

OBSAH

Předmluva.....	6
ÚVĚROVÉ REGISTRY JAKO NÁSTROJ SNÍŽENÍ ÚVĚROVÉHO RIZIKA	7
Nad'a Blahová	
ZNALOSTNÍ MANAGEMENT A METRIKY ÚSPĚCHU	12
Vladimír Bureš	
ANALÝZA ÚVĚROVÉ BONITY	18
Jaroslava Dittrichová	
DISTRIBUCE ČISTÝCH VNĚJŠÍCH AKTIV V REGIONECH A STÁTECH USA	23
Petr Duczynski	
K NĚKOLIKA ASPEKTŮM POTLAČOVÁNÍ SOUKROMÉHO PODNIKÁNÍ V ČESKOSLOVENSKU A NĚMECKÉ DEMOKRATICKÉ REPUBLICE	29
Pavel Dufek	
VYUŽITIE DAŇOVÝCH STIMULOV PRE ROZVOJ PODNIKANIA V REGIÓNE	35
Michaela Foltysová, Miroslav Javor	
ZDROJEM RŮSTU REGIONÁLNÍHO EXPORTU A TRANSFERU TECHNOLOGIÍ NADÁLE PLOŠNÉ PRŮMYSLOVÉ ZÓNY ČI SPÍŠE TECHNOLOGICKÁ CENTRA?	41
Jiří Frank	
ROSTOUCÍ VÝNOSY Z ROZSAHU, KOMPLEXITA A STRATEGIE	47
Jiří Hnilica	
K NĚKTERÝM ASPEKTŮM NEZAMĚSTNANOSTI ABSOLVENTŮ	52
Pavel Jedlička	
VÝVOJ ČESKÉHO POJIŠŤOVNICTVÍ PŘED VSTUPEM ČR DO EVROPSKÉ UNIE	59
Vojtěch Jindra	
MUNICIPÁLNÍ ÚVĚRY	65
František Jirásek	
MOŽNÝ VLIV E-GOVERNMENTU NA PODNIKÁNÍ V REGIONU	71
Hana Jonášová	
PŘÍMÉ ZAHRANIČNÍ INVESTICE - JEJICH POZITIVNÍ A NEGATIVNÍ DOPADY NA EKONOMIKU HOSTITELSKÉ ZEMĚ	76
Helena Kopalová	

K EKONOMICKÝM ASPEKTŮM POLITICKÉHO ROZHODOVÁNÍ V PROCESU ALOKACE VEŘEJNÝCH VÝDAJŮ NA ÚROVNI KRAJŮ	82
Jana Krbová	
INVESTICE DO LIDSKÉHO KAPITÁLU – CESTA ROZVOJE REGIONU	88
Jaroslava Kubátová	
ČESKÁ REPUBLIKA, REGIONY A DALŠÍ TRANSFORMACE	93
Zbyněk Kuna	
EVROPSKÁ UNIE A ROZPOČTOVÁ PRAVIDLA PLATNÁ PRO OBLAST VEŘEJNÝCH FINANČÍ.....	99
Karel Lacina	
PŘIPRAVENOST ČESKÝCH PODNIKŮ NA VSTUP DO EU.....	104
Hana Mikovcová	
PŘÍČINY NEÚSPĚCHU PODNIKÁNÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ	109
Hana Mohelská	
HODNOCENÍ PODMÍNEK ROZVOJE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V PŘÍHRANIČNÍCH OBLASTECH	114
Monika Nullová, Václav Lednický, Jiří Vaněk	
POUŽITÍ NÁKLADOVĚ VÝSTUPOVÝCH METOD PRO HODNOCENÍ PROJEKTŮ NA ÚROVNI REGIONU.....	119
František Ochraňa	
BASEL II.....	124
Ludmila Opekarová, Dana Walterová	
VYHODNOCOVÁNÍ PODNIKATELSKÝCH INVESTIČNÍCH PROJEKTŮ	128
Milan R. Paták	
FONDOVÉ FINANCOVÁNÍ OCHRANY ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ NA REGIONÁLNÍ ÚROVNI	135
Jan Pavel, Markéta Šumpíková, Stanislav Klazar	
PROGNÓZA BUDOUCÍHO SPOTOVÉHO MĚNOVÉHO KURZU CZK/EUR PROSTŘEDNICTVÍM FORWARDOVÉHO KURZU	144
Jitka Ptatscheková	
VYUŽITÍ ZÁSAD FINANČNÍHO MANAGEMENTU V PODNIKOVÉ PRAXI	149
Stanislav Rošický	
ENVIRONMENTAL PROTECTION QUALITY FOR HUMAN HEALTH	152
Malgorzata Rutkowska, Joanna Szymańska	

MIKRO-ÚROVEŇ ANALÝZY ODVĚTVOVÝCH SESKUPENÍ.....	158
Petra Rydvalová, Ivan Jáč	
NOVÉ METODY HODNOCENÍ INVESTIC	165
Hana Scholleová	
ÚVĚROVÁNÍ A ÚROKY V PODNIKATELSKÉ PRAXI.....	169
Karel Stelmach	
THE PROTECTION OF AN INDIVIDUAL CUSTOMER ON ELECTRICITY MARKET	174
Edyta Ropuszyńska-Surma	
TRANSITION IN POWER SECTOR TO COMPETITIVE MARKET	179
Zdzisław Szalbierz	
FORMY PODPORY MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ	185
Marcela Šabatová	
VYUŽITÍ POTENCIÁLU VENKOVSKÉ TURISTIKY PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ	190
Eva Šimková	
PROJEKT VZNIKU A FUNGOVÁNÍ INFORMAČNÍCH MÍST PRO PODNIKATELE V SOUVISLOSTI SE VSTUPEM ČR DO EU V ROCE 2004, PODPORY PRO MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKATELE, ZKUŠENOSTI A ODEZVA PODNIKATELSKÉ SFÉRY	196
Jaroslav Šulc	
POJETÍ JAKOSTI VE VEŘEJNÉ SPRÁVĚ – ZÁKLADNÍ VYMEZENÍ.....	204
Miloš Víték	
IDENTIFIKACE VÝZNAMNÝCH PRŮMYSLOVÝCH ODVĚTVÍ V LIBERECKÉM KRAJI.....	208
Miroslav Žižka	

PŘEDMLUVA

Katedra ekonomie a managementu uspořádala ve dnech **3. 2. a 4. 2. 2004** na Fakultě informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové v pořadí 2. konferenci **Hradecké ekonomické dny 2004**, v tomto roce pod názvem **Financování výstavby regionu**.

Příspěvky zařazené do tohoto sborníku můžeme tematicky rozdělit do dvou velkých skupin. První část příspěvků se snaží postihnout **ekonomické souvislosti rozvoje regionu** jako je financování podniků, úloha úvěrů, význam přímých zahraničních investic pro rozvoj regionu, daňové stimuly podnikání v regionu, podpora podnikání i v souvislosti se vstupem ČR do Evropské unie, podpora exportu a transferu technologií z hlediska regionu, ochrana trhu, odvětvová struktura regionu apod.

Druhá skupina příspěvků se zaměřuje na **význam managementu pro rozvoj regionu**, a to z hlediska finančního a znalostního managementu v podnicích, z hlediska hodnocení projektů a investic na úrovni regionu a rozhodováním na úrovni regionu, stanovením strategie rozvoje atd.

Další část příspěvků dokresluje ekonomický a manažerský pohled na financování výstavby regionu např. o problematiku financování a ochrany životního prostředí, příčiny nezaměstnanosti absolventů škol v regionu, význam turistiky pro rozvoj regionu.

Ve srovnání s předchozím ročníkem konference vzrostl počet účastníků i přednesených příspěvků. Hradecké ekonomické dny se tak stávají i příležitostí k navázání osobních kontaktů, které jsou důležité pro rozvoj spolupráce ve výzkumu a publikování. Děkuji organizačnímu výboru za přípravu letošní konference, všem účastníkům za jejich příspěvky a zvu Vás na Hradecké ekonomické dny 2005.

V Hradci Králové dne 14. 1. 2004

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

ÚVĚROVÉ REGISTRY JAKO NÁSTROJ SNÍŽENÍ ÚVĚROVÉHO RIZIKA

Nad'a Blahová

Klíčová slova:

banka – registr - informace – klient - centrální banka - úvěr

Úvěrové portfolio českého bankovního sektoru zaznamenalo v období transformace řadu změn, které korespondují s působením mnoha faktorů, jež významně ovlivňovaly jeho charakter. Cílem tohoto příspěvku je popsat funkci a význam registru úvěrů resp.klientských informací jako významného prvku, který omezuje informační asymetrii v úvěrovém procesu a přispívá ke snížení úvěrového rizika.

1. Registry klientských informací

Jedním z důležitých prvků, který omezuje úvěrové riziko, je fungující registr klientských informací. Jeho hlavním přínosem je snižování informační asymetrie, která je na úvěrovém trhu přítomna. Úvěrový registr je subjekt, který sbírá, zpracovává, uchovává a poskytuje informace o úvěruschopnosti, bonitě, důvěryhodnosti a platební morálce klientů. Tyto informace poskytují do registru jeho účastníci, po zpracování a konsolidaci dat je získávají zpět nejčastěji v podobě úvěrových zpráv.

Diskuse nad vhodností aplikace úvěrových registrů a jejich konkrétní podobě u nás narážela na odpor jisté části veřejnosti. Pozitivní zkušenosti s tímto nástrojem jsou přitom známy z řady evropských států a počátky registrů mají souvislost také se Spojenými státy americkými. Jejich historie je relativně dlouhá. Země s vyspělou ekonomikou vnímají úvěrové registry jako standardní nástroj, který používají v procesu rozhodování.

Dnešní pojetí registrů se již často neomezuje pouze na území jednoho státu, ale obvyklá je také výměna informací na mezistátní úrovni. Důležitý je rovněž postoj klientů. V prostoru, kde jsou registry aplikovány, klienti sami aktivně požadují svou přítomnost v registru. Pouze takto si zajistí potřebné postavení pro dobré financování. S délkou existence registrů totiž roste rozlišovací schopnost bonity registrovaných klientů a jakousi odměnou za dobře hodnocenou pozici klienti očekávají snadnější přístup k bankovním produktům, nadstandardní služby a cenově zvýhodněné financování.

2. Klasifikace úvěrových registrů

Při klasifikaci úvěrových registrů je třeba provést hlavní členění na

- veřejné úvěrové registry
- soukromé úvěrové registry

2.1 Veřejné úvěrové registry

Účast v těchto registrech je po jejich prosazení a schválení příslušnou právní normou povinná. Povinnost účasti v registru se vztahuje na ty subjekty finančního trhu, které podléhají regulaci a dohledu centrální banky. Úvěrové registry plní tedy zároveň funkci

nástroje bankovní regulace a dohledu. Zřizovateli jsou veřejné instituce. Jejich hlavní funkcí je informovat o úvěrovém zatížení jednotlivých klientů a jejich schopnosti splácet. Informace takto registrované se získávají většinou ve vazbě na minimální objem úvěru.

Prvním evropským státem, který začal provozovat veřejný úvěrový registr, bylo Německo (rok 1934). Po druhé světové válce se přidala Francie a v šedesátých letech Španělsko a Belgie.

2.2 Soukromé registry

Účast v soukromých registrech je založena na principu dobrovolnosti a reciprocity. Fungují na komerční bázi. Uživatelé registru jsou jeho členové, kteří se zavazují, že jimi poskytované údaje jsou pravdivé a aktuální. V případě porušení svých povinností jsou proti nim uplatňovány sankce nebo může dojít k jejich vyloučení z registru. Účastníci registru také v tomto případě získávají informace o úvěrovém zatížení sledovaných klientů včetně jejich schopnosti splácet.

Soukromé úvěrové registry souvisí s aplikací anglosaského práva a jsou proto výhradně zastoupeny ve Velké Británii a Spojených státech amerických. Historie sahá na konec 19. století do Spojených států, asociace registrů byla založena ještě před druhou světovou válkou, ale k hlavnímu rozvoji došlo až v období po druhé světové válce.

První úvěrový registr v Evropě byl založen patrně ve Švédsku, následovalo Německo. Dnešní vyspělá Evropa kromě Francie a Řecka využívá služeb soukromých úvěrových registrů. Země bývalého východního bloku realizují tuto cestu ke snížení úvěrového rizika až v posledních letech (aplikují přitom oba možné přístupy - soukromý i veřejný).

3. Snahy o vytvoření úvěrového registru v České republice

V České republice si situace související s nedobrou kvalitou úvěrového portfolia bankovního sektoru žádala adekvátní opatření, která by vedla ke změně negativního trendu. Jedním z nástrojů mohla být včasná realizace registru úvěrů. Přesto v devadesátých letech jeho zrodu bránilo legislativní prostředí, které neumožňovalo vznik databází podobného charakteru. Prvním impulsem, který alespoň v minimální potřebné míře odblokoval tuto situaci, byla tzv. 10. velká novela zákona o bankách, která vstoupila v platnost od září 1998. Ta umožnila bankám působícím na území ČR vzájemné sdělování klientských informací bez jejich výslovného souhlasu. Začala etapa zrodu mnohých projektů a snah o vytvoření registru úvěrových informací. V legislativní oblasti došlo k završení vymezení potřebného právního rámce až poslední novelou zákona o bankách, která vstoupila v platnost v květnu 2002. Ta odblokovala poslední překážky na cestě k realizaci provozu Centrálního registru úvěrů.

Zákon o bankách, ve svém posledním novelizovaném znění, ukládá bankám působícím na území České republiky povinnost zapojit se do projektu Centrálního registru úvěrů a vyměňovat si informace o dlužnících prostřednictvím aplikace provozované centrální bankou. Zároveň současná právní úprava umožňuje také existenci úvěrového registru soukromé povahy, kde členství není ze zákona vyžadováno.

Česká národní banka zahájila od května 2002 zkušební provoz Centrálního registru úvěrů. Šlo o etapu, ve které měly banky příležitost si ověřit potřebné postupy práce registru a adekvátně nastavit své informační systémy. Všichni museli dbát především na dodržování jednotné metodiky, aby neohrozili vypovídací schopnost výstupních dat. Po poměrně krátkém zkušebním období registru následoval od listopadu téhož roku ostrý provoz. Pro úplnost je třeba poznamenat, že těmito závěrečným etapám předcházelo zhruba dvouleté období příprav, které iniciovala Česká národní banka spolu s Bankovní asociací.

3.1 Centrální registr úvěrů

- **provozovatel** - Česká národní banka
- **účastníci registru** - banky a pobočky zahraničních bank působící na území ČR (ve vazbě na předmět činnosti Česká konsolidační agentura)
- **sledovaní klienti** - právnická nebo fyzická osoba podnikatel, za kterou má účastník pohledávku
- **věcný princip fungování**
 1. shromažďování informací o jednotlivých klientech a jejich pohledávkách
 2. přetřídění údajů podle jednotlivých identifikačních údajů o klientech, podle typů pohledávek (údajů o nesplacení, způsobu zajištění, účelu poskytnutí úvěru), které souhrnně poskytují informace o celkovém úvěrovém zatížení klientů
 3. zpřístupnění dat účastníkům (ve formě bez možné identifikace konkrétní výše závazku ve vazbě na konkrétní banku)
- **technický princip fungování**
 1. internetová technologie
 2. měsíční aktualizace dat
 3. dotazy uživatelů v on-line režimu
 4. přístupné údaje jak aktuální povahy, tak také historická data (uchovávání po dobu deseti let)
- **podmínky přístupu k informacím**

Uživatel registru

je oprávněn požadovat z registru pouze informace o klientech, kteří projeví zájem o úvěr nebo jinou službu obchodního charakteru, případně informace o klientech v rámci tzv. ekonomicky spjaté skupiny. Za nepřípustné se pokládá, pokud by banka využívala registru k jiným účelům (marketing).

Klienti

mohou po úhradě poplatku žádat o výpis údajů vztahujících se k jejich osobě včetně práva odvolání ve věci pravdivosti údajů.

ČNB jako provozovatel

by podle vyjádření Bankovní asociace neměla využívat registru pro podporu analytické činnosti bankovního dohledu pro sledování úvěrového rizika v bankách, ani pro přípravu dohlídek na místě. Data obsažená v Centrálním registru úvěrů by neměla sloužit pro analýzy pozice jednotlivých bank, ale pouze pro sledování situace dlužníků. Zdůvodnění postoje souvisí s trendem výkonu bankovního dohledu, kdy rozhodující je

dohled nad systémy řízení rizik, nikoliv analýza jednotlivých úvěrových případů. Pokud má bankovní dohled potřebu zjišťování tohoto typu informací, může si v rámci dohlídky na místě vyžádat konkrétní dokumentaci vztahující se ke konkrétnímu úvěru.

3.2 Bankovní registr klientských informací

Projekt je založen na principech soukromého registru a je provozován společností CCB - Czech Credit Bureau, a.s.. Tato forma registru je výsledkem práce Komise pro společné projekty při Bankovní asociaci, která v rámci výběrového řízení doporučila realizaci záměru. Svým kladným stanoviskem podpořila projekt také Česká národní banka a Úřad pro ochranu osobních údajů.

Vzniku registru předcházela podpis Hlavní rámcové smlouvy – závazného dokumentu, který vymezil podmínky a principy fungování, vztahy mezi smluvními stranami. Těmi bylo pět bank a původní akcionáři společnosti CCB, a.s.. V následujícím kroku zakládající banky odkoupily veškeré akcie původních společností. Důvodem byl požadavek zákona o bankách, který říká, že osobou, prostřednictvím které si mohou banky vyměňovat informace o bonitě a důvěryhodnosti svých klientů, nesmí být nebankovní subjekt.

Bankovní registr klientských informací byl oficiálně spuštěn v červnu 2002. Původní zakládající banky jsou:

- Česká spořitelna, a.s.
- Československá obchodní banka, a.s.
- GE Capital Bank, a.s.
- Komerční banka, a.s.
- HVB Bank Czech Republic, a.s.

V průběhu činnosti došlo k připojení dalších dvou bank – Citibank, a.s. a Žinostenské banky, a.s..

- **účastníci registru** – v současné době 7 výše uvedených bank, obecně mohou být všechny banky, které působí na území ČR a nejsou v nucené správě nebo v likvidaci
- **sledovaní klienti** - fyzické osoby (občané) a fyzické osoby podnikající na základě živnostenského listu, rezidenti i nerezidenti
- **věcný princip fungování**
 1. identifikace klienta pomocí jména a příjmení, rodného čísla, data narození a trvalého bydliště
 2. rozlišení typu úvěru - např. investiční úvěr, provozní úvěr, spotřebitelský úvěr, kontokorentní úvěr
 3. zachycení informací podle typu úvěru včetně způsobu zajištění
 4. poskytování informací negativní i pozitivní povahy (přesun z jedné kategorie do druhé je vymezen lhůtou 60 dní po splatnosti)
 5. poskytování údajů probíhá na principu recipacity
- **technický princip fungování**
 1. data jsou zpracovávána mimo území ČR (Itálie)
 2. aplikace technologie EURISC italské společnosti CRIF

3. data distribuována ve dvou standardních a jednom specifickém případě (při vkládání nového kontraktu, při ověřování úvěrové zprávy u stávajícího klienta v souvislosti s aktualizací prvků kontraktu, při korekci odeslané informace)
4. aktualizace je uskutečňována on-line a měsíčně
5. příjem požadované informace bankou je uskutečněn v reálném čase
6. informace jsou uchovávány 4 roky

• **podmínky přístupu k informacím**

Každá osoba vedená v registru má jednou ročně právo na bezplatný výpis předmětných údajů, pokud potřebuje častější výstupy, podléhají již zpoplatnění.

Na podporu transparentnosti a bezpečnosti byl požádán o vyjádření Úřad na ochranu hospodářské soutěže.

4. Další očekávaný vývoj

Předpokládá se, že vývoj bude obdobný tomu, který známe ze zahraničí. Očekává se tedy:

- zapojení nebankovních subjektů, které mají zájem o sdílení informací úvěrové povahy
- zapojení do soustavy evropských registrů.

Použitá literatura:

- (1) Vyhláška ČNB ze dne 10. dubna 2002 o podmínkách přístupu k informační databázi České národní banky

Summary:

The article describes importance of credit register in order to decrease credit risk. The topic is defined in general and the situation of public and private sector in Czech Republic is specified as well.

Kontakt:

Ing. Nad'a Blahová

Katedra měnové teorie a politiky

Fakulta financí a účetnictví

Vysoká škola ekonomická, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3

tel.: 224 095 168, e-mail: blahova@vse.cz

ZNALOSTNÍ MANAGEMENT A METRIKY ÚSPĚCHU

Vladimír Bureš

Klíčová slova:

znalostní management - intelektuální kapitál - metrik úspěchu - znalostní procesy

1. Úvod

V současné době si mnoho organizací uvědomuje, že tradiční zdroje spojené s industriální dobou nejsou jedinými, kterým je nutné při současném přechodu ke znalostní ekonomice věnovat patřičnou pozornost. Stále více se prosazuje orientace na další staronový zdroj, který bývá označován jako intelektuální kapitál (IK). Spravovat intelektuální kapitál není jednoduchou záležitostí, proto se do povědomí manažerů stále více dostává znalostní management (ZM), který je možné chápat jako prostředek sloužící k podpoře řízení IK. Primárními cíli znalostního managementu by mělo být efektivní využívání intelektuálního kapitálu a zvýšení výkonnosti organizace (3), (4). Vedle toho je však nutné, aby znalostní management pozitivně ovlivňoval také ostatní organizační cíle. Z tohoto důvodu je žádoucí, aby bylo možné nejen měřit hodnotu intelektuálního kapitálu, ale také vliv znalostního managementu na výkonnost organizace a jeho podporu při plnění podnikových cílů.

2. Měření hodnoty intelektuálního kapitálu a vlivu ZM na výkonnost organizace

Pravděpodobně nejzákladnějším způsobem, jak ohodnotit kvalitu jakéhokoli obchodního konceptu, je zjistit, zda vede k měřitelným zlepšením. Je proto nutné provázat tradičně používané metriky výkonnosti nebo efektivnosti s aktivitami znalostního managementu.

Podíváme-li se na jednotlivé metriky, dojdeme k poznání, že v oblasti ZM můžeme rozlišovat dva základní způsoby měření vlivu ZM na výkonnost organizace. První způsob se orientuje na snahu ohodnotit intelektuální kapitál organizace. Tradiční finanční účetnictví je totiž převážně orientováno na hmotná aktiva. Nehmotná aktiva jako jsou firemní znalosti, kvalita informačního systému, kreativita při inovacích produktů apod. nejsou většinou sledována vůbec nebo jen velmi okrajově. Nikoho snad ale nepřekvapí, že právě tato aktiva mají rozhodující vliv na konečnou výkonnost organizace. Druhá část je orientována na vyjádření důsledků zavedení ZM, resp. jeho vlivu na splnění organizačních cílů a dosažení požadovaných hodnot tradičně sledovaných ukazatelů (ROI, EVA, EBIT, atd.).

2.1. Orientace na intelektuální kapitál

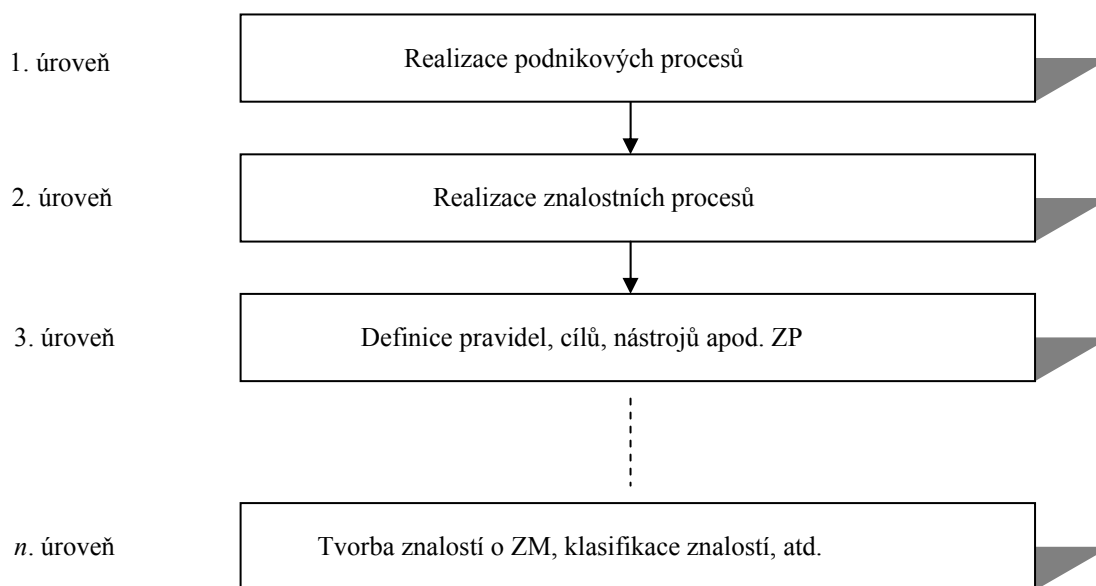
U zjišťování hodnoty intelektuálního kapitálu organizace je nejdříve nutné definovat, co všechno se pod tímto pojmem rozumí. Současní významní autoři v oblasti ZM a IK se snaží takovou definici vytvořit a je zajímavé, že při drobném zobecnění jimi vytvořených struktur IK, docházejí v podstatě ke shodným závěrům. Příkladem mohou být F.Horibe (2), která rozděluje IK na lidský, strukturální a zákaznický, nebo K.Sveiby (6), jenž u IK rozlišuje interní strukturu, externí strukturu a schopnosti zaměstnanců. Této shody je možné využít a snažit se vytvořit systém vhodných metrik pokrývajících

všechny určené části. Je ale zřejmé, že čím hlouběji půjdeme v dekompozici IK, tím více se budou jednotlivé názory rozcházet v tom, jak jednotlivé dílčí části dále dělit nebo kolik jich má být. Stejně tak se budou vyskytovat metriky, u kterých si nebudeme jisti jejich zařazením.

Každá organizace může využít těchto kategorizací a vytvořit si přehled vlastního IK. Příkladem takového přístupu může být například systém Navigator společnosti Skandia, který vytvořil L.Edvinsson. Tento systém se zaměřuje na pět základních kategorií, kterými jsou finance, zákazníci, procesy, lidé a obnova a rozvoj (1). Za zmínku stojí také Intangible Assets Monitor, jehož autorem je K.Sveiby (6). Tento nástroj využívá metriky rozdělené jednak podle výše zmíněné kategorizace IK vytvořené K.Sveibym a dále pak jsou v každé kategorii rozděleny na ukazatele sledující růst, efektivitu a stabilitu.

2.2. ZM a výkonnost organizace

Při snaze měřit vliv ZM na výkonnost organizace narazíme pravděpodobně na řadu problémů. Jedním z nich mohou být vzniklé pochyby, které metriky je potřebné sledovat. Zatímco někdo může tvrdit, že nejdůležitější je počet uspokojených zákazníků nebo zaměstnanců, proniknutí na nový trh, resp. zvýšení tržního podílu, zvýšení zisku apod., někdo jiný může oponovat tím, že důležitější je měřit kvantitu sdílení znalostí, počet způsobů distribuce znalostí a kvalitu jednotlivých cest, atd. Problémem je, že obě skupiny mají pravdu a jimi navrhované metriky jsou velmi důležité. Řešení tohoto problému nám může poskytnout přístup A.Swanstroma z Knowledge Management Consortium. Ten v (7) upozorňuje na existenci několika vrstev řízení a chápání znalostního managementu. Tento koncept nazývá metaknowledge management. Podle jeho výkladu je možné ZM v organizaci chápat na několika úrovních. Základní úroveň je představována základními podnikovými procesy, které jsou v organizaci realizovány jednotlivými pracovníky. Další úroveň představují znalostní pracovníci, kteří realizují jednotlivé znalostní procesy (sdílení, tvorba, ukládání znalostí, atd.). Na ně navazuje vrstva znalostních manažerů, kteří mají snahu řídit tyto znalostní procesy. Definují pravidla jejich realizace, stanovují u jednotlivých procesů priority, cíle nebo používané nástroje apod. Tímto způsobem můžeme definovat několik úrovní v samotné organizaci. Můžeme však opustit její hranice a pokračovat dále, až například k výše zmíněnému konsorciu znalostního managementu, které se snaží definovat základní principy znalostních procesů, vytvářet kategorizace znalostí, přicházet s novými znalostmi o znalostních procesech, atd. Tuto situaci nastiňuje Obr. 1.

**Obr. 1 – Metaknowledge management**

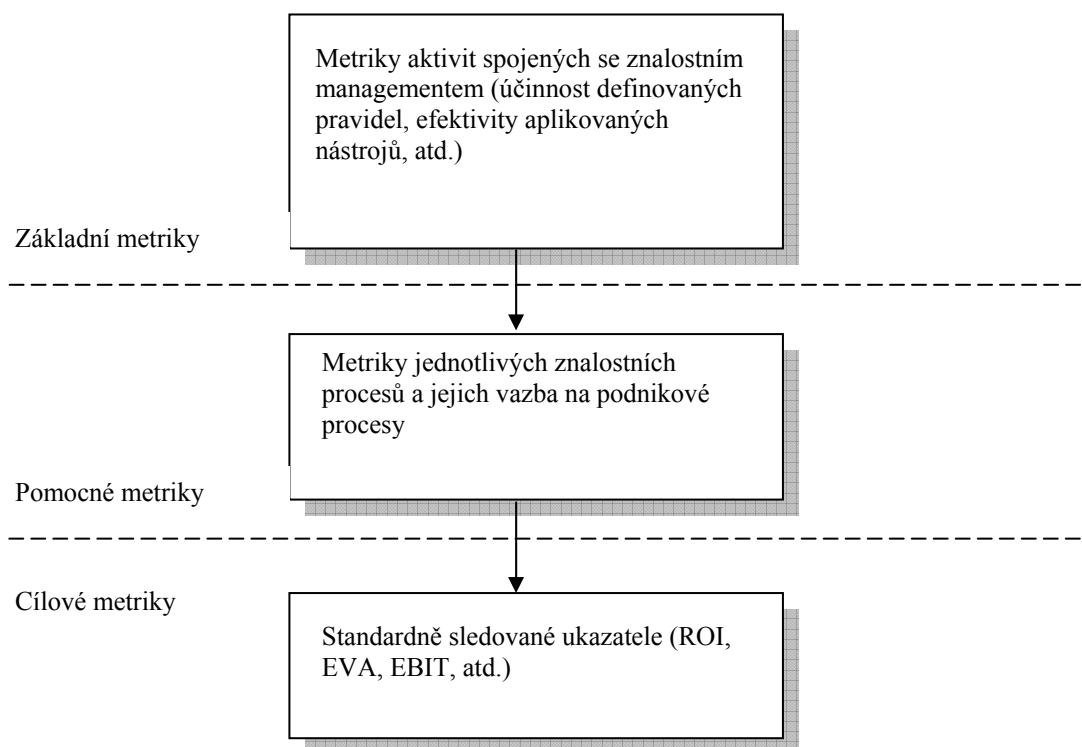
Při aplikaci systému metrik v organizaci můžeme vyjít z tohoto přístupu a jednotlivé ukazatele rozdělit do několika skupin v závislosti na úrovni, ve které je jejich měření realizováno. Základní úrovni se přiřadí metriky, které jsou běžně známé z podnikové praxe a jsou standardně sledovány. Druhá úroveň by obsahovala metriky sledující jednotlivé znalostní procesy a třetí úroveň by již byla zaměřena na měření výkonnosti znalostních manažerů. Příklady metrik na prvních třech úrovních ukazuje Tab. 1.

1. úroveň	2. úroveň	3. úroveň
EVA	Počet zaměstnanců sdílejících znalosti přes úložiště znalostí	Procento dosažených cílů ZM
Time to Market	Množství nových dokumentů v úložišti znalostí	Efektivita jednotlivých vybraných nástrojů ZM
ROI	Počet hodin tréninku na osobu a rok	Poměr znalostních pracovníků k celkovému počtu zaměstnanců
Délka inovačního cyklu	Frekvence neformálních setkání sloužících ke sdílení tacit znalostí	Účinnost definovaných pravidel

Tab. 1 – Příklady metrik jednotlivých úrovní metaknowledge managementu

Tato kategorizace nám dává možnost, jak třídit a vnímat jednotlivé metriky při měření vlivu ZM na firemní výkonnost, resp. kam přesně je zařadit, aby každá metrika našla své místo v celém systému. Zároveň, začneme-li sledovat výsledky v určité oblasti ZM, která je pro nás z jakéhokoli důvodu důležitá, víme, co měřit a kdo má na výsledky největší vliv.

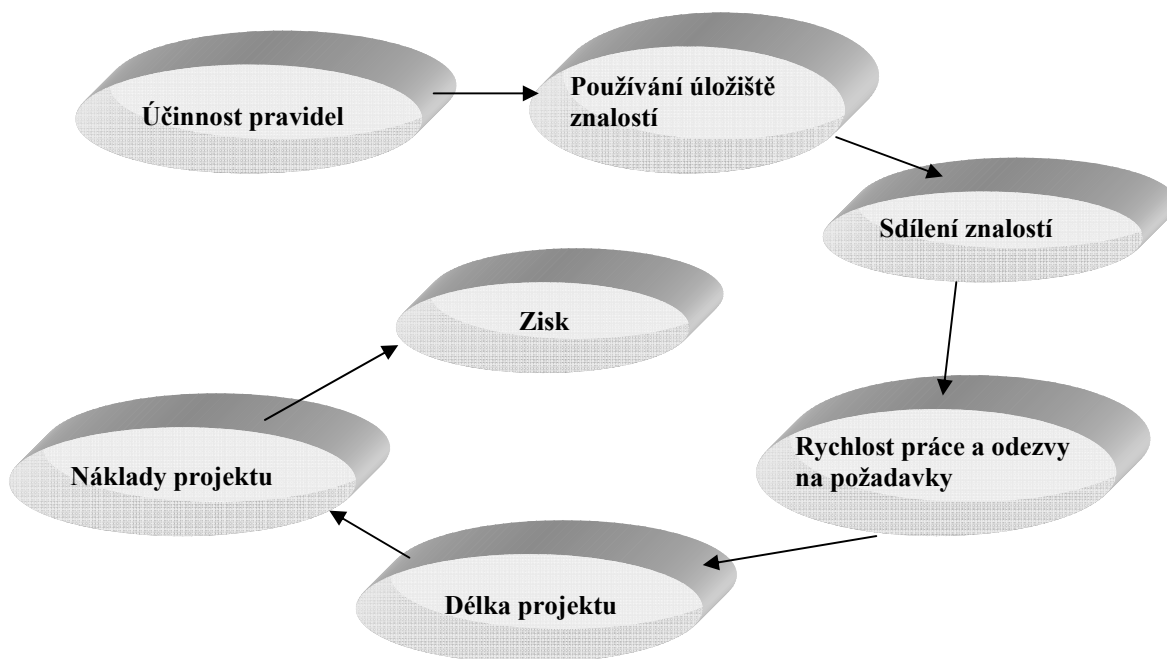
Ačkoliv nám tato kategorizace metrik pomůže při rozšiřování komplexního firemního systému ukazatelů a zlepši v něm orientaci, je vhodné pokračovat dále a zjistit, jaký je vzájemný vztah jednotlivých metrik a jak ovlivňují konečnou výkonnost organizace. Z tohoto důvodu je na místě jejich další rozdělení do tří nových kategorií. V těchto kategoriích se rozdělí na základní, pomocné a cílové. Na základě tohoto rozdělení je pak mezi nimi nutné určit vazby a tím vytvořit a znázornit vliv jednotlivých metrik na metriky cílové. Obecné schéma tohoto přístupu je znázorněno na Obr. 2.



Obr. 2 – Obecné schéma rozdělení metrik na základní, pomocné a cílové

Z Obr. 2 je zřejmé, že určením vazeb mezi metrikami vytvoříme „řetězec metrik“. Při vytvoření vazeb mezi ukazateli v jedné kategorii pak tento řetězec rozšíříme na „mapu ukazatelů“. Řetězec metrik bude většinou korespondovat s vytvořenými úrovněmi a ukazateli, které jsou v nich obsaženy. Pokud budeme definovat více úrovní, bude pochopitelně vytvořený řetězec delší. Příklad konkrétního řetězce je uveden na Obr. 3. Na obrázku je patrný postup v řetězci. Účinnost pravidel, která jsou definována například vrcholovým vedením organizace ve spolupráci s vedoucím manažerem znalostí (CKO), má přímý vliv na používání úložiště znalostí. Jinými slovy, pravidla určující kdo má k úložišti přístup, kdo z něho může čerpat, vkládat do něj nové dokumenty nebo jak budou tyto aktivity odměňovány, mají ve svém důsledku vliv na používání takového úložiště. Následně, používání úložiště jednotlivými zaměstnanci částečně zvyšuje jeden ze znalostních procesů, kterým je sdílení znalostí. Pokud zaměstnanci sdílejí znalosti, snižuje se pravděpodobnost „znovu vynalézání kola“, což podstatně zvýší například rychlost odezvy na požadavky interních zákazníků a zároveň se tím urychlí práce samotná. Rychlost práce má zřejmý vliv na délku konkrétního projektu, ve kterém je práce vykonávána. Délka projektu zase nepřímo úměrně přispívá k celkovým nákladům vynaloženým na daný projekt. Snižíme-li náklady na projekt,

bude to mít vliv také na výsledný zisk, který je cílovou veličinou, jenž pro nás může být rozhodující při hodnocení vlivu ZM na výkonnost organizace.



Obr. 3 – Řetězec metrik

Je patrné, že podobný řetězec je zjednodušený. Jednotlivé faktory mají pochopitelně vliv také na jiné aspekty firemní výkonnosti. Například účinnost pravidel má vliv na mnoho jiných faktorů, jako například na množství absolvovaných hodin tréninku či školení zaměstnancem, využívání jednotlivých nástrojů k distribuci znalostí, množství nových získaných znalostí z externích zdrojů, atd. Stejně tak zvýšené využívání úložiště znalostí nemusí mít ve svém důsledku pouze zvýšení sdílení znalostí, ale také například tvorbu nových znalostí apod. Je vhodné postihnout co nejvíce těchto vztahů a to v takové míře, která je smysluplná a organizačně zvládnutelná. Vedení organizace a znalostní manažeři by si proto měli již v úvodu, při tvorbě metrik týkajících se jednotlivých úrovní, stanovit, kterým bude věnována největší pozornost a které stojí za to sledovat. Tato volba není lehká, měla by být ale realizována na základě podnikové a znalostní strategie, které si organizace vytvořila.

3. Závěr

Tradiční úsloví známé především v podnikové sféře říká: “Co je možné měřit, je možné řídit“. Ačkoliv by šlo s úspěchem pochybovat o absolutní pravdivosti tohoto tvrzení, drobné poučení si z něho vzít můžeme. Je tomu tak i v případě zavádění principů znalostního managementu do organizace. V naprosté většině případů je za zaváděním ZM do organizace snaha o zvýšení její výkonnosti či konkurenceschopnosti. Zjevná závažnost takového kroku spojená většinou s nemalými investicemi nás nutí průběžně sledovat výsledky těchto aktivit. Proto je vhodné tradiční systém metrik používaných v organizaci rozšířit o ukazatele spojené se ZM. Na ty je možné pohlížet ze dvou základních úhlů pohledu. Za prvé, jelikož ZM slouží především k řízení intelektuálního

kapitálu organizace, můžeme sledovat jeho úspěšnost měřením růstu IK a změn v jeho struktuře. Druhou perspektivou je vytvoření sledovaných metrik a jejich rozdělení do jednotlivých kategorií. Jejich následné provázání s podnikovými procesy a se standardně sledovanými ukazateli v organizaci nám může prozradit celkovou úspěšnost zavádění ZM. Pochopitelně je možné využívat obě perspektivy najednou. Tento příspěvek si vzhledem k omezenému rozsahu nekladl za cíl vyřešit problematiku metrik ve ZM, nýbrž seznámit s ní čtenáře a naznačit směry, kterými je se možné ubírat při řešení některých problémů. Výzvou do budoucnosti je pak detailnější analýza jednotlivých přístupů a jejich rozšíření o nové poznatky.

Poděkování

Tato práce vznikla za podpory výzkumného záměru MSM184500001 Znalostní management pro informační společnost.

Použitá literatura:

- (1) EDVINSSON, L., MALONE, M. *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower*, Harper Business, 1997, In (5)
- (2) HORIBE, F. *Managing knowledge workers*, John Wiley & Sons, Etobicoke, Ontario, 1999, ISBN
- (3) CHOI, B., LEE, H. *An empirical investigation of KM styles and their effect on corporate performance*, Information & Management, 2003, č.40, s.403-417
- (4) KIM, Y.G., YU, S.H., LEE, J.H. *Knowledge strategy planning: methodology and case*, 2003, Expert Systems with Applications, č.24, s.295-307
- (5) LIEBOWITZ, J. *Knowledge Management Handbook*, CRC Press, Boca Raton, Florida, 1999, ISBN 0-8493-0238-2
- (6) SVEIBY, K. *The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets*, Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, California, 1997, In (5)
- (7) SWANSTROM, E. *MetaKnowledge and MetaKnowledgebases*, In (5)

Summary:

Knowledge management has been obtaining worldwide attention in recent years. It is critical to develop some measures for valuating the impact of the knowledge management on business goals and performance. Two main perspectives have emerged. Firstly, organizations can measure changes in the volume and structure of their intellectual capital. The reason is that one of the main goals of knowledge management is to better manage the intellectual capital and support its growth and efficiency. Secondly, organizations can create the survey of required and monitored measures related with knowledge processes. Consequently, these measures can be linked with measures related with business processes and thus the influence of knowledge management on business performance can be expressed.

Kontakt:

Ing. Vladimír Bureš
Katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Váta Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové
tel.: 493 331 216, e-mail: vladimir.bures@uhk.cz

ANALÝZA ÚVĚROVÉ BONITY

Jaroslava Dittrichová

Klíčová slova:

aktivní obchody bank – analýza - bonita - riziko

Financování formou úvěrových produktů je jednou z nejrozšířenějších forem financování provozních a investičních potřeb subjektů v České republice. Nejvíce využívané cesty v ekonomicky rozvinutých zemích, tj. vlastním kapitálem při využívání kapitálového trhu u nás dosud z různých příčin nedosáhlo většího rozmachu. V oblasti poskytování úvěrů dochází k nebývalému rozmachu objemu i počtu poskytnutých úvěrů. Jedná se o různé formy účelových úvěrů, např. nemovitostních (hypoteční úvěry, účelové bezhotovostní úvěry na nemovitost) i neúčelových hotovostních úvěrů, u kterých banka nezkoumá účel poskytnutí, formou kreditních karet, debetů na běžných účtech, atd. Z těchto důvodů je velmi důležité používat při hodnocení jednotlivých obchodních případů vhodné metody hodnocení bonity žadatelů, od které se následně odvíjí dosažená míra návratnosti a rizikovitosti.

Jednotlivé typy aktivních bankovních obchodů s sebou nesou specifická rizika, která se odrážejí v postupech při analýze bonity. Samotná analýza je ve většině finančních institucí v současné době zpracovávána na základě obdobných principů. To se týká hlavně hodnocení klientů z řad podnikatelských subjektů. Jednou z hlavních součástí hodnocení v tomto segmentu je analýza finančních výkazů. V této oblasti jsou ve většině bankovních ústavů stanoveny určité standardizované postupy, ve kterých se promítají základní přístupy k finanční analýze. Oblast finanční analýzy je ale natolik složitá a jednotlivé firmy mají rozdílná specifika, že není možné nastavit zcela uniformní procesy. Do hodnocení vždy vstupuje subjektivní náhled analytika, který se odráží ve výběru konkrétních analytických kritérií a přiřazení váhy významu k jednotlivým kritériím.

1. Obecný rámec hodnocení klientů

Při provádění bankovních obchodů jsou banky vystaveny řadě různých rizik. Tyto rizika vyplývají ze samotných prováděných transakcí a z protistrany transakce, tj. subjektu, se kterým je obchod uzavírán. Jedny z nejrizikovějších operací je poskytování aktivních obchodů mezi něž patří i úvěrové produkty. „Aktivní bankovní obchody jsou takové, které se odrážejí v aktivech bilance banky. Banka při nich vystupuje v postavení věřitele, vznikají jí různé pohledávky (např. při poskytování úvěrů, nákupu dluhových cenných papírů) nebo ji vznikají v jejich důsledku určitá vlastnická majetková práva (např. při zakoupení majetkových cenných papírů).“¹⁾

Správná identifikace, měření a řízení rizik patří k jedné ze základních podmínek efektivní činnosti banky. Účelem činnosti bank, stejně jako ostatních ekonomických subjektů je dosahování ziskovosti. Mezi nejdůležitější druhy bankovních rizik patří:

¹ Revenda, Z.: Peněžní ekonomie a bankovníctví, str. 131

úvěrové riziko, měnové riziko, úrokové riziko, likviditní riziko, kapitálové riziko (riziko nesolventnosti).

Fyzická osoba občan

První skupinu tvoří klienti, fyzické osoby občané. Příjmy těchto subjektů, jsou tvořeny hlavně příjmy ze závislé činnosti, tj. ze zaměstnaneckého poměru, do této kategorie patří i další příjmy, u kterých původ není v zaměstnaneckém poměru, ale přesto svou povahou nejsou příjmem z podnikatelské činnosti. V některých případech toto rozdělení není zcela jednoznačné, a pak se vychází spíše z povahy financovaného předmětu. Tyto sporné případy jsou například příjmy z pronájmu, dividendy, podíly na zisku společníka společnosti s ručením omezeným, příjmy z podnikatelské činnosti fyzické osoby podnikatele pokud žádá o úvěr na občanskou nemovitost, aj. Tyto jsou vyhodnocovány dle jednotlivých případů.

Fyzická osoba podnikatel

Klienti ve druhé skupině získávají finanční zdroje z podnikatelské činnosti. Podniká na základě vystaveného živnostenského listu nebo koncesní listiny. Fyzická osoba podnikatel může podnikat i na základě některých dalších předpisů, z nichž lze uvést zápis do registru samostatně hospodařících rolníků, lékařů, atd.

Právníkové osoby

Nejčastěji se vyskytující formy podnikání jsou obchodní společnosti založené v souladu s obchodním zákoníkem.

2. Analýza fyzických osob občanů

V segmentu fyzických osob občanů jsou poskytovány produkty, které se většinou souhrnně nazývají občanské úvěry. Metody a postupy hodnocení bonity žadatelů vyplývají jednak z typu produktů skupiny občanských úvěrů a za druhé příjmů vykazovaných hodnocenými subjekty.

