyl nalezen spolehlivý způsob, který by empiricky měřil přínosy *challenge course*.¹ Řada výzkumů se proto opírá zejména o výpovědi samotných účastníků.

V roce 2000 bylo otevřeno lanové centrum PROUD (Projekt Outdoor) v Olomouci.¹⁰ Jeho partnery jsou mj. Město Olomouc a Katedra rekreologie FTK UP Olomouc. Základ tohoto centra osobnostně sociálního rozvoje tvoří systém dvaceti neobvyklých lanových překážek. PROUD organizuje programy s nejrůznějším zaměřením od rekreačních až k profesně vzdělávacím.

5. Zážiteková výuka v lanovém centru PROUD v Olomouci

Lanové centrum PROUD jsme navštívili se skupinou 16 studentů oboru cizí jazyk – aplikovaná ekonomie v rámci kurzu personální management 16.10.2002. Prvním cílem této akce bylo umožnit studentům poznat v praxi jednu z outdoorových aktivit užívanou v podnikovém vzdělávání. Druhým cílem bylo provedení výzkumu chování účastníků na místě a následného hodnocení přínosu programu. Výzkum byl proveden na relativně malé skupině osob v prostorově omezené situaci a neměl ambici výběrového šetření reprezentativního typu. Během programu jsem prováděla zúčastněné zjevné pozorování. Hodnocení zážitku bylo následně zkoumáno prostřednictvím dotazníku s deseti otevřenými otázkami.

5.1 Výsledky výzkumu účastníků

Šestnáct studentů, kteří program absolvovali, bylo určitým „tvrdým jádrem“, které zbylo ze skupiny 57 studentů, jimž byla účast nabídnuta. Pouze někteří ze studentů se blíže vzájemně znali. Přestože již předem tušili, že půjde o určité dobrodružství, po příchodu na místo byla u mnohých znát nervozita a nejistota. Po absolvování úvodních iniciativních her, kdy byla nutná vzájemná kooperace a pro dosažení cíle bylo nezbytné se vzájemně dotýkat (nosit), viditelně opadly bariéry ve vzájemných vztazích. Po příchodu na vysokou lanovou dráhu bylo z chování většiny zúčastněných znát, že mají strach. Postupně však, také díky podpoře kolektivu, všichni překážky zdolávali a s postupujícím časem bylo chování skupiny doslova euforické. Studenti, kteří prošli tímto společným zážitkem, jsou ve výuce otevřenější, bezprostřednější, vzájemný vztah učitel – žák bych označila jako partnerský.

Z celkem 17 rozdaných dotazníků se jich do doby zpracování vrátilo 12. S největším zjednodušením lze říci, že 11 zúčastněných hodnotilo zážitek pozitivně a jeden neutrálně. Zážitek z lanového centra byl hodnocen výrazy jako *úžasný, příjemný, nádherný, silný, perfektní, nová zkušenost, zábavný*.

Na otázku *Co jste prožívali na místě?* odpovídali účastníci např. *adrenalinové vzrušení, strach a následné uvolnění, pocit kolegiality, vztek, že něco nejde a následně radost, výzvu*.

Další dotaz zjišťoval následné hodnocení zážitku. Zde padly odpovědi jako: *zadostiučinění ze zvládnutých překážek, radost z vítězství nad strachem, pocit upevnění mezilidských vztahů, pocit uspokojení ze sebe sama*.

Nejzajímavější odpovědi vyvolala otázka *Posunula vás někam zkušenost z lanového centra, ovlivnila vás, formovala či změnila?* Například: *Naučila jsem se, že největší překážkou obvykle není nic jiného než mozek, a že s pozitivním přístupem lze zvládnout netušené. / Uvědomovat si vlastní strach, ale nemít strach ze strachu. / Poznala jsem své psychické a fyzické projevy strachu a jak je ovládnout. Také jsem poznala, jak mi pomáhá okolí. / Uvědomila jsem si, že nic není tak strašné, jak se zdá a že se člověk nejvíce bojí toho, co nezná. Když se do toho ale pustí, zjistí, že obavy nebyly zapotřebí.*

Změny v kolektivu, který prošel programem, byly nejčastěji označeny jako *pocit sblížení, poznání a větší vzájemné otevřenosti*. Kromě jedné výjimky všichni zúčastnění také vyjádřili přesvědčení, že taková outdoorová aktivita má své místo v systému řízení lidských zdrojů, právě díky pozitivnímu vlivu na mezilidské vztahy. Všechna výše uvedená hodnocení byla také označena za přednost programu. Naopak jako nedostatky programu označili dotázaní nejčastěji vysokou cenu programu a to, že programu se nemohou účastnit lidé s určitými zdravotními či fyzickými omezeními. Většina účastníků hodlá návštěvu lanového centra zopakovat se svými známými a všichni účastníci tento program doporučili mnoha (4–20) dalším osobám.

Závěr

Přestože pozice outdoorových aktivit v podnikovém vzdělávání v České republice není narozdíl od mnoha zemí dosud pevná, existuje i u nás relativně silný segment trhu, který zvyšuje poptávku po outdoorových programech. Podnikání v oblasti outdoorových aktivit má velkou perspektivu. Česká republika má potenciál pro rozvoj adventure programs v rámci cestovního ruchu, což je navíc potvrzeno vyhlášením roku 2003 za rok aktivní turistiky a sportu v Čechách. Příkladem podnikatelského subjektu v oblasti outdoor je lanové centrum PROUD v Olomouci. Program tohoto centra jsme absolvovali jako zážitkovou výuku v rámci kurzu personální management. Výzkum účastníků doložil, že účast na challenge course přináší silné prožitky, které jsou cestou k intenzivnímu sebezpoznání, osobnostnímu růstu a pozitivně ovlivňují vztahy uvnitř kolektivu.

Použitá literatura:

- (1) Attarian, A., Holden, G.T.: The literature and research on challenge courses: An annotated bibliography. North Carolina State University, Raleigh, 2001.
- (2) Bly, L.: You go, girls women – only groups are happily migrating toward adventure travel. USA Today, February 23, 2001. s.1D.
- (3) Bulletin Outward Bound Česká Cesta 1/podzim 2002, s.2.
- (4) Cordell, H.K. et al.: Outdoor recreation in American life: A national assessment of demand and supply trends. Sagamore, Champaign, 1999.
- (5) Hanuš, R.: Vyznáte se v outdoor programech? Moderní řízení 4/2002, s.54-56.
- (6) Martin, A., Leberman, S., Neill, S.: Dramaturgy as a method for experiential program design. The Journal of Experiential Education, Spring 2002, s. 196-206.
- (7) Quelch, J.: Příliš mnoho věcí. Ekonom 51/2001, s.2.
- (8) Skoč a budeš silnější. Týden 29/2002, s.38-41.
- (9) www.ceskacesta.cz, 6.12.2001.
- (10) www.lanovecentrum.cz., 27.12.2002.

Summary:

This paper argues about several important spheres where the importance of outdoor activities increases. At first it explains the term "outdoor activity". Then it analyses the relationship between outdoor activities and management training, business opportunities

and tourism. On the basis of a research, which was done with the participants of certain outdoor program, it declares its importance for the team and individual development.

Kontakt:

Ing. Jaroslava Kubátová, Ph.D.
Kabinet aplikované ekonomie
Filozofická Fakulta Univerzity Palackého
Křížkovského 12, 771 80 Olomouc
tel.: 585 63 33 17, e-mail: kubatovj@seznam.cz

REGIONÁLNÍ ROZVOJ A DOPRAVNÍ INFRASTRUKTURA

Zbyněk Kuna

Klíčová slova:

region - regionální rozvoj – doprava - letecká doprava – letiště - východní Čechy

Úvod

K obvyklým cílům vlád patří snaha po vyrovnaném rozvoji jednotlivých oblastí země. S výrazně „ostrovním“ charakterem ekonomiky se setkáváme jen v rozvojových zemích, kde kontrasty mezi regiony jsou značné. V případě rozvinutých zemí mají regionální diference „subtilnější“ podobu, i tak lze uvést viditelnější příklad Itálie s průmyslovým severem a relativně zaostalým jihem. Podobná situace panovala i v bývalé Jugoslávii, kde se lze zmínit o vyspělém Slovinsku v kontrastu s většinou ostatních svazových republik.

Evropská unie podporuje v členských zemích rozvoj zaostávajících a hendikepovaných oblastí a v dlouhodobém rámci můžeme očekávat postupné ekonomické vyrovnávání. Půjde však i o to, v jaké míře budeme schopni tuto pomoc využít.

V uplynulé dekádě vzniklo v České republice více než 60 průmyslových zón, zájem zahraničních investorů o regiony je však znatelně diferencovaný. Obecně lze uvést, že trvalý zájem je o Prahu a blízké okolí středních Čech (včetně Mladoboleslavska a Kolínska s výrobou automobilů), o Plzeňsko (s průmyslovou zónou „Borská pole“), některé oblasti Moravy a také východní Čechy. V návaznosti na připravovanou rychlodráhu Praha (centrum) – Ruzyně – Kladno vzroste v dohledné době též zajímavost středočeského Kladna, dnes zápolícího s vysokou nezaměstnaností.

Východní Čechy získaly na atraktivnosti pro zahraniční investory především díky uvolnění civilního provozu na vojenském letišti v Pardubicích v roce 1995. Průmyslová zóna „Staré Čivice“ u Pardubic získala v roce 2002 dokonce ocenění „Nejlepší průmyslová zóna roku“, kterou vyhlásilo Ministerstvo průmyslu a CechInvest. Pardubice tak získaly ocenění za nejkompaktněji připravenou zónu v ČR.

Východočeské „trojměstí“ a dopravní infrastruktura

Rozvoj regionů je podmíněn, mimo jiné, kvalitní dopravní infrastrukturou. V případě trojměstí Hradec Králové – Pardubice – Chrudim lze hovořit o značném potenciálu, i když výhled do budoucna není jednoznačný. Rozvoj zejména Pardubic v závěru 19. a ve 20. století ve značné míře souvisel s výstavbou hlavního železničního tahu. Nyní se situace může opakovat na kvalitativně vyšší úrovni. Z dopravní křižovatky při využití letecké, železniční, silniční i vodní dopravy by přitom těžil Pardubický i Královéhradecký kraj.

Z hlediska významnějších zahraničních investorů dnes k základním požadovaným atributům regionů patří fungující letiště a dálnice. V ČR slouží mezinárodní letecké dopravě zatím 5 letišť: Praha - Ruzyně, Brno - Tuřany, Ostrava - Mošnov, Karlovy Vary - Olšovská Vrata a Pardubice - East Bohemian Airport. Současný smíšený vojensko - civilní provoz na armádní letecké základně v Pardubicích je zřejmě optimální variantou, neboť četnost pohybů nevojenských letadel je dosud příliš nízká

a nepostačuje k možnosti samofinancování v případě osamostatnění. Zbývá čtyři letiště patří České správě letišť, přičemž ze zisku Ruzyně jsou hrazeny ztráty ostatních vzdušných přístavů. Přes podstatně hustší letecký provoz v Brně a Ostravě, ve srovnání s Pardubicemi a Karlovými Vary, nejsou ani tato dvě moravská letiště prozatím schopna přežít bez dotací. (Letiště Tuřany bylo v roce 2002 pronajato soukromé firmě). Srovnání leteckého provozu na českých letištích přináší tabulka č.1. K té lze doplnit, že civilní sektor letišť v Pardubicích v roce 2002 odbavil na 7000 cestujících ve srovnání s 2000 v roce 2001. V uplynulém roce tak byl překročen i rekordní rok 2000 s 6000 pasažéry.

Pokud se naplní avizovaný záměr Armády ČR opustit pardubickou základnu, bude to pro oblast východních Čech hodně nepříjemná záležitost. Vyloučí se tak i možnost úspěchu v tendru NATO. Náklady na provoz civilního sektoru by přitom vzrostly o cca 30 milionů Kč za rok. A tato částka přesahuje dotační možnosti pardubického magistrátu. (Je však pravděpodobné, že i po případném opuštění vojskem bude letiště sloužit jako záložní a armáda by se na jeho údržbě nějakou sumou podílela). Přesto jsou zde, podle mého názoru, určité možnosti, jak letiště udržet. Podle předběžných odhadů by k ziskovosti mohlo vést zhruba v průměru šest komerčních letů denně dopravními letadly. V současné době je to nepředstavitelná četnost pohybů letadel, přesto není nereálná, a to zejména ve spojitosti se vstupem do EU, kdy se ČR stane skutečným srdcem Evropy. Od roku 1997, kdy byla v rámci EU deregulována letecká doprava (s možností i tzv. kobotáže v rámci jiné členské země), začal rozvoj tzv. nízkonákladových aerolinií, jež zejména v posledních dvou letech zaznamenávají skutečnou expanzi. Některé z těchto aerolinií již provozují své lety i do Prahy.

Diskontní aerolinie, díky přísné kontrole nákladů a jednodušším službám nabízejí tarify srovnatelné s pozemní dopravou a často i levnější. Pro svůj rozvoj vyhledávají vedlejší letiště ať už s ohledem na nižší letištní sazby, tak i z důvodu získání výhodných časů pro start a přistání i v době provozní špičky, které na hlavních letištích již bývají obsazeny. Dalším pozitivem „venkovských“ letišť je i rychlost odbavení. Vzhledem k postupné přeplněnosti Ruzyně je otázkou času, kdy vyvstane požadavek druhého Praze blízkého letiště. (Situace v Praze se ovšem zlepšila výstavbou nového terminálu do roku 2005 a následnou stavbou další vzletové a přistávací dráhy). Konečně již vloni zjara projevila zájem o koupi areálu „Boží Dar“ opuštěné vojenské základny v Milovicích irská firma Tara Aerospace, vlastněná firmou Ryanair, nejdynamičtěji se rozvíjející nízkonákladovou leteckou společností v Evropě, jež má, prozatím, své základny na letištích Dublin, Londýn-Stansted, Brusel-Charleroi, Frankfurt-Hahn a Milán-Bergamo. Irové slibují investice ve výši 1,3 mld Kč, letecký terminál a v jeho návaznosti logistický a obchodní park a 5000 pracovních míst, jež by měla vzniknout do deseti let. Důvod zájmu lze hledat v relativně levném pořízení základny v perspektivně zajímavém středoevropském prostoru s možností silné konkurence aeroliniím směřujícím na „drahou“ (z hlediska letištních poplatků) Ruzyni a zároveň vytvoření dopravního uzlu pro přestupující cestující v rámci rozšířené EU. Vzhledem k celkové zchátralosti milovického objektu, včetně dlouhodobě nepoužívané vzletové a přistávací dráhy, by vhodnou a vcelku reálnou alternativou mohlo být letiště v Pardubicích. Přes větší vzdálenost od Prahy má při poloze více ke středu republiky výhodu moravského zájmu a před dokončením je i I. železniční koridor, díky němuž, s použitím nových italských souprav „Pandolino“, se podstatně zkrátí jízdní časy na úseku Berlín - Praha - Pardubice - Brno - Vídeň. Již v současné době je jízdní doba expresů mezi Pardubicemi a Prahou (hlavní nádraží či Holešovice) 65 až 70 minut, po dokončení koridoru cca

v prosinci 2003 budou se soupravami „Pandolino“ (první má být dodána v dubnu 2003) jízdní časy ještě nižší (viz tabulka č.4).

Zatímni provoz „low-cost“ aerolinií do ČR souvisel se značným turistickým zájmem o Prahu, je však třeba připomenout, že letecká doprava je u nás zatím poddimenzovaná a její použití by mělo v časovém horizontu 10 až 20 let výrazně stoupat.

Nízkonákladové aerolinie podpoří mobilitu lidí ve sjednocující se Evropě, zejména mezi hlavními hospodářskými centry navzájem, a dále mezi těmito centry a oblastmi cestovního ruchu. A právě centrální poloha ČR vytváří možnost vybudování letiště, využívaného i pro přestupující cestující v rámci kontinentu. K tomu je nutné dodat, že v postkomunistických zemích je obvykle nekvalitní železniční doprava, nehledě k absenci silničních dálničních tahů, což jen podpoří rozvoj tranzitní dopravy vzduchem mezi východní a západní Evropou přes (například) ČR. Bylo by vhodné, podle mého názoru, kdyby se Pardubický a Královéhradecký magistrát začaly problematikou nízkonákladových aerolinií také zabývat.

K „hendikepům“ pardubického letiště patří zatím nedokončenost „východočeské“ dálnice a nespolehlivost Českých drah (četná a značná zpoždění vlaků). Právě pro problémy s dodržováním jízdního řádu vlakových spojů v ČR by bylo zřejmě nutné zřízení autobusového terminálu v centru Prahy s garancí dopravy na pardubické letiště ke konkrétním odletům. Přijatelné jízdní časy by přitom měla zaručit dálnice a jsme u dalšího problému, který rovněž omezuje rozvoj východních Čech. Dálnice D-11 je prozatím vybudována v úseku 41,5 km (Praha – Poděbrady) a do Hradce Králové chybí 48,1 km. To je dnes nejdůležitější úsek. K němu by se měla připojit i část směřující na polskou hranici (64,8 km) a též rychlostní silnice Hrádek n/N. – Liberec – Hradec Králové – Olomouc – Lipník nad Bečvou. Vhodné napojení na dálnici i rychlostní silnici by měly mít i Pardubice.

Výhoda nově zrekonstruované železniční tratě a komfort moderních italských souprav jsou však natolik výrazné, že by měly prokázat v kombinaci s leteckou dopravou svou výhodnost. Domnívám se, že schůdným řešením by mohla být v klíčové relaci Praha – Pardubice dohoda s ČD o návazné vlakové dopravě. Na jednom z pražských nádraží by mohl vzniknout nástupní terminál, kdy by řekneme 3 až 5 vlaků denně (např. EC vypravované z Prahy) na základě smlouvy s ČD a za zvláštní příplatek k jízdence dopravovaly cestující k odletům do Pardubic. Železnice by přitom musela garantovat přesné jízdní časy, respektive včasnou dopravu k odletům. Tyto vlaky by měly přednost a v případě technické závady či neprůjezdnosti trati by ČD zajistily náhradní autobusovou dopravu leteckých cestujících do Pardubic. Zvláštní příplatek k vlakové jízdence by mohl platit i na autokarový odvoz z pardubického nádraží na letiště, případně, což by mohlo být ještě výhodnější, by vybrané expresy mohly zastavovat i ve Svítkově (letiště je blíž a autobusová doprava by byla nenáročná).

Pokud by nebyla garantována doprava z Prahy na letiště Pardubice, s myšlenkou relativně frekventovaného mezinárodního letiště se lze asi rozloučit, neboť zejména zahraniční služební cestující by neakceptovali současné poměry Českých drah. Je však zároveň pravděpodobné, pokud by si některé aerolinie vybraly East Bohemian Airport jako svou základnu z důvodu alternativního letiště k Ruzyni, postaraly by se i o návaznou autokarovou dopravu (jako příklad lze uvést autobusovou linku SkyEurope z centra Vídně na letiště v Bratislavě).

Vybudování kvalitní silniční sítě by mohlo, v případě letiště v Pardubicích, do určité míry podpořit i rozvoj nákladní letecké dopravy. S nákladními lety již dnes počítají

nejdůležitější investoři v Pardubicích. Letiště občas využívají i nákladní aerolinie zejména z oblasti SNS. Rozvoj nákladní letecké dopravy v Pardubicích však může stěžejí dosáhnout většího rozsahu a bude nejspíš tvořit jen doplněk. Zboží se přepravuje i v nákladových prostorách osobních letadel a zde tedy chybí možnost překládky. (Mimořádně, diskontní aerolinie ve snaze snížit průletové časy na letištích na minimum se obvykle vzdávají přepravy zboží a dopravují tak jen cestující a jejich zavazadla. Navíc, v Ruzyni se v krátké době staví již druhý velkokapacitní cargo terminál).

V posledních cca 25 letech se rychle rozvíjí i noční letecká přeprava expresních zásilek, která si již našla pevné místo i na našem „leteckém nebi“. V Praze denně přistává velkokapacitní nákladní letadlo Boeing 757 společnosti DHL a v provozu jsou i další spoje podobně orientovaných aerolinií. (viz tab.č.6). Hlavními evropskými uzly, kde se slétávají letadla z celého kontinentu i ze zámoří, jsou Kolín nad Rýnem, Brusel, Londýn - Gatwick a některá další. Zásilky se zde překládají do menších letadel a nakonec do automobilů a jsou přepravovány až k zákazníkovi (přeprava dokumentů „až do domu“). Zůstává otázkou, zda některá z firem, nyní využívajících Ruzyni, by nepreferovala Pardubice (možnost nižších letištních sazeb, centrální poloha). Alespoň teoreticky nelze ani v tomto případě pominout možnost vzniku regionálního uzlu, kde by se zásilky mohly překládat do malých letadel, jež by směřovaly např. do části Polska či Slovenska, případně i dál na východ. Vedlejší letiště s nočním provozem mají pro kurýrní aerolinie řadu výhod.

Pardubické letiště je již využíváno podnikatelskou klientelou (aerotaxi) a s hospodářským vzestupem ČR by se měl i tento sektor rozšířit. Určité perspektivy jsou i v dopravě turistů k moři a v letech 1997, 2000 a 2002 bylo v období červen až září možné z Pardubic cestovat do Soluně (Egretta), Burgasu (Hemus Air) a na Mallorku (Fischer Air). I pro rok 2003 CK Fischer prodává zájezdy na Mallorku a nově i na Krétu s odletem z Pardubic. I v rámci aktivního cestovního ruchu se skýtají příležitosti a v jednání je nyní spoj Moskva - Pardubice pro ruskou turistickou klientelu (poptávka po Praze a lázeňství). Určitý zájem o oblast Vysočiny a Orlických hor projevily i britské a nizozemské cestovní kanceláře, kdy by letecké chartery rovněž směřovaly na pardubické letiště. K tomu je vhodné dodat, že ti, kteří využívají vzdušnou dopravu, jsou obvykle ochotni také vynaložit více finančních prostředků za služby spojené s pobytem, nehledě k potřebě diverzifikovat zahraniční cestovní ruch v ČR, nyní jednostranně orientovaný na Prahu, objekty ve správě Unesco a některé lázně.

Možnost provozu pravidelných regionálních linek s letadly s kapacitou 10 až 20 osob je až dlouhodobou perspektivou a lze s ní počítat tak nejdříve za 10 let.

Závěr

Dopravní infrastruktura s mezinárodním letištěm, modernizovanou železniční tratí ležící na ose Berlín-Praha-Vídeň, dálnice a konečně snad i říční cesta do Pardubic vytváří pro trojměstí Hradec Králové-Pardubice-Chrudim významnou konkurenční výhodu, která by měla přispět hospodářskému i kulturnímu rozvoji východních Čech. V případě zrušení East Bohemian Airport nepůjde jistě o katastrofu (zůstane železnice a v budoucnu jistě i dálnice pro spojení s Prahou i Moravou), region se však připraví o mimořádnou šanci stát se jednou z nejdynamičtější se rozvíjejících oblastí střední Evropy.

Samotný dopravní uzel však nestačí. Domnívám se, že ve spolupráci s univerzitami v Pardubicích a Hradci Králové by bylo vhodné iniciovat vznik technologického parku, který v ČR zatím ani není. S ohledem na intelektuální zázemí, blízkost Prahy,

průmyslovou tradici, kulturní vyspělost i možnost stát se dopravní křižovatkou region východních Čech představuje jedno z jeho nejlepších umístění.

O postavení země v nastupující globální ekonomice bude významně spolurozhodovat vzdělání obyvatel a zvládnutí informačních technologií. Ambice ČR by měly směřovat k produkci náročné na výzkum, vývoj a kvalifikaci lidí, nikoliv, jak je tomu často nyní, k činnostem s nižšími vzdělanostními požadavky, jako je spotřební elektronika či montáž zahraničních automobilů. Příklady Irska či Finska mohou být i pro nás inspirací. (A ještě dovětek - 30.1.2003 vláda ČR potvrdila zájem prodat letiště v Milovicích firmě Tara Aerospace. Pokud se transakce uskuteční, letiště by od roku 2005 přednostně sloužilo k přepravě nákladu. V případě úspěchu projektu nelze vyloučit ani osobní terminál).

TAB. č. 1: Počet cestujících na civilních letištích v ČR (2001) podle České správy letišť

Praha: 6 034 703	Brno: 128 583	Ostrava: 124 100	Karlovy Vary: 21 748
------------------	---------------	------------------	----------------------

TAB. č. 2: Nízkonákladové aerolinie (cestující v miliónech)

	1997	1998	1999	2000	2001	Poznámka
Ryanair	4,0	4,9	5,5	7,0	11,1	(+) GoFly je od v.r.2002 součástí easyJet
EasyJet (+)	1,1	1,9	3,7	6,0	7,7	
Go Fly (+)	-	-	1,6	2,8	4,3	
Virgin Express	2,9	3,6	4,1	3,8	2,5	

TAB. č. 3: Nízkonákladové aerolinie létající do ČR (leden 2003)

Společnost	Linky do Prahy z:	Min. tarif včetně tax za obě cesty v Kč (+++)	Frekvence	Linka od roku
easyJet	Londýn Stansted	1750,-	3x denně	1999
	East Midlands	1750,-	1x denně	2002
	Bristol	1750,-	1x denně	2002
	Newcastle	1750,-	1x denně	2003 (++)
Bmibaby	East Midlands	2358,-	1x denně	2002
SkyEurope	Bratislava	2911,-	2x denně(-)	2002
	Poprad	2870,-	3x týdně	2002
Germanwings	Kolín n/Rýnem	1200,-	1x denně	2003 (+)

Pramen: aerolinie (+) od dubna 2003 (++) od srpna 2003 (-) v zimě 5x týdně (+++) při placení přes internet bez poplatků bance

TAB. č. 4: Jízdní časy na železničním úseku Berlín - Praha - Vídeň

Úsek	Před rekonstrukcí	Po rekonstrukci
Praha - Berlín	4 h 54 min	3 h 10 min
Praha - Brno	2 h 56 min	2 h 06 min
Praha - Vídeň	4 h 44 min	3 h 35 min

Pramen: ČD

TAB. č. 5: Příklady jízdních časů z letišť používaných diskontními aeroliniemi do centra

Letiště	Město	Dopravní prostředek	Doba jízdy
Hahn	Frankfurt	autobus	1 h 45 min
Skavsta	Stockholm	autobus	2 h 25 min
Stansted	Londýn	autobus	1 h 45 minut
		vlak	0 h 45 minut

TAB. č. 6: Pravidelné nákladní letecké linky (expresní zásilký) v ČR (leden 2003)

Aerolinie	Linka	Typ	Dny provozu
DHL/EAT	Brusel-Frankfurt-Praha	B-757	denně kromě soboty
UPS/Aba Air	Kolín n/R.-Praha-Bratislava	F-27	pondělí až pátek
TNT/RAF Avia	Londýn Gatwick-Praha	An-26	pondělí až pátek
TNT/Silver Air	Praha-Ostrava	L-410	denně kromě neděle

Pramen: letový řád

Použitá literatura:

- (1) Kuna Z. (2002): Česká ekonomika a Evropská unie, in: Public Administration and Informatics within Public Administration 2002, sborník příspěvků z mezinárodní konference, FES - Univerzita Pardubice, 2002, ISBN80-7194-468-8, str. 129-134.
- (2) Kuna Z. (2002): Změny na evropském trhu, in: sborník příspěvků z konference Doprava v tržních podmínkách, Dopravní fakulta ČVUT, Praha, 2002, ISBN 80-01-325489, str.18-21.

Summary:

Author thinks about regional development and transport infrastructure in the eastern Bohemia with Pardubice airport, main railway line, highway and the Elbe river transport. Pieces of knowledge mentioned in the article result from the solution of the institutional research intention MSM 411100013.

Kontak:

Ing. Zbyněk Kuna
Katedra zemědělské ekonomiky
PEF, Česká zemědělská univerzita
Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 – Suchbát
e-mail: kuna@pef.czu.cz

VYBRANÉ PROBLÉMY VEŘEJNÝCH FINANCÍ NA ÚROVNI KRAJŮ

Alena Maaytová

Klíčová slova:

veřejné finance – samospráva – kraje – reforma veřejných financí – veřejný dluh

Česká republika je demokratickým a unitárním státem.¹⁾ Země je spravována třístupňovým systémem, který tvoří centrální vláda, vyšší územní samosprávné celky (kraje) a základní samosprávné celky - obce.²⁾ Do roku 2000 v praxi fungoval dvoustupňový systém (s volenými zástupci a rozhodovacími pravomocemi): centrální vláda a obce. Mezi nimi existovaly okresní úřady, které v podstatě představovaly decentralizované jednotky centrální vlády.

Veřejná správa prochází v současné době reformou. Koncepce reformy veřejné správy v České republice byla přijata vládním usnesením č. 511 dne 25. května 1999. V souladu s evropským pojetím byla reforma veřejné správy pojata komplexně. Komplexní pojetí znamená, že reforma byla rozdělena do tří fází - reforma územní veřejné správy (vytvoření vyšších územních samosprávných celků - krajů), reforma ústřední státní správy (decentralizace a přibližování veřejné správy občanům, převedení povinností okresních úřadů na samosprávné obce, kraje a ve výjimečných případech i resorty) a reforma dílčích aspektů veřejné správy (zkvalitnění výkonu veřejné správy - u obcí, krajů, i státní správy). Cílem reformy je dosáhnout vyšší míry efektivnosti veřejné správy, která je chápána jako vztah mezi veškerými vynaloženými náklady a kvalitou a kvalitou a kvalitou podmínek uspokojování potřeb demokraticky organizovaného uspořádání společnosti.³⁾

V rámci první fáze probíhající reformy veřejné správy bylo vytvořeno 14 krajů, resp. vyšších územních samosprávných celků (VÚSC),⁴⁾ které oficiálně vznikly k 1. lednu 2001. Od r. 1990 probíhal spor, zda má být vybudována silná vyšší územní samospráva na zemském principu (nejméně 2 země: Morava se Slezskem, Čechy) či slabší na krajském principu. U vyšších celků územní samosprávy platí stejně jako u obcí, čím větší celek, tím je materiálně silnější. Spor krajské a zemské varianty nebyl vyřešen ani rozdělením Československé federace a přijetím nové ústavy. V r. 1937 bylo rozhodnuto vyjít z krajského principu na základě 14 malých krajů (malých proto, že byly menší a slabší než kraje z roku 1960). Vzorem krajů zřízených ústavním zákonem 347/1997 Sb. se stalo krajské zřízení z r. 1949, kdy bylo vytvořeno na území České republiky 13 krajů. Mezi základní důvody změn v územním uspořádání je možno zařadit snahu o vytvoření administrativních kapacit a snahu o demokratické zastoupení na středním stupni veřejné správy. Změny pramenily jak z vnitřních tlaků na naplnění Ústavy, tak

¹⁾ Ústava, čl. 1.²⁾ Ústava, čl. 99 až 105.³⁾ Ročenka HN 2001, Economia, a. s., Praha 2001, str. 204.⁴⁾ Ústavní zákon č. 347/1997 Sb., o vytvoření vyšších územních samosprávných celků, a zákon č. 129/2000 Sb., o krajích (krajské zřízení).

i z potřeby vytvořit důslednější institucionální rámec pro zavádění předvstupních a strukturálních fondů Evropské unie.⁵⁾

Nový model územní veřejné správy vychází z tzv. smíšeného či sloučeného modelu veřejné správy, tzn. orgány samosprávy, vykonávají jak samosprávu, tak státní správu (tzn. existence pouze jedné linie územních orgánů veřejné správy). V této souvislosti došlo v rámci druhé fáze reformy územní veřejné správy ke zrušení 78 okresních úřadů (nikoli ale okresů jako článků územního členění státu) a převodu jejich působnosti na vybrané pověřené obce (celkem 194) či na kraje. Okresní úřady byly formálně zrušeny k 31. prosinci 2002. Přenesení agendy okresů na pověřené obce má pomoci především těm občanům, kteří bydlí daleko od současných okresních měst. Větší počet pověřených obcí by tak měl odstranit mnohé administrativní překážky.⁶⁾

Během roku 2001, byly kraje plně financovány dotacemi ze státního rozpočtu, na kraje byl postupně převáděn majetek státu a spolu s tím i zřizovatelské funkce k organizacím zabezpečujícím obsluhu krajů v oblasti školství, zemědělského školství, kultury, dopravy, zdravotnictví a sociální péče. Kraje převzaly některé povinnosti, které měl dosud stát (např. střední školy, meziměstská doprava, životní prostředí, regionální rozvoj), a které plnily okresní úřady.

Samostatná působnost krajů

V rámci výkonu samostatné působnosti vydává kraj obecně závazné vyhlášky, které musí být v souladu se zákonem. Dozor nad výkonem samosprávy provádí věcně příslušné ministerstvo. V samostatné působnosti pečuje kraj o komplexní územní rozvoj a je povinen jej prokonzultovat s příslušnými obcemi.

Přenesená působnost krajů

Kraje mají poměrně rozsáhlou přenesenou působnost,⁷⁾ která je upravena zákonem č. 132/2000 Sb., o změně a zrušení některých zákonů souvisejících se zákonem o krajích, zákonem o obcích, zákonem o okresních úřadech a zákonem o hlavním městě Praze. Orgány kraje jsou při jejím výkonu podřízeny příslušnému ministerstvu. Dozor nad výkonem provádí věcně příslušná ministerstva a ústřední správní úřady. Kontroluje se soulad nařízení kraje se zákony, usneseními vlády a ostatními právními předpisy.

Fiskální decentralizace (na rozdíl od pouhé dekoncentrace státní správy,) vyžaduje, aby kraje a obce měly určitý stupeň nezávislosti rozhodovacích pravomocí, aby mohly adekvátně plnit své funkce a poskytovat kvalitní veřejné služby, a zároveň aby nesly plnou odpovědnost za své výsledky.⁸⁾ Obce a kraje mají samostatně spravovat a rozhodovat určité zákonem vymezené veřejné záležitosti místního nebo regionálního

⁵⁾ Předvstupní fondy EU, z nichž ČR čerpá, jsou spravovány programy: PHARE pro budování institucí, ISPA pro životní prostředí a dopravu, SAPARD pro zemědělství a rozvoj venkova.

⁶⁾ Mezi pravomoci, které přechází na pověřené obce, patří zejména zařizování občanských průkazů a cestovních pasů, evidence motorových vozidel, vyřizování státní sociální podpory a odvolání ve stavebním řízení.

⁷⁾ Přenesenou působnost vykonává kraj v oblasti školství, památkové péče, sociální péče, zdravotnictví, územního plánování, péče o lesy, péče o vody, pozemních komunikací, silniční dopravy, odpadů, životního prostředí, rybářství. Z dalších činností např. vydává, pozastavuje platnost a odnímá osvědčení pro příslušníky místní (obecní) policie.

⁸⁾ Rozpočty obcí a krajů - I. část, Ekonom č. 35/2001, příloha, str. 3.

významu, aniž by stát do takového rozhodování zasahoval. Právo územních společenství na samosprávu⁹⁾ lze chápat jako uznání možnosti a schopnosti zabezpečovat vlastní potřeby lépe, než by to dokázal stát, popřípadě jiný subjekt. Při určení rámce, v němž se má samospráva pohybovat, je uplatňován tzv. princip *subsidiarity*, což znamená, že správa veřejných záležitostí se má odehrávat na té úrovni, která je řešenímu problému nejbližší - jinými slovy - problémy by se měly řešit co nejbližší úrovni, na které vznikají (viz TAB. 1).

Způsob financování krajů

Postupný převod organizací a jejich majetku byl příčinou toho, že krajům nemohly být v r. 2001 stanoveny podíly na celostátních sdílených daních. Proto byly potřeby krajů financovány formou dotací ze státního rozpočtu. Největší část tvořily neinvestiční účelové dotace na zastupitele a provoz krajských úřadů.¹⁰⁾ Investiční dotace byly určeny na krytí investičních výdajů souvisejících s přípravou jednotlivých sídel krajských úřadů. Původní vládní návrh zákona o rozpočtovém určení výnosů některých daní¹¹⁾ územním samosprávným celkům počítal s tím, že nové kraje budou mít také daňové příjmy a to již v prvním roce fungování (to znamená od 1.1. 2001). Stav roku 2001, kdy kraje hospodařily s dotačními prostředky poskytnutými ze státního rozpočtu, byl přechodný. Rok 2002 znamenal zásadní změnu směrem k samosprávě prostředků směřujících do území. Tento rok přinesl zcela odlišný způsob financování, kraje poprvé hospodařily samostatně se svěřenými výnosy daní..

Podle původní právní úpravy bylo rozpočtové určení daní součástí rozpočtových pravidel republiky. Tento zákon měl nově určovat daňové výnosy rozpočtům krajů, obcí, Státnímu fondu dopravy, Státnímu fondu rozvoje bydlení. Návrh obsahoval vybrané daně a každý kraj se na celostátním hrubém výnosu nebo na procentní části celostátního hrubého výnosu měl podílet stanoveným procentem.¹²⁾ Měly být také zavedeny územní přírážky. Navrhovaná byla krajská přírážka k dani z nemovitostí a dani z příjmů fyzických osob ze závislé činnosti. Přírážkový systém je znám již z období první republiky, kdy byly přírážky podstatnou součástí příjmů místních

⁹⁾ Organizace samosprávy může nabývat různých podob. Systém angloamerický, kde je místní správa pojímána výlučně jako samospráva a územní orgány ústřední vlády k ní nemají žádný vztah. Ve francouzském systému existují na jednotlivých vládních úrovních zcela oddělené orgány samosprávy a státní správní aparát s jasně vymezenými kompetencemi. Mezi oběma modely se nachází model smíšený, užívaný v Německu, Rakousku a i v ČR, kde výkon státní správy provádí částečně, vedle samostatných decentralizovaných orgánů ústředních, i samosprávná korporace (v rámci přenesené působnosti).

¹⁰⁾ Dotace měly pokrýt: odměny zastupitelů, a to jak pro výkon funkce uvolněných, tak i neuvolněných; ostatní běžné výdaje zahrnující výdaje na odvozy sociálního a zdravotního pojištění a ostatní provozní výdaje; běžné výdaje na vybavení kanceláří a zasedacích místností, financování práce zaměstnanců krajských úřadů, nájem za pronajímané prostory krajských úřadů.

¹¹⁾ Zákon o rozpočtovém určení daní je součástí souboru zákonů, vytvářejících legislativní rámec reformy veřejné správy, který ustanovila vláda svým usnesením č. 511 ze dne 26. 5. 1999.

¹²⁾ Procento stanovuje Ministerstvo financí v dohodě s Českým statistickým úřadem vyhláškou, kterou vydává každý rok s účinností od 1. září běžného roku. To znamená, že mělo v každém roce docházet ke změně. Vypočte ho jako poměr počtu obyvatel kraje k celkovému počtu obyvatel České republiky podle bilance počtu obyvatel republiky k 1.1. běžného roku.

rozpočtů. Původně předkládané zavedení územních přírážek, mělo být stanoveno v samostatných daňových zákonech (novelou zákona o dani z nemovitostí a zákona o dani z příjmu). Navrhovaný systém přírážek byl na základě připomínkového řízení vypuštěn a to zejména z důvodů: - neodůvodnitelného růstu daňového zatížení (tzn. růst daňové kvóty) a nárůstu administrativní náročnosti správy dotčených daní. Podle pracovníků MFČR je vhodnější (tj. efektivnější) aplikovat obecní daň místo daňových přírážek. V současné době není systém přírážek příliš často využíván v evropských zemích. Hlavním důvodem ke změně stávajícího daňového určení byla zřejmě rozdílnost v daňové výtěžnosti mezi jednotlivými okresy.

Podle zákona č.243/2000 Sb., o rozpočtovém určení výnosů některých daní územním samosprávným celkům a některým státním fondům, ve znění pozdějších předpisů, plynou do rozpočtů krajů následující daně:

- podíl na 3,1% celostátního hrubého výnosu sdílených daní (tj. na DPH a daních z příjmů)¹³⁾. Tyto daně plynou do rozpočtů jednotlivých krajů od r.2002, každý kraj má stanoveno procento, kterým se na výnosu podílí
- výnos daně z příjmu právnických osob v případech, kdy poplatníkem je příslušný kraj.

Ve stávajícím zákoně je podstatnou měrou zakotven princip solidarity. Znamená to, že většina daní určených pro kraje je alokována z celostátního inkasa zmíněných daní. Z konstrukce podílu daně vyplývá, že kraje nemají žádnou daňovou pravomoc a jsou zcela odkázány na výši vybraného celostátního výnosu. Daňové příjmy mají charakter jakési pseudodotace. Je žádoucí, aby kraje měly klasické krajské daně, které by samy spravovaly a měly zákonem danou možnost stanovit sazby v rámci rozpětí daného zákonem. Krajské daně by se měly stát nosným zdrojem financování krajů, podíly na státních daních by měly být pouze doplňkovým zdrojem¹³⁾

Pro rok 2004 navrhuje Ministerstvo financí ČR vyjmout ze státního rozpočtu dotace poskytované jednotlivými ministerstvy rozpočtům krajů a tyto dotace zahrnout do stanoveného procentního podílu na sdílených daních určeného krajům. Z těchto dotací by pak kraj následně poskytoval dotace obcím. Tím by došlo ke zvýšení pravomocí krajů a současně i zvýšení zodpovědnosti za jejich rozvoj.¹⁴⁾

Velmi často diskutovaným problémem veřejných financí je problém zadluženosti. Vývoj veřejného dluhu do značné míry "sleduje" vývoj hospodaření veřejných rozpočtů. Deficity veřejných rozpočtů a akumulované mimorozpočtové závazky bylo nezbytné financovat z finančních trhů, což se odrazilo v růstu veřejného dluhu a v míře celkové

¹³⁾ Při sestavování návrhu se vycházelo ze skutečnosti roku 1998 při výběru sdílených daní. Předpokládalo se, že převedené zřizovatelské funkce z resortů na kraje budou financovány z rozpočtově určených daňových a dotací ze státního rozpočtu a o tuto částku budou sníženy příjmy a výdaje jednotlivých kapitol státního rozpočtu. Stanovení procentních podílů krajům na sdílených daních vycházelo ze schválených zřizovatelských funkcí z resortů.

¹³⁾ www.mfcr.cz - reforma veřejných rozpočtů (prosinec 2002)

¹⁴⁾ Tím by mohlo dojít ke snížení tlaku lobistických skupin na statní orgány a členy PS.

veřejné zadluženosti¹⁵⁾. Od počátku samostatné ČR se vykazovaný veřejný dluh nominálně zvyšoval (viz GRAF 1).