Předkládané podklady se liší podle druhu úvěrového produktu, o který klient žádá. Určité produkty s sebou nesou další rizika a podmínky, k jejichž vyhodnocení je nutná další dokumentace. Mimo rizika návratnosti jsou pak hodnoceny i další aspekty. Část podkladů je vyžadována prakticky u všech produktů. Jedná se o:

- a) *doklady identifikující klienta*: doklady totožnosti za všechny spolužadatele včetně rodných čísel dětí, umožňují identifikovat klienta a získat základní údaje (standardně je vyžadován občanský průkaz, dále je možný pas),
- b) *doklady vztahující se k příjmům klienta*: potvrzení o pracovním příjmu ze závislé činnosti za poslední rok (ne starší 1 měsíce), daňové přiznání za poslední zdaňovací období včetně případného komentáře a doklad dokumentující zaplacení daně za příslušná období, živnostenské, příp. jiné oprávnění k podnikatelské činnosti nebo výpis z obchodního rejstříku, doklady o výnosech nemovitosti - nájemní smlouvy, smlouvy o smlouvách nájemních budoucích v případě zahrnutí výnosů do příjmů žadatele,
- c) *ostatní doklady vztahující se ke klientovi*: pojistná smlouva o životním a úrazovém pojištění (je-li smlouva uzavřena), smlouvy a doklady o nesplacených půjčkách či jiných závazcích, např. splátky leasingu, závazky plynoucí ze stavebního spoření, pojistných smluv, klientem poskytnuté ručení za úvěry jiných osob, avaly smenek apod., včetně dokladu o zůstatku závazku.

Další podklady jsou vyžadovány dle specifických podmínek jednotlivých produktů. U účelových úvěrů se jedná o podklady vztahující se k předmětu financování a doložení účelovosti. Asi nejsložitější je oblast hypotečních úvěrů, kde v úvahu přichází dokumentace vztahující se financované nemovitosti:

- d) *doklady vztahující se k objektu úvěru, objektu zástavy*: výpis z katastru nemovitostí týkající se nemovitosti, která bude sloužit jako zajištění úvěru (ne starší 1 měsíce), nabývací titul nemovitosti, např. kupní smlouva, kolaudační rozhodnutí apod., snímek z katastrální mapy, pojistná smlouva pojištění zastavované nemovitosti proti živelním a jiným rizikům, doklad o zaplacení pojistného, je-li nemovitost k datu žádosti pojištěna,
- e) *další doklady při účelu úvěru koupě nemovitosti*: kupní smlouva, příp. smlouva o smlouvě budoucí kupní,
- f) *další doklady při účelu úvěru výstavba, rekonstrukce*: plány nemovitosti v rozsahu projektové dokumentace ke stavebnímu povolení (stavební část) ověřené stavebním úřadem, stavební povolení včetně doložky o nabytí právní moci, smlouva o dílo s dodavatelem, příp. smlouva o budoucí smlouvě, příp. i s více dodavateli, sestavení rozpočtových nákladů stavby, smlouva o výstavbě u výstavby bytů dle zákona č. 72/1994 Sb.,
- g) *další doklady při účelu úvěru konsolidace*: úvěrová smlouva s bankou, smlouva o půjčce.

Výše uvedené doklady jsou předkládány bance v originálu a jedné neověřené kopii. Bance zůstává kopie, jejíž ověření provedou pracovníci banky na základě bance předloženého originálu.

Základní principy analýzy

Na základě informací získaných z podkladů předkládaných klientem a ohledem na specifická rizika některých úvěrových produktů dochází k samotnému vyhodnocení bonity subjektu.

Hodnocení celkové úvěruschopnosti klientů z řad fyzických osob občanů je vyhodnocení příjmové stránky, potažmo výše disponibilního příjmu, který slouží k úhradě splátek úvěru. V českém bankovníctví existují dva hlavní modely hodnocení:

- a) historicky starší model, kdy v minulosti vzhledem k vývoji do roku 1989 nebyly informace o dlouhodobějším chování subjektů. Výpočet bonity v podstatě vycházel pouze z výše doložených čistých příjmů a proti tomu stanovení nákladů na běžný chod domácnosti. Vzorec pro výpočet: *čisté příjmy - životní minimum - další výdaje domácnosti = disponibilní zdroje pro splácení*
- b) základem novějších modelů je zavedení scoringové funkce, která zpracovává zadané údaje a výstupem z ní je vyhodnocení rizikového pásma, výše limitu, do kterého je možné klientovi poskytnout úvěr, popř. výše úrokové sazby. Scoringová funkce je matematický model obsahující informace o chování subjektů, které splňují určitá kritéria. Je zde vyhodnocováno široké spektrum informací - délka pobytu klienta na jedné adrese, délka manželského vztahu, počet dětí, dosažené vzdělání a samozřejmě příjmy. Velkou váhu v tomto systému mají informace vnitrobankovních systémů o délce vztahu s klientem, jeho chování, využívání produktů. Scoringová funkce v podstatě na základě zadaných údajů vyhodnocuje dle historických dat pravděpodobnost delikvence u poskytnutého obchodu. I přes toto

zmechanizování má v současném prostředí v ČR velkou váhu posudek úvěrového pracovníka, který jedná přímo s klientem.

3. Analýza podnikatelských subjektů

V rámci financování podnikatelských subjektů je využívána celá škála různých produktů, které řeší konkrétní potřeby klientů. Vzhledem k tomu je hodnocení bonity ve značné míře závislé na tom, o který produkt se jedná. Z toho vyplývají i individuální požadavky na předkládané podklady a specifická rizika jednotlivých produktů. Podstatnou roli ve všech případech hraje finanční analýza výsledků firem.

Základní principy analýzy

Na základě identifikace potřeby klienta a zvolení vhodného produktu financování dochází k samotnému zpracování analýzy.

V první fázi jednání s klientem jsou zkompletovány podklady pro hodnocení. Informace nejsou čerpány pouze z předložených pokladů s klientem, ale i z bankovních aplikací a dalších zdrojů. Pro možnost objektivního hodnocení kreditního rizika klienta v rámci úvěrového procesu je nutné získat maximální množství informací o klientovi. Rozsah požadovaných informací představují zejména informace z následujících oblastí:

- obor podnikání klienta a podnikatelská činnost klienta (délka, vývoj, hlavní zdroj tržeb apod.),
- konkurence na trhu,
- vlastníci a management,
- finanční situace klienta,
- dodavatelsko-odběratelské vztahy,
- bankovní a obchodní informace, včetně platební a splátkové disciplíny klienta (vůči bankám, státu, dodavatelům).

Smyslem je získávání objektivních i subjektivních údajů o žadateli a základní hodnocení některých skutečností s cílem vyřadit ty klienty, u nichž pracovník banky má pochybnost o následném bezproblémovém splácení závazků vůči bance z hlediska Získávání informací o klientovi bývá realizováno přímo v místě podnikání klienta (v sídle, resp. centru podnikatelské činnosti). Zde se ověřuje skutečná činnost klienta, získávají se místní informace, úvěrový pracovník si vytváří komplexní představu o činnosti a místě podnikání klienta.

Po shromáždění podkladů dochází k samotnému hodnocení. Smyslem procesu hodnocení rizika při poskytování aktivních obchodů je zabezpečit systematické rozhodování o úvěrových obchodech z hlediska jejich návratnosti. Standardně se provádí kompletní analýza, která zahrnuje hodnocení následujících oblastí:

- hodnocení důvěryhodnosti klienta,
- hodnocení obchodního rizika,
- hodnocení finančního rizika, tj. finanční situace – zde se většinou využívá kvantitativní analýza, která na základě hodnocení finančních výsledků stanovuje základní rizikové pásmo. Tato kvantitativní metoda je doplněna finanční analýzou, protože z důvodu značné rozličnosti v rámci finančních výkazů není možné získat zcela objektivní hodnocení matematickou analýzou,
- hodnocení rizika poskytnutí konkrétního produktu - zahrnuje dodržení účelovosti a parametrů příslušného produktu, kvalitu zajištění, pojištění apod.

Výstupem hodnocení obchodního rizika je většinou kvalitativní hodnocení, které doplňuje samotnou finanční analýzu a celkově zjemňuje rozdíly mezi jednotlivými klienty.

Závěrem je nutné říct, že hodnocení rizik při poskytování úvěrových obchodů je jednou z nejdůležitějších oblastí v činnostech všech bankovních domů. V minulosti, obzvlášť v letech 1992-1996, došlo k mnoha chybám, které následně vedly k velikým ztrátám bank a nutnosti sanace velkých bankovních domů s miliardovými negativními dopady na státní rozpočet. V současné době metody hodnocení bonity úvěrovaných subjektů odpovídají standardům západoevropského a amerického bankovního trhu.

Použitá literatura:

- (1) Obecné úvěrové podmínky Komerční banky, a.s.
- (2) Obecné úvěrové podmínky České spořitelny, a.s.
- (3) REVENDA, Z. a kol. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 3.vyd. Praha. Management Press, 2000, ISBN 80-7261-031-7
- (4) Zákon o bankách č. 21/1992 Sb. ze dne 20. prosince 1991 ve znění pozdějších novel

Summary:

Resulting is aimed at the methods of clients bonity evaluation in the process of providing active sales in a choosen commercial bank in the Czech Republic. There are contemporary basic principles being used in banking introduced in the work and some faults committed by commercial banks in the recent past are also indicated.

Kontakt:

Ing. Jaroslava Dittrichová
Katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Váta Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové
tel.: 493 331 234, e-mail: jaroslava.dittrichova@uhk.cz

DISTRIBUCE ČISTÝCH VNĚJŠÍCH AKTIV V REGIONECH A STÁTECH USA*

Petr Duczynski

Klíčová slova:

čistá vnější aktiva - hrubý státní produkt - regiony a státy USA - státní osobní příjem

1. Úvod

Čistá vnější aktiva (ČVA) představují fundamentální makroekonomickou veličinu. ČVA určují pozici ekonomiky na mezinárodním zápůjčním trhu: kladná hodnota ČVA indikuje čisté věřitele, záporná hodnota čisté dlužníky. Vyspělé ekonomiky jsou jak čisté věřitelé (Japonsko, Švýcarsko) tak čisté dlužníci (Austrálie, Kanada). Rozvíjející se země jsou většinou čistými dlužníky. Země vyvážející ropu bývají často silnými čistými věřiteli.

ČVA souvisejí s běžným účtem platební bilance. Přebytek běžného účtu vede teoreticky k růstu ČVA, deficit pak k jejich poklesu. Mnohé tranzitivní země mají vysoké deficity běžného účtu, znamená to, že se zadlužují vůči zahraničí a jejich ČVA klesají. V praxi nemusí být vztah mezi ČVA a běžným účtem přesný - ČVA mohou být například ovlivněny změnou cen aktiv, což se v běžném účtu neodrazí.

Tento příspěvek konstruuje odhady ČVA pro 51 států a 8 regionů USA pro roky 1980, 1990 a 2000. Plná databáze pro období 1977-2001 je k dispozici jako shareware u autora tohoto příspěvku. Sestavení odhadů ČVA vychází z dat na hrubý státní produkt (HSP) a státní osobní příjem (SOP). HSP vyjadřuje produkt vytvořený (analogie HDP), SOP pak má velmi přibližnou analogii v HNP (produktu získaném). Potřebná data jsou k dispozici v různých vydáních *Survey of Current Business*⁶ a na domovských stránkách U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (www.bea.gov)⁷. Databáze začíná rokem 1977, neboť potřebné komponenty HSP nejsou pro dřívější roky k dispozici.

2. Odhady ČVA

Základem výpočtu ČVA je majetkový příjem získaný (odvozený z SOP) a majetkový příjem vytvořený (odvozený z HSP). Majetkový příjem získaný sestává z odhadu čistého úroku, osobního příjmu z pronájmu, příjmu ze sebezaměstnání a odhadu zisků korporací. SOP neobsahuje přímo čistý úrok ani zisky korporací, obsahuje však osobní úrokový příjem a osobní dividendový příjem. Odhad čistého úroku jsme dostali z osobního úrokového příjmu s využitím poměru těchto údajů na úrovni USA. Poměr čistého úroku k osobnímu úrokovému příjmu na úrovni USA činil 0,70 pro rok 1980, 0,64 pro rok 1990 a 0,57 pro rok 2000. Osobní úrokový příjem převyšuje čistý úrok například proto, že obsahuje úrok z vládního dluhu. Daným zmenšením osobního úrokového příjmu získáme odhady ČVA, v nichž bude dluh federální vlády alokovan

* Tato práce byla podporována granty Nadace CERGE a Grantové agentury České republiky.

mezi státy USA. Odhad zisků korporací jsme získali z osobního dividendového příjmu, a to opět s využitím poměru těchto údajů na úrovni USA. Poměr zisků korporací a osobního dividendového příjmu činil 3,11 pro rok 1980, 3,00 pro rok 1990 a 2,10 pro rok 2000. Majetkový příjem vytvořený se odvozuje z majetkové části HSP (property-type gross state product). Tato část však obsahuje znehodnocení kapitálu. Odhady znehodnocení kapitálu pro jednotlivé státy USA nejsou k dispozici. Poměr majetkového příjmu vytvořeného (bez znehodnocení kapitálu) k majetkové části HSP na úrovni USA činil 0,64 v roce 1980, 0,67 v roce 1990 a 0,65 v roce 2000. Tyto poměry jsme použili ke konstrukci odhadů majetkového příjmu vytvořeného pro jednotlivé regiony a státy.

Pro výpočet ČVA pro jednotlivé regiony a státy jsme použili vzorec (viz Duczynski, 2000)³:

$$\text{ČVA/HSP} = (R-1)K/\text{HSP}, \quad (1)$$

kde R je poměr majetkového příjmu získaného k příjmu vytvořenému a K je hodnota fyzického kapitálu. Předpokládáme stejný kapitálový výnos (rate of return) uvnitř i vně každého státu. R je pak poměr všech držených aktiv k fyzickému kapitálu. R-1 je pak rovno podílu ČVA k fyzickému kapitálu. Poměr kapitálu k HSP pro jednotlivé státy není k dispozici. *Survey of Current Business*⁶ prezentuje hodnoty privátního kapitálu (fixed reproducible tangible wealth) pro USA. Tyto hodnoty jsme alokovali do jednotlivých států v poměru k majetkové části HSP. S využitím vzorce (1) jsme tak získali předběžné odhady ČVA/HSP. Daný postup jsme uplatnili i na USA jako celek a získané předběžné odhady ČVA jsme porovnali s odhady ČVA z *International Financial Statistics* (2002)⁵. Spočetli jsme rozdíly mezi odhady ČVA/HSP z *International Financial Statistics* a našimi předběžnými odhady pro USA. Dané rozdíly jsme připočetli k předběžným odhadům ČVA/HSP pro jednotlivé státy a regiony. Touto vesměs drobnou korekcí jsme získali agregátně konzistentní odhady ČVA/HSP pro státy a regiony - součet ČVA přes státy či regiony by měl odpovídat celkové pozici USA.

Výsledné odhady ČVA/HSP pro 8 regionů a 51 států prezentuje tabulka 1. Regiony jsou vyznačeny tučnou kurzívou. Jelikož jsme při výpočtech ČVA provedli četné aproximace, je dané odhady třeba považovat za odhady hrubé.

Odhady z širší databáze pro období 1977-2001 je možné porovnat s mými předchozími odhady pro roky 1977, 1982, 1987 a 1992 (Duczynski, 2000)³. Tyto mé dřívější odhady pro státy USA vycházely z přesnějšího stanovení znehodnocení kapitálu (toto znehodnocení jsem alokoval podle sektorů; jednalo se o poměrně pracný postup). Na druhé straně byly tyto odhady ovlivněny disproporcí mezi osobním úrokovým příjmem a čistým úrokem. Při provedení lineární regrese nových (předběžných) odhadů na odhadech starých dostáváme vztah

$$(\text{ČVA/HSP})_2 = 0,81 (\text{ČVA/HSP})_1, \quad (2)$$

kde $R^2=0,96$, t-statistika činí vysokých 66,8 a počet pozorování je $n=204$ (51 států krát 4 roky). Jedná se o mimořádně silnou korelaci, která svědčí o tom, že méně přesné stanovení znehodnocení kapitálu u nových odhadů podstatně nemění výsledek. Staré

odhady je však třeba přeškálovat faktorem 0,81. Staré odhady totiž neprovedly řádnou korekci osobního úrokového příjmu na čistý úrok, čímž se nadhodnotil majetkový příjem získaný. I když jsem provedl korekci na agregátní konzistenci výsledných odhadů, neuvědomil jsem si, že odhady budou extendované.

Databáze hodnot ČVA/HSP poskytuje poměrně dobrou informaci o kapitálových tocích uvnitř USA. Spojené státy zaznamenaly mezi lety 1980 a 2000 signifikantní kapitálový příliv (pokles ČVA), kdy přešly z pozice mírného věřitele do pozice mírného dlužníka. Silný příliv kapitálu pozorujeme u Nové Anglie a Středního východu, odliv kapitálu pak nastal z Jihozápadu (zvláště Oklahomy a Texasu) a ze Skalnatých hor (zvláště Montany a Wyomingu). Florida je jednoznačně nejsilnějším čistým věřitelem. Dalšími významnými věřiteli jsou Maine a Vermont. Významnými čistými dlužníky jsou Alabama, Aljaška, Georgia, Louisiana, Mississippi, Nové Mexiko, Severní Karolína, Texas, Utah, Wyoming a Západní Virginie. Barro et al. (1995)¹ pracují s modelem úvěrově omezených ekonomik, který aplikují i na státy USA. Kandidáty úvěrově omezených ekonomik jsou nejvíce zadlužené státy (Aljaška, Louisiana, Nové Mexiko v letech 1980 a 2000, Texas, Utah a Wyoming v letech 1980 a 1990).

Mezi státy USA je frekvence čistých věřitelů 25 v roce 1980, 26 v roce 1990 a pouze 12 v roce 2000. Tento pokles souvisí s přílivem zahraničního kapitálu do Spojených států. Mezi regiony nastal největší růst ČVA/HSP od roku 1980 do roku 2000 pro Jihozápad (růst o 0,45), mezi státy pro Wyoming (růst o 1,82). Největší pokles ČVA/HSP v daném období nastal mezi regiony pro Novou Anglii (pokles o 1,11), mezi státy pak pro Delaware (pokles o 1,54).

Tabulka 1 a všeobecně celá databáze ČVA/HSP ukazuje poměrně značnou disperzi ČVA mezi státy USA. Daná databáze může být vhodná pro další výzkum. V práci Duczynski a Tóthová (2002)⁴ například ukazujeme, že bohaté státy USA mají tendenci být čistými dlužníky, zatímco v mezinárodním srovnání jsou bohaté země v průměru spíše čistými věřiteli. Růst ČVA (kapitálový odliv) je mezi státy USA negativně korelován s růstem produktu, zatímco mezi zeměmi je tato korelace pozitivní. Toto je jistá indikace, že toky kapitálu mezi zeměmi mohly být neefektivní (kapitálový příliv byl spojen s pomalým růstem produktu).

Závěrem můžeme poznamenat, že v tomto příspěvku analyzujeme pozici privátního sektoru států a regionů USA. Abstrahujeme tedy od fiskální pozice. Fiskální pozice států USA jsou například analyzovány ve studii Bayoumi et al. (1995)².

3. Shrnutí

Tato práce prezentuje odhady čistých vnějších aktiv pro 8 regionů a 51 států USA pro roky 1980, 1990 a 2000. Dané odhady byly sestaveny z dat na hrubý státní produkt a státní osobní příjem. Odhady čistých vnějších aktiv poskytují informaci o tocích kapitálu mezi státy USA a mohou být použity k dalšímu výzkumu. Identifikovali jsme nejvýznamnější dlužníky a věřitele a poukázali jsme na relativně vysoký rozptyl hodnot čistých vnějších aktiv mezi jednotlivými státy.

Použitá literatura:

- (1) BARRO, R.J., MANKIW, N.G., SALA-I-MARTIN, X. *Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth*, American Economic Review, 1995, 85, 1, pp. 103-115.
- (2) BAYOUMI, T., GOLDSTEIN, M., WOGLOM, G. *Do Credit Markets Discipline Sovereign Borrowers? Evidence from U.S. States*, Journal of Money, Credit, and Banking, 1995, 27, 4, pp. 1046-1059.
- (3) DUCZYNSKI, P. *Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth: Comment*, American Economic Review, 2000, 90, 3, pp. 687-694.
- (4) DUCZYNSKI, P., TÓTHOVÁ, A., *On the Statics and Dynamics of Net External Assets*, mimeo, 2002, CERGE-EI, Prague.
- (5) *Internatinal Financial Statistics, 2002*, International Monetary Fund, Washington, DC.
- (6) Survey of Current Business, U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, různá vydání.
- (7) U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, internetová stránka www.bea.gov.

TAB. 1: Čistá vnější aktiva v poměru k hrubému státnímu produktu pro regiony a státy USA

	1980	1990	2000
USA	0,13	-0,03	-0,22
Nová Anglie	0,96	0,24	-0,15
Connecticut	1,40	0,33	-0,08
Maine	0,81	0,47	0,10
Massachusetts	0,79	0,12	-0,11
New Hampshire	0,73	0,52	-0,53
Rhode Island	0,73	0,10	-0,68
Vermont	1,00	0,43	0,33
Střední východ	0,55	0,17	-0,16
Delaware	0,39	-0,69	-1,15
District of Columbia	0,06	-0,26	-0,28
Maryland	0,51	0,03	0,00
New Jersey	0,76	0,22	-0,18
New York	0,61	0,09	-0,18
Pensylvánie	0,54	0,51	-0,07
Velká jezera	0,28	0,11	-0,07
Illinois	0,33	0,19	0,08
Indiana	0,15	-0,06	-0,26
Michigan	0,55	0,36	0,03
Ohio	0,08	-0,07	-0,28
Wisconsin	0,23	0,03	0,00

	1980	1990	2000
Prérie	-0,03	0,10	0,02
Iowa	-0,29	-0,05	-0,10
Jižní Dakota	-0,22	0,11	0,13
Kansas	-0,10	0,01	-0,07
Minnesota	0,00	0,05	0,19
Missouri	0,45	0,24	-0,11
Nebraska	-0,14	0,14	0,07
Severní Dakota	-1,53	0,10	0,18
Jihovýchod	-0,08	-0,08	-0,18
Alabama	-0,44	-0,32	-0,37
Arkansas	-0,33	-0,28	-0,21
Florida	1,83	1,24	0,84
Georgia	-0,32	-0,33	-0,41
Jižní Karolína	-0,17	-0,40	-0,39
Kentucky	-0,25	-0,36	-0,45
Louisiana	-2,01	-1,41	-0,87
Mississippi	-0,79	-0,55	-0,40
Severní Karolína	-0,33	-0,55	-0,64
Tennessee	-0,17	-0,19	-0,47
Virgínie	0,18	-0,15	-0,28
Západní Virgínie	-0,56	-0,26	-0,38
Jihozápad	-0,84	-0,39	-0,39
Arizona	0,48	0,38	-0,28
Nové Mexiko	-1,01	-0,18	-1,13
Oklahoma	-0,62	-0,19	0,02
Texas	-1,04	-0,56	-0,41
Skalnaté hory	-0,38	-0,04	-0,07
Colorado	0,12	0,23	0,15
Idaho	-0,08	0,31	-0,19
Montana	-0,48	0,53	0,42
Utah	-0,52	-0,47	-0,64
Wyoming	-2,11	-1,51	-0,29
Dálný západ	0,26	-0,27	-0,28
Aljaška	-2,98	-2,51	-1,26
Havajské ostrovy	0,00	-0,61	-0,39
Kalifornie	0,42	-0,27	-0,26
Nevada	-0,20	-0,17	-0,13
Oregon	0,18	0,21	-0,60
Washington	0,36	0,09	-0,07

Summary:

We present rough estimates of net external assets for regions and states of the United States. These estimates have been derived from the data on gross state product and state personal income. We identify the largest creditors and debtors and observe relatively important disparities in net external assets across the states and regions.

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. 493 331 228, e-mail: petr.duczynski@uhk.cz

**K NĚKOLIKA ASPEKTŮM POTLAČOVÁNÍ SOUKROMÉHO PODNIKÁNÍ
V ČESKOSLOVENSKU A NĚMECKÉ DEMOKRATICKÉ REPUBLICE****Pavel Dufek**Klíčová slova:

Německo - Československo - hospodářské dějiny

Na rozdíl od období před rokem 1989 dnes soukromé podniky tvoří páteř našeho hospodářství, protože nyní existují pro jejich působení zcela odlišné podmínky. Po pádu totalitního režimu se totiž úplně změnil právní rámec, což umožnilo jejich mohutný rozmach. Domnívám se, že továrna, v níž pracují tisícovky lidí, a dílna, jejíž provoz spočívá na jednom člověku, se řídí totožnými ekonomickými zákonitostmi a není tudíž v mnoha ohledech podstatného rozdílu mezi velkým a malým soukromým podnikem. Drobné soukromé podniky navíc vytvářejí stále se obnovující a stále se proměňující podhoubí, z něhož právě budoucí velké koncerny vyrůstají. Zároveň vlastníci drobných podniků, kteří je většinou přímo řídí, svým chováním spoluutvářejí podnikatelskou kulturu se všemi jejími zvyklostmi a pravidly. A proto také z jejich činnosti přímo či nepřímo, vychází tvorba zákonů a vyhlášek upravujících podnikání, které se stávají právně závaznými pro všechny. Soudím, že jednou z největších překážek, kterou jsme museli při ekonomické transformaci po roce 1989 překonávat, bylo to, že zdejší totalitní režim během 40 let své vlády téměř naprostým potlačením soukromého podnikání, téměř zničil podnikatelskou kulturu. Československá společnost si tuto skutečnost pravděpodobně neuvědomovala v celé její šíři, což nepovažuji za zanedbatelné, ale naopak za jeden ze zásadních našich nedostatků. Je pravda, že v druhé polovině osmdesátých let bylo možno se v socialistickém Československu setkat se soukromě podnikajícími osobami, jimž byla tato činnost tehdejšími úřady oficiálně povolena, přičemž se tehdy v zásadě vydávala povolení pro podnikání ve službách či maloobjemové výrobě.¹ Souhrnně je možno tehdejší podnikatele považovat z dnešního pohledu, i podle tradičního hodnocení, za živnostníky. V letech 1987 – 1989 jejich počet narůstal až lavinovitě: 1980 9 060, 1985 12 560, 1987 38 158, 1988: 51 109, 1989: 86 750 osob.⁶ V krátkém období drolicího se totalitního zřízení jich bylo ale přeci jen málo na to, aby svou činností a svými postoji dokázali, přispět k zformování, resp. k obnovení výše uvedené podnikatelské kultury. Teprve po jeho pádu, během překotné společenské transformace, se mohl začít výrazněji projevovat jejich vliv na chod ekonomiky a v postojích a názorech celé společnosti. Domnívám se, že při ekonomické transformaci mohly ty státy sovětského bloku, v nichž byla tradice soukromého podnikání, byť na úrovni živnostenské, nenarušená tak silně jako u nás, těžit v tomto ohledu v porovnání s námi lepšímu výchozímu postavení. Bezpochyby je k nim možno přiřadit Německou demokratickou republiku, východní Německo, jak jsme si zvykli tento státní útvar nazývat. Pokusím se přiblížit některé aspekty této na první pohled překvapivé skutečnosti.

NDR byla totiž bezesporu ze všech států sovětského bloku ČSSR (ČSR) nejpodobnější. A to nejen na první pohled viditelnými skutečnostmi jako je rozloha, počet obyvatel a ráz podnebí, ale i méně zřetelnými podobnostmi: zásobami nerostných surovin, sociální skladbou obyvatelstva, i technologickou úrovní průmyslu i zemědělství.

Politický a státní režim se navíc vyznačovaly mnohými shodnými rysy. Přesto ve vztahu k soukromému podnikání jsou patrné výrazné odlišnosti mezi oběma státy. Ve východním Německu i na počátku osmdesátých let, v době kdy nastal jejich největší útlum, pracovalo oficiálně v soukromých provozech (v opravárenských službách a řemeslnických dílnách) mnohonásobně více lidí než v Československu. V následujících letech sice počet soukromých provozů klesal, ale jejich obrat stejně jako počet lidí v nich zaměstnaných, i podle zveřejňovaných úředních výkazů zřetelně stoupal: V roce 1980 bylo v NDR v 83 821 soukromých řemeslnických provozovnách, jejichž výkony (tzn. přibližně obrat) činily 16,4 miliard marek, zaměstnáno přes 246 tisíc lidí, v roce 1986 vykázalo 80 601 soukromých řemeslnických provozů výkony ve výši 20,8 miliard marek a přibližně 260 tisíc zaměstnanců, přičemž v soukromém maloobchodě a pohostinství pracovalo přinejmenším dalších 37 tisíc lidí.⁷ Podle Handbuch Wirtschaftsgeschichte 2 hrubý produkt socialistického sektoru průmyslu činil v NDR v roce 1988 88,7% a v ČSSR 99,9%² přičemž vzhledem k době vzniku této publikace (1981) je možno předpokládat, že u NDR jsou uváděná čísla poněkud nadhodnocena ve prospěch socialistického sektoru.

Pohlížeje do minulosti, musím uvést, že to nebylo nic neobvyklého, protože v padesátých letech, kdy u nás bylo dokončováno postátnění hospodářství (socializace) vytvářely soukromé podnikatelské subjekty ve východním Německu nepominutelnou část výkonů národního hospodářství a stejně tomu tak bylo v letech šedesátých i sedmdesátých 20. století.

Podíl soukromého východoněmeckého maloobchodu na celkovém prodeji zboží sice v padesátých letech podle výše obratu klesal, ale nikoliv až k naprosté bezvýznamnosti, jako u nás: 1949 - 61,5%, 1952 - 52,8%, 1955 - 32,0 1960 - 22,8%. V ČSR bylo totiž v roce 1956 celkem jen 1 456 soukromých obchodů, přičemž se jich na Slovensku vykazovalo jen několik desítek, o statisticky významné výši jejich obratu nelze proto vůbec hovořit.^{6a} Na celkovém počtu praceschopných obyvatel činil podíl soukromých obchodníků ve východním Německu v roce 1955 1,8% a soukromých řemeslníků 3,9 %,³ tedy úhrnem určitě několik set tisíc obyvatel, Během padesátých let se rovněž ve východním Německu podstatně snížil počet soukromých řemeslnických dílen a jejich zaměstnanců, ale na rozdíl do Československa bylo jejich množství stále značné: V roce 1955 v NDR bylo 248 315, v roce 1956 v ČSR 47 135 soukromých závodů, roku 1960 bylo v NDR 173 243 soukromých závodů a v ČSR 6 553, přičemž v NDR v nich bylo tehdy zaměstnáno přes 434 tisíc osob a v ČSR jen 6 601 osob^{7, 6a, 6b}

Jak je zřejmé, už v polovině padesátých let se v této oblasti objevily mezi československým a východoněmeckým hospodářstvím podstatné rozdíly, které v podstatě přetrvaly až do zmíněného sklonku osmdesátých let. V této souvislosti je nutné se ptát, co mohlo tuto odlišnost způsobit, vždyť v průběhu let 1945 – 1948 prošla obě území z hlediska vztahu k soukromému podnikání obdobným vývojem.

Ve vztahu k soukromému podnikání, včetně živností, se uskutečnila Československu už krátce po osvobození dalekosáhlá změna. Dekrety prezidenta republiky byly v průběhu roku 1945 znárodněny (zestátněny) majetek všeho německého a maďarského obyvatelstva určeného k odsunu, dále všechny banky, spořitelny, pojišťovny, doly a hutě, podniky s více než 500 zaměstnanci a mnohé podniky potravinářského průmyslu či podniky

prohlášené z nějakého důvodu za významné. Přibližně 60 % zaměstnanců poté pracovalo v podnicích vlastněných státem a přibližně stejný byl podíl těchto podniků na průmyslové výrobě celého státu. V soukromém vlastnictví tak zůstaly vlastně jen menší podniky (co do počtu zaměstnanců a objemu výroby) obchodní podniky a živnosti – řemeslné díly, malé dopravní podniky apod. V českých zemích bylo napočítáno k 1. březnu 1946 celkem 117 119 řemeslných závodů, v nichž bylo zaměstnáno 64 82 osob a 82 091 maloobchodních podniků v nichž bylo zaměstnáno přes 184 000 osob⁴ Koncem roku 1952 bylo v celém Československu jen 91 289 živnostenských závodů a počet soukromých obchodů byl 3 678 v roce 1956 se napočítalo už pouze 47 135 živnostenských závodů a 1456 soukromých obchodů.^{6a}

Bezprostředně po válce probíhaly v sovětské okupační zóně Německa (budoucí Německé demokratické republiky) obdobné procesy jako u nás. Už v červenci 1945 byly vyvlastněny banky a spořitelny, respektive soukromé banky a spořitelny nesměly od 21. července 1945 dále působit a jednotlivé zemské vlády byly zmocněny vytvářet zemské banky a vlastnit je.¹⁰ V průběhu léta a počínajícího podzimu 1945 byly zabavena řada výrobních a opravárenských provozů, přičemž zabavování mělo mnohdy, obdobně jako u nás, živelný charakter. Aby poskytl závazný právní rámec těmto dějům v sovětské okupační zóně, vydal velitel vojenské správy a vrchní velitel skupiny sovětských okupačních vojsk v Německu koncem října několik nařízení. Rozkazem číslo 124 z 30. října 1945 se zabavoval majetek německého státu a jeho ústředních a místních úřadů, vedoucích úředníků nacionálněsocialistické strany a jejich vlivných příznivců; dále osob, které budou sovětským vojenským velení uvedeny na zvláštním seznamu či jiným způsobem, o den později byly rozkazem číslo 126 zabaveny provozy náležející wehrmacht. Zabavovány byly jednak provozy za účelem reparací, dále pak ty závody, jejichž vlastníci se obávali potrestání nebo pomsty a uprchli či byli za uprchlé prohlášeni. (Nevěnuji se zde blíže problematice demontáží a hmotných reparací, která s procesem zabavování v roce 1945 těsně souvisela, protože sovětské úřady od roku 1946 opouštěly politiku “zabavit, rozebrat a odvézt” a upřednostňovaly spíše ponechání továren na místě a odebrání jejich výrobků, než přemísťování továren do SSSR.). Oba rozkazy se celkem se týkaly více než 7000 průmyslových podniků a obdobně jako v případě dekretů prezidenta československé republiky z června 1945 právně sankcionovaly dění, které již částečně proběhlo.³ Z části zabavených závodů, převážně to byly provozy těžkého průmyslu, vytvořila sovětská okupační správa koncern nazvaný Sovětská akciová společnost (SAG), ostatní továrny byly v březnu 1946 podřízeny nově vytvořené (východo)německé správě pro sekvestrace a vyvlastnění.⁹ Byly tak položeny základy pro zestátnění (socializaci) mnoha podniků. V zimě 1946 se totiž za dohledu sovětských okupačních orgánů, prosadily názory o nutnosti rychlého zestátnění (socializaci), ačkoliv ještě na lednovém stranickém zasedání Německé komunistické strany (KPD), které se zabývalo hospodářstvím, vedoucí představitelé strany nijak zvlášť zestátnění (socializaci) neprosazovali, obávající se asi odporu a znechucení širokých vrstev veřejnosti. Změnu jejich postojů asi částečně ovlivnil tlak vycházející z nižší funkcionářské úrovně, kde bylo možno se setkat s mnoha radikály. Poté, co změnu dosavadní politiky prokonzultoval Ulbricht 6. února 1946 se Stalinem, vedoucí politici KPD začali prosazovat myšlenku zestátnění vyvlastněných podniků bez náhrady a schválením tohoto opatření lidovým hlasováním, což navrhli sasští komunisté. V Sasku se totiž nacházelo asi 4800 z přibližně 7000 zabavených podniků. Komunisté prosadili uspořádání referenda ačkoliv se Křesťansko demokratická strana (CDU)

a Liberální německá strana (LDP) se ostře stavěli proti tomu, ale. Účastnilo se jej 30. června 1946 93,7 % oprávněných voličů (3,4 mil), z nichž 77,6 % (2 683 401) hlasovalo pro, 16,5 (571 000) pro a 5,8% (204 657) hlasů bylo neplatných. Klíčový a těžký průmysl byl potom postátněn nejen v Sasku, ale i v ostatních zemích, které se nacházely v sovětské okupační zóně. Už nikde se však nekonalo referendum schvalující vyvlastnění zabavených podniků.⁹ Podíl státem vlastněných podniků na celkovém objemu průmyslové výroby se tehdy rovnal téměř 40%. Bylo to sice méně, než činil podíl zestátněného průmyslu na celkové průmyslové výrobě Československa, který se tehdy pohyboval kolem 60%² ale i tak to bylo velmi vysoké číslo.

V dalším období ale už probíhalo v sovětské okupační zóně, respektive v NDR, zestátnění v porovnání s Československem velmi pomalu. Podíl státu na průmyslové výrobě sice dále rostl, ale mnohdy způsobem, který asi byl pro naše komunistické vedení nepřijatelný. "První stát dělníků a rolníků na německé půdě" se totiž mnohdy ocital v dosti schizofrenní pozici menšinového podílníka v soukromých společnostech. Až do konce NDR v ní působily, jak bylo uvedeno výše, soukromý maloobchod, živnosti, ba i soukromé podniky s několika zaměstnanci.

Důvody tohoto dosti odlišného vývoje je podle mého mínění nutno hledat v událostech přelomu let 1947/48. V září 1947 bylo při jednání ve Sklarzske Porembě ostře československým komunistům vytýkána nepřiměřená a nevhodná smířlivost vůči demokratům a parlamentarismu a lpění na koncepci národního socialismu. Komunisté pak cíleně v Československu vyostřovali politickou situaci a to i požadavky dalšího znárodnění.⁸ Po uchopení moci v únoru 1948 sice ujišťovali komunističtí vládní představitelé, že budou nadále podporovat živnostenské podnikání, ale pod dojmem zásobovacích potíží, které se objevily v létě, se počal jejich přístup měnit.⁴ Na podzim 1948 už režim vystupoval vůči živnostníkům velmi ostře, zastrašoval je a pronásledoval, přičemž byla připravována opatření vedoucí k potlačení živnostenského podnikání. Během roku 1949 – 1950 došlo k téměř výraznému potlačení soukromého podnikání v nezemědělských oborech, během toho procesu byly ještě patrné prvky verbálního přesvědčování. Ve druhé fázi, která probíhala v letech 1950 – 1952, byl používán hrubý nátlak, vydírání a nařizování, často nejen v naprostém rozporu s dobrými mravy, ale mnohdy i se zákony a svobodami garantovanými ústavou.⁴ Českoslovenští komunisté se dostali do psychologické pasti vytvořené jejich servilností vůči Stalinovi a jím požadované podoby "výstavby socialismu". Nermalou měrou k tomu zajisté přispělo i jejich vnitřní přesvědčení, prezentované velmi silně a navenek a velmi pociťované též širokými vrstvami obyvatelstva, že události února 1948 představují výrazný dějinný zlom, po němž se nutně změní vše – tedy i vztah státní moci k soukromému podnikání. Politický vývoj, který vyústil ve vytvoření NDR, nebyl pociťován, ani představován jako tak velký zlom, jako únorové události u nás. V padesátých let si asi navíc chtěla Moskva udržet možnost sjednocení Německa do jednotného státu, který by ovládala. Naprostá systémová a právní odlišnost ve vztahu k soukromému podnikání by tomu mohla zbytečně postavit do cesty obtížné překonatelné překážky. Na počátku šedesátých let, kdy byly plány na sjednocení Německa sovětským vedením opuštěny, už nebylo možné soukromé podnikání jednoduše potlačit. Východoněmecká společnost si na jeho existenci zvykla a spoléhala se na ně v oblasti služeb, proto jeho hospodářská role byla stěží nahraditelná. Navíc nebylo možné nalézt nějakou záminkou pro jeho náhlé potlačení, a už vůbec nebylo

možné tím zároveň přiznat, že hospodářská politika prováděná v uplynulém desetiletí byla špatná. Není mišlím náhodné, že nejvíce bylo v éře NDR soukromé podnikání potlačováno v sedmdesátých letech, na jejichž počátku Honecker zaujal funkci prvního tajemníka SED, z níž vypudil Ulbrychta, čímž se stal vedoucím politickým představitelem východního Německa.⁹

Použitá literatura

- (1) CÍSAŘ, J. *Střední stav v Československu v období administrativně direktivního modelu*, in . Váňa, D (vyd.) *Systém centrálně plánovaných ekonomik v zemích středních a jihovýchodní Evropy a příčiny jeho rozpadu*, s. 117 – 129, VŠE, Praha 1995, bez ISBN.
- (2) *Handbuch Wirtschaftsgeschichte 2*, VEB Deutscher Verlag der Wissenschaften, Berlin 1981, s.1115, bez ISBN.
- (3) JUDT, M. (hrsg.), *DDR – Geschichte in Dokumenten, Bundeszentrale für politische Bildung*, Bonn 1998, s. 639, ISBN 3-89331-307-9.
- (4) KOPEČEK, M. *Likvidace soukromých živnostníků 1948 – 1950*, in: Zdeněk Kárník, Jan Měchýř (ed.) *K novověkým sociálním dějinám českých zemí IV*, Nakladatelství Karolinum, Praha 2001, s. 107 - 132, ISBN 80-246-0198-2.
- (5) ROESSLER, J. *Boj středostavovských akciových společností v Sasku proti státnímu dirigismu a zestátnování od konce 30. let do počátku 50. let*, in: Roessler, J., *Tři studie z německých hospodářských dějin Studie z hospodářských dějin 7*, VŠE-FNH, Praha, 1999 s. 112, ISBN 80-7079-323-6.
- (6) (a) *Statistická ročenka Republiky Československé 1957*, Praha 1957,
(b) *Statistická ročenka Československé socialistické republiky 1961*, Praha 1961,
(c) *Statistická ročenka České a Slovenské Federativní Republiky*, Praha 1990,
- (7) THALHEIM, K.,C. *Die wirtschaftliche Entwicklung der beiden Staaten in Deutschland, Landes zentrale für politische Bildungsarbeit, 3 überbeitete und erweiterte Auflage*, Berlin 1988,s. 181,
- (8) VYKOUKAL,J. LITERA,B., TEJCHMAN, M. *Východ, Vznik, vývoj a rozpad sovětského bloku*, Libri, Praha 2000, s. 860, ISBN 80-85983-82-6.
- (9) WEBER, H. *Geschichte der DDR*, Deutscher Taschenbuch Verlag, 2 Auflage München 1999 - 2000, s. 399, ISBN 3-423-30731-5.
- (10) WINKEL, H., *Die Wirtschaft im geteiltem Deutschland 1945 – 1970*, Franz Steiner Verlag GmbH, Wiesbaden 1974,s. 217, ISBN 3515-01799-2.

Summary:

To the some aspects of the suppression of private enterprise in Czechoslovakia and Eastern Germany.

The starting conditions for development of the private enterprise after 1989 were different in Czechoslovakia and Eastern Germany, although in many features the GDR and the CSSR were much alike. The uninterrupted existence of relatively strong private entrepreneurial sector in the GDR was one of the most important differences, because the private enterprise in the CSSR was almost quite suppressed. Consequently the entrepreneurial culture in the GDR was more developed in the beginning of the economic transformation, what had certainly really good effect to the local social and political atmosphere and entrepreneurial setting. It is true there were the nationalisation of the private business in the Soviet occupation zone in Germany after the Second

World War likely in the CSR. But the private enterprise in the GDR was not as radical as in the CSR, because the communistic taking of power and installation of this dictatorship were gentler, also Soviet leaders had not political and economic concern in further growing differences between the GDR and the FRG, because they wanted to keep the possibility of consolidation of the united Germany under their control. When this possibility fell down at the turn of the 1950s and 1960s, there was too late to the suppression of the private enterprise because of many reasons, respectively this was unsuitable and impracticable, and therefore was not realised by that time.

Translation by Jan Chlubna.

Kontakt:

PhDr. Pavel Dufek, Ph. D.

Katedra hospodářských dějin

Fakulta národohospodářská

Vysoká škola ekonomická, Náměstí Winstona Churchilla 4, Praha 3- Žižkov, 130 67

tel.: 224 095 523, e-mail: dufek@vse.cz

VYUŽITIE DAŇOVÝCH STIMULOV PRE ROZVOJ PODNIKANIA V REGIÓNE

Michaela Foltysová, Miroslav Javor

Kľúčové slová:

zahraničné investície - daňové stimuly – podnik – región - ciele daňové výdavky

Je faktom, že lokalizačná dimenzia strategických plánov podnikov nabera v dnešných globalizujúcich ekonomikách postupne na význame a to v nezanedbateľnej miere.

Tento trend je dobre demonštrateľný na príklade zahraničných investícií, ktorých miera rastu objemu zo svetového hľadiska už viacero rokov stabilne prevyšuje mieru rastu objemu agregátu celosvetovej produkcie. V hospodárskych sférach transformujúcich sa krajín strednej a východnej Európy je prílev zahraničného kapitálu nielen záležitosťou bežnou, ale do značnej miery je v dnešnej dobe hnacou silou týchto ekonomík. Výnimkou nie je ani ČR, kde sa príliv priamych zahraničných investícií od roku 1999 zdvojnásobil. Predstihol tak už i Maďarsko, ktoré spomedzi stredoeurópskych kandidátskych krajín bolo na prvom mieste v oblasti priamej podpory zahraničného kapitálu vrátane nízkeho zdanenia zisku podnikov.

**TAB.1 Stav priamych zahraničných investícií vo vybraných stredoeurópskych
krajinách v rokoch 1995-2001**

(v USD na obyvateľa)

	1995		1997		1999		2001	
	v USD	v % ČR	v USD	v % ČR	v USD	v % ČR	v USD	v % ČR
ČR	712	100	897	100	1708	100	2500	100
Maďarsko	1168	164	1587	177	1922	113	2243	90
Poľsko	203	29	377	42	675	40	1009	40
Slovensko	242	34	387	43	591	35	1017	41
Slovinsko	886	124	1112	124	1336	78	1508	60

Zdroj: WIIW, Viedeň

Na prilákanie zahraničného kapitálu sú v ČR investorom ponúkané nasledovné podmienky:

- zľava na dani z príjmov právnických osôb v dĺžke trvania 10 rokov pri vybudovaní nového podniku a 5 rokov v prípade rozšírenia výroby
- možnosť získať povolenie na slobodné colné pásmo
- nulová colná sadzba na dovážané stroje a zariadenia a odklad platby DPH na dobu 90 dní

- zvláštne granty na vytváranie pracovných miest a rekvalifikácie, a to až do výšky 200 000 Kč na vytvorené pracovné miesto pre občana ČR v okresoch s vysokou mierou nezamestnanosti
- poskytnutie investične pripraveného pozemku za výhodnú cenu

Za šesť rokov existencie investičných stimulácií, bolo v Čechách prijatých celkovo 169 projektov (na prvom mieste sú nemecké firmy), v rámci ktorých bolo vytvorených 50 tisíc nových pracovných miest a celkový objem investícií dosahuje 6 miliárd dolárov.