Z hlediska hodnocení vývoje veřejného dluhu nehraje roli pouze jeho nominální výše a dynamika, ale i jeho únosnost ve vztahu k ekonomickému potenciálu např. vyjádřená podílem veřejného dluhu na HDP. Ve vztahu k HDP měl veřejný dluh klesající tendenci až do r.1997; od r. 1998 nejenže dynamika veřejného dluhu začala předstihovat nominální růst HDP, ale tento předstih se až do r. 2002 zvětšuje (viz Graf č.2). Úroveň veřejného dluhu ČR ve srovnání jak s vyspělými zeměmi EU (i OECD), ale i tranzitivními ekonomikami střední a východní Evropy zůstává nadále velmi nízká. Z hlediska makroekonomické a finanční stability je ale dynamika růstu zadluženosti varovná. Vedle oficiálně vykazovaného veřejného dluhu (viz. GRAF 2) se v průběhu devadesátých let začaly kumulovat i nepřímé závazky vlády spojené s přebíráním nekvalitních aktiv zejména skupinou bývalé Konsolidační banky Praha.

Z hlediska struktury veřejného dluhu má největší váhu dluh státní. Z hlediska váhy následuje sub-sektor mimorozpočtových fondů, kde hraje zcela dominantní roli FNM. V počátečním období dluh FNM sice rostl, ale současně se zvyšovala i jeho finanční aktiva tak, že jeho čistá finanční pozice byla věřitelská (především vytvářel depozita u bank v rámci stabilizace bankovního sektoru apod.). V současné době se již FNM zadluhuje v důsledku nedostatku likvidních prostředků. Místní rozpočty¹⁶⁾ začínaly r. 1993 v podstatě bez dluhu, nárůst jejich dluhu se v letech 1994 - 1997 dynamizoval. Po tzv. balíčkovém období r. 1997 se až do r. 2000 dluh místních rozpočtů relativně stabilizoval především díky tomu, že obce mohly a i prodávaly své majetkové účasti¹⁷⁾, které získaly při privatizaci státního majetku, čímž dočasně mohly doplňovat své rozpočtové příjmy. Zdravotní pojišťovny se na veřejném dluhu sice podílejí jen nepatrnou měrou, to však vyplývá i z toho, že jejich krátkodobé finanční závazky (např. vůči nemocnicím a dalším partnerům) se do veřejného dluhu nezahrnují. Otázkou je, jakým způsobem a kde se projeví zadlužení bývalých okresních nemocnic.

Odhad budoucího vývoje zadluženosti krajů je poměrně složitý. Vývoj bude ovlivňován řadou faktorů, jejichž predikce není zcela jednoznačná. Je třeba připomenout, že kraje mohou ke svému financování využívat i externích zdrojů (úvěry, emise dluhopisů), což představuje nejistotu ohledně jejich budoucího zadlužování. V následujících letech se navíc budou jak kraje tak i obce vyrovnávat s řešením následků povodní z loňského roku. Vláda České republiky ve svém programovém prohlášení (ze srpna 2002) stanovila, že bude nutné přijmout určitá legislativní opatření, která by umožňovala regulovat zadlužování obcí a krajů při současném respektování jejich "rozpočtové autonomie". V právních předpisech, které upravují hospodaření obcí a krajů, jsou již obsažena ustanovení, která přispívají k omezení nadměrné zadluženosti. Při úvahách o zavedení dalších regulačních prvků bude zapotřebí vyhodnotit současné regulační mechanismy a doplnit nové. Zajímavý prvek představuje snaha zavést institut tzv.dluhové služby (dluhová služba jako suma všech závazků z návratných zdrojů k 31.12. uplynulého roku vztahená k objemu vlastních příjmů skutečně dosažených v uplynulém roce). Výsledkem může být jakýsi ukazatel dluhové služby, jehož

¹⁵⁾ Při hodnocení veřejného zadlužení musíme brát v úvahu nejen standardně měřený hrubý dluh a velikost ostatních finančních závazků, ale i vývoj a likviditu finančních aktiv apod.

¹⁶⁾ Místní rozpočty do r. 1999 zahrnovaly rozpočty obcí a okresních úřadů; od r. 2000 jde o rozpočty krajů a obcí.

¹⁷⁾ Šlo zejména o akcie v regionálních energetických a plynárenských distribučních společnostech, v České spořitelně a jiné podobné kvalitní portfolio.

překročení by znamenalo krácení určitých dotací ze státního rozpočtu. Je zřejmé, že pravděpodobně nejdůležitější ale současně nejvíce problematické je stanovení této hranice. Vedle ukazatele dluhové služby jsou navrhovány nové kontrolní mechanismy hospodaření krajů, které by byly schopny včas signalizovat rizika tj. neschopnost dostát svým závazkům.

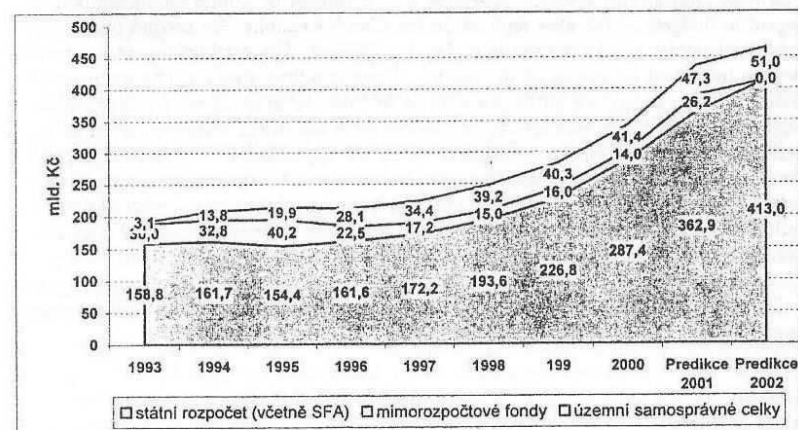
Reformu veřejné správy musíme vnímat jako proces, při kterém dochází k řadě změn. Bude jistě nutné vypořádat se s četnými problémy, čeká nás období mnoha kompromisů. Věřme, že reforma přispěje k řešení alespoň některých problémů v oblasti veřejných financí.

TAB 1: Územní členění ČR

NUTS II/NUTS III	Počet obyvatel	Počet okresů	Počet obcí
Severozápad	1 130 160	10	485
Karlovarský	305 086	3	131
Ústecký	825 074	7	354
Severovýchod	1 492 873	13	1 115
Liberecký	428 974	4	216
Královéhradecký	553 827	5	448
Pardubický	510 072	4	451
Střední Čechy	1 106 738	12	1 147
Středočeský	1 106 738	12	1 147
Praha	1 209 855	1	1
Ostravsko	1 289 002	6	300
Moravskoslezský	1 289 002	6	300
Střední Morava	1 246 502	9	691
Zlínský	600 697	4	299
Olomoucký	645 805	5	392
Jihovýchod	1 664 018	12	1 375
Vysočina	522 846	5	730
Jihomoravský	1 141 172	7	645
Jihozápad	1 182 277	14	1 178
Jihočeský	626 867	7	623
Plzeňský	555 410	7	555
Celkem	10 321 425	77	6 292

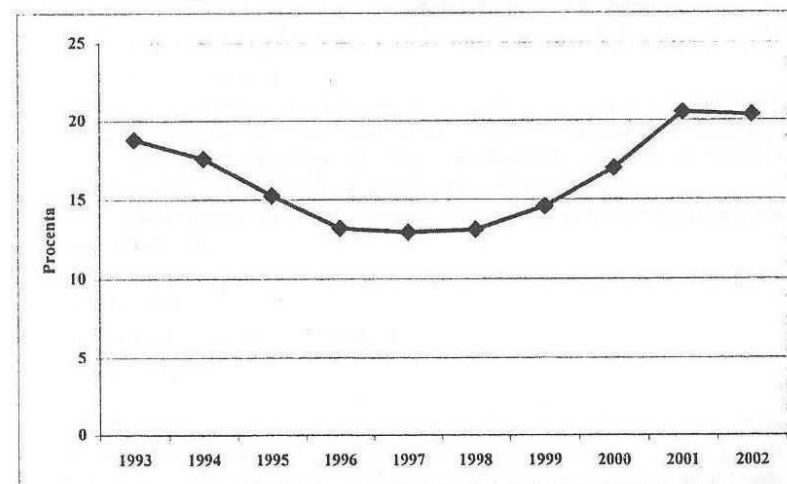
Pramen: <http://www.mvcr.cz/>

GRAF 1: Vývoj veřejného dluhu a jeho struktury podle sub-sektorů vlády v letech 1993 - 2002



Pramen: MF

GRAF 2: Podíl veřejného dluhu na HDP v %



Pramen: MF

Summary:

The paper deals with relevant problems of the reform of public administration with regard to budgets of the new regions. In the Czech Republic, the second phase of this reform of public administration is realized at present. The establishing of the regions was an important milestone of the reform of public administration. The main problem now is how to secure the sufficient volume of financial sources for the functioning of regions. In such a case that the regions would have too broad competences in securing their incomes, there would be a great threat of appearing of expressive disparities among individual regions. As long as the incomes of the regions are, however, dependant to the greater degree on redistributions of incomes which can not be influenced by the regions, "the motivation" towards increasing national incomes is decreased. What presents another problem for creating regional budgets is the real existence of the deficit and the debt, which means whether it is proper to create indicators, which could define a level of optimal deficit or a level of acceptable indebtedness of individual regions.

Kontakt:

Alena Maaytová
Katedra veřejných financí
Vysoká škola ekonomická Praha
nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha
tel.: 224 095 192, e-mail: maaytova@vse.cz

TRENDY ŘÍZENÍ LIDSKÝCH ZDROJŮ V BANKOVNICTVÍ

Hana Mohelská

V dnešním dynamicky proměnlivém podnikatelském světě, ve světě, v němž dnes a denně silnější „pohlující“ slabší, je nezbytné, aby si všichni manažeři bez ohledu na své postavení osvojili nové způsoby práce založené na týmové spolupráci a kreativě.

Přestože tato skutečnost platí pro všechny, více než kohokoli jiného se týká „šéfů“, často zvyklých na stereotypní jednání a „osvědčené“ metody řízení, nerespektující nové požadavky, které s sebou přináší tržní ekonomika a prostředí tvrdé konkurence.

Hlavní změny, které ovlivňují v současné době názory na ŘLZ (Řízení Lidských Zdrojů)

Podstatná změna lidí pracujících v organizacích – jsou vzdělanější a lépe připraveni na svoji práci, uvědomují si svoje práva a jsou lépe informovaní. Změnily se jejich hodnotové systémy, vzrostla jejich zaměstnanost a ambice. Složitější vztahy mezi lidmi v organizaci jsou odrazem nejenom technologických změn, ale také významných sociálních trendů, např. demokracie v politickém a společenském životě, vznik nových společenských organizací a bohužel i nátlakových skupin.

Zvýšení počtu personálních problémů – sem zahrnujeme podmínky pro výkon zaměstnání, charakter práce, odměňování, kolektivní smlouvy s odbory. Obsah personální práce je obohacený o otázky plné informovanosti o současných právních strukturách a strukturách pracovních vztahů, o úlohu odborových svazů a potřebě je informovat nebo radit se s nimi.

Objevilo se mnoho přístupů k lidskému prvku – na lidské zdroje se začalo pohlížet jako na nejcennější zdroj organizace a z toho vyplynulo mnoho způsobů, jak jednat s lidmi a motivovat je k vyšším výkonům, jak investovat do přípravy a zvyšování kvalifikace nebo vybrat vhodný systém dalšího odborného růstu zaměstnanců.

Jakákoliv organizace může fungovat jen tehdy, podaří-li se jí shromáždit, propojit, uvést do pohybu a využívat

- a) materiální zdroje
- b) finanční zdroje
- c) informační zdroje potřebné k fungování
- d) lidské zdroje

Neustále shromažďování, propojování a využívání těchto čtyř zdrojů je stěžejním úkolem řízení organizace. Organizaci si přitom s trochou fantazie můžeme představit jako koně, jehož čtyři nohy tvoří výše uvedené zdroje. Představu ilustruje schéma 1 - Zdroje organizace a proces řízení.

Tento imaginární kůň má ovšem některé zvláštnosti. Levá přední noha je mnohem silnější a důležitější než zbývající nohy a kůň jí vždy vykračuje, přičemž téměř současně vykračuje i levá zadní noha. Teprve poté následují obě pravé nohy. Lidské zdroje a informační zdroje tak rozhodují o směru a tempu pohybu a využívání materiálních a finančních zdrojů. Kůň má sedlo, jímž jsou cíle organizace, uzdu, která jej řídí na

cestě k dosažení těchto cílů (plánování). Má také třmeny s ostruhami (organizování a kontrolování) i jakýsi bičik, který koně povzbuzuje k tomu, aby cíle dosáhl co nejdříve a neefektivněji (vedení).

Schéma jasně zařazuje lidské zdroje do kontextu řídicích činností organizace a ukazuje zároveň jejich rozhodující význam pro organizaci a samozřejmě i klíčový význam jejich řízení a hospodaření s nimi, tedy rozhodující význam personální práce.

Ze schématu 2 je vidět, jaký je vztah manažerských funkcí personalistiky k celkovému systému managementu. Je typické, že podnikové plány se stávají východiskem pro organizační plány, které jsou nezbytné pro dosažení podnikových cílů. Současná a projektovaná organizační struktura determinuje počet a druhy potřebných manažerů. Tyto potřeby manažerů jsou porovnány s disponibilními schopnostmi pomocí manažerské inventury. Na základě této analýzy jsou využívány vnější a vnitřní zdroje v procesu získávání, výběru, umisťování, povyšování a propouštění. Další významné aspekty personalistiky představuje hodnocení, strategie povolání a školení a rozvoj manažerů. Personalistika, jak je patrné z modelu, ovlivňuje vedení a kontrolování. Například dobře školení manažeři vytvářejí prostředí, ve kterém lidé, pracující ve skupině, mohou současně dosahovat podnikových i osobních cílů. Jinými slovy řečeno, vhodná personalistika usnadňuje vedení. Podobně výběr kvalitních manažerů ovlivňuje kontrolování třeba tím, že předchází možnosti vzniku významných nežádoucích odchylek.

Personalistika vyžaduje systémový (otevřený systém) přístup. Je sice realizována uvnitř podniku, ten je však propojen s vnějším prostředím. Přitom je pochopitelně nutné brát v úvahu takové vnitřní faktory, jako je personální kultúra, organizační klima a systém odměňování. Bez přiměřeného odměňování je samozřejmě nemožné přilákat a udržet kvalitní manažery. Také není možné ignorovat vnější faktory. Špičkové technologie vyžadují velmi zkušené, vysoce vzdělané a velmi obratné manažery. Neschopnost manažerů vyhovět takovým požadavkům může zabránit dosažení požadovaného rozvoje podniku (banky).

Faktory určující počet a druhy manažerů

Potřebný počet manažerů nezávisí pouze na velikosti podniku (banky), ale také na složitosti organizační struktury, na rozvojových plánech a na tempu obměny manažerského personálu. Poměr mezi počtem manažerů a celkovým počtem pracovníků se neřídí žádným zákonem. Je možné pomocí rozšíření nebo zúžení delegované pravomoci modifikovat organizační strukturu takovým způsobem, že se počet manažerů v daném případě zmenší nebo zvětší bez ohledu na rozsah vykonávaných operací.

Zejména je nutné identifikovat pro jednotlivé pozice požadovanou kvalifikaci, aby bylo možné vyhledat nejvhodnější manažery.

Personalistika v mezinárodním prostředí

Někdy je třeba zaměřit pozornost dále než na bezprostřední vnější prostředí a poznat změny, ke kterým došlo v důsledku uplatňování moderních komunikačních technologií a v důsledku existence nadnárodních společností. Není neobvyklé, že velké nadnárodní společnosti mají týmy vrcholového managementu složené z manažerů mnoha národností. Geocentrický postoj je východiskem pro chápání organizace jako

celosvětové entity, uskutečňující rozhodování (včetně rozhodování personálního) s ohledem na celosvětové dění.

Společnosti mohou využívat tři zdroje při obsazování pozic pro mezinárodní operace:

- 1) manažery z domovské země firmy
- 2) manažery z hostitelské země
- 3) manažery ze třetích zemí

V počátečních etapách budování mezinárodního obchodu jsou manažeři často vybíráni z domovské země. Mezi důvody takového výběru patří manažerské zkušenosti z mateřské firmy a dokonalá znalost výrobků, know-how, personálu, podnikových cílů, taktik apod. Tyto znalosti a dovednosti usnadňují nejen plánování, ale i kontrolu. Na druhé straně tito manažeři mohou mít problémy se znalostí jazyka a prostředí v cizině. Navíc je značně nákladné posílat tam manažera i s jeho rodinou, pro kterou bývá často obtížné přizpůsobit se cizímu prostředí. Dochází rovněž k tomu, že hostitelské země vytvářejí na cizí firmy tlak, aby zaměstnávaly jejich občany.

Manažeři z hostitelských zemí hovoří místním jazykem dobře znají prostředí své země. Jejich zaměstnávání je méně nákladnější a většinou nevyžaduje přemístění jejich rodiny. Určitý problém představuje možnost jejich nedokonalé znalosti výrobků a know-how firmy, což může vést k potížím při kontrole.

Další možnost představují manažeři třetích zemí, kteří mají často mezinárodní manažerské zaměření. Přesto mohou dávat hostitelské země přednost umisťování svých pracovníků do mocenských pozic.

Požadované osobní vlastnosti manažerů

Vedle různých dovedností je potřeba, aby se manažer vyznačoval některými osobními vlastnostmi. Mezi ně patří:

- touha řídit
- komunikační dovednosti a schopnost vžít se do duševního stavu druhého
- čestnost a poctivost
- předchozí manažerská výkonnost

Touha řídit

Úspěšný manažer má touhu řídit, ovlivňovat ostatní a dosahovat výsledků pomocí úsilí svých podřízených. Je pochopitelné, že mnoho lidí si přeje mít výhody pocházející z manažerských pozic, jako je vysoké postavení a vysoký plat, avšak postrádají základní motivaci pro dosažení výsledků vytvářením takového prostředí, ve kterém jsou lidé schopni pracovat společně směrem ke společným cílům. Touha řídit vyžaduje úsilí, čas, energii a obvykle i mnoho pracovních hodin.

Komunikační dovednosti a schopnosti vžít se do duševního stavu druhého

Další důležitou vlastností manažera je schopnost komunikace pomocí psaných hlášení a sdělení, pomocí rozhovorů a diskusí. Komunikace vyžaduje jednoznačnost a značnou míru schopnosti vžít se do duševního stavu druhého. Je to schopnost pochopit pocity ostatních lidí a být si vědom emotivních aspektů komunikace. Komunikační dovednosti mají význam i pro efektivní vnitroskupinovou komunikaci, tj. pro komunikaci lidí

v určité organizační jednotce – týmu. Stále většího významu nabývá *meziskupinová komunikace*. Není to však pouze komunikace mezi jednotlivými organizačními jednotkami, ale i se skupinami mimo podnik: se zákazníky, dodavateli, vládními organizacemi, s veřejností a pochopitelně i s akcionáři.

Čestnost a poctivost

Manažeri musí mít vysoké morální vlastnosti a být důvěryhodní. Čestnost manažerů znamená, že musí být poctiví v peněžních záležitostech a v jednání s ostatními, že musí svým nadřízeným poskytovat potřebné informace, lpět na plné pravdě, mít silný charakter a chovat se v souladu s etickými zásadami.

Předchozí manažerská výkonnost

Předchozí manažerská výkonnost je pravděpodobně nejspolehlivější indikátor budoucí manažerské výkonnosti. Pochopitelně není možné odhadovat manažerské zkušenosti při výběru manažerů do nejnižších organizačních úrovní z řadových pracovníků. Hodnocení minulé manažerské výkonnosti má velký význam při výběru manažerů do středních a vyšších organizačních úrovní. V přehledu 500 firem, uvedeném v časopise Fortune, většina výkonných ředitelů uvádí, že základem jejich úspěšné kariéry byly jejich zkušenosti získané u firmy.

Trendy řízení lidských zdrojů v bankovníctví

Po dokončení očisty trhu a privatizace se bankovní konkurence výrazně vyostřila. Všechny banky chtějí do budoucna uspět v konkurenčním boji a zahájily program zvyšování efektivity.

Bohužel v současné době je situace pro pracovníky bank velmi vypjatá, neboť program efektivity znamená také propouštění zaměstnanců, snižování a kontrolu nákladů.

V oblasti řízení lidských zdrojů se stále více uplatňuje týmová spolupráce. Nejdůležitější změnou v týmově organizované bance je změna tradičních pozic vedoucích manažerů, kteří se stávají poradci skupiny pracovních týmů. Jsou školeni v partnerském managementu, skupinovém zařizování a v dovednosti řešit problémy. Poradci odpovídají za náklady, plán a cíle vývoje lidí právě tak jako vedení jednotlivých skupin. Jejich styl by se měl postupně, jak pracovní týmy nabývají zkušeností, stávat čím dál víc partnerským a méně direktivním. Dramatický nárůst míry poradcova vlivu a také potřebných zkušeností, aby dobře obstál, často vede k pocitům mnohoznačnosti a zmatku. V této i v mnoha dalších oblastech musí vrcholové vedení banky zajistit pružný podpůrný systém, který je navržen tak, aby jim pomohl dorůst do jejich rolí.

Síla samosprávných týmů byla předvedena v četných uspořádáních. Proč fungují? Docela prostě proto, že lidé ve skupinách 10-30 členů se mohou vzájemně dobře poznat, mohou se naučit úkoly ostatních, svolat poradu a pod osvětleným vedením umějí pohotově dosáhnout soudržnosti a společného ducha.

Když se v týmech spojí angažovaní a pružně myslící lidé, kteří ovládají práce všeho druhu a jsou soustavně doškolení, tak organizace dokáže naplnit i ty nejnáročnější cíle.

SCHEMA 1: Zdroje organizace a proces řízení

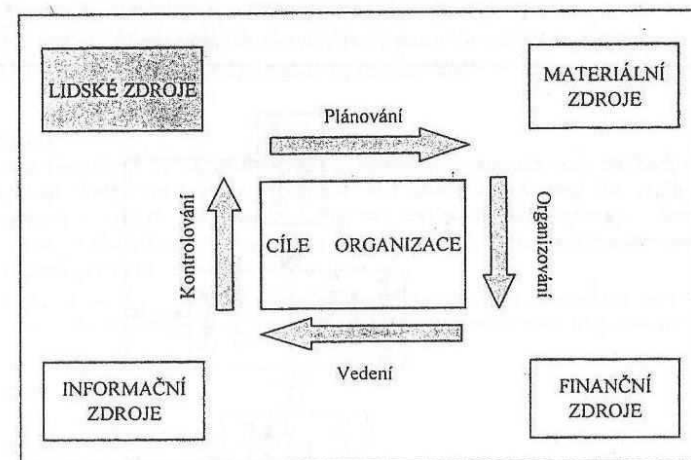
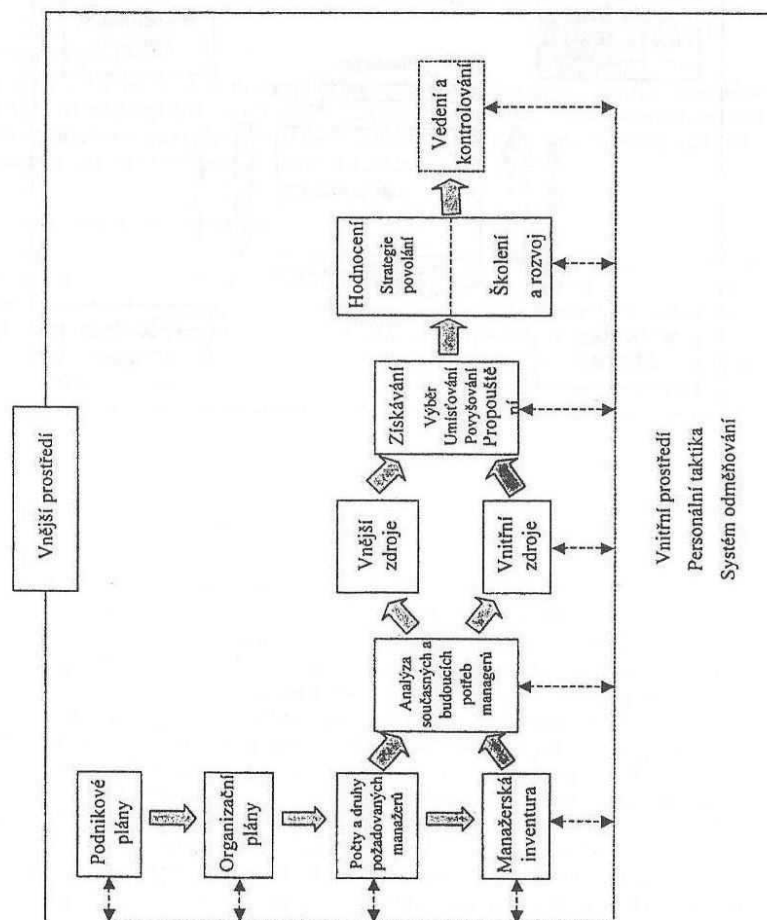


SCHÉMA 2: Přehled funkcí personalistiky

Použitá literatura:

- (1) Koontz, H.-Wehrich, H.: Management, Mc Graw-Hill 1989
- (2) Koubek, J.: Řízení lidských zdrojů. Management Press, 2001
- (3) Peters, T.: Prosperita se rodí z chaosu, Pragma, 2001

Summary:

Human Resources Management (HRM) means for managers new methods of work, which are based on team co-operation and creativity. Among the main changes influencing at present opinions on HRM two can be ranked above all – fundamental change of profile of people working in organizations and increased number and variety of personal problems.

Managers must be not only qualified from professional point of view but they should be also posted for certain personal properties which are necessary for this demanding work.

Kontakt:

Ing. Hana Mohelská
 katedra ekonomie a managementu
 Fakulta informatiky a managementu
 Univerzita Hradec Králové, Váta Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové
 tel.: 495 061 226, e-mail: hana.mohelska@uhk.cz

VLIV PRŮMYSLOVÝCH ZÓN NA ZAMĚŠTNANOST V LIBERECKÉM KRAJI

Kateřina Nepolská, Miroslav Žižka

Klíčová slova:

průmyslová zóna - Liberecký kraj - míra nezaměstnanosti - sezónní očištění

1. Úvod

Rozvoj průmyslových zón v České republice patří v současnosti k frekventovaným tématům v médiích. Jedním z důvodů je očekávání, že podniky v průmyslových zónách vytvoří nové pracovní příležitosti a sníží poměrně vysokou míru nezaměstnanosti v ČR. V rámci řešení výzkumného záměru Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci „Ekonomické problémy transformace České republiky s přihlédnutím ke specifickým Euroregionu Nisa“ se autorský kolektiv² na Katedře podnikové ekonomiky pokusil kvantifikovat vliv průmyslových zón na zaměstnanost v Libereckém kraji.

Míra nezaměstnanosti se v Libereckém kraji udržuje dlouhodobě pod celostátním průměrem (viz obr. 1), nicméně prakticky po celý rok 2002 se míra nezaměstnanosti v kraji zvyšovala, nejvíce v okresech Česká Lípa a Jablonec nad Nisou. Z hlediska kraje je nejvyšší míra nezaměstnanosti dlouhodobě v okrese Liberec, kde se projevuje negativní vliv strukturálně postiženého frýdlantského výběžku. Nejnížší míru nezaměstnanosti měl okres Jablonec nad Nisou, v posledních měsících se však nezaměstnanost na Jablonecku poměrně razantně zvýšila a pozici okresu s nejnižší mírou nezaměstnanosti převzaly Semily.

Při řešení autorský kolektiv postupoval následujícím způsobem. V první fázi byla provedena analýza dosavadního vývoje míry nezaměstnanosti v jednotlivých okresech kraje. Ve druhé fázi byla zkonstruována predikce vývoje míry nezaměstnanosti pro rok 2003. Ve třetí fázi se autoři pokusili odhadnout vliv existujících i nově zřizovaných průmyslových zón na míru nezaměstnanosti v jednotlivých okresech.

2. Analýza vývoje míry nezaměstnanosti v jednotlivých okresech kraje

Pro analýzu dosavadního vývoje míry nezaměstnanosti byly použity měsíční údaje MPSV za období prosinec 1997 až prosinec 2002. Za účelem dlouhodobého porovnání údajů v časové řadě, bez ohledu na to, v jaké části roku se právě nalézáme, bylo provedeno sezónní očištění časové řady a vypočteny sezónní faktory, které jsou uvedeny v tab. 1. Je z ní patrné, že nejvyšší míra nezaměstnanosti ve všech okresech kraje bývá v lednu, nadprůměrná míra nezaměstnanosti je i v měsících únor, březen a prosinec. Nejnižší bývá naopak v květnu a červnu.

Za účelem predikce míry nezaměstnanosti pro rok 2003 byla provedena analýza trendu. Byly použity tři modely – přímka, parabola a exponenciála. Nejvhodnější model byl vybrán na základě kritéria minimální průměrné čtvercové chyby (M.S.E) a na základě logické úvahy o vývoji nezaměstnanosti v posledním období. Použité modely jsou uvedeny v tab. 2.

Jelikož v okresech Česká Lípa, Jablonec nad Nisou a Liberec se míra nezaměstnanosti poměrně razantně zvyšuje, byl upřednostněn exponenciální model před přímkou.

Naproti tomu v okrese Semily není dynamika růstu míry nezaměstnanosti zdaleka tak zřetelná jako u předchozích okresů. Z tohoto důvodu byla pro okres Semily použita přímka. Vývoj míry nezaměstnanosti v jednotlivých okresech kraje a její předpověď (dolní a horní meze 95 % intervalu spolehlivosti) jsou uvedeny na obr. 2 až 5.

Ve všech okresech kraje se míra nezaměstnanosti v roce 2002 ve srovnání s rokem 2001 zvýšila. Nejvýznamnější je situace na Jablonecku a Českolipsku. V jabloneckém okrese, který byl dlouho jedním z okresů s nejnižší mírou nezaměstnanosti v ČR, bylo na počátku roku 2002 bez práce jen 6,2 % praceschopného obyvatelstva, o 12 měsíců později již 8,2 %. Hlavními důvody nárůstu je recese ve sklářském a bižuterním průmyslu. Na začátku roku 2003 se situace nicméně ještě podstatně zhorší, neboť firma Sylea Tchèque ruší v Jablonci n. N. svůj závod a propustí 400 zaměstnanců, Bižuterie Česká mincovna sníží stav zaměstnanců o 50 osob, Jablonex rovněž o 50 osob, Seba T o 160 osob a Sagmina o 40 osob.⁶ Na Českolipsku se míra nezaměstnanosti za stejné období zvýšila z 7,6 % na 9,2 %. Na konci března 2003 navíc ukončí výrobu v České Lípě závod společnosti Varta-Aku, a o práci přijde 344 osob. Německý vlastník firmy se rozhodl přesunout výrobu baterií do mobilních telefonů do Číny a Indonésie.³

Z obr. 2 až 5 je patrné, že pokud nedojde k zásadním změnám v dosavadní vývojové tendenci, bude míra nezaměstnanosti v roce 2003 ve všech okresech atakovat rekordní hranice od roku 1990. Jedním z faktorů, které mohou tento vývoj ovlivnit, je právě vznik a rozvoj průmyslových zón na území kraje.

3. Kvantifikace vlivu průmyslových zón na zaměstnanost

V kraji se nachází více než 40 lokalit, které jsou určeny pro rozvoj průmyslu. Jednotlivé lokality jsou popsány v příspěvku I. Jáče a P. Rydvalové v tomto sborníku. Za účelem zjištění vlivu průmyslových zón na zaměstnanost autoři provedli dotazníkové šetření. Celkem bylo osloveno 49 firem, které hodlají vstoupit do některé z průmyslových zón nebo zde již působí. Ze všech oslovených firem odpovědělo 15, nejvyšší návratnost byla ze zóny Liberec - Jih (53 % respondentů). Řadu doplňujících informací však autoři získali rozhovory s kontaktními osobami pro jednotlivé zóny, takže lze konstatovat, že uvedené šetření poskytuje věrohodný obraz o stavu jednotlivých průmyslových zón na území Libereckého kraje.

Na základě tohoto šetření bylo zjištěno, že investoři v průmyslových zónách na území Libereckého kraje hodlají vytvořit 2 417 nových pracovních míst, nejvíce přímo v Liberci v průmyslové zóně Jih. Rozdělení dle jednotlivých zón uvádí tab.3. Jak je z této tabulky patrné, většina investic (64 %) je soustředěna v průmyslové zóně Liberec - Jih, kde bude také zatím vytvořeno nejvíce nových pracovních míst (92 %).

Druhou nejvýznamnější průmyslovou zónou v Libereckém kraji je Česká Lípa – Dubice, ve které již bylo proinvestováno 1,5 mld. Kč a zaměstnává 2 120 pracovníků. Na rozdíl od průmyslové zóny Liberec – Jih má však tato zóna jiný charakter. Jedná se o již existující průmyslový areál, ve kterém jednak vznikly nové podniky (např. Johnsons Controls, Delphi Packard) a jednak zde působí i „starší“ původní podniky (např. Masný průmysl, Vagónka BT). Zároveň zde jsou k dispozici další volné pozemky pro případné investory. V současné době (leden 2003) však není znám zájem některého investora o podnikání v zóně Dubice. Z toho důvodu je ve sloupci „Nová pracovní místa“ v tab. 3 uvedena hodnota nula.

Dotazníkem jsme rovněž zjišťovali počty pracovníků, kteří byli zaměstnáni k 31. 8. 2002 ve firmách působících v jednotlivých průmyslových zónách. Bylo zjištěno, že existuje rozdíl mezi nově zakládány a již existujícími průmyslovými zónami. Nejvíce zaměstnanců mají průmyslové zóny ve Frýdlantu v Čechách a České Lípě – Dubici. Největší růstový potenciál má ovšem zóna Liberec – Jih, která vznikla zcela nově na zelené louce a první podniky zde zahájily činnost až na podzim roku 2002. Většina nových pracovních míst v PZ Liberec – Jih vznikne až v roce 2003 v souvislosti se zahájením výroby v novém podniku firmy Denso Manufacturing. K 31. 12. 2002 bylo v Libereckém kraji evidováno 19 334 uchazečů o zaměstnání, viz tab. 4.

Na základě údajů z tab. 3 a 4 lze odhadnout, že pokud by podniky v průmyslových zónách přijaly okamžitě veškeré pracovníky z řad evidovaných uchazečů o zaměstnání, klesla by míra nezaměstnanosti v rámci celého kraje jednorázově zhruba o 1,1 procentního bodu, nejvíce v okrese Liberec. V okresech Česká Lípa a Jablonec nad Nisou zatím žádná nová pracovní místa v průmyslových zónách nebyla vytvořena.

Za předpokladu, že bude zachována stávající tendence vývoje nezaměstnanosti v Libereckém kraji i v roce 2003, lze očekávat, že míra nezaměstnanosti se sníží pouze v okrese Liberec (o 2,5 procentního bodu) v důsledku tvorby nových pracovních míst v zóně Liberec – Jih. V okrese Semily lze očekávat stagnaci sezónně očistěné míry nezaměstnanosti na stávající úrovni. Pozitivní vliv na zaměstnanost na Semilsku bude mít zahájení činnosti nového závodu firmy Grupo Antolin v Turnově na jaře 2003, ve kterém bude vytvořeno 200 nových pracovních míst. Situace na Českolipsku a Jablonecku se bude v roce 2003 spíše zhoršovat, neboť se v těchto regionech neočekává v roce 2003 otevření žádného nového většího závodu (viz tab. 5).

Ve skutečnosti je vliv průmyslových zón na zaměstnanost mnohem složitější a velmi obtížně kvantifikovatelný. Je nutno totiž vzít v úvahu jak multiplikační efekt, že v doprovodných službách a u subdodavatelů budou vytvořena další nová pracovní místa, tak i skutečnost, že nové firmy zaměstnají pouze část uchazečů registrovaných na úřadech práce. Určité procento zaměstnanců přejde od stávajících zaměstnavatelů, některá další pracovní místa mezitím do zahájení činnosti nových provozů zaniknou. Celkový efekt na zaměstnanost však bude kladný. Na míru nezaměstnanosti v jednotlivých okresech bude mít i vliv přesun zaměstnanců mezi okresy. Například je pravděpodobné, že část uchazečů o zaměstnání v okrese Jablonec nad Nisou nalezne novou práci v průmyslové zóně Liberec – Jih, neboť obě města tvoří v podstatě jednu aglomeraci propojenou i městskou hromadnou dopravou.

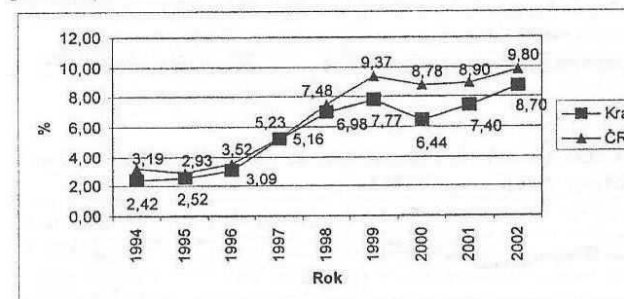
4. Závěr

Velmi diskutovanou otázkou v současné době je efektivnost podpory průmyslových zón z veřejných rozpočtů. Na základě údajů Czech Investu lze spočítat, že dotace státu na jedno nově vytvořené místo se pohybuje okolo 143 000 Kč.² V literatuře [1] lze nalézt údaj, že jeden uchazeč o zaměstnání stojí stát zhruba 200 000 Kč ročně. Z tohoto pohledu se státu vyplatí průmyslové zóny podporovat. Na druhé straně podle zprávy Nejvyššího kontrolního úřadu z října 2002 z 18 zatím vytvořených průmyslových zón za bezmála 1 mld. Kč jsou čtyři zóny zcela nevyužity, zbylé jen z části a z dokončených staveb bylo využito pouze 35 %.

Nutno podotknout, že několikrát zmíněná průmyslová zóna Liberec – Jih je unikátem mezi všemi zónami, neboť s výjimkou převodu části půdy z Pozemkového fondu stát tuto zónu jiným způsobem nepodpořil. Od získání stavebního povolení a zahájení

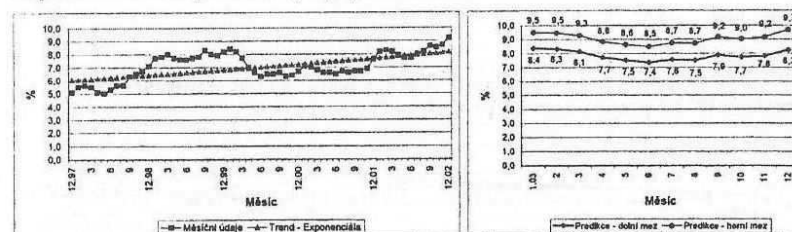
činnosti v zóně uplynuly pouze dva roky. V zóně v současné době působí, resp. připravuje výrobní haly na ploše 120 ha celkem 14 podniků v čele s významnou japonskou firmou Denso Manufacturing. Dle odhadu developera Investorského inženýrského a. s. by zóna mohla po plném náběhu výroby zaměstnat až 4 000 lidí. Příklad této zóny ukazuje, že nová pracovní místa lze efektivně vytvořit i bez výraznější pomoci státu privátními investory.