Uvedený systém podpôr platí i pre domácich investorov, ktorých podiel je a v blízkej budúcnosti i bude veľmi nízky a to z dôvodu existencie limitu pre splnenie stavených podmienok. Platí totiž že minimálna investícia do hmotného a nehmotného majetku musí byť aspoň 350 mil. Kč, z toho minimálne polovica musí byť krytá vlastným imaním investora.

Prečo sú zvýhodňovaní predovšetkým veľkí investori? Čo za tým možno vidieť? Politickú prezieravosť? Jedna veľká investícia môže byť totiž chápaná ako viditeľný úspech vlády.

Nesmieme však zabúdať ani na význam ostatných investícií, na význam podpory udržania existujúcich podnikov. Medzi často krát uvádzané pozitívne dopady priamych zahraničných investícií býva zaraďovaná i klesajúca miera nezamestnanosti. Je určite pravdou, že sa nezamestnanosť v regióne zníži, málokto si však uvedomuje skutočnosť, že zamestnanci nového investora nepochádzajú z radov nezamestnaných, ale z podnikov a firiem existujúcich v regióne. Nový investor má záujem skôr o kvalifikované pracovné sily a tie sú prilákané na lepšie platové podmienky. Nový veľký zahraničný investor tak získava ďalšiu konkurenčnú výhodu v kvalite ľudského kapitálu.

Vstup do EU bude znamenať i zmenu v podmienkach pre využívanie investičných stimulácií, a to tak aby boli dosažiteľné i pre menších investorov a aby zodpovedali štandardom únie. Minimálna hranica investície do majetku sa zníži na 200 miliónov Kč, čo rozšíri možnosti i pre stredné a malé firmy. V novom systéme zostanú všetky druhy podpory zachované, zmenia sa len niektoré parametre. Prísnejšie sa bude vyžadovať zachovanie investície najmenej po dobu piatich rokov a to vo výške odpovedajúcej skutočne čerpanej podpory. Minimálne 40% investície musí tvoriť moderné strojové vybavenie a tento podiel musí byť zachovaný najmenej päť rokov. Miera verejnej podpory sa podľa nových pravidiel nebude posudzovať individuálne, ale podľa pevne stanovených kritérií, a to pre Prahu 20%, pre juhozápadné Čechy 46%, severovýchodné Čechy 48%, severozápadné Čechy a stred Moravy 49% a pre stredné Čechy a Moravskosliezsky kraj 50%. Do verejnej podpory môžu byť zahrnuté náklady na pozemky, budovy, stroje a tiež mzdy.

Nasledujúca časť bude venovaná problematike vplyvu daňového prostredia na strategické rozhodovanie podniku. Z pohľadu globálneho, je dnes spoločnostiam umožnené vyberať si výhodný daňový režim, znižovať daňový základ, dostatočne rýchlo presúvať kapitál medzi krajinami. Na druhej strane i samotné krajiny sa snažia prilákať daňové základy formou rôznych daňových zvýhodnení. Otázne je potom, do

akej miery je daňová konkurencia škodlivá či efektívna? Odpoveď nie je jednoznačná, výsledný efekt konkurencie závisí od:

- typu daňovej konkurencie (vertikálna/horizontálna)
- typu dane
- absolútnych rozdielov vo výške daňových sadzieb
- veľkosti krajiny
- transakčných nákladoch pre presun daňového základu
- konkurenčnej schopnosti príslušného trhu
- iných faktoroch, napríklad cenovej hladiny, stability menového kurzu

Najrozšírenejšou a často jedinou existujúcou formou daňovej stimulácie podnikov sú v dnešnej dobe daňové úľavy, prípadne úplné daňové prázdny. Tento nástroj, využívaní najmä na prilákanie zahraničných investícií do krajiny, má okrem nepriaznivých dopadov na domácich a malých podnikateľov, i ďalšie neefektívne stránky. Dôležité je upozorniť na dočasnú výhodu z nich plynúcu a vedúcu k tvorbe prevažne krátkodobých stratégií. Prostriedky ušetrené na daniach sú potom v podobe repatriácie ziskov odvádzané mimo relevantnú oblasť (štát alebo región) a prítomnosť podniku v danej oblasti prináša len časť možných rozvojových efektov. Navyše existuje riziko postupného útlmu podnikových aktivít, či dokonca odchodu podniku z oblasti po vypršaní účinnosti takejto daňovej stimulácie. Otázkou teda je, aký daňový nástroj resp. aká iná podoba už existujúcich daňových mechanizmov by uvedené negatíva odstránila alebo minimalizovala.

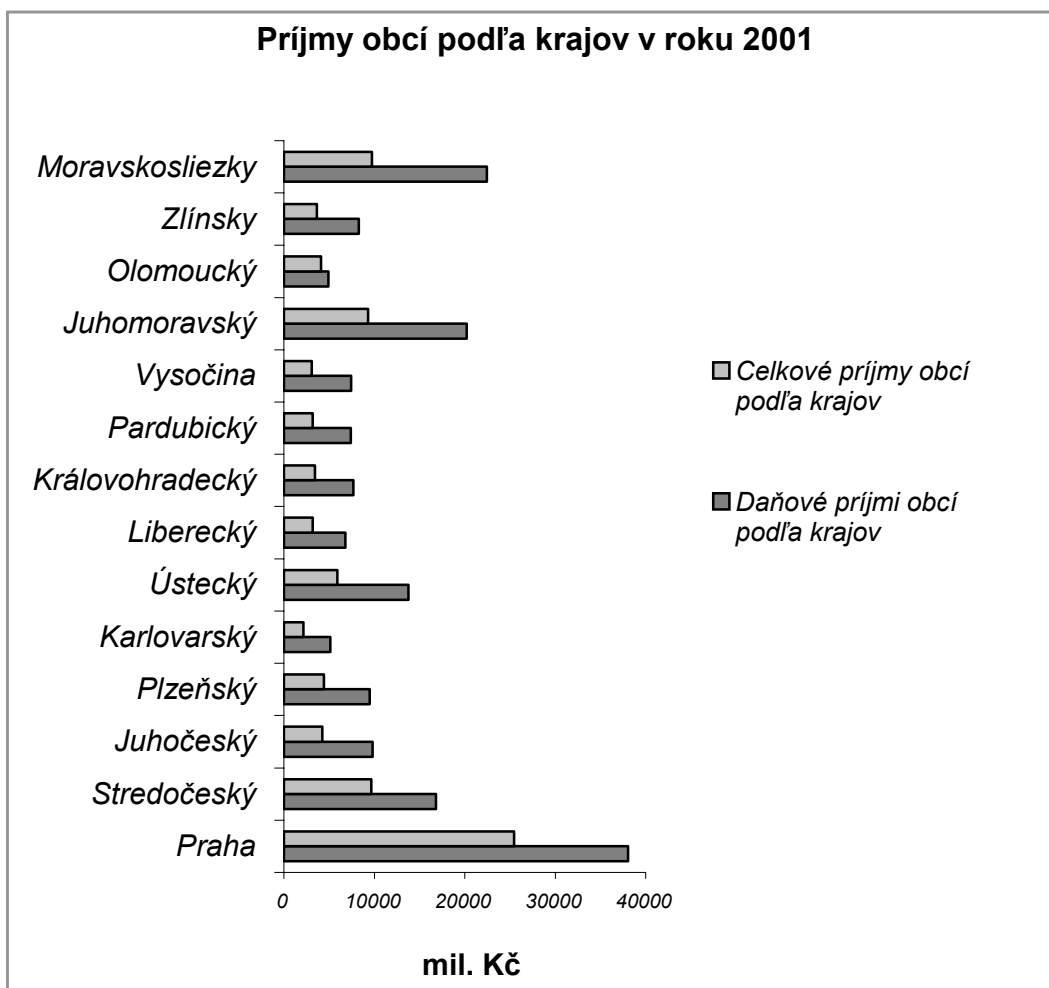
Pri hľadaní odpovedí budeme vychádzať z predpokladov:

- 1.) Existencie regionálnej úrovne. Rozsah regionálnych politík (teda i municipálnych daní) v súvislosti s pokračujúcou európskou integráciou rastie. Koncepcia tzv. „Európy regiónov“ v budúcnosti predpokladá presun ťažiska vnútroeurópskej hospodárskej (a teda v určitej miere aj daňovej) konkurenciu zo štátnej na regionálnu úroveň.
- 2.) Daňová politika a jej nástroje sú integrálnou súčasťou verejnej správy v regiónoch. Jej funkčnosť je totiž podmienená zosynchronizovaním resp. koordinovanosťou s inými regionálnymi čiastkovými politikami (investičná, sociálna, ekologická, atď.) – v praxi to znamená, že región musí plán svojho hospodárskeho rozvoja stavať komplexne a ponúkať tak podnikom v ňom pôsobiacim alebo doň vstupujúcim ucelenú perspektívu namiesto izolovaných stimulov nesystémového typu.

Pri uvažovaní regionálnej úrovne sa predpokladá existencia určitých právomocí municipalít v prípade miestnych daní. Princíp miestnych daní spočíva v prepojení výdavkovej politiky municipalít s ich stratégiami rozvoja. Rozdiely v miestnych daniach na základe zvyšovania motivácií miest a obcí, umožňujú municipalitám vlastnými prostriedkami stimulovať investície a rozvoj miestneho podnikania. Legislatívy jednotlivých krajín vymedzujú miestne dane pomocou viacerých kritérií:

- výnos daní pripadá obci
- výška daňovej sadzby je určená obcou
- daň je spravovaná obcou

Hoci daňové príjmy sú jednou z najdôležitejších položiek z celkových príjmov municipalít v krajinách strednej a východnej Európy, majú municipality obmedzené právomoci pri ich uvažovaní v porovnaní s bežným chápaním miestnych daní vo svete. Graf demonštruje podiel daňových príjmov na celkových príjmoch obcí v rámci krajov v ČR v roku 2001. GRAF 1



Ako by potom mala vyzerat' efektívna daňová podpora regionálneho rozvoja? Prvoradým predpokladom jej existencie je efektivita celého systému verejnej správy. Čo znamená okrem všeobecne známych požiadaviek na reštrukturalizáciu, zoštíhlenie a sprehľadnenie verejných správnych systémov, že smerovanie daných reforiem by malo priblížiť verejnoprávne inštitúcie čo do spôsobu fungovania podnikateľským subjektom. Regionálna verejná správa (a ako jej súčasť aj správa daní) by v princípe mali „predávať“ určitú špecifickú formu produktu, ktorým by z hľadiska podnikov bolo priaznivé a komplexné prostredie zahŕňajúce vopred vypracované alternatívy strategické rozvoja podniku v rámci regiónu.

Ako by takýto proces mal z hľadiska daňového prebiehať? Uvažujme o nahradení daňových úľav takpovediac „cielením daňových výdavkov“. V takom prípade by podnikom ponúknutá výhoda neskracovala daňovú povinnosť (alebo len čiastočne), bolo by však

zaručené, že takto získané prostriedky z daní (alebo ich významná časť) by boli využité v ich prospech. Príkladmi by mohli byť výstavba dodatočnej technickej či sociálnej infraštruktúry v okolí podniku, výstavba bytového fondu s prioritným predkupným právom alebo zvýhodnenými nájomnými podmienkami pre zamestnancov podniku, financovanie rôznych druhov ekologických regionálnych aktivít spojené s možným zmiernením ekologických postihov podnikov, nadproporcionálne skvalitňovanie verejných služieb majúci priamu nadväznosť na hospodársku sféru regiónu, a podobne – cieľom nie je vymenovať všetky možnosti, ale poukázať na ich existenciu. Ak by súčasne boli v regióne k dispozícii určité vypracované alternatívy cielených daňových výdavkov, podnikom by bola poskytnutá možnosť porovnať ich so svojimi rozvojovými stratégiami a plánmi a vybrať si z nich kombináciu, ktorá pre nich bude najvhodnejšia – pri tom všetkom ušetrí čas aj prostriedky potrebné na analýzu prostredia a vypracovávanie stratégií s tým spojených. Zavedenie takto nastaveného motivačného prvku by podnikom umožnilo rozhodovať o účele použitia vybraných daní v regióne ich pôsobnosti.

Uvedený návrh obsahuje viacero dôležitých aspektov, ide predovšetkým o vyššie nároky na daňový systém a všetky pridružené verejné inštitúcie. Oblasť pôsobnosti orgánu spravujúceho dane by bolo nutné rozšíriť nielen funkčne, ale aj kompetenčne a principiálne – v ideálnom prípade by inštitúcia zodpovedná za výber prostriedkov spadajúcich pod uvažovaný daňový nástroj niesla aj zodpovednosť za umiestnenie, t.j. preinvestovanie týchto prostriedkov. Ďalej sa predpokladá že činnosť takéhoto orgánu by v maximálnej možnej miere podliehala trhovým princípom. Znamenalo by to zvýšený tlak na transparentnosť vydávania finančných prostriedkov a efektivitu celého procesu. Na druhej strane by takáto hospodársko-daňová alternatíva nepopierateľne bola finančne náročnejšia. Prístupy jednotlivých typov podnikov na predstavovanú koncepciu daňovej stimulácie by boli determinované nasledovnými faktormi:

- a) Povahou podnikového kapitálu, existujúceho či prichádzajúceho, t.j. či je jeho podstata prevažne špekulatívna a teda krátkodobá alebo dlhodobá strategická – krátkodobý kapitál by na uvažované snahy v daňovej oblasti reagoval skôr negatívne, dlhodobý kapitál by ich naopak prijal pravdepodobne neutrálne, prípadne dokonca pozitívne.
- b) Veľkosťou podniku v regióne, rozdiely by existovali v prístupe veľkých firiem a malých a stredných podnikov. Veľké firmy majú väčšinou k dispozícii dostatočne veľké prostriedky, aby sami uskutočnili projekty alternatívne financovateľné z cielených daní. Zároveň sú schopné mnohé mimodaňové výhody spadajúce do tej istej oblasti na regionálnej správe jednoducho vynútiť. Naopak pri malých a stredných podnikoch (pri ktorých sa predpokladá, že sú viacej späté so svojim bezprostredným okolím a teda aj regiónom) by sa dala očakávať pomerne kladná reakcia na uvažovaný druh daňovej iniciatívy. Daňové opatrenie uvažovaného typu by teda malo určitý dopad aj na štruktúru podnikovej základne regiónu.

Predstavovaný koncept alternatívnej daňovej stimulácie v sebe zahŕňa niektoré prakticko-aplikačné prekážky. V prvom rade je otázna samotná politická presaditeľnosť koncepcie, pretože apriory predpokladá zvyšovanie výdavkov na daňovú administratívu. Za ďalšie je nejasné, či regionálne verejné inštitúcie v dohľadnom časovom horizonte dosiahnu potrebnú úroveň organizovanosti a komplexnosti nutnej pre efektívne vykonávanie popísaných úloh. V neposlednom rade sa štát bude len veľmi ťažko vzdávať výhod plynúcich z centrálného zdaňovania. Proces delegácie daňových (a nielen daňových) právomocí sa spomalí a oddiali predpoklady potrebné pre realizáciu

daňového modelu. Komplexnosť navrhovaného konceptu predurčuje jeho použitie skôr na regionálnej úrovni – v celoštátnom merítku by enormné množstvo spracovávaných údajov vyústilo do neudržateľnej situácie z hľadiska efektivity, municipalitám by naopak chýbal potrebný rozsah realizačných kapacít.

Použitá literatúra:

- (1) KUBÁTOVÁ K., *Daňová teorie a politika*, Eurolex Bohemia, Praha, 2000
- (2) MESSERE, K., C.- NORREGARD, J. *Tax Policy in OECD Countries*, IBFD Publications, Amsterdam, 1993
- (3) LEIBRECHT M., ROMISCH R. *Comparison of Tax Burdens*, Research Report 292, WIIW, Viena 2002
- (4) SALIN P. *Ekonomická harmonizace*, Liberální institut, Praha, 2003
- (5) WOKOUN R. *Česká regionální politika v období vstupu do EU*, VŠE, Praha, 2003

Summary:

The article deals with the topic of options regional taxation and how this affects localisation of enterprises. The main point is introduction of a hypotetic concept of „Tax expenses focusing“ as a specific tax instrument within reagon. There is also emphasis on possible reacions of companies and their strategic behavior towards alternative tax policies.

Kontakt:

Ing. Michaela Foltysová
KVF, FIU, VŠE Praha
nám. W. Churchilla 4
13067 Praha 3

foltysm@vse.cz

Ing. Miroslav Javor
KPE, FPH, VŠE Praha
nám. W. Churchilla 4
13067 Praha 3
tel.: 224 095 396

javor@vse.cz

ZDROJEM RŮSTU REGIONÁLNÍHO EXPORTU A TRANSFERU TECHNOLOGIÍ NADÁLE PLOŠNÉ PRŮMYSLOVÉ ZÓNY ČI SPÍŠE TECHNOLOGICKÁ CENTRA?

Jiří Frank

Klíčová slova:

konceptní přístup – programování - regionální podpora ekonomiky - průmyslová politika - implementace PRK - inovační aktivita firem - faktory exportní konkurenceschopnosti firem - model podpory exportu - využití clusterů - regionální institucionální infrastruktura - technologický park

1. Úvod

Tento příspěvek je prezentován se záměrem upozornit na závažnou souvislost mezi absencí konceptnosti v oblasti podpory ekonomiky daného regionu – a to v kontextu celkového ekonomického a sociálního růstu regionu – a odtud daným profilem a směřováním resp. účinností této podpory pro samotné jednotlivé firmy daného kraje. Má ukázat na souvislosti směřující ve svých důsledcích buď ke skutečné či dokonce nadstandardní anebo naopak formální tedy nulové podpoře konkurenceschopnosti a růstu těchto regionálních firem, a to zejména pokud jde o jejich inovační schopnost a exportní schopnost.

2. Krajské koncepce a programování v oblasti ekonomiky

Konceptní materiály jsou o to potřebnější v oblastech, kde zatím nestrukturalizované proudy činností teprve začínají zmapovávat nové možné přístupy. Takovou je právě v současnosti typicky právě oblast regionálního rozvoje a regionální politiky.

Ovšem, jakkoliv mají koncepce větší časovou dimenzi, vůdčím principem je regionální programování a očekává se, že vytváření koncepcí bude inspirováno a bude probíhat paralelně s procesy regionálního programování.

2.1. Programový rámec podpory inovací a exportu

Program rozvoje územního obvodu kraje, má-li být správně implementován jak věcně tak procesuálně, musí mít včas zvoleny a formulovány racionální postupové kroky (algoritmus) své realizace. Nespornou zásadou pro zpracování programů rozvoje mělo být použití metody logického rámce, která je rovněž hlavním nástrojem programování a využívání strukturálních fondů Evropské unie. Nezbytnost důsledné kombinace obou pohledů – pohledu shora dolů a zdola nahoru – byla v této myšlenkové linii vysvětlena v příspěvcích autora publikovaných už v rámci obou předchozích konferencí REGIO 2001 A 2002.

Přes absenci projektů se ale základní nezbytné trendy (v zahraničí standardní) v podpoře regionální ekonomiky, o nichž pojednává tento příspěvek (tj. podpora inovací a podpora exportu) v programech krajů objevily.

2.1.1. Rámec programové podpory exportu

Např. Program rozvoje územního obvodu Královéhradeckého kraje má v obou opatřeních pokrývajících prioritní oblast A (oblast ekonomického rozvoje a podpory podnikání) uvedenou specifickou aktivitu naplňující opatření:

- u A.1 nazvaného „Zvýšení konkurenceschopnosti průmyslu a služeb a rozvoj nových podnikatelských aktivit“ je to „Institucionální podpora exportu na bázi krajského modelu“
- u A.2 nazvaného „Rozvoj malého a středního podnikání“ je to „Specifická podpora exportu pro malé a střední podnikatele“.

Logickým konkrétním výstupem některého příslušného projektu v rámci širší typové skupiny projektů by zde tedy mělo být například vytvoření specifického nadstandardního modelu podpory exportu a exportérů v regionu.

2.1.2. Rámec programové podpory inovací

Tentýž Program rozvoje Královéhradeckého kraje obsahuje v téže prioritní oblasti A (oblast ekonomického rozvoje a podpory podnikání) podporu inovací a transferu technologií, a to

Opatření A.1., jeho specifické cíle A.1.3. Podpora nových technologií s využitím vědecko – výzkumného potenciálu kraje

Opatření A.2., jeho specifické cíle A.2.4. Podpora inovačního podnikání a podnikatelských sítí a k nim dokonce podrobnější aktivity naplňující tato Opatření a návrhy projektů.

Výbor pro regionální rozvoj krajského zastupitelstva Královéhradeckého kraje se pak návazně na to zabýval návrhy na vědecko – technologický park a dalšími, pro kraj specifickými konkrétními návrhy projektů podpory inovací a technologického transferu. Dále však nenalezl potřebnou systémovou podporu ke konsensu o podobě tohoto parku.

2.2. Problém paralelního generování koncepcí

Nicméně, podle přímých zkušeností autora tohoto příspěvku se v Královéhradeckém kraji notoricky projevovala a projevuje absence schopnosti a vůle strategicky formulovat potřebné koncepční a analytické materiály, nemluvě už o kvalitě a vymezení jejich zadání externím institucím či odborníkům na danou problematiku.

Zejména je zvláštní, pokud pro uváděnou programovou prioritní oblast A chybí ucelená koncepce podpory ekonomiky kraje a podpory podnikání. Totiž logicky vzato, taková strategická koncepce by měla být dokonce zpracována jako jedna z prvních, s určitou nadsázkou jako znak stabilizace managementu krajské samosprávy a aparátu krajského úřadu.

Absence zřetelné a zřetelně navenek prezentované koncepce kraje pro oblast podpory ekonomiky kraje a podpory podnikání má skutečně více negativních dopadů a důsledků. Při neexistenci takové koncepce nemohou být spolehlivě a věrohodně rozpracovávány nástroje pro aplikaci průmyslové politiky státu na regionální podmínky, vytváření logický rámec pro kritéria pro vyhodnocování podporovaných projektů atd. V oblasti programování pak chybí spolehlivá báze pro výchozí ekonomický pohled ve vztahu k dalším prioritním oblastem, tj. rozvoj lidských zdrojů, technická a dopravní

infrastruktura, rozvoj venkova a životního prostředí. Koncept regionálního rozvoje ekonomiky a podpory podnikání nelze nahradit staticky založenými charakteristikami a analýzami ekonomické struktury kraje.

3. Problém chybné implementace programu rozvoje kraje

3.1. Chybná hodnocení ekonomické struktury a ekonomické báze kraje

Absence strategických koncepcí v oblasti regionální ekonomiky a podpory podnikání může rovněž vést k mnoha chybným či přinejmenším nekonsistentním postupům a hodnocením.

Především je třeba definovat a analyzovat ekonomickou bázi regionu (kraje) a její determinanty.

Ekonomickou bázi regionu se 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.

Současná implementace Programu rozvoje Královéhradeckého kraje při absenci takové koncepce nepoužívá žádnou konsistentní metodiku, která by stavěla na běžných teoretických nástrojích z oblasti regionální mikroekonomie. Je potom obtížné stanovit, které aktivity a které cílové skupiny je třeba v kontextu priorit kraje dlouhodobě podporovat.

3.2. Chybné chápání clusterů v regionech

Rovněž tak je obtížné při absenci takové koncepce definovat potenciální či skutečně fungující shluky (clustery) odvětví a firem v rámci regionu. Ještě obtížnější je pak identifikovat dále inovační procesy v rámci těchto clusterů a zdůvodnit příslušný systémový přístup a zejména institucionální řešení podpory inovačního podnikání a transferu technologií. Chybné chápání clusterů v regionech je velmi časté a mnohdy zvláště při definování regionální základny vědy a výzkumu je zjednodušeně vnímáno spíše horizontální vymezení možných clusterů než vertikální anebo ve smyslu synergického efektu. To se jasně projevuje právě při úvahách o zřízení technologického parku či technologického inkubátoru jako institucionálního řešení podpory inovačního podnikání a transferu technologií.

3.3. Absence kvalitní regionální institucionální infrastruktury

Jestliže jednotlivé instituce působící v kraji na podporu regionálního rozvoje kopírují či sdílejí shora uvedené chybné postupy krajské samosprávy a administrativy, anebo je dokonce jako chybné profesionálně nevnímají a nereflktují, pak se jedná o zvlášť významný rizikový faktor, protože odpadá naděje včasné a permanentní odborné reflexe vůči administrativním přístupům a postupům a určité samočistící schopnosti regionální znalostní expertízy v zásadních otázkách. Regionální rozvojové agentury, regionální hospodářské komory, regionální podnikatelská centra (RPIC) atd. mnohdy neplní tuto úlohu a podle zkušeností autora příspěvku žádná z těchto institucí není pro kraj kvalifikovaným indikátorem problémů.

Je zřejmé, že záběr celé úvahy nad specifickou kvalitou je širší, než se to bohužel jeví při stávajících rutinních úvahách. Přímá vazba mezi významností rozvoje a transferu

inovací a inovačních technologií na jedné straně a růstem exportní schopnosti firem na druhé straně je také zřetelná.

4. Zdrojem růstu regionálního exportu a transferu technologií nadále plošné průmyslové zóny či spíše technologická centra ?

Je zřejmé, že plošné průmyslové zóny jako centra ekonomického růstu v regionech se vyčerpaly, což je jasně reflektováno v příslušném Usnesení vlády České republiky kladoucím do budoucna důraz na vytváření zejména technologických center. To platí dvojnásobně pro hradeckou aglomeraci, která pro typickou plošnou průmyslovou zónu nikdy vážně poptávku nevytvořila, a ještě více v případě využití při takové úvaze celé hradecko - pardubické aglomerace.

4.1. Účel vytváření vědeckotechnických parků

Vědeckotechnické parky jsou ve světě a v Evropě standardní formou, jak sdružovat a spojovat v určitém místě vytvořené (soustředěné) výzkumné, vzdělávací a výrobní kapacity vysokých škol, institucí aplikovaného výzkumu, inženýrských organizací a výrobních či jiných firem.

Tam, kde toto soustředění těchto kapacit již existuje, je to výhodou, kterou nelze uměle vytvořit, je ji však třeba využít (tzv. synergický efekt). Zejména je toto spojení využíváno k podpoře inovačního podnikání a transferu technologií a s tím spojených služeb. Celosvětově dochází k velkému nárůstu počtu vědeckotechnických parků. Je to dáno všeobecně čím dál více uznávaným trendem vývoje ke společnosti založené na znalostech.

Nejnovější trend je, že mezi vědeckotechnickými parky se začínají preferovat ty, které vznikají jako integrální součást regionu.

Základní typy vědeckotechnických parků (dále VTP) v ČR :

A – vědecký park (centrum)

B – technologický park (centrum)

C – podnikatelské a inovační centrum

4.2. Technologický park Hradec Králové

4.2.1. Předpoklady potenciálu města a kraje (regionu)

V Hradci Králové jsou shora vedené podmínky výrazně naplněny tím, že ve městě existují vysoké školy s významným výzkumným potenciálem – Lékařská fakulta Univerzity Karlovy, Farmaceutická fakulta Univerzity Karlovy, Univerzita Hradec Králové (zde zejména Fakulta informatiky a managementu), instituce aplikovaného výzkumu jako Ústav experimentální biofarmacie a ATEKO (dříve Výzkumný ústav potravinářské a chladicí techniky) a konečně i firmy více nebo méně navazující na obory uvedených výzkumných institucí – jako ZVU, a.s. holding zahrnující dceřiné akciové společnosti: Inženýring a ZVU POTEZ, vyrábějící potravinářská zařízení se zaměřením na biotechnologie.

Sjednocujícím tématem uvedených (ale i dalších) subjektů by mohly být obecně právě biotechnologie a farmacie a zaměření biologické orientace výzkumu obou fakult UK. Další výhodou a zdrojem dalšího potenciálu je stále faktická existence hradecko –

pardubické aglomerace (na základě politické dohody krajů a metropolitních měst bude zadán územní projekt) a při takovém širším zaměření VTP by bylo možno zahrnout i chemické obory.

V každém případě se rysuje – už s ohledem na tradiční zaměření strojírenských výrobních a inženýrských firem v Hradci Králové, které dosud finalizují určité potravinářské technologie a biotechnologie v konstrukci a výrobě dodávaných strojů a zařízení ve spolupráci s příslušným výzkumem – zaměření VTP na určité (shora uvedené) procesní technologie.

Z toho důvodu se zde jeví jako optimální finální typ VTP shora uvedený typ B – technologický park.

Mnohdy dotazované umístění parku není v této fázi relevantním problémem, v širší verzi (využití pro celou hradecko–pardubickou aglomeraci, prezentace jako projektu regionu soudržnosti NUTS II) by byla preferována lokalita na hranici obou krajů.

4.2.2. Technologický inkubátor jako předstupeň technologického parku

V současné mezinárodní praxi je podpora nových firem již standardně spojována s působením VTP a podobných technologických a inovačních center. Důraz je kladen na podporu vzniku nových technologicky orientovaných firem (tzv. spin-off).

Negativní zkušenosti s inkubátory plošné podpory nových firem dokazují, že zaměření podnikatelských inkubátorů by mělo být jednoznačně na inovační podnikání firem, které mají technologické projekty a problémem jsou finance pro vývoj aplikací.

V případě vhodného modelu hledaného pro Hradec Králové (hradeckou aglomeraci) vyplynula volba technologického inkubátoru jako předstupně technologického parku nikoliv jako promyšlená volba s jasným cílovým řešením ve dvou fázích, ale spíše v důsledku nedostatku invence pro formulaci kvalitní definice technologického parku a tudíž konec konců jako určitý bezpečný kompromis akcentovaný nejprve zástupci úřadu Královéhradeckého kraje (krajská samospráva se tímto problémem nezabývá vůbec) a posléze i stejnými zástupci magistrátu města Hradce Králové.

Přesto lze k otázce vyslovené v záhlaví tohoto příspěvku vyslovit jednoznačný závěr ve prospěch technologických center, v našem případě ve prospěch technologického parku.

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, 1.díl – Plzeň, červen 2003
- (3) FRANK, J. *Teoretická východiska regionální podpory exportu*. Sborník vědecké konference Hradecké ekonomické dny 2003, Gaudeamus 2003
- (4) FRANK, J. „*Může bezkonceptnost krajských samospráv a absence regionální podpory ekonomiky ohrozit inovační a exportní schopnost firem?*“ Sborník vědecké konference Regio 2003, Cheb, říjen 2003

Summary :

In the opening part of this paper, the necessity of regional programming is presented and programming framework of possible specific regional support of exports and innovations is shown in the guidance of the documents of the relevant region.

Further, examples of faulty implementations of programming rules and missing relevant programmes are examined, as well as of misleading understanding of economic basis of the region and its potencial promising clusters. The attention of the reader is drawn also to the absence of quality regional infrastructure of standard fostering institutions.

Only after being aware of these gaps and difficulties of modelling regional growth, we may be able to give a reliable answer to the key question in the title of the contribution:

“Which is going to promote the growth of regional exports and a massive generation of inovations together with transfer of new technologies more – present flat industrial zones or rather technological centres ?“

In the concluding part of the paper, the purpose of scientific technological parks is explained and specific potencial advantages of Hradec Králové agglomeration for building such a technological park there are demonstrated, too.

Kontakt:

Ing. Jiří Frank, CSc.

Katedra ekonomie a managementu

Fakulta informatiky a managementu

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

tel.: 493 331 216, e-mail: jiri.frank@uhk.cz

ROSTOUCÍ VÝNOSY Z ROZSAHU, KOMPLEXITA A STRATEGIE

Jiří Hnilica

Klíčová slova:

komplexita - komplexní systémy - rostoucí výnosy – dedukce – indukce - rozhodování

*Common to all studies on complexity are systems with multiple elements adapting or reacting to the pattern these elements create.*²

Určující vlastností komplexních systémů je, že základní stavební prvky (elements) spolu-utvářejí (co-create) prostředí, ve kterém působí a současně na toto spoluutvářené prostředí reagují, čímž zabraňují dosažení v mnoha případech (asymptoticky) rovnovážného stavu.³

Přeneseme-li se do oblasti rozhodovacích procesů⁴, můžeme si názorně představit zmiňovanou „propletenost“ či provázanost na následujícím příkladě, který stal známým pod názvem El Farol Bar Problem a publikován byl poprvé v roce 1994.⁵ Představme si – řekněme – 100 lidí, kteří se nezávisle rozhodují o tom, zda jít či nejít do blízkého baru (El Farol v Santa Fe). Pravidla rozhodování jsou závislá na tom, jaké máme představy či očekávání o počtu lidí v baru. Jestliže (např.) očekáváme, že se rozhodne bar navštívit více jak 60 lidí, zůstaneme raději doma (či půjdeme jinam), jelikož tento počet nás již odrazuje. Opačně, domníváme-li se, že bar nebude přeplněn – tedy ex definitione se dostaví méně než 60 lidí, rozhodneme se bar navštívit. Co nás – jakožto vědce – může zajímat je, jakým způsobem jednotliví návštěvníci tvoří své předpovědi o počtu lidí v baru a současně jaký mají tyto předpovědi vliv na dynamiku návštěvnosti baru. Nicméně velmi brzy se dostáváme do obtíží: Jednotliví návštěvníci si brzy uvědomí, že jejich predikce o počtu lidí v baru je závislá na obdobných predikcích těch ostatních. Leč predikce „těch ostatních“ je odvislá od toho, co se rozhodnou provést původní návštěvníci. Jak je patrné, nelze použít žádné deduktivní pravidlo rozhodování, jelikož každé rozhodnutí má vliv na rozhodnutí ostatních a dochází tak k soběvztáznosti (self-reference). Nějaký obecně platný model rozhodování za této situace neexistuje. Další o nicméně překvapující vlastností tohoto jednoduchého rozhodovacího modelu je, že jakmile začne sdílet více rozhodujících se návštěvníků stejné představy pro predikce, dojde k opaku toho, co je predikováno: čím více lidí se domnívá, že bar nebude přeplněn, tím více se jich rozhodne do baru jít, a tím více bar nakonec přeplněn bude. Podobně opačně – čím více lidí si myslí, že bar bude přeplněn, tím méně jich tam nakonec přijde. Objektivní, snadno definovatelné předpoklady a dedukcí získané závěry – přístupy většinou používané v klasické ekonomii – zde přestávají fungovat. Moderní psychologie se shoduje na tom, že v těchto případech je nutno se rozhodovat jinak – nikoliv deduktivně, ale induktivně. Tento styl rozhodování je jediným použitelným

² Artur, W. B.: *Complexity and the Economy*, Science, Apríl, 1999, 284

³ Na kterém prakticky veškeré současné ekonomické uvažování staví.

⁴ Které jsou součástí procesů ekonomických a současně v nich hrají klíčovou roli.

⁵ Artur, W. B.: *Inductive Reasoning and Bounded Rationality (The El Farol Bar Problem)*, American Economic Review, 84, 1994

v těchto předem nedefinovatelných situacích. Hrajeme jakousi hru, jejíž pravidla se vyvíjejí společně s tím (spolu-utvářejí), jak hra postupuje. Myslím si, že tak tomu velmi často je, a to nikoliv pouze v oblasti ekonomického rozhodování. Je jen málo oblastí, kde postup čistě deduktivní je výhodnější než indukce. Stačí se trochu zamyslet nad tím, jak se rozhodujeme v běžných situacích. Většinou nějak zhodnotíme situaci, ve které se nacházíme (pattern cognition), a poté se snažíme zvolit vhodný postup k tomu, abychom dosáhli vytčeného cíle⁶. V průběhu celého rozhodovacího procesu se velmi často mění okolnosti, které byly původně základem pro naši volbu prostředků k dosažení cíle. Proto je nutno pozměnit volbu prostředků podle okolností (patterns), či dokonce i změnit samotný cíl. Nelze předem nijak pevně stanovit, které prostředky budou optimální pro dosažení cíle. Klasické metody optimalizace jsou nepoužitelné. Domnívám se, že tato skutečnost je nejvíce patrná právě při sledování současných ekonomických procesů. Prakticky denně čelíme změnám, které jsou velmi obtížně predikovatelné (či vůbec). Co je ale důležité, je naše schopnost na tyto změny reagovat například i tím, že zcela změníme plány, bude-li toho zapotřebí.

„Well in our country,“ said Alice, still panting a little, „you’d generally get to somewhere else – if you ran very fast for a long time, as we’ve been doing.“

„A slow sort of country!“ said Queen. „Now here, you see, it takes all the running you can do, to keep in the same place. If you want to get somewhere else, you must run at least twice as fast as that!“⁷

Je prakticky možné v tomto světě se strategicky rozhodovat – tedy volit určité strategie k dosažení cílů? Co je to vlastně strategie v podmínkách, kde se okolnosti mohou měnit již při implementaci strategie? Soustředme pozornost na následující situace. Vzhledem k tomu, že pojem strategie je starořeckého původu a má souvislost s vojenstvím, volím k nastínění různým stupňů složitosti rozhodování právě vojenskou metaforiku:

Situace I:

Píše se 18. století a na vrcholku nedalekého kopce si generál velkého vojska prohlíží místo, kde se příštího dne utká se svým nepřítelem. Je jasný den a on tak může přehledně shlédnout všechny rysy krajiny, kde se bude bojovat – řeku a říčky do ní vtékající, pahorky, pole či sady. Také přesně vidí umístění pluků pěchoty a jezdeckva jak svého, tak i nepřítelova vojska. Dokonce má i možnost přesně zjistit počet nepřítelových děl umístěných na úpatích okolních kopců. Zítřejší bitva se bude sestávat z pohybu těchto mužů napříč krajinou, z pohybů částečně určených jak rozkazy vydanými na počátku dne jím či jeho přímými podřízenými a současně velením ze strany nepřítele, tak i mnoha nahodilostmi, které vyvstanou, když se obě vojska utkají. Ačkoliv nemůže s jistotou předvídat výsledek těchto nahodilostí, ani bitvy samotné, může si být docela jist, že jeden z relativně malého počtu možných scénářů, které není nemožné předem vytušit, nakonec nastane.

Situace II:

Nyní zvažme situaci kolony jezdeckva Spojených států pochodující nezmapovanou částí Montany v 70. letech 19. století. Velící důstojník nemůže znát umístění nejbližší řeky či

⁶ Někdy není ani potřeba provádět složité analýzy. „Kouknu, a vidím.“

⁷ Carroll, L.: *Alice in Wonderland – Through the Looking – Glass*, Wordsworth Edition Limited, 1992

zda-li se před nimi neobjeví nějaký neprůchodný kaňon, který jim zabrání v dalším pochodu ve zvoleném směru. Nemůže vědět, kde indiánské kmeny žijící v oblasti, kde se pohybuje, mají své tábory, a jestli jsou s to bojovat, kdyby na ně jeho vojsko narazilo. Má pouze představu o hrubém směru, kterým by jeho vojsko měl pokračovat vpřed, ale nemá pro něj smysl, aby zvažoval všechny možné scénáře či situace pro příští den, protože jich existuje velmi mnoho. Místo toho se spoléhá na své zvědy, kteří ho informují o tom, co právě leží či co se děje za horizontem. Je tam vždy v pohotovosti a připraven pro okamžitý boj. Je si jist, že rozpozná jakoukoliv situaci, které bude muset v budoucnu čelit, jakmile se objeví.

Situace III:

Nakonec si představme situaci bosenského diplomata na počátku září roku 1995, který se snaží ukončit krveprolévání ve své zemi. Je pro něj nesmírně obtížné odhadnout, kdo jsou jeho přátelé a kdo nikoliv. Nejdříve bojuje proti Chorvatům, později s nimi. Jeho armáda bojuje proti armádě skládající se z bosenských Srbů, ale jeho bratranec a další muslimští disidenti vedle nich. Co může očekávat ze strany sil Spojených národů, či od jednotek NATO, od politiků Západu, od Záhřebu či od Moskvy? Kdo je v celém procesu rozhodujícím pro jeho další vývoj? Na koho se může spolehnout, a na co? Neví – a když si myslí, že ví, situace se následujícího dne zcela převrátí.

Pokud jde o firmu, tak zná-li dostatečně prostředí, ve kterém působí, a lze-li předpokládat i určitou stabilitu tohoto prostředí, lze strategii chápat jako *precommitment to a particular course of action*.⁸ Volbě strategie pak může být rozuměno jako *optimizing among a set of specified alternative courses of action*,⁹ jelikož důsledky jednotlivých rozhodnutí lze porovnávat (i když třeba pouze v pravděpodobnostním slova smyslu). Provádět „exploraci“ terénu a následně volit tu nejlepší cestu má smysl pouze tehdy, pokud se prozkoumávaný terén příliš nemění. V podmínkách neustálých změn je nutné provádět „průzkum terénu“ a volbu cesty současně. Za této situace pak strategie nabývá poněkud jiného významu – *strategy as the means to achieve control*, či přesněji, - *strategy is a process consisting of a set practices, in which agents inside the firm structure and interpret the relationships, inside and outside the firm, through which they both act and gain knowledge about their world*.¹⁰

Jednou z principiálních vlastností přináležející systémům s přívlastkem komplexní je princip zpětné vazby – feedback. I když se o tomto principu ví již dlouho, jakožto možný hybný činitel je poprvé uvažován až v teorii chaosu pod označením „efekt motýlího křídla“, znamenající tu skutečnost, že závan motýlího křídla v Pekingu vykazuje potenciál, změnit systém bouří v New Yorku. Při dobrých podmínkách tedy nepatrný impuls může vyvolat řetězovou reakci vedoucí k efektu, jehož rozměry jsou naprosto nesrovnatelné s velikostí prvotního impulsu, který celý efekt vyvolal. Příkladem může být poslední vložka dopadnuvší na sněhovou plochu, která způsobí, že uvedená sněhová plocha se dá do pohybu a přemění se v lavinu. Vazba impuls – následek je často v komplexních systémech nelineární. Této vlastnosti bylo úspěšně využito v kosmickém průmyslu (spotřeba paliva satelitů), v medicíně (léčba ventrikulární fibrilace) či dokonce i při výrobě praček (řízení pohybu válce).

⁸ Lane, D., Maxfield, R.: *Foresight, Complexity and Strategy, Long Range Planning*, 29(2), 1996

⁹ ibid

¹⁰ ibid

Není tedy žádný důvod proti myšlence o využití této systémové vlastnosti i v rámci ekonomických procesů. Bylo by tak možno zvýšit poměr efektivity (výstup / vstup) mnohonásobně a to právě díky nelineární odpovědi výstupu na vstup. V ekonomii dokonce již částečně existuje pro tento jev adekvátní pojem – rostoucí výnosy z rozsahu. Nicméně od dob Alfreda Marshalla se jim přisuzoval pouze minoritní význam, jelikož postulát rostoucích výnosů z rozsahu s sebou přináší mnoho početních či i obecně matematických problémů – většinou by ani nebylo možné dosáhnout rovnovážného řešení, což v té době nepřicházelo vůbec v úvahu. Na druhé straně je ale nutné připustit, že mnohé ekonomické procesy za života Alfreda Marshalla vykazovaly klesající výnosy z rozsahu (zpracovatelský průmysl dodnes je tomuto principu poplatný). Těžba černého uhlí či železné rudy, těžká chemie, chov zvířat, kávové plantáže apod. jak za dob marshallových, tak i nyní naráží na své přirozené limity, ať už v odběratelské základně, technologicky nebo úrodností půdy. Není bez zajímavosti pohlízet na tento jev i očima představ tehdejší doby – představa newtonovské determinace doplněná descartovou vědeckou metodou slibovaly dosáhnout úplného poznání, jelikož svět viděný očima těchto představ je „řádný“ a stabilní, tedy i předpověditelný a rovnovážný. Samy představy se stávaly realitou¹¹.

Co se ale stane, budeme-li předpokládat opak – rostoucí výnosy z rozsahu. V jazyce marketingu by se to dalo interpretovat asi následovně: Proniknutí produktu na trh implikuje jeho další pronikání. Či jednoduše česky: Čím více, tím více. Čím více je produkt nyní rozšířen, tím větší jeho rozšířenost lze předpokládat v budoucnu.

Možným příkladem je trh s operačními systémy – jestliže se podaří jednomu systému úspěšně proniknout na trh a získat tak potřebnou zákaznickou základnu, přiláká tato situace softwarové a hardwarové producenty podporující tento operační systém, čímž se dále rozšíří původní klientela - chce-li nový zákazník používat např. ten či onen software, musí současně pracovat pod operačním systémem, který nově vyvinutý software podporuje. Toto je například situace, která dala vzniknout spojení operačního systému DOS a osobních počítačů IBM. Jakmile dosáhne podobná aliance určité tržní velikosti, usídli se na trhu (lock-in) a není po nějakou předem nepředvídatelnou dobu vymítitelná konkurence, jelikož se koncovým uživatelům nevyplácí podkládající systém měnit – a to dokonce i když není tím nejlepším!¹²

Použitá literatura:

- (1) ANDERSON, P., ARROW, K. J., PINES D. (Eds.) *The Economy as an Evolving Complex System*, Addison-Wesley, Reading, Mass., 1988
- (2) ARTUR, W. B. *Inductive Reasoning and Bounded Rationality (The El Farol Bar Problem)*, American Economic Review, 84, 1994
- (3) ARTHUR, W. B. *Increasing Returns and the New World of Business*, Harvard Business Review, 1996
- (4) ARTHUR, W. B., Durlauf, S. N., LANE D. A. (Eds.) *The Economy as an Evolving Complex System II*, Addison-Wesley, Reading, Mass., 1997
- (5) ARTUR, W. B. *Complexity and the Economy*, Science, April, 1999, 284

¹¹Vybavuje se mi ono klasické jungovské: *Wirklich ist, was wirkt*. K podobným projekcím představ do reality docházelo i v mnoha jiných oborech. Viz např.: Komárek, S.: *Příroda a kultura – Svět jevů a svět interpretací*, Vesmír, Praha, 2000

¹² Další rána marshallovskému světu – při rostoucích výnosech není pravidlem, že alokace zdrojů je paretooptimální.

- (6) CARROL, L. *Alice in Wonderland – Through the Looking - Glass*, Wordsworth Edition Limited, 1992
- (7) LUCAS, R. E. *Asset Prices in an Exchange Economy*, *Econometrica*, 46, 1978
- (8) SARGENT, T. J. *Bounded Rationality in Macroeconomics*, Oxford University Press, 1993

Summary:

The foregoing article focuses on the economic decisions applied in a world of increasing returns. It shows the significant difference either theoretical or practical compared to the usually assumed worlds of decreasing returns prevailing in most economic textbooks.