OBR. 1: Vývoj míry nezaměstnanosti v Libereckém kraji v porovnání s celostátním průměrem



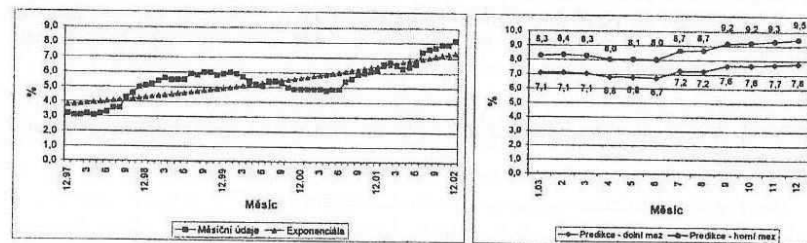
Zdroj: ČSÚ, Statistická ročenka Libereckého kraje

OBR. 2: Vývoj míry nezaměstnanosti v okrese Česká Lípa v období prosinec 1997 až prosinec 2002 a predikce vývoje pro rok 2003



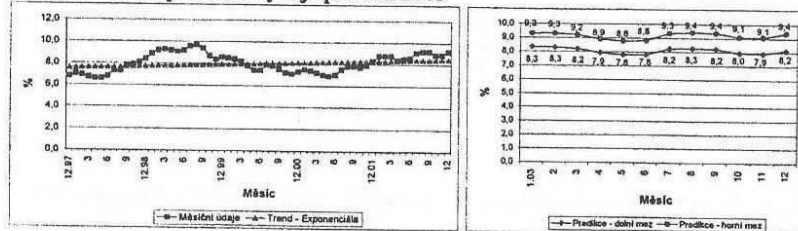
Zdroj: vlastní propočty

OBR. 3: Vývoj míry nezaměstnanosti v okrese Jablonec nad Nisou v období prosinec 1997 až prosinec 2002 a predikce vývoje pro rok 2003



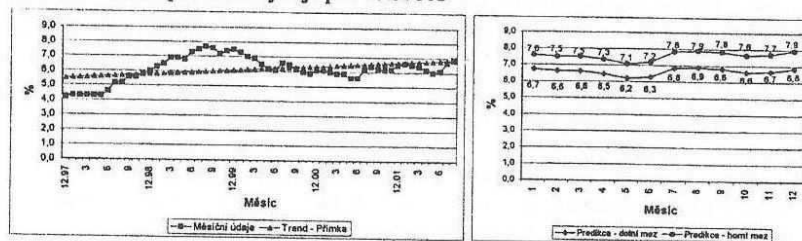
Zdroj: vlastní propočty

OBR. 4: Vývoj míry nezaměstnanosti v okrese Liberec v období prosinec 1997 až prosinec 2002 a predikce vývoje pro rok 2003



Zdroj: vlastní propočty

OBR. 5: Vývoj míry nezaměstnanosti v okrese Semily v období prosinec 1997 až prosinec 2002 a predikce vývoje pro rok 2003



Zdroj: vlastní propočty

TAB. 1: Sezónní faktory nezaměstnanosti v okresech kraje

Měsíc	Česká Lípa	Jablonec n. N.	Liberec	Semily
Leden	108,7510	103,2690	103,3270	102,4930
Únor	107,6120	102,6930	103,0790	100,8430
Březen	104,8060	100,6120	101,6630	100,6330
Duben	99,1095	96,3960	98,0217	97,8605
Květen	96,2405	95,3282	96,2267	93,9005
Červen	93,9200	93,6663	96,3986	95,0427
Červenec	96,1393	99,7032	101,7840	103,1530
Srpen	95,2538	98,6378	102,1980	103,3750
Září	99,5477	103,0890	101,4520	102,0330
Říjen	97,3862	102,3130	97,9441	99,0419
Listopad	98,0380	102,1540	97,4975	99,5051
Prosinec	103,1960	102,1390	100,4080	102,1200

Zdroj: vlastní propočty

TAB. 2: Přehled použitých modelů trendu

Okres	Model	M.S.E.
Česká Lípa	$EXP(1,79539+0,00498876*T)$	0,69274
Jablonec nad Nisou	$EXP(1,3207+0,0110515*T)$	0,52330
Liberec	$EXP(2,02196+0,00195451*T)$	0,69249
Semily	$5,47803+0,0241354*T$	0,63250

Zdroj: vlastní propočty

TAB. 3: Nově vytvořená pracovní místa v průmyslových zónách na území Libereckého kraje

Průmyslová zóna	Výše investice v mil. CZK	Stávající počet zaměstnanců	Nová pracovní místa
Dubice	1 500	2 120	0
Stráž pod Ralskem I.	0	47	0
Stráž pod Ralskem II.	60	650	0
Zákupy	5,3	30	0
Nové Zákupy	0	150	0
Okres Česká Lípa	1 565,3	2 997	0
Smržovka	0	0	0

Průmyslová zóna	Výše investice v mil. CZK	Stávající počet zaměstnanců	Nová pracovní místa
Okres Jablonec n. N.	0	0	0
Frýdlant v Čechách	600	2 312	120
Hodkovice nad Mohelkou	0	385	0
Hrádek nad Nisou	0	530	0
Liberec - Jih	4 068	1 613	2 097
Okres Liberec	4 668	4 840	2 217
Lomnice nad Popelkou	0	495	0
Turnov	x	0	200
Jilemnice - Jih	139	835	0
Okres Semily	139	1 330	200
Celkem kraj	6 372,3	9 167	2 417

Zdroj: vlastní šetření

TAB. 4: Počet uchazečů o zaměstnání v Libereckém kraji podle okresů k 31. 12. 2002

Okres	Počet osob	Míra nezaměstnanosti
Česká Lípa	5 284	9,2
Jablonec n. N.	3 473	8,2
Liberec	7 649	9,2
Semily	2 928	7,4
Kraj celkem	19 334	8,7

Zdroj: MPSV

TAB. 5: Kvantifikace vlivu průmyslových zón na zaměstnanost

Okres	Míra nezaměstnanosti po započtení nově vzniklých míst k 31. 12. 2002	Míra nezaměstnanosti – horní mez predikce k 31. 12. 2003 (bez vlivu PZ)	Míra nezaměstnanosti – horní mez predikce k 31. 12. 2003 (po započtení vlivu PZ)
Česká Lípa	9,2	9,7	9,7
Jablonec	8,2	9,5	9,5
Liberec	6,5	9,4	6,7
Semily	6,9	7,9	7,4
Kraj	7,6	9,2	8,1

Zdroj: vlastní propočet

Použitá literatura:

- (1) HANZLÍK, M., ŠMEJCOVÁ, J. Je pevné pracovní místo ideál? In *Veřejná správa*, 2000, č. 18 [online archiv]
- (2) JÁČ, I., NEPOLSKÁ, K., RYDVALOVÁ, P., ŽIŽKA, M., ŽUKOVÁ, H. Studie vlivu průmyslových zón. [Výzkumná zpráva – Program rozvoje kraje LK A.1.2.3]. Liberec: TÚ v Liberci – Hospodářská fakulta, 2002, 127 s.
- (3) (Psa): Odbory prosadily ve Vartě peníze navíc. In *MF Dnes*, 17. 12. 2002 [online archiv]
- (4) Statistická ročenka Libereckého kraje 2001
- (5) STRÁNSKÝ, J. Sylea propustí v lednu čtyři sta dělníků. In *MF Dnes*, 19. 12. 2002 [online archiv]
- (6) SVOBODA, P. Lidí bez práce v kraji neustále přibývá. In *MF Dnes*, 31. 12. 2002 [online archiv]

Summary:

The paper analysis the actual trend in the unemployment rate in four districts of the Liberec region in the period 1997-2002 and gives a prediction for the year 2003. There are presented results of the questionnaire survey where authors elicited numbers of newly created job positions in each industrial zone in Liberec region. Our conclusion is based on previous analysis. We can say that the work positions created in industrial zones can decrease the rate of unemployment in the whole region about 1,1 percent, mostly in the district Liberec

Key words: enterprise zone, Liberec region, unemployment rate, seasonal decomposition

Kontakt:

Ing. Kateřina Nepolská
tel.: 485 352 418, e-mail: katerina.nepolska@vslib.cz;
Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.
tel.: 485 352 363, e-mail: miroslav.zizka@vslib.cz;
Katedra podnikové ekonomiky
Hospodářská fakulta
Technická univerzita v Liberci, Voroněžská 1329, 461 17 Liberec

VSTUP ČESKÉ REPUBLIKY DO EVROPSKÉ UNIE A JEJÍ PŘÍPRAVA NA
PŘIJETÍ SPOLEČNÉ MĚNY EURO

Markéta Nesládková

Klíčová slova:

Evropská unie – eurozóna – euro – konvergence - mechanismus směnných kurzů II (ERM II) - cenová stabilita - dlouhodobá úroková míra - veřejný deficit - ozdravení veřejných financí - veřejný dluh - nominální devizový kurz.

Proces integrace České republiky do Evropské unie v měnové oblasti lze rozdělit na tyto základní etapy:

- I. Předvstupní etapa příprav na základě plnění Evropské dohody a kodaňských kritérií pro vstup do Evropské unie;
- II. Etapa členství České republiky v Evropské unii jako dovršení předvstupní fáze integrace do EU a zahájení plnění konvergenčních kritérií;
- III. Etapa zapojení do kurzového režimu ERM II (Mechanismus směnných kurzů II);
- IV. Etapa vstupu České republiky do eurozóny – přijetí společné měny euro;
- V. Etapa členství České republiky v eurozóně.

Možnou alternativou je i splnutí II. a III. etapy, kdy současně se vstupem do Evropské unie by se Česká republika zapojila do kurzového mechanismu ERM II.

I. Předvstupní etapa

V současnosti se Česká republika (ČR) nachází v předvstupní etapě integrace do Evropské unie (EU) v měnové oblasti. Integrace naší země do Evropské unie je považována za základní východisko, jak vyrovnat výkonnost české ekonomiky s vyspělými tržními ekonomikami především západoevropských zemí. Oficiálně byla zahájena 1. února 1995, kdy vstoupila v platnost *Evropská dohoda* podepsaná již 4. října 1993. Faktické zahájení integračního procesu však proběhlo ještě dříve na základě smluvních dokumentů v rámci České a Slovenské Federativní Republiky. Mezi základní faktory, ovlivňující postup procesu integrace kandidátských zemí, tedy i České republiky do Evropské unie, patří plnění *kodaňských kritérií*. Kodaňská kritéria představují podmínky pro vstup kandidátské země do Evropské unie, podle kterých členství od kandidátské země vyžaduje:

- Splnění *politických kritérií* - stabilitu institucí garantujících demokracii, fungování právního řádu, lidských práv a respektování a ochranu menšin.
- Splnění *ekonomických kritérií*. Prvním ekonomickým kritériem je *existence fungujícího tržního hospodářství*. Druhým ekonomickým kritériem, které má vazbu na existenci tržního hospodářství a stabilního makroekonomického rámce, je *schopnost ekonomiky vyrovnat se s konkurenčními tlaky a tržními procesy uvnitř EU*.
- Schopnost převzít povinnosti plynoucí z členství, včetně dodržení cílů politické, ekonomické a měnové unie. Toto kritérium se týká implementace legislativy EU – tzv. *acquis communautaire*. (Acquis communautaire je termín označující souhrn zákonů

a ustanovení, které byly přijaty během jednotlivých etap evropské integrace a vytváření společného trhu.) Na zasedání Evropské rady v Kodani konané 12. – 13. prosince minulého roku se nejvyšší představitelé Evropské unie shodli na tom, že Česká republika splnila kodaňská kritéria a může se v květnu 2004, pokud s přijetím budou souhlasit všechny členské státy EU a také pokud občané ČR vysloví svůj souhlas v referendu, zařadit mezi členské státy Evropské unie.

II. Etapa členství České republiky v Evropské unii

Česká republika se bude s přistoupením k EU automaticky účastnit třetí fáze Hospodářské a měnové unie (HMU), přičemž získá *status členské země s dočasnou výjimkou pro zavedení eura*, tj. v této fázi nebude členem eurozóny. Česká národní banka (ČNB) se stane v okamžiku přistoupení k EU relativně autonomní součástí Evropského systému centrálních bank (ESCB), na kterou se budou vztahovat práva a povinnosti členských bank mimo eurozónu.

Před zavedením jednotné měny euro musí být Česká republika podle platné evropské legislativy členem EU a musí splnit tzv. *konvergenční kritéria* (a to jako tendenci, nikoliv jako jednorázový jev), včetně slučitelnosti právních předpisů v oblasti HMU. Časový okamžik pro zavedení eura či pro zavedení konvergenčních kritérií evropská legislativa explicitně neupravuje. Česká republika – stejně jako ostatní kandidátské státy - zavedení jednotné měny „neunikne“. Současné kandidátské země tak již dnes stojí před rozhodnutím „bude členství v EU s následným zavedením eura nebo ne“. S poskytnutím tzv. neúčastnické doložky („opt-out“ klauzule), kterou si na začátku maastrichtského procesu výjimečně prosadila Velká Británie a Dánsko, se pro východní rozšíření EU nepočítá.

Česká republika bude muset po vstupu do EU pravidelně dokumentovat směřování ekonomiky směrem k plnění konvergenčních kritérií v tzv. *Konvergenčním programu*. ČR bude podle platné evropské legislativy povinna pokládat svoji hospodářskou politiku za věc společného zájmu a koordinovat ji v rámci Rady EU s ostatními členskými státy.

Podle legislativy EU bude Česká republika od okamžiku svého vstupu do EU zavázána pokládat také svoji kurzovou politiku za věc společného zájmu. Proto se bude muset vyvarovat takové kurzové politiky, která by mohla ohrozit hladké fungování jednotného trhu (velkým jednorázovým vychýlením nebo nadměrnou fluktuací kurzu).

Maastrichtská neboli *konvergenční kritéria* jsou měřitelné podmínky, na jejichž základě je vyhodnocován postup konvergence. Pojem *konvergence* v kontextu evropské integrace lze vysvětlit jako sblížování hospodářského vývoje členských zemí v rámci Evropské unie, která má zabránit vzniku jakéhokoli napětí mezi těmito zeměmi. Samotný pojem konvergence pochází z teorie ekonomického růstu, jejímž průkopníkem je nositel Nobelovy ceny z roku 1987 prof. Robert M. Solow.¹

Řada kroků v hospodářské politice České republiky nasvědčuje tomu, že naše země se na zapojení do eurozóny připravuje (nezávislost centrální banky, koordinace hospodářské politiky s Evropskou unií, protinflační politika centrální banky, odstranění překážek volného pohybu kapitálu aj.). Postup hospodářského sblížování České republiky k zemím Evropské unie z pohledu konvergenčních kritérií lze zhodnotit následovně:

• **Vývoj cenové stability:** Inflace se v současnosti nachází na relativně nízké úrovni. I když míra inflace je měřena jako CPI (index spotřebních cen) a maastrichtská kritéria ji definují jako HICP (harmonizovaný index spotřebních cen). Rozdíl je minimální. Poté, co v roce 1998 dosáhla 10,7 %, poklesla míra inflace na velmi nízkých 2,1 % v následujícím roce. Avšak od začátku vzrůstání se ekonomiky, s tím, jak byla znovu zavedena opatření v cenové deregulaci a jak byla podpořena zvýšením cen mezinárodních komodit, se míra inflace dostala na hranici 3,9 % v roce 2000 a 4,7 % v roce 2001. Evropská komise nepočítá s tím, že by došlo k obrátu v trendu, ale upozorňuje na rizika zhoršení ukazatele v důsledku zvýšení nepřímých daní a úprav regulovaných cen v letech 2004 a 2005. Zhodnocování koruny působí na inflaci stlačujícím efektem. V souvislosti se vstupem do EU Evropská komise varuje před možným zvýšením a před rizikem inflačního tlaku vysokých rozpočtových deficitů, které se zatím neprojevo.

• **Vývoj úrokové míry:** Dlouhodobá úroková sazba je na úrovni, která je běžná v eurozóně. (Vývoje průměrné míry inflace a dlouhodobé úrokové sazby uvádí TAB. 1.)

• **Vývoj veřejného deficitu:** Plnění konvergenčního kritéria veřejného deficitu bez zásadní reformy veřejných financí není pravděpodobné v nejbližších letech. K plnění kritérií, týkajících se veřejných financí, nutno dodat, že již nenaráží na problémy metodického charakteru (zpracování ve formátu ESA 95 je v souladu s metodikou konvergenčních kritérií). Na základě harmonizovaných standardů EU (ESA95) dosahoval celkový státní schodek v průměru 3,8 % HDP od roku 1997 do 2001. V roce 2001 dosáhl schodek 5 % HDP, v roce 2002 6,4 %, což více než dvojnásobně překračuje stanovenou referenční hodnotu 3 %.

Veřejné rozpočty (jedná se o soustavu státního rozpočtu, rozpočtu krajů a municipalit, státní rozpočtové fondy, Fond národního majetku, Pozemkový fond a systém veřejného zdravotního pojištění) jsou dlouhodobě charakterizovány deficitními sklony. Skutečná podstata pozorovaného růstu fiskálních deficitů nesouvisí pouze s transformačními problémy naší ekonomiky ani s fází ekonomického cyklu, nýbrž má strukturální charakter.

Prohlubování deficitů je důsledkem rozevírajících se nůžek mezi příjmy a výdaji veřejných rozpočtů. Na straně příjmů dochází především k poklesu podílu daňového výnosu na hrubém domácím produktu a současně k růstu výdajů, a to zejména mandatorních. (Mandatorní výdaje se skládají z výdajů vyplývajících ze zákona, výdajů vyplývajících z jiných právních norem a z výdajů vyplývajících ze smluvních závazků státu, tj. sociální transfery, platba na penzijní připojištění, stavební spoření, platba státu do zdravotního pojištění, dluhová služba, záruky, transfery mezinárodním organizacím apod.)

Z tohoto hlediska je obzvláště alarmující níže uvedená TAB. 2. Podle Předvstupního hospodářského programu bude Česká republika v daném časovém horizontu zemí s nejvyšším fiskálním deficitem ze všech kandidátských zemí. Skutečné deficity budou patrně ještě vyšší, než údaje zveřejněné v Předvstupním hospodářském programu. Podle aktualizovaných výhledů lze v případě nepřijetí reformních kroků očekávat růst deficitů veřejných rozpočtů nad 7 % HDP do roku 2006. V důsledku toho se do roku 2006 zvýší míra veřejného zadlužení k HDP z dnešních cca 28 % na přibližně 45 %, zatímco ostatní kandidátské země předpokládají ve svých oficiálních výhledech stabilitu či dokonce pokles tohoto ukazatele.

Jednoznačným závěrem plynoucím z tohoto srovnání je fakt, že Česká republika velmi rychle ztrácí výchozí dobrou fiskální pozici a přesouvá se v tomto ohledu na konec skupiny uchazečů o evropskou integraci. (Otázkou je ovšem kredibilita dat předložených některými zeměmi v jejich Předvstupních programech.) Tomu odpovídalo i velmi kritické hodnocení fiskálních cílů Předvstupního hospodářského programu ČR (malá ambicióznost rychlosti fiskální konsolidace) ze strany Evropské komise, ale i členských zemí EU.

Ministr financí Bohuslav Sobotka prozatím předložil vládě dvě varianty ozdravení veřejných financí lišících se jen v časovém horizontu. Radikálnější verze počítá se snížením deficitu veřejných rozpočtů v roce 2006 na 3,7 % HDP, což i přesto nesplňuje požadavek tříprocentního deficitu. Na výdajích by se přitom mělo uspořit zhruba celkem 80 miliard korun. Mírnější verze ozdravení veřejných financí předpokládá v roce 2006 veřejný deficit ve výši 4,9% hrubého domácího produktu a úspory 60 miliard.

• **Vývoj veřejného dluhu:** Vývoj veřejného dluhu České republiky zachycuje TAB. 3. Předpověď na roky 2004 až 2006 nezachycuje plánované fiskální reformy.

Kritérium je plněno, dluh je stále v zahraničním srovnání nízký, i když má rostoucí trend. Ani po zařazení České konsolidační agentury (ČKA) do sektoru vlády a započítání dluhu ČKA ke konci roku 2002 nepřekračuje maastrichtské kritérium 60 % HDP (28 % HDP v 2002).

• **Vývoj nominálního devizového kurzu:** Z fungování současného kurzového režimu se zdá, že je kritérium plněno (ale bude posuzováno až podle naší účasti v ERM II, kde zatím nejsme, takže je do jisté míry spekulativní odhadovat průběh dopředu). Od svého prudkého znehodnocení v roce 1997 česká koruna vykazuje zhodnocující tendence vůči euru. Zhodnocující pohyb se silně zrychlil od konce roku 2001, kdy předpoklady vysokého přílivu zahraničního kapitálu v důsledku plánovaných privatizací a směřování ke vstupu do EU podpořily tržní očekávání. V první polovině roku 2002 česká koruna nominálně posílila vůči euru o 9,2%.

Rada ECOFIN ve zprávě pro zasedání Evropské rady v Nice (prosinec 2000) jasně deklarovala, že nepokládá za žádoucí, aby členské země EU před vstupem do ERM II používaly jiné kurzové režimy, než zavěšení na euro nebo řízený floating s eurem jako referenční měnou. Současný režim devizového kurzu české koruny řízený floating s referenční měnou euro od roku 1999 proto plně vyhovuje vstupu České republiky do EU i etapě před zapojením ČR do ERM II. (Vývoj devizového kurzu CZK/EUR znázorňuje GRAF 1 uvedený v závěru článku.)

III. a IV. Etapa procesu integrace České republiky do Evropské unie v měnové oblasti – předpokládané varianty časového harmonogramu vstupu do eurozóny

Přistoupení České republiky k eurozóně navazuje dle evropské legislativy na vstup země do EU. Z procedurálního hlediska je, za předpokladu vstupu ČR do EU a současného zapojení naší země do kurzového režimu ERM II, tj. stabilizace kurzu české koruny na centrální paritě vůči euru, v roce 2004 a při plnění konvergenčních kritérií, prvním možným rokem přistoupení k eurozóně rok 2007.

ČNB nyní začala vyzývat k co nejrychlejšímu splnění konvergenčních kritérií, abychom byli schopni přijmout euro v prvním možném termínu, tzn. v letech 2007 nebo 2008. Důvody k rychlému přijetí eura jsou především tyto:

1. Prudké kurzové výkyvy, které jsou v současném období globální ekonomiky časté, představují pro malou otevřenou ekonomiku jakou je Česká republika v prostředí liberalizovaných kapitálových toků významnou hrozbu. Očekávání rychlého přijetí eura by znamenalo stabilizaci devizového kurzu koruny v nejbližších letech. Nezvratitelným zafixováním měny v rámci měnové unie by dále vedlo ke zvýšení stability finančního trhu a ke snížení rizik vzniku měnových turbulent.

2. Ke stabilizaci devizového kurzu koruny lze možná využít delší pobyt v ERM II, než jaký vyžadují konvergenční kritéria, tj. minimálně dva roky. Očekávání, že tento systém vnese do české ekonomiky větší stabilitu, se však nemusí vyplnit. ERM II totiž umožňuje vychýlování devizového kurzu v celkovém rozmezí 30 %, 15 % v obou směrech od ústředního kurzu, což je dost významné, zvláště pokud se tento pohyb uskuteční v krátkém období. Kdybychom však poměřili kurzové výkyvy koruny v minulosti, ukázalo by se, že naše měna nevybočila za hranice takového pásma ani v roce 1997.

3. Pomalý vstup a přijetí eura by také pravděpodobně znamenalo pro naši ekonomiku riziko. Pokud by totiž Česká republika zaostávala za ostatními kandidátskými zeměmi z důvodu pomalejší konsolidace veřejných financí, mohlo by to vyvolat nedůvěru na devizovém trhu vedoucí k znehodnocení domácí měny, růstu úrokových sazeb a tím k problémům v podnikové sféře.

4. Dalším důvodem proč nesetrvávat v ERM II déle než stanovené dva roky a přijmout euro co nejdříve je, že vstupem České republiky do ERM II bude česká koruna vystavena tlaku ze strany finančních spekulantů, kteří budou moci lépe díky stanovené centrální paritě předvídat reakce ČNB, která bude muset hájit třicetiprocentní pásmo. Kvůli obavám ze spekulací na devizový kurz bude také muset být ústřední kurz vůči euru nastaven citlivě.

Zhodnocení pozitivních efektů a možných rizik hovoří ve prospěch rychlého přistoupení České republiky k eurozóně, nejlépe v nejbližším možném termínu v roce 2007. Avšak stávající výhled v oblasti veřejných financí není s tímto rychlým přistoupením v souladu a je třeba provést ozdravná opatření. Dvě varianty opatření, jak je uvedeno výše, již vláda navrhla. Pokud vyjdeme z „mírnější“ a tedy i pomalejší verze ozdravení veřejných financí, která počítá se snížením deficitu státního rozpočtu v roce 2006 na 4,9 % hrubého domácího produktu, znamenalo by to jistě ještě několik let – minimálně tři roky, než by byl splněn požadavek tříprocentního deficitu. Vstup do eurozóny však předpokládá, že budeme schopni převzít i podmínky Paktu stability a růstu, tedy dosahovat ve střednědobém období vyrovnaného nebo mírně přebytkového rozpočtu. Tímto tempem bychom mohli splnit požadovaná konvergenční kritéria až kolem roku 2010 a stát se členem eurozóny roku 2011.

TAB. 1: Průměrná míra inflace (CPI) a dlouhodobá úroková sazba²

		2001	2002	2003	2004
			Predikce	Predikce	Výhled
Průměrná míra inflace	růst v %	4,7	2,0	2,0	3,2
Výnos do doby splatnosti 10letých státních dluhopisů		6,4	5,1	5,2	5,5

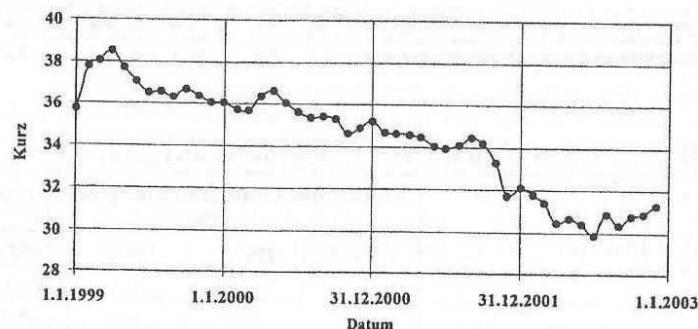
TAB. 2: DEFICIT VEŘEJNÝCH ROZPOČTŮ KANDIDÁTSKÝCH ZEMÍ³

% z HDP metodika EU (ESA95)	Předvstupní hospodářské programy z roku 2002			
	2002oč.	2003p.	2004p.	2005p.
Bulharsko	-0.8	-0.7	-0.5	0.0
Kypr	-2.6	-1.9	-0.6	-0.3
Česká republika	-6.4	-6.0	-5.7	-5.5
Estonsko	-0.2	0.0	0.0	0.0
Maďarsko	-6.0	-4.5	-3.0	-2.5
Lotyšsko	-1.8	-2.5	-2.2	-2.0
Litva	-1.9	-1.7	-1.6	-1.5
Malta	-5.2	-4.6	-3.9	-3.1
Polsko	-4.1	-3.6	-3.3	-2.2
Rumunsko	-2.7	-2.4	-2.4	-2.4
Slovenská republika	-4.6	-4.1	-3.1	-2.6
Slovinsko	-1.8	-1.3	-1.0	0.8
Turecko	-13.2	-5.9	-3.0	-0.5

TAB. 3: VÝVOJ VEŘEJNÉHO DLUH⁴

% z HDP	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Veřejný dluh	17.6	15.3	13.2	12.9	13.0	14.5	16.7	18.7	20.3	24.0	30.6	36.4	41.7

Poznámka: Údaje nezohledňují plně závazky ČKA. V případě jejich zahrnutí se výše dluhu pro rok 2002 zvýší na cca 28% a v roce 2006 na cca 45% HDP.

GRAF 1: Kurz CZK/EUR od 1.1.99 do 31.12.02 -
měsíční průměry⁵Použitá literatura:

- (1) Mach, M.: *Makroekonomie II*. 2. vydání, Praha: Melandrium, 1998. 215 s. ISBN 80-86175-04-9.
- (2) Materiály Ministerstva financí ČR, www.mfcr.cz.
- (3) Materiály Evropské komise: *Preparation of the Candidate Countries for Participation in Economic Policy Coordination*. Brusel: 2002.
- (4) Materiály Ministerstva financí ČR: *Makroekonomická predikce ČR, říjen 2002; Střednědobý výhled veřejných rozpočtů na období 2003-2006*, prosinec 2002. www.cnb.cz.

Summary:

The Czech Republic, one of ten EU candidate countries, completed negotiations at the Copenhagen summit at the end of 2002 and was officially invited to join the European union. After the reaching the membership in the EU the Czech republic will try to join the EuroZone and to replace the national currency for the euro as soon as possible. The article deals with the question, how problematic the fulfilling of the so-called Maastricht criteria could be for the Czech economy and the Czech policy on the way to EuroZone, and it also tries to answer the question when the euro-participation could be realized.

Kontakt:

Ing. Markéta Nesládková
Katedra financí a úvěru
Hospodářská fakulta
Technická univerzita v Liberci, Hájkova 6, 461 17 Liberec 1
tel.: 48 535 2409,
e-mail:marketa.nesladkova@seznam.cz, marketa.nesladkova@vslib.cz

PŘÍNOS MALÉHO A STŘEDNÍHO PODNIKÁNÍ PRO HOSPODÁŘSKÝ
ROZVOJ KARLOVARSKÉHO KRAJE

Miroslav Pavlák

Klíčová slova:

popis analyzovaného region - hospodářský význam malého a středního podnikání - současný stav a trendy vývoje malých a středních podniků v Karlovarském kraji

1. Stručná charakteristika hospodářského potenciálu Karlovarského kraje

Území Karlovarského kraje je nejzápadnějším územím České republiky. Na severu a západě sousedí se Spolkovou republikou Německo, na východě s Ústeckým krajem a na jihu s krajem Plzeňským.

Přírodní osu kraje tvoří řeka Ohře, která protéká Chebskou a Sokolovskou pánví od jihozápadu k severovýchodu. Na sever od Ohře se táhnou Smrčiny a Krušné hory, které tvoří přírodní hranici s Německem. Jižně od Ohře na bavorské hranici leží Český les a směrem do vnitrozemí Slavkovský les a Doupovské hory. Jih území kraje pokrývá Tepelská vrchovina.

Diferencovanému geografickému členění odpovídá i členění z hlediska hospodářství, sídelní struktury a využití území. Území Chebské a Sokolovské pánve je silně urbanizované a jsou zde soustředěny výrobní funkce. Tato část kraje je také nejvýrazněji poznamenána zásahy člověka do přírody a to zejména těžební činností. Okrajové horské oblasti jsou velmi řídké osídleny a mají předpoklady pro rozvoj rekreační funkce.

Hospodářská struktura celého kraje je více oborová, vnitřně diferencovaná. Zatímco na Chebsku a Karlovarsku již významně dominuje sektor služeb, na Sokolovsku má stále ještě rozhodující význam sektor sekundární a primární.

Tradičními odvětvími v kraji jsou ta, která jsou vázána na místní suroviny a mají k dispozici i kvalifikovanou pracovní sílu. Jedná se především o těžbu hnědého uhlí a těžbu dalších nerostných surovin, o výrobu elektrické energie, porcelánu, skla, hudebních nástrojů, strojírenství a oblast textilní a konfekční výroby, která je však postižena útlumem.

Na Karlovarsku má stále nejsilnější pozici tradiční výroba porcelánu (Karlovarský porcelán a.s.), výroba skla (Moser a.s.), výroba a zpracování keramických surovin (Sedlecký kaolin a.s.), strojírenství (Škoda Ostrov, Witte Nejdek), dále elektrotechnický, potravinářský a textilní průmysl, který je zastoupen hlavně v Nejdku.

Na Sokolovsku převažuje těžba hnědého uhlí (Sokolovská uhelná a.s. je největším zaměstnavatelem v kraji), energetika (ČEZ – Tisová, SUAS), chemický průmysl (Chemické závody a.s.), významné je strojírenství, průmysl elektrotechnický, výroba hudebních nástrojů (AMATI-DENAK), výroba porcelánu a skla, významné je i zastoupení textilního průmyslu.

Chebsko je poznamenáno silným omezením textilního průmyslu. Po ukončení činnosti firem (TOSTA AŠ, CHEBANA Cheb, PČP- závod Cheb, Textilana - Ohara AŠ) vznikly nové, ale malé nebo menší firmy do 100 zaměstnanců, které z větší části provádí pouze

práci ve mzdě. Je zde zastoupeno též strojírenství, kde došlo k zániku některých velkých firem (ESKA), jiné radikálně omezily výrobu a počty svých zaměstnanců (KOVO), dále je zde zastoupen průmysl potravinářský, slévárenský, výroba hudebních nástrojů (STRUNAL Luby) a těžba kaolinu a keramických jíhl (KEMAT Skalná).

V sektoru služeb jsou nejsilněji zastoupeny obchod, doprava a spoje, zdravotnictví a školství. V Karlovarském kraji hraje významnou roli lázeňství a cestovní ruch, které se podstatnou měrou podílejí na ubytování, stravování, kultuře a zdravotnictví. I když převaha podniků ve službách spadá spíše do kategorie malých a středních podniků, v oblasti dopravy, spojů, zdravotnictví, ubytování a lázeňství je i řada významných podniků velkých.

V oblasti obchodu se projevuje silný vliv vietnamské komunity, v Karlových Varech komunity ruské. Samostatným fenoménem je vznik sítě supermarketů. Obchodní síť na venkově je problematická a přispívá také k vyliďňování venkova. Negativně se v této oblasti projevují různé daňové a celní úniky dováženého zboží, které mají vliv na jeho prodej a cenu.

Hospodářský vývoj Karlovarského kraje byl za posledních 13 let rozhodující měrou ovlivněn těmito faktory:

- Změnou vlastnických vztahů – privatizací, vstupem zahraničního kapitálu do firem a společných podniků;
- Změnou podílu primárního, sekundárního a terciárního sektoru – snižováním podílu zemědělství a průmyslu a zvyšováním podílu služeb, což se ne vždy zřetelně projevuje ve statistických údajích;
- Zánikem a snižováním počtu velkých a zvyšováním počtu malých a středních podniků a individuálně podnikajících občanů;
- Restrukturalizací hospodářství – útlum některých tradičních oborů a odvětví – textilní a konfekční průmysl, těžba, některé obory strojírenství, stavebnictví – pokles výstavby bytů, výroba porcelánu (v návaznosti na ztrátu východních trhů – státy bývalého SSSR, Čína apod.);
- Postupným vstupem zahraničního kapitálu převážně do malých a středních podniků – výjimečně do podniků velkých (Chemické závody a.s. Sokolov), velká část těchto firem je založena na práci ve mzdě, nemají vlastní vývoj, rozvoj, nemají vlastní odbytovou základnu a přístupy na zahraniční trhy.

2. Hospodářský význam malého a středního podnikání

Malé a střední podniky plní v národním hospodářství nezastupitelnou funkci. Dynamizují rozvoj, posilují konkurenční prostředí, vytvářejí podstatnou část hrubého národního produktu a zaměstnávají více než polovinu pracovních sil.

V roce 1993 vyšla v EU tzv. „Bílá kniha o růstu, konkurenci a zaměstnanosti“, která stanovila mimo jiné i základní cíle podpory MSP. Jsou v ní navrhována tato opatření:

a) Krátkodobá opatření:

V první řadě půjde o to identifikovat a zmírnit různé administrativní i daňové a finanční překážky bránící rozvoji MSP. Za druhé půjde o usnadnění přístupu MSP k finančním zdrojům a o novou formulaci vztahu MSP k finančním institucím, která by ulehčila a rozšířila možnosti pro umístění soukromého kapitálu v MSP.

b) Střednědobá opatření:

Ta jsou orientována na zvýšení konkurenční schopnosti MSP. V této souvislosti jde především o zlepšení úrovně managementu MSP. Vlády společně s orgány EU a s profesními komorami rozvinou systém informací, poradenství a školení manažerů MSP.

Bílá kniha stanoví jako jeden z cílů v souvislosti s podporou rozvoje MSP podporu rozvoje kooperace mezi firmami. EU hodlá v této souvislosti podpořit finančně především první etapu kooperace, tedy proces vlastního vyhledávání partnerů i první období jejich spolupráce.

O národohospodářském významu malých a středních podniků v České republice podávají jasný důkaz následující statistické údaje publikované Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR v roce 2001:

MSP představovaly v roce 2000 plných 99,8 % ekonomicky aktivních podnikatelských subjektů (v tom představovaly registrované právnické osoby 13,4 % a samostatně podnikající fyzické osoby 86,4 %).

Ve sledovaném roce se MSP podílely na celkové zaměstnanosti 59,5 % (z toho připadalo na registrované právnické osoby 43,2 % a na samostatně podnikající fyzické osoby 16,3 %), na celkových výkonech 52,8 % (z toho právnické osoby 39,1 % a fyzické osoby 13,7 %), na vytvořené přidané hodnotě 52,6 % (z toho právnické osoby 39,2 % a fyzické osoby 13,4 %) a na mzdových nákladech (bez OON) 54,7 % (z toho právnické osoby 44,2 % a fyzické osoby 10,5 %). Podíl MSP na celkových investicích představoval v roce 2000 40,6 % (z toho právnické osoby 32,6 % a fyzické osoby 8,0 %).

Z hlediska podílu na zaměstnanosti bylo v roce 2000 nejvýraznější jejich postavení v pohostinství s podílem 88,9 %, v zemědělství s podílem 84,6 %, ve službách s podílem 82,9 % v obchodě s podílem 79,9 % a ve stavebnictví s podílem 78,5 %. Podprůměrný byl podíl MSP na zaměstnanosti v peněžnictví (18,7 %), v dopravě (24,1 %) a v průmyslu (46,6 %).

Z hlediska podílu na přidané hodnotě konkrétních odvětví bylo v roce 2000 nejvýraznější postavení malých a středních podniků ve službách (s podílem 85,1 %), v obchodě (86,5 %), v pohostinství (76,3 %), zemědělství (82,6 %) a ve stavebnictví (73,6 %). Podprůměrný byl podíl MSP na přidané hodnotě vytvořené v peněžnictví (11,9 %), v dopravě (30,0 %) a v průmyslu (36,2 %).

Malé a střední podniky jsou přímo zapojeny i do obchodní výměny zboží se zahraničím. Zatímco podíl samostatně podnikajících fyzických osob na vývozu a dovozu je v podstatě zanedbatelný, když se pohybuje na úrovni přibližně 0,1 % celkového vývozního, resp. dovozního obrátu, podíl registrovaných právnických osob je významnější. V roce 2000 činil podíl malých firem (do 49 pracovníků) na exportu 14,3 % a podíl středních podniků (s počtem pracovníků od 50 do 249) 21,8 %, takže celkový podíl MSP na vývozu představoval 36 % celkového vývozního obrátu. Podíl malých firem na dovozu byl v porovnání s jejich podílem na vývozu o poznání vyšší, když představoval 26,4 % celkového dovozu. Podíl středních podniků na dovozu dosáhl 22,9 %, což je hodnota srovnatelná s jejich podílem na celkovém vývozu. Celkově tak na malé a střední podniky připadla téměř polovina (49,3 %) z celkového dovozu.

3. Současný stav a trendy vývoje malých a středních podniků v Karlovarském kraji

Po roce 1989 došlo v celé ČR k dynamickému rozvoji sektoru MSP a stejně tak tomu bylo i v Karlovarském kraji. Místní podnikatelé mají tendenci zakládat spíše malé podniky zaměřené na poskytování služeb, minimální je počet výrobních firem. Mnohem významnější podniky, přinejmenším z hlediska zaměstnanosti, jsou zakládány zahraničními investory (hlavně německými) v oblastech jako je strojírenství, výroba automobilových součástek, optika, textil a sklo, obchod (velké samoobsluhy/řetězce) a cestovní ruch (kapacitní turistická zařízení). V tomto smyslu je růst MSP důsledkem otevření hranic a objevením příležitostí pro zahraniční partnery a investory. Další oblastí vzniku MSP je vydělování menších firem z velkých podniků. Tyto menší firmy poskytují různé obslužné činnosti či subdodávky zboží/meziprodukty pro větší firmy v regionu. Jistou nevýhodou je často příliš velká závislost těchto firem na mateřských závodech, což zvyšuje ohrožení takových firem v případě neúspěchu hlavního odběratele výrobků/služeb. Jako doplněk procesu tvorby MSP lze uvést firmy, které vznikly v důsledku zvýšených příjmů obyvatel, jezdících za prací do Německa. Tento jejich "nadprůměrný" příjem (v měřících ČR) byl pravděpodobně jedním z impulsů vzniku menších firem v příhraničních oblastech přiléhajících k Německu. Obecně lze říci o celém regionu, že MSP jsou soustředěny do urbanizovaných oblastí (do měst) a podél hlavních silničních komunikací.

Úroveň podnikatelských aktivit na Sokolovsku, kde je soustředěn těžký průmysl, je stále významně nižší, než je průměr ČR i než je situace v ostatních částech Karlovarského kraje.

Intenzivní integrační proces do EU ovlivňoval v minulých letech situaci v hospodářství a bude ji ovlivňovat nepochybně i následujícím obdobím. Karlovarský kraj by mohl těžit z jedinečně výhodné polohy vůči EU a stát se jakýmsi mostem mezi západní a východní Evropou. Po vstupu do EU dojde nepochybně k enormnímu tlaku na zvyšování mezd. Nárůst nákladů bude nutné v podnicích kompenzovat růstem produktivity práce. To si vyžádá nemalé investice, dá se předpokládat, že některé podniky z tohoto důvodu omezí, nebo úplně zastaví svoji činnost. Je pravděpodobný vliv uvedeného jevu na nárůst nezaměstnanosti s dopadem do ostatních částí ekonomiky. Významným problémem v souvislosti s připravovaným vstupem České republiky do EU je otázka schopnosti využívání předvstupních (po integraci do EU strukturálních) fondů. I zde se projevuje nedostatečná připravenost firem a institucí na vstup do EU. Podnikatelé dotační politice nedůvěřují, jsou problémy s informovaností. Situaci komplikuje fakt značné nepřehlednosti dotačních titulů. Karlovarský kraj je v porovnání s krajem Ústeckým nebo Ostravským nejméně aktivní při využívání prostředků z předvstupních fondů EU.

TAB. 1: Struktura ekonomických subjektů v Karlovarském kraji podle počtu zaměstnanců k 31.12.2000

POČET PRACOVNÍKŮ	KARLOVY VARY	SOKOLOV	CHEB	CELKEM
Neuveдено	7 267	3 591	4 874	15 732
0	16 003	9 118	11 002	36 123
1 – 5	2 860	1 505	2 101	6 466
6 – 9	384	222	314	920
10 – 19	343	204	255	802
20 – 24	78	50	51	179
25 – 49	108	98	106	312
50 – 99	79	52	68	199
100 – 199	31	24	41	96
200 – 249	10	7	8	25
250 – 499	20	5	6	31
500 – 999	9	3	4	16
1 000 – 1 499	0	0	0	0
1 500 – 1 999	0	0	0	0
2 000 – 2 499	1	0	0	1
2 500 – 2 999	0	0	0	0
3 000 – 3 999	0	0	0	0
4 000 – 4 999	0	0	0	0
5 000 – 9 999	0	1	0	1
10 000 a více	0	0	0	0
CELKEM	27 193	14 880	18 830	60 903

Zdroj: Program rozvoje Karlovarského kraje, 2001

TAB. 2: Počet soukromých podnikatelů na 1000 obyvatel

Okresy	1995	1997	1999
Cheb	118	183	165
Karlovy Vary	131	161	174
Sokolov	90	120	132
Česká republika	120	136	158

Zdroj: ČSÚ, 2001

Použitá literatura:

- (1) Politika podpory malého a středního podnikání do roku 2004, MPO, 2001
- (2) Program rozvoje Karlovarského kraje, Krajský úřad Karlovy Vary, 2001
- (3) Statistická ročenka ČSÚ, 2001

Summary:

Small and medium-sized enterprises make up a major settlement of the national economy. According to figures published by the Ministry of Industry and Trade, the share of small and medium-sized enterprises in the generation from GDP grew from 31.4 % in 1996, to 40.4 % in year 2000.

In 2000, SMEs made up 99.8 % of all going concerns (incorporated companies accounting for 13.4 % and self-employed individuals for 86.4 % of this).

A dynamic development of the SME sector took place in the Czech Republic after 1989. The Czech entrepreneurs tend to set up small businesses, chiefly as services providers and the number of manufacturing companies is minimal. The growth of SMEs is thus a result of the border opening and foreign partners and investors discovering windows of opportunity here. As a final point, SMEs come into existence in consequence of large enterprises spinning off smaller firms. Such smaller firms then provide various services or supplies to larger enterprises in the region. A certain drawback in that is often their dependency on the parent company, which puts them at risk if the major buyer of their product or service experiences any difficulty. These are also some enterprises founded as a result of the increased earnings of people commuting to work in Germany. Their high income (compared with the average for the Czech Republic) may well have been one of the impulses to set up smaller firms within the border area adjacent to Germany. Generally speaking, SMEs are concentrated in the urbanised areas (towns) and along the main roads.

The key factor for the stability and development of small and medium-sized enterprises is their competitiveness in the local and foreign markets. This is limited by their difficult access to financial resources and by high overheads, in particular when they start up and stabilise their business or if they implement costly development projects. The standard of their management, the use of advanced technologies, the ability to expand to foreign markets, inter-company co-operation, and the use of professional associations to uphold their interests, all these are inferior to advanced foreign economies.

Kontakt:

Ing. Miroslav Pavlák
Fakulta ekonomická Západočeské univerzity v Plzni
tel.: 354 423 452, e-mail: miroslav.pavlak@fek.zcu.cz

BANKOVNÍ SEKTOR A DISTRIBUČNÍ KANÁLY

Jacek Binda, Stanislav Polouček

Klíčová slova:

internetové bankovníctví - distribuční kanály - stacionární distribuce - multikanálová - distribuce - výlučně elektronická distribuce - bariéry rozvoje internetového bankovníctví

Bankovní sektory tranzitivních ekonomik procházejí v posledních desetiletích celou řadou změn. Patří k nim také výrazné změny v distribučních kanálech, používaných bankami. I když se ani v ekonomicky vyspělých zemích nerozvíjí internetové bankovníctví tak rychle, jak bylo ještě před 10 – 15 lety očekáváno, jeho dynamický rozvoj je nesporný. Internetové bankovníctví zcela nepochybně ovlivnilo dnešní charakter bankovního sektoru. Potvrzuje to i analýza změn v distribuci produktů spojených s tímto segmentem bankovního sektoru v Polsku a v České republice.

1. Charakteristika bankovního sektoru v České republice a v Polsku

Finanční a bankovní systémy v České republice a v Polsku se svým charakterem neliší od finančních systémů v jiných tranzitivních ekonomikách a zásadně se neliší ani od finančních a bankovních systémů v ekonomicky vyspělých zemích. Mají charakter B-systémů, s klíčovou úlohou bank a relativně mírně rostoucí vahou finančních trhů. V posledním desetiletí byly bankovní sektory všech zemí ovlivněny velice výrazně fúzemi a akvizicemi, globalizací a deregulací, stejně jako změnami v postojích k investování ze strany veřejnosti. V České republice i v Polsku, stejně jako v dalších tranzitivních ekonomikách, získaly bankovní sektory zcela jiný charakter také díky privatizaci a transformaci centrálně plánovaných ekonomik na ekonomiky tržní.

K zásadním změnám došlo i v počtu bank v jednotlivých zemích a v jejich přístupu ke klientům. Po období výrazného růstu počtu bank na začátku 90. let dochází postupně ke snižování jejich počtu s tím, že roste podíl bank vlastněných zahraničními investory – jak potvrzují i údaje v tabulkách 1 a 2, stejně tomu bylo v Polsku i v České republice.

Počet bank v České republice v letech 1993 – 2002
(banky které zahájily činnost, ke konci roku)

Tabulka 1

banky:	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
státní a se státní účastí	5	5	7	7	7	6	5	5	3	2
soukromé s převahou českého kapitálu	28	28	25	18	15	14	10	8	8	9
soukromé s převahou zahraničního kapitálu	12	13	13	14	15	15	17	16	16	17
pobočky zahraničních bank	6	8	10	9	9	10	10	10	10	9

banky v nucené správě	1	1	0	5	4	0	0	1	1	0
celkem	52	55	55	53	50	45	42	40	38	37

Pramen: ČNB (www.cnb.cz)
Poznámka: bez centrální banky

Počet bank v Polsku v letech 1993 – 2002
(banky s udělenou licencí ke konci roku)

Tabulka 2

banky:	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*
s převahou státního kapitálu	29	29	27	24	15	13	7	7	7	7
soukromé s převahou polského kapitálu	48	42	36	32	39	39	31	20	16	8
soukromé s převahou zahraničního kapitálu	10	11	18	25	29	31	39	47	48	47
celkem	87	82	81	81	83	83	77	74	71	63

* září 2002

Pramen: NBS (www.nbp.pl)
Poznámka: bez centrální banky

Změny v počtech bank byly spojeny (a to nejen v období růstu počtu bank, ale také v období poklesu počtu bank) s růstem konkurenčního boje mezi bankami a snahou získat jednak klienty stávajících bank, ale především nové klienty. Jak v České republice, tak v Polsku je finanční a bankovní sektor relativně poddimenzovaný (jak potvrzují údaje o podílu bankovní populace ve vybraných zemích v tabulce 3) a očekává se (především v některých segmentech) jeho další velice dynamický růst. Pokud bychom vyjádřili atraktivitu bankovního sektoru tempem růstu některých ukazatelů, např. aktiv nebo čistých výnosů bank, údaje tyto úvahy potvrzují (tabulky 4-5). Také portfolio nabízených produktů stále ještě není dostatečně široké a také z tohoto hlediska je možné považovat finanční a bankovní trhy v tranzitivních ekonomikách za velice atraktivní.

Podíl bankovní populace* na obyvatelstvu ve vybraných zemích (v %)

Tabulka 3

Rakousko	98	Polsko	56
Slovensko	97	Jugoslávie	44
Slovensko	84	Ukrajina	42
Chorvatsko	84	Rusko	40
Česká republika	82	Rumunsko	36
Maďarsko	67	Bulharsko	22

* obyvatelé, kteří mají v některé z bank účet, vkladní knížku, úvěr nebo jakýkoliv jiný produkt

Pramen: Bankovníctví, 2003, č. 1, s. 38 na základě výzkumu FMDS.

Tempo růstu aktiv a čistých výnosů bankovního sektoru v České republice
(v letech 1993 – 2001, v %, ve srovnání s předcházejícím rokem)

Tabulka 4

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
aktiva	18,05	21,11	10,69	8,16	8,12	6,98	8,33	2,27
čisté výnosy	- 35,94	- 78,28	753,54	- 112,06	- 628,97	177,06	367,43	15,19

Pramen: Vlastní výpočty na základě údajů ČNB

Tempo růstu aktiv a čistých výnosů bankovního sektoru v Polsku
(v letech 1993 – 2001, v %, ve srovnání s předcházejícím rokem)

Tabulka 5

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
aktiva	34,01	36,87	32,31	25,69	29,03	14,10	18,49	22,67
čisté výnosy	247,71	771,96	53,15	0,97	- 61,40	80,30	37,73	10,95

Pramen: Vlastní výpočty na základě údajů NBP

Tempo růstu odvětví, resp. jeho jednotlivých segmentů, je jedním z rozhodujících indikátorů jeho atraktivity, protože většina subjektů chce podnikat na trzích, které se rychle rozvíjejí. Na dynamicky rostoucích trzích je pochopitelně možné rychleji dosáhnout vyšších výnosů a dřívější návratnosti investic. Naopak na trzích, které jsou v pokročilejším stádiu životního cyklu nebo které je možno považovat za nasycené, je atraktivita a pravděpodobnost vstupu nového podnikatelského subjektu poměrně nízká. Jak potvrzují údaje v tabulkách 4 a 5, polský a český trh byly (stejně jako trhy většiny tranzitivních ekonomik) především velice volatilní. Byly však i relativně dynamické, především z hlediska tempa růstu aktiv. V případě Polska i z hlediska čistých výnosů. Proto je pochopitelné, že na nich rostla nabídka produktů jednak existujících institucí, stejně jako nových subjektů, subjektů vstupujících na trh.

Všeobecně platí, že finanční (bankovní) produkty je možné poměrně obtížně patentovat a proto jsou velmi jednoduše kopírovatelné a aplikovatelné konkurencí. To minimalizuje výhody prvního, který zavádí uvedený produkt, a zvyšuje jeho náklady. Problematické je také zavedení (vytvoření) zcela nového produktu. V nabídce bankovních produktů má významnou úlohu také loajalita klientů a provázanost jednotlivých bankovních produktů. Tato fakta jsou posilována „balíčky“ produktů, které většina bank nabízí. Proto je poměrně obtížné získat klientelu nabídkou jednoho, byť atraktivního produktu. Některé banky se o to přesto pokoušejí⁵. Jejich záměrem je ale v podstatě právě to, aby klienta získali v kratším či delším časovém horizontu „celého“, včetně jeho běžného účtu a úspor. Většina bankovních produktů navíc nevyžaduje velké

⁵ Příkladem může být nabídka kreditních karet u některých bank s tím, že klienti nemusí u této banky mít vedený účet. V České republice nabízí v současné době takovou kartu Česká pojišťovna, Česká spořitelna, Citibank, HVB z bankovních institucí, a dále společnosti CCS a Home Credit.

kapitálové investice, ale „pouze“ kvalitní lidský kapitál. Platí to i pro relativně nákladné elektronické bankovníctví.

Boj bank o klienty se totiž odrazil také v rostoucí nabídce distribučních kanálů, které banky svým klientům nabízejí. Nabídka vychází z toho, že v bankovníctví se velice výrazně prosazují moderní informační technologie a také bankovní produkty se poměrně výrazně liší od jiných produktů v ekonomice. I v tomto případě se jedná (ve srovnání s „klasickým“ bankovníctvím, které distribuuje produkty přes pobočkovou síť) o relativně ekonomickou (úspornou) formu distribuce. Elektronické bankovníctví má nesporné výhody u produktů, které vyžadují nejen jejich nabídku, ale také doručení – k takovým produktům většina bankovních produktů patří. K rozhodujícím pozitivům elektronických distribučních kanálů patří průběžné odesílání i přijímání informací, uskutečňování transakcí on-line, jejich automatizace, možnost individuálního přístupu a především snížení nákladů. To vyplývá ze dvou zdrojů: z omezení nákladné sítě poboček a filiálék a z automatizace. Proto se výrazně snižují mzdové náklady bank a proto jsou průměrné náklady na transakci přes internet výrazně nižší, než náklady téže transakce na pobočce. Nízké náklady umožňují bankám nabízet atraktivní poplatky i úročené.

2. Základní distribuční kanály v bankovním sektoru

V současných moderních bankovních systémech má způsob distribuce produktů bank velice významnou úlohu pro samotnou existenci banky. Výrazně ovlivňuje ziskovost banky a charakterizuje aktivitu banky, její „modernost“. Banky kladly dlouhou dobu důraz na tradici a historii, zdůrazňovaly, že jsou stabilními, pevnými a neměnnými institucemi. Vývoj bankovního sektoru v posledních letech si vyžádal přidat k těmto standardním hodnotám i flexibilitu, uplatňování moderních technologií a změny v distribuci produktů. Výběr distribučních kanálů umožňuje navíc koncentraci na určitý segment trhu a proto také tímto způsobem ovlivňuje efektivnost bank. Širší paleta distribučních kanálů dává navíc bankám možnost vystupovat nejen jako instituce nabízející vlastní produkty, ale i jako instituce plnící výraznější funkci distributora produktů jiných subjektů.

Z hlediska distribuce existují v podstatě tři základní modely doručení bankovních produktů:

1. stacionární distribuce (bricks and mortar);
2. multikanálová distribuce (bricks and clicks);
3. výlučně elektronická distribuce (clicks only).

Výběr odpovídajícího modelu distribuce je pro banku strategickým rozhodnutím. V případě fungujících bank je limitujícím faktorem existující zaměření banky z hlediska klientů i produktů, stejně jako dosud používané distribuční kanály. V případě bank nově vstupujících na trh je však prostor pro rozhodování mnohem širší. V Polsku i v České republice nicméně rozhodující většina bank, a to i těch, které na počátku 90. let nově vstoupily na trh, volila spíše multikanálovou až stacionární distribuci, výlučně elektronickou distribuci zvolily zatím v podstatě pouze ebanka v České republice a mBanka, Inteligo a Volkswagen Bank Direkt v Polsku.

Stacionární distribuce je nejstarší a nejběžnější forma distribuce. Je založena na síti poboček a filiálék a vychází z filosofie, že nová bankovní místa jsou jedinou možností, jak přiblížit bankovní produkty klientům. Podle této filozofie pobočky také prezentují

aktivitu banky na trhu, zdůrazňují její sílu a jsou ukazatelem konkurenční pozice banky. Je možno říci, že např. ukazatel počtu bankovních míst zůstává stále velice významným a sledovaným při hodnocení konkurenceschopnosti bank i jejich pozice na trhu.

Rozvoj stacionárního modelu distribuce byl ovlivněn celou řadou faktorů:

- a) velice malé rozdíly mezi jednotlivými bankovními produkty vedly k názoru, že rozdíly v přístupu jednotlivých bank ke klientům jsou dány geografickou blízkostí pobočky;
- b) rozvinutá síť poboček a nabídky produktů byla považována za bariéru vstupu do odvětví;
- c) geograficky rozmístěná klientela, která považovala vysokou dostupnost za hlavní kritérium výběru banky.

Praxe ukázala, že jednostranný důraz na fyzickou dostupnost bank a jejich produktů vedl jak v Evropě, tak v USA ke vzniku nadměrného počtu bankovních poboček a filiálék, počtu překračujícímu jak potřeby trhu, tak ekonomické možnosti řady bank. Přebytková síť poboček a filiálék, která měla být pro banku přínosem, se tak naopak stala jejím ohrožením. V řadě zemí tak dochází k redukci pobočkové sítě – týká se to v posledním období i Polska a již několik let České republiky. V Polsku se zvyšoval počet poboček komerčních bank od roku 1993 až do konce roku 2002 (z 1436 poboček až na 2879 poboček). V období leden – září 2003 se však počet poboček snížil o 66⁶, což potvrzuje rostoucí tlak na efektivnost a úspěšný rozvoj alternativních kanálů distribuce. Současně dochází k výrazné změně v aktivitách poboček a filiálék, k modifikaci jejich funkcí. Část z nich zůstává orientovaná na běžnou obsluhu klientů, ale v převážné většině z nich dochází ke specializaci a rozšíření aktivit především o poradenství. Jednoznačným kritériem činnosti všech poboček se stává jejich výnosnost. Racionalizace při využívání poboček a filiálék se tak odráží:

- a) v likvidaci velkých nerentabilních poboček a filiálék;
- b) zakládání malých bankovních míst (filiálék), která nabízejí celou paletu produktů a služeb banky;
- c) růstu počtu úzce specializovaných poboček pro specifické segmenty trhu;
- d) zakládání plně automatizovaných poboček banky, které umožňují samoobslužnou nabídku produktů a služeb.

Druhým distribučním modelem je multikanálová distribuce. Je založena na spojení elektronických kanálů jako internet nebo telefonní síť s tradičními pobočkami bank. Rozšíření nabídky služeb a produktů prostřednictvím elektronických distribučních kanálů je při použití tohoto modelu zdůvodňováno dvěma argumenty. Prvním je ostrá konkurence v nabídce bankovních produktů. Dynamický rozvoj nových technologií vede totiž skutečně k velice ostrému tlaku trhu, takže každá banka musí následovat banky ostatní a přizpůsobovat své informační technologie. Internet je v takovémto případě pokládán za kanál posilující a rozšiřující tradiční distribuční kanály při nabídce standardních produktů. Takový výklad distribuce prostřednictvím internetu prezentovaly nejen některé české a polské banky (např. PKO BP, Bank Zachodni WBK, Bank Pekao, Bank Śląski, Česká spořitelna, Komerční banka, Československá obchodní banka a řada dalších bank), ale i většina bank japonských a evropských. Druhým

⁶ Sytuacja finansowa banków w okresie styczeń – wrzesień 2002r. synteza. Warszawa: NBP, styczeń 2003, tab. 3.

důvodem, který „tlačil“ banky k zavedení multikanálové distribuce, je zájem klientů, resp. určité skupiny klientů o takovou distribuci.

Je třeba zdůraznit, že zařazení standardních produktů a služeb do elektronické bankovní sítě není vzhledem k možnostem, které elektronické formy přístupu na trh dávají, žádnou zásadní inovací. Jedná se o pouhé vytvoření nových distribučních kanálů pro existující produkty, které si klade za cíl snížení nákladů a zvýšení provozní efektivity. Použitá „strategie následování“ neodráží široké kvalitativní možnosti změn, které elektronické bankovníctví nabízí – jedná se o imitaci, která nezaručuje bance trvalou konkurenční výhodu.

Druhý směr multikanálové distribuce považuje internet nikoliv za dodatečný distribuční kanál, ale za nástroj změn v samotném způsobu a mechanismu fungování banky. Inovační přístup k elektronickým distribučním kanálům nachází odraz ve změnách v organizační struktuře banky i způsobu správy produktů, která se přibližuje svým pojetím využívání informací. Takový přístup je prezentován např. na internetu HVB Group charakterizující oblast aktivit banky tvrzením, že „naším produktem je čistá informace“⁷. Změny ve struktuře bank jsou očekávány mj. právě proto, že se vytváří nové směry internetového bankovníctví s vlastní strategií a s vlastními cíli na trhu, s novými názvy a vlastní správou. V Evropě je příkladem nejnovějšího spojení stacionární distribuce s elektronickou skandinávská banka Nordea. Její internetová část se nazývá Solo a má 2,3 mil. klientů provádějících operace on-line. Elektronický distribuční kanál je podporovaný sítí 1300 poboček a více než 65 % klientů banky Nordea realizuje transakce elektronicky. Další bankou, také skandinávskou, která je vlastně průkopníkem elektronického bankovníctví a která jako první v roce 1995 zavedla tento způsob obsluhy klientů, je Skandinávská Enskilda Banken (SEB). Internetová strategie této banky je založena na originálním řešení, kterým je dvoustranný, interaktivní model komunikace. Díky němu mohou klienti s bankou korespondovat. Vedení SEB považuje internet za šanci ke změně svého image s tím, že se mění v moderní instituci, založenou na využívání moderních technologií, silné brandmark a komplexních informací o klientech. Ve Skandinávii je internetové bankovníctví velice populární a ve Švédsku i ve Finsku ho využívá kolem 30 % všech klientů bank, zatímco v Německu a Nizozemí kolem 10-15 % a v Británii či USA pouhých 5 % klientů bank⁸. Na spojení tradiční pobočkové komunikace s komunikací elektronickou je založena také aktivita Deutsche Bank, nesoucí název Deutsche Bank 24. Rychlý rozvoj elektronických transakcí znamená podle vedení této banky šanci na překonání existujících bariér efektivity a konkurence. Proto také banka vyčlenila na rozvoj elektronického bankovníctví 960 mil. USD⁹.

V tranzitivních ekonomikách brání širšímu a rychlejšímu rozvoji internetového bankovníctví celá řada bariér. Patří k nim i postoj veřejnosti k bankovním inovacím. Klienti totiž zatím považují v převážné většině případů tradiční banky za mnohem bezpečnější. Vadí jim dokonce sám fakt, že by jim někdo mohl ve virtuální bance nahlédnout do účtů, i když by neměl možnost z něj odčerpat prostředky nebo jej jinak zneužít. V říjnu roku 2000 byl na WSBIF v Bialsku-Bialej proveden výzkum, zaměřený

⁷ Warner, J. Bold Blueprint for a Eurobank. *Institutional Investor*, 2001, may.

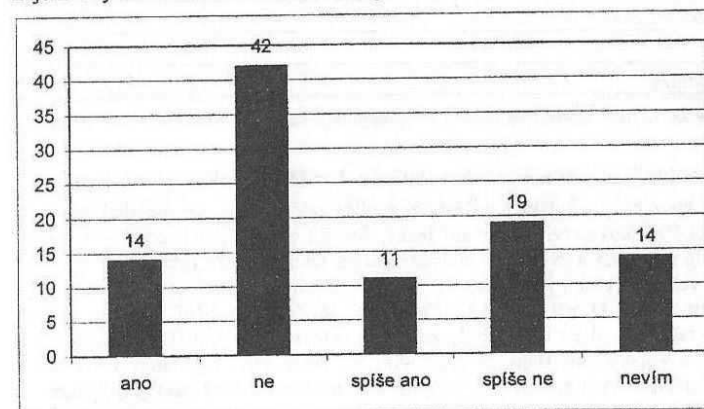
⁸ Nsouli, SM., Schaechter, A. Challenges of the „E-Banking Revolution“. *Finance&Development*, 39, No 3 (September), 2002, p. 49.

⁹ Lanchner, D. On-line and upward. *Institutional Investor*, 2000, may.

na posouzení zájmu veřejnosti o „only clicks“ bankovníctví. Odpovědi respondentů na otázku, zda by byli ochotni svěřit své peníze virtuální bance, tj. bance, se kterou je možné mít kontakt pouze prostřednictvím internetu, telefonu nebo bankomatu, jsou zřejmé z grafu 1. Ukazují, že až 42 % respondentů by nemělo důvěru v takový typ banky a dalších téměř 20 % spíše ne. Na druhé straně je možno výsledky interpretovat také tak, že ¼ obyvatel Polska (přes 10 mil. lidí) která řekla ano nebo spíše ano, je obrovský a perspektivní trh. A zatím působí na tomto trhu pouze tři banky s relativně nízkým počtem klientů.

Zájem o využívání služeb virtuální banky

Graf 1



Pramen: vlastní výzkum

Ochota svěřit peníze virtuální bance je obvykle tím vyšší, čím nižší je věk respondentů a čím vyšší je jejich vzdělanost. Potvrzují to i údaje z Polska. Ve skupině respondentů ve věku 18 – 24 let nedůvěřuje virtuálním bankám pouze 43 % dotazovaných a důvěřuje 47 % dotazovaných. Také ve skupině osob s vyšším vzděláním důvěřuje virtuálním bankám 38 % respondentů (což je více, než průměr) a nedůvěřuje pouze 51 % dotazovaných. Příčiny nedůvěry jsou uvedeny v grafu 2 a odpovídají v podstatě důvodům, uváděným v ekonomicky vyspělých zemích. Zde však je podíl nedůvěřivých respondentů podstatně nižší – při výzkumu bariér internetového obchodování nejvíce respondentů v USA považovalo za problém nedostatečnou bezpečnost a z toho plynoucí nedůvěru, bylo jich však „pouze“ 27 %¹⁰. Je zajímavé, že při analogickém výzkumu na Slovensku byla za největší problém internetového bankovníctví považována jeho údajná složitost.

¹⁰ Engler, H., Essinger, J. The future of banking. London: Reuters, 2000, s. 40.

Co by vás odrazovalo od virtuální banky? (% respondentů)

Tabulka 6

nedostatek důvěry v banku, kterou není možno navštívit	48
chybějící osobní kontakt s pracovníky banky	28
nedostatek důvěry v nové technologie	26
chybějící znalosti a dovednosti využívat moderní technologie	25
nebezpečí sledování transakcí	20
riziko chyby při vykonávání transakcí	20
jiný důvod	6
nevím	4
nemám peníze	2

Pramen: Słojewska, A. Bank którego nie widać. Rzeczpospolita, 8.12.2000, s. 68.

3. Předpoklady využívání nových distribučních kanálů v bankovníctví

Nové banky, které byly v Polsku a v České republice založeny a které spoléhají výlučně na elektronické bankovníctví, to nemají lehké. Svědčí o tom i jejich počet – v České republice byla založena a existuje v podstatě jediná taková banka (ebanka) a dokonce i v relativně velkém Polsku jsou pouze tři čistě elektronické banky (mBanka, Inteligo a Volksvagen Bank Direct). Česká ebanka je součástí finanční skupiny České pojišťovny a také tři polské banky byly založeny velkými bankami (BRE Bank, PKO Bank Polski a Volksvagen Bank Polska). Ani ve světě však neexistují velké čistě internetové (elektronické) banky. Nejsilnější z amerických bank tohoto typu, Wingspan (pobočka BankOne) má kolem 100 000 klientů. Přitom řada „kamenných“ bank má online klientů více (např. Bank of America více než 2 mil.)¹¹. Více klientů než internetové banky v USA mají i čistě internetové banky v Evropě – největší z nich, v roce 1998 založená virtuální banka Egg (dceřiná společnost Prudential), má přes 1 mil. klientů. Počet čistě internetových bank je však v USA i v Evropě stále relativně nízký – v polovině roku 2001 bylo např. v USA samostatně licencovaných takových bank pouze 9¹² z celkového počtu kolem 8 000 bank.

V nově založených čistě elektronických bankách je zatím nízký počet klientů především díky relativně pružné reakci starých kamenných bank. Ty přitom reagovaly na konkurenci v podobě elektronického bankovníctví velice jednoduše – samy zavedly a samy nabídly klientům elektronické distribuční kanály. Tím jim dali možnost výběru a širší paletu produktů i distribučních kanálů. Ve většině případů se jim tak podařilo uchovat rozhodující část své klientely. Nové a pouze „internetové“ banky přitom začínaly s „nulovým“ počtem klientů a byly zakládány s představou, že přestože ponесou nezbytné vysoké vstupní fixní náklady, získání velkého „balíku“ klientů jim umožní nabídnout kvalitní a především levné služby. Porovnání cenové nabídky hlavních produktů elektronických a „pobočkových“ bank v České republice i v Polsku však ukazuje, že nabídka jejich produktů není cenově výhodnější. Na rozdíl např. od

¹¹ The virtual threat. A Survey of on-line finance. The Economist, 2000, May 20, p. 15.

¹² Schaechter, A. Issues in Electronic Banking: An Overview. IMF Policy Discussion Paper 02/6. Washington, D.C.: IMF, 2002, p. 6.

internetového obchodování s cennými papíry, které přináší úspory až USD 100 na jednu transakci a vyplatí se tak i pro investory, kteří využívají tohoto produktu velice zřídka, v případě elektronického bankovníctví nejsou úspory tak zřejmé a viditelné. Stejně je tomu i v ekonomicky vyspělých zemích a právě v této souvislosti se tak v některých úvahách dokonce hovoří o velice rychlém vyblednutí on-line revoluce¹³. V každém případě je možné o lukrativnosti a vysoké výnosnosti internetového bankovníctví pochybovat¹⁴. Je také skutečností, že ve většině zemí postupně dochází k poklesu bank, které jsou „pouze“ elektronické. Také česká ebanka zvažuje rozšíření počtu kontaktních míst a polská mBanka chce nabídnout své produkty prostřednictvím počítačové sítě, která bude mít napojení v široké síti kaváren pod názvem mBank Cyber Café.

V tranzitivních ekonomikách je rozsah internetového bankovníctví ovlivněn i rozšířením internetu samotného, relativně vysokou cenou za připojení a také tím, že klienti mívají problémy se spojením – pomalé je zvláště připojení přes telefonní linku (jednodušší a rychlejší je často pouze telefonovat). Potíže stejného charakteru mají ale i klienti v ekonomicky vyspělých zemích a za tajemství on-line bankovníctví bývá považován fakt, že je často pomalé, nepohodlné a nespolehlivé¹⁵. Je logické, že bariérou rozvoje internetového bankovníctví je i možnost nabízet jeho prostřednictvím omezené portfolio produktů. Relativně vysoké jsou i náklady na připojení. I když v Polsku i v České republice existuje zákon, umožňující elektronický podpis, praktické použití elektronického podpisu je stále ještě velice omezené. I to jsou důvody, proč internetové bankovníctví dosud nepřineslo to, co především slibovalo – nižší ceny. A to přesto, že transakční náklady na internetové bankovníctví jsou výrazně nižší, než v „pobočkovém“ bankovníctví.

Použitá literatura:

- (1) Engler, H., Essinger, J. The future of banking. London: Reuters, 2000. ISBN 1 903684 08 0.
- (2) Nsouli, SM., Schaechter, A. Challenges of the „E-Banking Revolution“. *Finance & Development*, 39, No 3 (September), 2002, pp. 48-51. ISSN 0015-1947.
- (3) Norris, M., West, S. *E-biznes*. Warszawa: Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, 2001.
- (4) Pietrzak, J. Wpływ modelu dystrybucji na konkurencyjność banku. *Bank i Kredyt*, 2002, No 3 (marzec), s. 35-43.
- (5) Schaechter, A. Issues in Electronic Banking: An Overview. IMF Policy Discussion Paper 02/6. Washington, D.C.: IMF, 2002.
- (6) Stryczyński, J., Zarzycki, T. Bank ery gospodarki elektronicznej. *Bank*, 2000, 96, No. 9.
- (7) The virtual threat. A survey of on-line finance. *The Economist*, 2000, May 20.

¹³ The hollow promise of Internet banking. *Economist*, 2000, November 11, s. 115.

¹⁴ Engler, H., Essinger, J. The future of banking. London: Reuters, 2000, s. 41.

¹⁵ The virtual threat. A Survey of on-line finance. The Economist, 2000, May 20, p. 46.

Summary:

Banking sectors of transition countries have gone through serious changes recently. Basic changes in distribution channels are the most important bank activities under review. In this paper three basic models of distribution (bricks and mortar, bricks and clicks and clicks only) are analysed. Although internet banking has not been growing as fast as expected in the past 10 – 15 years, it has, without any doubt, rapidly developed. This paper also gives a short overview of internet banking development in Poland and in the Czech Republic, as well as a comparison of these countries with some developed countries, describing some barriers of further internet banking growth.

Kontakt:

dr inż. Jacek Binda
Prorektor Wyższej Szkoły Bankowości i Finansów w Bielsku-Białej
ul. Tańskiego 5, 43-382 Bielsko-Biała
tel.: +48-33-8297212, fax. +48-33-8297221, e-mail: jbinda@wsbif.edu.pl

Prof. PhDr. RNDr. Stanisław Polouček, CSc.
vedoucí katedry financí,
Obchodně podnikatelská fakulta
Slezská univerzita, Univerzitní nám. 76, 733 40 Karviná
tel.: 596 398 271, fax 596 312 069, e-mail: poloucek@opf.slu.cz

OBOROVÝ PROFIL PRŮMYSLOVÝCH ZÓN V LIBERECKÉM KRAJI

Ivan Jáč, Petra Rydvalová

Klíčová slova:

průmyslová zóna - zpracovatelský průmysl – brownfields – greenfields - oborový profil průmyslových zón, Liberecký kraj

Úvod

Předložený příspěvek představuje souhrn základních poznatků o problematice průmyslových zón Libereckého kraje, které vycházejí ze Studie vlivu průmyslových zón zpracované na katedře podnikové ekonomiky HF TUL v rámci programu rozvoje Libereckého kraje v období od srpna do října 2002¹.

1. Charakteristika zaměření průmyslu v kraji

Dominantním sektorem podnikatelských aktivit v Libereckém kraji je **zpracovatelský průmysl**. Vedle tradičních odvětví (sklářský, bižuterní, textilní, strojírenský, uranový průmysl), které v řadě případů procházejí v poslední době útlumem, se v kraji v současné době rozvíjí především **průmysl automobilový**. Liberecký kraj je z hlediska tržeb, přidané hodnoty a počtu zaměstnanců **třetím nejsilněji produktivním krajem v oboru výroby dvoustupňových motorových vozidel** a souvisejících automobilových komponent⁴.

2. Rozvojové lokality a průmyslové zóny v Libereckém kraji

Jedním z cílů studie bylo vytipování významných průmyslových zón v kraji. Přehled průmyslových zón v Libereckém kraji je uveden ve zmíněné studii Libereckého kraje (dále jen kraj)¹. Pro investory kraj nabízí řadu připravených průmyslových zón a rozvojových lokalit. V rámci zpracování studie řešitelé provedli podrobnou analýzu všech průmyslových zón a lokalit v kraji. V kraji se nachází více než **40 lokalit**, které jsou určeny pro rozvoj průmyslových činností. Zdaleka ne všechny lokality jsou ovšem funkční. Zóny a lokality určené k průmyslovému využití jsme rozdělili na „greenfields“ (zelené louky) a „brownfields“ (zchátralé průmyslové oblasti, opuštěné vojenské areály). V nabídce převažují greenfields (60 % lokalit) nad brownfields (15 %), zbytek (25 %) představují stávající průmyslové areály s přílehlými volnými plochami.

2.1. Analýza průmyslových zón

Analýza průmyslových zón v kraji je podložena daty z dotazníku, kterým byly osloveny firmy již působící nebo plánující vstup a zahájení podnikání ve vymezených průmyslových zónách v kraji. Celkově bylo osloveno 49 firem, které dle informací poskytnutých od kontaktních osob pro jednotlivé průmyslové zóny, hodlají vstoupit do průmyslové zóny nebo zde již působí. Ze všech oslovených firem odpovědělo necelých 30 %, což je hodnota mírně nadprůměrná pro podobné marketingové průzkumy. Návratnost dotazníků z průmyslové zóny Liberec – Jih byla dokonce 53 %. Řadu

dalších informací získali řešitelé osobní návštěvou kontaktních osob ve vybraných zónách, monitoringem odborného tisku a zdrojů na internetu.

Potenciální investoři mají zájem především o výstavbu na zelené louce, neboť se obávají rizik (především ekologických) spojených s investováním do stávajících průmyslových objektů, které jsou často zdevastované a náklady na jejich rekonstrukci převyšují cenu nových objektů. Czech Invest uvádí, že **náklady na rozvoj jednoho hektaru brownfields jsou nejméně 4,4krát vyšší než obdobný rozvoj na zelené louce**. Je však nutné rozlišovat brownfields, kdy objekty v oblasti určené v územním plánu na výrobu jsou zcela zchátralé (příklad Zákupy, Nové Zákupy, Ralsko), tam je částka 4,176 mil. Kč/1ha na obnovu průmyslové zóny a průmyslové oblasti, kde již „před označením průmyslová zóna“ byl prostor pro vznik fungujících a prosperujících podniků. Tyto průmyslové zóny nevznikají na zelené louce, ale „pojmenováním“ části města s již stávajícím průmyslem. Ten je možné ještě rozšířit do okolí. Příkladem může být průmyslová zóna Česká Lípa – Dubice – U Obecního lesa, kde byly náklady vynaložené na přípravu 1 ha průmyslové zóny navazující na původní průmyslovou oblast cca 240 000 Kč/1 ha. Agentura Czech Invest uvádí vyšší nákladů na přípravu 1 ha průmyslové zóny na zelené louce 1 180 555 Kč/1ha, společnost Investorskoinženýrská, a. s. Liberec uvádí cca 2 mil. Kč/1 ha v případě průmyslové zóny Liberec – Jih a to bez nákladů na výkup pozemků, které činí cca 2,2 mil. Kč/ha. Sumarizací dostáváme částku 4,2 mil. Kč/1 ha, což je srovnatelná investice s obnovou brownfields.

2.2. Nejvýznamnější průmyslové zóny v Libereckém kraji

Jedním z cílů studie bylo vytípnování výhodných průmyslových zón v kraji. Nejvýznamnější průmyslovou zónou v okrese Česká Lípa je zóna Dubice, ve které již bylo proinvestováno 1,5 mld. Kč a zaměstnává 2 120 pracovníků. Průmyslová zóna Dubice nebyla zřízena na zelené louce, ale jedná se o již existující průmyslový areál, ve kterém jednak vznikly nové podniky (např. Johnsons Controls, Delphi Packard) a jednak zde působí původní podniky (např. Masný průmysl). Zmíněná lokalita má dobrou dostupnost pro železniční i silniční dopravu. Jistou bariérou dalšího rozvoje této zóny je chybějící plynofikace a skládka především stavebních odpadů v blízkosti zóny. Na vyřešení těchto problémů žádal městský úřad státní dotaci, k jejímž poskytnutí ovšem nedošlo, zejména s ohledem na skutečnost, že okres nesplňoval kritérium vysoké nezaměstnanosti.

V okrese Jablonec nad Nisou se nachází pouze jedna průmyslová zóna – ve Smržovce. U této zóny však existuje problém nevyřešených církevních restitucí na pozemcích přiléhajících k prostorům bývalého zemědělského družstva. Z toho důvodu není možno na těchto pozemcích stavět nové objekty. Dále je plánována výstavba průmyslové zóny v Rýnovicích. V okrese se nachází oblasti zaměřené na výrobu, které však nemají označení průmyslové zóny, např. lokalita u Jablonecké přehrady, kde mají působit firmy TRW a.s., Jablonex a.s. Celkově je možno konstatovat, že rozvoj průmyslových zón na Jablonecku je teprve v počátcích, což zřejmě souvisí s velmi nízkou mírou nezaměstnanosti v okrese v uplynulých letech. Od roku 2001 však nezaměstnanost na Jablonecku výrazně roste, a z toho důvodu se stává problematika rozvoje průmyslových zón v tomto okrese vysoce aktuální.

V okrese Liberec se nachází dvě hlavní průmyslové zóny. První je zóna Liberec – Jih, kterou rozvíjí soukromý investor Investorskoinženýrská, a.s. Tomuto developerovi se podařilo získat několik významných investorů, v čele s japonskou firmou Denso Manufacturing a jejími dodavateli. V současné době (září 2002) již dvě firmy (AC Lak,

Fehrer Bohemia) v této zóně provozují výrobu a hlavní náběh činnosti se očekává na jaře 2003. Druhá průmyslová zóna Liberec – Západ (Růžodol) je situována v blízkosti letiště a je rozvíjena soukromou firmou Eurocentrum, a.s., o vznik zóny se firma snaží od roku 1996. Tato druhá zóna však dosud není dokončena z důvodu zdlouhavé přípravy pro získání stavebního povolení (územní řízení již proběhlo, dále získali povolení Životního referátu k výstavbě inženýrských sítí). Na rozdíl od ostatních průmyslových zón v ČR nebudou pozemky investorům-podnikatelům prodávány. Dle jejich požadavků budou vystaveny haly a jim pak budou dlouhodobě pronajímány².

V okrese Semily se nachází 6 průmyslových zón. Nejvýznamnější zónou je Turnov – Ohrázenice, kde vzniká závod firmy Grupo Antolin na výrobu plastových výlisků pro automobilový průmysl, který vytvoří 200 nových pracovních míst. Další lokalitou je Vesecko. Jedná se o lokalitu typu brownfield, která zůstala nevyužita po odchodu sovětské armády. V současné době se zde z nových podniků nachází závod firmy Ontex. Část území je ovšem blokována restitučními nároky, které toto území znepřístupňují k dalšímu průmyslovému využití.

2.3. Průzkum podniků podnikajících v průmyslových zónách Libereckého kraje

Analýza průmyslových zón v Libereckém kraji je podložena daty z dotazníku, kterým byly osloveny firmy již působící nebo plánující vstup a počátek podnikání ve vymezených PZ v rámci Libereckého kraje (viz kapitola 2.1). Firmy byly dotazovány na jejich hlavní předmět podnikání (dle OKEČ), počet stávajících zaměstnanců, počet nově vytvořených pracovních míst a na důvod působení v PZ. Pro účely tohoto příspěvku se dále zaměříme především na problematiku hlavního předmětu podnikání.

3. Diversifikace činností v průmyslových zónách Libereckého kraje

Pro vytvoření databáze činností v průmyslových zónách Libereckého kraje jsme zvolili klasifikaci OKEČ, která respektuje ve světě obvyklé chápání užitečnosti různých činností a tím i vymezení produktivní sféry, tak jak je vyžadovalo především zavádění národního účetnictví do ekonomické a statistické praxe České republiky. Na základě popisu jednotlivých průmyslových zón jsme v databázi ARES Ministerstva financí vyhledali hlavní předmět podnikání jednotlivých firem a setřídili podle OKEČe. Činnosti pod kódem G vztahující se na maloobchod a velkoobchod byly vynechány vzhledem k tomu, že v žádné firmě nepředstavovaly její hlavní činnost. Četnost výskytu činností podle okresů kraje je zanesena v tab. 1. Nejvyšší četnost výskytu jednotlivých činností jsme zaznamenali pod kódem D – Zpracovatelský průmysl. Jednalo se především o: výrobu kovů a kovodělných výrobků, povrchové úpravy a svařování kovů, chemický průmysl (výroba plastů, pryžových dílů), výrobu strojů a zařízení, textilní výroba potahů sedadel a vybavení motorových vozidel, elektroinstalace, atp. Většina (85 %) hlavních činností podniků v průmyslových zónách Libereckého kraje, které spadají pod kód D – zpracovatelský průmysl je zaměřena na automobilový průmysl.

3.1. Ekonomické účinky vzniku a provozování průmyslových zón

Změny ve výkonnosti oblasti po nastartování výroby v průmyslové zóně se řešitelé pokusili odhadnout pro zónu Liberec – Jih, neboť se prakticky jedná o jedinou novou funkční zónu v Libereckém kraji. Nejjednodušším postupem se jeví prostá nebo také

additivní metoda přičítání nerůstových efektů dle stanovených indikátorů. Tak lze postupovat v případě tzv. „povinných“ ukazatelů, tj. ukazatelů, které jsou předmětem statistického vykazování podniků a následně kumulovány do oborové hodnoty dle klasifikace OKEČ. Vzhledem k tomu, že se jedná o provozování především automobilového průmyslu, bylo pro možnost porovnání změny výkonnosti ekonomiky vybrána jako klasifikace činností OKEČ 34.

V první fázi byl proveden pomocný výpočet tržeb na jednoho pracovníka před zahájením provozu průmyslové zóny. Pak při očekávaném nárůstu počtu zaměstnanců v průmyslové zóně můžeme vyvodit očekávaný nárůst tržeb v zóně. Za předpokladu, že nedojde k přetahování zaměstnanců od konkurenčních firem v oblasti, rovněž nárůst objemu tržeb v celé oblasti či kraji. Předpokládané tržby jsou vypočítány ve dvou variantách nárůstu pracovníků v průmyslové zóně Liberec - Jih.

Výchozí stav (Liberecký kraj 2000)⁴ - Studie vyhodnocení zprac. průmyslu ČR, 2000:

- tržby za prodej vlastních výkonů a služeb 20 340 mil. Kč,
- počet zaměstnanců 7 492,
- tržby na 1 pracovníka za rok: 20 340 mil Kč / 7 492 prac. = 2 714 895 Kč / 1 pracovníka.

1. varianta

- předpokládaný nárůst pracovníků: + 1 800, tj. celkem 9 292
- přírůstek celkových tržeb: 1 800 x 2 714 895 Kč = 4 886 811 000 Kč
- očekávané celkové tržby: 20 340 mil Kč + 4 886,811 mil Kč = 25 226 811 000 Kč

2. varianta

- předpokládaný nárůst pracovníků: + 2 500, tj. celkem 9 992
- přírůstek celkových tržeb: 2 500 x 2 714 895 Kč = 6 787 237 500 Kč
- očekávané celkové tržby: 20 340 mil Kč + 6 787 237 500 Kč = 27 127 237 500 Kč

Obě varianty nárůstu počtu zaměstnanců jsou uvažovány ve dvou možných situacích (A, B) náběhu výroby, přičemž předpokládáme výchozí úroveň objemu výroby na 70 %.

3.2. Jednostranné zaměření zaměstnanosti nebo intelektuální kapitál a technologie?

Určité nebezpečí můžeme spatřovat v jednostranném zaměření zaměstnanosti na automobilový průmysl. Automobilový průmysl patří totiž obecně k odvětvím velmi citlivým na hospodářský cyklus. Dominance automobilového průmyslu může v případě odbytových potíží tohoto odvětví vyvolat rozsáhlou strukturální nezaměstnanost. Toto nebezpečí je reálné zejména v případě nenáročných montážních prací, které lze snadno přesunout do zemí s levnou pracovní silou. Podpora státu (případně regionů) by se proto měla více zaměřovat na investory, kteří hodlají v ČR podnikat v oborech s vysokou přidanou hodnotou. V případě zrušení velké firmy v průmyslové zóně je hrozbou vedle sociálních dopadů (růst nezaměstnanosti, pokles kupní síly obyvatelstva, obecně pokles životní úrovně) i existence rozsáhlých nevyužitých pozemků a nemovitostí, které postupně chátrají a fyzicky i ekonomicky deprimují okolí. Výsledkem je vznik již zmíněných brownfields. Nejvhodnějším nástrojem pro zamezení vzniku nových brownfields je územní plán kraje a tvořivé využívání právního rámce, kterým je vymezen. Kraj může v rámci územního plánu stanovit základní podmínky rozvoje území a ochrany jeho přírodních aj. hodnot, usměrňovat návrh rozvoje sídelní struktury, usměrňovat návrh uspořádání území a vymezení významných rozvojových ploch, usměrňovat pořadí výstavby a využití území včetně návrhu dopravní a technické

infrastruktury nadmístního významu, určovat plochy a koridory pro veřejné stavby a může vyloučit, případně podmiňovat umístění staveb, využití území, omezit určité druhy staveb a limitovat velikosti určitých staveb.