Kontakt:

Ing. Jiří Hnilica, Ph.D.

Katedra podnikové ekonomiky

Vysoká škola ekonomická, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3

tel.: 224 065 311, e-mail: hnilica@vse.cz

K NĚKTERÝM ASPEKTŮM NEZAMĚSTNANOSTI ABSOLVENTŮ

Pavel Jedlička

Klíčová slova:

nezaměstnanost – mladiství a absolventi – Královéhradecký kraj

V souvislosti s pozvolným nárůstem míry nezaměstnanosti v České republice se stále více mluví o nezaměstnanosti absolventů. V tomto článku se podíváme podrobněji na vývoj nezaměstnanosti absolventů a mladistvých v Královéhradeckém kraji a v samotném Hradci Králové a pokusíme odhalit některé příčiny tohoto vývoje.

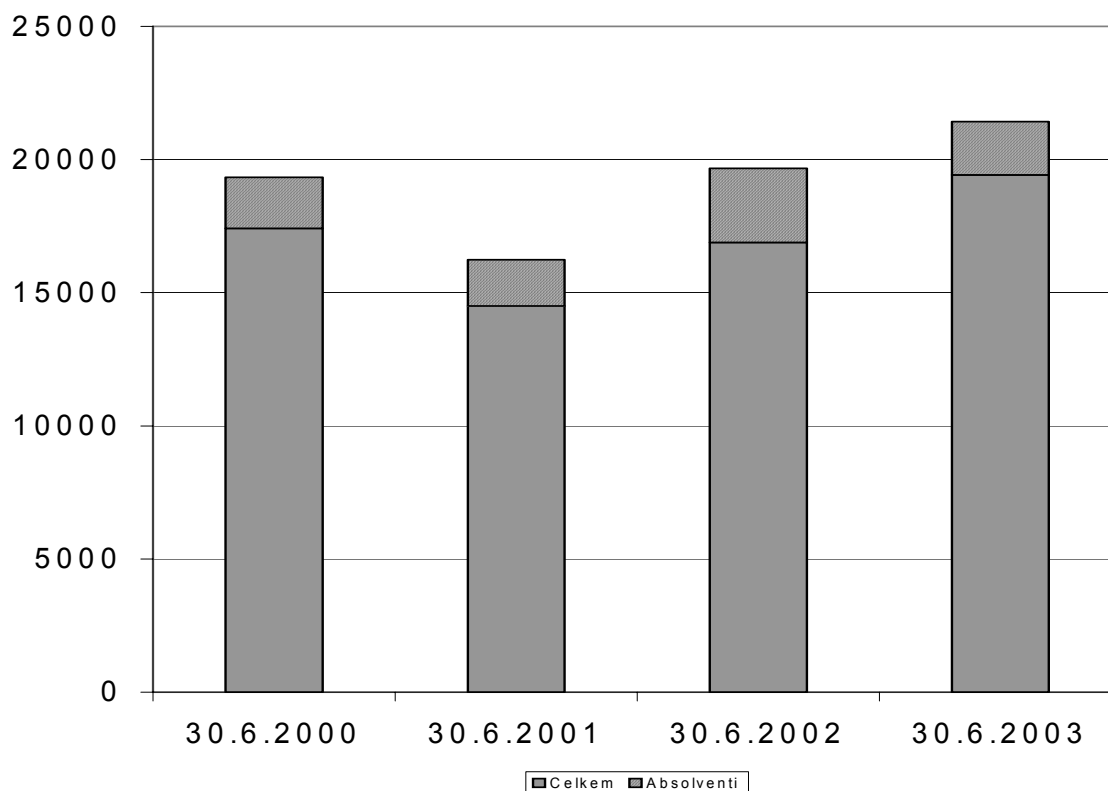
Do skupiny absolventů škol a mladistvých, tak jak ji vykazují úřady práce, jsou zahrnuti jednak čerství absolventi škol, kteří nenastoupí po absolvování školy vůbec do zaměstnání, a jednak ti, kteří sice do zaměstnání nastoupí, ale do dvou let po absolvování školy zaměstnání opět ztratí. (3,16) Absolventi škol mají na trhu práce rozporuplné postavení. Na jedné straně nemají pracovní návyky a zkušenosti (mají praxi maximálně do dvou let, ale ve většině případů nemají praxi žádnou), a z tohoto hlediska tedy nemají potenciálním zaměstnavatelům co nabídnout. Na druhé straně jsou nejdůležitějším zdrojem nových pracovních sil. (V roce 2001 ukončilo střední školu v Královéhradeckém kraji 7500 absolventů, v roce 2002 ukončilo 7330 absolventů a v roce 2003 ukončilo 7200 absolventů). (2,3,4)

Charakteristika skupiny nezaměstnaných absolventů

Chceme-li blíže prozkoumat příčiny vzniku nezaměstnanosti absolventů, musíme nejdříve charakterizovat specifika této skupiny. Nejprve tedy budeme definovat velikost této skupiny, dále zvláštnosti jejího vývoje a nakonec její strukturu.

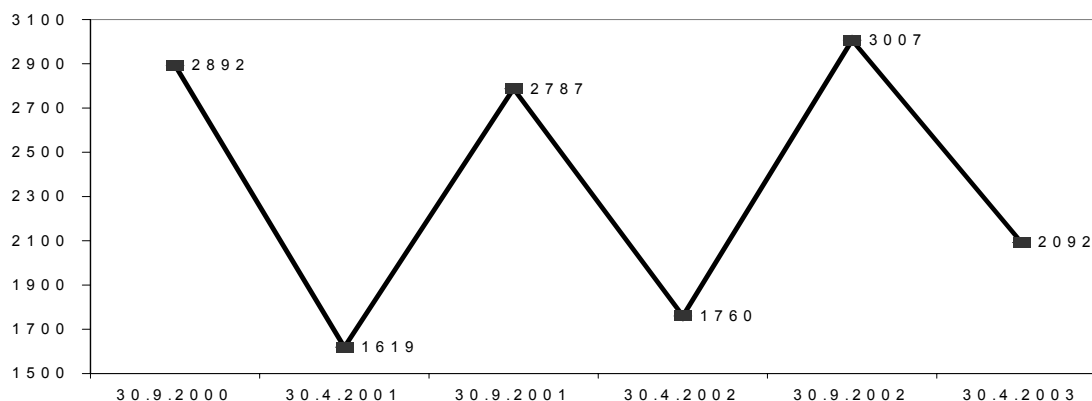
Z hlediska podílu absolventů na celkovém počtu nezaměstnaných se jedná o velmi významnou skupinu. K 30.6.2000 tvořil jejich podíl na celkovém počtu nezaměstnaných 10,98 %, k 30.6.2001 pak 12,00 %, k 30.6.2002 pak 16,50 % a k 30.6.2003 tvořil jejich podíl 10,29% (absolutní hodnoty ukazuje graf č. 1)

**GRAF 1: Podíl absolventů na celkovém počtu nezaměstnaných
v Královéhradeckém kraji**



Zvláštností této skupiny je kolísání její velikosti s pravidelným maximem v září a minimem v květnu, jak ukazuje názorně graf č. 2. Vždy během prázdnin a bezprostředně po jejich skončení dojde ke skokovému navýšení počtu nezaměstnaných z řad absolventů a během roku dochází ke snižování jejich počtu až do konce dalšího školního roku.

**GRAF 2: Vývoj počtu nezaměstnaných mladistvých a absolventů
v Královéhradeckém kraji**



Stejně tak struktura této skupiny nezaměstnaných vykazuje určité zvláštnosti. Zatímco mezi nezaměstnanými převládá skupina se základním vzděláním a vyučením (v roce 2001 to bylo 78,2 % a v roce 2002 73,3 %), mezi nezaměstnanými absolventy jsou nejpočetněji zastoupeni absolventi středních odborných učilišť a středních škol s maturitou (v roce 2001 to bylo 41,4 % a v roce 2002 pak 42,9 %) a spolu s vyučenými bez maturity činil jejich podíl v k 30. 9. 2000 79 %, k 30. 9. 2001 pak 77,6 %, k 30. 9. 2002 dokonce 81 %. Podrobnější přehled o vzdělanostní struktuře této skupiny podává následující tabulka č.1.

TAB. 1: Vývoj počtu evidovaných absolventů škol a mladistvých podle stupně vzdělání v Královéhradeckém kraji

Stupeň vzdělání	Stav k					
	30.9.2000	30.4.2001	30.9.2001	30.4.2002	30.9.2002	30.4.2003
<i>bez vzdělání</i>	9	9	17	11	15	15
<i>základní vzdělání</i>	194	242	209	301	211	304
<i>OU + OŠ</i>	957	447	1007	535	1145	763
<i>SOU + SO</i>	1329	695	1155	649	1291	748
<i>Střední všeobecné</i>	183	123	160	130	115	127
<i>Vysokoškolské</i>	220	103	239	134	230	135
Celkem	2892	1619	2787	1760	3007	2092

Zdroj: [2], [3], [4], [5]

Vidíme, že skutečně nejpočetnější skupinou jsou absolventi středních odborných učilišť a středních škol s maturitou (s výjimkou posledního údaje k 30. 4. 2003). Hned za nimi jsou absolventi učilišť a odborných škol (bez maturity). Počty absolventů gymnázií a vysokých škol na jedné straně a mladistvých se základním vzděláním a bez vzdělání jsou v podstatě konstantní a jejich podíl je daleko menší (k 30. 4. 2003 činil podíl první skupiny celkem 15,2 % a druhé skupiny 12,5 %).

Příčiny nezaměstnanosti absolventů

První z příčin nezaměstnanosti absolventů, o kterých budeme hovořit, je pozvolný nárůst celkové nezaměstnanosti. V České republice se míra nezaměstnanosti zvýšila z 8,8% k 31. 12. 2000 přes 8,9% k 31. 12. 2001 až k 9,8% k 31. 12. 2002. V Královéhradeckém kraji, který byl celou dobu pod republikovým průměrem, to bylo ke stejným datům 5,9%, 6,3% a 7,3%. Je zřejmé, že stoupá-li celková míra nezaměstnanosti, bude stoupat i nezaměstnanost absolventů, kteří nově vstupují na trh práce. Naopak je možné s podivem konstatovat, že při takovémto vývoji se většina absolventů na trhu práce uplatní a jen část se stává nezaměstnanými. Jistě v tom svoji roli hraje i politika státu, resp. aktivita úřadů práce, které podporují nástup absolventů do praxe.

Další příčinou, která se objevuje hlavně v posledních letech, je snaha využít měkkého sociálního systému naší republiky. Ten umožňuje čerpat podporu v nezaměstnanosti okamžitě po ukončení školní docházky. Toho pak jistě využívá část absolventů, kteří spoléhají na tuto štědrost státu a vlastně si tak prodlužují poslední prázdniny na jeho účet. Tento fakt lze dokumentovat tím, že vývoj nezaměstnanosti absolventů se v některých měsících vyvíjí jiným směrem než vývoj celkové nezaměstnanosti, jak je ilustrováno v následujícím grafu.

Podívejme se tedy na podrobný graf č. 3, který ukazuje vývoj celkové nezaměstnanosti a vývoj nezaměstnanosti absolventů v Hradci Králové. (Bohužel takto podrobné údaje za celý Královéhradecký kraj nebyly dostupné. Vzhledem k tomu, že Hradec Králové v těchto ukazatelích představuje více než 30% celého Královéhradeckého kraje, je možné tyto údaje považovat za dostatečně reprezentativní.) V grafu je možno najít období, kdy celková nezaměstnanost vzrůstala, avšak nezaměstnanost absolventů klesala (jedná se o březen, duben a prosinec roku 1999, dále leden 2000, leden, únor, červen a prosinec 2001, leden a prosinec 2002 a leden 2003). Stejně tak je možné najít měsíce, kdy celková nezaměstnanost klesala, avšak nezaměstnanost absolventů stoupala (jedná se o květen a červen 2000, září a říjen 2001 a říjen 2002). Z uvedeného vývoje lze odvodit, že nezaměstnanost absolventů se skutečně vyvíjí pod vlivem jiných faktorů než celková nezaměstnanost. Jistě je jedním z těchto faktorů již zmíněná snaha využít měkkosti současného sociálního systému.

Posledním faktorem existence nezaměstnanosti absolventů, o kterém chceme hovořit, je faktor kvalifikační struktury absolventů. Kvalifikační struktura absolventů je sledována hlavně z hlediska dosažené výše vzdělání (tak jak ji ukazuje tabulka č.1 u nezaměstnaných absolventů). Z uvedených údajů je zřejmé, že vyšší úroveň vzdělání, hlavně dosažení vysokoškolského vzdělání, zlepšuje pozici na trhu práce. (Učinit opačný závěr, že nejmenší podíl nezaměstnaných tvoří mladiství bez vzdělání, a tudíž toto je cesta ke snižování nezaměstnanosti, je ovšem závěr veskrze nesprávný.)

V této souvislosti však chceme mluvit o jiném pojetí kvalifikační struktury, o struktuře oborové. Ve zprávách Úřadu práce V Hradci Králové o situaci na trhu práce v Královéhradeckém kraji se každoročně opakuje v různých obměnách toto tvrzení: „Z pohledu úřadů práce kraje se všeobecně soudí, že střední školství je v současné době zaměřeno na některé obory, z hlediska trhu práce nedůležité (ekonomika, administrativa, podnikání). Naopak **není dostatečně zastoupena výuka pracovních sil pro strojírenské obory.**“ (3, 17) Podle našeho názoru je oborová kvalifikační struktura absolventů tím nejdůležitějším faktorem jejich úspěšnosti na trhu práce. Pokud absolvent může nabídnout požadované zaměření své kvalifikace, pak rozhodně nemá problém se svým uplatněním. Pokud však je jeho zaměření orientováno na obory, které procházejí spíše útlumem, či je velká převaha nabídky na trhu práce, pak bude mít se svým uplatněním potíže.

Zde se pak dostáváme k jinému problému a tím je vzdělávací nabídka škol (státních, veřejných i soukromých) v regionu v zaměření nabízených studijních oborů. Na druhé straně je však nutné vzít v úvahu i poptávku ze strany žáků a studentů (zřejmě značně ovlivněnou jejich rodiči a jejich zkušenostmi). Ze způsobu financování vzdělávání v naší republice pak zcela zřejmě plyne snaha školských a vzdělávacích institucí přizpůsobit se poptávce, protože pro jejich financování je důležitější počet žáků a studentů než možnosti jejich pozdějšího uplatnění. Navíc je velmi složité a obtížné anticipovat vývoj ekonomiky a rozvíjet a realizovat studijní a učební obory, jejichž absolventi budou na trhu práce žádáni za několik let.

Použitá literatura:

- (1) *Statistika uchazečů*. Úřad práce Hradec Králové. [cit. 30. 11. 2003]. Přístup z: <http://hk.uradprace.cz/>
- (2) *Zpráva o situaci na trhu práce v Královéhradeckém kraji v roce 2000*. Úřad práce Hradec Králové. [cit. 30. 11. 2003]. Přístup z: <http://hk.uradprace.cz/>
- (3) *Zpráva o situaci na trhu práce v Královéhradeckém kraji v roce 2001*. Úřad práce Hradec Králové. [cit. 30. 11. 2003]. Přístup z: <http://hk.uradprace.cz/>
- (4) *Zpráva o situaci na trhu práce v Královéhradeckém kraji v roce 2002*. Úřad práce Hradec Králové. [cit. 30. 11. 2003]. Přístup z: <http://hk.uradprace.cz/>
- (5) *Zpráva o situaci na trhu práce v Královéhradeckém kraji v roce 2003*. Úřad práce Hradec Králové. [cit. 30. 11. 2003]. Přístup z: <http://hk.uradprace.cz/>

Summary:

The article deals with the problem of unemployment of school-leavers. Author analyses the development of total unemployment and the development of unemployment of school-leavers and on this basis he pays special attention to some factors which have

great influence on the second one. As the most important factor of that process author considers the actual structure of study branches offered by the educational institutions.

Kontakt:

Ing. Pavel Jedlička, CSc.

Katedra ekonomie a managementu

Fakulta informatiky a managementu

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

tf.:493 331 228, e-mail: pavel.jedlicka@uhk.cz

VÝVOJ ČESKÉHO POJIŠŤOVNICTVÍ PŘED VSTUPEM ČR DO EVROPSKÉ UNIE

Vojtěch Jindra

Klíčová slova:

pojistný trh – pojišťovnictví – povodně – legislativa – Evropská Unie

Pojišťovnictví jako obor navázalo v letech 2002 a 2003 na úspěšný rozvoj v předchozích letech a prokázalo, že je schopno zvládnout i takovou přírodní katastrofu, jakou byly povodně ze srpna 2002. V oblasti pojistného práva byl urychlen harmonizační proces s legislativou Evropské unie.

Rok 2002 ve vztahu k pojištění a pojišťovnictví zůstane navždy spojen s katastrofou ve střední a východní Evropě, kterou byly srpnové povodně. Postihly značnou část území České republiky, a to území s poměrně značnou koncentrací obyvatelstva i majetku. Celkové ekonomické ztráty představují zhruba 73 mld. Kč, pojištěné škody se odhadují na 37 mld. Kč. Pro veřejnost bylo nejdůležitější sdělení, které asociace pojišťoven zveřejnila krátce po povodních a po provedení prvních odhadů škod, tj. že pojišťovny jsou schopny dostát svým závazkům. Další vývoj tato slova potvrdil.

K 30. 6. 2003 bylo na pojistných plněních vyplaceno již 27 mld. Kč. Šetření některých složitých škodných událostí, které vyžaduje řadu technických a jiných expertiz, totiž ještě pokračuje, což je obvyklé i v jiných zemích.

Tato katastrofická událost, jakou povodně nesporně byly, však jasně ukázala, že je nutno změnit způsob oceňování rizika, přehodnotit sazby i stávající pojistné produkty. Značný tlak na změnu přišel ze strany zajišťoven, které se významně podílely na úhradě povodňových škod. Počínaje rokem 2003 pojišťovny přikročily k úpravě sazeb u majetkových pojištění, stanovení limitů pojistného plnění a spoluúčasti, specifickému řešení pojištění katastrofických rizik, přísnějšímu oceňování příslušných rizik, modelování scénářů možného zasažení příslušného území povodní a vytváření dostatečných rezerv na krytí budoucích škod. Pojišťovny jsou v tomto směru podporovány také českou asociací pojišťoven. Připravila například doporučení k dalšímu pojišťování nebezpečí povodně, dodala pojišťovnám informace o zátopových územích (maximálním historicky známém rozlivu vody při povodních), přispěla k rozhodnutí o širším využívání geografického informačního systému v pojišťovnách a přikročila k realizaci projektu tzv. tarifních zón.

Dobrou zprávou v souvislosti s povodněmi a pojišťovnami je, že podle výzkumu trhu, který byl proveden podle zadání České asociace pojišťoven v květnu 2003, pojišťovny při likvidaci škod z pohledu postižených klientů obstály. Ti nejvíce ocenili ochotu a jednání zástupců pojišťoven; spokojeno bylo 84 % dotázaných. Podle výzkumu má mezi nepojištěnými domácnostmi zájem o brzké uzavření majetkového pojištění zhruba čtvrtina dotázaných. To je mnohem více než po povodních v roce 1997 na Moravě. Tomuto zájmu je třeba vyjít ze strany pojišťoven vstříc.

Pojišťovny v letech 2002 a 2003 – přes ničivé povodně a jiné vlivy – rozšířily svoji činnost. Podařilo se docílit vzestupu předepsaného pojistného ve výši 12,5 % (za rok 2002) při rychlejším růstu v životním než v neživotním pojištění. Přes rozdílné výsledky jednotlivých pojišťoven bylo docíleno kladného agregovaného výsledku po zdanění.

Předepsané pojistné u životního pojištění vzrostlo o 20,9%. Nadále působil pozitivně vliv daňových motivací pro tzv. soukromé životní pojištění, které na základě novely zákona o daních z příjmů nabýly účinnosti k 1.1.2001. Na uvedeném tempu růstu mělo také svůj podíl jednorázově placené pojistné, vyvolané však důvody, které se již nemusí opakovat. Srovnání s členskými státy Evropské unie ukazuje, pokud jde o podíl pojistného na hrubém domácím produktu, že stále zaostáváme. To však na druhé straně znamená, že životní pojištění má potenciál rozvoje. Ten by měl být umocněn i reformou veřejných rozpočtů a reformou důchodového systému.

Předepsané pojistné u neživotního pojištění se v roce 2002 zvýšilo o 8%. Tento údaj je třeba chápat jako průměr z 18 pojistných odvětví, jejichž vývoj byl značně diferencovaný. Díky nové právní úpravě vzrostlo předepsané pojistné u zákonného pojištění odpovědnosti zaměstnavatele za škodu při pracovním úrazu nebo nemoci z povolání o 55%. Pojistné u pojištění budov a staveb obyvatel docílilo růstu o zhruba 16%. O zhruba 7% se však snížilo předepsané pojistné u pojištění léčebných výloh v zahraničí.

Roky 2002 a 2003 přinesly snížení počtu pojišťoven působících na českém pojistném trhu na základě povolení Ministerstva financí ze 43 na 41. Povolení získala Vitalitas pojišťovna, a.s., kterou lze označit jako neživotní a tuzemskou pojišťovnu, a naopak bylo odebráno ČP DIRECT pojišťovně, a.s. (neživotní – tuzemská pojišťovna), dále KRAVAG- SACH, Pojišťovně německé silniční dopravy, vzájemnému pojišťovacímu spolku – organizační složce pro Českou republiku (neživotní – zahraniční pojišťovna) a český pojišťovací trh opustila také Zürich Pojišťovna.

Tab 1: Počet pojišťoven podle druhu provozované činnosti

Rok	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Počet pojišťoven celkem	27	35	35	40	41	42	41	43	42	41
Z toho: životních	4	5	2	4	5	3	3	3	3	3
Neživotních	10	15	14	18	19	21	20	23	22	21
Univerzálních	13	15	19	18	17	18	18	17	17	17

TAB. 2: Srovnání struktury pojistného trhu přístupových zemí

Pojišťovny	Neživotní	Životní	Smíšené	Celkem
1. Kypr	31	16	3	50
2. Česká republika	21	3	17	41
3. Estonsko	8	5	0	13
4. Maďarsko	11	7	13	31
5. Lotyšsko	14	6	0	20
6. Litva	22	9	0	31

7. Malta	12	1	2	15
8. Polsko	36	36	0	72
9. Slovenská republika	3	7	17	27
10. Slovinsko	1	1	9	11

V období let 2002 a 2003 došlo k dalšímu zkvalitnění inovacemi pojistných produktů, tak i rozšiřováním nabídky některých typů pojištění ze strany nových i stávajících pojistitelů. Celkově je nabízeno zhruba 250 pojištění, resp. pojišťovaných nebezpečí.

V červnu 2003 nabízelo životní pojištění pro případ smrti nebo dožití (kapitálové životní pojištění) 17 členských pojišťoven ČAP, investiční životní pojištění (resp. pojištění spojené s investičním fondem) 9 pojišťoven, důchodové pojištění 11 pojišťoven, pojištění vážných chorob 14 pojišťoven a pojištění domácnosti, stejně jako pojištění budov občanů 15 pojišťoven. Klienti mají širokou možnost volby při výběru pojišťovny.

České pojišťovnictví v letech 2002 a 2003 znovu posílilo svoji pozici v národním hospodářství. Celková pojištěnost, měřená podílem předepsaného pojistného k HDP v běžných cenách, vzrostla z 3,7% v roce 2001 na zhruba 4% v roce 2002, za rok 2003 dosud nejsou údaje k dispozici.

TAB. 3: Celková pojištěnost v České republice (%)

Rok	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Podíl předepsaného pojistného k HDP	2,1	2,6	2,9	2,5	2,6	2,9	3,1	3,4	3,6	3,7	4,0
Životní pojištění	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,9	1,1	1,2	1,3	1,5
Neživotní	1,4	1,9	2,2	1,8	1,9	2,1	2,2	2,3	2,4	2,4	2,5

TAB. 4: Srovnání podílu předepsaného pojistného na HDP v přístupových zemích za rok 2002 (%)

	životní	neživotní	celkem
1. Kypr	2,46	2,00	4,46
2. Česká republika	1,50	2,50	4,00
3. Estonsko	0,40	1,60	2,00
4. Maďarsko	1,19	1,17	2,36
5. Lotyšsko	0,10	1,90	2,00
6. Litva	0,28	1,25	1,53
7. Malta	2,24	2,51	4,75
8. Polsko	1,29	1,72	3,01
9. Slovensko	1,47	1,94	3,41
10. Slovinsko	1,13	4,45	5,58

Vzestup celkové pojištěnosti v roce 2002 byl významnější než v předchozích letech. Je to dáno tím, že růst HDP v běžných cenách oproti roku 2001 představoval jen 4,6%, kdežto předepsané pojistné celkem v České republice vzrostlo ve stejném období o 12,5% a u životního pojištění dokonce o 20,9%. V roce 1992 činila hodnota tohoto ukazatele 2,1%. Srovnání s členskými státy Evropské unie ukazuje, že existuje stále značná meze. Jejich celková pojištěnost totiž činila v roce 1992 6,2% a v roce 2001 8,6%. Vyplnit tuto mezeru je třeba především v životním pojištění. Podíl pojistného u životního pojištění na HDP činil v roce 2001 v členských státech EU v průměru 5,4%, kdežto v České republice v roce 2002 1,5%. U neživotního pojištění není již rozdíl nikterak markantní. Podíl pojistného u neživotního pojištění na HDP dosáhl v členských státech EU v průměru 3,2 % v roce 2001 a v ČR 2,5% v roce 2002. Jak bylo uvedeno, odstup českého pojišťovnictví od členských států Evropské unie je stále dosti značný v životním pojištění. Potvrzuje to podíl předepsaného pojistného u životního pojištění na celkovém předepsaném pojistném. U zemí EU překročil v roce 2001 63% a v České republice činil 35,0%; v roce 2002 se zvýšil na 37,6%.

Výše uvedená srovnání signalizují, že rozdíly mezi Českou republikou a zeměmi Evropské unie jsou strukturálního, a tím dlouhodobého charakteru, a vyplývají z celé řady příčin, mezi jiným z rozdílů v sociálním zabezpečení, důchodovém systému, životní úrovni, motivaci občanů ke sjednávání pojištění apod. Rozvoj českého pojišťovnictví v období let 2002 a 2003 lze hodnotit pozitivně.

Významným rysem vývoje v letech 2002 a 2003 je urychlení prací na dokončení harmonizace českého pojistného práva s právními akty Evropské unie k pojišťovnictví. Ministerstvo financí připravilo návrh novely zákona o pojišťovnictví, návrh zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí, návrh zákona o pojistné smlouvě a návrh novely zákona o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla. Proběhla meziresortní připomínková řízení, ale zejména vzhledem k volbám byly návrhy uvedených zákonů finálně projednány na dvou zasedáních Legislativní rady vlády České republiky až v prvním čtvrtletí 2003. Následně byly schváleny vládou a v červnu byly již posuzovány v rámci druhého čtení v Poslanecké sněmovně Parlamentu ČR. Počítá se s tím, že by mohly být vyhlášeny do konce roku 2003. Co tyto zákony přinášejí? Především soulad s evropským právem tak, aby české pojišťovnictví mohlo od 1. května 2004 fungovat v rámci jednotného vnitřního pojistného trhu.

Po přijetí těchto zákonů bude české pojistné právo v zásadě kompatibilní s právem Evropské unie. Slovo „v zásadě“ je uvedeno zvláště proto, že již mezitím byla přijata řada nových směrnic k pojišťovnictví, které budou rovněž vyžadovat ve stanoveném období jejich implementaci do českého práva.

Důležitým prvkem, který se prolíná všemi těmito návrhy, je důraz na ochranu spotřebitele. V této spojitosti dojde k rozšíření pravomocí státního dozoru nad pojišťovnictvím s tím, že výkon této činnosti se bude orientovat převážně na kontrolu finančního zdraví pojišťoven. Bude zavedena registrace pojišťovacích zprostředkovatelů, přičemž jednou z podmínek pro ni bude doložení požadované odborné způsobilosti. Nová právní úprava pojistné smlouvy zkvalitní závazkové smluvní vztahy v pojištění.

Pojišťovny sdružené v České asociaci pojišťoven podporují přijetí těchto zákonů. Jsou si vědomy toho, že jejich implementace bude náročná, ale ve prospěch celého oboru i klientů pojišťoven.

Právní úprava pojistné smlouvy je navrhována jako samostatný zákon. Upravuje se například vznik a zánik pojištění, práva a povinnosti pojistitele a pojistníka a definuje se škodové a obnosové pojištění. Část tohoto návrhu má harmonizační charakter, pokud jde například o příslušnou právní úpravu soupojištění a vybraných pojistných odvětví (pojištění úvěru, pojištění záruky, pojištění právní ochrany apod.).

V návrhu novely zákona o pojišťovnictví, který je v zahraničí často nazýván zákonem o státním dozoru nad pojišťovnictvím, jsou zahrnuta zbývající ustanovení směrnic druhé a třetí generace, která dosud nebyla transponována. Jedná se zejména o zpřesnění podmínek pro povolení pojišťovací činnosti, o úpravu týkající se solventnosti, technických rezerv, finančního umístění či informační povinnosti pojišťovny, rozšíření a zpřesnění výkonu státního dozoru, a to i nad pojišťovacími skupinami. Nelze se nezmínit o nově navrhované úpravě mlčenlivosti a důvěryhodnosti. V návrhu jsou promítnuty takové principy jednotného vnitřního trhu Evropské unie, jako je svoboda zakládání, svoboda volného poskytování služeb a jednotný evropský pas. Tato ustanovení musí nabýt účinnosti dnem 1. 5. 2004, tj. datem přistoupení České republiky k Evropské unii.

Návrh zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí přináší do předmětné oblasti zásadní změny. Jsou do něj zakomponována ustanovení směrnice o zprostředkování pojištění, která byla vydána v prosinci 2002. Počítá se s registrací všech pojišťovacích zprostředkovatelů, pokud splní celou řadu požadavků, například na odbornou způsobilost.

U pojišťovacích agentů a pojišťovacích makléřů bude rovněž nezbytné, aby prokázali, že mají sjednáno pojištění profesní odpovědnosti a disponují požadovanou finanční jistinou. Návrh novely zákona o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla zpřesňuje na základě zkušeností z praxe platnou právní úpravu, přijatou v roce 1999, a transponuje tzv. čtvrtou motorovou směrnici k pojištění odpovědnosti z provozu vozidla, jejímž cílem je zvýšení ochrany spotřebitele na celém území Evropské unie.

Použitá literatura:

- (1) www.mfcr.cz - Ministerstvo financí ČR
- (2) www.cap.cz - Česká asociace pojišťoven
- (3) www.ckp.cz - Česká kancelář pojistitelů

Summary:

The article tries to summarise changes, which have taken place in the Czech insurance market in the last two years, and the consequences of which influence its further development before and after the accession of the Czech Republic to the EU. Mainly in the fields of the development of the insurance market and the harmonization of the corresponding insurance legislature with the European Union.

Kontakt:

Ing. Vojtěch Jindra

Katedra ekonomie a managementu

Fakulta informatiky a managementu

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

tel.: 493 331 228, e-mail: vojtech.jindra@uhk.cz

MUNICIPÁLNÍ ÚVĚRY

František Jirásek

Klíčová slova:

municipální – komunální – úvěr – banka – úrok – regulace – efektivnost - investice

Jestliže citujeme jeden z nejdůležitějších dokumentů Rady Evropy, a tou je Evropská charta místní samosprávy, pak základním názorem tohoto dokumentu je, že místní (komunální) orgány jsou jedním z hlavních základů jakéhokoli demokratického systému. Finanční systém státu zajišťující zdroje pro místní orgány by měl být natolik různorodý a životaschopný, aby umožnil jejich průběžnou adaptaci na reálný vývoj nákladů, spojených s jejich fungováním.

Popis celého finančního systému zdrojů je natolik složitý a má tolik forem a variant, že by se nejednalo jen o krátký článek, ale spíše o odbornou publikaci. Proto bych se zabýval pouze jednou částí z komunálního bankovníctví a to komunálními - municipálními úvěry (dále jen komunálními).

Pár slov k historii komunálních úvěrů v Čechách. První snahy v oblasti komunálního úvěrování v Čechách se objevily již při vzniku komunální samosprávy v roce 1849, kdy práva na sebeurčení obcí byla uzákoněna říšskou ústavou a byla vydána pravidla pro obecní zřízení s vysokou nezávislostí samosprávy na státu. Vznikly první záložny, na jejich popud pak byla založena Živnostenská banka, dále byly zakládány reiffeisenky a kampeličky. Postupně se rozdělily sféry vlivu záložen a spořitelén, které uspokojovaly občany, drobné a střední podnikatele, živnostníky a samosprávy měst a obcí s bankami, které se naopak zaměřily na velké peněžní obchody a transakce. Po první světové válce se úvěrování značně rozšířilo, ať již úvěry krátkodobými či dlouhodobými. Objevila se však první negativa, kdy města a obce využívaly dlouhodobé úvěry pro krytí běžných výdajů (zatěžovaly tak budoucí hospodaření), ručily za cizí dluhy a proto muselo být přistoupeno k regulaci dluhů. Přesto se zadlužení měst a obcí neustále zvyšovalo a z těchto důvodů byl v každé zemi zřízen zemský pomocný fond, který mohl v odůvodněných případech část, resp. celý dluh převzít a vyrovnat. V letech 1939 až 1945 se pravomoc územní samosprávy značně zmenšila, investiční činnosti se značně omezily, tím pádem se projevil přebytek finančních zdrojů. Ten ale nemohl být použit k umořování starých dluhů a musely se nakupovat říšské cenné papíry. Po ukončení války se stal důležitým mezníkem rok 1948, kdy bylo zrušeno zemské zřízení a vytvořena trojstupňová soustava národních výborů a hlavně rok 1949, kdy došlo ke znárodnění majetku měst a obcí a tyto přestaly být samosprávnými celky. Tímto bylo finanční hospodaření napojováno na státní rozpočet, až postupně došlo ke splnutí hospodaření národních výborů se státním rozpočtem. Po oddlužení územní samosprávy, kdy dluhy na sebe převzal stát, omezil, později pak zakázal uzavírání půjček. Tento stav vyvolával silné přerozdělovací tendence a nárokování z centrálních zdrojů při jejich nevhodném využívání (NV nenesly odpovědnost za příjmovou stránku svých rozpočtů). Jisté změny proběhly po roce 1968 v rámci federálního uspořádání, především ve změnách rozpočtových pravidel s posilováním úlohy vlastních příjmů, postupně pak sílily tendence, jejichž cílem bylo zdůraznit samosprávu národních výborů. Právně a politicky odloučit územní samosprávu od státní správy se podařilo až v roce 1990.

Než přistoupíme k popisu současného stavu a vývoji komunálního úvěrování v České republice, ještě bych se zmínil o stavu a řešení tohoto problému ve státech západní Evropy a to z pozice obce i banky.

Při samofinancování komunálních investic je půjček, resp. úvěrů, ve všech těchto zemích využíváno, ovšem s rozdílnou intenzitou (max. 55% investičních nákladů - Belgie, min. 25% investičních nákladů - Německo) a s rozdílnými limitujícími opatřeními. Obecně platí pravidlo, že úvěr slouží pouze k novým investicím, nesmí být použit ke splácení starého dluhu aby nedošlo k neúměrnému zatížení obce a ve většině případů je ze zákona obligatorním výdajem, t.j. přednostně splatným před ostatními výdaji. Z hlediska doby splatnosti jsou využívány především úvěry střednědobé a dlouhodobé s úrokovou mírou odpovídající dané zemi.

Vedle bankovních úvěrů se pro komunální půjčky využívá i emise komunálních obligací, které využívají především velkoměsta (nutná vysoká profesionalita pracovníků).

Z pozice banky je komunální klientela značným investičním potenciálem s obecně nižší mírou úvěrového rizika. Proto banky považují komunální úvěry za kvalitní, dobře návratné a přinášející jisté úrokové výnosy. Protože existence obcí je daná zákonem, úvěry poskytnuté obcím, nebo garantované obcemi mají základní předpoklady návratnosti. I zde však platí pravidlo obezřetnosti a banky omezují úvěrové riziko finanční analýzou a smluvně poskytnutou zárukou. Ve většině zemí se komunálnímu financování věnují specializované banky, v Německu navíc ve větším rozsahu i spořitelny.

Současné komunální úvěrování v České republice je ovlivněno několika faktory, z nichž nejdůležitější je obecní rozpočet, který podtrhuje zvláštnost obcí, jako bankovních klientů. Právní úprava samostatného hospodaření obcí umožňuje totiž využívat k úhradě rozpočtových výdajů (zejména na investice) i takové peněžní prostředky, které nejsou v rozpočtových příjmech uvedeny, neboť v rámci rozpočtové skladby platné od 1. 1. 1997 nejsou do rozpočtových příjmů obce zahrnovány žádné návratné finanční prostředky a do této kategorie patří i úvěry, resp. půjčky, ty jsou pak vedeny odděleně od rozpočtových příjmů jako tzv. financování.

Z hlediska bank je velmi důležité aby ty, které chtějí na komunálním trhu uspět, udržovaly úzké kontakty s městy a obcemi, přizpůsobovaly jim odpovídající rozsah a kvalitu bankovních služeb, t.j.:

- dobře znaly strukturu obecního rozpočtu,
- sledovaly trendy v rozvoji měst a obcí a ve vývoji jejich příjmů a zadluženosti,
- přizpůsobovaly nabídku svých produktů a svou obchodní strategii poptávce po úvěrových zdrojích obcí a měst,
- prováděly finanční poradenství.

Při zajištění úvěrů majetkem obcí nebývá tato varianta vždy nejvhodnější. Banky ve většině případů řeší zajištění úvěru budoucími příjmy obce. Z tohoto důvodu je velmi důležitým prvkem vypracování podrobné a pravdivé finanční analýzy obce z hlediska příjmů i výdajů a pohledu minulého, současného i budoucího finančního vývoje obce, tak, aby se banka ujistila o schopnosti dlužníka úvěr splatit.

A právě tady, ve vztahu na finanční analýzy, bych se chtěl zmínit o úloze Bankovního institutu vysoké školy jak v této problematice, tak i poskytnout informace o zahraniční pomoci programů financování komunální infrastruktury.

V květnu 1994 vlády České republiky a Spojených států amerických přijaly „Program financování municipální infrastruktury v České republice“. Nosným cílem tohoto programu je stimulovat udržitelný tržně orientovaný systém úvěrování obcí i měst a takto posílit systém financování komunální infrastruktury v České republice, tzn. odbourat jejich závislost na státních grantech a dotacích. Dalším cílem bylo proškolení bankovního sektoru v oblasti komunální úvěrové analýzy. Splnění tohoto cíle se ujal Bankovní institut a.s. společně s firmou Urban Research, pod záštitou Českomoravské záruční a rozvojové banky (dále jen ČMZRB) a Municipální finanční společnosti (dále jen MUFIS), ve spolupráci s Agenturou USA pro mezinárodní rozvoj (dále jen USAID) a The Urban Institute, Washington, D.C. Odborné semináře pro banky probíhaly a probíhají do současné doby pod názvem „Analýza municipálních úvěrů“.

Menší důraz, z pozice bank, byl kladen na proškolení odborných pracovníků obecních a městských úřadů, resp. radnic (magistrátů), kteří tuto problematiku fakticky zabezpečují a za ni zodpovídají i když USAID poskytla obcím uživatelský model k rozboru vlastní finanční situace a úvěruschopnosti za různých předpokladů. Z tohoto důvodu Bankovní institut vysoká škola připravila a realizovala i program školení těchto pracovníků, pod záštitou a ve spolupráci s výše uvedenými subjekty. Celý vzdělávací program byl zahájen konferencí pro představitele měst a obcí (starosty, místostarosty, radní, tajemníky) tak, abychom jim objasnili aspekty této formy investičního financování a zajistili, aby obě strany úvěrového trhu používaly stejné základní finanční údaje a analytické možnosti k vytvoření úsudku o úvěrové kapacitě.

Nyní k výše avizovaným informacím. Už v roce 1993 byl Vládou ČR a ČMZRB založen MUFIS, a.s., který se stal vypůjčovatelem úvěrů z programu Housing Guaranty od investorů z USA a zakladatelem úvěrového fondu. Tento úvěrový fond je určen k poskytování prostředků za výhodných podmínek komerčním bankám, které pak dále tyto prostředky půjčují obcím na vybrané projekty k rozvoji infrastruktury. MUFIS si vypůjčila v roce 1995 prvních 20 milionů USD (během jednoho roku byly bankami vyčerpány na komunální úvěry), v roce 1997 pak dalších 14 milionů USD a bylo schváleno dalších 10 milionů USD. V ČR jsou vytvořeny garantované podmínky k vypůjčení až 100 milionů USD v úvěrech v rámci programu Housing Guaranty.

Banky v tomto procesu hrají klíčovou roli a to na bázi otevřené konkurence, přebírají 100% riziko splacení úvěru MUFISu a nejsou chráněny žádnými státními zárukami, proto si stanovují vlastní podmínky úvěru uzavřeného s obcemi včetně garancí. Navíc jsou omezeny ziskovým rozpětím i delšími lhůtami splatnosti (v současné době se pohybuje od 7 do 15 let), čili nabízejí obcím příznivější podmínky.

Obce naopak musí na základě pravidel programu prokázat souvislost projektu infrastruktury s rozvojem bydlení a předložit stavební povolení. V rámci financování projektu pak mohou a i využívají další zdroje, jakými jsou např. granty nebo bezúročné půjčky ze Státního fondu životního prostředí. Z pozice obcí, co by dlužníků, nebyla zaznamenána žádná negativa ve vztahu na splátky úvěrů.

I když pomoc USAID v září 1997 oficiálně skončila, na základě rozhovorů a požadavků české strany bude tato pomoc pokračovat v oblasti sledování programu kapitálové pomoci a v případě potřeby také při zajišťování produktivního využití této pomoci tak,

aby byl vytvořen silný komunální úvěrový trh. Program financování municipální infrastruktury Housing Guaranty bude rovněž pokračovat a jeho další vývoj v budoucnosti bude záviset jednak na podmínkách trhu, jednak na schválení programu Housing Guarante Kongresem Spojených států.

Jediné negativum v tomto úspěšném programu se týká financování malých obcí (většina z nich nepřesahuje 5 tisíc obyvatel), které ale představují většinu správních subjektů v ČR. Tyto obce nemohou samostatně vydávat municipální obligace a komerční banky považují poskytování dlouhodobých úvěrů těmto obcím za příliš nákladné. Proto tyto obce budou patrně vyžadovat přístup ke specializované půjčující instituci, jako je např. obligační banka, která slučuje úvěrové potřeby většího počtu obcí, nebo specializovaná instituce, která se soustředí na poskytování úvěrů malým obcím, popřípadě institucionální podpora regionálním investičním projektům, která by sloužila většímu počtu obcí. A právě v programu odborné pomoci lze doporučit alternativy úvěrového financování malých obcí a to i ve vztahu na standardy využívané v zemích Evropské unie.

Dynamika rozvoje obcí i regionů má neustále rostoucí tendenci. Z toho lze usoudit, že poptávka obcí po bankovních úvěrech bude nabývat na intenzitě a bankám se vytváří velký prostor k rozvoji efektivních, stabilních úvěrových obchodů s minimálním rizikem.

Na závěr si položíme několik otázek na které lze i po pouze několikaletých zkušenostech odpovědět jen částečně, ale které budou provázet oblast komunálních úvěrů po celou dobu jejího rozvoje a pouze další vývoj složí celou mozaiku financování měst a obcí v ČR.

Nejvýznamnější rysy procesu municipálního financování a úvěrování lze tedy shrnout do těchto otázek:

- Existuje vzájemná souvislost mezi efektivností komunálních investic a úvěrem?
- Do jaké hloubky jsou propojeny souvislosti mezi obchodními podmínkami úvěrů a bonitou komunální klientely?
- Jsou levné dlouhodobé úvěrové zdroje dostupné?
- Jak precizovat zajištěnost komunálních úvěrů?
- Jaká je únosná míra zadluženosti obcí?
- Je nutné municipální úvěry regulovat?

Podívejme se na jednotlivé otázky podrobněji.

Existuje vzájemná souvislost mezi efektivností municipálních investic a úvěrem?

Banka, která municipální investice úvěruje, důrazem na efektivnost těchto investic zároveň zlepšuje podmínky pro návratnost poskytnutých úvěrů a pro uskutečnění dalších úvěrových obchodů.

Obecně platí, že peníze, jejichž získání je spojeno s určitým úsilím, jsou vynakládány uvážlivěji než peníze obdržené darem.

Za takové úsilí je možné považovat i úrok, který musí obec za bankovní úvěr platit ze svého rozpočtu na úkor jiných výdajů.

Existuje vzájemná souvislost mezi obchodními podmínkami úvěrů a bonitou komunální klientely?

Města a obce se díky značné stabilitě své příjmové základny vyznačují obecně vysokou úvěrovou bonitou, která je bankami vnímána zejména v souvislosti s nižší potřebou tvorby rezerv a opravných položek na úvěrové obchody s municipalitami.

Jsou levné dlouhodobé úvěrové zdroje dostupné?

Výrazněji výhodnější obchodní podmínky, jaké municipality u bankovních úvěrů očekávají, mohou banky nabízet zejména tehdy, jestliže mají k dispozici levné dlouhodobé úvěrové zdroje. Cenu úvěrových zdrojů v konkrétní bance ovlivňují nejen vnější podmínky, mezi které patří ceny na finančních trzích, ale také vnitřní podmínky ovlivňující úrokové a neúrokové náklady banky na získání zdrojů.

V tomto směru by svoji úlohu v budoucnu mohly sehrát bankovní úvěrové fondy, revolvingového typu. Tyto fondy by mohly být naplňovány jak ze zdrojů banky, tak z prostředků veřejných rozpočtů.

Jak zajistit návratnost komunálních úvěrů?

Z hlediska banky se úvěr hodnotí nejen podle adekvátnosti výnosů plynoucích z investice, na kterou byl úvěr poskytnut, ale především podle schopnosti dlužníka úvěr splatit. Proto banka zkoumá budoucí finanční toky dlužníka. Kromě toho banka často požaduje právní záruky, které umožní uspokojit její nároky i v případě, že dlužník nebude moci dostát svým závazkům. Za takové záruky se nejčastěji považuje majetek daný do zástavy nebo záruka třetí osobou.