Otázkou stále zůstává jak a kde vymezit průmyslové zóny, aby produkcí firem ovlivnily zvyšování produktivity daného regionu. Její růst je zapříčiněn především prostřednictvím inovací. „Inovace však nezahrnují pouze výdaje do vědy a výzkumu, nýbrž jsou silně ovlivněny přítomností clusterů“². Clustery (coby logické části) jsou geograficky blízké skupiny provázaných firem a navazujících institucí v určitém oboru a prosperují tam, kde existuje vysoce kvalitní mikroekonomické podnikatelské prostředí³. Prostředí podobných firem v blízkosti dodavatelů, kde firmy snadněji vnímají příležitosti rozvoje a zavádění nových myšlenek. Výsledkem takového vývoje prostředí (clusteru) je sklon k exportu nejen výrobků a služeb, ale i intelektuálního kapitálu a technologií.

Podíváme-li se na jednotlivé okresy Libereckého kraje a jejich průmyslové zóny z pohledu clusterů. Můžeme je vyhodnotit následujícím způsobem: např. okres Liberec s podniky v průmyslových zónách a oblastech zaměřených především na zpracovatelský průmysl a to především automobilový (Liberecká zóna Jih s přílehlými podniky, Peguform, ... a dalšími mikroregiony jako Chrastava, Hrádek nad Nisou...), s existující sítí vzdělávání, střední školy, TUL se svými provazujícími se fakultami (strojí, textilní, hospodářskou, pedagogickou, mechatroniky, architektury), s existujícími centry výzkumu jako je VÚTS, organizacemi jakou je Hospodářská komora, institucemi typu ARR ..., stávající infrastrukturou, blízkou vazbou na ŠkodaAuto, a.s. Mladou Boleslav, blízkostí hraničních přechodů (SRN, Polsko), ...

Liberecko na základě uvedeného vývoje podnikatelského prostředí spadá do clusteru automobilového průmyslu (v minulosti se dalo hovořit o textilním), což může být příčinou zájmu investorů o průmyslovou zónu Liberec – Jih na zelené louce. Jestliže ano, měl by to být dostatečný důvod 1) k přehodnocení stávajících rozvojových lokalit často již vymezených územními plány jednotlivých krajů a obcí a 2) k novému výběru těchto lokalit z pohledu kvalitních podmínek pro zavádění inovací v rámci logického shluku firem - clusteru.

Ostatní okresy Libereckého kraje můžeme vyhodnotit následovně.

Českolipsko: cluster automobilový průmysl.

Jablonecko: cluster sklářský a bižuterní průmysl, nově rovněž automobilový.

Semilsko: cluster – část Turnovska navazující na Mladou Boleslav – automobilový průmysl, ale především cluster turistický průmysl (Český ráj a Krkonoše).

TAB. 1: Četnost hlavních činností podniků v průmyslových zónách Libereckého kraje

Okres	Celková četnost hlavních činností dle OKEČ, bez kódu G – obchod (A-F, H-Q)	Činnost pod kódem D – zpracovatelský průmysl	Z toho činnosti pro automobilový průmysl
Česká Lípa	18	10	8
Jablonec nad N.	11	6	4
Liberec	42	29	27

Okres	Celková četnost hlavních činností dle OKEČ, bez kódu G – obchod (A-F, H-Q)	Činnost pod kódem D – zpracovatelský průmysl	Z toho činnosti pro automobilový průmysl
Semily	13	10	8
Suma	84	55	47

Zdroj: vlastní

Použitá literatura:

- (1) JÁČ, I. a kol. *Studie vlivu průmyslových zón na Liberecký kraj*. Zpracováno pro PRK Libereckého kraje. V tisku.
- (2) KOBERA, L. Zóna dostala šanci. *Mladá fronta DNES*. 20. 12. 2002. Str. 2. Přístupno: <http://mf.dnes.newtonit.cz/>
- (3) SKOKAN, K. Determinanty růstu konkurenceschopnosti regionů. In Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference *Ekonomické a adaptační procesy pro české průmyslové regiony před vstupem do EU*, str. 139, odstavec 2. Ostrava 2002. ISBN 80-248-0186-8
- (4) Studie vyhodnocení zpracovatelského průmyslu ČR, 2000

Summary:

The presented paper introduces a summary of the current knowledge about the Enterprise Zones in the Liberec region. The authors used the data and results from the research project "The Study of the enterprise zones and their influence in Liberec region" for the year 2002.

Kontakt:

Doc. Ing. Ivan Jáč, CSc.
Ing. Petra Rydvalová
TU v Liberci, Hospodářská fakulta,
Katedra podnikové ekonomiky,
Hálkova 6, 461 17 Liberec
tel.: 485 352 351, e-mail: ivan.jac@vslib.cz, petra.rydvalova@vslib.cz

PROFESNÍ ETICKÉ KODEXY V EKONOMICKÉM PROSTŘEDÍ

Ilona Semrádová

Klíčová slova:

etika – mravnost – moralita – morálka – profesní etika – etický kodex – ekonomická racionalita

Situace světa a člověka na prahu třetího tisíciletí je předmětem filosofické a etické reflexe, které se soustřeďují na charakteristiku diferentního světa a zakládají jeho nekolicaurovňovou analýzu.

První úroveň analýzy se orientuje na otázky univerzální, globální. Postihuje předpoklady existence a dalšího (udržitelného) rozvoje planetárních systémů živé i neživé přírody a lidského společenství. Významné autority zdůrazňují princip odpovědnosti. Hans Jonas ve své práci² o principu odpovědnosti upozorňuje na potřebu nového zvážení odpovědnosti. Rozlišuje odpovědnost za vykonané dílo, skutky (odpovědnost vůči minulosti), odpovědnost za to, co bude vykonáno (odpovědnost za to, co ještě chceme vykonat – odpovědnost vůči budoucnosti), odpovědnost vůči tomu, co je nám nejbližší, ale i vůči nejvzdálenějšímu (v prostoru i čase), odpovědnost vůči lidem i vůči ne-lidským, mimolidským způsobům života a odpovědnost za neživou přírodu (ve smyslu opatrovnické, kurátorské odpovědnosti). Jiní autoři¹ se zaměřují na pojetí odpovědnosti jako trojediného vztahu: Kdo? – Za co? – Před kým, vůči komu, čemu? (viz TAB. 1)

Podle těchto koncepcí se člověk vymezuje jako bytost, která je schopná uvažovat o důsledcích svého jednání a jako bytost, která se díky svému jednání dostává mnohdy do situací dilemat nejen soukromých, ale i profesních. Velice obecným vodítkem se stává imperativ Hanse Jonase: člověk má jednat tak, aby následky jeho jednání a chování byly slučitelné s důstojným lidským bytím i v budoucnosti.

Je nutno zdůraznit, že tento imperativ nachází své aplikace v právu, v etice, v morálce, promítá se do společensky relevantních a akceptovaných norem (mravnosti) i do morality (impulsy, principy a hodnoty vlastní našemu přesvědčení, vyžadované naším svědomím) a samozřejmě do profesních etik. Složitější průběh akceptace shledáváme zejména v rovině politické a ekonomické racionality, politického a ekonomicky založeného rozhodování.

Úvahy o sociokulturní změně jako o proměně modernity směřováním k postmodernitě, jehož důsledkem by mělo být uznání diferentního světa a potřeby rozvoje transverzálního rozumu, jsou příznačné pro **druhou úroveň analýzy**. Panoráma filosofických východisek a postojů postmoderny poukazuje k možnosti a nutnosti koexistence rozdílného, dokonce i radikálně rozdílného. To lze vysledovat i v polaritách postmodernity, které nám rovněž umožňují nahlédnout dilemata rozhodování a jednání i v situacích běžného výkonu profese a v běžném „provodu“ života. (viz TAB. 2)

Třetí úroveň etické analýzy hledá spojnici mezi osobní morálkou, morálkou institucí, organizací, firem, politických stran, profesních sdružení, zájmových organizací, států a globální etikou. Promítá se často do profesních etik – politické, hospodářské,

obchodní a podnikatelské, lékařské, farmaceutické, novinářské, učitelské ... a do profesních etických kodexů.

Profesní etické kodexy vycházejí z obsahu povolání, která zásadním způsobem utvářejí a modifikují lidské životy, jejichž výkon může ovlivnit podmínky a kvalitu lidského života, popř. jeho další existenci. V profesních kodexech se také ovšem promítá systém etiky jako předkládání „toho, co jest“ a „toho, co býti má“. Dvojakost etického fenoménu je výrazem fakticity reálného lidského konání a na druhé straně je překročením tohoto konání ve směru k představě, hodnotě, normě, ideálu správnosti, vhodnosti, nutnosti, adekvátnosti atd.

Pokud se pokoušíme vysledovat společné znaky profesních kodexů, pak nemůžeme dospět k závěru, že by tyto kodexy dokázaly předem vyřešit všechna profesní dilemata a vyvstávající otázky dané profesí. Jsou ale vždy pokusem o zmapování zásadních motivů profesní činnosti, spojených s etickým rozhodováním a naznačením etických propastí, do nichž eticky nevyspělý profesionál může spadnout zejména v důsledku politického a ekonomického tlaku.

Etická volba jednotlivce vychází na čtvrté úrovni etické analýzy nejen z obecnějších úvah předcházejících úrovní, ale i z úrovně jasu, ostrosti a tísně svědomí – zejména v situacích dilematu.³ Pro ilustraci si uvedme několik konkrétních podnětů z úvah studentů posledního ročníku Farmaceutické fakulty Univerzity Karlovy. Farmaceuti vykonávají tzv. pomáhající profesi, jsou vázáni profesním řádem a etickým kodexem. Etická dimenze výkonu jejich profese je konfrontována s ekonomickým prostředím velmi výrazně. Nyní několik citací z prací těch, kteří stojí na počátku své profesní dráhy:

„Lékárna je zdravotnické zařízení, ale současně také obchod. Do lékárny přicházejí různí lidé, jedno však mají společné, zájem o své zdraví. ... Vlastní zdraví není snad nikomu lhostejné a obvykle nám na něm záleží tím více, čím méně ho máme. Co tedy očekávají lidé od návštěvy lékárny? Určitě zlepšení svého zdraví a k tomu jim má pomoci lékárník a lék.

Ze zdravotnického pohledu je člověk přicházející do lékárny pacient. Profese lékárníka patří k tzv. pomáhajícím profesím. Předním zájmem lékárníka jako zdravotníka musí být dobro pacienta, tedy jeho zdraví, štěstí, spokojenost. Lékárník, odborník zodpovědný za farmakoterapii, má vydat účinný, bezpečný a kvalitní lék, k tomu poskytnout odbornou radu podle svého nejlepšího svědomí. Respektovat práva pacienta.

Z pohledu obchodního přichází do lékárny zákazník. Obchodník myslí především na sebe, na svůj zisk. Na prvním místě je prospěch firmy. O tom je podnikání, být úspěšný, prosadit se v konkurenčním prostředí. Obchodník nemyslí na dobro zákazníka, jde mu o jeho spokojenost. Spokojený zákazník se totiž vrací a přináší další zisk. Ano, zákazník má odcházet spokojený, ale jeho dobro a prospěch nejsou na prvním místě. To, jak získat a udržet zákazníka a dosáhnout maximálního zisku, popisuje mnoho marketingových strategií. Ztrácejí se tu však tradiční hodnoty jako úcta a cit, naopak vzniká prostor pro přetvářku, pokrytectví a podbízivost.

Na lékárníkovi je, aby našel mezi těmito přístupy určitý soulad, případně kompromis. Není to snadná volba, vždyť výkon povolání lékárníka může utvářet a modifikovat lidské životy, ovlivnit kvalitu života. ...

□

Mezi aktivity řadící se k reklamě patří také sponzorování vědeckých kongresů, návštěvy obchodních zástupců a dodávání bezplatných vzorků. Tato forma reklamy má být podle zákona o reklamě zaměřena na odbornou veřejnost, na lékaře a farmaceuty. Záleží na odborníkovi, jak profesionálně zhodnotí lék, zda se nechá ovlivnit nekalou soutěží, klamavou reklamou, podplatit či jinak ovlivnit v rozporu s jeho odbornými znalostmi, přesvědčením a svědomím.

Náklady na reklamu ať už prostřednictvím hromadných informačních prostředků nebo formou sponzoringu se promítají do ceny léku, cena léku se ještě více zvyšuje. Reklama na některé přípravky využívá pouze dobré pověsti výrobce, ačkoli tyto přípravky nejsou obvykle o nic lepší než stejné výrobky méně známé farmaceutické společnosti. Jednostranně informovaný pacient tak zbytečně zaplatí mnohem víc za lék (nárok na zdraví).

□

V loňském roce proběhla na farmaceutické fakultě prezentace firmy Léčiva a.s. a téměř jediné, co jsem si z bloku nicneřikajících přednášek zapamatovala, byly výroky marketingové zástupkyně podniku. S úsměvem na líci chrlila výhody předkládaných nových přípravků a člověk by skoro uvěřil, že všechny ty piluličky jsou opravdu kouzelné. „Modafen-chřipka z těla ven“, rezonovalo mi hlavou, když jsem se vracela na kolej a přemýšlela jsem, jestli se opravdu nový lék proti nachlazení zabydlí na již přeplněném trhu tak snadno, jak si výrobce přeje.

O rok a půl později jsem se na praxi v lékárně přesvědčila, že Modafen lidé znají a kupují. Cenová dostupnost a masivní reklama už z něj učinily velice oblíbený preparát. Bohužel však nejen u pacientů s nachlazením Moje první profesní setkání se stinnými stránkami Modafenu proběhlo velice záhy. Pacient přichází, je trochu neklidný a přeje si 40 balení Modafenu. Překvapeně žádám o zopakování počtu balení. Ne, nepřeslechla jsem se. Magistra mi dává najevo, abych lék přinesla ze skladu a vydala. Pacient rychle platí a zdá se, že má naspěch. Ptám se zkušené magistry, co bude pacient s tolika tabletami dělat. Stále ještě nechápu. „Vařit pivertin“, dostává se mi konečně odpovědi. „Určitě jich dnes ještě přijde několik.“ Hlavou mi proběhne obsahové látky Modafenu. No jistě, pseudoefedrin. Jednoduchá, dvou- nebo třístupňová chemická reakce jej přemění na tvrdou drogu. Najednou mi tělem proběhne mrazení. Právě jsem se proti své vůli zapojila do řetězce distribuce drog. Anebo ne? Jaké je vlastně postavení lékárníka v kontextu tohoto společenského problému?

První, co mě zarazilo, byla odpověď magistry na mou otázku, proč těmto lidem lék prodáváme, když o účelu nákupu víme. Dověděla jsem se, že když ne my, tak konkurenční lékárna určitě ano. Druhá magistra zase vyjádřila přesvědčení, že neděláme nic zlého, protože ze zákona jde o lék volně prodejný bez omezení. Přemýšlím a dochází mi, že na každém z těchto tvrzení je přinejmenším kousek pravdy a nic se najednou nezdá tak černobílé. Ale podivná pachout' z obchodní transakce nezmizela. Stačilo by, aby jeden jediný člověk v lékárně byl proti – majitelka. Jenže, proč by to dělala, když její lékárna, i díky Modafenu, dobře prosperuje a může pak učinit šťastnými své zaměstnance i rodinu? Ano, byla jsem jediná, kdo si v celé lékárně myslel, že je to NEETICKÉ...

□

Dalším faktorem, který může ovlivnit lékárníka při rozhodování v kritických situacích je rozpor vnitřního přesvědčení s loajalitou k zaměstnavateli. Asi se nebudu příliš mýlit, když si dovolím tvrdit, že i loajalita sama o sobě je prvkem etického modelu chování.

Lékařníkovi tedy může nastat dilema, kdy volí mezi loajalitou (protože zaměstnavatel si přeje, aby něco udělal) a vykonáním činu, který on sám nepovažuje za morální. Domnívám se, že jde o vnitřní konflikt, který má pro zaměstnance dalekosáhlé důsledky. Na jedné straně hrozba ztráty povolání, když se bude protivit autoritě, na straně druhé výčitky svědomí, které nevyhnutelně nastanou po rozhodnutí, se kterým vnitřně nesouhlasí. Takový lékařník se pak dostává do slepé uličky a jen těžko se se situací vyrovnává. Otázky etického chování pro něj nabírají nový rozměr a situace mu může připadat bezvýchoďná. Bohužel, praxe je většinou taková, že mladý absolvent fakulty, který přichází do lékárny pln nadšení a ideálů, po několika prožitých zkušenostech rezignuje a zvolí cestu tichého odporu. Pocit jistoty a bezpečí je základní potřebou lidské bytosti a je-li tento ohrožen, nelze očekávat prostor pro realizaci vyšších cílů jakým je bezesporu i morální jednání."

❧

V uvedených ukázkách se projevují některá dilemata vyvstávající v rámci výkonu farmaceutické profese, dilemata pramenící z konfliktu mezi její etikou a ekonomickou složkou. Studenti se zaměřují na ty momenty, které se neustále v různých podobách reprodukuje a které v sobě zahrnují individuální volbu propojující zřetel na vyšší úroveň etické analýzy, loajalitu k zaměstnavateli, zřetel na prosperitu a zisky lékárny, prospěch pacienta, klid či tiseň a výčitky vlastního svědomí.

TAB. 1: Odpovědnost

Kdo?	Za co?	Před kým, vůči čemu?
individuální subjekt	za všechny vyvolané účinky	svědomí
skupinový subjekt		Bůh
- lidstvo	za všechny důsledky, které	lidstvo
- stát	bylo možno předvídat	společnost
- politické strany		skupina
- nadnárodní organizace, instituce	za všechny úmyslně způsobené důsledky	budoucí generace
- firmy		příroda
- profesní sdružení	za všechny, tj. i neúmyslně způsobené důsledky	.
- zájmové organizace		.
.		.
.	za důsledky, s nimiž může být subjekt spojován	.
.		.

TAB. 2: Polarity postmodernity

MODERNISMUS	POSTMODERNISMUS
Vědecké vědění	Moudrost (kulturní vědění)
Velká teorie	Relativní kulturní corpuses
Univerzalizmus	Partikularismus
Monovokalita (jednohlas)	Polyvokalita (mnohohlas)
Symbolický význam	Simulacra
Koherece	Pastiš
Celkovost	Fragmentace
History	Histories

Použitá literatura

- (1) Höffe, O.: Lexikon der Ethik. München 1992.
- (2) Jonas, H.: Das Prinzip Verantwortung. Frankfurt a. M. 1979.
- (3) Semrádová, I.: Poznámky k východiskům sociální etiky. In: Filosofie v dějinách a současnost ve filosofii. Hradec Králové 1999.

Summary:

The contribution focuses on four levels of philosophical reflection and ethical analysis of the world situation as well as human situation in the differential world. The contribution leads to demonstrations of dilemmas of economic and ethical dimensions of pharmaceutical profession and thus it illustrates the theme of ethical codes under economic circumstances.

Kontakt:

PhDr. Ilona Semrádová, CSc.
Katedra aplikované lingvistiky
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Váta Nejedlého 573, Hradec Králové 3, 500 03
Tel.: 495 061 255; e-mail: ilona.semradova@uhk.cz

**PLATEBNÍ STYK V ČR A VYBRANÝCH STÁTECH EVROPSKÉ UNIE –
SROVNÁNÍ VÝVOJE V LETECH 1996 – 2000**

Ilija Skaunice

Klíčová slova:

platební styk – oběživo – úvěrová instituce – platební karta – bezhotovostní platba – hotovostní operace – centrální banka – ECB (Evropská centrální banka)

Termín vstupu do Evropské unie se pravděpodobně velmi přiblížil nejen pro Českou republiku, ale i pro ostatní státy v regionu střední Evropy. Aktuálním tématem nejen odborných debat, ale i diskusí ve sdělovacích prostředcích se stala již nejenom otázka, zda vstoupit do Evropské unie (odpověď na ni je dnes otázkou výsledku hlasování v referendu), ale především, jaké jsou podmínky našeho vstupu, co nám vstup do EU přinese a v neposlední míře jak jsme na podmínky existující v Evropské unii připraveni.

Bankovníctví jako nedílná součást ekonomiky se na vstup do EU pochopitelně připravuje již řadu let. Týká se to jak obchodních bank, tak i jejich regulátora – České národní banky jako centrální banky státu. Na straně obchodních bank se přípravy na spojení se sjednocenou Evropou urychlily zejména v posledních letech, kdy po dokončení privatizace velkých českých bank vstoupili do naprosté většiny českých bank zahraniční strategičtí investoři, kteří sebou přinesli i know-how, potřebné pro plynulý přechod na podmínky evropského trhu. Na straně centrální banky byl již prakticky dokončen proces legislativní přípravy nutné k fungování našeho bankovního systému v bankovním systému EU, regulovaném Evropskou centrální bankou. Tento legislativní proces zahrnoval nezbytné úpravy celé řady našich právních norem, ať už šlo o samotný zákon o ČNB, zákon o bankách atd., zahrnoval ovšem také tvorbu právních norem nových. Jednou z těchto nových norem byl i zákon o převodech peněžních prostředků, elektronických platebních prostředcích a platebních systémech (zkráceně zákon o platebním styku), vydaný ve Sbírce zákonů pod číslem 124/2002.

A právě oblast platebního styku je jednou z těch klíčových oblastí podnikání českých bank, ve které již brzy budou muset prokázat svou připravenost být konkurenceschopné bankám z dnešních členských zemí EU. Již při hodnocení podle statistických údajů za rok 1997¹⁾ bylo zřejmé, že české banky vyrovnávají zpoždění oproti bankám západní Evropy, pokud jde o využívání moderních technologií hotovostního i bezhotovostního platebního styku. Jaká je situace po dalších třech letech?

Srovnáním vývoje ve dvou zemích, připravujících se na vstup do Evropské unie (Česko a Maďarsko) a třech členských zemí EU (Rakousko, Belgie a Řecko) lze dojít k zajímavým výsledkům. Všechny pět srovnávaných zemí má přibližně stejnou velikost, jejich počet obyvatel se pohybuje okolo 10 mil. (jediné Rakousko se svými 8,1 miliony obyvatel poněkud vybočuje z řady). Rozdílné výsledky srovnávání pak vyplývají z rozdílné ekonomické úrovně a rozdílného stupně využívání některých progresivních technologií platebního styku.

O formách a metodách používaných v platebním styku jednotlivých zemí vypovídá mimo jiné objem oběživa v té které ekonomice. Tento ekonomický ukazatel je navíc samozřejmě ovlivňován i mírou inflace v dané zemi. Srovnání, které přináší graf č. 1 lze

zobecnit do konstatování, že přístupující země mají obecně podstatně vyšší nárůst objemu oběživa, než stávající členské státy EU. Je to dáno jednak obecně dlouhodobě stabilizovanou ekonomickou situací členů EU (na rozdíl od bouřlivého vývoje tranzitivních ekonomik v posledním desetiletí minulého století), jednak stabilnějším legislativním prostředím, které omezuje některé praktiky používání hotovosti k platbám v tzv. šedé ekonomice, vžitě i v naší republice. Na příkladu Řecka je ovšem možné poukázat i na značné rozdíly v samotné EU (tento nárůst oběživa mimo jiné zřejmě ukazuje i na oprávněnost jednoročního zpoždění Řecka při vstupu do Evropské měnové unie).

I v České republice je často diskutovanou otázkou struktura bankovního sektoru a jeho schopnost pokrýt potřeby klientely v různých oblastech bankovních služeb. Srovnává se přitom počet bankovních institucí a počet jejich poboček s tím, že závěry jsou často využívány účelově tak, aby podpořily původní názor autora komparace. Příkladem může být cca 7 let stará historie obnovy tzv. kempelíček se sítí poboček rozprostřenou po celém území státu. Údaje z tabulky č. 1 dokazují, že bankovní soustava může fungovat stejně efektivně s několika desítkami bank i se stovkami úvěrových institucí. Srovnáním dvou stabilních bankovních systémů v Rakousku a Belgii lze vyvodit závěr, že i menší počet bankovních institucí může obsloužit větší počet klientů, aniž by byla narušena kvalita služeb. K tomu přispívají i v těchto ekonomikách plně fungující prvky elektronického bankovníctví. Při srovnání vývojových trendů oproti roku 1997²⁾ lze přitom vyvodit ještě dva důležité závěry. První z nich je ten, že ve všech hodnocených bankovních systémech dochází vlivem procesů koncentrace a fúzí k poklesu počtu bankovních institucí i jejich poboček. Druhý pak je ten, že zatímco počet vedených účtů v zemích EU stagnuje, v tranzitivních ekonomikách dochází k jejich stálému nárůstu (v ČR o cca 1 mil, v Maďarsku dokonce o 3,5 mil. účtů), což je důkazem stále neukončeného procesu postupného vývoje směřujícího k stabilizaci ekonomiky na úrovni obvyklé pro členské státy EU.

Maximálně prudký rozvoj zaznamenalo v posledních letech používání prostředků vzdáleného přístupu k účtu – platebních karet. Vývoj používání platebních karet v zemích střední a východní Evropy byl oproti západní Evropě poněkud modifikovaný³⁾. Zatímco ve stávajících členských zemích EU se již před padesáti lety začaly využívat tzv. Charge cards a jejich modernější varianta – kreditní karty, v zemích k EU přístupujících byla nejdříve zaváděna varianta technicky modernější, současně ovšem také bezpečnější – debetní karty vedené k bankovním účtům. Kreditní karty se objevily např. v ČR až v roce 1999. Ještě větší zpoždění má zavádění prostředků elektronického bankovníctví, které je u nás téměř neznámé, zatímco ve vyspělejší části EU je zcela běžné. V Rakousku v roce 2000 fungovalo 6,5 tisíce karet s funkcí e-money, v Belgii to bylo 8,4 tisíce těchto karet. V případě Řecka statistiky ECB zatím e-money karty nevykazují. Celkový přehled o výskytu platebních karet uvádí graf č. 2. Lze z něj odvodit, že ačkoliv v případě bankovních soustav tranzitivních ekonomik existuje stále určité zpoždění ve využívání prostředků vzdáleného přístupu k účtům, prudší tempo rozvoje v přístupujících státech dává naději, že poté, co know-how zahraničních vlastníků českých bank překlene určité technologické zpoždění, dojde i k celkovému srovnání kvantitativních ukazatelů mezi jednotlivými státy EU – starými i novými. To podstatně již bylo učiněno – byl překonán určitý psychologický odpor klientely i obchodníků a platební karta je dnes v ČR něčím stejně běžným jako hotovost v peněženice. Graf č. 2 ukazuje i na některé rozdíly v samotných členských státech EU

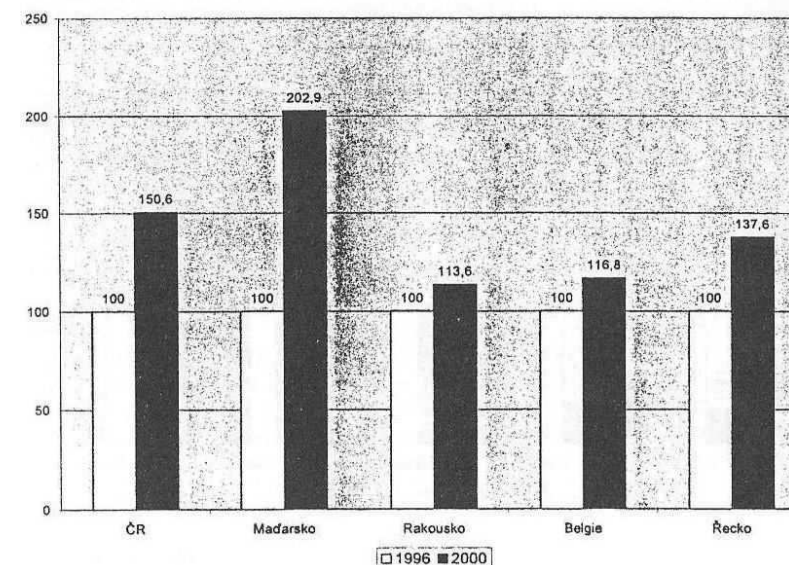
– např. Belgičané prakticky nepoužívají „čisté“ debetní ani kreditní karty – naprostá většina karet v Belgii vydaných jsou tzv. charge karty s odloženou splatností, které statistiky ECB považují za druh úvěrové karty.

Rozdíly mezi jednotlivými hodnoceními států vystupují zřejmě nejvíce při pohledu na úlohu jednotlivých platebních nástrojů v bezhotovostním platebním styku – viz. tabulka č. 2. Je zcela zřejmé, že v zemích, jako je Česko nebo Maďarsko se nevžilo používání šeků jako platebního nástroje. Navíc podíl šeků na celkovém bezhotovostním platebním styku v těchto státech rok od roku klesá, což je obecný trend i v členských zemích EU. Je možno říci, že používání šeků k platbám v zemích s větší tradicí jejich používání odumírá, zatímco v zemích jako je Česko nebo Maďarsko končí dříve, než začalo. Množství transakcí s platebními kartami pomalu narůstá – z čísel v tabulce č. 2 je ovšem možno odvodit, že zatímco v počtu platebních karet se čísla mezi členy a nečleny EU srovnávají, v jejich využití existuje v tranzitivních ekonomikách celá řada rezerv (přes zmíněné prolomení psychologických zábran k pořízení si karty). Problém může být i v kupní síle obyvatelstva a některých dalších ryze českých faktorech – celá řada držitelů českých platebních karet je zřejmě používá k jednorázovému výběru hotovosti několik okamžiků po výplatě, k čemuž je motivuje výše výplaty v porovnání s životními náklady, jednak poplatková politika českých bank diskriminující čím dále tím více hotovostní výběry v bankomatech, doplněná neochotou menších obchodníků mimo velká centra přijímat platební karty.

Závěr

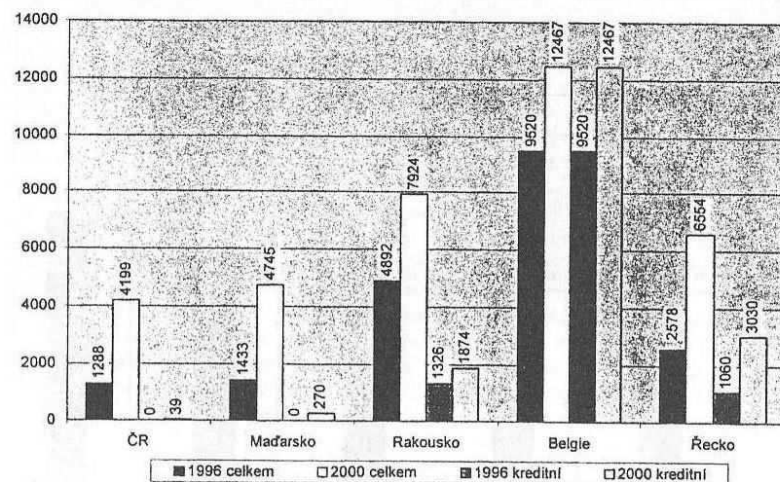
Jestliže před třemi lety bylo možno konstatovat, že kandidátské státy mají značnou snahu vyrovnat se členským zemím a že tato snaha je relativně úspěšná, dnes je možno říci, že trend ke srovnání úrovně některých vybraných oblastí platebního styku v uplynulých třech letech pokračoval. Celá řada ukazatelů vypovídá o tom, že přes přetrvávající rozdíly dochází ke sbližování bankovníctví členských a kandidátských států i v oblasti platebního styku a to nejen v oblasti legislativních prací a přípravných kroků, ale i ve zcela konkrétních případech využívání jednotlivých nástrojů platebního styku. Zároveň je zcela zřejmé, že i přes desítky let společného vývoje existují stále výrazné rozdíly i mezi jednotlivými členskými státy EU a že tyto rozdíly mohou být v dohledné době stejně výrazné, jako rozdíly mezi nejlépe připravenými kandidátskými zeměmi a nejméně rozvinutými členskými státy.

GRAF 1 : Vývoj množství oběhiva mezi léty 1996 a 2000 (1996 = 100) ^{1,2}



TAB. 1: Počet úvěrových institucí, jejich poboček a účtů v nich vedených ^{1,2}
(ČR, Maďarsko – 2001, Rakousko, Belgie, Řecko – 2002)

	počet institucí	počet jejich poboček	počet vedených účtů
Česko	38	1 758	6 844
Maďarsko	232	2 888	7 036
Rakousko	921	4 556	6 311
Belgie	119	6 610	12 558
Řecko	56	2 702	1 520

GRAF 2: Vývoj počtu platebních karet v letech 1996 a 2000 (tis. kusů) ^{1,2}TAB. 2: Podíl bezhotovostních operací na jejich celkovém počtu v roce 2000 (v %) ^{1,2}

	šeky	plat.karty	plat.příkazy	inkasa
Česko	0,4	2,6	75,0	22,0
Maďarsko	0,1	15,8	62,7	21,4
Rakousko	1,3	12,5	56,0	30,1
Belgie	5,2	34,1	48,4	12,3
Řecko	3,5	79,9	11,3	5,3

Použitá literatura:

- (1) Blue Book -- Payment and securities settlement systems in accession countries, ECB, FRANKFURT AM MAIN 2002, ISBN 92-9181-311-7
- (2) Blue Book / Payment and securities settlement systems in the European Union -- Addendum incorporating 2000 figures, ECB, FRANKFURT AM MAIN 2002, ISBN 92-9181-312-5
- (3) SCHLOSSBERGER, O., HOZÁK, L. a kol., Platební styk, Bankovní institut vysoká škola, a.s., Praha 2000, str. 195 – 198, ISBN 80-7265-036-X
- (4) SKAUNIC, I., Srovnání úrovně některých oblastí platebního styku ve státech EU a státech žádajících o členství v EU, sborník z mezinárodní konference Česká ekonomika 2000 – očekávání-skutečnosti-perspektivy, str.382-389, ISBN 80-7248-059-6

Summary:

The payment system is still one from the most important part of banking system in any countries all over the world. The Czech banks must be able to compete with EU banks, if they can survive in next years, when the Czech republic will be a member of the EU. Comparison of some figures of payment system in our country with systems of some EU members make us hopeful that our banks could be successful in that competition.

Kontakt:

Ing. Ilja Skaunic, MBA
Obchodně podnikatelská fakulta
Slezská univerzita, Univerzitní náměstí 76, 733 40 Karviná
tel. 596 398 323, e-mail: skaunic@opf.slu.cz

Česká národní banka
pobočka Ostrava, ředitel
Nádražní 4, 702 00 Ostrava,
tel. 596 151 300, e-mail: ilja.skaunic@cnb.cz

EFEKTIVNOST A ZISKOVOST: TOTOŽNÉ NEBO ROZDÍLNÉ CHARAKTERISTIKY BANKOVNÍHO PODNIKÁNÍ?

Daniel Stavárek

Klíčová slova:

efektivnost – ziskovost – bankovnínictví

1. ÚVOD

Prakticky jakákoliv ekonomická aktivita, bankovní podnikání samozřejmě nevyjímaje, s sebou přináší nutnost zkoumání průběžných i konečných výsledků, ale také jejich příčin nebo způsobů a metod jejich dosažení. Příspěvek si proto klade za cíl ve své druhé části od sebe rozlišit základní charakteristiky podnikání, zejména pak efektivnost a ziskovost, a to z hlediska metodologického i z pohledu postupů využívaných k jejich měření. Třetí část je zaměřena na analýzu vzájemného vztahu efektivnosti a ziskovosti provedenou na základě dat získaných předchozím výzkumem.

2. Teoretické vymezení a metody měření efektivnosti a ziskovosti

Ačkoliv lze vzájemné nahrazování a nekorektní používání pojmů efektivnost, ziskovost a také produktivita považovat za mnoha hledisek za nesprávné, dochází k tomuto jevu velice často. K hlavním rozdílům uvedených veličin náleží relace k výrobním faktorům. Ziskovost měří rozsah zisku, jež je podnikatelskou aktivitou generován za přispění výrobních faktorů, přičemž analýza ziskovosti se zaměřuje především na vztah mezi výnosy a náklady a na úroveň zisku ve vztahu k výši kapitálu, objemu aktiv či investic. Naopak efektivnost měří stupeň efektivního využívání výrobních faktorů a zabývá se vzájemnými vztahy produkčních vstupů a výstupů.

Ziskovost a produktivita mohou být dále charakterizovány jako ekonomické ukazatele jednotlivého subjektu kalkulované bez ohledu na srovnání a ostatní subjekty. Na druhé straně efektivnost vychází z principu relativity a lze ji kalkulovat pouze s ohledem na referenční jednotku či jednotky. Další rozdíly jsou patrné rovněž v metodách měření zmíněných veličin, o čemž podrobněji pojednává část 2.2.

2.1 Typy efektivnosti

Celkovou efektivnost banky lze dekomponovat na čtyři základní složky: efektivnost z rozsahu (scale efficiency), efektivnost se zaměřením (scope efficiency), technickou efektivnost (technical efficiency) a alokační efektivnost (allocative efficiency). Banka dosahuje efektivnosti z rozsahu, pokud operuje na takové úrovni, která přináší konstantní výnosy z rozsahu. Efektivní z hlediska zaměření činnosti se banka stává funguje-li ve správně zvoleném a diverzifikovaném souboru činností. Jestliže banka maximalizuje svůj výstup využitím daného množství vstupů, můžeme ji pokládat za technicky efektivní. Právě technická efektivnost je v odborné literatuře analyzována v nejširší míře a rovněž tento příspěvek využívá dat získaných z hodnocení relativní technické efektivnosti bank. Podmínkou pro dosažení alokační efektivnosti je volba takového mixu vstupů, jež vede při dané ceně vstupů a úrovni produkční technologie

k minimálním nákladům. Teoreticky je tedy banka zcela efektivní, produkuje-li takový objem a strukturu výstupu, který maximalizuje zisk. Nicméně většina bank ve skutečnosti v důsledku mnoha příčin absolutní efektivnosti nedosahuje¹⁶.

Rozdíly v efektivnosti jednotlivých bank zkoumá a analyzuje relativní efektivnost (X-efficiency), jejíž podstata byla poprvé exaktně definována v Leibenstein (1966). Studie zabývající se relativní efektivností definují hranici efektivnosti (best-practice frontier), kterou tvoří maximálně efektivní jednotky, a následně měří stupeň neefektivnosti zkoumaných jednotek pomocí vzdálenosti od hranice stoprocentní efektivnosti. Starší koncepce efektivnosti, jež představil Farrell (1957), měří oproti tomu obecnou operační efektivnost a určuje hypotetickou hranici efektivnosti¹⁷ (average-practice frontier). Slabina tohoto přístupu spočívá v předpokladu efektivního využívání vstupů všemi analyzovanými jednotkami a jednotné úrovni produkční technologie. Berg et al. (1993) sumarizuje studie využívající obě koncepce a srovnává jejich výsledky.

2.2 Měření efektivnosti a ziskovosti

Jednou z nejčastěji a nejvíce využívaných metod měření finančních výsledků bankovního podnikání je analýza využívající poměrových ukazatelů. Nicméně tento přístup nekoresponduje s definovaným konceptem efektivnosti a navíc selhává při kalkulacích zahrnujících více vstupů a výstupů, protože poměrová analýza vychází ze vzájemného vztahu jednoho vstupu a jednoho výstupu. Pokud vícero vstupů a výstupů nemůže být převedeno na jeden agregátní vstup a jeden agregátní výstup, vstupy a výstupy obsažené v procesu měření musí být analyzovány odděleně, což může vést až k zavádějícím výsledkům¹⁸. Vágnost poměrové analýzy roste se zvyšujícím se počtem vstupů a výstupů. Stanovíme-li totiž x vstupů a y výstupů, vyvstává nutnost analyzovat xy poměrových ukazatelů.

Odvození a výpočet jednoho ukazatele se proto jeví jako vhodnější a praktičtější přístup pro hodnocení relativní efektivnosti konkurenčních subjektů. Nicméně analýza poměrových ukazatelů je nadále pokládána za rozumnou a nezastupitelnou metodu při hodnocení dílčích aspektů celkové bankovní podnikatelské činnosti jako zejména ziskovosti, nákladovosti, dále pak kvality úvěrového portfolia, likvidity a dalších. K posledním aplikacím poměrové analýzy patří například Vodová (2002).

Při měření efektivnosti lze rozlišit dva základní přístupy. Jedná se o neparametrický přístup založený na matematickém (lineárním) programování a parametrický přístup využívající ekonometrické techniky. Neparametrický přístup vyvinuli Charnes et al. (1978), zatímco parametrický Aigner et al. (1977). Oba přístupy analyzují data rozdílnými technikami a zapojují do měření efektivnosti odlišné předpoklady týkající se náhodných chyb či produkční technologie, z čehož následně vyplývají jak přednosti, tak i nedostatky obou přístupů.

¹⁶ Berger a Humprey (1997) docházejí ve své analýze 130 studií zabývajících se efektivností bank a dalších finančních institucí k závěru, že banky v průměru dosahují relativní efektivnosti 79 %, čili jejich náklady jsou o 21 % vyšší, než vykazují efektivní banky produkující stejný objem a strukturu výstupů.

¹⁷ Nejčastěji regresní analýzou pomocí metody nejmenších čtverců.

¹⁸ Banka A i banka B dosáhnou totožné výše příjmů z poplatků a provizí. Zatímco banka A tak učiní využitím moderní technologie společně s omezeným počtem zaměstnanců na pobočkách a přepážkách, banka B preferuje více pracovních založený model s větším počtem zaměstnanců. Bereme-li v úvahu personální náklady, banka A se jeví jako více produktivní (nikoliv efektivní). Zakomponujeme-li však do výpočtu investice, vykazuje vyšší produktivitu banka B.

- (a) Parametrický přístup je stochastický a usiluje o rozlišení efektů náhodných chyb od efektů neefektivnosti. Neparametrický přístup náleží mezi nestochastické a neumožňuje oddělit neefektivitu od dopadů náhody a štěstí při sběru dat, kvality dat či chyb při měření. Existuje-li nějaká náhodná chyba, vypočtená efektivnost nemusí v případě neparametrického přístupu korespondovat se skutečnou efektivností.
- (b) Parametrický přístup stanovuje konkrétní funkční závislost, která předurčuje tvar hranice efektivnosti. Pokud je ovšem hranice efektivnosti stanovena chybně, kalkulované hodnoty efektivnosti mohou být zatíženy chybami. Neparametrický přístup definuje efektivní hranici v důsledku použité techniky méně kategoricky.

Jak lze vypořádat, konflikt mezi uvedenými přístupy je vskutku závažný, poněvadž odlišnost použitých technik vede k různým výsledkům i při analýze totožného souboru zkoumaných jednotek. Nelze ani určit, který z přístupů vykazuje hodnověrnější výsledky, protože skutečné hodnoty efektivnosti nejsou známy. Následující metody patří mezi nejčastěji využívané reprezentanty obou přístupů¹⁹. V rámci parametrického přístupu se jedná především o Stochastic Frontier Analysis, dále pak Distribution Free Approach a Thick Frontier Analysis, zatímco neparametrický přístup bývá aplikován zejména prostřednictvím Data Envelopment Analysis a Free Disposal Hull. Graficky je rozdíl mezi přístupy znázorněn v GRAFU 1.

3. ANALÝZA VZÁJEMNÉHO VZTAHU EFEKTIVNOSTI A ZISKOVOSTI

Provedená analýza vzájemných vztahů efektivnosti a ziskovosti je založena na datech, která z části pocházejí z vlastního výzkumu (v případě efektivnosti) a z části z oficiálních finančních výkazů bank a statistik národních autorit bankovní regulace a dohledu (data o ziskovosti). Analýza pokrývá údaje bank z šesti zemí, konkrétně z Belgie, Česka, Finska, Maďarska, Polska a Slovenska za roky 2000 a 2001. V roce 2000 tvořilo zkoumaný soubor celkem 64 bank a v následujícím roce 65 bank²⁰, které v případě všech zemí pokrývaly minimálně 90 % bankovního trhu. Efektivnost byla vypočtena využitím metody Data Envelopment Analysis pro variantu předpokládající jak konstantní (CCR model), tak variabilní výnosy z rozsahu (BCC model). Efektivnost bankovní činnosti byla navíc posuzována z hlediska zprostředkovatelské funkce (transformace depozit na úvěry) i z pohledu produkční funkce bank (maximalizace výnosů a zisku). Každá analyzovaná banka tak obdržela celkem osm hodnocení efektivnosti. Základní deskriptivní statistika je uvedena v tabulce TAB. 1.

K nejběžnějším ukazatelům ziskovosti v bankovním sektoru bezesporu patří čistý zisk vztahený na celková aktiva – ROA (return on assets) a čistý zisk vztahený ke kapitálu banky – ROE (return on equity). Pro analýzu vzájemných vztahů efektivnosti a ziskovosti byl jako indikátor ziskovosti zvolen ukazatel ROE. Následující tabulka zahrnuje přehled průměrné ziskovosti bankovních sektorů analyzovaných zemí. (viz TAB. 2)

¹⁹ Poněvadž neexistují všeobecně uznávané a uplatňované české překlady, jsou v textu použity anglické názvy a termíny.

²⁰ 11 belgických bank, 13 (14 v roce 2001) českých bank, 6 finských bank, 11 bank z Maďarska, 13 z Polska a 10 slovenských bank.

Empirické výsledky nedávných studií naznačují zhoršování (blíže například Turati, 2001) nebo stabilitu či velmi mírné zlepšování efektivnosti bank v 90. letech minulého století, a to jak ve vyspělých, tak i v tranzitivních zemích (detailnější informace přináší mezi jinými například Casu a Molyneux, 2000, Grigorian a Manole, 2002 nebo Stavárek, 2002). Na druhé straně ziskovost měřená ukazatelem ROE vzrostla v šesti analyzovaných i v dalších zemích během uvedeného období velmi významně. Takto kontrastující vývojové trendy volají po bližším vysvětlení.

Přinejmenším lze rozlišit dva možné scénáře. První z nich předpokládá, že efektivnost je hlavní hnací silou v utváření a definování tržní struktury. Vyšší efektivnost rozšiřuje možnosti k realizaci vyšších příjmů a následně růstu ziskovosti. Základní tržní principy pak zaručují, že ziskovějším bankám se daří zvyšovat své postavení na trhu, což v konečném důsledku povede k růstu koncentrace. V uvedeném případě můžeme bezpochyby nalézt pozitivní závislost a vztah mezi efektivností a ziskovostí.

Druhý scénář předpokládá, že na koncentrovaném trhu realizují banky s největším tržním podílem monopolní rentu. Ta pramení ze skutečnosti, že banky jsou schopny samovolně zvyšovat ceny a snižovat objem nabízených služeb a produktů, což citelně snižuje užitek zákazníka. Nedostatečný konkurenční tlak na koncentrovaném trhu tak zhoršuje bankovní efektivitu. Manažeri bank upouštějí od snahy a cíle minimalizovat náklady a preferují „klidný život“, jež jim zajistí promítnutí neefektivity vlastního podnikání do vyšších cen služeb a produktů.

Vzájemný vztah efektivnosti a ziskovosti lze empiricky dokumentovat vypočtením korelačních koeficientů. Výsledné hodnoty sumarizuje tabulka TAB. 3.

Korelační koeficienty mezi hodnotami efektivnosti a ziskovosti jsou kromě jednoho případu (zprostředkovatelská funkce, CCR model v roce 2000) nízké a nepotvrzují vzájemný vztah. Nicméně lze vypořádat mnohem silnější závislost ve zprostředkovatelské nežli v produkční činnosti bank, kde navíc korelační koeficienty vykazují záporné hodnoty. Toto lze považovat za určité potvrzení a dokumentaci tržní síly bank a hypotézy SCP v evropském bankovníctví. Neefektivní banky mohou, díky vysoké loajalitě klientů a jejich neochotě reagovat na rostoucí ceny a poplatky změnou bankovního ústavu, jednoduše převést vyšší náklady do vyšších cen a nadále si udržovat vysokou míru ziskovosti.

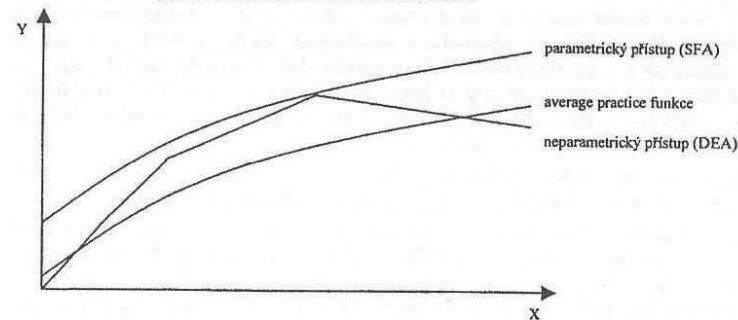
Analyzujeme-li však zprostředkovatelskou funkci bankovní činnosti, nacházíme sice většinou statisticky nevýznamné hodnoty korelačních koeficientů, nicméně i ty indikují jistý vztah mezi ziskovostí a efektivností. Banky vykazující vyšší ziskovost jsou povětšinou klienty považovány za lepší, což pro ně znamená jak lepší pozici na trhu primárních depozit, tak přísun bonitnějších žadatelů o úvěr a potenciálních dlužníků. Tyto skutečnosti vytvářejí pro ziskové banky příznivé prostředí být efektivní z hlediska finančního zprostředkování.

4. ZÁVĚR

V odpovědi na otázku položenou v názvu příspěvku je nutno jasně konstatovat, že efektivnost a ziskovost nelze považovat za totožné charakteristiky. Vyplývá to jak z podstaty chápání obou veličin, tak i z jejich vypovídací schopnosti či z rozdílu v metodách používaných k jejich měření. O tom, že efektivnost a ziskovost se mohou vyvíjet i opačným směrem svědčí provedená analýza. Hodnoty korelačních koeficientů zejména u produkční funkce, tedy té složky bankovních aktivit, která pokrývá

management výnosů a nákladů a tvorbu zisku, dokazují, že pokles efektivnosti nezpůsobuje pokles ziskovosti. Prezentované výsledky v produkční funkci bankovního podnikání tak plně potvrzují závěry publikované Dietschem a Weillem (2000), kteří aplikovali analýzu na odlišný vzorek evropských kontinentálních zemí. Srovnáme-li následně výsledky analýz zaměřených na evropská bankovní odvětví s výsledky amerických studií, zjistíme elementární odlišnosti. Jak dokládá například Berger (1995), na americkém bankovním trhu je vyšší relativní efektivnost konsistentně spjata s vyšší ziskovostí. Vzájemný vztah efektivnosti a ziskovosti tedy nelze zobecňovat ani paušalizovat, protože obě veličiny i jejich závislosti ovlivňuje mnoho specifických faktorů jednotlivých bankovních sektorů jako jsou koncentrace, stabilita, ale také bankovní tradice a kultura.

GRAF 1: Přístupy k definici hranice efektivnosti



TAB. 1: Statistika analýzy efektivnosti bank

	zprostředkovatelská funkce				produkční funkce			
	CCR model		BCC model		CCR model		BCC model	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
počet efektivních bank	14	17	26	34	25	23	36	31
průměrná efektivnost (M_T)	75,08 %	78,49 %	83,39 %	86,03 %	89,86 %	87,10 %	94,24 %	92,30 %
upravená průměrná efektivnost (AM_T) *	73,63 %	75,92 %	90,76 %	97,40 %	88,84 %	88,27 %	99,00 %	98,60 %
směrodatná odchylka	0,2078	0,1959	0,1973	0,1887	0,1088	0,1242	0,0945	0,1062
interval I [$M_T - \sigma_T$; $M_T + \sigma_T$]	0,5430	0,5891	0,6366	0,6716	0,7898	0,7468	0,8479	0,8167
podíl bank v I	53,13 %	45,54 %	81,25 %	76,92 %	87,50 %	47,69 %	82,81 %	83,08 %

* vážený průměr na základě velikosti jednotlivých bank měřené objemem celkových aktiv

Pramen: výpočty autora

TAB. 2: Průměrná ziskovost bankovních sektorů (ROE)

	Belgie	Česko	Finsko	Maďarsko	Polsko	Slovensko
2000	20,79 %	11,99 %	22,61 %	14,50 %	12,09 %	8,9 %
2001	14,02 %	12,97 %	21,68 %	19,55 %	12,27 %	17,07 %

Pramen: regulační autority jednotlivých zemí

TAB. 3: Korelační koeficienty mezi efektivností (DEA) a ziskovostí (ROE)

zprostředkovatelská funkce				produkční funkce			
CCR model		BCC model		CCR model		BCC model	
2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
0,8282	0,6799	0,5477	0,7085	0,5427	-0,1512	-0,1486	-0,1524

Pramen: výpočty autora

Použitá literatura:

- (1) AIGNER, DJ., KNOX LOVELL, CA., SCHMIDT, P. Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models. In: *Journal of Econometrics*. 1977, vol. 6, no. 1, s. 21-37.
- (2) BERG, A., FORSUND, FR., HJALMARSSON, L., SUOMINEN, M. Banking Efficiency in the Nordic Countries. In: *Journal of Banking and Finance*. 1993, vol. 17, no. 2-3, s. 371-388.
- (3) BERGER, AN. The Profit-Structure Relationship in Banking-Tests of Market Power and Efficient-Structure Hypotheses. In: *Journal of Money, Credit, and Banking*. 1995, vol. 27, no. 3, s. 404-431.
- (4) BERGER, AN., HUMPREY, DB. Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research. In: *European Journal of Operations Research*. 1997, no. 98, s. 175-212.
- (5) CASU, B., MOLYNEUX, P. *A Comparative Study of Efficiency in European Banking*. (Working Paper 00-17). Philadelphia: The Wharton School, University of Pennsylvania, 2000.
- (6) CHARNES, A., COOPER, WW., RHODES, E. Measuring the Efficiency of Decision Making Units. In: *European Journal of Operations Research*. 1978, vol. 2, s. 429-444.
- (7) DIETSCH, M., WEILL, L. The Evolution of Cost and Profit Efficiency in the European Banking Industry. In: HASAN, I. – HUNTER, C. (eds) *Advances in Banking and Finance*, vol. 1. JAI Press, 2000.
- (8) FARRELL, MJ. The Measurement of Productive Efficiency. In: *Journal of the Royal Statistical Society (Series A)*. 1957, vol. 120, no. 3, s. 253-281.

- (9) GRIGORIAN, DA., MANOLE, V. *Determinants of Commercial Bank Performance in Transition: An Application of Data Envelopment Analysis*. (World Bank Policy Research Working Paper 2850). Washington, D.C.: World Bank, 2002.
- (10) LEIBENSTEIN, H. Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency". In: *American Economic Review*. 1966, vol. 56, s. 392-415.
- (11) STAVÁREK, D. Comparison of the Relative Efficiency of Banks in European Transition Countries. In: *Finance. Proceedings from the International Conference*. Veliko Tarnovo: Abagar, 2002, s. 955-982. ISBN 954-427-477-4.
- (12) TURATI, G. *Cost Efficiency and Profitability in European Commercial Banking*. Milan: Università Cattolica del S.Cuore, 2001.
- (13) VODOVÁ, P. Efficiency of the Large Banks in the Czech Republic Before and After Privatization. In *Future of the Banking after the Year 2 000 in the World and in the Czech Republic. VII. Comparison of the Banking Sector in Transition Economies* Karviná: OPF SU, 2002, s. 117-122, ISBN 80-7248-174-6.

Summary:

The paper primarily defines banking efficiency and profitability, explains the essential differences and describes the most widely used methods in efficiency and profitability measurement. In following part the relationship between banking efficiency and profitability is analysed because their absolutely opposite development trends call for explanation. We use data obtained from previous research (efficiency) and data from banks' official financial statements (profitability) to calculate correlation coefficients that empirically shield the hypothesis that an increase in profit efficiency linked with a decrease in cost efficiency for Continental European banks in production part of banking activities.

Kontakt:

Ing. Daniel Stavárek
Katedra financí
Obchodně podnikatelská fakulta
Slezská univerzita, Univerzitní nám. 76, 733 40 Karviná
tel.: 596 398 309, fax: 596 312 069, e-mail: stavarek@opf.slu.cz

KONKURENČNÍ STRATEGIE

Marcela Šabatová

Klíčová slova:

konkurenční strategie – konkurence – konkurenceschopnost – plánování

Od sedmdesátých let dvacátého století se stává neodmyslitelnou součástí managementu poznávání, identifikace a posilování konkurenční schopnosti podniku. Ještě větší důraz na zkoumání problémů spojených s konkurencí se u nás objevuje v devadesátých letech minulého století, jako důsledek převratných změn v politické a hospodářské oblasti.

Přechod na tržní hospodářství předpokládá změnu v aktivitách, myšlení a přístupu všech subjektů působících na trhu, tj. domácností, podniků i státu. V tržním konkurenčním prostředí je naprosto nezbytné myšlení orientované na trh, což v praxi především znamená kladení důrazu na přání zákazníků.

Dalším mezním bodem pro naše firmy bude vstup do EU.

Poněvadž firma se ocitne velmi výjimečně na trhu osaměle, je pro ni důležité zabývat se konkurenceschopností, svými stávajícími i potenciálními konkurenty. Je tedy důležité si definovat následující pojmy:

Konkurenční schopnost je *způsobilost země nebo firmy produkovat zboží (výrobky, služby), které ob stojí na mezinárodních trzích a zároveň jsou s to zvětšovat reálné příjmy občanů.*

Konkurenti můžeme definovat jako *různé firmy a organizace, se kterými společnosti soupeří o stávající i potenciální zákazníky a nezbytné zdroje (například pracovní síly, suroviny a materiál, a dokonce i celé organizace).*

Schopnost podniku konkurovat jiným firmám vytváří základ dlouhodobé prosperity.

Konkurenčně schopný podnik vnímá přání a potřeby zákazníka a řídí se jimi, přichází včas s novými výrobky, dále musí hledat úsporné výrobní postupy. Další prioritou podniku musí být péče o kvalifikaci a další potřeby svých zaměstnanců.

Konkurenční strategie nastiňuje možnosti, které společnosti napomáhají efektivněji konkurovat, a tím upevnit její postavení na trhu. Každá takováto strategie musí být chápána v kontextu pravidel hry sociálně žádoucího konkurenčního chování, v neposlední řadě musí být brána v úvahu i pravidla tvořená etickými normami a veřejnou politikou. Zpracovaná pružná strategie podniku umožňuje rychle reagovat na nové situace a využívat jich. Vrcholové vedení proto musí věnovat soustavnou pozornost realizaci strategie a ověřování platnosti hypotéz, na nichž byla založena. Strategie není strnulým dokumentem, ale živým nástrojem řízení, který zajišťuje připravenost podniku na všechny situace.

Konkurenční strategie je taková oblast, která patří mezi priority řídicích pracovníků, jedná se o problematiku, která je mimořádně závislá na citlivém chápání odvětví národního hospodářství a konkurentů. Jestliže naše ekonomika prochází určitou změnou, vynucuje si to i podstatné změny v práci vrcholového managementu.

Každá firma, která v daném odvětví vstupuje do soutěže, musí mít svou konkurenční strategii, ať již jasně formulovanou či skrytou. Každý, kdo chce podnikat si musí zvolit

svou strategii. Takováto strategie se může tvořit explicitně, což znamená plánovitým procesem, či implicitně, prostřednictvím aktivit různých funkčních oddělení firmy. Kdo ji nemá a neuvádí ji cílevědomě v život, vede svůj podnik k neúspěchu či dokonce až k bankrotu.

Cílem konkurenční strategie je získat konkurenční výhodu pro společnost. Konkurenční výhoda je základním předpokladem zvýšení výkonnosti podniku na trzích. Taková výhoda může mít podobu nižších cen než mají konkurenti za rovnocenné výrobky nebo služby, nebo nabízení zvláštních výhod, které adekvátním způsobem kompenzují vyšší cenu. Potenciální zdroje konkurenční výhody jsou v podniku všude. Každé oddělení, zařízení, pobočka nebo jiná organizační jednotka má svou funkční úlohu, kterou je třeba definovat a pochopit. Všichni zaměstnanci, bez ohledu na to, jak vzdáleni jsou od vlastního procesu formulování strategie, musejí být seznámeni se stanovenou strategií a musí uznat svou úlohu a pomáhat podniku dosáhnout a udržet konkurenční výhodu.

První podmínkou úspěšnosti strategie je její ustavení, avšak dalším velmi důležitým aspektem je schopnost přeměnit ji do specifických akčních kroků, které jsou nutné pro její realizaci. Je nutné vybudovat most mezi formulováním a realizací strategie, protože tyto dvě činnosti jsou úzce spjaté.

Struktura konkurenční strategie

1) POSLÁNÍ

Firma existuje proto, aby v rámci širokého okolí něčeho docílila. Smysl její existence definuje poslání firmy. Snaží se odpovědět na otázku, proč firma existuje a jaké je její pole působnosti, co v současné době vyrábí nebo jaké služby poskytuje a k jakému okruhu výrobků či služeb se chce ubírat do budoucna.

Poslání organizace specifikuje, o co bude firma v dlouhodobém horizontu usilovat. Tato vize stanoví cíle z dlouhodobého hlediska a hlavní strategie vedoucí k jejich uskutečnění. Vize má mít ovšem i tu funkci, aby odlišila podnik od obdobných společností a upoutala pozornost.

2) ANALÝZA OKOLÍ

Další bod, který by měla konkurenční strategie obsahovat je analýza okolního prostředí, které ovlivňuje firmu. Je možné využít:

Model pěti sil – M. E. Porter

Úroveň konkurence v odvětví závisí na pěti základních konkurenčních silách, které jsou popsány ve schématu na následující stránce.

Cílem konkurenční strategie pro podnikatelský subjekt je získat v odvětví takovou pozici, kde bude podnik nejlépe čelit konkurenčním tlakům, nebo dokonce jejich působení obrátit ve svůj prospěch. Jelikož souhrnné působení těchto sil může být značně bolestivé pro všechny konkurenty, proto klíč, jak těmto silám odolat, spočívá v hlubokém analyzování zdrojů těchto sil. Znalost příčin konkurenčních sil odhaluje existující přednosti a slabiny podniku, nutí přehodnocovat svou pozici, ozřejmuje oblasti, kde strategické změny přinášejí největší efekt, a osvětluje ta místa, kde se zdá, že mají odvětvové trendy největší důležitost, až už jako příležitosti či jako hrozby.

Strukturální analýza je výchozím bodem pro úspěšné formulování konkurenční strategie a jeho základním stavebním kamenem.

Pět konkurenčních sil- nově vstupující firmy, nebezpečí substitučních výrobků, vyjednávací vliv odběratelů, vyjednávací vliv dodavatelů a soupeření stávajících konkurentů – zdůrazňuje skutečnost, že konkurence v odvětví daleko přesahuje hranice podniku samotného. Zákazníci, dodavatelé, substituty a potenciální nově vstupující firmy jsou všichni do jisté míry „konkurenty“ firmám v odvětví a musí se s nimi při stanovení strategie počítat. Konkurence může být v tomto obecnějším smyslu definována jako rozšířené soupeření. (OBR. 1)

3) ANALÝZA PODNIKU

- analýza silných a slabých stránek

Jestliže se objeví dobrá příležitost, musí být firma schopna této situace využít. Proto každá firma potřebuje pravidelně vyhodnocovat svá silná a slabá místa. Manažeri firmy či pověřeni experti musí posoudit úroveň marketingu a finanční, výrobní a organizační schopnosti firmy. Každý faktor je ohodnocen z hlediska jeho pozitivního, respektive negativního vlivu na prosperitu firmy.

Jednotlivé faktory, ovlivňující prosperitu firmy a úspěšnost při realizování nových obchodních příležitostí, mají rozdílnou důležitost. Z tohoto důvodu je nezbytné ohodnotit každý faktor z hlediska jeho závažnosti (vysoká, střední, nízká).

4) CÍLE

Poté, co firma definovala své poslání a prozkoumala své okolí a vnitřní prostředí, může přistoupit ke rozpracování specifických cílů a úkolů pro plánovací období. Toto stadium se nazývá formulování cíle.

Pouze malý zlomek společností sleduje pouze jeden cíl. Většina firem sleduje kombinaci cílů. Mezi nejčastěji stanovené strategické cíle patří: ziskovost, růst firmy, zlepšení tržního podílu, omezení rizika, inovace, růst sociálních jistot zaměstnanců, růst kvality výrobků a služeb, efektivnost, finanční stabilita, rozvoj managementu atd.

5) STANOVENÍ STRATEGIE (STRATEGICKÝCH OPERACÍ)

Již dříve jsem se zmínila při analýze okolí podniku o pěti konkurenčních silách, které definoval pan Porter. Nyní se seznámíme s jeho generickými konkurenčními strategiemi. Analýza pěti konkurenčních sil je základem pro stanovení správné strategie. Pan Porter definoval tři potenciálně úspěšné obecné strategické postupy k předstížení jiných firem v odvětví: (OBR. 2)

- 1) prvenství v celkových nákladech,
- 2) diferenciace,
- 3) soustředění pozornosti.

Postup zpracování a realizace strategie

Celý proces vytváření a realizace konkurenční strategie může být rozložen do následujících fází či kroků:

- 1) Vytvoření strategického týmu,
- 2) Zvládnutí principů strategického myšlení,
- 3) Zpracování strategie,
- 4) Realizace strategických operací,
- 5) Zavedení systému strategického řízení,
- 6) Hodnocení dosahovaných výsledků a systematické upřesňování strategie.

Forma konkurenční strategie

Když už jsme se obeznámili se strukturou strategie a postupem jejího zpracování, je na řadě si ujasnit, jak by měla konkurenční strategie vypadat po formální stránce.

Strategie by měla být velmi stručná. Konečnou verzi by měl tvořit 12 až 15 stránkový dokument, který je doplněn doprovodnými tabulkovými přílohami.

Na strategie jsou kladeny některé požadavky jako například:

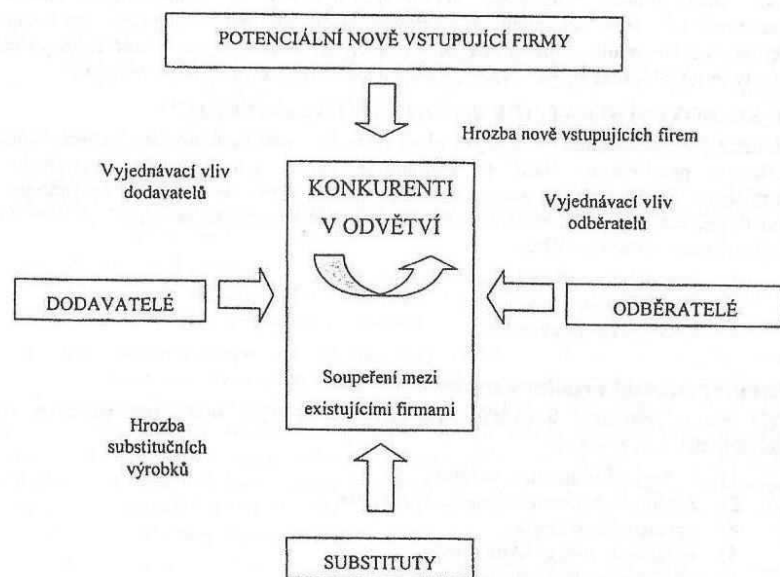
- jasnost,
- srozumitelnost,
- pochopitelnost formulací,

protože strategie je určena pro majitele podniku, pro široký pracovní kolektiv a musí vzbudit zájem o rozvoj podniku.

Strategie nesmí obsahovat zbytečné a podrobné informace, musí však ovlivnit kulturu a úroveň myšlení pracovníků. Musí také obsahovat takové podněty, podle kterých si každý pracovník dokáže sám stanovit, jak bude nápomocen k realizaci strategických cílů podniku. Je-li pracovní kolektiv srozuměn se strategií firmy lze podstatně zjednodušit organizaci podniku, omezit kontrolní činnost, decentralizovat pravomoci, rozvinout práci autonomně se řídícím týmem, rozvíjet tvůrčí aktivitu, odstranit zbytečné porady, likvidovat vnitřní rozpory a nedorozumění.

OBR.1: Hybné síly konkurence v odvětví

„viz. Konkurenční strategie, Michael E. Porter, str. 4“

**OBR. 2: Tři obecné strategie**

„viz. Konkurenční strategie, Michael E. Porter, str. 39“

S T R A T E G I C K Ý C Í L	STRATEGICKÁ VÝHODA	
	Jednoznačnost chápání zákazníkem	Postavení plynoucí z nízkých nákladů
	DIFERENCIACE	PRVENSTVÍ V CELKOVÝCH NÁKLADECH
V CELÉM ODVĚTVÍ	SOUSTŘEDĚNÍ POZORNOSTI	
JEN V URČITÉM SEGMENTU		

Použitá literatura:

- (1) Donnelly J., Gibson J. L., Ivancevich J. M., MANAGEMENT, Přel. Doc. Ing. Václav Dolanský CSc. a prof. Ing. Josef Koubek, CSc., 1. vyd., Praha: Grada Publishing, 1997, 824 s., Přel. z: Fundamentals of Management, ISBN 80-7169-422-3
- (2) Porter M. E., Konkurenční strategie, Přel. dr. Karel Kvapil CSc., 1. vyd., Praha: Victoria Publishing, 1994, 403 s., Přel. z: Competitive Strategy, ISBN 80-85605-11-2
- (3) Porter M. E., Konkurenční výhoda, Přel. Doc. PhDr. Vladimír Irgl CSc., 1. vyd., Praha: Victoria Publishing, 1996, 626 s., Přel. z: Competitive Advantage, ISBN 80-85605-12-0
- (4) Souček Z., Marek J., Strategie úspěšného podniku, 1. vyd., Ostrava: MONRANEX, 1998, 180 s., ISBN 80-85780-93-3

Summary:

This extended essay catches one of the important roles of today's modern strategy management – „increasing of competition ability of the firm – competitive strategy“.

Kontakt:

Ing. Marcela Šabatová
Katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Váta Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové
tel.: 495 061 226, e-mail: marcela.sabatova@uhk.cz

VÝZNAM SOUKROMÝCH VYSOKÝCH ŠKOL PRO ROZVOJ REGIONU

Vít Šíma

Klíčová slova:

vysoké školy – regionální rozvoj – malé a střední podnikání

1. Regionální vysoké školy

Jak vyplývá ze základní právní normy upravující oblast vysokoškolského vzdělávání, tedy ze zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění zákona č. 210/2000 Sb. a zákona č. 147/2001 Sb. (dále jen ZVŠ), existují na území ČR tři druhy vysokých škol – veřejné, soukromé a státní vysoké školy (§ 2, odst. 7 ZVŠ). Tyto školy se pak mohou dělit na univerzitní a neuniverzitní a dále na školy uskutečňující studijní programy bakalářské, magisterské, doktorské, případně více z nich. Nikde se však v textu tohoto zákona nesetkáme se slovem regionální vysoká škola. Přesto jde o sousloví, které je možné najít v mnoha publikacích a odborných periodikách. Regionální vysokou školou se nejčastěji rozumí taková vysoká škola, jejíž existence, tedy zejména výchova a vzdělání odborníků v určité oblasti, ovlivňuje zejména trh práce v nejbližším okolí této školy bez výrazných přesahů na celostátní úroveň.

Pokud přistoupíme na výše popsanou charakteristiku regionální VŠ, pak je sporné, zda můžeme některou z 23 veřejných vysokých škol, které v současné době v ČR existují, označit jako regionální. Snad jenom poměrně úzce zaměřená Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích a zatím stále ještě etabloující se Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně bývají občas mezi regionální vysoké školy zařazovány. S velkou dávkou jistoty lze ale říci, že většina vysokých škol soukromých tuto podmínku splňuje a za regionální školy tohoto typu mohou být právem považovány.

S takto úzce pojatou charakteristikou však není možno souhlasit v plné míře. Je nutné k hledisku původu studentů a místa, kde se uplatňují na trhu práce doplnit ještě jeden velmi výrazný znak. Tím je provázanost regionální vysoké školy s místními podnikateli a veřejnou sférou (zejména místní samosprávou a neziskovým sektorem). Touto provázaností se nemyslí provázanost ve smyslu závislosti (na jedné firmě, na úřednicích jednoho úřadu, apod.), ale hlavně vzájemná kooperace při naplňování všeobecně prospěšné vzdělávací, vědecké, výzkumné, vývojové, umělecké a další tvůrčí činnosti, která má být hlavním cílem každé vysoké školy.

K takto definovaným regionálním vysokým školám pak můžeme zařadit především neuniverzitní vysoké školy (dosud vesměs soukromé, byť se již reálně uvažuje o založení neuniverzitní veřejné vysoké školy v Jihlavě), zaměřené zejména na ekonomiku a řízení podniku a veřejnou správu v určitém regionu (takto zaměřené školy tvoří 56% všech akreditovaných soukromých VŠ). Z tohoto důvodu budou soukromé vysoké školy podrobeny detailnějšímu rozboru.

2. Soukromé vysoké školy**2.1. Obecná charakteristika soukromých vysokých škol**

Asi nejvýznamnější změnou, kterou přinesl do oblasti vysokého školství ZVŠ, je možnost zřizovat **soukromé vysoké školy**. Že o tuto oblast vzdělávání je obrovský zájem, dokládá nejlépe fakt, že od účinnosti nového ZVŠ do 15. 1. 2003 došlo na Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy už 79 žádostí o akreditaci soukromé vysoké školy, z nichž mnohé byly podávány opakovaně. Akreditační komise Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy (dále jen AK MŠMT) vyjádřila souhlas se zřízením 27 z nich. Jedna z těchto soukromých VŠ (VŠ cestovního ruchu, hotelnictví a lázeňství, s.r.o.), získala v roce 2002 akreditaci navazujícího magisterského studia a připojila se tak k Literární akademii, kde již byl magisterský studijní program akreditován dříve. Ostatní soukromé VŠ nabízejí výhradně bakalářské studijní programy.¹ Soukromé vysoké školy, které stihly zahájit provoz a výuku již v akademickém roce 1999/2000 tak již vstoupily do třetího roku svoji existence a bude tedy možné stále více srovnávat schopnost absolventů prosadit se na trhu práce.

2.2. Pozice soukromých vysokých škol v ČR

K regionálnímu umístění soukromých vysokých škol lze uvést, že jednoznačně nejvyšší počet takovýchto institucí působí na území hl. města Prahy - 16, v Brně jsou 2 (Akademie Sting a Vysoká škola Karla Engliše) a po jedné v Hradci Králové, Ústí nad Labem, Plzni, Kladně, Mladé Boleslavi, Litomyšli, Karlových Varech, Ostravě a Kunovicích.

Zaměření soukromých vysokých škol je z nadpoloviční většiny orientováno na ekonomické obory, z 15 % na umění a právo a zbytek je zaměřen na informatiku a aplikované technologie.

Počet studentů na soukromých vysokých školách se každoročně zvyšuje jak v absolutních číslech, tak i v procentuálním vyjádření, a to v akademických letech 1999/2000 a 2000/2001 třikrát a o rok později dvakrát. Z celkového počtu cca 210 000 vysokoškolských studentů studuje na soukromých VŠ 2,1% studentů (údaje jsou ze školního roku 2001/2002), což představuje necelých 5000 studentů. Protože však na většině těchto škol ještě nejsou rozběhnuty všechny ročníky, je velmi pravděpodobné, že nárůst počtu studentů bude pokračovat takto prudkým tempem. Zvláště pokud vezmeme v úvahu trvalý převis poptávky po vzdělání nad její nabídkou.

Uchazečům o studium nabízejí soukromé vysoké školy celkem 27 bakalářských studijních programů se 47 studijními obory. Z toho pouze v prezenční formě nabízí soukromé VŠ 25 studijních oborů a v prezenční a současně v kombinované formě studia 22 studijních oborů.

Z hlediska finanční náročnosti studijních oborů, nabízených na soukromých vysokých školách, panují mezi jednotlivými institucemi velké rozdíly. Existují jak velmi nákladné umělecké obory, tak i relativně levné obory právní a ekonomické.

2.3. Finanční zabezpečení soukromých VŠ

Financování soukromé vysoké školy, tak jak vyplývá z § 40 ZVŠ, spočívá především na bedrech zřizovatele. Právník, která získala oprávnění působit jako soukromá vysoká škola, je totiž povinna zajistit finanční prostředky pro vzdělávací a vědeckou nebo výzkumnou, vývojovou, uměleckou a další tvůrčí činnost. Toto ustanovení částečně modifikuje ustanovení týkající se obecně prospěšných společností, pokud

působí jako soukromé vysoké školy. Takovéto soukromé vysoké školy může ministerstvo poskytnout dotaci na uskutečňování akreditovaných studijních programů a programů celoživotního vzdělávání a s nimi spojenou vědeckou, výzkumnou, vývojovou, uměleckou nebo další tvůrčí činnost. Výše těchto dotací se určuje na základě dlouhodobého záměru soukromé vysoké školy a jeho každoroční aktualizace, dlouhodobého záměru ministerstva, typu a finanční náročnosti akreditovaných studijních programů, počtu studentů a dosažených výsledků ve vzdělávací a vědecké, výzkumné, vývojové, umělecké nebo další tvůrčí činnosti a její náročnosti. V praxi však takovéto dotace příliš časté nejsou. Kromě výše zmíněné možnosti získat dotaci tvoří školné logicky hlavní a často i jediný zdroj příjmů pro finanční zabezpečení soukromých vysokých škol. Další vlastní aktivity vedoucí k získání finančních prostředků praktikuje sedm soukromých vysokých škol. Mezi tyto aktivity se řadí především realizaci programů celoživotního vzdělávání a realizaci grantových projektů výzkumu a vývoje. Některé ze soukromých VŠ získávají část prostředků i formou sponzorských darů. O těchto způsobech financování bude řeč ještě níže.

Rozpětí požadovaného školného za jeden akademický rok je u žadatelů značně rozdílné, a to i u srovnatelných studijních programů. Výše školného se pohybuje u prezenční formy studia v rozmezí 25 000,- až 120 000,- Kč; v průměru 44 260,- Kč; u kombinované formy studia v rozpětí 15 000,- až 50 000,- Kč; v průměru 30 610,- Kč. Průměrná výše školného, bez ohledu na formu studia, činí 37 435,- Kč. Vyšší školné je podloženo zdůvodněnými nároky na provozní náklady vlastního studia, předpokládaným využíváním zahraničních odborníků ve výuce, náklady na prostorové zabezpečení i předpokládanou finanční ztrátu během prvních let po udělení státního souhlasu apod. Není bez zajímavosti, že soukromé VŠ požadují nižší školné u kombinované formy studia, přestože je známo, že finanční nároky na přípravu učebních pomůcek distanční, resp. kombinované formy studia jsou značné a vyšší než u prezenční formy. Ve třech případech je výše reálného školného nižší, než bylo předpokládáno při projednávání žádosti o udělení státního souhlasu, což přímo souvisí s již uvedenými vztahy mezi nabídkou a poptávkou po studiu na těchto vysokých školách.

Možnosti studentů sehnat peníze na financování školného jsou v současné době velmi různorodé. Mezi nejnovější z nich patří možnost financování pomocí úvěru na vzdělání.

Jde o úvěry, ze kterých by vysokoškoláci mohli platit výdaje spojené se studiem, jako například nákup učebnic, osobního počítače, náklady spojené se zahraniční praxí nebo školné. Student si v případě tohoto úvěru může půjčit částku v řádu sto tisíc korun a začít jí splácet až s příchodem do normálního zaměstnání. Těmto kritériím však běžně nabízené kontokorenty nevyhovují ani roční dobou splatnosti, ani průměrně nabízenou částkou 10 tisíc korun. Úvěry na vzdělání poskytuje Komerční banka a od letošního roku také Česká spořitelna.

Komerční banka nabízí hotovostní úvěr Gaudeamus pro vysokoškoláky, kterým není více než 26 let. Úvěr mohou splácet až deset let, jeho minimální výše je padesát tisíc, maximální půl miliónu korun. Roční úrok je od 6,5 procent. Pokud student požádá o odklad splatnosti po ukončení školy, půjčí mu banka nejvýše 150 tisíc korun, přičemž banka nezkontroluje, na co jsou peníze utraceny.

Česká spořitelna pak na rozdíl od KB půjčuje až studentům od 3. ročníku vysoké školy. Maximální výše úvěru je 80 tisíc, roční úrok je 9,9 procenta, jeho splatnost je deset let, ale pokud by chtěl student půjčku splácet po ukončení studia, běží tato lhůta od uzavření

smlouvy. V obou bankách zájemce musí počítat s tím, že po něm budou požadovat takzvaného spoludlužníka, který k žádosti o půjčku doloží potvrzení o příjmu².

Zde už můžeme nalézt konkrétní příklad sepjetí existence škol s regionem, protože drtivá většina půjček na školné, které se týká právě soukromých, a tedy regionálních vysokých škol, jsou uzavírány a budou spláceny finančním institucím majícím sídlo nebo pobočku v tom kterém konkrétním regionu.

3. Přínos soukromých VŠ pro rozvoj regionu

Jak již bylo zmíněno a zdůvodněno na začátku, často se o soukromých vysokých školách mluví jako o školách regionálního typu. Z toho je patrné, že význam těchto škol pro regionální rozvoj je značný a převážně kladný.

Rád bych toto tvrzení dokumentoval na výzkumu, který prováděli studenti jedné regionální, ekonomicky zaměřené soukromé vysoké školy.

AKADEMIE STING byla založena v lednu 2001 a od počátku se profilevala jako vzdělávací instituce velmi výrazně orientovaná na praktickou uplatnitelnost teoretických poznatků, a to hlavně v oblasti malého a středního podnikání. Z tohoto zaměření vyplývá jak okruh její výzkumné činnosti, tak i praxe studentů této vysoké školy.

Obsahem výzkumného úkolu, na jehož řešení se uvedená škola podílí, je problematika malého a středního podnikání (dále jen MSP), konkrétně její právní, daňové a ekonomické souvislosti.

Výzkum prováděný v rámci tohoto výzkumného úkolu měl za cíl zmapovat právní vědomí podnikatelů (zejména malých a středních obchodních společností a podnikatelů podnikajících na základě živnostenského oprávnění). Z důvodu rozsáhlosti výzkumu zde předestřu pouze nejzajímavější poznatky, zpracování celého výzkumu a jeho prezentaci je možno nalézt ve sborníku z konference Daně – teorie a praxe 2003³.

Celkem bylo dotázáno formou dotazníku 300 podnikatelů, z převážné většiny podnikajících na jižní Moravě. Z odpovědí vyplynulo, že existují značné rozdíly mezi právním vědomím fyzických osob a osob jednajících jménem právnické osoby.

Zatímco u fyzických osob pouhých 10 % z nich uvedlo, že si vystačí pro účely svého podnikání s vlastní znalostí práva vždy anebo v převážné většině případů, u právnických osob byl tento údaj podstatně vyšší (35 %). Tyto údaje korespondují i s očekávanou znalostí práva ostatních podnikatelů, kdy u fyzických osob podnikatelé předpokládají spíše špatnou či dokonce nulovou znalost pozitivního práva v 80 % případů, zatímco spíše špatná či nulová předpokládaná znalost pozitivního práva u podnikajících právnických osob je pouze 30 %.

Pravděpodobně nejzajímavější částí výzkumu se staly otázky směřované na kvalitu a vymahatelnost práva. Jak fyzické, tak právnické osoby zde jednoznačně (v 90, respektive v 85 %) uvedly, že české právo je špatné, popřípadě dokonce vůbec nevymahatelné. Přispívá k tomu také nepříliš vysoká kvalita našeho platného práva, zejména jeho časté změny a snaha reglementovat většinu institutů až příliš podrobně. Zároveň překvapivě vysoký počet dotázaných (více než 50 %) uvedlo, že pro ně nepředstavuje žádný problém využití mezer v právu, a to ani v případě, že by tím druhá strana byla či mohla být poškozena.

4. Závěr

Z výše uvedeného je zřejmé, že existence soukromých vysokých škol má pro rozvoj konkrétního regionu poměrně velký význam. Dochází k posílení vzdělanostní úrovně současných či budoucích pracovníků v jednotlivých regionech, kteří budou svými daňovými odvody přispívat do místních rozpočtů, soukromé školy, zejména pak ty z nich, které jsou prakticky zaměřené, navazují blízké kontakty s podnikatelskou sférou a díky svým výukovým programům a výzkumným projektům ji dále kultivují a mnohé z těchto soukromých vysokých škol se též podílejí na zkvalitnění a zefektivnění veřejné správy, ať už přípravou kompetentních odborníků nebo dalším vzděláváním úředníků současných. Zároveň je však nutno podotknout, že je nutné dbát na to, aby Akreditační komise Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy i nadále dbala na to, aby oprávnění působit jako vysoká škola dostávaly jen takové právnické osoby, které prokážou dostatečně kvalitní zajištění všeobecně prospěšné vzdělávací, vědecké, výzkumné, vývojové, umělecké a další tvůrčí činnosti, tak jak to vyplývá z díkce ZVŠ.