Jaká je únosná míra zadluženosti obcí?**Je nutné municipální úvěry regulovat?**

V celkovém dluhu obcí představují bankovní úvěry necelou jednu třetinu. Výrazně větší část připadá na nekomerční půjčky, emise komunálních obligací a na závazky z obchodního styku. Přitom kapacita jednotlivých obcí absorbovat dluh bez problémů s jeho splácením je rozdílná, a to především podle konkrétních podmínek rozpočtového hospodaření té které obce. Proto mohou obecná regulační opatření administrativního typu přinést jen dílčí výsledky. V budoucnu však nelze vyloučit zákonem stanovené omezení zadlužování obcí.

Dynamika rozvoje obcí má vzhledem k velkému množství plánovaných investic neustále rostoucí tendenci. Lze usoudit, že poptávka obcí po bankovních úvěrech bude i v dalších letech nabývat na intenzitě. Bankám se tak vytváří velký prostor pro rozvoj efektivních, stabilních úvěrových obchodů s minimálním rizikem.

Jak jsem už výše uvedl, podrobnější odpovědi na tyto otázky, ale i další podrobnosti komunálního financování lze nalézt v publikaci „Specializované bankovníctví“, kterou vydal Bankovní institut vysoká škola Praha a z této publikace je i část textů převzata, jako další podkladová část článku byla využita zpráva o průběžném hodnocení stavu financování municipální infrastruktury v ČR.

Použitá literatura:

- (1) SŮVOVÁ, H., PAVELKA, F., DEGEN, Z., NĚMCOVÁ, L., NÁLEVKOVÁ, L.
Specializované bankovníctví, Bankovní institut, a.s. 1997, ISBN 80-902243-2-6

Summary:

Municipal credits, history of their rise and development till the present times. The way of providing these credits in the Czech Republic. The policy of banks concerning this product. The connection between commercial conditions of lending these credits and the credit core of the municipal clientele. Availability and the return rate of these credits.

Kontakt:

Doc. RNDr. František Jirásek, DrSc.
Bankovní institut vysoká škola, a.s.
Ověnecká 9/380, 170 00 Praha 7
tel.: 233 074 520, e-mail: fjirasek@bivs.cz

MOŽNÝ VLIV E-GOVERNMENTU NA PODNIKÁNÍ V REGIONU

Hana Jonášová

Klíčová slova:

internet - informace - elektronická veřejná správa - povinnost poskytovat informace - portály

Úkolem zavedení elektronických služeb ve státní sféře je zefektivnění státní správy, zlepšení kvality služeb pro soukromý i podnikatelský sektor, a v neposlední řadě také zvýšení podpory podnikání a tím zvýšení konkurenceschopnosti podniků. Jedním ze základních cílů je podpora veřejné informovanosti o činnosti veřejné správy, usnadnění a zlepšení veškerých procesů mezi státní sférou a podnikatelskými i soukromými subjekty. Tyto služby mohou být díky vlastnosti vybraného komunikačního kanálu, Internetu, dostupné kdykoliv 24 hodin denně a z jakéhokoli místa.

Pro oblast elektronického styku mezi podnikatelským prostředím a veřejnou správou, zjednodušeně e-government, platí, že takový kontakt je pro tyto subjekty na obou stranách snazší. Nevyžaduje totiž jeho fyzickou přítomnost při podáních či ústních jednáních, což je mnohem efektivnější, rychlejší a ekologičtější, než klasická podoba tzv. „osobního“ jednání, eventuálně písemného styku, která je časově náročná.

Dalším kladným efektem e-governmentu je jednoznačné zvýšení transparentnosti jednání, zejména s ohledem na možnost snadné archivace a dokumentace kontaktů, což v konečném důsledku nepochybně povede i ke snížení korupčního prostředí. Kritizovaná netransparentnost jednání a řízení, by tak mohla být úspěšně odstraněna. To by přineslo větší důvěru do obchodních jednání a transakcí a jistotu do právních vztahů, což je jeden z faktorů, který stále silně ovlivňuje rozvoj obchodních aktivit a je mnohdy rozhodujícím činitelem výběru investic zahraničních subjektů u nás.

Aby se mohla elektronická veřejná správa dostatečně rozvíjet, je nutné splnění i některých organizačních, zákonných a technologických předpokladů. Mezi zákonné předpoklady se řadí formulace informační politiky, tedy definice pravidel pro přístup a použití elektronických služeb. Pravidla pro elektronický obchod a regulace bezpečnostní infrastruktury při používání moderních informačních a komunikačních technologií. Další nutnou podmínkou pro zdravý rozvoj elektronické veřejné správy, kterou lze zařadit mezi organizační předpoklady, je nastavení kritérií možnosti zpětné vazby uživatelů, počtu návštěvníků nebo množství kontaktů se správními úřady. Pro úspěšné zavedení systémů pro elektronickou veřejnou správu se musí splnit také existující dané podmínky ¹:

- veřejný přístup,
- možnost výběru kterékoli běžné metody kontaktu,
- ochrana před zneužitím,
- vytváření důvěry uživatelů v kvalitu služeb,
- míra regulace správních procesů (přepřarování nebo optimalizace procesů).

Tato stránka e-governmentu moderní formou mimo jiné naplňuje požadavky zákona č.106/1999 Sb., o svobodném přístupu k informacím. Je dobré si uvědomit, že

informační povinnost veřejné správy nevyplývá jen ze zákona č.106/1999 Sb., ale že je uložena především mezinárodními smlouvami o lidských právech, které jsou bezprostředně závazné a mají přednost před zákonem. Dále všeobecná informační povinnost vyplývá z Ústavy, konkrétně ze článku 17 Listiny základních práv a svobod.

Informační povinnost veřejné správy může být tedy i širší než jak ji upravuje zákon č.106/1999 Sb. Struktura zákona č.106/1999 Sb. Je podobná jako u většiny zákonů a vymezuje:

1. povinné osoby, kterým zákon ukládá informace poskytovat
2. oblasti informací, které povinné osoby podávají automaticky
3. postupy, kterými může každý žádat o ostatní informace, včetně opravných prostředků
4. oblasti omezení svobodného přístupu k informacím
5. stanovení poplatků za poskytování informací
6. stanovení zpravodajské povinnosti povinných osob a dodržování zákona
7. stanovení sankcí povinným osobám za nedodržování zákona (tato část ale v zákoně č.106/1999 Sb. není řešena)

Podle tohoto zákona jsou povinnými subjekty státní orgány a orgány územní samosprávy a veřejné instituce hospodařící s veřejnými prostředky a dále subjekty, kterým zákon svěřil rozhodování o právech, právem chráněných zájmech nebo povinnostech fyzických nebo právnických osob v oblasti veřejné správy a to pouze v rozsahu této jejich rozhodovací činnosti. Státní orgány, orgány územní samosprávy a veřejné instituce hospodařící s veřejnými prostředky mají úplnou informační povinnost. Ostatní subjekty (jako například profesní komora, notář, exekutor, praktický lékař, soukromá škola apod.) mají částečnou informační povinnost.

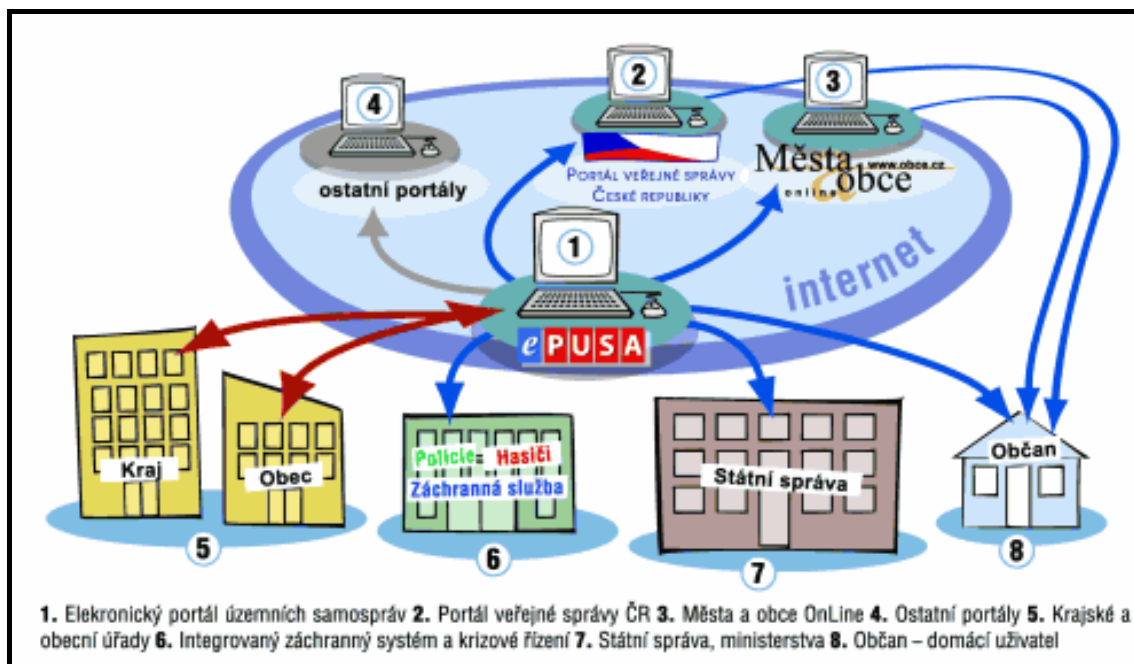
Zveřejněnou informací pro účel tohoto zákona je taková informace, která může být vždy znovu vyhledána a získána.² Moderní informační technologie navíc umožňují, že úřad splní právní požadavky na zveřejnění informace i tehdy, když sám vůbec nic neučinil, ale tutéž informaci již zveřejnil někdo jiný (často nadřízený, např. ministerstvo v rámci souhrnného zveřejnění)³.

Funkci takové vstupní elektronické brány do úředního světa České republiky by měl plnit Portál veřejné správy (obrázek 1), jehož správcem je Ministerstvo informatiky. Jeho smyslem je pomoci občanům v orientaci a komunikaci s úřady veřejné správy. Portál je budován postupně v několika etapách a prozatím je ve zkušebním provozu. Ministerstvo informatiky při vytváření portálu vychází z osvědčených postupů ze zahraničí, hlavně z budování maďarského a britského portálu. Účelem projektu je poskytovat fyzickým i právnickým osobám dálkový přístup ke kompletním informacím a službám jednotlivých institucí veřejné správy, zjednodušit komunikaci občanů i podnikatelů s veřejnou správou a v neposlední řadě zvýšit transparentnost ekonomického prostředí. Zatím jeho velkou nevýhodou je malá propagace mezi občany a podnikateli. Podle průzkumu, který jsem dělala v rámci své disertační práce na téma Elektronická veřejná správa a její možný vliv na podnikání v regionu, zástupci malých a středních firem v Pardubickém kraji o Portálu veřejné správy nevědí. Informace proto vyhledávají většinou přímo na stránkách jednotlivých obcí a ministerstev ČR což je zdržuje a jejich spokojenost s informovaností veřejné správy je hodnocena zbytečně nespravedlivě.



Obrázek 1 – Úvodní stránka Portálu veřejné správy (zdroj www.portal.gov.cz)

Další ukázkou jak se se všemi povinnostmi ze zákona č.106/1999 Sb. mohou vypořádat samosprávné orgány je projekt Ministerstva vnitra Elektronický portál územních samospráv, tak zvaná ePUSA. Projektový záměr byl nejprve prověřen pilotní realizací v Plzeňském kraji a kraji Vysočina. Aplikace ePUSA je vyvíjena jako samostatný informační systém. První oficiální představení bylo v březnu 2002 na konferenci ISSS v Hradci králové. V současné době za podpory Ministerstva informatiky je tento systém nabízen i ostatním krajům, ale dodnes není jasné jak se kraje k tomuto projektu postaví. Pro správné fungování tohoto portálu je totiž nezbytné aby všechny obce prostřednictvím ePUSA pravidelně aktualizovaly svá data. Ke konci roku 2003 probíhá další projekt, který má za úkol propojit portál Města a obce online (MOOL) a portál ePUSA. Jejich propojením by mělo dojít k zajištění komplexního provozu integrovaného archivu dokumentů a k jednotné aktualizaci všech dat. Tak by se mělo zamezit duplicitnímu zadávání dat o obcích a tím tak i k časové úspoře administrátorů jednotlivých obcí.



Obrázek 2 - Pozice ePUSA v prostředí veřejné správy (zdroj www.epusa.cz)

Tyto projekty nemají samozřejmě nahradit konkrétní www stránky jednotlivých obcí, jejichž úkolem je propagace obce, ale mají za úkol všechny tyto stránky přehledně zastřešit a umožnit tak uživateli pohybovat se v jednotném a přehledném prostředí. V případě, že by se podařilo prosadit aby všechny orgány územní samosprávy využívaly tento projekt, měl by se občan na co těšit. Snad by se tak dočkal konečně toho, že by všechny informace byly uspořádány přehledně a při návštěvě jakékoli stránky samosprávy by se rychle zorientoval a nemusel by se s nimi nejprve dlouze seznamovat. Nejednotnost a někdy i nepřehlednost stránek úřadů samosprávy a státní správy je zatím stále velkou překážkou v rozšiřování e-komunikaci s nimi. Prostředí, které veřejná správa nabízí svým uživatelům, by mělo být připravené pro tazatele s různým stupněm znalostí jak v oblasti informačních technologií tak ve veřejnoprávní problematice a terminologii. Navíc se nesmí zapomenout na známé pořekadlo „čas jsou peníze“ a tak by se neměl nechat tazatel „uklikať“. Ideální by byl portál stavěný na míru pro jednotlivce nebo alespoň úzkou cílovou skupinu.

Použitá literatura:

- (1) OBERER J.B. *International Electronic Government Approaches*. 2002, GovOnline-Customer Focussed Portals main page [on-line 10/2002]
- (2) *Zákon č.106/1999 Sb., o svobodném přístupu k informacím*, §3 odst. 3
- (3) ŽANTOVSKÝ M., KUŽÍLEK O. *Svoboda informací*, Linde Praha, 2002, s. 38, ISBN 80-7201-318-1

Summary:

Modern information systems public administration can make easy and improve decision processes and create quality connection with citizens and private sector. It requires, to public administration was able to take fully advantage of new information and

communication technology like tools to more effective activities and to administraton better public services for citizens and economic subject.

Kontakt:

Ing. Hana Jonášová

Fakulta ekonomicko-správní

Univerzita Pardubice, Studentská 84, 532 10 Pardubice

tel.: 466 036 074, e-mail: hana.jonasova@upce.cz

PŘÍMÉ ZAHRANIČNÍ INVESTICE - JEJICH POZITIVNÍ A NEGATIVNÍ DOPADY NA EKONOMIKU HOSTITELSKÉ ZEMĚ

Helena Kopalová

Klíčová slova:

přímá zahraniční investice - nadnárodní společnost - green field - fúze a akvizice

Přímé zahraniční investice hrají v procesu ekonomického rozvoje země velkou roli. Aktivní a dlouhodobé působení zahraničních investorů je považováno za jeden z prvků, který obecně přispívá k nastartování stabilního prostředí pro hospodářský růst. Pro transformující země se přímé zahraniční investice staly důležitým prvkem ve složité cestě přeměny systému z centrálně plánovaných ekonomik na ekonomiky tržní. Česká republika nebyla výjimkou.

Přímé zahraniční investice jsou, stejně jako každý jiný druh finančního kapitálu, závislé na celé řadě nejrůznějších faktorů a ekonomických proměnných. Před realizací samotného investičního procesu si každý investor pokládá otázky, které ovlivňují účel, směr, velikost a strukturu investice. Investorův pohled na zkoumání faktorů hostitelské země je ovlivněn cílem jeho investice, zda se jedná o investice k získání surovinových zdrojů, nových trhů, využití nižších nákladů na výrobu atd. Zpracování těchto výsledků zkoumání je velmi užitečné i pro hostitelskou zemi, která tak získá povědomí o svých přednostech, které zahraniční investory přitahují, či o svých záporných stránkách, kterými naopak potenciální investory odrazuje. Závěry těchto studií se dají využít pro zlepšení podnikatelského prostředí či pro sestavení systému investičních pobídek. Schopnost ovlivnit podmínky pro vstup zahraničního kapitálu je pečlivě sledována jak zahraniční podnikatelskou sférou, tak podnikatelskou sférou domácí. Nabízí se zde přirovnání ke hře šachy. Hráč (v tomto případě hostitelská země), který postupuje bez jakékoli koncepce, brzy ztrácí nejen své pozice, ale vůbec přehled o svých a soupeřových figurkách, jejich úkolech a důležitostech. Jeho postup na šachovnici se pak mění v nesourodou směs záplatování děr a bezvýznamných výpadů. Výsledek takového činnosti je nasnadě. Naopak hráč s jasně vymezenou strategií nejenže neztrácí přehled, ale navíc je schopen jednotlivé tahy koordinovat a relativně objektivně vyhodnotit zisky a ztráty na hracím poli. Ovšem na šachovnici je pouze jeden hráč. Na trhu jich je výrazně víc.

1. Obecné vymezení pojmu „přímá zahraniční investice“

Současné okolí podniku nutí vedení firem přizpůsobovat své strategie a cíle novým podmínkám. K tlakům zvenčí se přidávají i vnitřní faktory firmy určující její postavení na trhu. Podniky již nemohou spoléhat na své dřívější podnikatelské přístupy, pokud chtějí udržet prosperitu. Z těchto a dalších důvodů se v posledních desetiletích dostává do popředí zájmu celé řady společností otázka společných podniků se zahraničním partnerem. Role přímých zahraničních investic neustále roste.

Pro vymezení pojmu PZI existuje několik definic. Obvykle jsou definovány jako takové vlastnictví majetku v dané zemi rezidenty druhé země, které jim umožňuje kontrolu

a rozhodování nad podnikem na základě dostatečného podílu na celkovém majetku. Jakožto rozhodující se při posuzování zda jde o PZI, ukazují následující znaky:

- investor je schopen aktivně se podílet na řízení a kontrole daného podniku,
- PZI jsou většinou založeny na vlastnictví akcií,
- PZI zpravidla zakládají dlouhodobý vztah a zájem investora k získání stálého výdělku z podnikatelské činnosti,
- PZI plynou do podnikatelské činnosti v zahraničí, tj. na činnost na území jiného státu, než je stát investora.

V souladu s definicí a metodikou Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) a evropského statistického úřadu EUROSTATu se přímou zahraniční investicí rozumí taková kapitálová struktura investice do zahraničí, jejíž důvodem je založení a **udržování trvalých majetkových vztahů** se zahraniční společností a v daném období je vykonáván **zjevný vliv na řízení společnosti** při současném splnění podmínky, že takováto investice tvoří **minimálně 10 % cílového základního kapitálu**. Samozřejmě investice může tvořit až 100 %. Za součást přímé zahraniční investice je považován kromě podílu nerezidentské společnosti na základním kapitálu společnosti také reinvestovaný zisk a ostatní kapitál, zahrnující úvěrové vztahy s přímým investorem. Složení přímé zahraniční investice lze tedy vyjádřit vztahem:

$$\text{Přímá zahraniční investice} = \text{základní kapitál} + \text{reinvestovaný zisk} + \text{ostatní kapitál}.$$

2. Dopady PZI na ekonomiku hostitelské země

Logika vlivu zahraničních investic na hospodářství země vychází ze základních makroekonomických souvislostí. Jedná se o vnější zdroje, které jsou užity pro domácí investice. Tato skutečnost má velký vliv především pro ty země, kde dochází k nedostatečné generaci domácího kapitálu. Přímé zahraniční investice posilují investiční tempo v hostitelské zemi a zajišťují bezprostřední či budoucí růst HDP, zprostředkovaně vytváří větší disponibilní zdroje i pro spotřebu s následnými multiplikačními efekty. PZI se stávají významným potenciálním faktorem hospodářského růstu, někdy jsou dokonce označovány „...*motorem ekonomického růstu, který nemá v globalizovaném světě náhradu.*“¹³

Při posuzování vlivu PZI na ekonomiku je nutné vzít primárně v úvahu o jaký charakter ekonomiky se jedná. Jedná-li se o vyspělou západní ekonomiku s dostatečnou kapitálovou zásobou, kvalitní infrastrukturou a s moderními technologiemi či zda jde o rozvojovou zemi, která může nabídnout obvykle pouze levnou a nekvalifikovanou pracovní sílu a nižší ekologické standardy. Jinými slovy, vliv PZI je v každé fázi vývoje a vyspělosti ekonomiky odlišný, působí na jiné oblasti, v různé intenzitě a s rozdílnými efekty. Obecně lze efekty spojené s působením PZI v ekonomice rozdělit na **přímé a nepřímé**. Do první kategorie patří zejména efekty přímo vázané na příliv PZI: vytvoření nových pracovních míst, daňové příjmy, růst produktivity práce. Do nepřímých efektů patří vedlejší efekty, které nemají explicitně vyjádřenou vazbu na příliv PZI, jsou derivátem přímých efektů. Mezi takové můžeme řadit vytvoření vazeb domácích podniků se zahraničím, jejich začlenění do subdodavatelských řetězců nadnárodních společností, zlepšení institucionálního prostředí. Většinu nepřímých

¹³ Benáček s. 12 [4]

efektů nelze realizovat prostřednictvím trhu, jelikož jde o externalitu za jejichž vznik nikdo neplatí ani nedostává zapláceno. Jde tedy o podobné principy, se kterými se lze setkat v teorii veřejných statků a služeb. Nepřímé efekty PZI se tím pádem stávají typem veřejného zájmu a tak jejich existenci musí zajistit stát. Projevem těchto státních zásahů do ekonomiky pak není nic jiného než systém investičních pobídek.

Dalším způsobem, jak chápat efekty způsobené PZI je jejich rozdělení z **makro a mikro** pohledu. Pomocí makro pohledu bývá zjišťována spojitost mezi PZI a ekonomickým růstem. Závěrem těchto studií bývá často tvrzení, že zvýšená ekonomická integrace mezi zeměmi světa vede ke zvýšení míry ekonomického růstu v dlouhém období. O jak vysoké zvýšení jde, závisí na ekonomické teorii uplatněné na tento model. Zatímco makro pohled zkoumá vliv PZI na celou ekonomiku a pracuje s agregátními daty, mikro pohled řeší dopad PZI na jednotlivé firmy. Tento dopad rozděluje do třech kategorií: alokační efektivitu, technickou efektivitu a transfer technologie.

Domácí firmy, které působí v odvětví bez výrazné konkurence, mohou při výrobě používat neefektivní kombinaci vstupů. Vstup zahraničního investora do tohoto odvětví znamená zpravidla výrazné zvýšení konkurence, která tlačí na restrukturalizaci výroby domácích podniků a přispívá k alokační efektivitě zdrojů. Zde však hrozí riziko toho, že domácí firmy tlak nezvládnou a uvolní místo na trhu zahraniční společnosti. Obdobným způsobem jako v případě alokační efektivy zdrojů lze pomocí tlaků zahraničních investorů dosáhnout i technické resp. technologické efektivy. Domácí firma se snaží co nejvíce zvýšit svou technologickou úroveň, aby obstála na trhu ať už jako rival či jako dodavatel zahraniční společnosti. I zde však hrozí riziko nezvládnutí konkurenčního tlaku. Transfer pomocí PZI je daleko rychlejší než jakoukoliv jinou formou (nákupy licencí). Technologie a znalosti, které používá zahraniční investor jsou často velmi rychle, zejména díky mobilitě pracovní síly, přeneseny do celého odvětví.

Ať už jsou efekty z přílivu PZI zkoumány z makro či mikro pohledu, děleny na přímé či nepřímé či dlouhodobé a krátkodobé, mají jedno společné. Jejich vliv na ekonomiku může být buď spíše pozitivní nebo spíše negativní.

2.1 Pozitivní dopady PZI na hostitelskou zemi

- PZI doplňují nedostatek domácího kapitálu

PZI zaplňují mezeru v deficitu nabídky domácích soukromých a veřejných úspor vůči domácí poptávce po investicích a potřebách vládních výdajů. Na podnikové úrovni se tento přínos projevuje ve formě „finančních injekcí“, které umožní podniku přistoupit k potřebné modernizaci, překlenout nedostatek vlastních investičních prostředků resp. nedostupnost (anebo přílišnou nákladnost) investičních úvěrů.

- PZI poskytují odbytové možnosti pro domácí podniky

Zahraniční společnosti zapojují domácí výrobce do svých dodavatelských řetězců. Domácí společnosti se často mohou stát globálními subdodavateli nadnárodních firem. Současně tak dochází k nepřímému efektu zvyšování jejich technické efektivy a multifaktorové produktivity.

- PZI působí v oblasti trhu práce

Při zakládání nových a rozšiřování současných podniků dochází ke vzniku nových pracovních míst. Snižuje se nezaměstnanost, klesají sociální výdaje z veřejných

rozpočtů. Kromě nově vytvořených pracovních míst přímo v podniku zahraničního investora je druhotným jevem vznik nových pracovních míst u subdodavatelských podniků. Podle odborných odhadů, jedno přímé pracovní místo na sebe naváže dvě až pět nepřímých pracovních míst v závislosti na charakteru odvětví. Zahraniční investoři jsou častými zaměstnavateli absolventů škol, přebírají část odpovědnosti za výchovu svých budoucích zaměstnanců, poptávají kvalifikované pracovníky a podílejí se na dalším zvyšování jejich kvalifikace.

- PZI odvádějí odvody do soustavy veřejných rozpočtů.

- Exportní orientace PZI zlepšuje obchodní bilanci země.

Většina PZI plynoucí do relativně malých ekonomik jsou exportně orientovány. Výrazně zlepšují obchodní bilanci země. Na druhou stranu je potřeba zmínit, že podniky se zahraniční účastí řadu komponent, surovin či jiných zdrojů dováží, což na úroveň platební bilance působí negativně.

- PZI přináší do hostitelské země progresivní technologie a řídicí a marketingové metody.

PZI jsou zpravidla spojeny se zaváděním moderního výrobního zařízení, technik a standardů. Zavádějí vysoce účinné manažerské a marketingové metody. V některých případech doplňují domácí nedostatečnou vybavenost země lidským kapitálem např. v oblasti výzkumu a vývoje a ve zvládnutí nových technologií a postupů. Jsou zdrojem inovací.

- Přítomnost PZI zvyšuje konkurenci na domácích trzích a alokační efektivnost.

Rostoucí konkurence na domácích trzích pomáhá k nastolení alokační efektivnosti a přispívá tak k hospodářskému růstu země. Současně dochází k eliminaci neefektivnosti domácích firem, k růstu jejich konkurenceschopnosti nejen na domácích trzích a pozitivnímu vlivu na restrukturalizaci ekonomiky

- PZI nepřímo rozvíjejí infrastrukturu země

Podniky se zahraniční účastí kladou vysoké nároky na informační technologie. Požadují vysoký standard servisních činností, bankovních služeb apod. Racionalizují logistická řešení, zavádějí nové distribuční cesty a usnadňují tak pronikání na zahraniční trhy.

- PZI zlepšují stav institucionálního systému hostitelské země

Přispívají k posílení ochrany a vynutitelnosti vlastnických práv, k zefektivnění veřejné administrativy, k zavádění vyšší úrovně podnikatelské kultury, k otevřenosti ekonomiky. Posilují zahraniční image a důvěryhodnost hostitelské země a přispívají k jejímu začlenění do mezinárodních ekonomických a politických struktur.

2.2 Negativa přílivu PZI do hostitelských zemí

Kromě pozitivních vlivů mohou PZI vykazovat i negativní přímé i nepřímé dopady. Úskalí PZI lze vymezit následujícími nepříznivými možnostmi jejich působení na hostitelskou ekonomiku¹⁴:

- Nepřátelské převzetí firmy (hostile takeover) s úmyslem utlumit výrobu daného oboru s cílem, aby zahraniční mateřská firma neměla konkurenci.

¹⁴ Benáček s. 20 [4]

- Vytěšňování domácích úspor zahraničními úsporami a vynucený transfer domácích úspor do zahraničí za nepříznivých podmínek.
- Vytěšňování a likvidace domácích konkurentů (zejména u PZI orientovaných na domácí trh v případě vstupu multinacionálních korporací) rozvojem výroby ve firmách se zahraničním kapitálem. Tento jev je určitě těžce frustrující pro výrobce na útlumové straně. Nicméně je to standardní jev zdravé tržní realokace zdrojů, kde efektivní výrobci vytlačují z trhu neefektivní výrobce.
- Zhodnocování domácí měny následkem přebytků na kapitálovém účtu.
- Rozvoj kapitálově náročné výroby na úkor útlumu pracovní náročné výroby povede k tzv. holandské nemoci a k nezaměstnanosti.
- Zvyšování importu materiálu a polotovarů ve firmách s PZI vede k likvidaci domácích dodavatelů těchto komodit. V tomto případě je otázkou, proč domácí výrobci nejsou schopni nabídnout konkurenčně schopnou alternativu dovozu.
- Manipulace s cenami v nadnárodních společnostech (tzv. transfer pricing) snižuje daňový výnos, což je těžko postihnutelný problém zejména u korporací, které jsou zvyklé se vysokým daním z příjmů vyhnout. Tato možnost však chybí jejich domácím konkurentům, které se tak z důvodu vysokých daní stávají méně konkurenceschopnými.

Tento výčet možných negativních dopadů PZI na hostitelskou zemi bych snad ještě doplnila o následující aspekty:

- Nerovnoměrnost přílivu PZI v odvětvích – příliv PZI se zpravidla koncentruje jen na některá odvětví či snad jen na jedno odvětví, nabízí se rovněž riziko destabilizace ekonomiky hostitelské země. Případná poptávková či jiná krize v odvětví, které je v ekonomice dominantní, vyvolá velmi silnou destabilizaci ekonomiky.
- Teritoriální nerovnoměrnost přílivu PZI – třetí projev nerovnoměrnosti přílivu PZI se projevuje v rozdílné intenzitě a objemu PZI v různých regionech hostitelské země. Často tak může docházet k významným rozdílům v rozvinutosti jednotlivých regionů a zaostávání regionů. Ty regiony, které nedokázaly včas zareagovat na nový fenomén přílivu PZI nebo se jim nedostalo takové podpory centrální vlády v podpoře zahraničních investic jako ostatním regionům, či trpí určitou komparativní nevýhodou způsobující nižší zájem investorů, se později stále více dostávají na ekonomickou periferii.

Použitá literatura:

- (1) BENÁČEK, V.: *Přímé zahraniční investice v teorii a praxi*, materiál k 13. semináři České společnosti ekonomické, Praha 14. září 1999
- (2) BENÁČEK, V., ZEMPLINOVÁ, A. *Růst a strukturální změny v zahraničním obchodě českého zpracovatelského průmyslu v letech 1993-1997*. Finance a úvěr 12/1999. ISSN 0015-1920
- (3) JAHN, M. *Role zahraničních investic v ČR*, materiál k 31. semináři České společnosti ekonomické, Praha 8. října 2001
- (4) KALÍNSKÁ, E. *Přímé zahraniční investice a jejich úloha v regionu střední a východní Evropy*. Zemědělec (Příloha – EU), 2001 roč. II, č. 10. ISSN 1211-3816
- (5) LIZONDO, J.S. *Foreign Direct Investment, in International Monetary Fund, Determinants and Systematic Consequences of International Capital Flows*, IMF Occasional Papers No. 77/1991

- (6) PLCHOVÁ, B., HRADOVÁ, M. *Přímé zahraniční investice jako pozitivní element transformujících procesů ve střední Evropě – vliv na konkurenceschopnost české ekonomiky*. Praha, VŠE 2000. ISBN 80-238-5048-2
- (7) ŠMÍDKOVÁ, K. *Můžeme mít obojí?* Finance a úvěr 6/2001. ISSN 0015-1920
- (8) www.cnb.cz, www.czechinvest.org, www.mpo.cz,

Summary:

Foreign direct investment is the process whereby residents of one country acquire ownership of assets for the purpose of controlling the production, distribution and other activities of a firm in another country. The definitions of term like "control" and "controlling interest" mean commonly minimum of 10 per cent shareholding. The decision of the government possibly causing FDI inflow can bear important consequences in the form of the future economic development of both the particular privatised enterprise and the overall economy.

Kontakt:

Ing. Helena Kopalová
Katedra podnikové ekonomiky
Vysoká škola ekonomická Praha, Nám. W. Churchilla 4, Praha 3
tel.: 224 095 375, e-mail: kopalova@vse.cz

**K EKONOMICKÝM ASPEKTŮM POLITICKÉHO ROZHODOVÁNÍ
V PROCESU ALOKACE VEŘEJNÝCH VÝDAJŮ NA ÚROVNI KRAJŮ****Jana Krbová***Klíčová slova:*

veřejné výdajové programy - alokace finančních prostředků - regionální elity - politický profil,

Probíhající integrační proces států Evropské unie je vyjádřením realizace koncepční regionální politiky, jejímž důsledkem je pozbývání významu hranic členských států. S předpokládaným vstupem České republiky do tohoto společenství je nutno harmonizovat a inkorporovat, vedle dalších oblastí, instituty a mechanismy orgánů státní správy a samosprávy.¹⁵ Rozvoj jednotlivých regionů vyžaduje nejen efektivní politiku vlády a ústředních orgánů státní správy, ale i orgánů územních samospráv.

Cílem tohoto příspěvku je přispět k pochopení ekonomických aspektů politického rozhodování v procesu volby alokace veřejných financí v rámci veřejných výdajových programů krajů. Politický profil územních samospráv (zastupitelstev) a jejich rozhodování o způsobu alokace veřejných výdajů vytváří základ pro budoucí možné hodnocení efektivnosti a srovnatelnosti veřejných výdajů.

Důsledky rozhodování z hlediska efektivnosti

Racionálně chovající se ekonomický subjekt (veřejnou správu nevyjímaje) by měl sledovat, jaké důsledky z konkrétního rozhodnutí plynou, tedy celkové důsledky (dopady) na efektivnost.

V souvislosti s řešením problematiky řízení veřejných výdajových programů lze v praxi subjektů veřejné správy vysledovat různé postupy, způsoby a formy jejich realizace. Při tom nelze všechny považovat za optimální a efektivní formu alokace veřejných výdajů. Rozhodnutí o použití konkrétních postupů a metod je závislé na vnitřních a vnějších faktorech. Mezi nejdůležitější a nejvýznamnější vnitřní faktory lze považovat i politické složení zastupitelstev a vlád, politické dohody, vliv lokálních elit a finanční možnosti konkrétních subjektů.

Vnější faktory se na volbě způsobu řízení veřejných výdajů podílejí přímo např. omezení výdajů ústřední vládní autoritou a nepřímo například prostřednictvím legislativního procesu nebo celospolečenskými trendy.

Regionální elity

Odrážem reformních procesů veřejné správy v ČR jsou nové sociální a ekonomické poměry, na kterou se nutně musí adaptovat regionální společenství. Na územní politické scéně lze odlišovat tři typy¹⁶ představitelů reprezentující role politické elity. Odlišení je založeno na pozici v rozhodování a ovlivňování týkající se života lokality. Jedná se o:

¹⁵ Definování strategických cílů a směrů vývoje jednotlivých regionů České republiky byl jedním z požadavků EU pro efektivní využití pomoci ze strany členských zemí.

¹⁶ Potůček, M., Pulkrábek, M., Háva, P. a kol, Analýza událostí veřejné politiky v České republice II.díl, Soubor analýz událostí veřejné politiky po roce 1989, Fakulta sociálních věd University Karlovy, Praha 3/1996, str. 141-165

- volené představitele samosprávy;
- jmenované představitele samosprávy;
- funkcionáře politických stran v regionu (v samosprávě přímo nemusí být).

Politika regionálních samospráv se jeví více pragmatická a nadstranická než je tomu na centrální úrovni veřejné správy. O tom svědčí i to, že problémy regionu nesnesou odsouvání jejich řešení. Přitom všechna řešení a rozhodnutí jsou závislá na možnostech a limitech daných např. rozpočtem, zákony nebo zkušenostmi. Dá se předpokládat, že hodnotový systém politických elit na úrovni krajů je posunut výrazně k preferencím ekonomického rozvoje a k demokratickým zásadám a participace občanů.

Veřejné výdajové programy

Veřejné výdajové programy jsou v České republice využívány jako jeden z možných způsobů realizace financování rozvojových aktivit. Veřejný projekt je systémovým návrhem na alokaci veřejných zdrojů a má zpravidla investiční charakter¹⁷ s cílem uspokojování veřejných potřeb, o kterém se rozhoduje veřejnou volbou. Veřejné výdajové programy označují souhrn různých veřejných projektů a vazby mezi subjekty, tj. poskytovateli a příjemci finančních prostředků z těchto zdrojů. Neopomenutelným aspektem veřejných výdajových programů jsou i veřejné zakázky¹⁸ jakožto forma realizace veřejného projektu. Veřejné programy jsou projevem státních zásahů do ekonomiky z různých důvodů¹⁹, při kterých dochází ke změně alokace zdrojů oproti stavu před její realizací nebo v případě čisté tržní ekonomiky.

Kraje a jejich veřejné výdajové programy

Uspořádání, kompetence a pravomocí územně samosprávných jednotek zakotvila nově přijatá Ústava České republiky ze dne 16.12.1992 pod č. 1/1993 Sb., s účinností od 1.1.1993, po změně provedené ústavním zák. č.347/1997 Sb., z 3.12.1997, o vytvoření vyšších územních samosprávných celků. Článek 101, odst.3, Ústavy charakterizuje územní samosprávné celky jako **veřejnoprávní korporace**, které mohou mít **vlastní majetek a hospodaří podle vlastního rozpočtu**. Obecné ustanovení ústavního zákona o **krajích**, jako vyšších územně samosprávných celků, nalezl konkrétní vyjádření v z.č. 129/2000 Sb., z 12.4.2000 (krajské zřízení), ve znění pozdějších změn. Kraj pečuje o všestranný rozvoj svého území, je samostatně spravován zastupitelstvem a dalšími orgány kraje, hospodaří na základě sestaveného rozpočtu²⁰.

K obecným předpisům o **hospodaření** samosprávných územních jednotek náleží z.č. 250/2000 Sb., z 7.7.2000, ve znění pozdějších změn, o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, který s účinností od 1.1.2001 upravuje tvorbu, postavení, obsah a funkce rozpočtů územních samosprávných celků; stanoví pravidla hospodaření s jejich finančními prostředky, sankce za porušení rozpočtové kázně a rovněž zřizování či zakládání právnických osob těchto subjektů.

¹⁷ Ochrana, F., Veřejné projekty a veřejné zakázky, CODEX Bohemia 1999

¹⁸ Z.č. 199/1994 Sb., o zadávání veřejných zakázek, v platném znění

¹⁹ Důvody lze rozlišovat na mikroekonomické (eliminovat tržní selhání), makroekonomické (podpořit makroekonomický vývoj země) a neekonomické (odstranit sociální rozdíly mezi jednotlivými regiony apod.)

²⁰ Z.č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů

Z hlediska regionálního rozvoje mají nezastupitelné místo v ČR veřejné výdajové programy krajů²¹, které jsou nástrojem financování programů rozvoje krajů. Konkrétní realizace regionálního rozvoje je krajům v samostatné působnosti uložena § 35, z.č. 129/2000 Sb., o krajích, a to koordinovat rozvoj územního obvodu, schvalovat programy rozvoje územního obvodu kraje podle zvláštních zákonů, zajišťovat jejich realizaci a kontrolovat jejich plnění. Podrobněji podporu regionálního rozvoje krajem a podmínkami pro poskytování podpory regionálnímu rozvoji upravuje z.č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje stejně, tak i příjemce těchto podpor na základě žádosti a předložení konkrétního projektu.

Příjemci finanční podpory z veřejných výdajových programů na státní program regionálního rozvoje mohou být kraje, sdružení obcí nebo obce a jimi založené právnické osoby, podnikatelé, nestátní neziskové organizace a další právnické osoby.

V §8 zákona²² je upravena i podpora regionálního rozvoje krajem, což předpokládá, že kraj ve své samostatné působnosti podporuje rozvoj regionů²³ vymezených v programu rozvoje územního obvodu kraje (dále jen PRK). Podpora rozvoje může být realizována několika způsoby²⁴. Pro účely tohoto příspěvku se budu zabývat především finanční podporou ve formě dotací a grantů, která představuje doplňkovou výpomoc tzn., že příjemci jsou povinni doložit finanční zajištění podílu z vlastních nebo jiných finančních zdrojů.

V praxi krajů jsou dle výzkumu²⁵ v současnosti v ČR využívány tři způsoby podpory regionálního rozvoje, a to na základě zpracovaného programu rozvoje kraje buď vytvořením grantového schématu v rámci jednotlivých odpovědnostních míst nebo vytvořením speciálního fondu²⁶ na podporu regionálního rozvoje a nebo rozložením finančních prostředků do jednotlivých odborů kraje bez bližší specifikace.

Podle zákona²⁷ mohou kraje pro soustředění finančních prostředků zřizovat **fondy**. Forma fondového financování podpory rozvoje kraje je v ČR dle výzkumu používána ve třech krajích (viz tab.č.1). Další dva kraje fond zřídily v r. 2003 a postupně do něho budou alokovat finanční prostředky. V některých krajích o této formě financování uvažují od příštího roku a v některých nebyla nalezena ještě politická shoda na této formě financování. Vyžívání formy fondů na rozvoj kraje umožňuje zavést do práce veřejné správy postupy související se sledováním hospodárnosti a efektivity vynakládaných finančních prostředků se současným důrazem na transparentnost celého procesu a umožňují vnést do fungování krajů postupy používané v EU.

²¹ Podpora regionálního rozvoje je upravena v ČR z.č. 248/2000 Sb., o regionálním rozvoji

²² Z.č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje

²³ Pod pojmem **region** z.č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje rozumí územní celek vymezený pomocí administrativních hranic krajů, okresů, správních obvodů obcí s pověřeným obecním úřadem, správních obvodů obcí s rozšířenou působností obcí nebo sdružení obcí jehož rozvoj je podporován zákonem.

²⁴ Formy podpory: a) finanční – dotace, granty, úvěry, záruky apod.; nefinanční – věcné dary, metodická pomoc, konzultace apod.

²⁵ Krbová, J.: Spolupráce obcí a čerpání veřejných výdajových programů, sborník příspěvků z 5. mezinárodní konference Veřejná ekonomika a správa 2003, konané ve dnech 15.-18.9.2003, Ostrava

²⁶ Rozhodování o přidělení těchto prostředků je v kompetenci orgánů fondu po předchozím schválení jejich alokace zastupitelstvem kraje a rozdělování se řídí Statutem Fondu a Zásadami pro poskytování podpory z Fondu.

²⁷ Z.č. 129/2000 Sb., o krajích, z.č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje

Vedle fondového financování regionálního rozvoje krajem je v praxi v ČR využíváno častěji tzv. **grantové schéma** (využito u 5 krajů – viz tab.č. 1), jehož podstatou je, že vyčleněné a zastupitelstvem schválené finanční prostředky jsou alokovány na jednotlivé odbory (odpovědnostní místa) a o výběru projektů a poskytování finanční podpory je rozhodováno na těchto úrovních²⁸. Objemy finančních prostředků jsou v rozpočtu přímo určeny na financování projektů v rámci cílů a opatření PRKu.

Třetí formou poskytování finanční podpory je přímá **alokace** finančních prostředků **do jednotlivých odborů** v rámci financování rozvojových aktivit. Tato forma je náročná na rozklíčování aktivit a konkrétní finanční podpory, které jsou realizovány v souladu s programem rozvoje kraje a ty, které jsou formou dotací a grantů podporovány nad rámec PRKu.

Uvedené tři formy realizace finanční podpory rozvoje kraje mají výhody i nevýhody, které lze shrnout asi takto:

- U fondového financování je menší míra flexibility v rámci celého rozpočtu (vyčleněné finanční prostředky lze použít pouze na předem určený účel). Naproti tomu tento systém je transparentní, je možná mezikrajská srovnatelnost a příjemci podpory mají možnost okamžitých informací.
- V grantovém systému existuje minimální transparentnost a je zachována větší míra flexibility v rozpočtu. Přiřazením do jednotlivých odborů (kapitol) je dán větší prostor pro rozhodování o prioritách v rámci podporovaných cílů. Nevýhodou je to, že objem finančních prostředků určených na rozvojové aktivity může být v průběhu roku změněn rozpočtovým opatřením.
- V poslední formě finanční podpory absentuje transparentnost a možnost mezikrajské srovnatelnosti, existuje však velká míra flexibility rozpočtu.

Politické elity krajů v procesu rozhodování o veřejných výdajích

Rozhodování o zásadních otázkách hospodaření a užití majetku územních samospráv náleží výlučně do pravomoci volených zastupitelstev. To znamená, že konkrétní rozhodnutí o způsobu financování aktivit vytýčených v Programu rozvoje kraje (dále jen PRK) vychází ze zastupitelstvem schváleného postupu či formy.

Ke zkoumání vlivu politických elit na úrovni krajů v oblasti alokace veřejných výdajů byla tedy provedena analýza politického složení zastupitelstev. Cílem bylo zjistit, zda politická orientace má vliv na volbu způsobu alokace finančních prostředků v rámci PRKu.

Z tabulky č. 1 je patrné, že ve sledovaném případě je převážně využíváno konsensuální rozhodování, tzn., že postupnými kroky vyjednávání a projednávání určité kauzality bylo dosaženo politické shody, ze které vzešel konkrétní způsob alokace veřejných financí. Při sledování obsazení postů hejtmanů lze té či oné formě alokace přiřadit i vliv politické osobnosti.

Při procesu agregace preferencí jedné z forem alokace veřejných finančních prostředků v rámci veřejných výdajových programů krajů je tedy nutné řešit problém zohledňování rozdílných názorů jednotlivých politických stran na danou kauzalitu.

Ve všech třech způsobech alokace veřejných výdajů je využíváno programové rozpočtování založené na základním algoritmu: definování veřejného zájmu v rámci politického trhu- definování cílů – sestavení cílů a priorit – transformace organizační

²⁸ Odbory mají zpracované Zásady pro poskytování finančních prostředků v rámci reg. podpory

struktury do struktury programové – sestavení a schválení programového plánu – transformace programového plánu do programového rozpočtu²⁹. Otázkou zůstává, jakým způsobem je hodnocena efektivnost výdajů na jednotlivé programy při dosahování vytýčených cílů. Tato problematika bude dále rozpracována v probíhajícím výzkumu efektivnosti VVP. Výzkum je zaměřen na problematiku transparentnosti u popsáných způsobů alokace finančních prostředků v rámci veřejných výdajových programů krajů z hlediska používaných způsobů jejich alokace. Výsledky budou průběžně publikovány.