Použitá literatura:

- (1) <http://www.msmt.cz>
- (2) In: Hospodářské noviny, příl. Kariéra, ročník XLVII, č. 5, 6. 1. 2003
- (3) Šíma, Dobřícký: Právní vědomí podnikatelů, in: sborník z konference Daně – teorie a praxe 2003, vyšlo pouze v elektronické podobě

Summary:

The aim of the article is to describe the importance of private universities for regional cooperation and development.

The basic Czech legal norm concerning education at university level is The University Act from 1998. This legal norm brought a possibility of accreditation non-public university. This possibility led to establishment of several private universities (up to 15th January 2003 there were 27 private universities in the Czech republic).

The importance of private universities can be seen especially at two main fields.

First, private universities generally offer very practical education, and they often closely cooperate with regional business firms.

Second, they improve the quality of public administration, above all through the special study programs for public office members.

Kontakt:

Mgr. Vít Šíma
AKADEMIE STING, o.p.s.
Katedra účetnictví, daní a práva
Stromovka 1, 637 00 Brno – Jundrov
tel.: 541 220 334, e-mail: sima@sting.cz

ANALÝZA STAVU ELEKTRONICKÉHO BANKOVNÍCTVA V SR

Michal Šoltés

1. Úvod

Zavedenie najnovších technologických poznatkov a informačných technológií do poskytovania bankových a ostatných služieb finančného trhu prinieslo so sebou rad výhod pre klienta i banky. Banky dokázali znížiť svoje náklady pri súčasnom zvýšení príjmov, stali sa flexibilnejšími, môžu okamžite reagovať na potreby konkrétného klienta a nové technológie im umožnili zaviesť do poskytovania bankových produktov nový prvok kvality – rýchlosť¹.

Pre klienta je hlavný prínos internetového bankovníctva v tom, že mu umožňuje pohodlne disponovať s bankovým účtom prostredníctvom počítača pripojeného na internet. Klient podstatne šetrí čas, pretože na realizáciu a kontrolu bankových operácií nemusí byť fyzicky prítomný v pobočke banky.

Slovenská republika už tradične mierne zaostáva za svetom aj v tejto oblasti. Napriek tomu možno konštatovať, že v posledných dvoch rokoch zaznamenal bankový sektor výrazné pokroky aj v transformácii služieb do virtuálneho prostredia².

Internet banking sa stáva u slovenských klientov čoraz populárnejším. Klienti oceňujú jeho výhody a zdá sa, že tento trend bude už v blízkej budúcnosti ešte viac ziskávať na intenzite. Za krátku dobu budú klienti slovenských bánk brať internet banking ako úplnú samozrejmosť.

1.2 Súčasný stupeň využitia virtuálneho prostredia bankovým sektorom v Slovenskej republike

Výskum virtuálneho prostredia a jeho využitia v oblasti bankových služieb sme rozdělili do troch logicky na seba nadväzujúcich celkov. Prvá časť výskumu bola sústredená na nové formy elektronického bankovníctva a ich zavedenie do praxe v podmienkach Slovenskej republiky. V druhej časti sme skúmali rozsah a druh informácií, ktoré banky na Slovensku poskytujú klientom na svojich internetových stránkach. Posledná časť sa venuje rozsahu internet bankingu v slovenských podmienkach. Skúmali sme, aké bankové operácie a činnosti môžu klienti slovenských bánk prostredníctvom internetu vykonávať.

TAB. 1 zachytáva formy elektronického bankovníctva a ich poskytovanie slovenskými bankami.

Na Slovensku sa v súčasnosti môžeme stretnúť s deviatimi formami elektronického bankovníctva. Nie všetky banky však ponúkajú klientom každú z nich. Určite najrozšírenejšou a pravdepodobne aj najžiadanejšou formou elektronického bankovníctva je Home banking. Na Slovensku ho ponúkajú všetky komerčné banky.

Druhou najponúkanejšou službou je internet banking. Popularita internet bankingu narastá s postupným zavádzaním internetu do domácností. Z trinástich tu spomínaných bánk ho ponúka desať, teda (76,9 %). Treťou najvyhľadávanejšou službou je GSM banking. Na svojich stránkach ho klientom sprístupňuje takmer trištvrte slovenských

báňk (61,5 %). Štruktúra poskytovania internet bankingu bankami na Slovensku je znázornená na grafe 1.

Ostatné služby elektronického bankovníctva ponúkajú banky svojim klientom sporadicky. Väčší úspech zaznamenáva ešte Email banking a Phone banking, ktoré poskytuje 46,2 % báňk.

Percentuálne zastúpenie všetkých foriem elektronického bankovníctva v Slovenskej republike je znázornené na GRAFE 1.

Z trinástich báňk, ktoré svojim klientom ponúkajú služby moderného bankovníctva, môžeme za najúspešnejšiu považovať Tatra banku a Slovenskú sporiteľňu. Obidve totiž zaviedli až sedem z už spomínaných služieb.

Okrem týchto deviatich služieb si niektoré banky zaviedli aj špecifické formy platieb, ako aj neštandardné služby elektronického bankovníctva. Tu treba určite spomenúť Tatra banku, ktorá prostredníctvom internetu dáva klientom možnosť úhrad cez Tatra pay, Card pay, alebo Micro pay. Tiež ponúka klientom službu Dialog a Mobil banking ako jediná pre sieť Orange aj Eurotel.

Medzi banky, ktoré umožňujú platby cez internet okrem Tatra banky patria VUB, Slovenská sporiteľňa. Ďalšie netradičné produkty zaradili do svojej ponuky Poštová banka (Kontofón), VUB (služba Kontakt), alebo ČSOB (Edifact, Multicash).

V TAB. 2 sú zhrnuté závery výskumu, ktorý sa týkal rozsahu informácií, ktoré môžu klienti jednotlivých báňk získať pri návšteve internetovej stránky banky.

Všetkých 16 komerčných báňk, ktoré na Slovensku existujú, majú svoje internetové stránky. Rozdiely medzi nimi však napriek tomu existujú. Jednotlivé banky sa líšia nielen kvalitou a grafickým výzorom stránok, ale i rozsahom informácií, ktoré klientom na internete poskytujú.

Štruktúra jednotlivých druhov informácií, ktoré banky poskytujú klientom na ich internetových stránkach je znázornená na GRAFE 2.

Všetky banky umožňujú klientom získať prostredníctvom internetu základné údaje o samotnej banke ako i o jej produktoch. Rozsah poskytnutých údajov sa medzi bankami líši. Väčšina báňk uvádza stručný popis banky, prehľad histórie banky, sídlo, telefonický a faxový kontakt, prípadne adresu elektronickej pošty. Mnohé prezentujú navyše aj informácie o svojich ekonomických výsledkoch, niektoré dokonca uverejňujú aj výročné správy a články z tlače.

Viac ako tri štvrtiny báňk uverejňujú poskytované úrokové sadzby a iba o málo menej aj sadzobník poplatkov. Viac ako 85 percent slovenských báňk uverejňuje na internete zoznam adries siete svojich pobočiek a o niečo viac ako tretina (37,5 %) aj zoznam svojich bankomatov. Vo všeobecnosti však možno konštatovať, že takmer všetky banky pochopili význam internetu ako jedného z informačných médií.

Šesť báňk uverejňuje na svojich internetových stránkach podrobné analýzy jednotlivých častí finančného trhu a iné informácie relevantné k oblasti financií. V tejto oblasti vyniká najmä stránka ING bank a Citibank Slovakia. Finančné spravodajstvo, ktoré poskytujú, je komplexné a veľmi kvalitné. Svedčí o tom, že banky venujú situácii na finančnom trhu veľkú pozornosť.

Ako sme uviedli vyššie, službu internet banking poskytuje na Slovensku až 76,9 % báňk. Napriek tomu musíme konštatovať, že banky si pod touto službou predstavujú veľmi odlišné veci.

Ak pod internet bankingom rozumieme možnosť klienta vykonávať bankové operácie prostredníctvom počítača pripojeného k internetu, potom sa banky medzi sebou líšia najmä v rozsahu takto poskytnutých operácií. Na slovenskom bankovom trhu tak môžeme nájsť banky, ktoré klientom poskytujú tri až sedem bankových operácií vykonávaných prostredníctvom internetu.

Treba uviesť, že proces zavádzania internet bankingu je procesom veľmi dynamickým. Údaje o plánoch jednotlivých báňk v oblasti internet bankingu sú však vo všetkých bankách predmetom firemného tajomstva a získať ich je takmer nemožné. Neochota báňk poskytovať relevantné údaje nás obmedzuje v našom výskume na analýzu súčasného stavu.

Na základe minulého vývoja však napriek nedostatku informácií možno usudzovať, že väčšina slovenských báňk bude v rozširovaní internetových bankových služieb pokračovať. Dá sa predpokladať, že o niekoľko rokov sa v oblasti elektronickej poskytovanej služieb bankový sektor na Slovensku do značnej miery priblíži svetovému priemeru.

Všetky banky, ktoré poskytujú internet banking, dávajú klientovi možnosť zistiť momentálny stav na svojich účtoch. Rovnako si klienti môžu nechať na svojich počítačoch zobrazit' prehľad obrátov na účtoch za zvolené časové obdobie. Tieto dve služby tvoria tzv. pasívny internet banking, ktorý klientom umožňuje vykonávať prostredníctvom internetu také operácie s účtom, pri ktorých nedochádza k pohybu finančných prostriedkov na účte.

GRAF. 3 znázorňuje percentuálne zastúpenie bankových služieb v ponuke internet bankingu slovenských báňk.

Klienti všetkých báňk môžu v rámci aktívneho internet bankingu zadávať cez webovskú stránku jednoduchý platobný príkaz na úhradu. Iba jediná banka na Slovensku ponúka zadanie jednoduchého platobného príkazu ako jedinú službu aktívneho internet bankingu.

Ďalšie služby ponúkajú jednotlivé banky selektívne. Trvalý príkaz na úhradu ponúka klientom necelá polovica báňk, ktoré poskytujú internet banking (45,5 %). Na druhej strane platobné príkazy do zahraničia podporuje až 72,7 % týchto báňk. Úsporu času prostredníctvom zadávania hromadných príkazov na úhradu dopraje svojim klientom len jediná banka na Slovensku - Všeobecná úverová banka.

GRAF 4 znázorňuje štruktúru jednotlivých druhov platieb poskytovaných slovenskými bankami v rámci služby internet banking:

O niečo viac ako polovica báňk umožňuje v rámci služby internet banking svojim klientom zadávať príkazy na inkaso. Platby cez internet podporujú len štyri banky - Tatrabanka, Poštová banka, Všeobecná úverová banka a Slovenská sporiteľňa.

Žiadaná zo slovenských báňk nemožno svojím klientom dostať úver. Neochota poskytovať úvery cez internet je pravdepodobne spôsobená zlými skúsenosťami slovenských báňk s poskytovaním úverov. Netransparentné podnikateľské prostredie nedovolí rozumné hospodáriacim bankám poskytovať finančné zdroje bez dokonalých a dôveryhodných informácií o potenciálnom klientovi.

Jediná slovenská banka umožňuje klientom založiť si účet cez internet. Je to Tatra banka prostredníctvom svojej Eliot banky. Klient si môže založiť účet v Eliot banke a z ľubovoľného iného účtu na neho previesť finančné prostriedky. Eliot banke sme sa venovali v zvlášťnej kapitole.

Iba štyri banky zatiaľ poskytli svojim klientom aj výhodu platieb v internetových obchodoch prostredníctvom e-platieb. Sú to Tatra banka, Slovenská sporiteľňa, Poštová banka a Všeobecná úverová banka. Služba e-platby umožňuje klientom týchto bánk nakupovať cez internet a platiť priamo cez svoj účet bez nutnosti použitia platobnej karty. Táto služba podstatne zvyšuje bezpečnosť platobných transakcií, pretože klient nemusí "zverejniť" údaje o svojej platobnej karte, čo znižuje riziko jej zneužitia.

Pri skúmaní dôležitosti internetu na slovenskom bankovom trhu je zaujímavé sledovať, aký dôraz kladú na internet banking jednotlivé banky. Pri takejto analýze dospejeme k veľmi zaujímavým výsledkom. Zistíme, že medzi jednotlivými bankami sú značné rozdiely v chápaní internetu ako základného informačného média v budúcnosti. Tak napríklad najväčšia slovenská banka Slovenská sporiteľňa poskytuje svojim klientom službu internet banking so štyrmi službami. Naproti tomu ostatné veľké banky ako napríklad Tatra banka či Všeobecná úverová banka poskytujú klientom až sedem služieb cez internet.

Medzi bankami, ktoré kladú na internet banking veľký dôraz však nájdeme aj banky, ktoré nie sú na trhu bankových služieb až také silné. Ideálnym príkladom je Poštová banka, ktorá poskytuje v rámci internet bankingu doslova komplexné služby s možnosťou prezerania si zostatkov a prehľadov operácií na účtoch, zadávania jednorazových a trvalých príkazov na úhradu, sprostredkovania platieb do zahraničia a dokonca aj e-platby.

TAB. 1: Formy elektronického bankovníctva poskytované slovenskými bankami

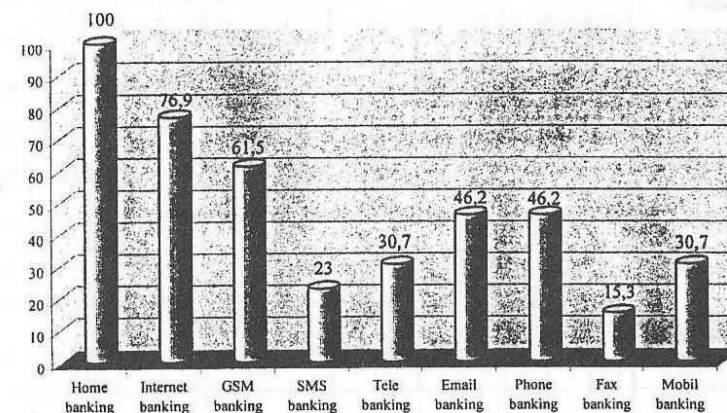
	Banka Slovakia	HVB - Slovakia	ČSOB	Investičná a rozvojová banka	Istrobanka	Komerční banka	Ludová banka	Pol'nobanka	Poštová banka	Prvá komunálna banka	Slovenská sporiteľňa	Tatra banka	Všeobecná úverová banka
Home banking	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno
Internet banking	-	áno	-	-	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno
GSM banking	áno	-	-	-	áno	áno	-	áno	áno	áno	-	áno	áno

SMS banking	-	-	áno	-	-	-	-	-	-	-	áno	áno	-
Tele banking	-	-	áno	-	-	-	-	áno	-	-	áno	áno	-
Email banking	-	-	áno	-	áno	áno	áno	-	-	-	áno	áno	-
Phone banking	-	-	áno	-	áno	-	-	-	áno	áno	áno	áno	-
Fax banking	-	-	áno	-	áno	-	-	-	-	-	-	-	-
Mobil banking	-	-	-	-	-	-	-	-	WAP	WAP	SimT	SimT	-

Zdroj: vlastný výskum

GRAF 1: Štruktúra foriem elektronického bankovníctva v Slovenskej republike

Prehľad ponúkaných služieb elektronického bankovníctva



Zdroj: vlastný výskum

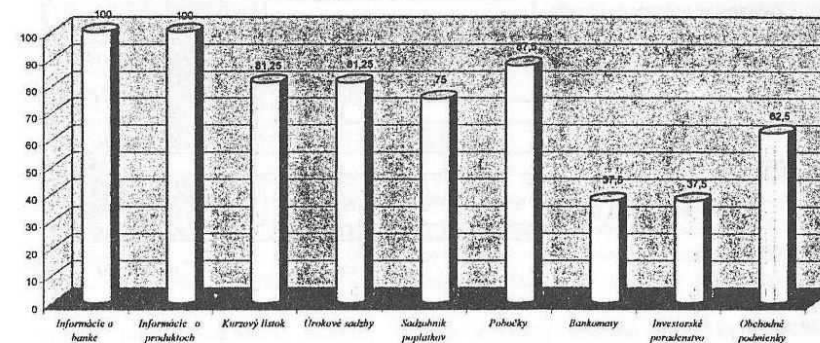
TAB. 2: Štruktúra informácií bánk na internetových stránkach

	Banka Slovakia	Citibank Slovakia	Credit Lyonnais Bank Slovakia	ČSOB	HVB - Slovakia	ING bank	Investičná a rozvojová banka	Istrobanka	Komerční banka Bratislava	Ludová banka	Polhobanka	Poštová banka	Prvá komunálna banka	Slovenská sporiteľňa	Tatrabanka	Všeobecná úverová banka
Informácie o banke	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno
Informácie o produktoch	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno
Kurzový lístok	áno	-	-	áno	áno	-	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno
Úrokové sadzby	áno	-	-	áno	áno	-	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno
Sadzovník poplatkov	áno	-	-	-	áno	-	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno
Zoznam pobočiek	áno	áno	áno	áno	áno	-	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno	áno
Zoznam bankomatov	-	-	-	-	-	-	áno	áno	-	-	-	áno	áno	áno	-	áno
Investorské poradenstvo	-	áno	-	-	-	áno	-	áno	-	-	áno	áno	-	-	-	áno
Obchodné podmienky	áno	áno	áno	-	áno	-	-	áno	áno	áno	-	áno	áno	-	-	áno

Zdroj: vlastný výskum

GRAF 2: Štruktúra informácií zverejnených na internetových stránkach slovenských bánk

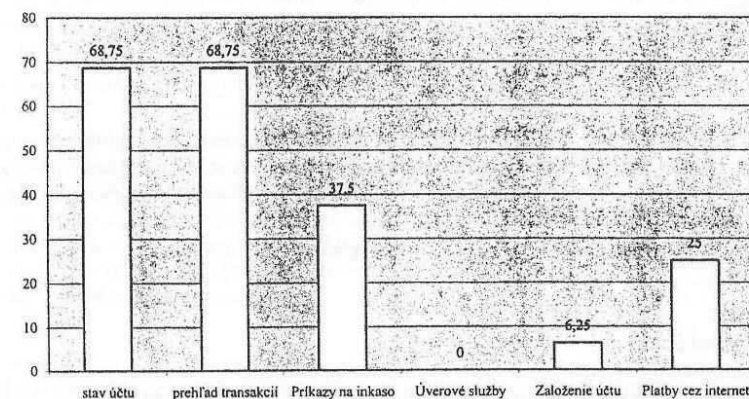
Štruktúra poskytovaných informácií na internetových stránkach slovenských bánk (v%)



Zdroj: vlastný výskum

GRAF 3: Štruktúra bankových operácií a činností poskytovaných v rámci internet bankingu

Prehľad služieb ponúkaných v rámci internet bankingu



Zdroj: vlastný výskum

GRAF 4: Štruktúra druhov platieb v rámci internet bankingu slovenských bánk



Zdroj: vlastný výskum

Použitá literatúra:

- (1) SABOL, T.: Role of Information and Communication Technologies in Regional Development. In: Proc. of the International Conference on Regional and National Economy, Herlany, Slovakia, September 2002 (CD version). s.435-449, ISBN 80-7099-923-3
- (2) KENDE, R. - SABOL, T.: e-Government and Economic Development. In: Proc. of the International Conference on Regional and National Economy, Herlany, Slovakia, September 2002 (CD version). s.269-278, ISBN 80-7099-923-3

Summary:

The latest information technologies and their application into banking and financial sector provided clients and banks with a number of advantages.

Clients can easily dispose with their accounts using a computer connected to Internet. Banks were able to lower the costs and increase the revenues at the same time making banking service much more comfortable and enjoyable. We can say that Slovakia has made a strong progress in recent several years.

This paper describes and analyses virtual banking services in Slovakia.

Kontakt:

Ing. Michal Šoltés
 Ekonomická fakulta, kat. bankovníctva a investovania
 Technická univerzita, Nám. J. A. Komenského 32, 042 00 Košice, Slovenská republika
 Tel.: +421 55 602 3281, e-mail: michal.soltes@tuke.sk

SOUČASNÁ NABÍDKA FINANCOVÁNÍ PROVOZNÍCH POTŘEB ZEMĚDĚLCŮ ZE STRANY BANK V ČESKÉ REPUBLICE PROSTŘEDNICTVÍM ZÁSTAVY ZEMĚDĚLSKÝCH SKLADNÍCH LISTŮ

Milan Ulrich, Daniela Pfeiferová

Klíčová slova:

Zemědělský skladní list – zemědělský veřejný sklad – provozní bankovní úvěr – zajišťovací prostředek (instrument) – zástavní rubopis.

Úvod

České zemědělství a zejména prvovýrobci v oblasti rostlinné výroby se od počátku devadesátých let minulého (dvacátého) století potýkají s velkými problémy spojenými se získáváním úvěrových zdrojů na financování zejména provozních potřeb. Důvody jsou všeobecně známy a souvisí jednak se změnou vlastnických a podnikatelských poměrů vyvolaných restitucemi, zánikem státních statků, ale i mnoha zemědělských družstev a s tím vším souvisejícími dopady na stabilitu hospodaření celého sektoru a prudký pokles ziskovosti odvětví. Situace se ještě zhoršila v druhé polovině devadesátých let, kdy přestala Česká národní banka poskytovat reeskontní úvěry na zemědělské směnky a z tohoto důvodu i ochabla nabídka eskontování těchto smének ze strany obchodních bank působících v České republice. Současně banky v tomto období přehodnocují své postupy v rámci oceňování nemovitostí, které sloužily jako základní zajišťovací prostředek při poskytování úvěrů, a to zejména v souvislosti s prudkým poklesem cen na trhu s nemovitostmi, ale i z mnoha dalších důvodů. Díky prudkému nárůstu objemu klasifikovaných aktiv, pak mnohé banky v podstatě zcela zastavily úvěrování zemědělského sektoru, jako jednoho z nejvíce rizikových sektorů české ekonomiky. Právě snaha o zlepšení vyjednávací pozice zemědělských prvovýrobce při žádostech o poskytování provozních úvěrů vedla české zákonodárce ke schválení návrhu Zákona o zemědělských skladních listech a zemědělských veřejných skladech, číslo 307/2000 Sb., který umožnil využití nového cenného papíru na zboží jako úvěrového zajišťovacího prostředku.

Cíl

Cílem příspěvku je, vedle definování základních pojmů spojených s existencí zemědělských skladních listů, zejména podat aktuální přehled o nabídce úvěrových produktů, umožňujících využít zemědělské skladní listy jako základní a v zásadě i výhradní, zajišťovací instrument pro poskytnutí provozního úvěru, a to ze strany bank působících v České republice. Současně jsou v příspěvku zmíněny některé problémy, omezení a zjištění, které jsou s využitím zemědělských skladních listů pro výše uvedený účel v současné době spojeny.

Metodika

Charakteristika a definování základních pojmů daných Zákonem číslo 307 / 2000 Sb., o zemědělských skladních listech a zemědělských veřejných skladech a doprovodnou Vyhláškou číslo 403 / 2000 Sb. Průzkum současné nabídky bank v České republice se

zaměřením na úvěrové produkty v jejich nabídce, které počítají s možností využít jako zajišťovacího prostředku zástavu zemědělských skladních listů. Porovnání základních parametrů nabídky jednotlivých bank, pokud existuje a její následné vyhodnocení. Stručné shrnutí poznatků ze současné praxe s provozem zemědělských veřejných skladů a využíváním nabídky úvěrů se zajištěním zemědělskými skladními listy.

Výsledky

Zemědělský skladní list ⁽²⁾ je dle zákona č.307/2000 Sb., o zemědělských skladních listech a zemědělských veřejných skladech, ze dne 4.srpna 2000, listinným cenným papírem na řad, převoditelným rubopisem a předáním a představuje vlastnické a zároveň zástavní právo k uskladněnému zboží. Pro tento účel se skládá ze dvou částí, a to vlastnického a zástavního listu. Přitom samostatně vystavení jen jedné části skladního listu je nepřipustné. Na vlastnickém listu musí být uvedeno, že je k němu vystaven zástavní list, a naopak, na zástavním listu musí být uvedeno, že je k němu vystaven vlastnický list. Zemědělský skladní list je oprávněn vystavit pouze provozovatel zemědělského veřejného skladu.

Provozovatel ⁽²⁾ zemědělského veřejného skladu je právnická osoba se sídlem v České republice, které bylo uděleno povolení podle zákona č.307/2000 Sb. Provozovatel je povinen uveřejnit viditelně *nabídkový ceník služeb* v prostorách zemědělského veřejného skladu, v němž musí být uvedeny všechny úkony spojené s uskladněním zboží v tomto skladu, včetně nákladů na pojištění i všechny možné druhy úschov.

Zemědělský veřejný sklad ⁽²⁾ je vymezený objekt provozovatele který musí splňovat podmínky vymezené zmíněným zákonem. Předpokladem udělení povolení k provozování zemědělského veřejného skladu je zejména vlastní kapitál ve výši alespoň 30 mil. Kč, existence dispozičního práva žadatele k objektu skladu, který splňuje podmínky stanovené vyhláškou Ministerstva zemědělství a doložení dalších podkladů, které jsou požadovány v žádosti o udělení povolení. Toto povolení ze zákona uděluje Ministerstvo zemědělství, které zároveň vykonává státní dozor prostřednictvím inspektorů zemědělských veřejných skladů a v jejichž pravomoci je i ukládat sankce v souladu se zákonem č.307/2000 Sb. Ministerstvo zemědělství také vede seznam zemědělských veřejných skladů a jejich provozovatelů, včetně vedoucích skladů a uveřejňuje jej nejméně jednou ročně v Obchodním věstníku. V pravomoci Ministerstva zemědělství je také schvalování *provozního řádu* ⁽²⁾ zemědělského veřejného skladu, zpracovaného v souladu s požadavky danými zákonem, a to současně s rozhodnutím o udělení povolení sklad provozovat.

Ukládání ⁽²⁾ je osoba, která předá zboží ke skladování v zemědělském veřejném skladu. Proti tomuto zboží je pak provozovatel povinen vystavit zemědělský skladní list.

Oprávněná osoba ⁽²⁾ je ten, kdo je z titulu vlastnického nebo zástavního práva oprávněn k převzetí zboží uskladněného v zemědělském veřejném skladu nebo k převzetí výnosu z jeho prodeje.

Druhy zboží ⁽³⁾ ke kterým je možno vystavit zemědělský skladní list jsou určeny vyhláškou Ministerstva zemědělství č.403/2000 Sb. V současnosti těmito druhy zboží jsou z obilovin, pšenice potravinářská, ječmen sladovnický a nepotravinářský, a kukuřice nepotravinářská, z olejnin semena řepky olejky a semena slunečnice určená k výrobě oleje a z luštěnin, hrách setý nepotravinářský. Je však připravována novela

této vyhlášky v jejímž rámci je navrhováno rozšíření sortimentu druhů zboží na které by bylo možné vystavovat zemědělské skladní listy o lněné semeno, lněné stonky k textilnímu zpracování.

Obě části zemědělského skladního listu, a to společně i odděleně, jsou převoditelné rubopisem a předáním. ⁽²⁾ Pokud zákon č.307/2000 Sb. nestanovuje něco jiného, vztahuje se na rubopisy Zákon č.191/1950 Sb., směnečný a šekový, ve znění zákona č. 29/2000 Sb. Pokud se obě části zemědělského skladního listu převádějí společně, má rubopis vlastnického listu působnost pro obě části. Zároveň je nabyvatel povinen neprodleně požádat o záznam rubopisu do skladní knihy a provozovatel bezodkladně musí nabyvateli provedení tohoto záznamu potvrdit.

Skladní kniha ⁽²⁾ je úplným časově posloupným seznamem zemědělských skladních listů, kterou vede provozovatel. K dispozici je on line propojený elektronický systém zpracovaný, zabezpečovaný a poskytovaný formou pronájmu dceřinou společností AGROPOLU, a.s., ZZNet s.r.o., což zcela vylučuje, mimo jiné, možnost duplicity při vystavování zemědělských skladních listů.

Zástavní právo ⁽²⁾ k uskladněnému zboží vzniká prvním rubopisem zástavního listu a jeho předáním nabyvateli. Dle zákona č.307/2000 Sb. musí první rubopis zástavního listu obsahovat:

- jméno nebo obchodní jméno, bydliště nebo sídlo nebo místo podnikání nabyvatele,
- výši pohledávky, včetně příslušenství k datu splatnosti, pro kterou je zřízeno zástavní právo ke zboží,
- den splatnosti zajištěné pohledávky,
- osobu u níž má být placeno (tzv. domicilát),
- podpis převodce.

Obsah prvního rubopisu zástavního listu musí být vyznačen do vlastnického listu a zároveň se celý obsah zapisuje s udáním data rubopisu do skladní knihy (viz. výše).

Prodej zástavy ⁽²⁾ – v případě, že zajištěná pohledávka nebyla uhrazena v den její splatnosti a ani následně po dobu dalších 3 dnů a tuto skutečnost písemně potvrdí domicilát nebo dlužník, je majitel zástavního listu oprávněn požádat doporučeným dopisem provozovatele zemědělského veřejného skladu, aby předmětné zboží prodal k uspokojení jeho pohledávky. Provozovatel je povinen zvolit v zájmu dosažení maximálního výnosu některý z následujících způsobů prodeje:

- na příslušné komoditní burze, pokud se s předmětným zbožím na burze obchoduje,
- dražbou zboží,
- jiným vhodným způsobem, případně je odkoupí sám, pokud s takovým způsobem prodeje s jeho cenou a podmínkami písemně projeví souhlas majitel vlastnického listu i majitel zástavního listu.

Provozovatel je povinen zahájit prodej nejpozději do 30 dnů po obdržení žádosti zástavního věřitele

Současná nabídka bank v České republice, které jsou ochotny a technicky schopny přijímat jako zajištění zástavu zemědělských skladních listů je poměrně chudá. Jsou to pouze čtyři banky, a to Raiffeisenbank, a.s., GE Capital bank, a.s., Komerční banka, a.s. a Union banka, a.s. Základní charakteristika jejich nabídky je následující:

Raiffeisenbank

Poskytnutí úvěru = při splnění předpokladů financování (uzavření rámcové smlouvy na financování, smlouvy o úschově cenného papíru a splnění dalších podmínek daných rámcovou smlouvou) je úvěr klientovi vyplácen následovně:

- maximální hodnota úvěru nepřekročí 80 % hodnoty zboží (nebo předem specifikovanou maximální částku za 1 tunu zboží),
- splatnost úvěru je alespoň o 5 pracovních dní kratší než je datum uskladnění zboží uvedené na zemědělském skladním listu,
- úrok je stanoven na bázi straight discount a je splatný v okamžiku čerpání úvěru a pohybuje se pro rok 2003 v rozmezí 1,5 – 3 procentní body plus vyhlášená diskontní úroková sazba ČNB,

Splacení úvěru = klient splatí úvěr dle podmínek uvedených v rámcové smlouvě na financování ke dni splatnosti jednotlivé žádosti o čerpání,

Raiffeisenbank označí obě části skladního listu kvitanční doložkou (zapláceno dne, podpis a razítko banky), a vyzve klienta k vyzvednutí obou částí skladního listu. Předání probíhá na základě předávacího protokolu, který je podepsán klientem i bankou.

Zajištění = zástavní rubopis Raiffeisenbank na obou částech financovaného skladního listu,

- možnost nechat zkontrolovat uskladněné zboží, jakož i průběh jeho uskladňování třetí nezávislou inspekční společností (SGS, Inspekta ap.) na náklady klienta,
- postoupení pojistného plnění v případě pojistné události v prostorách veřejného zemědělského skladu (škodě na zastaveném zboží),
- alternativně bíanco směnka dlužníka nebo jiné formy zajištění.

GE Capital Bank, a.s.

Poskytnutí úvěru = uskladnění zboží u skladovatele, který je pověřen skladováním státních hmotných rezerv, nebo komodit pro Státní zemědělský intervenční fond a nebo, který má statut veřejného zemědělského skladu,

- akceptovatelná bonita klienta, který musí být právnická osoba (předložení finančních výkazů, výsledků hospodaření minimálně za uplynulá dva roky, daňová přiznání apod.),
- pojištění skladovaného zboží na živelné pohromy – požár, výbuch, úder blesku, zřícení letadla,
- vyjasněné restituční nároky,
- akceptovatelné a vysvětlitelné meziroční změny tržeb,
- pozitivní zkušenosti s klientem – pro existující klienty, neexistence negativních referencí – pro nové klienty,
- potvrzení o neexistujících závazcích vůči státu,
- centrála GECEB stanovuje k jednotlivým komoditám koeficienty, $\text{výše úvěru} = \text{množství komodity} * \text{cena} * \text{koeficient}$,
- úvěr je poskytnut převedením jistiny na běžný účet klienta,
- typ úvěru – revolving,

- úroková sazba je individuální, odvozená od vnitřní sazby banky dle přiboru + odchylka (v současnosti v závislosti na výši jistiny úvěru a bonitě klienta se sazby pohybují v rozmezí 7 – 10 % p.a.

Splatnost = do jednoho roku, nejpozději do data 30.5. následujícího po uzavření smlouvy,

- splácení – jednorázově před vrácením skladního listu klientovi,

Zajištění = skladní listy – jako hlavní zajišťovací prostředek + smlouva o zajišťovacím převodu práva. Podmínkou je, že hodnota hlavního zajištění po snížení na 85 % musí krytí nejméně 100 % hodnoty úvěru,

- pokud celková hodnota skladovaného zboží pro daný úvěrový obchod u jednotlivého skladovatele přesáhne CZK 10 mil. provádí kontrolu stavu uskladněného zboží externí firma Inspekta a.s.

Komerční banka, a.s.

Poskytnutí úvěru = jako zajišťovací prostředek, který má vliv na nekryté riziko lze akceptovat zemědělské skladní listy, splňující všechny náležitosti podle Zákona č.307/2000 Sb.,

- zástavní list zemědělského skladního listu byl převeden rubopisem na řad KB a předán zástavnímu věřiteli,
- také provozovatel, u něhož je zboží uskladněno, musí splňovat všechny podmínky podle Zákona č.307/2000 Sb., tj. provozovatel musí mít platné povolení k provozování zemědělského veřejného skladu,
- úvěr je poskytován jako provozní (převodem jistiny na běžný účet klienta) v maximální výši 50 % z plné hodnoty uskladněného zboží (dle zastavených zemědělských skladních listů),
- úrok se pohybuje v průměru všech ostatních provozních úvěrů poskytovaných Komerční bankou, a.s.

Splatnost = do jednoho roku od poskytnutí.

Zajištění = rubopisem zástavního listu, jehož obsah musí být vyznačen do listu vlastnického. Podle zástavní smlouvy používané Komerční bankou, a.s. je povinen poskytovatel zajištění (žadatel o úvěr) neprodleně požádat o záznam rubopisu do skladní knihy provozovatele zemědělského veřejného skladu (rozdíl oproti ustanovení zákona),

- požadována dvojnásobná hodnota zajištění než je hodnota poskytnutého úvěru.

Union banka, a.s.

Poskytnutí úvěru = banka neposkytuje provozní úvěry oproti zástavě zemědělských skladních listů jako samostatný produkt. Zemědělské skladní listy jsou přijímány jako jeden z možných zajišťovacích instrumentů a vždy je požadováno dozajištění v závislosti na bonitě a možnostech klienta,

- lze poskytnout (na základě zástavy zemědělských skladních listů) celou škálu nabízených provozních úvěrů (viz. výše),
- úroky se v současné době pohybují okolo 10 % p.a.

Splatnost = maximálně do jednoho roku.

Zajištění = je požadováno zajištění v rozmezí 1,5 až 2,5 násobku hodnoty poskytnutého úvěru, a to v závislosti na skladované komoditě a bonitě klienta.

TAB.1: Porovnání a zhodnocení současných nabídek

Banka	% krytí úvěru zeměd.skla.listy	průměrný úrok v % p.a.	Požadováno dozajištění	poznámka
Raiffeisenbank a.s.	125	3 – 4,50	ne	
GE Capital bank a.s.	117,65	7 – 10	ano – sml.o zajišť. převodu práva	pouze pro právnícké osoby
Komerční banka a.s.	200	8 – 12	ne	
Union banka a.s.	143 – 250	10	ano	nejde o zvláštní produkt

Na základě informací získaných od pracovníků některých poboček výše uvedených bank a zejména pracovníků centrálních těchto bank, kteří mají na starost obchodní politiku, lze konstatovat, že s výjimkou Raiffeisenbank, a.s., všechny ostatní zmíněné banky do konce roku 2002 poskytl provozní úvěry zajištěné zástavou zemědělských skladních listů pouze v několika málo případech a většinou obchodní pracovníci na pobočkách či expoziturách mají maximálně pouze povědomí, že takový způsob financování klientů je vůbec možný. Z toho plyne, že zájemcům z řad klientů nejsou schopni podat dostatečně fundované informace, které by jim mohly sloužit jako základ pro rozhodovací proces při snaze získat provozní úvěr na základě zástavy zemědělských skladních listů.

Diskuse a závěr

Výsledky provedeného průzkumu je možné, včetně již výše uvedených skutečností obsažených v tomto příspěvku, shrnout do následujících zjištění a z nich případně plynoucích závěrů.

- 1) Přes poměrně krátkou dobu platnosti Zákona č.307/2000 Sb., se poměrně úspěšně rozvíjí existence a fungování zemědělských veřejných skladů (k 31.8.2002 = 35 skladů s kapacitou 167.500 tun).⁽¹⁾
- 2) Plošné rozložení veřejných zemědělských skladů je však nerovnoměrné a s tím jsou pak spojeny příliš velké náklady na dopravu, pro některé zemědělské podniky (podnikatele).⁽¹⁾
- 3) S výjimkou Raiffeisenbank prozatím neexistuje ze strany ostatních bank viditelná snaha a zájem nabízet a podporovat využití této formy zajištění v případě poskytování provozních úvěrů zemědělským prvovýrobcům.
- 4) Z pohledu naplnění původního (proklamovaného) účelu zákona, lze konstatovat, že k naplnění věcného záměru v zásadě nedošlo, jelikož se obecně přístupnost zemědělských prvovýrobců k provozním úvěrům nezvýšila. V současnosti jsou úvěry na základě zástavy zemědělských skladních listů čerpány v převážné míře spíše obchodními organizacemi (ZZN) a zemědělskými prvovýrobcí jen výjimečně. Toto je způsobeno mimo jiné:
 - nedostatkem informací o možnosti využít zemědělských skladních listů jako zajišťovacího prostředku na straně zemědělských podnikatelských subjektů,

- nedostatek informací o výše uvedené možnosti ze strany bank, zejména pracovníků na pobočkách bank,
- malý počet bank, které jsou ochotny úvěrování na základě zástavy zemědělských skladních listů nabízet,
- obecně horší bonita zemědělských podnikatelských subjektů a zároveň skutečnost, že ani nabídka zajištění úvěru prostřednictvím zemědělských skladních listů není ze strany bank chápána jako zvýšení úrovně bonity žadatele o úvěr.

Použitá literatura:

- (1) Ulrich M.: Uplatnění zemědělských skladních listů jako zajišťovacího prostředku pro poskytnutí provozního úvěru na zemědělskou prvovýrobu, Sborník příspěvků z odborného semináře 2002 na ČZU – PEF Praha, Katedra obchodu a financí.
- (2) Vyhláška Ministerstva zemědělství č.403/2000 Sb., kterou se určují druhy zemědělského zboží, na něž je možné vystavovat zemědělské skladní listy a podmínky pro provozování zemědělských veřejných skladů.
- (3) Zákon č.307/2000 Sb., o zemědělských skladních listech a zemědělských veřejných skladech.

Summary:

The contribution is based on the data of a survey being carried out at Department of Commerce and Finance, Operating Economic Faculty, Czech University of Agricultural in Prague, in cooperation with inspectors of agricultural public warehouses working in the section of agricultural agencies of Ministry of Agriculture in the Czech Republic.

The survey is a part of the analysis which will be the found for processing of methodology of instructing programme aimed at mainly general business public in agricultural basic industries. The programme is also focused on undergraduates of Czech University of Agricultural in the subject of banking in order to support wider utilization of agricultural warehouse receipts which secure to businessmen easier approach to operating credits.

The purpose of contribution is to give an outline on present offer and conditions of banks, working in the Czech Republic, using agricultural warehouse receipts which secure providing of operating credits.

Kontakt:

Ing. Milan Ulrich
Katedra obchodu a financí
PEF – ČZU, Praha 6 – Suchbát
tel.:224 382 345,e-mail: ulrich@pef.czu.cz

Ing. Daniela Pfeiferová
Katedra obchodu a financí
PEF – ČZU, Praha 6 – Suchbát
tel.: 224 382 317, e-mail: pfeiferova@pef.czu.cz

K SOUČASNÝM PROBLÉMŮM NAŠÍ SPOLEČNOSTI

Miloš Vitek

Klíčová slova:

společenský kontext - transformace ekonomiky - hodnotový systém

Po dvanácti letech od začátku sametové revoluce registrujeme řadu závažných společenských, politických a morálních problémů, z nichž mnohé jsou průvodním jevem dalekosáhlých přeměn, na něž nebyla většina našich občanů připravena především z důvodů navyklých stereotypů a vzorů jednání, osobní a společenské neodpovědnosti a také nedostatečných znalostí.

Na politické úrovni byly prostředky a formy právní ochrany, institucionálního působení a občanské kontroly podceněny natolik, že došlo k různým projevům zneužití sociálních, ekonomických a politických přeměn. Jsou známy případy osobního obohacování a rozkrádání společenského bohatství, převodů majetku na osobní konta doma i v zahraničí, zneužití veřejných funkcí k osobnímu prospěchu, korupce úředníků a politiků.

Zmíněné jevy nejsou ovšem specificky české, ale podobají se momentům hodnotového klimatu ve vyspělém světě s jeho kulty peněz, zábavy, konzumu a požitků. Současné ekonomické obtíže USA a dalších zemí ukazují, jak ohraničené jsou představy o tom, že výroba, technika či trh vyřeší všechny problémy, resp. jak klamné je povyšování těchto snadných terapií na ideologie.

U nás mají zmíněné problémy navíc své kořeny v totalitní společnosti minulých desetiletí, kdy zůstávaly utajeny pod falešným monopolem moci a její ideologie. To se týká korupce, podplácení, osobních výhod, malverzačních a skandalizujících tažení. Tak mohlo dojít rovněž k tomu, že zálohy dřívějších mocenských a politických elit se staly složkou elit současných.