Použitá literatura:

- (1) HAMERNÍKOVÁ, B., KUBÁTOVÁ, B., *Veřejné finance*, Eurolex Bohemia Praha 1999
- (2) KRBOVÁ, J. *Spolupráce obcí a čerpání veřejných výdajových programů*, sborník příspěvků z 5. mezinárodní konference veřejná ekonomika a správa 2003, konané ve dnech 15.-18.9.2003, Ostrava,
- (3) MUSGRAVE, R.A., MUSGRAVE, P.B. *Veřejné finance v teorii a praxi*, Management Press Praha 1994
- (4) OCHRANA, F. *Veřejné projekty a veřejné zakázky*, CODEX Bohemia 1999
- (5) OCHRANA, F., *Veřejná volba a řízení veřejných výdajů*, Ekopress Praha 2003-10-21
- (6) OCHRANA, F., *Veřejný sektor a efektivní rozhodování*, Management Press Praha 2001
- (7) POTŮČEK, M., PULKRÁBEK, M., HÁVA, P. a kol. *Analýza událostí veřejné politiky v České republice II.díl*, Soubor analýz událostí veřejné politiky po roce 1989, Fakulta sociálních věd University Karlovy, Praha 3/1996, str. 141-165
- (8) STIGLITZ, J.E. *Ekonomie veřejného sektoru*, Grada Publishing, 1997
- (9) Zákony použité v textu
- (10) www krajů

Summary:

The public expenditure programs are the demonstration of realization of financing of development activities.

From the point of view of the effectiveness and transparency of public expenditure resources is important to differ various forms of financial resources allocation.

There are three ways of allocation used by regions by financing their activities within the frame of programs of region development. The fund form seems to be the most suitable way from the point of view of transparency and comparability.

There is significant influence of political negotiation in selection of public expenditure allocation form at a regional level.

Kontakt:

Ing. Jana Krbová
Fakulta managementu VŠE Praha
Jarošovská ul. 1117/II, 37701 Jindřichův Hradec
Tel.: 384 417 217, e-mail: krbova@fm.vse.cz

²⁹ Bliže k této problematice Fr. Ochrana, *Veřejná volba a řízení veřejných výdajů*, Ekopress Praha 2003, str. 133

INVESTICE DO LIDSKÉHO KAPITÁLU – CESTA ROZVOJE REGIONU

Jaroslava Kubátová

Klíčová slova:

lidský kapitál – rozvoj regionu – vzdělávání

Na konci 20. století začal být v souvislosti s rozsáhlými společenskými a technologickými změnami zdůrazňován rostoucí význam lidského kapitálu pro rozvoj společnosti i regionu. Je prokazatelné, že pro rozvoj regionu již není rozhodující počet jeho obyvatel, ale především kvalita lidského potenciálu zde přítomná. Lidský kapitál hraje klíčovou roli v ekonomickém růstu a kvalita lidského kapitálu zejména mladých lidí a pracujících se stává základním pilířem ekonomického rozvoje oblasti.¹ Lidský kapitál představuje akumulaci investic do pracovní síly, přičemž nejdůležitějším typem takové investice je vzdělání.² Investice do vzdělávání vede ke zhruba třikrát vyššímu růstu produktivity pracovníků než navýšení základního jmění či zvýšení časového fondu. Na rozdíl od investic do jiných forem kapitálu jsou investice do vzdělání spojeny vždy s konkrétní osobou. Z hlediska investičního rozhodování je důležitou kategorií důchod ze vzdělání, což je rozdíl v celoživotních příjmech mezi osobami s různou úrovní vzdělání, a měl by minimálně pokrýt náklady vynaložené na vzdělání.

Ze studia úspěšných institucí a regionů vyplývá, že efektivní rozvoj se opírá zejména o tři nezbytné faktory, které jsou aplikovatelné při jakékoliv velikosti jednotky. Těmito faktory jsou: 1) dostatečný počet osobností, 2) schopnost vnitřní a vnější komunikace, 3) schopnost získat informace. Všechny tyto ukazatele jsou úzce spojeny s úrovní vzdělání rezidentů a je tedy zřejmé, že i rozvoj regionu má přímou spojitost se vzděláváním, neboť vzdělávání ovlivňuje uvedené ukazatele.⁶ Tento úhel pohledu zdůrazňuje významné postavení vzdělávacích institucí a zejména vysokých škol. Vyspělá univerzitní centra jsou rozhodujícím nástrojem rozvoje a prosperity regionu. Do vysokých škol a tím i do regionů vstupují finanční prostředky z veřejných i soukromých zdrojů. Realizace vzdělávání a výzkumu vytváří pracovní příležitosti pro vysoce kvalifikovanou pracovní sílu a kromě toho zvyšuje zaměstnanost v návazných oblastech a ve službách. Důležitým faktorem rozvoje je také schopnost regionu udržet na svém území absolventy vyšších stupňů vzdělání. Regiony, které nedokáží vytvořit odpovídající podmínky pro uplatnění absolventů zejména vysokých škol, ztrácejí perspektivní množinu osobností.

S úrovní dosaženého vzdělání vzrůstá výše mzdy, míra ekonomické aktivity a klesá míra nezaměstnanosti. Jinými slovy, vzdělanější občan odvádí vyšší daně, má větší kupní sílu, přímo či nepřímo podporuje tvorbu pracovních míst a má nižší nároky na transfery za státního rozpočtu. Lze rovněž doložit, že s nižším věkem a vyšším dosaženým vzděláním roste ochota lidí převzít odpovědnost za vlastní sociální situaci, věnovat čas a úsilí osobnímu vzdělávání a zvyšovat vlastní zaměstnanecký potenciál. Dosažená úroveň vzdělání má jeden z nejvýznamnějších vlivů na výši mzdy zaměstnance a zároveň s ní rapidně stoupá mzdová variabilita. Jak ukazuje tabulka 1, je průměrná mzda vysokoškolačka 2,6krát vyšší než zaměstnance se základním vzděláním, na úrovni mediánu je 2,1krát vyšší.

TAB. 1: Vybrané pracovní charakteristiky obyvatelstva ČR nad 15 let věku v roce 2002				
Vzdělání:	Průměrná hrubá měsíční mzda (Kč)	Medián hrubých měsíčních mezd (Kč)	Míra ekonomické aktivity (%)	Míra nezaměstnanosti (%) dle ILO
Základní vzdělání a bez vzdělání	12 070	11 192	23,0	20,8
Střední bez maturity	14 409	13 738	69,8	7,8
Střední s maturitou	18 514	16 615	68,3	5,1
Vyšší odborné a bakalářské	20 431	17 340	-	-
Vysokoškolské	30 835	23 845	79,0	2,1
Celkem	18 133	17 488	59,8	7,3

Vliv vzdělání zaměstnanců se odráží také v regionální diferenciaci průměrných mezd. Největší rozdíl je mezi průměrnou hrubou měsíční mzdou v Praze (24 833 Kč) a ostatními kraji, mezi nimiž je diference malá a to i na úrovni okresů. (Nejnižší mzda byla v kraji Vysočina 15 571 Kč, ve Středočeském kraji druhá nejvyšší po Praze činila 18 075 Kč). V hlavním městě totiž převládají vysoce kvalifikovaná pracovní místa a místa vyžadující vysokoškolské vzdělání; přitom není pravda, že by v hlavním městě byla vyšší mzdová úroveň u všech profesí.¹⁰ Význam vzdělané pracovní síly pro rozvoj regionu je prokazatelný. V té souvislosti je optimistický výhled agentury CzechInvest, která očekává, že do roku 2010 bude do Česka přitékat tři až pět miliard dolarů přímých zahraničních investic ročně. Mělo by se jednat o kapitálově náročné projekty, které vyžadují vysoce kvalifikované pracovníky. Zaměstnanci v podnicích pod zahraniční kontrolou mají obecně vyšší mzdy oproti pracovníkům ve firmách s českými vlastníky. Finanční ohodnocení zvolené profese je také nejdůležitějším motivem studia současné české generace dvaceti – třicetiletých. Potvrzuje to 78% z nich. S růstem vzdělání se zvyšuje ochota rozšiřovat vědomosti dalšími formami vzdělávání.⁷ Zároveň platí, že jedinci, kteří jsou nositeli lidského kapitálu s vysokou hodnotou, jsou schopni tento kapitál investovat tak, aby se jim co nejlépe zhodnotil, a vyhledávají odpovídající pracovní podmínky. Vytvoření takových podmínek je základní konkurenční výhodou nejen pro konkrétní organizace, ale i pro regiony. V české společnosti došlo k velkému posunu ve vnímání vzdělání jako faktoru životního úspěchu. V roce 1992 považovalo vzdělání za významný faktor úspěchu 30% občanů, v roce 1997 to byl dvojnásobek.⁸

Chování a názory české populace korespondují s jednáním jejich vrstevníků v globalizujícím se světě. Rozdílnost postojů generace, která nyní studuje nebo právě vstupuje na trh práce, a jejích rodičů je tak zásadní, že přinesla těmto dvěma kohortám zvláštní označení: generace X a generace Y. Představitelé generace X jsou narozeni v období mezi lety 1965 – 1979, generace Y, zvaná též internetová generace, je tvořena jedinci, kterým je nyní (v roce 2004) nejvýše 25 let.⁵ V pracovním chování (či pracovních záměrech) generace Y lze pozorovat čtyři významné trendy.³

- 1) *Kratší kariérní cyklus.* Zaměstnanci nepředpokládají dlouhodobé setrvání u jednoho zaměstnavatele, ale vyhledávají příležitosti efektivně „investovat svůj lidský kapitál“.
- 2) *Rostoucí využívání technologií.* „Internetová“ generace Y považuje informační a komunikační technologie za běžný pracovní nástroj.
- 3) *Rostoucí důraz na rovnováhu pracovního a soukromého života.* Generace Y očekává, že jí organizace práce umožní vyvážený pracovní a soukromý život.
- 4) *Rostoucí poptávka po vzdělávání.* Představitelé generace Y přikládají velký význam vzdělání. Jsou ochotni za své vzdělání platit, a to i za cenu zadlužení. Peníze vložené do vzdělání skutečně vnímají jako investici. Následně požadují takový plat, aby jejich investice byla zisková, neboli usilují o maximalizaci důchodu ze vzdělání. Od svých zaměstnavatelů očekávají možnost účastnit se vzdělávacích programů. Vnímají, že s rostoucí kvalifikací roste rovněž jejich hodnota na trhu práce. Dostupnost různých forem tréninků se stává požadovanější zaměstnaneckou výhodou než peněžní benefity a možnost profesního růstu je účinnějším motivátorem než jiné formy odměn.

Výše uvedená tvrzení odpovídají výsledkům průzkumu, který byl proveden v akademickém roce 2002/2003 mezi absolventy bakalářských oborů cizí jazyk – aplikovaná ekonomie na Filozofické fakultě Univerzity Palackého Olomouc. (Dotazováno bylo 35 osob). Ti za největší přednosti, které mohou nabídnout zaměstnavateli, označili znalosti, flexibilitu, spolehlivost a ochotu dále se vzdělávat. Možnost dalšího vzdělávání v podniku byla druhou nejpožadovanější zaměstnaneckou výhodou (po možnosti užívat osobní automobil). Ochotu dále se vzdělávat deklarovalo 92% dotázaných. Absolventi by chtěli do svého prvního zaměstnání nastoupit nejraději v Brně či Olomouci, na třetím místě v Praze. V Olomouckém kraji však pocítují nedostatek vhodných pracovních příležitostí a nízké platové ohodnocení. Tři čtvrtiny z nich požadují nástupní plat vyšší než 15 000 Kč, přičemž základní složka průměrné mzdy v Olomouckém kraji je 11 000 Kč (včetně odměn a příplatků 16 500 Kč). Na druhé straně si významní zaměstnavatelé Olomoucka stěžují na odliv perspektivních absolventů vysokých škol z regionu. Prostor pro komunikaci a spolupráci škol a zaměstnavatelů není efektivně využíván.

Je prokazatelné, že jedinci jsou ochotni do svého vzdělání investovat, a rovněž zaměstnavatelé se mohou stát významným segmentem na trhu vzdělávání. To je zásadní trend ve vztahu k vzdělávacímu systému. Ve světě přestává být vzdělávání považováno za výlučně veřejný statek. Zejména poptávka po vysokoškolském vzdělávání je tažena zájmem individuálních studentů, ochotných za získané vzdělání zaplatit, neboť vědí, že se jim tato investice mnohonásobně vrátí. V České republice by bylo 60% studentů ochotno platit školné na vysokých školách; 35% by souhlasilo s platbou do 10 000 Kč ročně, 16% studentů by souhlasilo s ročním školným 30 000 Kč, ostatní by platili i více.⁴ Trh s vysokoškolským vzděláváním se stává mezinárodním, konkurenčním a atraktivním pro subjekty, které dokáží na popsané tendence pružně reagovat. Podle modelové studie se k roku 2025 zvýší celosvětová poptávka po vysokoškolském vzdělávání zhruba 2,5krát oproti současnému stavu a dosáhne více než 260 miliónů studijních míst. Celosvětový počet posluchačů studujících v zahraničí se zvýší čtyřnásobně a v roce 2025 bude činit asi sedm miliónů.⁹ Česká vláda usiluje o zvýšení podílu obyvatel ČR s terciárním vzděláním ze současných 11%. Jejím cílem je v roce

2005 umožnit nástup do terciárního vzdělávání polovině populačního ročníku devatenáctiletých a v roce 2009 by při nezměněné úrovni počtu vysokoškolských míst mohlo na vysoké školy nastoupit až 70% devatenáctiletých lidí, přičemž má být zachováno bezplatné vzdělávání na základních, středních i vysokých školách. Zde vyvstává prostor pro několik úvah: Je možné, aby 70% populačního ročníku zahájilo studium na vysokých školách? Nepřipravuje se Česká republika o příležitost získat své místo na světovém trhu s vysokoškolským vzděláváním, který se v této chvíli již utváří? Je využíván prostor pro spolupráci škol a zaměstnavatelů? A není podceňována ochota mladých lidí (či jejich rodičů) investovat do vzdělání a naopak přeceňována ochota českých učitelů placených z veřejných rozpočtů setrvat na svých pracovních místech a zodpovědně v souladu s vývojem vědy často na vlastní náklady zvyšovat osobní lidský kapitál?

Přítomnost vzdělaných osobností stejně jako existence vzdělávacích center, zejména vysokých škol, je významným faktorem rozvoje regionu. Sílící poptávka po celoživotním vzdělávání vyvolává investice do lidského kapitálu, přičemž tyto prostředky plynou z veřejných i soukromých zdrojů, v případě soukromých prostředků se jedná o investice zaměstnavatelů i jednotlivých občanů. Regiony, které dokáží tyto investice přitáhnout a udržet vzdělané lidi na svém území, získávají trvalý potenciál růstu. V opačném případě bude docházet k odlivu investic i lidského kapitálu nejen směrem k tradičním regionům uvnitř ČR (Praha, Brno), ale i do jiných zemí, které nabízejí výhodnější investiční příležitosti.

Použitá literatura:

- (1) BECKER, G. S. *O vzdělání a lidském kapitálu*. Politická ekonomie, 43, 1995, č. 4, s.441 – 444
- (2) DVORSKÝ, V. *Současná civilizace Euroregionu Silesia a možnosti otevřeného vzdělávání jako jedna z důležitých alternativ rozvoje tohoto území*. In: Ondřejová, E. (ed.): *Ślask opolski i opawski w kierunku standardów europejskich. Wykorzystywanie wspólnych szans*. Opava – Glubczyce 2002, s.222 – 225
- (3) GREEN, M. E. *Beware and Prepare: The Government Workforce of the Future*. Public Personnel Management. Winter 2000, s.435 – 444
- (4) *Lidové noviny* 14. října 2003, s.1,2
- (5) RODRIGUEZ, R.O. GREEN, M.T., REE, M.J. *Leading Generation X: Do the Old Rules Apply?* Journal of Leadership & Organizational Studies. Spring 2003, s.67
- (6) SÁHA, P. *Vzdělávání a rozvoj regionu*. www.utb.cz/czech/rektorat/aktuality/rektor-projev.doc, 16.10.2003
- (7) ÚLOVCOVÁ, H. a kol. *Přístup mladých lidí ke vzdělávání a jejich profesní uplatnění*. Národní ústav odborného vzdělávání, Praha 2003
- (8) VEČERNÍK, J. (ed.) *Zpráva o vývoji české společnosti 1989 – 1998*. Academia, Praha 1998
- (9) VLK, A. *Hon na platící studenty*. Ekonom 36/2003, s.34-35
- (10) www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/aktual/ep-3#31, 16.10.2003

Summary:

The quality of human capital is getting to be a basis of region economic development. The capability of regions to attract investments in human capital and keep well-educated personalities on their territory is potential of development of theirs. Czech government at present does not appreciate the significance of investment in human capital.

Kontakt:

Ing. Jaroslava Kubátová, Ph.D.

Kabinet aplikované ekonomie

Filozofická fakulta Univerzity Palackého, Křížkovského 12, 771 80 Olomouc

tel.: 585 633 317, e-mail: kubatovj@seznam.cz

ČESKÁ REPUBLIKA, REGIONY A DALŠÍ TRANSFORMACE

Zbyněk Kuna

Klíčová slova:

ČR - ekonomika - regiony - konkurenceschopnost - pokrokové technologie

Úvod

Mezi významné rysy současnosti patří rychle se měnící prostředí. Jestliže v lidské historii se za celé generace změnilo pramálo, dnes je každé desetiletí jiné.

Za největší geopolitickou změnu naší doby (přes nepochybný význam rozpadu bipolárního světa na přelomu 80. a 90.let) lze považovat nástup způsobu života, který není založen ani na rolnickém zemědělství, ani na průmyslu běžících pásů, ale na nových způsobech využívání znalostí k tvorbě bohatství.

Můžeme konstatovat, že starý dvojpolární systém světových mocností (tzv. Východ a tzv. Západ) je nahrazován systémem trojpolárním. Základní kontury jsou již dnes patrné. Nejníže v něm zůstávají zemědělské ekonomiky. Někde uprostřed jsou ekonomiky s levnou pracovní silou a výrobou technicky nenáročných produktů. A v čele jsou země s ekonomikami založenými na znalostech. Kde se nachází a kam směřuje Česká republika?

Naše konkurenceschopnost v Evropě neobstojí jen na opakování hesel o starých tradicích českých řemesel, které na současnou produkci nemají příliš velký vliv, a na levné (protože málo produktivní) pracovní síle, která se v době mobilního kapitálu nemůže vymezovat vůči možným konkurentům z třetího světa. „Investice do lidských svalů a těžkého průmyslu již dávno nepřispívají ke konkurenceschopnosti národních ekonomik, ani ke zlepšování kvality života obyvatel. Nejcenějším zdrojem rozvoje v materiálním i kulturním smyslu je kvalita toho, co lidé nosí v hlavě, síla jejich umu a nové příležitosti, které dokáží zpřístupňovat využitím svých tvůrčích schopností.“³⁰

V této souvislosti lze uvést i „učebnicový“ příklad Irska. Ještě při vstupu do EU v roce 1973 tato relativně chudá pastevecká země s vysokou nezaměstnaností a emigrací, bez větších zdrojů nerostného bohatství a významnějších průmyslových podniků, byla periferií západní Evropy. V Irsku se však důsledně zaměřili na vzdělávání a výchovu mladých. Irům došlo, že jejich největším bohatstvím jsou „lidské zdroje“. Výsledky ukazují, že Irsko našlo správný recept. Dnes vykazuje nejvyšší hospodářský růst v Evropě. Životní úroveň (posuzujeme-li ji dle HDP/obyvatele) je již srovnatelná se sousední Velkou Británií a lidé se už nestěhují za prací do zámoří. Během 30 let počet vysokoškoláků v Irsku vzrostl šestkrát. Jiným dobrým příkladem souvislosti mezi masivními investicemi do vzdělání a strmým hospodářským růstem by mohl být asijský Singapur a v jistém ohledu třeba i Malajsie, v evropských poměrech pak nelze přehlédnout ani v „hi-tech“ výroбах úspěšné Finsko.

A česká realita? Bohužel, kromě prázdných vět, zatím žádná česká vláda nebyla ochotna plně docenit význam školství a vědy, jež jsou tak důležité pro udržení investičního prostředí v České republice i konkurenceschopnost tuzemských firem. Ani

³⁰ Zlatuška, Jiří: Soumrak vědy a vzdělání, Lidové noviny, 14.7.2003.

rok co rok opakovaný vládní závazek vydat na výzkum a vývoj 0,7% HDP se neplní (v roce 2003 to bude cca 0,59% HDP čili zhruba úroveň zatímního maxima 0,6% HDP z roku 2000). Pro srovnání: v EU vydávají vlády v této oblasti více než jedno o půl procenta HDP a dokonce se zavázaly tento podíl do roku 2010 zvýšit na tři procenta. V okamžiku, kdy bychom měli dohánět technologické zaostávání, což nejde jinak než investicemi do vědy, vědců a výzkumu, opět škrtnáme.

Vzdělanostní potenciál České republiky je značný. Lze jej však snadno prohýřit. Bulharsko ztratilo v 90. letech významnou část své kvalifikované složky společnosti, která odešla do zahraničí, a podobný proces dnes probíhá například v Rusku. Jen v roce 2002 opustilo Rusko na 100 000 odborníků. „Tisíce absolventů prestižních ruských univerzit, zvláště fyzikové a matematici, každým rokem odjíždějí za prací do ciziny. Bude-li tento trend pokračovat, přijde Rusko o svou vzdělanou elitu,“ varuje rektor moskevské univerzity Viktor Sadovničij.³¹

Ekonomika, regiony a nové příležitosti

Aktuální stav české ekonomiky nese stopy desetiletého vývoje i současné složité mezinárodní situace, která se promítla do oslabování růstových temp světového hospodářství. Pro Českou republiku je zejména nepříjemné oslabení ekonomické aktivity v sousedním Německu, jež omezilo poptávku po českém exportním zboží.

Možnosti české ekonomiky v uplynulém desetiletí byly vyšší. Negativně se projevila nešťastně provedená privatizace (s kriminálním podtextem), přehlížená legislativa a celková nekonceptnost, pokud jde o hospodářskou politiku státu. Nebyla vytipována stěžejní odvětví a rozvoj či úpadek jednotlivých oborů byl spíš nahodilý. U náročných výrobků (např. letecký průmysl) mnohdy zdoluhavý certifikační proces v Severní Americe či v EU přivedl domácí výrobce k úpadku, a to přes konkurenceschopný produkt (letadla L-410, L-420, L-610 apod.). Nízká ekonomická síla státu, nevyzrálý management a nedokonalý právní rámec umožnily (v několika případech) i „kořistnický“ přístup zahraničních firem, jež byly ochotny levně získat domácí vynálezy, patentovat je a pak tuzemskou výrobu utlumit.

I u nás se objevila snaha po kumulaci politické, hospodářské a mediální moci a politická scéna, bohužel, často evokovala představu „showbyznysu“. A tento stav trvá. Jak jinak si například vysvětlit jmenování (bez výběrového řízení) ex-vojáka a ex-ministra obrany Tvrdíka do čela Českých aerolinií.

ČR se potýká s poměrně vysokou nezaměstnaností, která je ovšem regionálně silně diferencovaná. V červnu 2003 byl podíl lidí bez práce 9,4 %, k 31. říjnu pak stoupl na 9,9 %. Zatímco v Praze je jen nízká míra nezaměstnanosti, hlavní problémy se týkají zejména Ústeckého kraje, přičemž nadprůměrná je i ve všech moravských krajích. V období červen – říjen letošního roku se míra nezaměstnanosti zvedla ve všech krajích ČR a dostala se tak zhruba na úroveň prvního čtvrtletí.

³¹ Z Ruska loni odjelo sto tisíc vědců, Hospodářské noviny, 9.5.2003.

Tabulka č.1: Míra nezaměstnanosti v ČR podle krajů v % (březen, červen, říjen 2003)

kraj	%			kraj	%		
	3/2003	6/2003	10/2003		3/2003	6/2003	10/2003
Ústecký	17,4	17,1	17,4	Královéhradecký	7,4	6,9	7,6
Karlovarský	10,5	9,7	10,3	Pardubický	8,7	8,2	8,6
Plzeňský	7,2	6,9	7,3	Vysočina	8,6	8,0	8,6
Jihočeský	6,6	5,8	6,4	Olomoucký	12,5	11,4	11,5
Praha	3,8	3,8	4,0	Moravskoslezský	16,4	16,2	16,4
Středočeský	7,3	6,8	7,2	Zlínský	10,5	10,0	10,2
Liberecký	9,2	8,9	9,4	Jihomoravský	11,3	10,7	11,1

Pramen: MPSV

Pohled pouze přes „černé brýle“ by však také nebyl namístě. Mezi pozitivní prvky lze jmenovat skutečnost, že se v české ekonomice postupně začínají znatelněji prosazovat subjekty se zahraniční účastí, často s úzkými vazbami na mezinárodní trhy.

Zahraniční investice jsou zdrojem rostoucí síly domácí ekonomiky. Nejenže vytvářejí nové produkční komponenty, pracovní místa, zvyšují exporty určené na vysoce konkurenční globální trhy, ale přinášejí také nové příležitosti pro ostatní domácí producenty.

V přílivu přímých zahraničních investic je Česká republika od roku 1998 v čele transformujících se zemí střední a východní Evropy a pravděpodobně tam i nadále zůstane. Do značné míry je to dáno privatizací státního majetku, ale i geografickou blízkostí zejména Německa, prozatím i relativně levnou pracovní silou i očekávaným brzkým začleněním země do EU.

Tabulka č. 2: Zahraniční investice do zemí střední a východní Evropy (2001, 2002, mld.USD)

stát	2001	2002	stát	2001	2002
ČR	5,6	9,3	Rumunsko	1,2	1,1
Polsko	5,7	4,1	Chorvatsko	1,6	1,0
Slovensko	1,6	4,0	Maďarsko	2,4	0,9
Rusko	2,5	2,4	Litva	0,4	0,7
Slovinsko	0,5	1,9	Ukrajina	0,8	0,7

Pramen: UNCTAD

Očekávaný vstup do EU je jistě i na pozadí zájmu mnohých japonských firem, investujících nyní v ČR. V Česku nyní působí 45 japonských výrobců, kteří zde hodlají investovat dvě miliardy dolarů. Jde nejčastěji o elektronické firmy, vesměs spojené s automobilovým průmyslem. O investice v ČR se navíc uchází dalších 25 asijských společností, mezi nimi takoví giganti jako Toshiba či jihokorejský Samsung. Významnou pozici za krátké působení (od roku 2000) v ČR získal též tchajwanský Foxconn, který v Pardubicích vyrábí počítače pro společnost Hewlett Packard. Loni dosáhl obrátu přes 38 miliard korun, což jej zařadilo na 8. místo v žebříčku největších tuzemských firem.

Největší investicí spjatou s japonskou firmou je výstavba závodu automobilek Toyota (Japonsko) a PSA Peugeot Citroen (Francie) v Kolíně (průmyslová zóna „Ovčáry“). Společně chtějí proinvestovat asi 45 miliard Kč. Na tuto rozsahem „mamutí“ investici (v českých poměrech) měla příznivý vliv i výhodná geografická poloha kolínské průmyslové zóny s dobrou dopravní infrastrukturou (železniční křižovatka, nedaleká dálnice D-11 ve směru Poděbrady – Praha, k níž se v srpnu 2003 začala budovat z Ovčár samostatná přípojka, blízkost civilního letiště v Pardubicích, které již dnes využívá při letech aerotaxi vrcholový management firmy a po rozběhu výroby bude moci sloužit i k firemní nákladní letecké přepravě).

Spolu s Japonskem dalším klíčovým investorem v ČR je SRN. Německý kapitál vstoupil do mnoha významných českých firem. Na tuzemském trhu tak operují firmy jako Volkswagen, Siemens, Bosch, Continental, Deutsche Telekom, Hypovereinsbank či Allianz.

Přes sílící zájem zahraničních investorů nelze zamlčet, že příliv přímých zahraničních investic zatím neodpovídal (objemem i strukturou) modernizačním a restrukturalizačním požadavkům české ekonomiky. Zahraniční investice také významněji nepřispěly k překonání technologické mezery mezi Českou republikou a vyspělými ekonomikami. V případě průmyslu je upřednostňován rozvoj výrob (spotřební elektronika, automobilový průmysl), které se dnes uplatňují i v rozvojových zemích a až na výjimky nepředstavují nijak závratné požadavky na kvalifikaci pracovních sil. I zde však má ČR konkurenci, jak svědčí nedávné rozhodnutí 2. největší evropské automobilky PSA Peugeot Citroen, jež pro svůj další nový závod ve střední Evropě s kapacitou 300 000 osobních vozů ročně (investice za 700 miliónů euro) zvolila Trnavu v západním Slovensku namísto Žatce (průmyslová zóna „Triangel“).

Zajímavý obrázek by mohl poskytnout i přehled největších investic podle jednotlivých regionů ČR. V osmi ze čtrnácti regionů přitom převažuje automobilový průmysl.

Tabulka č.3: Největší zahr. investice do regionů dle odvětví (mil.USD, do 16.10.2003)

kraj	průmysl	investice
Středočeský	automobilový	1073,5
Olomoucký	elektrotechnický	706,4
Liberecký	automobilový	438,5
Vysočina	automobilový	368,0
Pardubický	elektrotechnický	237,4
Plzeňský	elektrotechnický	218,8
Jihomoravský	elektrotechnický	194,8
Praha	služby	187,0
Zlínský	automobilový	174,3
Moravskoslezský	automobilový	154,2
Ústecký	automobilový	149,4
Jihočeský	automobilový	142,5
Královéhradecký	automobilový	92,8
Karlovarský	chemický	27,0

Pramen: MPO, CzechInvest

ČR by měla využít své příznivé geografické polohy, kdy se po rozšíření EU stane skutečným centrem sjednocující se Evropy. Měla by provést 2. transformační krok, spočívající v rozvíjení výzkumných a vývojových aktivit a činností s vysokými nároky na kvalifikaci pracovních sil. Není od věci, aby některé transnacionální korporace u nás zřídily svá regionální vývojová centra, a to i s ohledem na svůj budoucí vstup na středoevropské a východoevropské trhy. Lze předpokládat, že ve srovnání se sousedními západoevropskými státy by tato centra mohla fungovat levněji. Za vhodné považují iniciování vzniku velkoryse pojatého technologického parku (parků), který v této dimenzi v ČR zatím není. Jako jedno z jeho nejvhodnějších umístění navrhuji oblast „trojměstí“ Hradec Králové, Pardubice, Chrudim (intelektuální zázemí, univerzity, blízkost Prahy, průmyslová tradice, kulturní vyspělost i možnost stát se dopravní křižovatkou). Dalšími vhodnými lokalitami by mohly být Plzeňsko (strojírenská tradice) a Brněnsko. Základní podmínkou jsou však investice do lidských zdrojů (vzdělání) a též kvalitní dopravní infrastruktura (dálnice, vysokorychlostní železnice, letiště). V případě již zmiňované oblasti východních Čech lze doplnit, že zásadní vliv na příliv zahraničních investic mělo otevření civilního leteckého provozu na pardubické armádní letecké základně. Průmyslová výroba v roce 2002 rostla u nás nejdynamičtěji právě v Pardubickém kraji (letos za tři čtvrtletí též) a zdejší průmyslová zóna „Staré Čivice“ získala ocenění „Průmyslová zóna roku“, kterou vyhlásilo Ministerstvo průmyslu a CzechInvest (v posledním kole soutěže klesly Pardubice na druhé místo za Lovosice). I zde však citelně chybí zatím nedokončená dálnice D-11 (zejména úsek Poděbrady – Hradec Králové, spolu s vyústěním na polskou hranici) a rychlostní silnice směřující ze severních Čech na Moravu. „Stavba – nestavba“ dálničních tahů v ČR působí až tragikomicky, ve svých důsledcích však může významnější ekonomické aktivity, jež by mohly být lokalizovány u nás, nasměrovat do sousedních zemí.

Pokud jde o zahraniční investice, aktuální informace naznačují, že se situace přece jen pomalu mění. Zatímco dříve si tuzemsko vybíraly hlavně společnosti zpracovávající suroviny, nové firmy (případně nové aktivity již dříve příslých firem) již více investují do vědy a výzkumu. V ČR tak lze nyní například očekávat nástup farmaceutických společností a biotechnologií.

K pozitivním příkladům, pokud jde o kvalifikačně náročnější zahraniční investice, patří současné aktivity firem Logica CMC (centrum sdílených služeb a vývoje software, 100 mil.Kč, Praha, Brno), DHL (počítačové operační centrum, 16 miliard Kč, Praha), MTCE (technologické centrum vývoje televizorů, 250 mil.Kč, Plzeň), Mercedes Benz. (technologické centrum, Plzeň), Honeywell (automatizace zařízení, dispečerské řízení, Brno, Praha), Ademco (bezpečnostní systémy, Brno), Progeon/Infosys (IT služby pro klienty, Brno)

Centrální poloha ČR v rámci rozšiřující se EU i její pozice na hranicích „dvou světů“, tj. „starých“ a „nových“ členů EU, vytváří příznivé předpoklady také pro rozvoj obchodu, kdy české hlavní město má reálnou šanci stát se podnikatelskou metropolí střední Evropy.

Shrnutí a závěry

Úspěšné červnové referendum přiblížilo Českou republiku k EU, přičemž faktické rozšíření EU o desítku kandidátských zemí by se mělo uskutečnit do poloviny roku 2004. Jde o další významný mezník naší novodobé historie, který se promítne i do

ekonomiky země. ČR bude moci využívat společný trh a bude „profitovat“ z technologického zázemí i ekonomické síly sjednocující se Evropy. České firmy budou daleko více svázány s evropským prostředím.

ČR je na počátku druhého desetiletí své samostatné existence. Uplynulá dekáda přinesla, kromě řady pozitivních prvků (otevření hranic, svobodné rozhodování a iniciativa, apod.), i některá negativa. Domácí ekonomika byla poznamenána „stínem“ prosazované vize tzv. „hospodářství bez přívlastků“. Smutnou realitou se tak stala „džungle“ tunelování, korupce a klientelismu. Účet půjde do stovek miliard Kč. Co je však snad ještě horší, klesla důvěra občanů ve státní instituce.

Blížící se (předpokládaný) vstup do EU je mimořádnou (a historickou) šancí jak pro růst hospodářství, tak pro kultivaci politické scény u nás. Eventuální nepřipojení by znamenalo riskantní cestu evropské periferie, technologické zaostávání a riziko omezování demokracie.

Ani samotný vstup do EU ještě nebude samospasitelný. Pokrok bude záviset na tom, jak se země chopí příležitosti. V tomto desetiletí bychom měli udělat ještě jeden transformační krok – proměnit se v zemi, kterou si firmy zvolí jako centrum pro expanzi do středovýchodní Evropy a do které budou umísťovat náročnější aktivity než jen montáž z dovezených dílů.

O postavení zemí v nastupující globální ekonomice bude významně spolurozhodovat vzdělání obyvatel a zvládnutí informačních technologií. Ambice České republiky by měly směřovat k produkci náročné na výzkum, vývoj a kvalifikaci pracovních sil, nikoliv, jak je tomu často nyní, k činnostem s nižšími vzdělanostními požadavky.

Použitá literatura:

- (1) ZLATUŠKA, J. *Soumrak vědy a vzdělání*, Lidové noviny, 14.7.2003.
- (2) *Z Ruska loni odjelo sto tisíc vědců*, Hospodářské noviny, 9.5.2003.

Summary:

Autor notices trends of the Czech economy and competitiveness during coming era of globalisation. He gives reasons for an importance of future membership of the Czech Republic in the EC. During the past decade was developed in the Czech Republic a lot of productions using „low – cost“ work as customer's electronic and automobile parts. Author thinks for future development of Czech economy (and regions) is necessary introduce high – technology branches and research works.

Pieces of knowledge mentioned in the article result from the solution of the institutional research intention MSM 411100013 „Efficient integration of the Czech agrarian sector in frame of European structures – a presumption of permanent sustainable development.“

Kontakt:

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

**EVROPSKÁ UNIE A ROZPOČTOVÁ PRAVIDLA PLATNÁ PRO OBLAST
VEŘEJNÝCH FINANČÍ****Karel Lacina****Klíčová slova :**

pravidla jednotnosti, univerzálnosti, vyrovnanosti, annuality a specifikace, pravidlo „no-mail“, princip spolufinancování - horizontální a vertikální struktura rozpočtu EU - Rada Evropské unie - Evropský parlament - Evropská komise – ISPA – PHARE - SAPARD

S přihlédnutím ke skutečnosti, že se k 1. květnu 2004 Česká republika stává řádným členem Evropské unie, je pro nás v oblasti veřejných financí v současném období mimořádně aktuální potřeba sledovat klíčová pravidla, jimiž se zejména využívání prostředků poskytovaných členským státům z rozpočtu Evropské unie řídí. Rozhodující význam mají v zásadě následující zásady:

- **Pravidlo jednotnosti** akcentující skutečnost, že se rozpočet EU vypracovává jako konsolidovaný. Znamená to, že do jednotného rozpočtového dokumentu musí být včleněny veškeré příjmy a výdaje.
- **Pravidlo univerzálnosti** zdůrazňující, že příjmy rozpočtu nesmí být předepsány pro jednotlivé položky výdajů. Veškeré rozpočtové toky jsou založeny na tomto jednotném základním rozpočtovém pravidlu (s výjimkou zisků a ztrát plynoucích z měnících se pohybů sazeb v případě transferů finančních prostředků a tzv. „negativních výdajů“, vymezených v rámci zemědělské politiky spolufinancováním jednotlivými členskými státy).
- **Pravidlo každoročnosti (annuality)** konstatující, že se rozpočtové operace vztahují ke konkrétnímu finančnímu roku. Jsou představovány příjmy a výdaji v daném roce vybíráními a vynakládáními.
- **Pravidlo specifikace**, které slouží k zajištění jednoznačnosti, transparentnosti a ke kontrole veškerých rozpočtových položek. Vychází z poznatku, že k tomu, aby se čelilo nežádoucím transferům finančních prostředků, musí mít každá rozpočtová položka přesně vymezený účel.
- **Specifikace položek umožňuje vypracování horizontální struktury rozpočtu :**
 - **všeobecných příjmů,**
 - **výdajových položek pro jednotlivé instituce** působící v rámci Evropské unie (položka Evropské komise, hlavního exekutivního orgánu EU, je například rozčleněna na administrativní rozpočet a provozní rozpočet).

Vertikální struktura rozpočtu je závislá na typu a na účelu výdaje, tj. na přípravě administrativního rozpočtu, resp. na funkčním pohledu na společné a komunitární politiky EU. V zásadě se v ní upřednostňuje ekonomické hledisko. Obecně se zdůrazňuje závažnost následujících faktorů:

- **Standardu rozpočtových operací.** Jeho podstatu představuje skutečnost, že rozpočet Evropské unie se vypracovává v EURO. Měnový kurz používaný pro rozpočet

vyhlašuje do 1. května předcházejícího roku Evropská komise. Finanční příspěvky hrazené členskými státy se do rozpočtu transferují v národních měnách. Jsou uloženy na účtech centrálních bank členských států, nebo oficiálních institucí k tomuto účelu zřízených. Členské státy žádají o finanční prostředky uvolňované z uvedených deponovaných příspěvků. Nespotřebované finanční prostředky mohou být investovány. Jsou přepočteny podle měnového kurzu řídicího převod národních měn na EURO platného ke dni, v němž byly tyto prostředky uloženy. Riziko plynoucí ze změny měnového kurzu jde na vrub členských států, neboť operace se provádějí v EURO.

- **Pravidla „no mail„** zdůrazňujícího, že národní rozpočty členských států nelze financovat z rozpočtu Evropské unie, tj. není možno takto využívat prostředky z rozpočtu EU k úhradě deficitu veřejného rozpočtu členského státu.

Principu spolufinancování akcentujícího skutečnost, že příspěvky z rozpočtu Evropské unie představují jen proporcionální část nákladů na určitý projekt realizovaný na území členského státu. V zásadě jde o důsledné uplatnění tzv. principu adicionality spočívajícího ve skutečnosti, že zbývající část nákladů na realizaci projektu musí být uhrazena žadatelem z příslušného členského státu EU.

Pravidla vyrovnanosti představujícího jeden ze základních nástrojů rozpočtové legislativy. Vztahuje se k:

- **rovnovážné přípravě rozpočtu** (tj. není možno financovat dluhové instrumenty),
- **návrhům předkládaných v souvislosti s přípravou rozpočtu Evropskou komisí Radě Evropské unie a Evropskému parlamentu.** Postup je rozčleněn do dvou kroků, pro něž je třeba dosáhnout konsensu (v otázce perspektivy finančního systému se přitom klade velký důraz na vytváření dlouhodobého rámce růstu celkových výdajů financovaných z rozpočtu).
- **vlastnímu systému zdrojů,**
- **zavedení maximálního stropu na růst výdajů** (na základě očekávaného růstu ekonomiky členských států, vývoje životních nákladů a dalších faktorů).

Uvedený indikátor (pravidlo vyrovnanosti) **je povinným stropem růstu jednotlivých výdajů stejné důležitosti.**

Příjmy rozpočtu EU jsou tvořeny:

- **cly vybíranými od nečlenských států,**
- **odvody na společnou zemědělskou politiku, prémiemi a dalšími poplatky,**
- **jednotnou sazbou DPH,**
- **procentní sazbou HDP.**

Výdaje z rozpočtu EU se člení na povinné a nepovinné.

- **Povinné výdaje jsou uvedeny ve Smlouvách nebo v příslušné sektorové legislativě** (tj. například pro oblast zemědělské politiky).

- *Nepovinné výdaje se váží ke strukturálním operacím, vzdělávacím programům, k zajišťování aktivit v oblasti průmyslu a energetiky, k ochraně jednotného trhu Evropské unie, k rozvoji vnějších vztahů a současně pokrývají většinu nákladů na správní činnost.* Nastíněné členění přirozeně nemá pouze technický ráz, nýbrž z pohledu Evropské rady a Evropského parlamentu se rovněž v záležitostech rozpočtu týká dělby politické moci. Konečné rozhodnutí v oblasti nepovinných výdajů přijímá Evropský parlament.

Za realizaci rozpočtu, který má být vyrovnaný, v zásadě odpovídá Evropská komise. Smlouva o Evropské unii podrobně specifikuje rozdělení moci mezi institucemi projednávajícími finanční záležitosti (*Radou Evropské unie a Evropským parlamentem*) a *Evropskou komisí*. Uvedené orgány zmocňuje k uskutečňování následujících kroků, které jsou pro rovnováhu rozpočtu nezbytné:

- *K transferům prováděným během jednoho roku mezi jednotlivými kapitolami rozpočtu.* Platí přitom, že *pokud jde o návrhy rozpočtových opatření uskutečňovaných v průběhu kalendářního roku, nebo o doplňkový rozpočet, jsou tyto připravovány Evropskou komisí, která je postupuje ke schválení Evropské radě* (tvořené nejvyššími představiteli členských států, která se schází dvakrát ročně) *a Evropskému parlamentu.*
- *K dodržování zásady, že vytvoří-li se v průběhu roku deficit, je v následujícím finančním roce hrazen z doplňkového rozpočtu. V případě povinných a nepovinných výdajů se ovšem uplatňují odlišné postupy.*

V klasifikaci rozpočtu se zohledňují následující aspekty:

- *institucionální* (kapitoly),
- *funkční a*
- *ekonomické.*

Uvedené zásady jsou společně obsaženy v odstavcích, kapitolách, titulech a v oddílech. Základní význam mají kapitoly.

Pokud jde o samotný proces realizace rozpočtu, uskutečňuje se ve třech krocích:

- oblastech, za jejichž financování Evropská komise nese odpovědnost, formou přímého řízení.
- Decentralizovaným způsobem řízení - v případě rozpočtování společných výdajů a na výdajové straně oddílu „Evropského zemědělského záručního a podpůrného fondu (EAGGF)“, z něhož prostředky dostává kolem padesáti agencí. Decentralizované řízení se provádí prostřednictvím ministrů jednotlivých členských států.
- Sdíleným způsobem řízení, v němž je vyplácení subvencí spojeno se spolufinancováním projektů národními vládami.

Audit se provádí následovně:

- *Jako externí audit prováděný Evropským parlamentem a Auditorským dvorem.*
- *Jako interní audit uskutečňovaný v rámci jednotlivých institucí.*
- *Jako audit prováděný na úrovni národního státu.*

Vzhledem ke skutečnosti, že Evropská unie vytvořila určitá finanční pravidla regulující čerpání prostředků z předstrukturálních fondů, na něž byly v rozpočtu EU vytvořeny potřebné zdroje, je dobré si zmíněné zásady rovněž připomenout.

Tzv. kandidátské státy finanční prostředky dosud dostávají na základě vypracovaných a schválených programových unijních dokumentů a v souladu s finančními pravidly EU.

Pro operativní programové financování byly zřízeny následující fondy:

- **ISPA:** je spojen s tzv. *Fondem soudržnosti* (též Kohezním fondem),
- **PHARE:** má vazbu na *Evropský sociální fond a Evropský regionální rozvojový fond*.
- **SAPARD** váží se na *Evropský zemědělský záruční a podpůrný fond*.

Hodnocení programů financovaných z předstrukturálních fondů Evropské unie se provádí ve třech etapách:

- **Ex- ante:** se zaměřením na údaje, které jsou pro rozvojové plány, pro poskytnutí podpory a pro implementaci programu nezbytné.
- **V mezidobí:** zaměřené na hodnocení prvních výsledků z pohledu ex- ante a se zdůrazněním významu, jakož i rozsahu plnění v průběhu specifických fází.
- **Ex- post:** akcentující účinnost a efektivitu využitých zdrojů a jejich specifické dopady, včetně výsledků dosažených z pohledu sociální a ekonomické soudržnosti.

Závěrem se domnívám, že je třeba zmínit i skutečnost, že ve využívání zdrojů z předstrukturálních fondů – a po 1. květnu 2004 ze strukturálních fondů Evropské unie – hrají významnou úlohu volení představitelé obcí a regionů. Jejich aktivity i ve finanční oblasti jsou do jisté míry regulovány významnými mezinárodními dokumenty, jimiž jsou především *Charta místní samosprávy* a *Charta regionální samosprávy*. Význam zmíněných dokumentů, zvláště v souvislosti s prohlubováním procesu reformy veřejné správy ve středoevropských, pobaltských a balkánských zemích bude v dalších letech nesporně vzrůstat. Zásady obsažené v obou chartách se tak stávají regulátory i pro sféru finanční politiky Evropské unie.

Použitá literatura :

- (1) MUSGRAVE, R. A. *Public Finance in a Democratic Society*. Cheltenham Glos. Edward Elgar Publishing Limited, United Kingdom, 2000
- (2) NUGENT, N. *The Government and Politics of the EU*. The European Union Series. London. MacMillan Press Ltd. Fourth Edition, 1999
- (3) DAFFLON, B. *Local Public Finance in Europe*. Edward Elgar Publishing Limited, United Kingdom, 2002

Summary :

The article deals with some topical problems connected with the European Union regular budget working out and its implementation. A special attention is devoted to the explanation of rules that have to be utilized in the mentioned process and which are

compulsary both for the European Union Council , European Commission as well as the European Parliament and simultaneously for the individual member states.

Kontakt:

Prof. PhDr. Karel Lacina, DrSc.
Katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové
Víta Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové
tf.:493 331 226

PŘIPRAVENOST ČESKÝCH PODNIKŮ NA VSTUP DO EU

Hana Mikovcová

Klíčová slova:

SWOT analýza - silné a slabé stránky - příležitosti a hrozby - připravenost českých podniků na vstup ČR do EU

V tomto roce dojde k připojení ČR k EU, což se jistě významně dotkne hospodaření českých podniků, jejichž přípravou na vstup se zabýval grantový projekt „Příprava českých podniků na vstup ČR do EU“ (reg. č. projektu 402/02/1407).

Výstup, který bychom zde chtěli předložit se týká analýzy skutečné a deklarované přípravy podniků a jejich očekávání od vstupu s použitím nástroje SWOT analýzy. Výstupy vychází zejména z dotazníkového šetření v českých podnicích.

Analýza zaměřená na silné a slabé stránky podniku (SWOT) je interní analýzou, ve které podniky zkoumají teoreticky důvěrně známé, prakticky však mnohdy zcela nové skutečnosti. Přínos analýzy silných a slabých stránek spočívá jak v jejich konkretizaci, tak v přiřazení významnosti těmto stránkám tak, jak mohou ohrozit či ulehčit vstup ČR do EU. Metodou, pomocí které lze silné a slabé stránky pojmenovat, je obvykle zpracování analytického dotazníku kvalitně sestaveným pracovním týmem. Podle mínění odborné veřejnosti² by průměrný středně velký český podnik mohl mít tyto silné a slabé stránky:

SILNÉ STRÁNKY

1. Cenová výhoda v odvětvích služeb a výroby z domácích zdrojů
2. Vysoký standard technického provedení
3. Nedávná technologická modernizace některých odvětví
4. Individuální péče o klíčové zákazníky
5. Špičkové výkony v určitých oborech
6. Široké využití certifikace systému a jakosti
7. Široké využití internetu v propagaci
8. Slušný standard zaměstnaneckých výhod
9. Vazby na nové členské země EU
10. Slušná znalost reálií sousedních zemí
11. Unikátní pružnost, učenlivost a adaptabilita
12. Čerstvá zkušenost hlubokých změn
13. Poloha uprostřed kontinentu

SLABÉ STRÁNKY

1. Nízká produktivita
2. Orientace na lacinou výrobu a práci ve mzdě
3. Absence jedinečnosti, tradice a značky
4. Malovýroba ve srovnání s EU konkurencí

5. Podkapitalizace, slabé využití bankovních zdrojů
6. Méně zkušený management
7. Nedostatky firemní strategie
8. Nedostatky v motivaci a vedení lidí
9. Pomalá adaptace na EU a globalizaci
10. Etika podnikatele, řemeslníka i zaměstnance
11. Slabá firemní kultura
12. Slabý výzkum, vývoj, inovace
13. Slabý marketing a reklama
14. Slabá znalost zákaznického segmentu
15. Slabá vlastní přítomnost na zahraničních trzích
16. Závislost na zahraničních distributorech
17. Regionálně nedostatečná infrastruktura
18. Slabá organizovanost a lobbying
19. Malá vstřícnost ze strany vlády a úřadů

Pokud bychom provedli komparaci výše uvedené teoretické situace ohledně silných a slabých stránek českých podniků s realitou (byla využita dotazníková šetření a šetření vedená formou strukturovaných rozhovorů s majiteli a manažery řady českých podniků), bude situace následující:

SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
produkt podle norem EU	nedostatek kapitálu
export produkce	nízká atraktivita oboru
kvalifikace managementu i pracovníků	nízká flexibilita
silné postavení na českém trhu	odlišná česká legislativa
kvalita produktu	současná stagnace či recese oboru
inovace produktu	vysoká konkurence v oboru
zahraniční partner/vlastník	závislost na levné české práci
image firmy	závislost na strategické spolupráci
stálí zákazníci	závislost na dodavateli
nízké náklady a vysoká produktivita	

TAB. 1: Silné a slabé stránky českých podniků dle majitelů a manažerů

Shrneme-li silné a slabé stránky (seříděno sestupně podle četnosti), které se ve výčtech objevovaly a provedeme srovnání s teoreticky sestavenou tabulkou, dojdeme k závěru, že velmi často uváděné silné postavení na českém trhu, existence zahraničního partnera a image firmy na českém trhu ve vztahu k EU silné stránky rozhodně netvoří. V ostatních parametrech se mínění manažerů s míněním ekonomů naprosto shodne. Problémem je formulace slabých stránek, zde je sice shoda s odborným míněním naprostá, jen slabých stránek je oproti teorii i počtu silných stránek podstatně méně a navíc se vyskytují pouze jednotlivě a jsou lokálně podmíněné. Většina podniků si své

slabé stránky naprosto nepřipouští (více než 50 % podniků neuvedlo žádnou slabou stránku), popřípadě je z hlediska budoucnosti nepovažuje za podstatné.

Souběžně se sestavováním silných a slabých stránek by podnik měl sestavit katalog hrozeb a příležitostí. Pro průměrnou českou firmu by teoreticky tabulka příležitostí a hrozeb mohla být následující²:

PŘÍLEŽITOSTI

1. Nové exportní trhy
2. Odstranění ekonomické hranice vůči EU
3. Snazší přeshraniční kooperace a fúze
4. Pružnější dodavatelskoodběratelské vztahy
5. Přesídlení za účelem podnikání
6. Ochrana před nekalou mimoevropskou konkurencí
7. Veřejné zakázky v celé EU
8. Dostupnější kapitál
9. Lepší bankovní/finanční služby
10. Jednotná měna EURO
11. Lepší vymahatelnost práva
12. Podnikatelské jistoty v celé EU
13. Liberalizace síťových odvětví
14. Podpory výzkumu a vývoji
15. Podpory regionálnímu rozvoji a MSP
16. Růst koupěschopné poptávky
17. Vyšší konkurence na trhu práce
18. Diverzifikace a multikulturalita společnosti

HROZBY

1. Investice do implementace nového práva
2. Přísnější vymáhání práva
3. Tlak spotřebitelské, zaměstnanecké a ekologické lobby
4. Pozice „bažanta“ mezi „mazáky“
5. Noví konkurenti
6. Více nadnárodních firem a řetězců
7. Růst cen a nákladů výroby
8. Konkurence přes necenové faktory
9. Odchod laciné výroby
10. Strukturální změny diktované zvenčí
11. Nová struktura a nároky zákazníků
12. Investice do zvládnutí jednotného trhu EU
13. Jazykové nároky na management
14. Nezbytnost mezinárodního rozhledu
15. Odliv mozků
16. Liberalizace síťových odvětví

17. Jednotná měna EURO

18. Diverzifikace a multikulturalita společnosti

Pro komparaci obecně použitelného katalogu hrozeb a příležitostí s realitou českých podniků lze opětovně (jako u silných a slabých stránek) použít shrnutí, které je výsledkem již zmíněného šetření a které umožní zjistit, které faktory zůstávají mimo pozornost českých podniků:

PŘÍLEŽITOSTI	HROZBY
jednotná měna	konkurenční tlaky
růst poptávky	normy EU
uvolnění trhu	hrozba substitutu
odbourání cel	odliv pracovních sil
jednotná legislativa	silná koruna
silná koruna	

TAB. 2: Příležitosti a hrozby podle mínění majitelů a manažerů

V hodnocení příležitostí naprosto dominuje vše, co souvisí s otázkami globálního evropského trhu. Exportně zaměřené firmy logicky očekávají od jednotné měny eliminaci vlivu současné silné koruny a odstranění kursových ztrát. Volný trh a tím tedy možnost růstu poptávky vítají opět exportně zaměřené firmy, nutno však podotknout, že to jsou podniky, které současný export zvládají již nyní bez problémů. Ostatní faktory (ač mimořádně důležité - jako funkční justice ve vztahu například k vymahatelnosti pohledávek apod.) se objevují jednotlivě a zdá se, že jejich důležitost je obecně podceňena. Mimořádné obavy mají podniky z růstu konkurenčních tlaků, neboť jsou si vědomy, ačkoli to je v rozporu s uváděnými silnými stránkami, že této hrozbě nebudou schopny čelit. Obdobné obavy se projevují u oblasti nutnosti přizpůsobit se normám EU, ať už v oblasti záruční doby, ekologie, ISO atd. Je naprosto zřejmé, že to je jeden z rozhodujících faktorů konkurenceschopnosti výrobků či služeb podniku. Ostatní uváděné faktory se nejeví obecně podstatné a jsou spíše lokálně podmíněné. Vyjádříme-li výše uvedené názory číselně, dojdeme ke zjištění, že podniky cca 75 % reálně existujících hrozeb vůbec nevnímají, resp. se jim nevěnují, neumí je formulovat či je pouze podceňují. Na druhé straně nevnímají ani cca 75 % příležitostí, které jim vstup do EU může přinést. To je pravděpodobně další slabá stránka podniků, která se v přehledech vůbec nevyskytl, či je skryta pod bodem nezkušený management.

Z předchozího textu vyplývá, že se značnými problémy se po vstupu ČR do EU bude potýkat řada českých podniků a že existuje pouze malé množství podniků, které skutečně připraveny jsou. Proto by české podniky měly zintenzivnit práce na poli strategických analýz¹, které jsou naprosto precizně popsány v řadě publikací a odborné veřejnosti jsou velmi dobře známé více než 20 let.

Použitá literatura:

- (1) SEDLÁČKOVÁ, H. *Strategická analýza*. C.H.Beck. Praha 2000. ISBN 80-7179-422-8
- (2) ŠMEJKAL, V.: *Dopady vstupu ČR do EU na české firmy*. Materiál Controller-Institut Praha.

Summary:

The essential element of the quality strategy which Czech enterprises will have to elaborate in the connection with the accession of the Czech Republic into the EU is carefully prepared analysis of macro and microenvironment. Its necessary element is SWOT analysis. Nevertheless, investigation in practice shows that many Czech enterprises underestimate this analysis or they overestimate their strong points and underestimate their weak points. The opportunities which the Europe market offers to enterprises are underestimated as well.

Kontakt:

Ing. Hana Mikovcová, Ph.D.
Katedra podnikové ekonomiky
Fakulta podnikohospodářská
VŠE, nám. W. Churchilla 4, Praha 3 – Žižkov, 130 67
tel.: 224 095 372, e-mail: mik@vse.cz

PŘÍČINY NEÚSPĚCHU PODNIKÁNÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ

Hana Mohelská

Klíčová slova:

podnikání malých a středních podniků - podnikatelská vize - podnikatelský plán

Začínajícího podnikatele vedou k podnikání různé příčiny a důvody. Mnozí chtějí dosáhnout především zisk ze své podnikatelské činnosti, další pro dobrý pocit z vlastní realizace, v touze dát všem najevo svůj úspěch, nebo i z potřeby pomoci určitým skupinám lidí nebo regionu. Ve spojitosti se základní otázkou finanční se projevuje na prvním místě snaha být nezávislý, uplatnit tvůrčí schopnosti, kromě toho zájem o styk s lidmi, být užitečný a nebo podnikatel využívá příležitosti – dědictví, restituce. K úspěchu ovšem patří, že původní myšlenka či vize potřebuje realisticky ztvárnit, promyslet, doplnit podrobnostmi.

Podnikání v každém oboru má svá specifika a bohužel i svá rizika. Z dosavadních zkušeností u nás vyplývá, že jedna třetina podnikatelů nepřekoná problémy prvních dvou let, která jsou nejtěžší, další pětina ukončuje činnost do pěti let. Příčin krachu nových a stávajících podniků je mnoho.

Ve své knize Colin Barrow (1996, Základy drobného podnikání) uvádí tyto důvody:

- uzavření podniku vedeného jako v likvidaci (50 %)
- pohlcení jinou firmou (28 %)
- propad firem pod stanovenou hranici obrátu (u nás opakované vykazování ztrát) (20 %)
- změna právní podoby (2 %)

Z výše uvedeného je zřejmé, že největší podíl a to 50 % má uzavření podniku. Mezi nejdůležitější příčiny zániku firem tohoto druhu v České republice můžeme jmenovat čtyři faktory, působící uvnitř i vně samotného krachujícího podniku:

1. Všeobecné příčiny.
2. Přetrvávající transformační problémy.
3. Osoba podnikatele jako příčina neúspěchu.
4. Problémy podnikatele a jeho plánu.

1. Všeobecné příčiny

Podle jednotlivých aspektů a působení můžeme tyto příčiny rozdělit takto:

1.1 Ekonomické aspekty

- vysoké daně, nepružná celní a měnová politika, celní bariéry ze strany ekonomicky silných zemí, vypisování dovozních kvót apod.,
- ceny surovin, polotovarů, výrobků, energií a služeb jsou vždy pro menšího podnikatele vyšší, velmi často, hlavně zpočátku, je požadována platba v hotovosti nebo vysoká záloha,
- vlivy integračních tendencí v Evropě (EU), propojování ekonomik,

- nezjištěná poptávka a nabídka na trhu a její následná nevyváženost,
- chybné ekonomické výpočty, které nebyly zpracovány s ohledem na realitu (bývají spíše nesplnitelným přáním začínajícího podnikatele) a jsou spíše vizí.

1.2 Ekologické aspekty

- zavádění přísnějších ekologických norem, které vyžaduje nové postupy a metody a vede ke zvýšení finančních nákladů,
- omezování dosud používaných materiálů a výrobků
- náklady na testování surovin a materiálů a výrobků,
- povinnosti nakládání s odpady či zajištění recyklace

1.3 Technologické a technické aspekty

- podcenění investiční a technologické náročnosti podnikání,
- nevhodný výběr technologie a techniky,
- špatný výběr nebo nenalezení substituční změny v nákupu, výrobě, skladování a expedici.

1.4 Dodavatelské aspekty

- nenavázání vhodných dodavatelských vztahů nutných pro výrobu a provoz podniku,
- nezodpovědný přístup k případným reklamacím (hlavně při uvádění zakoupené technologie do provozu),
- neplnění termínů uvedení techniky do provozu,
- podcenění projednávání podmínek dodávek,

1.5 Vnější aspekty

- výběr nevhodné banky nebo leasingové společnosti,
- nedodržení platebních podmínek ze strany odběratele (podnik se může dostat do druhotné platební neschopnosti či nedostane zapláceno vůbec),
- zvýšené náklady logistických organizací,
- neseriózní podmínky finančních společností při poskytování úvěrových a ostatních bankovních služeb.

2. Transformační problémy v našich podnicích

Po roce 1989 prošly velké státní podniky transformací. Jejich výroba byla částečně nahrazována podniky menšími, tedy i malými a středními podniky. Snahou bylo vytvořit konkurenční prostředí, kterému napomohla privatizace, kdy stát jako bývalého vlastníka nahradili noví vlastníci.

Tyto problémy byly řešeny následujícími způsoby:

- Privatizací existujících státních podniků.
- Vznikem nových podnikatelských subjektů.

Jiná situace byla u nově založených podniků, které byly budovány tzv. „na zelené louce“, bez návaznosti na zákazníka a kde téměř stoprocentní zárukou prosperity byla a je nutnost existence alespoň některých z těchto podmínek:

- solventní zákazník,
- přístup ke kapitálu,

- dobří a stálí obchodní partneři,
- zahraniční společník s kapitálem nebo know-how.

Bohužel i v současné době narážejí zejména nové podniky na následující problémy:

- velká byrokracie a často i liknavost úřadů,
- těžko dostupné úvěry,
- vyšší daňové zatížení českých podniků oproti zahraničním firmám, které chtějí působit u nás,
- přetrvávající problémy se získáním vstupů přiměřené kvality a ceny.

3. Osoba podnikatele jako příčina neúspěchu

Je velmi časté, že se krach firmy svaluje výhradně na výkyvy ekonomiky. Fungování podniku a jeho dlouhodobá prosperita závisí ve velké míře na kvalitě podnikatele, jeho záměrech, vyváženosti a kvalitě podnikatelského záměru a způsobu řešení vzniklých problémů.

Nejčastější faktory neúspěchu podnikatele jsou:

- nedostatečná kvalifikace a málo snahy po jejím doplnění,
- přeceněný podnikatelský nápad ve vztahu k vlastní dovednosti,
- široké nevyhraněné zájmy, způsobující ztrátu koncentrace a vůle, zvláště vyžaduje-li se plné nasazení,
- osobní závazky a jejich nedodržování vedou k postupnému ztracení někdy i prvotní podpory své rodiny, přátel,
- pro časově náročné podnikání možnost ztráty již vybudovaného existenčního a citového zázemí,
- malé zapojení a využití výhod rozvoje informačních technologií má za následek problémy s konkurenceschopností.

4. Problémy podnikatele a jeho plánu

Pokud podnikatel zvážil dobře svá rizika a eliminoval osobní faktory neúspěchu, ekonomika se nenachází v krizi a přesto má problémy, je nutné hledat další důvody krachu nových podniků. Nepracuje-li podnik nebo i jednotlivec v riskantním a problémovém odvětví, je zřejmé, že problém spočívá ve špatně vypracovaném nebo „rozjetém“ podnikatelském plánu.

Nejčastější a největší chyby se nacházejí v těchto oblastech:

- marketing,
- investice a finance,
- organizace a řízení.

4.1 Marketing

Většina našich podniků si již na začátku devadesátých let uvědomila nutnost plánování svého dlouhodobého rozvoje. Bohužel stále existují podniky, které nemají vyjasněnou výrobní nebo obchodní strategii, podnikatelé začnou podnikat bez seriózně

zpracovaného podnikatelského záměru. Podnikatel v mnohých případech začíná výrobkem a potom se pokouší hledat zákazníka. Mezi další chybné kroky patří:

- nereálná představa o velikosti trhu (neznalost trhu i konkurence),
- nedostatečný objem prodeje,
- podcenění volby vhodného okamžiku pro zahájení podnikání, provozovny, jejímu vybavení a nákupu zásob,
- přílišný důraz na cenu bez ohledu na přání zákazníka mít kvalitní výrobek za optimální cenu,
- výběr nevhodného místa pro podnikání z pohledu zákazníků,
- podcenění významu reklamy a propagace, zvláště v začátcích podnikání.

4.2 Finance a investice

Finanční zabezpečení projektu je možné realizovat z vlastních prostředků nebo z cizích zdrojů. Financování projektů z vlastních zdrojů je buď ze zisku nebo z případného navýšení základního kapitálu (emise nových akcií). Financování ze zisku je nejnáročnější na tvorbu zdrojů a u začínající společnosti prakticky nemožné. Financování z cizích zdrojů je možné z bankovních úvěrů nebo z rizikového kapitálu.

Nejzávažnější a nejčastější bývají tyto problémy:

- záměna hotovosti (tržby) se ziskem – zde je zisk považován za hotovost, kterou lze použít k vylepšení vlastního životního standardu,
- podcenění výše potřebných investic,
- nákladné zahájení podnikání – utrácení příliš brzy mnoho peněz za fixní kapitál a mnohdy za luxusní kancelářské vybavení,
- důsledky rychlého rozvoje – počet zakázek roste tak prudce, že se jejich realizace nestačí financovat z vlastních prostředků,
- vysoká míra zadluženosti – dluh překračuje vlastní jmění,
- nedostatek oběžného kapitálu.

4.3 Organizace a řízení

Organizační struktura, která je do značné míry analogií kostry živého organismu, dává lidem v organizaci možnost, aby organizovaně vykonávali své práce. Organizační struktura umožňuje odlišovat pozice manažerů a pracovníků, formulovat pravidla a postupy a delegovat pravomoci. V tomto smyslu umožňuje organizační struktura redukovat neurčitost chování jednotlivých zaměstnanců.

Problematický a bez systému bývá ve firmách mnohdy nejen samotný výběr pracovníků a jejich řízení, ale i školení personálu apod. Někteří podnikatelé nejsou schopni vést řádné účetnictví a ostatní agendu, považují to za byrokratický přežitek.

Na základě výše uvedených problémů a chyb je třeba konstatovat, že šanci v tržním prostředí, které se výrazně mění, mají pouze ti podnikatelé, kteří provedou všechny kroky ke snižování možnosti bankrotu svého podniku.

Použitá literatura:

- (1) VEBER a kol. *Podnikání v malé a střední firmě*, VŠE Praha 1999
- (2) VOJÍK V. *Vybrané kapitoly z managementu malých a středních podniků*, VŠE Praha 2002

Summary:

We can mention four basic factors among the most important causes of expiry of small and middle-sized firms in Czech Republic. Those factors have external and internal effects on declining firm. Among those factors are general causes, which last out transformation problems, and the personality of a businessman as a reason of failure and business plan problems.

Kontakt:

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

HODNOCENÍ PODMÍNEK ROZVOJE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V PŘÍHRANIČNÍCH OBLASTECH

Monika Nullová, Václav Lednický, Jiří Vaněk

Klíčová slova:

malé a střední podniky - příhraniční region - podmínky pro podnikání síťové struktury – franchising - průmyslový shluk – améba - farmářská družstva.

Úvod

Malé a střední podniky (MSP) jsou důležitým prvkem ekonomiky i společnosti, který přispívá nejen k řešení problémů zaměstnanosti, ale díky své dynamice, jsou také důležitým činitelem hospodářství a technického rozvoje. Světový trend směřuje ke zvyšování podílu malých podniků, protože jsou daleko pružnější a umí rychleji zareagovat na změny na trhu.

Malé a střední podniky se rovněž stávají rozhodující ekonomickou silou v příhraničních regionech, kde je stále velká absence velkých podniků průmyslového charakteru.

1. Příhraniční regiony

Příhraniční oblasti České republiky představují významnou část území České republiky což je způsobeno charakteristickým tvarem českého státu. Příhraničí zaujímá všechny pohraniční okresy České republiky, tedy 35 okresů. Celková rozloha činí přibližně 38 675 km², což je 49 % rozlohy České republiky. Příhraniční regiony¹ mají určité charakteristické znaky společné, jinak jsou dány polohou regionu vzhledem k sousednímu státu.

Mezi základní společné znaky patří:

- periferní poloha ve vztahu k centru;
- specifické, přírodní a klimatické podmínky (převaha území vyšších nadmořských výšek);
- sociokulturní diskontinuita způsobená historickým vývojem (odsun českých Němců a následné dosídlení pohraničí po 2. světové válce).

Celé příhraniční území má z hlediska populačního vývoje velice smíšený charakter, kde převládají okresy se stagnací počtu obyvatel. Hustota zalidnění vykazuje poměrně velkou disparitu. Nejvyšší hodnoty dosahuje saská pohraniční oblast a slezsko-slovenská. Nejnižší hodnoty vykazuje bavorsko-rakouská oblast. Zde a současně také ve slovenském pohraničí je však nejvyšší podíl venkovského obyvatelstva v pohraničí, kolem 50 %. Nižší hustota zalidnění bavorsko-rakouské oblasti českého příhraničí je výsledkem dlouholetého vlivu tzv. nebezpečí ze strany kapitalistických zemí socialistické soustavy.

Velice zajímavým faktem je věk. Ve slezsko-slovenské a saské oblasti žijí převážně obyvatelé předproduktivního věku, naopak nejvyšší kategorie obyvatel 60-ti a víceletých je ve slovenských a v polských oblastech příhraničí.

Na trhu práce došlo k poměrně výraznému poklesu celkové ekonomické aktivity, nejvíce v severočeské a severomoravské oblasti. Tyto regiony také vykazují nejvyšší

míru nezaměstnanosti a nejnepříznivější vývoj pracovních příležitostí. Z hlediska
mzdové úrovně je situace příznivější.

Životní prostředí v příhraničních regionech je ovlivňováno především lokalizací
některých specifických výrobních provozů, zvláště průmyslových. Z dosavadních prací
jednoznačně vyplynulo z hlediska ekologických zátěží dominantní postavení dvou
oblastí, a to Podkrušnohoří a Ostravska. Co se týká ovzduší, značně vysoké koncentrace
tuhých emisí, oxidu siřičitého, dusičnanů, oxidu uhelnatého a uhlovodíků vykazuje
slezské, saské a polské pohraničí. Zatímco nízké hodnoty lze nalézt při hranicích
s Bavorskem a Rakouskem. Slovenský úsek si udržuje zpravidla průměrné postavení.

Na základě počtu pracovníků v průmyslu můžeme hovořit o rovnoměrném rozmístění
průmyslu ve smyslu pohraničí versus vnitrozemí. Vyšší koncentrace je v česko-polském
a v česko-slovenském úseku, dynamiku vykazuje především česko-bavorský úsek
pohraničí.

Z hodnocení dopravních poměrů lze konstatovat, že nejvyšší propustnost je směrem na
Slovensko a naopak nejnižší do Rakouska.

2. Souhrn poznatků z modelového území „Javornicko“

Javornicko, jako modelové území příhraniční oblasti marginálního charakteru, jsme
vybrali proto, že se jedná o izolované území charakteristické svými konkrétními
problémy. V rámci projektu byla na tomto území provedena analýza podmínek rozvoje
malých a středních podniků.

Analýza byla prováděna z těchto hledisek:

1. Hodnocení lidského potencionálu

a) Hodnocení podle struktury obyvatelstva v regionu:

V rámci územního celku žilo k datu všeobecného sčítání lidí, bytů i domů v roce 2001
celkem 5 182 obyvatel trvale bydlících. V rámci dané skladby obyvatelstva je dosud
převaha před produktivní části obyvatel (18,4 %), ale tato převaha nad produktivní částí
obyvatel (17,8 %) není tak výrazná. Proto i v této oblasti je nutno počítat se zhoršující
se demografickou situací a s růstem podílu poproduktivní generace.

b) Podle stupně vzdělanosti obyvatel:

Velkou negací v této oblasti je vysoký podíl obyvatelstva bez vzdělání a se základní
úrovní vzdělání (31,7 %) při nízkém zastoupení osob s vysokoškolskou kvalifikací
(3,5 %).

c) Podle ekonomické aktivity obyvatel:

Z celkového počtu obyvatel je 2468 osob ekonomicky aktivních což představuje podíl
ve výši (47,63 %). Z tohoto počtu bylo (39,014 %) zaměstnaných a (8,49 %) nezaměstnaných.
Tento příhraniční region je charakteristický vysokou mírou nezaměstnanosti, která je v současnosti na úrovni (17,5 %). Vysoká míra nezaměstnanosti je dána jednak skladbou obyvatel, protože převažují ekonomicky neaktivní obyvatelé (51,62 %) a malým množstvím pracovních příležitostí v tomto mikroregionu.

d) Podle motivace obyvatel začít podnikatelskou činnost:

Motivace obyvatel je velice slabá, protože se jedná většinou o obyvatele s nedostatečnou znalostí a připraveností k podnikání. Chybí jim dostupné informace

a přetrvává obava z neuchycení se na trhu. V tomto regionu se podnikatelé potýkají s nižší kupní silou obyvatelstva.

e) Podle dostupnosti k finančním zdrojům:

Dostupnost finančních zdrojů zejména pro začínající podnikatele a pro malé a střední podniky, které nemají dostatek majetku a žádnou podnikatelskou historii je velice obtížná. Určité prvky zájmu ze strany bankovního sektoru již existují jedná se především o programy Českomoravské záruční a rozvojové banky (Start, Speciál, Marketing, Záruka atd.)

2. Hodnocení primárního potenciálu sektoru

Základem podnikových aktivit, které se opírají o místní zdroje, je lesní bohatství územního celku. Převažují jehličnaté porosty, které jsou převážně v mytní zralosti a tudíž jsou využitelným zdrojem. Předností tohoto zdroje je, že prvotní zpracování tohoto dřeva je částečně prováděno přímo v regionu. Druhým základním zdrojem územního celku je zemědělsky využitelná půda, kdy převážnou část půdního zemědělského fondu tvoří orná půda. Kvalita orné půdy je průměrné až méně nadprůměrné hodnoty, netrpí přílišnou erozí a je dostatečně zásobena humusem. Nerostné zdroje v této oblasti jsou minimální neboť představují pouze lokálně využitelné písky a štěrky. Nepatrné zásoby uhlí na katastru obce Uhelná jsou prakticky nevyužitelné vzhledem k nákladům, které by si těžba vyžádala. Možná využitelnost zásob žuly v obci Vlčice je s ohledem na vyčerpánost zásob i nízkou kvalitu mizivá.

O významu zemědělství a lesnictví pro zaměstnanost obyvatel svědčí skutečnost, že podle údajů ČSU v této oblasti bylo zaměstnáno v roce 2001 celkem 409 osob tj. 16,57 % z ekonomicky aktivních obyvatel.

3. Hodnocení sekundárního potenciálu sektoru

Průmyslová činnost většího rozsahu se v daném regionu prakticky nevyskytuje. Drobné živnostenské a výrobní podniky nepředstavují výraznějšího ekonomického činitele. Poněkud větší význam má stavebnictví když zde dochází k vývozu kapacit v poměrně vysoké míře mimo hranice regionu.

4. Hodnocení terciálního potenciálu sektoru

Z hlediska místních potřeb sehraává rozhodující úlohu především obchodní činnost, která zabezpečuje obyvatelstvu možnost nákupu potravin i potřebného průmyslového zboží. Hlavní obchodní provozovny jsou soustředěny v městě Javorníku. Obdobná situace je i na úseku zabezpečování gastronomických a občerstvovacích služeb i služeb ubytovacích.

5. Hodnocení kulturního a ekologického potenciálu

Na rozdíl od předchozích potenciálů je v dané oblasti vysoká úroveň ekologického potenciálu což souvisí s malou narušeností krajiny intenzivnějším zemědělstvím a omezenou průmyslovou činností v době předchozího politického a ekonomického systému. Tento potenciál je možno vhodným způsobem využít při rozvoji venkovského cestovního ruchu.

Kulturní potenciál modelového území vychází především z využitelnosti sakrálních památek a zámku Jánský vrch. V důsledku tradice hudebních akcí je zde pravidelně realizován festival vážné hudby, který má nadregionální význam. Jinak úroveň kulturního života nepřevyšuje běžný standard.

6. Hodnocení infrastruktury v regionu

Z hlediska územní polohy je potenciál územního celku výrazně snižován poměrně řídkou dopravní sítí a absencí železniční tratě. Hlavní dopravní tepnou je zde silnice II. třídy č. 60 jež spojuje Jeseník s centrem zájmové oblasti, s Javorníkem. Výhodou této silnice je skutečnost, že přechází na polské území, kde nese označení č. 410 a spojuje naše území s nejbližším městem na polském území, s městem Paczkow. Druhou významnější silnicí je komunikace III. třídy č. 467 jež spojuje Javorník s Vidnavou a prochází velmi zajímavou, zemědělsky intenzivně využívanou krajinou. V mikroregionu je v obci Bílá Voda v části Bílý Potok, hraniční přechod s Polskem Bílý Potok/Paczków, pro automobilovou i nákladní dopravu, tento přechod není plně využíván z důvodu špatného stavu komunikací v regionu.

Z uvedených výsledků vyplývá, že příhraniční region Javornicko patří v současné době ke slabým regionům, které potřebují vytvořit program pro zvýšení konkurenceschopnosti MSP v tomto regionu. Východiskem by se mohla stát tvorba tzv. podnikatelských sítí.

3. Tvorba podnikatelských sítí

Jestliže se příhraniční MSP chtějí stát konkurence schopnou organizační silou, bude nutno vedle postupného odstraňování zdůrazněných negativ postupně realizovat i tvorbu tzv. podnikatelských síťových struktur. Jak uvádí² jsou síťové struktury podniků důležitou součástí moderního podnikatelského prostředí. Přitom síťové organizace lze členit do následujících skupin:

1. Síťová organizace tvořená velkým podnikem, na nějž navazují malé a střední podniky.
2. Síťová organizace tvořená pouze malými a středními podniky.

Typickými příklady první skupiny síťových organizací jsou **franchising**, který může mít řadu podob a tzv. **průmyslové shluky**. Jednou z významných forem podnikových sítí druhé skupiny je **améba**, která představuje v organizační struktuře spojení malých nezávislých útvarů (podniků). Celý systém je řízen top managementem, který je tvořen delegovanými zástupci jednotlivých zapojených podniků a k řízení je využíváno metod řízení finančního holdingu.

Další podobu síťové spolupráce představují **farmářská družstva**, jež spojují malé a střední podniky v jeden celek, na principu vzájemné výhodné spolupráce. Jedná se o heterogenní skupinu podniků fungujících na principu nepřerušného toku navazujících činností od produkce surovin k finálnímu výrobku, přičemž tyto aktivity zastřešuje vždy jedna organizace. Tato forma je uplatňována převážně v zemědělství, ale může být aplikovatelná i v jiných oborech podnikání. Obdobnou síťovou strukturu lze vytvořit např. i v cestovním ruchu, jak prokazují územní podnikatelské sítě turistických destinací. Pro efektivní činnost této síťové formy je zapotřebí zajistit vytvoření dobře fungující koordinace, která spojuje jednotlivé poskytovatele služeb i výrobků do jednoho celku. Přitom úkolem řízení destinace je přispět k rozvoji všech sdružených

podnikatelských jednotek v příslušném území, i když individuální subjekty mohou vůči sobě v rámci příslušné destinace zaujímat konkurenční postavení.

Závěr

Malé a střední podniky v příhraničních regionech, jak bylo ukázáno na konkrétním příkladu územního celku „Javornicko“ nemají dobré výchozí podmínky pro vytváření nových podnikatelských subjektů. Úspěch malých a středních podniků v současném podnikání je jednoznačně spojen s jejich schopností se propojovat a vytvářet sítě, neboť malý podnik bez dalších vazeb na své okolí, nemá v dnešním tvrdém konkurenčním prostředí velkou šanci.

Použitá literatura

- (1) JEŘÁBEK, M. *Grafická analýza pohraničí České republiky*. 1. vyd. Praha: Sociologický ústav AV ČR, 1999, 180 s. ISBN 80-85950-91-x.
- (2) LEDNICKÝ, V., VANĚK, J. *Síťové organizace malých a středních firem*. In Sborník výzkumných prací Ústavu malého a středního podnikání, díl 6. Karviná: SU OPF, 2001. s. 45-54. ISBN 80-7248-126-6.
- (3) LEDNICKÝ, V., VANĚK, J. *Význam síťových organizací pro malé a střední podniky*. In Sborník Malé a střední podniky před a po vstupu do EU. Karviná: SU OPF, 2003. s.303-308. ISBN 80-7248-194-0.

Summary:

The article deals conditions for an enterprise of Czech companies in frontier regions. The article includes a case study which characterized a economic structure and manpower in region “Javornicko”. The region has negative social characteristics because there is a large unemployment and conditions for establish new business are not very well. One of possible method of solution is creating enterprise’s networks in the region “Javornicko”.

Kontakt:

Mgr. Monika Nullová
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné,
Slezská univerzita v Opavě, Univerzitní nám. 76, Karviná 733 00
tel.: 596 398 300, e-mail: Nullova@opf.slu.cz

**POUŽITÍ NÁKLADOVĚ VÝSTUPOVÝCH METOD PRO HODNOCENÍ
PROJEKTŮ NA ÚROVNI REGIONU³²****František Ochrana***Klíčová slova:*

inputově outputové metody (CMA-CEA-CBA-CUA)-veřejný projekt

Na úrovni regionu je zpracovávána řada veřejných projektů. Poznatky z výběrových řízení a z realizace veřejných projektů ukazují, že jsou v malé míře osvojeny potřebné hodnotící metody, které lze použít jako nástroje pro podporu při rozhodování o výběru a hodnocení veřejných projektů. Cílem tohoto referátu je poukázat na možnosti použití jedné skupiny metod, které se nazývají nákladově výstupové metody (resp. inputově outputové metody). Nákladově výstupové metody jsou založeny na předpokladu, že dovedeme určit náklady hodnocené alternativy. Náklady jsou v nákladově výstupových metodách pojímány jako vstupy. Vyjadřujeme je v peněžních jednotkách. Pro rozhodování v oblasti nákladů platí, že se jim chceme vyhnout, minimalizovat je, resp. je co nejhospodárněji, nejefektivněji a nejúčelněji využít. Smyslem vynaložení nákladů je získat potřebné užitky, které jsou pojímány jako příznivé efekty s ohledem na stanovené cíle. Racionální volba mezi jednotlivými alternativami předpokládá sledovat, jak jsou hospodárně, efektivně či účelně omezené zdroje vynaloženy. A právě tyto souvislosti umožňují analyzovat nákladově výstupové metody. Nákladově výstupové metody se liší způsobem měření výstupů, jak vypovídá srovnávací tabulka.

TAB. 1: Měření výstupů u nákladově výstupových metod

Název metody	Forma měření výstupu	Kritérium výběru
CMA	Neměří se.	Minimalizace nákladů.
CBA	Peněžní jednotky.	Alternativa s nejnižším poměrem přínosů a nákladů (B/C), resp. s nejvyšším čistým užitekem (B-C).
CEA	Počet výstupových jednotek z realizované jednotky nákladů.	Nejlepší relace nákladů na jednotku výstupu.
CUA	Užitek plynoucí z projektu.	Alternativa (nabídka), která přináší největší uspokojení s ohledem na cíle projektu (zakázky) a předpokládané výdaje.

³² Referát byl zpracován jako součást grantového projektu Grantové agentury ČR „Alokační modely veřejných zdrojů a sledování efektivnosti veřejných výdajů“ pod registračním číslem 402/02/1267.

Jednou z často používaných nákladově výstupových metod pro hodnocení projektů na úrovni regionu, je metoda **CMA** (analýza minimalizace nákladů). Při rozhodování o tom, zda použít k výběru metodu CMA, je určující možnost použití ceny jako jediného výběrového kritéria. Toto kritérium můžeme použít tehdy, jestliže je zaručeno, že i nejnižší cena garantuje potřebnou úroveň předpokládaného užitku. Tu lze zaručit dvěma základními prostředky. Prvním z nich jsou podmínky soutěže, jimiž lze dosáhnout potřebné selekce nabídek tak, aby se soutěže zúčastnily ty nabídky, které mají potřebnou požadovanou (očekávanou) úroveň užitku. Druhým nástrojem garance požadované úrovně je uzavření patřičné smlouvy na veřejnou zakázku. Pokud nelze s jistotou určit a zajistit, aby při minimální ceně bylo dosaženo potřebné úrovně užitku, pak bychom metodu minimalizace nákladů neměli použít. V opačném případě se dopouštíme nesprávného výběru. Při použití kritéria minimalizace ceny bychom měli zohledňovat i budoucí vývoj (zejména koncepční záměry) regionu či daného segmentu, a s ohledem na tuto skutečnost sledovat, zda předpokládaná úroveň (hladina) užitku z realizovaného projektu bude dostatečná se zřetelem na budoucí rozvojové záměry. Při minimální ceně bychom měli umět stanovit i **práh racionálně dostatečné nízké ceny**. Jinak řečeno, minimální cena má určitou hranici, za níž již může docházet k nežádoucímu poklesu očekávaného užitku. Hodnotu racionálně dostatečné nízké ceny jsou schopni poměrně přesně stanovit odborníci, kteří se danou problematikou zabývají. Při použití kritéria minimalizace nákladů je potřebné zohlednit všechny náklady související s realizací zakázky, jehož užitky budou plynout po určitou uvažovanou dobu.

Další nákladově výstupovou metodou je **metoda CBA** (analýza nákladů a přínosů). Náklady a přínosy jsou kvantifikovány v peněžních jednotkách. Analýza nákladů a přínosů má dvě základní formy. První formou CBA je „jednoduchá“ analýza nákladů a přínosů, kdy se veškerá analýza vztahuje toliko k dané investiční akci. Druhá forma, tzv. analýza společenských nákladů a společenských přínosů, bere na zřetel veškeré společenské náklady a veškeré společenské přínosy, které daná investiční akce způsobuje společnosti. Při této formě CBA řešíme otázku, „co kdo ztrácí a co kdo získává“, a s ohledem na její řešení sestavujeme příslušnou kalkulační matici společenských nákladů a společenských přínosů. Příkladem může být postavení nové komunikace, kdy užitky a náklady jdou k různým lidem. Na jedné straně nová komunikace uspoří čas řidičům, na straně druhé ale provoz způsobuje hluk obyvatelům, vede k poklesu ceny obytných domů stojících u komunikace. To vše lze kalkulovat v rámci společenských nákladů a společenských přínosů.

Analýzu společenských nákladů a společenských přínosů je vhodné volit tam, kde se jedná o projekty s významnými společenskými dopady. Společenským přínosem se rozumí každé zvýšení užitku, společenským nákladem pak jeho snížení. Tam, kde není možné provést ocenění tržními cenami, používáme stínové ceny. V praxi je často velmi komplikované určit stínové ceny. To by však nemělo vést k rezignaci na použití analýzy společenských přínosů a společenských nákladů takových projektů, které mají významné celospolečenské dopady. Pro věcnou argumentaci a rozpravu o projektu na úrovni zastupitelských orgánů či vlády může být účelné a dostatečné, jestliže jsou v předložené analýze alespoň vyjmenovány a analyzovány dané dopady, které nelze patřičně kvantifikovat. Při obou formách CBA vyjadřujeme jak náklady tak i přínosy v peněžních jednotkách. Protože toky přínosů i nákladů plynou v čase, je potřebné určit

jejich současnou hodnotu, což dosáhneme diskontováním nákladů a přínosů budoucích let. Pro poměrování poměru přínosů a nákladů pak platí následující vztah:

$$\sum_{t=0}^T \frac{B_t / C_t}{(1+r)^t} > 1, \text{ kde} \quad (1)$$

t ... dané časové období
T... konečný časový horizont, kdy projekt završí svoji ekonomickou životnost
B_t... přínos v období t
C_t... náklad v období t
r... diskontní sazba

Přínosný projekt je takový, kdy poměr současných hodnot toku přínosů, za dobu po níž budou plynout užitky, a nákladů po uvažované období, je větší než jedna. Pokud je menší než jedna, pak je projekt ztrátový. V případě, že je poměr B/C roven jedné, není projekt ani ztrátový ani ziskový. Při hodnocení projektů je vhodné současně vypočítat i čistou současnou hodnotu (NPV). Vypočítáme ji podle vztahu:

$$\sum_{t=0}^T \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} > 0, \text{ kde} \quad (2)$$

t ... dané časové období
T... konečný časový horizont, kdy projekt završí svoji ekonomickou životnost
B_t... přínos v období t
C_t... náklad v období t
r... diskontní sazba

V tomto případě platí, že projekt je tehdy přínosný, jestliže rozdíl mezi současnou hodnotou celkových přínosů a celkových nákladů je větší než nula. Pokud je roven nule, není projekt ztrátový ani ziskový. Je – li menší než nula, pak je projekt ztrátový.

Při rozhodování o projektech má významnou roli určení úrokové míry a tzv. společenské sazby. Společenská sazba by měla být stanovována pod úrovní sazby soukromé, neboť použití společenské sazby vyžaduje vyšší úroveň investic. Použití společenské sazby namísto sazby soukromé zabezpečí vyšší současnou hodnotu užitků projektu. Umožní přijmout i ty projekty, které by byly při použití soukromé sazby ztrátové, resp. vyloučeny z procesu realizace³³.

Další metodou je metoda CEA (analýza efektivnosti nákladů). Podstatou této metody je hledání alternativy, která má nejnížší náklady na jednotku výstupu. Základním výchozím krokem při rozvaze o použití metody CEA je provedení úvahy o vstupech a výstupech z uvažované investiční akce. Klademe si otázky: Jakou formu mají výstupy? Jsou tyto

³³ K tomu existují různá teoretická zdůvodnění. Viz Musgrave, R.A.-Musgraveová, P.B.: Veřejné finance v teorii a praxi. Praha. Management Press 1994, s. 141-142.

výstupy homogenní? Zároveň se ptáme, zda cíl investiční akce je relativně jednoduchý a zda je možné a vhodné jej měřit v termínech efektivnosti. Z kladných odpovědí na tyto otázky lze stanovit předpoklady použití CEA: vstupy můžeme ohodnotit peněžně, hlavní cíl je relativně jednoduchý a může být přímo měřen v nákladech na jednotku výstupu, výstupy jsou hmotné povahy a jsou stejnorodé.

Příkladem výstupů je např. vyškolená obsluha, počet studentů, získané roky života. Pořadí alternativ můžeme určit různými způsoby: stanovením nákladů na jednotku výstupu, formou sestupné efektivnosti pro stejné náklady, nebo vzrůstajícími náklady pro stejnou efektivnost. Při použití metody CEA je vhodné provádět tzv. **garantovaný výběr na bázi CEA**, jehož účelem je předejít nesprávnému výběru nabídky s ohledem na nejvyšší náklady na jednotku výstupu. Garantovaným, výběrem na bázi CEA rozumíme skutečnost, že pečlivě zvažujeme, jakou kvalitu výstupu budeme požadovat. Tuto kvalitu definujeme jednak v cílech projektu, ve stanovení kvalifikačních předpokladů a v následném uzavření smlouvy, která garantuje stanovené cíle a kvalitu nabídky. Nástrojem garantovaného výběru mohou být i zpracované standardy platné v daném segmentu veřejného sektoru.

Další nákladově výstupovou metodou je metoda CUA (analýza nákladů a užítku). Užitek je v CUA pojímán jako ekonomický blahobyt, resp. uspokojení příjemce z poskytovaného statku. Při aplikaci metody CUA vzniká problém, jak měřit užitek a současně zohledňovat náklady spojené s pořízením daného statku přinášejícího uspokojení. Smyslem použití CUA je zjistit, jak jsou na základě vynaložených nákladů uspokojena očekávaní cílové skupiny. Jde tedy o hledání takové nabídky, která disponuje nejvhodnějšími funkčními vlastnostmi, které jsou schopné uspokojit definované potřeby vyjádřené v cílech. Abychom tyto potřeby mohli kvantifikovat, transformujeme je do cílů. S ohledem na cíle jsou pak předkládány jednotlivé nabídky. Funkcí metody CUA je zjistit, nakolik jednotlivé hodnocené nabídky, s ohledem na vynaložené náklady, odpovídají očekávanému uspokojení potřeb a cílů. Náklady stanovujeme standardními metodami.

Kardinálním problémem při CUA je stanovení užítku. Obecně platí, že užitek zjišťujeme s ohledem na vlastnosti nabídky a cíle, a hledáme relaci, jak dané vlastnosti naplňují cíle projektu (resp. veřejné zakázky). Užitek je možné kvantifikovat dvěma základními formami. První formu představuje exaktní měření hodnot parametrů nabídky, jako jsou rychlost (km/h), spotřeba (l/100 km), výkon (kW). Tento způsob měření používáme např. při hodnocení nabídek technických systémů. Druhý způsob měření užítku spočívá na expertně vyjádřené hodnotě nabídky bodovým hodnocením. V tomto případě experti (hodnotící komise) hodnotí nabídky na základě kvalitativní charakteristiky nabídek, kdy tyto charakteristiky jsou kvantifikovány pomocí nominálních, ordinálních a kardinálních stupnic³⁴. Užitek je pak posuzován na základě přiložené tabulky s deskriptorem³⁵.