Dvě generace, které žily v podmínkách totalitní společnosti a totalitní ideologie, převzaly i vyprázdňené termíny panující ideologie: "pracující", "fašismus", "centrum" aj. S tím se do dnešní doby přenáší zkomolené standardy a vzory sociálního chování, schémata uznávaných hodnot a výběr cílů. K rysům přetrvávajících standardů a vzorů patří:

a) přecenění institucionálních a organizačních změn

Je známo, že samo zavedení demokratických reforem neučiní z lidí demokraty. Podobně zavedení demokratických voleb nezmění voliče z poslušných subjektů na odpovědné, kritické a aktivní občany. Navíc nelze přehlédnout účinky populismu, bulvárních médií, levných slibů a hesel.

b) přitažlivost moci hlavně jako cesty k bohatství

Spojování politické moci s vedoucími hospodářskými funkcemi bylo již dříve zdrojem osobních výhod a snadných cest k bohatství. Kolem mocenských pozic se nadále pohybují také ti, jimž nejde o prospěch společnosti, ale o prospěch vlastní. Navíc, pokud tyto formy nezákonného obohacování jsou policejně odhaleny a soudně prokázány,

nepodaří se dohledat nezákonně nabyté majetky a hodnoty, převedené do zahraničí či na jiné osoby.

c) disproporce soustav hodnocení a hodnotových postojů

Uvnitř různých profesí se tradičně utvořily odlišné stupnice hodnocení. Při srovnání profesí navzájem současní občané přisuzují nejvyšší prestiž intelektuálně náročným a na dlouhodobé přípravě založeným profesím, např. lékařům, profesorům, vědcům, projektantům atd. Ve skutečnosti však dochází k preferování "zbohatlíků" a "chytráků", kteří získali majetek nezaslouženě jednak v období totality, jednak v posledních letech. Nezaslouženost znovu znamená nezasluhovost, zisky z plýtvavých a příživnických činností či protisociálních povolání (prostituce, pornografie, praní špinavých peněz, drogy).

d) přežívání hodnot industriální éry

Totalitní doba kladla důraz na industrializaci a její hodnoty, zejména na rychle rostoucí průmyslovou výrobu. Tím se opomíjel význam nových technických oblastí, např. informačních technologií, biotechnologií či energetických úspor. Kult gradací a kvantit vylučoval iniciativy nepatřící do tohoto rámce, např. podporu importu nových technologií. Přitom ovšem bez vysoké úrovně vlastního výzkumu a vědy nelze zajistit dlouhodobý pozitivní rozvoj.

e) nedocení významu intelektuálního bohatství

Intelektuální bohatství, spojené s úrovní výzkumné a vývojové báze, s úrovní vzdělávacího systému, se začleněním do sítě špičkových center ve světě, u nás zaostává stále více za předními světovými inovačními centry. Přes rostoucí počty vysokých škol, studentů a absolventů přetrvávají disproporce v zaměření a kvalitě vzdělávání. To platí např. o přibývajících oborech "managementu" bez vazby na širší, především humanitní, vzdělávání.

Naznačili jsme globální rámec našich současných problémů a některé poruchy v přijímané hodnotové struktuře. Hlubší analýzy, identifikace očekávaných trendů a diskuse mezi odborníky z mnoha vědních oborů by se měly podle našeho názoru zaměřit na tyto hlavní skupiny problémů:

- 1) diskontinuální změny společenského a ekonomického vývoje ve XXI. století, které mohou mít neočekávanou a překvapivou povahu, podrobněji
 - jak zvyšovat kvalifikaci, vzdělání a znalosti vzhledem ke změnám, které můžeme předjímat jen velmi nejistě a přibližně?
 - jak skončit s pozůstatky totalitních režimů jako je snaha o nahrazování osobní kultivace povrchní zábavou, módními činnostmi, glorifikací nápadných osob atd.?
 - jak změnit orientaci médií z převážného zájmu o "show business" na prezentaci skutečných problémů života běžných občanů?
 - jak překonat nepřiměřené vyzvedání tzv. vrcholového sportu na úkor skutečných kritérií národní prestiže?
- 2) nedoceňování až potlačování odbornosti v ekonomických a řídicích činnostech, podrobněji
 - jak překonat odtržení fakult managementu od tradic univerzit, jejich odbornosti a vědecko-pedagogické úrovně?

- jak kontrolovat působení agentur pro výběr manažerů a po jiné výnosné funkce v průmyslu, službách atd.?
 - jak zpřísnit zadávání nákladných expertíz vysokým funkcionářům, neodborníkům, úředníkům apod.?
- 3) navrácení rozkradených nebo prohospodařených peněz a majetků, podrobněji
 - jaká opatření volit k vrácení pochybně získaného majetku, které se ukazuje důležitější než několik let vězení?
 - jak dosáhnout návratu majetku, převedeného do zahraničí?
 - 4) zneužití pravomoci veřejného činitele, podrobněji
 - jak omezit příspěvky státu politickým stranám?
 - jak ohraničit platy poslanců a senátorů?
 - 5) náklady na reklamu, podrobněji
 - jak vyloučit, aby náklady na reklamu byly započítávány do ceny výrobků a služeb, a dosáhnout, aby financování reklamy probíhalo jen z čistého zisku event. z čistých platů vedení?
 - jak zabránit zneužití reklamních agentur k vymývání mozků?
 - 6) nevysvětlitelné rozdíly v příjmech a majetku, podrobněji
 - jak dosáhnout toho, aby odsouzení za nezákonné obohacování museli vrátit nabytý majetek a nevraceli se po několika letech do nakradeného ráje?
 - jak donutit provozovatele průmyslu zábavy či jiných příživnických činností, aby přispěli na zvyšování kulturní a vzdělanostní úrovně poctivě žijících a pracujících spoluobčanů?
 - jak zamezit vyplácení bezzásluhově vysokých příjmů?
 - 7) omezení nepoctivosti a nekorektních vztahů mezi lidmi, podrobněji
 - jak vytvářet společenské klima proti nepoctivosti a za izolaci jejích nositelů?
 - jak překonat představu o "neexistenci špinavých peněz"?
 - jak se vyrovnat s požadavkem "co není zakázáno, je dovoleno"?
 - jak prosadit majetková příznání k majetkům přesahujícím určitou hranici, zejména získaným za totality nebo v transformačním období?
 - jak čelit glorifikaci spekulantů, podvodníků a zlodějů jako lidí schopných proti lidem neschopným?

Je třeba uvítat zasvěcenou diskusi, která k vyjmenovaným problémům probíhá například v rámci Římského klubu³, ve vědeckých monografiích² a na univerzitních konferencích¹.

Použitá literatura:

- (1) Občanská společnost deset let poté - reflexe a výhledy. Sborník Ústavu filosofie a společenských věd, Hradec Králové: Gaudeamus, 2000
- (2) Tondl L. Hodnocení a hodnoty. Praha: Academia, 1999
- (3) Vybraná témata na přelomu století. Sborník České asociace Římského klubu, Praha: Akademie věd ČR, 2000

Summary:

The contribution presents the global framework of contemporary problems of our society, the failures of accepted value structures and the detailed problem areas to be discussed.

Kontakt:

Doc. Ing. Miloš Vitek, CSc.

ředitel Ústavu filosofie a společenských věd

Univerzita Hradec Králové, Váta Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové

e-mail: milos.vitek@uhk.cz

NÁKLADY BANKOVNÍ KRIZE

Pavla Vodová

Klíčová slova:

bankovní krize – fiskální náklady – ekonomické náklady

1. Úvod

V posledních desetiletích pocítilo mnoho zemí problémy bankovního sektoru. Podle některých studií za posledních dvacet let prodělaly minimálně dvě třetiny členských zemí Mezinárodního měnového fondu bankovní krizi. Je tedy evidentní, že bankovní krize nejsou ničím výjimečným dokonce ve vyspělých zemích. V době dnešní globální ekonomiky se navíc krize může snadno rozšířit i do ostatních zemí. Proto je zapotřebí věnovat tomuto tématu náležitou pozornost.

Cílem tohoto příspěvku je charakterizovat, jaké náklady s sebou bankovní krize přináší. Druhá kapitola definuje, co je to bankovní krize, a jaké indikátory se používají k její identifikaci. Třetí kapitola pak vymezuje fiskální, ekonomické a ostatní náklady bankovních krizí.

2. Charakteristika bankovních krizí

Bankovní krize bývá v literatuře definována následujícími způsoby:

- „Bankovní krize je taková situace, když run na banku (aktuální nebo potenciální) nebo úpadek banky donutí banku k tomu, aby neumožnila vkladatelům vybírat jejich depozita, nebo když vláda intervenuje, aby této situaci zabránila.“²¹
- „Systémová bankovní krize je taková situace, kdy ekonomika čelí v krátkém období rozsáhlé finanční tísní.“²²
- „Bankovní panika se objevuje tehdy, když vkladatelé ve všech nebo ve většině bankách najednou požadují, aby jim banka převedla jejich depozita na hotovost v takové míře, že banky musí pozastavit výplatu depozit.“²³
- „Bankovní krize je období, ve kterém se významná část bankovního sektoru stává nelikvidní nebo nesolventní.“²⁴
- „Finanční krize je nelineární rozklad finančních trhů, při kterém nabývají nepříznivé výběr a morální hazard takové dimenze, že finanční trhy nejsou schopny efektivně

²¹ IV *Financial Crises: Characteristics and Indicators of Vulnerability*. IMF: 1998, s. 74.

²² CLAESSENS, S., KLINGEBIEL, D., LAEVEN, L. *Financial Restructuring in Banking and Corporate Sector Crises: Which Policies to Pursue?*

²³ GUPTA, P. *Aftermath of Banking Crises: Effects on Real and Monetary Variables*. IMF Working Paper, 96, 2000.

²⁴ DERMIGÜÇ-KUNT, A., DETRAGIACHE, E., GUPTA, P. *Inside the Crisis: An Empirical Analysis of Banking Systems in Distress*. IMF Working Paper, 156, 2000.

transformovat zdroje k subjektům, které pro ně mají nejproduktivnější investiční využití.“²⁵

Všechny tyto definice specifikují bankovní krizi jako situaci, kdy finanční tísní je zasažena většina bankovního sektoru. To znamená, že problémy jednotlivých bank neznamenají systémovou bankovní krizi.

Výše uvedené definice naznačují, že identifikace bankovní krize může být poněkud obtížná. Za tímto účelem se zpravidla používají následující indikátory:

- počet bankovních úpadků – tento indikátor může být poněkud nepřesný (intervence totiž může zabránit úpadkům některých problémových bank, zejména pokud se jedná o banky velké, s majoritním podílem státu);
- intervenční kroky (například garance depozit, plány na rekapitalizaci bank, zmrazení depozit, znárodnění apod.);
- runy na banky;
- podíl klasifikovaných úvěrů na celkových úvěrech, přesahující určitou hodnotu; definovaná hodnota se liší podle různých autorů: někteří uvádějí hodnotu 5 – 10 %²⁶, jiní 15 – 20 % z celkových úvěrů²⁷;
- náklady krize, přesahující určitou hodnotu; uváděná hodnota se opět liší podle autorů: některé studie uvádějí, že o bankovní krizi jde tehdy, přesáhne-li náklady krize 5 % GDP²⁸, jiné studie stanovují jako mezní hodnotu náklady přesahující 2 % GDP²⁹.

3. Náklady bankovní krize

Bankovní krize je obvykle způsobena společným působením několika různých příčin a přináší s sebou závažné důsledky. Aby stát těmto důsledkům zabránil a zachoval (případně obnovil) důvěru v bankovní sektor, obvykle podnikne určité intervenční kroky, jež však bývají dosti nákladné. Následující podkapitoly blíže charakterizují druhy nákladů bankovních krizí.

3.1 Fiskální náklady bankovní krize

Fiskální náklady jsou vyvolány intervenčními platbami ze státního rozpočtu s cílem stabilizovat situaci v bankovním sektoru. Fiskální náklady tedy vznikají jako důsledek následujících situací:

- ozdravení bankovních portfolií převodem aktiv do zvláštních institucí (např. v České republice do Konsolidační banky) a následně potom krytí ztrát těchto institucí;

²⁵ POLOUČEK, S. *České bankovníctví na přelomu tisíciletí*. Ostrava: Ethics, 1999, s. 165.

²⁶ CAPRIO, G., KLINGEBIEL, D. *Bank insolvency: Bad Luck, Bad Policy, or Bad Banking?* The paper prepared for the World Bank's Annual Bank Conference on Development Economics, Washington, 1997.

²⁷ GOLDSTEIN, M., TURNER, P. *Banking Crises In Emerging Economies: Origins And Policy Options*. BIS Economic Paper, 46, 1996.

²⁸ GOLDSTEIN, M., TURNER, P. *Banking Crises In Emerging Economies: Origins And Policy Options*. BIS Economic Paper, 46, 1996.

²⁹ CAPRIO, G., KLINGEBIEL, D. *Bank insolvency: Bad Luck, Bad Policy, or Bad Banking?* The paper prepared for the World Bank's Annual Bank Conference on Development Economics, Washington, 1997.

- poskytnutí úvěru od věřitele poslední instance (a jeho případné nesplacení);
- navýšení základního kapitálu v bankách dodatečnou emisí akcií (aby stát měl k dispozici objem peněžních prostředků potřebných k dodatečné emisi, zpravidla emituje cenné papíry, což s sebou ale přináší úrokové náklady);
- plná náhrada vkladů nad rámec pojištění;
- náklady spojené s hledáním nového vlastníka banky
- ztráty vkladů státu ve zkrachovalých bankách.

Průměrná výše fiskálních nákladů dosahuje téměř 13 % hrubého domácího produktu³⁰, graf 1 ukazuje výši fiskálních nákladů bankovní krize ve vybraných zemích a dokládá tak předchozí tvrzení o značné nákladnosti bankovních krizí.

3.2 Ekonomické náklady bankovní krize

Je poměrně obtížné vyčíslit fiskální náklady bankovních krizí, mnohem obtížnější je však vyčíslování ekonomických nákladů. Ekonomické náklady bankovní krize jsou rovněž spojeny s intervencemi státu. Nepochybným přínosem intervencí je stabilizace bankovního sektoru a, vznikají však v důsledku zvyšujícího se morálního hazardu.

Jestliže totiž subjekty bankovního sektoru vědí, že stát v případě bankovní krize zasáhne a oni tak neponesou náklady, budou ochotni přijímat mnohem větší rizika. Existence pojištění depozit, případně předchozí výplaty vkladů v plné výši vede k tomu, že pro vkladatele je úroveň nabízených úrokových sazeb důležitější než rizikovost banky. Morální hazard managementu se rovněž zvyšuje.

3.3 Ostatní náklady

Jedním ze závažných důsledků bankovní krize je propad v ekonomickém růstu, což ekonomice přináší rovněž náklady. J. Frydl³¹ zkoumal závislost mezi délkou krize a hloubkou propadu GDP a zjistil, že pouze krize trvající jeden rok nejsou spojeny s tímto propadem. Bankovní krize trvající od 2 do 7 let jsou spojeny s podstatným propadem tempa růstu GDP (až o více než 4 %) – viz tabulka 1.

4. Závěr

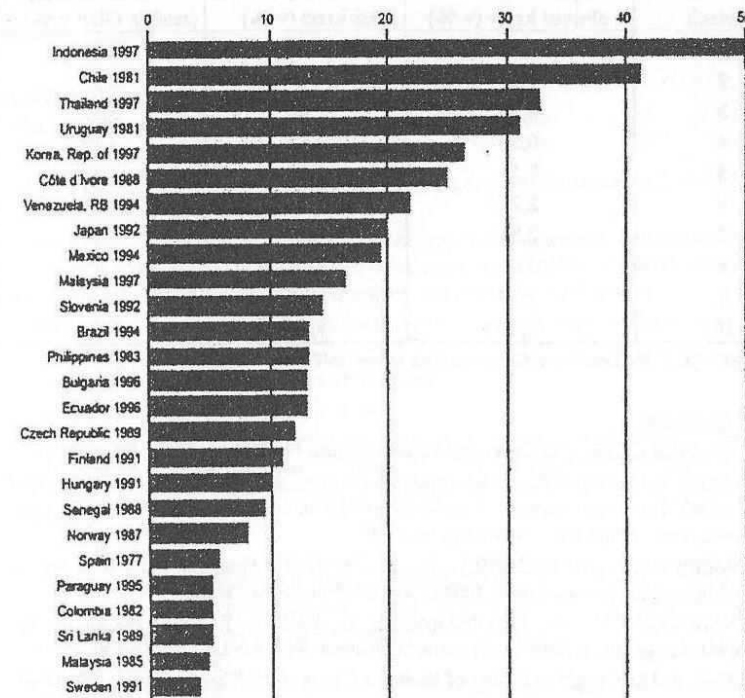
Cílem tohoto příspěvku bylo charakterizovat, jaké náklady s sebou bankovní krize může přinášet. Byly popsány fiskální náklady bankovní krize, ekonomické náklady a ostatní náklady, projevující se poklesem produkce.

Na tento příspěvek bude navazovat další výzkum, kdy budou kalkulovány náklady bankovní krize v České republice.

³⁰ HONOHAN, P., KLINGEBIEL, D. Controlling the Fiscal Costs of Banking Crises. In *Managing the Real and Fiscal Effects of Banking Crises*.

³¹ FRYDL, J. *The Length and Cost of Banking Crises*. IMF Working Paper, 30, 1999, s. 23.

GRAF 1: Fiskální náklady bankovní krize v procentech GDP



Pramen: HONOHAN, P., KLINGEBIEL, D. Controlling the Fiscal Costs of Banking Crises. In *Managing the Real and Fiscal Effects of Banking Crises*.

TAB.1: Vztah mezi délkou krize a tempem růstu GDP

Délka krize v letech	Průměr.GDP v období krize (v %)	Průměr.GDP 10 let před krizí (v %)	Vliv krize na GDP (změna GDP v %)
1	3,18	2,86	0,32
2	2,01	4,34	-2,33
3	-0,93	2,60	-3,53
4	-0,50	2,62	-3,12
5	3,11	4,58	-1,47
6	2,25	5,16	-2,91
7	2,84	7,06	-4,22
8	2,64	1,19	1,45
9	2,79	5,42	-2,63
10	2,47	2,54	-0,07

Pramen: FRYDL, J. *The Length and Cost of Banking Crises*. IMF Working Paper, 30, 1999.

Použitá literatura:

- (1) *IV Financial Crises: Characteristics and Indicators of Vulnerability*. IMF: 1998.
- (2) CAPRIO, G., KLINGEBIEL, D. *Bank insolvency: Bad Luck, Bad Policy, or Bad Banking?* The paper prepared for the World Bank's Annual Bank Conference on Development Economics, Washington, 1997.
- (3) CLAESSENS, S., KLINGEBIEL, D., LAEVEN, L. *Financial Restructuring in Banking and Corporate Sector Crises: Which Policies to Pursue?*
- (4) DERMIGÜÇ-KUNT, A., DETRAGIACHE, E., GUPTA, P. *Inside the Crisis: An Empirical Analysis of Banking Systems in Distress*. IMF Working Paper, 156, 2000.
- (5) FRYDL, J. *The Length and Cost of Banking Crises*. IMF Working Paper, 30, 1999.
- (6) GOLDSTEIN, M., TURNER, P. *Banking Crises In Emerging Economies: Origins And Policy Options*. BIS Economic Paper, 46, 1996.
- (7) GUPTA, P. *Aftermath of Banking Crises: Effects on Real and Monetary Variables*. IMF Working Paper, 96, 2000.
- (8) POLOUČEK, S. *České bankovníctví na přelomu tisíciletí*. Ostrava: Ethics, 1999.

Summary:

This article defines what the banking crisis is and what indicators are used for their identifying, then the fiscal, economic and other costs of the crises are characterise.

Kontakt:

Ing. Pavla Vodová
Katedra financí
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská univerzita, Univerzitní nám. 33, 733 40 Karviná
tel.: 596 398 336, e-mail: vodova@opf.slu.cz

REGIONÁLNÍ STRUKTURA ÚTVARŮ CELNÍ SPRÁVY A JEJICH REORGANIZACE V SOUVISLOSTI S NOVÝMI KOMPETENCEMI

Rudolf Vzorek

Klíčová slova:

celní orgány – působnost – reorganizace – nové kompetence

Věcná i územní působnost celní správy je vymezena celním zákonem č. 13/1993 Sb., v platném znění (dále jen „celní zákon“).

Podle tohoto zákona celní orgány jsou orgány státní správy s působností v oblasti celnictví, celní politiky, celních sazeb, celní statistiky a dalších oblastech stanovených tímto nebo zvláštním zákonem. Celní orgány vykonávají rovněž správu:

- a) spotřebních daní a daně z přidané hodnoty v rozsahu stanoveném zvláštním zákonem,
- b) poplatků spojených s dovozem a vývozem a
- c) silniční daně u zahraničních osob.

Díky výše zmiňovaným kompetencím může celní správa velice výrazně ovlivňovat nejen příjmovou část státního rozpočtu, ale i chránit vnitřní trh (aniž by došlo k potlačení konkurenčního prostředí) a podporovat export, a to promyšlenou celní politikou.

Územní působnost Celního ředitelství Hradec Králové (dále jen „celní ředitelství“) je vymezena přílohou celního zákona. Podle této přílohy je územní obvod celního ředitelství tvořen územními obvody celních úřadů:

- a) Havlíčkův Brod
- b) Hradec Králové
- c) Chrudim
- d) Jičín
- e) Náchod
- f) Pardubice
- g) Rychnov nad Kněžnou
- h) Svitavy
- i) Turnov
- j) Trutnov
- k) Ústí nad Orlicí

Jedná se v podstatě o územní obvod bývalého Východočeského kraje.

V roce 2000 bylo v územní působnosti celního ředitelství celkem 38 útvarů (viz příloha). První reorganizace souvisela s přehodnocením potřeby celních stanic. Celkem byly zrušeny 3 celní stanice, kterých činnost se odvíjela z ochrany „zelené hranice“. Takto vzniklé personální rezervy byly přesunuty na vysoce zatížené útvary především ve vnitrozemí.

K vážnějším redukčním útvárů došlo až v souvislosti s blížícím se vstupem České republiky do Evropské unie. Vedením celního ředitelství bylo v roce 2001 rozhodnuto,

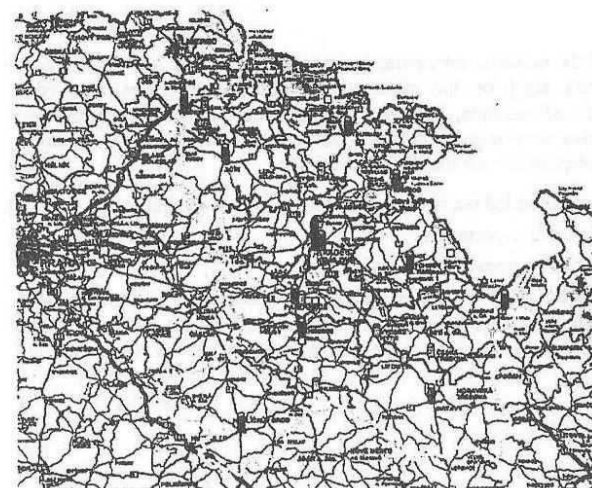
že musí dojít ke zrušení personálně slabších útvarů. Jednalo se o pobočky celních úřadů. Důvodů bylo více. Jednak se celní správa potýká již řadu let s neustálým zvyšováním zatížení na svých útvarech, aniž by docházelo k jejímu personálnímu posilování a slučováním útvarů lze určité pracovní síly ušetřit, jednak se zaváděla nová technologie v celním řízení – Elektronické vyhodnocování rizik, která vyžadovala na jednom místě větší počet specialistů. Dalším důvodem byla úspora značných provozních nákladů ze zrušených útvarů. Výhodou celní správy bylo zasíťování všech jejích pracovišť a výborné vybavení výpočetní technikou, jakož i v té době připravovaná novela celního zákona, která značně usnadnila aplikaci zjednodušených postupů (od 1. července 2002 v platnosti). K 1. lednu 2003 bylo zrušeno bez náhrady celkem 7 poboček celních úřadů (Semily, Broumov, Dvůr Králové n. Labem, Hlinsko, Litomyšl, Česká Třebová a Žamberk) a 2 celní pracoviště (Slatiňany a Hradec Králové SMKZ). Takto vzniklé personální rezervy byly využity na mateřských celních úřadech, kde se podílely na celním řízení, jakož i na agendách kontrol a pátrání.

V současnosti je v působnosti celního ředitelství i nadále 11 celních úřadů, ale počet útvarů klesl na 23 (viz příloha). Další organizační změny jsou podmíněny novými kompetencemi, které by celní správa měla získat v souvislosti se vstupem České republiky do Evropské unie. Díky předchozím reorganizacím se s výjimkou hraničních celních přechodů nepočítá s rušením dalších útvarů v působnosti celního ředitelství.

Budoucnost celní správy je spojena především s kontrolními činnostmi, které je nutno posílit právě v souvislosti se vstupem do EU, jakož i se správou spotřebních daní. Z nových kompetencí je ve hře i správa veškerých dotací a kontrola nelegální zaměstnanosti. Dosud nejsou k dispozici informace o přesném vymezení konkrétních úkolů vyplývajících z nových kompetencí přebíraných celní správou v takovém rozsahu, aby bylo možno provést kvalifikovaný rozbor potřeby počtu a dislokace celních úřadů. Pokud se týká kompetencí v oblasti správy spotřebních daní, je tato otázka již vyřešena, ale zohlednění této části nových kompetencí při rozhodování o dislokaci a územních obvodech budoucích celních úřadů naráží na skutečnost, že musíme vycházet ze současných údajů týkajících se současného způsobu provádění správy SPD. Po vstoupení v účinnost nového zákona o spotřebních daních, a tedy i zavedení částečně odlišného způsobu správy této daně, může dojít k zvýšení, snížení či značnému přesunu námi předpokládaného zatížení u jednotlivých útvarů. To se samozřejmě týká i oblasti společné zemědělské politiky, kde si z aktuálních údajů o vývozech komodit, na které by se mělo vztahovat vyplácení exportních refundací, můžeme udělat pouze hrubou představu o budoucím zatížení útvarů prováděním kontrol vývozu subvencovaných zemědělských produktů do třetích zemí. Pokud jde o jakýsi zůstatek ze současného zatížení, získaný odfiltrováním dovozů či vývozu do zemí EU a kandidátských zemí, je také situace těžko předvídatelná. Výsledek je podstatně ovlivněn výchozími daty, která slouží k výpočtu – rozdílný zůstatek zatížení dostaneme, pokud budeme vycházet z počtu projednaných dokladů či pokud naopak pro výpočet použijeme údaje o počtu položek za všechny doklady projednané ve vývozu či dovozu.

Z výše uvedeného vyplývá, že v současnosti můžeme ve věci budoucí reorganizace celního ředitelství provádět pouze odhady, jejichž kvalita bude záviset na vhodném výběru podkladů a konkrétním úhlu pohledu. Správnost rozhodnutí o konečném počtu a dislokaci celních úřadů tak může ověřit pouze čas.

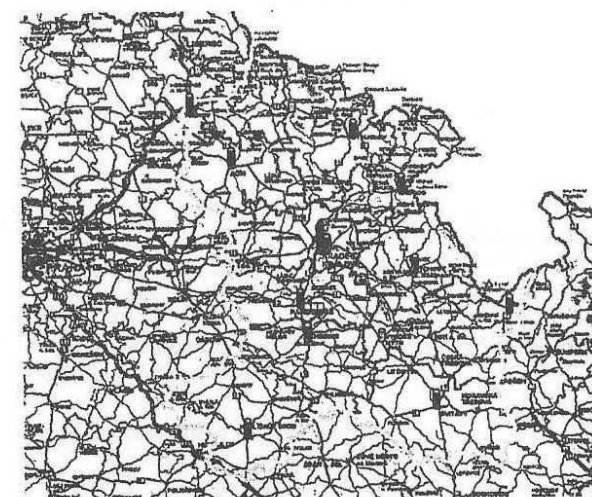
Stav k 31. červenci 2000



- Celní ředitelství
- Celní úřad
- Pobočka
- Celní stanice
- Celní pracoviště
- ▲ Hraniční celní přechod

Přilís hustá síť malých neefektivních útvarů, které nemají šanci přežít vstup ČR do EU. Z těchto důvodů bylo vedením celního ředitelství rozhodnuto, že musí dojít k podstatné redukci útvarů celní správy. Započaly jednání s vlastními zaměstnanci, odbory, se samosprávou na různé úrovni, jakož i s významnou deklarantskou veřejností. Po těchto jednáních se mohlo započít s reorganizací útvarů celní správy.

Stav k 1. lednu 2003



- Celní ředitelství
- Celní úřad
- Pobočka
- Celní stanice
- Celní pracoviště
- ▲ Hraniční celní přechod

Vzhledem ke změnám v organizační struktuře Celního ředitelství Hradec Králové, které proběhly v předchozích letech, je pravděpodobné, že v místech, kde jsou v současnosti dislokovány útvary celní správy (s výjimkou hraničních celních přechodů), budou tyto útvary i po vstupu ČR do EU, a to hlavně díky novým kompetencím celní správy (správa spotřebních daní, asistenční služby, pravděpodobně i správa dotací, atd.).

Použitá literatura:

(1) Celní zákon č. 13/1993 Sb. v platném znění

Summary:

The sphere of activity of the customs authorities is set in The Customs Act No. 13/1993 Coll. Customs authorities shall be the state administration authorities exercising jurisdiction in the sector of customs, customs policies, rates of duty and customs statistics, as well as in other areas stipulated in this Act or in a special law. The customs authorities shall also be responsible for the administration of

- a) excise taxes and value-added tax in the scope set forth by a special law,
- b) fees for importation and exportation,
- c) road taxes where foreign persons are involved

Considering that we must be ready for the entrance to the European Union, we have solved a lot of problems dealing with the reorganization of the customs authorities. The customs authorities will obtain new competences, for example the whole administration of excise taxes.

Kontakt:

Ing. Rudolf Vzorek

Celní ředitelství

Bohuslava Martinů 1672/8a, P.O. Box 88, 501 01 Hradec Králové

tel.: 495 756 202, e-mail: r.vzorek@cs.mfcr.cz**MĚNOVÉ RIZIKO V BANKOVNÍM SEKTORU ČR**

Jitka Ptatscheková

Klíčová slova:

měnové riziko - měnový kurz - devizová pozice - bankovní regulace - limity měnové pozice

1. Úvod

Vzhledem k vysoké volatilitě měnových kurzů se v současnosti stává aktuální otázka měnového rizika. Měnové riziko je v bankovním sektoru zařazováno mezi skupinu tržních rizik a bývá chápáno jako riziko vyplývající z neočekávaného pohybu měnových kurzů. S působením měnového rizika je spojeno nebezpečí negativního i pozitivního vlivu na hospodářský výsledek bank¹. Především vidina pozitivního ovlivnění hospodářského výsledku vede mnohé banky ke spekulaci, která se projevuje záměrným otevíráním měnových pozic.

Cílem následujícího příspěvku je provedení analýzy současných postupů České národní banky, které využívá k regulaci měnového rizika v rámci celého bankovního sektoru ČR.

2. Regulace měnového rizika

Měnové riziko je přirozeně sníženo, pokud se měna pohybuje v pevném měnovém systému. Tento systém se vztahoval na naše domácí podmínky do roku 1997. Od května téhož roku je česká koruna v systému řízeného floutingu. Tento systém umožňuje v současnosti ČNB použití devizových intervencí. Centrální banka může v případě potřeby provést devizové intervence a tím ovlivnit vlastní hodnotu měnového kurzu a výši měnového rizika, kterému jsou vystaveny subjekty s otevřenými měnovými pozicemi. Domácí měnová autorita tento nástroj však v současné době používá spíše výjimečně.

K regulaci měnového rizika za bankovní sektor využívá ČNB *limity měnových pozic*, které určují maximálně povolené otevřené měnové pozice bank. Stanovením limitů na měnové pozice se snaží ČNB limitovat výši měnového rizika v rámci celého bankovního sektoru v ČR. Banky mají povinnost výši limitů dodržovat denně a toto dodržování věrohodně doložit. Nutným předpokladem pro splnění daných limitů je fungující devizový trh, který by bankám nabízel dostatečný prostor pro obchody prováděné s cílem regulace vlastních otevřených pozic. Jak vyplývá z tabulky 1, limity měnových pozic jsou vymezeny procentuálně ve vztahu ke kapitálu banky. Při porovnání výše limitů na jednotlivé druhy měnových pozic je patrné, že se požadavky na jednotlivé otevřené pozice značně odlišují. Nejprísněji jsou upraveny pozice vytvářené z ostatních měn, kde je limit 2 % na absolutní hodnotu čisté měnové pozice v každé z ostatních měn a 4 % na celkovou měnovou pozici ve skupině ostatních měn. Příčinou většího omezení je vyšší riziko, které je spojené s tzv. ostatními měnami, kam

¹ Viz. podrobněji např. ZIEGLER, K. - ŽALMAN, L. - ŠPERL, J. - MRKVA, J. - ČERNÝ, L. - LUKÁŠ, V. - NIDETZKY, T.: Finanční řízení bank, s. 173-175

patří cizí měny vyjma volně směnitelných měn, české koruny a zlata. Uvedené limity na měnové pozice se nevztahují na pobočky zahraničních bank. Pobočky zahraničních bank sice měnové pozice v uvedeném členění sledují, ale limity měnových pozic nemusí dodržovat².

TAB. 1: Přehled měnových pozic a limitů ve vztahu ke kapitálu banky

Druh pozice	Vymezení	Výše limitu
Čistá měnová pozice v cizí měně	součet dlouhých a krátkých měnových pozic v této měně	- volně směnitelné měny - maximálně 15% - každá ostatní měna maximálně 2%
Čistá měnová pozice v Kč	součin koeficientu mínus jedna a čisté měnové pozice v cizích měnách	- maximálně 15 %
Celková měnová pozice	větší z čísel, které vyjadřuje součet všech dlouhých nebo všech absolutních hodnot krátkých pozic v jednotlivých cizích měnách a absolutní hodnota čisté měnové pozice ve zlatě	- maximálně 20%
Celková měnová pozice ve skupině ostatních měn	větší z čísel, které označuje součet všech dlouhých čistých měnových pozic nebo součet všech absolutních hodnot krátkých čistých měnových pozic	- maximálně 4 %

Zdroj: Zpracováno podle Opatření ČNB č. 5 ze dne 7. září 2000

Dalším způsobem regulace měnového rizika v bankovním sektoru ČR je zařazení měnového rizika do tržních rizik, které je nutné měřit z důvodu sledování kapitálové přiměřenosti. Základním dokumentem, který upravuje měření měnového rizika za účelem zjištění výše kapitálového požadavku k měnovému riziku je Opatření č. 5 ze dne 7. září 2000, kterým se mění Opatření České národní banky č. 3 ze dne 28. června 1999, o kapitálové přiměřenosti bank zahrnující úvěrové a tržní riziko. Měnové riziko je zde tedy chápáno jako součást tržního rizika, které zahrnuje pro účely výpočtu kapitálové přiměřenosti kromě měnového rizika i riziko úrokové, akciové a komoditní.

Pro výpočet kapitálového požadavku k měnovému riziku je určující hodnota tzv. celkové měnové pozice a hodnota kompenzovaných pozic silně korelovaných měn. *Celková měnová pozice* je určena v § 35, odst. 4, Opatření³ jako: „větší z čísel, které vyjadřují součet všech dlouhých čistých měnových pozic v cizích měnách nebo součet

² Pobočky zahraničních bank nemají vlastní kapitál.

³ Opatření České národní banky č. 3 ze dne 28. června 1999, o kapitálové přiměřenosti bank zahrnující úvěrové a tržní riziko ve znění Opatření č. 5 ze dne 7. září 2000, kterým se mění opatření České národní banky č. 3 ze dne 28. června 1999, o kapitálové přiměřenosti bank zahrnující úvěrové a tržní riziko

všech absolutních hodnot krátkých čistých měnových pozic v cizích měnách (čistá měnová pozice ve zlatě se do těchto součtů nezahrnuje) a absolutní hodnota čisté měnové pozice ve zlatě.“ Celková měnová pozice je tak v podstatě vymezena větším číslem ze součtu dlouhých a absolutní hodnoty součtu krátkých pozic v cizích měnách. Toto vymezení základny pro výpočet měnového rizika odpovídá podle Basel II, tzv. *zkrácené pozici* (shorthand position - SHP). Výpočet kapitálového požadavku k měnovému riziku je upraven v § 38, Opatření. Kapitálový požadavek se zjistí tak, že se celková měnová pozice vynásobí koeficientem 0,08. Pokud obsahuje pozice banky i kompenzované pozice silně korelovaných měn, násobí se jejich hodnota koeficientem 0,04 a oba součiny se poté sečtou.

Při výpočtu měnových pozic pro určení kapitálového požadavku k měnovému riziku mohou banky podle §38, odst.2, Opatření využít pro měnové futures tzv. *metodu marží*. Při uplatnění metody marží se do celkové měnové pozice nezapočítávají měnové pozice v měnových futures. Kapitálový požadavek k měnovému riziku se vypočítá jako součet kapitálového požadavku vypočteného podle výše uvedeného způsobu pro celkovou měnovou pozici a pozici silně korelovaných měn a kapitálového požadavku k měnovým futures. Měnový požadavek k měnovým futures se zjistí jako součet marží, které vyplývají z těchto futures. Zavedení metody marží považujeme za správné řešení, neboť v případě futures, která jsou obchodována na burze, dochází k plnění obchodu zřídka. Podle Kodera, J. – Marková, J.⁴ jsou měnová futures realizována pouze v méně než třech procentech případů. Většina obchodů, tzn. přibližně 97 % je uzavírána protipozicí, protože jejich cílem není vlastní prodej či nákup cizí měny, ale především spekulace. Zahrnutí měnové pozice ve futures by proto nadměrně zvyšovalo měnové riziko a tím i kapitálový požadavek k měnovému riziku. Měnové riziko je podle metody marží spojeno pouze s hodnotou uhrazených marží. Podstatným argumentem pro vynětí měnových futures z měnové pozice je nadále i samotná výše marží. Zaplacené marže při obchodech s futures nedosahují ani jednoho procenta z hodnoty měnového futures.

Pokud drží banky měnové pozice v různých měnách, může být pro měření měnového rizika významné sledovat vzájemné vztahy těchto měn. Statisticky se jedná o zachycení vzájemné korelace změn měn. V důsledku korelace může dojít ke kompenzaci účinků změn měnových kurzů a tím ke snížení měnového rizika. ČNB umožňuje vytvářet kompenzované měnové pozice z pozic silně korelovaných měn. Postup a vymezení silně korelované měny jsou obsahem § 36, odst.1, Opatření. V odstavci 2 téhož paragrafu⁵ je provedeno vymezení kompenzované měnové pozice dvou měn: „Kompenzovanou měnovou pozicí dvou měn se rozumí menší z absolutních hodnot dlouhé měnové pozice v jedné měně a krátké měnové pozice v druhé měně.“ Vytváření kompenzovaných pozic by banky měly, pokud možno využít, neboť jim umožňuje snížit základnu pro výpočet kapitálového požadavku k měnovému riziku. Kompenzovaným pozicím silně korelovaných měn je při výpočtu kapitálového požadavku přiřazen menší koeficient, než pro ostatní měnové pozice.

⁴ Kodera, Jan – Marková, Jana: Devizové obchody, s.92

⁵ Opatření České národní banky č.3 ze dne 28. června 1999, o kapitálové přiměřenosti bank zahrnující úvěrové a tržní riziko ve znění Opatření č. 5 ze dne 7. září 2000, kterým se mění opatření České národní banky č. 3 ze dne 28. června 1999, o kapitálové přiměřenosti bank zahrnující úvěrové a tržní riziko

3. Závěr

Při řízení měnového rizika v rámci bankovního systému v ČR používá ČNB současně dva způsoby regulace. Jedním způsobem regulace je stanovení kapitálového požadavku k měnovému riziku. Zároveň však musí banky dodržovat druhý požadavek ČNB, kterým je splnění daných limitů měnových pozic. Tento postup ČNB, kdy vlastně provádí dvojitou regulaci měnového rizika, není v porovnání s postupem jiných centrálních bank ojedinělý. Obecně lze předpokládat, že ČNB upustí v budoucnosti od této dvojí regulace a zruší limity pro měnové pozice. Základním předpokladem pro zrušení limitů bude pružnost bank ve vztahu k výpočtu kapitálové přiměřenosti. Závěrem se lze přiklonit k názoru Jílka⁶, který uvádí, že limity na otevřené měnové pozice je možné opustit až tehdy, kdy bankovní dohled nabude jistoty, že vykazované údaje o kapitálové přiměřenosti jsou správné.

Použitá literatura:

- (1) JÍLEK, J.: Finanční rizika. Grada, Praha, 2000. s. 635, ISBN 80-7169-579-3
- (2) KODERA, J. - MARKOVÁ, J.: Devizové obchody. Bankovní institut vysoká škola a.s., Praha, 2001, s. 212, ISBN 80-7265-046-7.
- (3) Opatření České národní banky č. 3 ze dne 28. června 1999, o kapitálové přiměřenosti bank zahrnující úvěrové a tržní riziko ve znění Opatření č. 5 ze dne 7. září 2000, kterým se mění opatření České národní banky č. 3 ze dne 28. června 1999, o kapitálové přiměřenosti bank zahrnující úvěrové a tržní riziko
- (4) SEKERKA, B.: Řízení bankovních rizik. Profess Consulting s.r.o. - Praha, 1998, s. 203, ISBN 80-85235-56-0.
- (5) ZIEGLER, K. - ŽALMAN, L. - ŠPERL, J. - MRKVA, J. - ČERNÝ, L. - LUKÁŠ, V. - NIDETZKY, T.: Finanční řízení bank. Bankovní institut, a.s., Praha, 1997, první vydání, s. 341, ISBN 80-902243-1-8.

Summary:

The article deals with methods of regulating currency risk in the Czech banking sector. In the first part of the article the grounds of existence of currency risk are analysed and pointed out followed by criticism of the double regulation of currency risk in the Czech banking sector.

Kontakt:

Ing. Jitka Ptatscheková, Ph.D.
Katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Váta Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové
tel.: 495 061 234, e-mail: jitka.ptatschekova@uhk.cz

Název: Sborník příspěvků z konference Hradecké ekonomické dny 2003
Výkonný redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.
Rok a místo vydání: 2003, Hradec Králové
Náklad: 80 ks
Vydalo nakladatelství Gaudeamus při Univerzitě Hradec Králové
jako svou 450. publikaci.

ISBN 80-7041-845-1

⁶ Jílek, Josef: Finanční rizika, s. 381