Závěr

Nákladově výstupové metody jsou významným nástrojem pro podporu rozhodování při výběru investičních akcí na úrovni regionu. Zkušenosti z praxe ukazují, že na úrovni

³⁴ Aplikaci těchto postupů je dána v publikaci Ochraňa, F.: Manažerské metody ve veřejném sektoru. Praha. Ekopress 2002.

³⁵ Příklad dané tabulky viz Ochraňa, F.: Veřejná volba a řízení veřejných výdajů. Praha. Ekopress 2003, s. 108.

samospráv je často favorizována cena jako určující (a často i jediné) hodnotící kritérium pro výběr nabídek. Referát poukazuje na to, že vedle metody CMA se nabízí řada možností pro použití metody CBA,CEA a CUA.

Použitá literatura:

- (1) MUSGRAVE, R. A.- MUSGRAVEOVÁ, P. B. *Veřejné finance v teorii a praxi*. Management Press. Praha 1994.ISBN 80-85603-76-4.581 s.
- (2) OCHRANA, F. *Manažerské metody ve veřejném sektoru*. Ekopress. Praha 2002. ISBN 80-86119-51-3. 216 s.
- (3) OCHRANA, F. *Veřejná volba a řízení veřejných výdajů*. Ekopress. Praha 2003. ISBN 80-86119-71-8. s. 184

Summary:

Should the region build a new road, or new hospital, etc.? These are typical questions about which CMA,CEA,CBA, CUA have something to say. Input-ouput methods are the main tool that economics provides for analysing problems of social choice. This paper provides an introduction to the problem of public projects, shoving how cost-benefit analysis might be applied to a specific regional real-life problem.

Kontakt:

Doc. PhDr. František Ochrana, DrSc.
Katedra veřejných financí
Fakulta financí a účetnictví
VŠE, Nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha
tel.:224 09 51 70, e-mail: ochrana@vse.cz

BASEL II

Ludmila Opekarová, Dana Walterová

Klíčová slova:

Bankovníctví - Basel I., II - úrokové riziko - kapitálová přiměřenost - rating

Úvod

Dohoda Basel I z roku 1988 byla aplikována důsledně ve velké skupině zemí a znamenala zvýšení kapitálové přiměřenosti. Byla jednoduchá a také hrubá, nerespektující odlišnosti podnikání v různých oborech bankovníctví

Basel II chce být sofistikovanější. Má stát na třech pilířích a to zejména - na minimálních požadavcích na kapitálové vybavení, dohledu nad kapitálovou přiměřeností a větší informační transparentnosti vůči veřejnosti.

Bankovní sektor na celém světě se připravuje na tuto významnou změnu kapitálových pravidel, která by měla být v praxi uplatňována na přelomu let 2006 - 2007. Nový soubor pravidel nezaznamenal ještě svou konečnou podobu. Jeho účelem je zajistit, takovou výši kapitálu v bankách, odpovídající rizikům, které bankám tento kapitál přináší.

První jednací kolo BASEL II

Toto jednací kolo se soustřeďuje na nové metody měření rizik a stanovení kapitálového požadavku pro úvěrové a operační riziko. Vyspělejší metody měření rizika jsou postaveny na využití vlastních bankou prováděných ratingů klientů. Nejsofistikovanější banky tak budou moci používat své vlastní jedinečné postupy, v nichž bude obsaženo know-how. Tyto postupy však budou splňovat určitá kritéria a jejich použití bude podmíněno souhlasem regulátora.

Druhé jednací kolo BASEL II

Druhé jednací kolo se zabývá především výkonem bankovního dohledu a vymáháním ustanovení a požadavků nového konceptu. Logika druhého kola je založena na tezi, že subjekt s větší tolerancí k riziku je potencionálně zranitelnější a měl by být proto lépe kapitálově vybaven.

Některé konkrétní cíle tohoto kola:

- požadavky na vybavení bank vlastním kapitálem
- průběžná kontrola nad bankami prostřednictvím dozoru(úřad)
- kázeň bank na trhu pomocí předpisů, které se týkají zveřejňovací povinnosti některých dat
- rating externí agenturou
- jednoduchý interní rating (interní rating znamená, že banka smí sama podle jistých směrnic klasifikovat úvěrového klienta)
- rozšířený interní odhad

Příklad rakouského podniku s ročními náklady na rating podle současných tarifů:

Obrat podniku 12 mil EURO

Úvěry u banky 4 mil EURO

Dobrý rating způsobí zvýhodnění zúročení o 0,25% ročně tj. 10 000,- EURO.

Podle současných tarifů lze tedy počítat u takového podniku s ročními náklady za rating v částce 10 000,- EURO.

Někteří američtí bankéři a legislativa dospívají k názoru, že navrhovaný kapitálový požadavek k operačnímu riziku - základní ustanovení Basel II - je třeba přepracovat. Z toho vyplývá, že mnoho amerických bank bude i nadále používat méně komplexní pravidla Basel I (ve skutečnosti se Basel I jen málo odlišuje od nejnižších ze tří stupňů sofistikace v Basel II). Dalším argumentem americké strany ignorovat Basel II je, že kapitálový požadavek k operačnímu riziku stanovený v Basel II, je formulačně nesrozumitelný. Pro Evropu je důležité potlačit tyto americké představy a prosazovat závěry z jednání kol Basel II.

Třetí kolo jednání Basel II

Toto kolo se týká zejména problematiky transparentnosti a zveřejňování informací bankami. Dopady zavedení nových pravidel zjišťoval BCBS "Results of the Second Quantitative Impact Study" prostřednictvím několika průzkumů. Ve 35 bankách ze třinácti zemí mimo G10 (G-10 je Belgie, Francie, Itálie, Japonsko, Kanada, Německo, Nizozemí, Švédsko, USA, Velká Británie, Irsko) byl proveden průzkum stavu interních ratingových systémů. Z tohoto průzkumu vyplynulo, že většina bank v těchto zemích není připravena na zavedení IRB (Internal Rating Based, tzn. založený na vnitřním ratingu) a propracované systémy interního ratingu má jen několik bank. Další průzkum se zaměřil na odhad dopadů nových pravidel stanovených v Basel II. Výsledky shrnuje studie BCBS. BCBS publikoval světové výsledky podle následujících kritérií:

- podle zemí - G10, EU, ostatní
- podle skupin bank - 1. skupina, 2. skupina
- podle jednotlivých nově navrhovaných metod výpočtu kapitálového požadavku pro úvěrové riziko standardizované, v níž se zdůrazňuje význam externího ratingu a od něho se odvozují rizikové váhy expozic založené na interním ratingu (IRB), kde se rizikové váhy odvozují od regulačně stanovené spojitě funkce a závisí na rizikových charakteristikách odhadnutých bankou samou - tato metoda má základní a pokročilou variantu

Celkem se výzkumu účastnilo 138 bank z 25 zemí. Ovšem pokročilejší IRB přístup bylo schopno použít pro celé portfolio pouze 22 bank. Ve studii BCBS byly samostatně vykázané výsledky za banky v zemích, které jsou členy BCBS a banky Evropské unie (včetně bank zastoupených BCBS). Obě tyto základní skupiny byly rozčleněny na skupinu 1 zahrnující mezinárodně aktivní banky a skupinu 2, která začleňovala menší či specializované banky. Země, které nepatří do G10 ani do EU, byly vykázané jako samostatná třetí skupina (ostatní). V rámci celkového shrnutí největší rozdíly v procentní změně kapitálového požadavku byly zaznamenány u bank G10, a to jak u standardního, tak u IRB přístupu. Nejmenší rozdíly byly naopak ve skupině bank mimo G10 a EU. Příčinou velkých odlišností byla především kvalita expozic podnikům a u IRB také význam retailových aktivit.

Aplikace Basel II by v průměru znamenala zvýšení kapitálového požadavku v případě standardního přístupu i základního IRB. U standardizovaného přístupu se prognózuje mírný vzestup kapitálových požadavků - pro větší banky zhruba o 11%(G10) a 6% (EU), zatímco u menších bank jen o 3% resp. 1%. U základního IRB přístupu se průměrný požadavek na kapitál menších bank sníží o 19% (G10) a o 20% (EU), přičemž pro velké banky zůstane zhruba stejný (+3%)

Závěr

Obecně lze podmínky shrnuté v dokumentu BASEL II rozčlenit na tzv. tvrdá a měkká kritéria(hard/soft facts).

Mezi soubor tvrdých kritérií lze zařadit například:

- schopnost docílit výnosnosti podniku
- schopnost oddlužování podniku
- schopnost vybavení podniku vlastním kapitálem
- schopnost elasticity subjektu ke změnám úroků
- snaha o rozsáhlou odvětvovou databanku
- snaha o systémovou integraci

Mezi soubor měkkých kritérií lze zařadit:

- strukturu majetku
- podporu ze strany managementu
- monitoring okolí
- monitoring o zadluženosti podnikatelských subjektů
- sociální postavení podniků
- využití lidských zdrojů v rámci bank

Jakou pozici vzájemně mají tato kritéria u malých podniků . Na základě výsledků výzkumu v Rakousku u malých podniků byl vzájemný vztah (hard/soft facts) 55 : 45. Čím větší byl podnik, tím více převažovala tvrdá kritéria a měkká ustupovala.. Z rakouské strany byly vzneseny požadavky na jednání v Basileji zejména ve smyslu odstranění všech daňových nevýhod, které ztěžují schopnost tvorby vlastního kapitálu. Měly by být uznány „soft facts“ podniku a nově založené firmy by měly být hodnoceny podle jiných kritérií.

Příklady očekávaného přínosu z ujednání BASEL II:

- rozvoj nových vztahů mezi bankami a klienty
- nutnost klientů seznámit se s novými pravidly bank, která jsou nezbytná pro jejich další přežití v tomto systému
- poradenství, klienti banky zůstanou nadále nejdůležitějším faktorem
- rovná pravidla pro globalizovaný finanční svět
- podniky lépe na základě těchto kritérií rozeznají dobrou banku

Některá očekávaná negativa vyplývající z BASEL II:

- vysoké náklady související s regulací nového systému (jsou odvislé od velikosti banky, velké banky očekávají vyšší náklady)
- pocit některých politiků v jednodušší manipulaci s bankovními obchody
- nemožnost nahrazení všech podnikových pravidel

Zavedení této dohody do praxe ovlivní do značné míry chování bank a způsob jejich podnikání. Basel II představuje nejkomplexnější regulační změny, které se dotknou finančních institucí..

Použitá literatura:

- (1) KUPIELOVÁ, I. a kol. *Bankovníctví pro střední školy a veřejnost*. Fortuna, Praha 1995
- (2) TRAUNMÜLLER, F. *Interní materiály Raiffeisenverband Linz*. Linz, 2003
- (3) LITOŠOVÁ, R. *Bankovníctví*, 21.3. 2002 str. 19
- (4) Internet: www.bankovnictvi.ihned.cz/mena
- (5) Měšec: server o osobních financích. ISSN 1213-4414

Summary:

Implementing of BASEL II will affect banks conducting and the way of their operations.

The aim of this project based on three principles is assuring such a capital in the banks corresponding to the risks that are equal to the capital contributed.

Kontakt:

Ing. Ludmila Opekarová, Ing. Dana Walterová
VOŠ Okružní 10
370 21 České Budějovice
tel.: 387 428 036, e-mail: opekarova@voscb.cz

VYHODNOCOVÁNÍ PODNIKATELSKÝCH INVESTIČNÍCH PROJEKTŮ

Milan R. Paták

Klíčová slova:

podnikatelské projekty – investice – klasifikace projektů – financování – příjmy a výdaje – finanční průchodnost a rozhodnutí

1. Úvod

Podnikatelské investiční projekty jsou všeobecně pojímány coby procedura vědomého uskutečnění určité vize o budoucím uspořádání věcí. Představují resumé požadavků, kapacit pro tvorbu, vlivů prostředí, v němž budou záměry probíhat (tj. metodika, způsob řízení, organizační struktura, instrumenty i znalosti a zkušenosti pracovníků) a recipročních vztahů mezi nimi. Po formální stránce se jedná o soubor materiálů (dokumentů), v nichž jsou projekty investic specifikovány, deskribován je účel a cíle, jsou sumarizovány finanční, časové, hmotné a lidské zdroje, jež je možné využít, stejně tak jako jejich rozdělení do dílčích etap naplňování těchto projektů. Obsahem je také charakteristika případných technických a technologických podmínek (většinou nejde-li o finanční investování).

2. Podnikatelské projekty

Při bližším podnikovém určení se projekty rozumí proces plánování, včetně posuzování a řízení mnohostranných operací, nebo-li je to **souhrn aktivit směřujících k dosažení stanoveného cíle** s ohledem ke speciálním antecendencím, které těsně souvisejí a vlastně současně determinují specifické rysy projektů:

- a) **různorodost** – vyvolává nezbytnost koordinace úsilí a dovedností početných subjektů rozličného profesního zaměření. Jde o pracné a nesnadné akce vyžadující interdisciplinární přístup.
- b) **množství vazeb** – značí vytváření rozmanitých propojení mezi činnostmi i subjekty, jež bývají složitá a náročná a taktéž si žádají mezioborové způsoby práce.
- c) **omezenost zdrojů** – představují časové, finanční, materiální i lidské limity možností čerpání, čili konečný cíl i realizaci partikulárních kroků vedoucích k dostižení vytýčeného cíle vymezuje výše nákladů, úroveň kvality a rovněž potřebný (odhadovaný) čas.
- d) **jedinečnost** – znamená, že projekty samy o sobě nemají vzor v minulosti a ani se povětšinou v budoucnu nebude opakovat – není tedy rutinní záležitostí a má dočasný ráz. Požadovaný výsledek či aplikované postupy pro jejich splnění jsou do facto ojedinělé.

Jednotlivé projekty, kromě uváděných rysů, zároveň bývají značně rozsáhlé a vlastní provádění klade notné požadavky na zmiňované řídicí procesy, jež lze povšechně rozdělit do přípravné a realizační fáze (etapy).

V rámci **přípravy** podnikatelských projektů je nutné se zabývat kategorizací na bázi rozličných kritérií majících význam pro jejich další posuzování. Varianta možných třídění projektů je ukázána v tabulce č. 1.

Tabulka č. 1: Třídění projektů

Hledisko	Setřídění (skupina)
Vztah projektů k rozvoji podniku	• <i>rozvojové</i> – zvyšují schopnost podniku produkovat nebo prodávat výrobky či služby, jde o rozšířenou reprodukci; • <i>obnovovací</i> – představují náhradu zastaralých zařízení, jde o prostou reprodukci; • <i>regulatorní</i> – neposkytují žádné přímé peněžní toky, ale musí být realizovány, aby podnik mohl dále fungovat.
Vzájemný vliv projektů	• <i>substituční</i> (vzájemně se vylučující) – přijetí jednoho z projektů zároveň vylučuje možnost přijetí projektů dalších; • <i>nezávislé</i> – může být přijato více projektů zároveň; • <i>komplementární</i> (vzájemně se doplňující) – přijetí jednoho projektu podporuje zároveň i přijetí druhého projektu.
Charakter peněžního toku z projektů	• <i>s konvenčním tokem</i> – po jednom nebo několika obdobích převahy kapitálových výdajů spjatých s projektem následují období s převahou kapitálových příjmů, tj. ke změně záporných čistých výnosů na kladné dochází jen jednou; • <i>s nekonvenčním tokem</i> – ke změnám v charakteru peněžního toku z projektu (ze záporného na kladný nebo naopak) dochází vícekrát v průběhu jeho životnosti.
Délka existence projektů	• <i>na zelené louce</i> – jde o projekty ve zcela nově zahajovaných podnicích anebo o činnost vyčleněnou z mateřského podniku do samostatné organizace, takže neovlivňuje přímo jiné podnikové aktivity; • <i>v zavedených podnicích</i> – projekty zamýšlené (probíhající) je třeba brát v úvahu jejich vliv na ostatní činnosti podniku.
Věcná náplň projektů	• <i>investiční</i> (nová technologie, technika) • <i>nový produkt</i> • <i>organizační změna</i> • <i>inovace informačního systému a informační technologie</i> • <i>projekt koupe firmy</i>

Pečlivá a kvalitní příprava podnikatelských investičních projektů je jedním ze zásadních předpokladů úspěchu podnikání v konkurenční tržní ekonomice. Při podrobnějším zkoumání a zpracování se proces přípravy a realizace projektů z druhého úhlu pohledu nevyhnutelně musí diferencovat do tří stadií:

a) předinvestiční úsek

- identifikace projektu
- předběžný výběr projektu
- vyhotovení technicko-ekonomické studie, tzv. studie proveditelnosti

b) investiční úsek

- řízení a plnění projektových procesů
- operativní řešení problémů
- zajišťování evidenčních a reportingových funkcí

c) provozní úsek

- předávání projektu, testování, revize
- odstraňování eventuálních nedostatků
- vyhodnocování projektovaných výstupů i řízení projektu

3. Parciální kroky hodnocení podnikatelských projektů

Základní průběh při vyhodnocování podnikatelských investičních projektů je tvořen následujícími kroky:

- stanovení příjmů a výdajů projektu během jeho života
- návrh struktury zdrojů financování projektu
- zjištění relevantních toků peněžních prostředků po dobu existence projektu
- posouzení ekonomické efektivnosti projektu a investiční volba
- ověření finanční průchodnosti projektu a finanční rozhodnutí

Dílčí hodnotící body se bezpochyby nemusejí provádět v daném pořadí, ve skutečnosti se totiž vzájemně podmiňují, resp. navzájem na sobě závisují (zejména krok první a druhý, čtvrtý krok s krokem pátým).

Příjmy a výdaje projektu

Obsahem tohoto kroku je určení kladných a záporných peněžních toků (příjmů i výdajů), které vznikají v důsledku realizace projektu, a to bez ohledu na zdroje financování [1]. Z provozní a investiční činnosti vyplývají navazující toky peněz, jež se v tomto rámci rovněž vyčísľují:

- a) investiční náklady**, které je třeba v souvislosti s naplňováním projektu vynaložit a které jsou v něm dlouhodobě vázány. Rozlišují se tři skupiny investičních nákladů:
 - náklady na pořízení stálých aktiv (neoběžného majetku) v podobě hmotné (pozemky, budovy, stroje aj.) anebo nehmotné (licence, patenty, software atp.),
 - náklady na změnu (čistého) provozního (pracovního) kapitálu vyvolané realizací projektu,
 - náklady na ztracené příležitosti (oportunitní náklady).
- b) tržby z prodeje a služeb** (zboží), peníze získané tržní realizací
- c) ostatní výnosy**, čímž se rozumějí další výnosy mimo tržby z prodeje produkce (výrobků a služeb). Může jít o výnosy provozní, finanční i mimořádné, např. o výnosové úroky, tržby z prodeje cenných papírů apod.

- d) náklady spojené s provozem** (náklady provozní finanční a mimořádné). Alternativní členění těchto nákladů rozeznáváme:
- materiálové náklady a ostatní vstupy základní (přímé) – hlavně materiály, suroviny, energie,
 - náklady na pracovní síly (přímé),
 - ostatní přímé náklady – náklady na technologickou dopravu, mechanizaci,
 - výrobní režii – režijní náklady bezprostředně spojené s výrobou (pronájem výrobních prostor, údržba atd.),
 - správní režii – režijní náklady svázané se zabezpečením chodu firmy (kupř. pojištění),
 - odbytovou režii – režijní náklady spjaté s prodejem a distribucí (reklama, doprava, pronájem prodejních prostor),
 - další náklady (např. daně a poplatky, mimořádné náklady), bez nákladových úroků placených v využití cizích zdrojů.
- e) daň z příjmů** (zdanění zisku), jež je placena z vytvořeného zisku a tudíž snižuje jeho velikost [2]. Stanoví se pomocí určené daňové sazby, která je daná pro modifikovaný daňový základ vypočtený tak, že vykázaný příjem se upravuje o částky, jež daňový zákon neuznává jako náklady, o částky neoprávněné zkracující výnosy, o rozdíly mezi odpisy podle odpisového plánu a daňovými odpisy aj. Vzniklý daňový základ je možné ještě redukovat o sponzorské dary a odečitatelné položky (např. část investičních prostředků). Daň z příjmů nejvýrazněji působí na podnikovou finanční situaci a jeho finanční management.
- f) změny provozního kapitálu** během jeho fungování. týká se transformací součástí provozního kapitálu (pohledávek, zásob a závazků), které nejsou zahrnuty v investičních nákladech jakožto počáteční výrazné navýšení provozního kapitálu. Případně mohou vyplývat ze změny délky provozního cyklu podniku, z růstu tržeb apod.
- g) výnosy z likvidace projektu** či pokračující hodnota. pokud v závěru sledovaného období končí životnost projektu, vstoupí do peněžních toků příjmy, popřípadě výdaje propojené se zánikem projektu.

Struktura finančních zdrojů

Podstatou návrhu struktury financování je shromáždění dostatečného objemu finančních prostředků na pokrytí potřeb projektu tak, aby mohl být uskutečněn v potřebném čase. Tabulka č. 2 znázorňuje potenciální zdroje financování projektu [3].

Tabulka č. 2: Prostředky financování projektů

Původ zdrojů	Forma vlastnictví	
	Vlastní zdroje	Cizí zdroje
Interní zdroje	• zisk (provozní hospodářský výsledek) • zvýšený o náklady nevýdajové povahy, především: - odpisy investičního majetku - vytvářené rezervy • snížený o výnosy, které nejsou příjmem (zúčtování rezerv, opravných položek apod.)	
Externí zdroje	• vklady vlastníků (akcie, podíly) • dotace a dary (státní a jiné)	• úvěry finančních institucí • vydané dluhopisy, směnky • finanční leasing • dodavatelské (obchodní) úvěry • přijaté zálohy • ostatní závazky (půjčky)

Ze složení finančních zdrojů obsažené ve shora uvedené tabulce vyplývají tyto peněžní toky projektu:

- h) vklady do základního kapitálu, dotace a dary
- i) čerpání a splátky úvěrů (emitování a splacení dluhopisů, směnek)
- j) nákladové úroky, které coby individuální komponenta ovlivní finanční náklady zahrnuté pod bodem d) v 1. kroku a tím daň z příjmů, bod e)
- k) rozdělení zisku, z jehož položek do peněžního toku vstupují pouze ty částky, v nichž jde o skutečný příjem či výdaj, nikoliv pouze o přesun mezi zdroji
- l) vývoj dalších závazků neuvedených výše (např. dlouhodobé půjčky od společníků a druhé obligace, nezahrnuté do provozního kapitálu)

Rozhodnutí o finanční skladbě by mělo vždy vycházet z posouzení možných variant financování z hlediska jejich vlivu na ekonomickou efektivnost a finanční stabilitu projektu. Při ohodnocování investice se nesmí opomenout **riziko**, jelikož každá investiční příležitost v sobě skrývá nějaký druh rizika projevující se nakonec finanční podobou. Pro strukturu financování potom platí, že čím nižší je podnikatelské riziko, tím větší může být podíl cizího kapitálu, a naopak, čím vyšší podnikatelské riziko, tím v nižší míře by měl být využit kapitál cizí.

V proceduře volby finanční struktury existují jistá orientační doporučení, která ovšem nelze přejímat bez zvažování konkrétního případu:

- stupeň finanční nezávislosti, tj. poměr vlastního kapitálu ke kapitálu celkovému, by měl dosahovat alespoň 50%,
- část dlouhodobého cizího kapitálu v celkovém kapitálu nemá přesahovat 50%
- podíl krátkodobého kapitálu vůči celkovému kapitálu nemá přesahovat 30%
- kromě toho se má dodržet zásada opatrného financování, tzn. že dlouhodobý majetek bývá pokryt dlouhodobými zdroji, zatímco krátkodobý majetek má být uhrazován především z krátkodobých prostředků.

Podstatné peněžní toky

Relevantními příjmy a výdaji (toky peněz), jež ovlivní rozhodování o projektu, jsou výhradně takové příjmy i výdaje výrazně měnící z důvodu jeho realizace svou velikost, oproti stavu při nerealizaci projektu [].

Ekonomická efektivnost projektu

Projekty jsou uskutečňovány v očekávání efektu ve formě peněžních příjmů, a proto hodnocení ekonomické efektivnosti je založeno zejména na tocích peněz [1]. Pro posuzování této efektivnosti projektů pomocí takto založených ukazatelů se používá peněžních toků, jež jsou odlišné od bilance peněžních toků určené pro ověření finanční průchodnosti a pro finanční rozhodnutí. Škálu ukazatelů efektivnosti projektu ze utřídit kupříkladu na základě hledisek zachycených v tabulce č. 3. Nejdůležitější z nich je hledisko faktoru času, které se uplatňuje nejběžněji.

Tabulka č. 3: Ukazatele ekonomické efektivnosti

Hledisko	Roztřídění
Faktor času	• statické – nezohledňuje faktor času • dynamické – zohledňuje faktor času
Pojetí efektů z projektů	• nákladové – za efekt se považuje úspora nákladů • ziskové – sledovaným efektem je zisk • založené na peněžních tocích – efekt představuje peněžní tok (cash flow)

Projektová finanční průchodnost a rozhodnutí

Podkladem pro ověření finanční průchodnosti a pro finanční rozhodnutí jsou taktéž peněžní toky, a to tzv. peněžní toky pro finanční plánování, zahrnující veškeré příjmy a výdaje v průběhu životnosti projektu (tzn. příjmy a výdaje vycházející z provozní, investiční i finanční činnosti podniku). Finanční rozhodnutí, tedy rozhodnutí o struktuře financování, stojí na peněžních tocích pro finanční plánování a ukazatele efektivnosti a finanční stability [3].

Nutnou podmínkou pro finanční průchodnost projektu je kladná bilance peněžních toků propočtená jako rozdíl kladných a záporných peněžních toků. Tato bilance však nemusí

vždy být ve sledovaném období plusová, rozhodující je pak kumulovaná hodnota peněžního zůstatku projektu. Optimalizace struktury financování probíhá podle dvou protichůdných kritérií, jimiž jsou snaha o minimalizaci nákladů na zabezpečení zdrojů financování a úsilí o maximalizaci finanční stability projektu.

4. Závěr

Vyhodnocování podnikatelských projektů a rozhodování o investicích patří mezi fundamentální složky řízení každého subjektu podnikání, neboť nové investiční projekty výrazným způsobem ovlivňují budoucí hospodářské výsledky. Úspěšnost či neúspěšnost projektů se ve velké míře odvíjí od jejich kvalitní přípravy a zpracování a výrazně může přispět k růstu podnikové výkonnosti anebo v opačném případě k poklesu, jenž by mohl ohrozit až samotné fungování podniku. Proto je nanejvýše zřejmé, že zodpovědná a odborná evaluace a posléze výběr podnikatelských investičních projektů vyžaduje, společně s ostatními okruhy i důrazné dodržování principů a postupů spočívajících převážně na finančních faktorech. Zpracovaná problematika byla řešena za spolupráce Vysoké školy obchodní, o.p.s. a v souladu s výzkumným záměrem Fakulty chemicko-inženýrské, Ústavu ekonomiky a řízení, VŠCHT v Praze.

Použitá literatura:

- (1) GROSOVÁ S. a kol. *Inženýrská ekonomika a management*. Vydavatelství VŠCHT, Praha 2003, s. 82-85, ISBN 80-7080-430-0
- (2) PATÁK M.R., ADAMEC L. *Podnikové finanční řízení a rozhodování*. Vydavatelství VŠCHT, Praha 2001, s. 76, 183, ISBN 80-7080-428-9
- (3) PATÁK M.R. *Finanční analýza v podnikovém finančním rozhodování*. Vydavatelství VŠCHT, Praha 1999, s. 68,99, ISBN 80-7080-369-X

Summary:

The article treats of problems of entrepreneurial projects into investment actions and methods of their evaluation. Defines projects as processes, occupies with characterizations, categories and specifies partial steps represent value system. Accents substance, which is firmly rooted in financial attributes, in incomes, expenses and cash flow and other aspects of finance.

Kontakt:

Ing. Milan R. Paták, CSc.

Katedra managementu a marketingu

Vysoká škola obchodní v Praze, o.p.s., Masná 13, 110 00 Praha 1

tel.: 224 353 098 ,e-mail: Milan.Patak@vscht.cz

FONDOVÉ FINANCOVÁNÍ OCHRANY ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ NA REGIONÁLNÍ ÚROVNI

Jan Pavel, Markéta Šumpíková, Stanislav Klazar

Tato studie vznikla za finančního přispění Grantové agentury ČR, projekt č. 402/03/1221.

Klíčová slova:

životní prostředí - fond-veřejné výdaje - efektivnost

Úvod

Cílem příspěvku je analyzovat způsoby financování ochrany životního prostředí z veřejných zdrojů v členění na státní, regionální a EU zdroje.

Ochrana životního prostředí ve smyslu ochrana vod, ovzduší, přírody a krajiny, nakládání s odpady, využití obnovitelných zdrojů energie (případně další oblasti jako například technologie a výrobky) se v ČR realizuje na celostátní, regionální i místní úrovni. Tento příspěvek je zaměřen na přímou výdajovou stránku fondového financování ochrany životního prostředí. Nezabývá se problematikou tzv. daňových výdajů spojených s životním prostředím a jejich efektivností (podrobněji k této problematice viz (Vítek, 2001) nebo (Kubátová, Vítek, 1997).

V našem příspěvku se budeme blíže věnovat vybraným druhům financování a efektivnosti provádění ochrany životního prostředí (dále jen ŽP), jako jsou:

- 1) státní prostředky alokované prostřednictvím Státního fondu životního prostředí, analýza efektivnosti fungování SFŽP,
- 2) finanční podpora z EU prostřednictvím před-vstupních programů,
- 3) financování ochrany ŽP v ČR po vstupu do EU prostřednictvím strukturálních fondů a Kohezního fondu,
- 4) regionální podpora ochrany ŽP realizovaná z rozpočtů krajů (případová studie, bude prezentována na konferenci).

1. Státní fond životního prostředí

Státní fond životního prostředí České republiky (SFŽP) byl zřízen 4. října 1991 zákonem č. 388/1991 Sb., o Státním fondu životního prostředí ČR jako doplňkový a nenárokový zdroj finančních prostředků na podporu ochrany a zlepšování životního prostředí ČR. Fond je nástrojem k realizaci Státní politiky ŽP a závazků vyplývajících z mezinárodních úmluv o ochraně ŽP. Fond podporuje projekty a akce především komunální sféry, tedy projekty obcí a měst.

Příjmy SFŽP ČR jsou ze zákona tvořeny především z plateb za znečišťování nebo poškozování jednotlivých složek životního prostředí. Tyto příjmy tvoří součást státního rozpočtu České republiky.

Předmět užití a podmínky pro poskytování finančních prostředků z SFŽP jsou stanoveny Směrnicí Ministerstva životního prostředí ČR o poskytování finančních prostředků ze SFŽP, která je každoročně aktualizována přílohami.

Použití prostředků fondu posuzuje Rada Fondu, která je poradním orgánem ministra životního prostředí. Doporučení Rady Fondu jsou odborným podkladem pro ministra životního prostředí při rozhodování o přidělení podpory. Ministr životního prostředí má při přidělování finanční podpory rozhodující pravomoc. Na základě vydaných rozhodnutí ministra životního prostředí zabezpečuje SFŽP celou agendu poskytování finančních podpor. Je to zejména konzultační a poradenská činnost, příprava a uzavírání smluv pro poskytování podpor, uvolňování finančních prostředků příjemcům podpory, včetně průběžného sledování účelu jejich použití, závěrečné vyhodnocování využitých prostředků a dosažených ekologických efektů.

Prostředky jsou vypláceny buď jako finanční spoluúcast, nebo jako dotace. Část z nich je také využita na dotování úroků z komerčních úvěrů. Přehled hospodaření fondu v letech 1993 až 2001 je obsažen v následující tabulce.

TAB. 1 Hospodaření SFŽP v letech 1993 až 2001 (mil. Kč)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Příjmy celkem	2773	4489	4959	5354	5303	3777	3718	3492	3242
z toho									
státní dotace	-	1000	1600	2000	1500	-	-	-	-
úplaty a poplatky	2727	3288	3043	2837	3060	2730	2504	2154	1916
Výdaje celkem	2895	3587	4914	4645	3368	2905	2629	2900	3698
z toho									
běžné výdaje					354	841	245	284	
Kapitálové výdaje					3014	2063	2383	2616	1014

Pramen: statistické ročenky 1993 až 2001

SFŽP má svoje regionální pobočky, které spolupracují s orgány státní správy a samosprávy v jednotlivých krajích. Tyto pobočky od roku 2003 fungují mj. jako sběrna regionálně příslušných projektů (jedná se o projekty patřící do programů 1.A a 4.A). U ostatních programů se veškerá administrace vyřizuje na centrálním pracovišti v Praze.

1.1 Analýza efektivnosti SFŽP

V letech 1993 až 2001 zaznamenaly příjmy fondu v relativním vyjádření poměrně zajímavý vývoj. Zpočátku tvořily příjmy fondu zejména úplaty a poplatky, jejichž podíl se však snížil z 98,3 % v roce 1993 na 59,1 % v roce 2001. Pokles těchto příjmů je možné sledovat jak v relativním, tak absolutním vyjádření.

Snížení těchto příjmů je postupně, ale ne v plné výši, eliminováno růstem příjmů ze splácení a úročení půjček. V letech 1994 až 1997 obdržel fond dotaci z Fondu národního majetku v celkové výši 6,1 mld. Kč, která byla účelově vázána na Program na ozdravení ovzduší.

Vývoj příjmů z poplatků vykazuje nerovnoměrný trend, kdy k jeho kulminaci došlo v roce 1996. Výše těchto příjmů a její výkyvy však není závislá na výkyvech ekonomické výkonnosti, ale je ovlivněna zejména postupným zlepšováním stavu životního prostředí v ČR a také některými legislativními změnami. Obecně lze říci, že pokles těchto příjmů neovlivnil negativně fungování fondu, a to zejména díky nárůstu kapitálových příjmů a také díky tomu, že vzhledem ke zlepšení stavu životního prostředí v ČR bylo možné omezit i jeho výdaje.

Výdaje ze státního fondu životního prostředí se v letech 1993 až 2001 vyznačují cyklickým vývojem. Od roku 1993 výdaje rostly a vrcholu „konjunktury“ bylo dosaženo v roce 1995, pak přichází poměrně významný pokles a tento trend se zastavil až v roce 1999. Od roku 2000 výdaje opět rostou.

Příčin cyklického vývoje je několik. První a nejdůležitější je fakt, že v letech 1994 až 1997 probíhal Program na ozdravení ovzduší, na jehož realizaci fond obdržel dotaci z FNM. Dalším důvodem, který vedl k poklesu výdajů na konci 90. let, bylo snížení příjmů z poplatků, a protože je fond spravován výhradně na principu vyrovnaného rozpočtu, bylo nutné adekvátně snížit výdaje. Nárůst výdajů na počátku 21. století je pak determinován opět příjmovou stranou fondu, kdy příjmy z splácení a úročení půjček podstatně narostly.

Výdaje fondu nejsou ovlivněny ani výkyvy HDP ani vývojem státního rozpočtu. Fond tak skutečně představuje nezávisle hospodařící jednotku. Je však nutné upozornit, že výdaje z fondu nejsou vůbec stabilní, což je způsobeno zejména výkyvy v příjmové straně a navíc i změnami priorit fondu.

Jedním z hlavních způsobů, jakým SFŽP financuje sektor životního prostředí je poskytování zvýhodněných půjček subjektům realizujícím vybraný ekologický program. Výdaje na půjčky tvořily v roce 2001 27,5 % celkových výdajů. Z tohoto důvodu je fond po započtení všech závazků a všech pohledávek čistým věřitelem a hodnota čistých pohledávek v roce 2001 činila 5.035 mil. Kč. Fond tak nepředstavuje zdroj skrytého zadlužení.

2. Finanční podpora z EU prostřednictvím před-vstupních programů

Naplnování cílů v ochraně ŽP v ČR napomáhají mj. také zdroje z EU v podobě před-vstupních fondů. Oblasti ochrany ŽP se určitým způsobem dotýkají všechny známé před-vstupní fondy (Phare, ISPA, SAPARD), v naší analýze se zaměříme na program ISPA a okrajově na Phare.

2.1 ISPA

Finanční nástroj ISPA (Instrument for Structural Policies for Pre-Accession) je zaměřen na podporu investičních projektů, které přispívají ke zlepšení infrastruktury životního prostředí a dopravních sítí Trans-evropských koridorů (TEN). V oblasti ŽP mohou kandidátské země získat investiční pomoc při uplatňování legislativy Evropských společenství zejména v oblastech znečištění vod a ovzduší a odpadového hospodářství. V období 2000 - 2006 je v rámci celého programu ISPA pro ČR každoročně alokováno kolem 70 mil. EUR.

Za předkládání projektů v oblasti ŽP odpovídá ministerstvo životního prostředí (MŽP). Operativní řízení zajišťuje tzv. implementační agentura (IA), pro alokaci prostředků z ISPA 2000 byla určena IA Centrum pro regionální rozvoj (CRR, příspěvková organizace MMR realizující regionální programy EU), které spolupracovalo se SFŽP (rozhodnutí vlády ČR č. 149/2001). Pro projekty financované z alokací v oblasti životního prostředí od r. 2001 se IA stal SFŽP. Pro projekty všeobecné technické asistence je IA jednotka CFCU na Ministerstvu financí. Projekty shromážděné u SFŽP se nejprve posuzují na národní úrovni a pak jsou předloženy k rozhodnutí Evropské komisi.

Podpora v rámci ISPA může být poskytnuta ve formě nenávratné podpory formou dotace, návratné podpory se zvýhodněnou úrokovou mírou, kombinace nenávratné a návratné podpory, příspěvku na částečnou úhradu úroků z komerčního úvěru. Celková výše podpory požadované z prostředků ISPA může dosáhnout nejvýše 75% celkových nákladů na realizaci opatření. Přehled objemu finančních prostředků alokovaných od začátku existence fondu do poloviny roku 2003 do oblasti ŽP včetně projektů technické pomoci a harmonizace legislativy poskytuje následující tabulka.

TAB. 2 Objem peněz na ŽP v rámci projektů v programu ISPA (v mil. EUR)

	ISPA	SR/SFŽP	město/region/ostatní
CELKEM (mil. EUR)	173	11	65

Pramen: SFŽP, 2003, výběr relevantních projektů dle expertního odhadu autorů

2.2 PHARE

V rámci programu Phare bylo Ministerstvo životního prostředí příjemcem 4 druhů pomoci: a) twinning, b) twinning light (zkrácená forma twinningu), c) technická pomoc, d) dodávka zboží.

Twinning se obvykle realizoval hostováním tzv. před-vstupních poradců (twinners) z EU v příslušné kandidátské zemi. Cílem twinningu v zásadě bylo napomoci přijímání legislativy EU a zajištění její implementace do praxe. Jeden z projektů spočíval například v posilování institucionální kapacity v sektoru ŽP, další na implementaci Rámcové směrnice o vodě, jiné projekty se týkaly twinningu v oblasti odpadového hospodářství, integrované prevence znečištění a finanční nástroje na implementaci environmentálního acquis.

Technická pomoc spočívá zpravidla ve vypracování studií, strategií apod. Projekty byly například zaměřeny na formulaci implementační a investiční strategie v oblasti ochrany ovzduší a odpadového hospodářství. Dodávkou zboží rozumíme investiční projekty spočívající v např. nakoupení přístrojů, zařízení, vybavení, které má přímou souvislost s naplňováním environmentálního acquis. Podmínkou pro financování této pomoci je spoluúčast se státního rozpočtu ČR ve výši min. 25% celkové částky. Tento druh projektů se realizoval buď samostatně nebo jako součást twinningu či technické pomoci.

Z našich průzkumů vyplývá, že na oblast životního prostředí bylo v letech 1990 – 2001 (včetně r. 2001) alokováno z Phare 150 mil. EUR (na implementaci legislativy ŽP, tj. včetně investičních akcí zaměřených na vyhovění legislativě) a dále na odstranění následků a prevence povodní celkem 11 mil. EUR.

3. Ochrana ŽP po vstupu do EU

3.1 Strukturální fondy

Po vstupu do EU se bude v ČR i nadále realizovat ochrana ŽP po všech námi zkoumaných liniích jen s tím rozdílem, že před-vstupní fondy budou nahrazeny strukturálními fondy a Kohezním fondem (SF/CF) s většími finančními možnostmi.

Čerpání prostředků ze SF/CF je ze strany EU podmíněno existencí programového dokumentu, jenž na základě analýzy současné situace vymezuje cíle, priority a opatření, která chce ČR realizovat v oblasti ŽP s finanční podporou EU. Tento dokument se předkládá ke schválení Evropské komisi, a poté slouží jako předpis pro alokaci prostředků do vybraných oblastí. Problematika ŽP je samozřejmě obsažena v hlavním dokumentu, kterým je Národní rozvojový plán pro roky 2004 – 2006 (NRP) – konkrétně prioritní osa č. 4 „Ochrana a zkvalitňování ŽP“. Naším cílem však bylo provést hlubší analýzu financování ochrany ŽP v letech 2004 - 2006, a proto jsme se soustředili na podrobnější dokumenty, které rozpracovávají NRP. Jde konkrétně o Operační program Infrastruktura (OPI), Společný regionální operační program (SROP) a Operační program Rozvoj lidských zdrojů (OP RLZ) a jejich programové dodatky.

OP Infrastruktura (OPI) vznikl na základě usnesení vlády č. 149/2003 sloučením již schválených programových dokumentů OP Doprava (přijat usnesením vlády č. 14/2003) a OP Životní prostředí (přijat usnesením vlády č. 82/2003), které byly připravovány odpovědnými ministerstvy, tj. Ministerstvem dopravy a Ministerstvem životního prostředí. V OPI je kromě ŽP zastoupena také dopravní infrastruktura, tu jsme však v naší analýze vyloučili. Na ochranu ŽP je v souladu s dlouhodobými strategickými cíli Státní politiky životního prostředí a také Evropskou strategií udržitelného rozvoje zaměřena Priorita č. 3 „Zlepšování environmentální infrastruktury“, která je dále rozpracována do jednotlivých opatření:

- Opatření 3.1 Obnova environmentálních funkcí území,
- Opatření 3.2. Zlepšování infrastruktury ve vodním hospodářství,
- Opatření 3.3 Zlepšování infrastruktury ochrany ovzduší,
- Opatření 3.4 Nakládání s odpady a odstraňování starých zátěží.

SFŽP bude hrát i významnou úlohu při alokaci prostředků v rámci OPI, neboť byl navržen do pozice tzv. zprostředkujícího subjektu pro Prioritu 3. V praxi to znamená, že MŽP jako řídicí orgán OPI deleguje část svých pravomocí na SFŽP, takže SFŽP bude

provádět běžné operativní řízení, zatímco MŽP bude zajišťovat spíše strategické vedení. Při výběru projektů bude mít SFŽP významnou úlohu, neboť v rámci SFŽP budou zřízeny hodnotící komise, které provedou posouzení projektů dle stanovených kritérií. Současně by měl SFŽP plnit funkci platební jednotky pro OPI v oblasti životního prostředí a kontrolního orgánu v této oblasti.

Problematika environmentální výchovy a vzdělávání je řešena komplementárně v rámci **OP Rozvoj lidských zdrojů**. Přesněji řečeno jde o Prioritu 4 Adaptabilita a podnikání, konkrétně Opatření 4.3 Environmentální vzdělávání, výchova a osvěta a zapojení občanů v ochraně životního prostředí. Zprostředkujícím subjektem pro toto opatření bude MŽP, zřejmě půjde opět o SFŽP.

Ze **Společného regionálního operačního programu** budou financovány projekty regionálního a místního významu. Zlepšování životního prostředí v obcích a regionech je věnována Priorita 4, která je dále rozpracována do následujících opatření:

- Opatření 4.1 Zlepšování kvality vody v regionech,
- Opatření 4.2 Zlepšování kvality ovzduší v regionech,
- Opatření 4.3 Odpadové hospodářství v regionech,
- Opatření 4.4 Regenerace upadajících jader a postižených území měst.

Řídícím orgánem SROPu je Ministerstvo pro místní rozvoj, zprostředkujícím subjektem pro realizaci této priority bude Centrum regionálního rozvoje prostřednictvím svých regionálních poboček.

3.1.1 Zhodnocení objemu výdajů na ŽP v letech 2004 – 2006

Celkový přehled finančních prostředků plánovaných v letech 2004 – 2006 pro zlepšení kvality životního prostředí v ČR poskytuje následující tabulka. Dlužno podotknout, že jde pouze o oblasti, které jsou spolufinancovatelné z SF/CF. Je tedy pravděpodobné, že ze státních, regionálních nebo místních zdrojů bude probíhat podpora ještě jiných oblastí spojených se životním prostředím.

Z tabulky je zřejmé, že největší podíl na financování zlepšení životního prostředí na národní úrovni budou mít státní rozpočet prostřednictvím SFŽP a obecní rozpočty, resp. rozpočty svazků obcí. Předpokládá se nemalá účast soukromých subjektů, zatímco krajské rozpočty jsou z realizace těchto priorit a opatření vyjmuty (ale budou se, jako doposud, podílet na ochraně ŽP v souladu se svými programy rozvoje kraje – viz případová studie níže). Z prostředků EU bude největší podíl plynout z ERDF v rámci OPI a SROP.

Spoluúčast EU na financování národních priorit v oblasti zlepšování životního prostředí (měřeno jako podíl zdrojů z EU na celkových nákladech) bude u OPI 61%, u SROP 56% a u OP RLZ 75%, lze tedy říci, že v průměru ke každému 1 EUR vynaloženému z národních zdrojů přidá EU ze svých zdrojů 0,6 EUR. Pro úplnost je třeba dodat, že tento výpočet nebere do úvahy povinné příspěvky ČR do rozpočtu EU.

3.2 Kohezní fond

Velké investiční projekty a sdružené projekty v oblasti životního prostředí, jejichž náklady přesahují 10 mil. EUR, budou podporovány z Fondu soudržnosti (Cohesion Fund, dále jen CF). CF přispívá k posilování hospodářské a sociální soudržnosti EU a v ČR (stejně jako v ostatních kandidátských zemích, které vstoupí do EU) bude nástupcem programu ISPA. Míra pomoci EU poskytovaná přes CF může dosáhnout až 80-85% veřejných nebo ekvivalentních výdajů. Pro roky 2004 – 2006 se odhaduje příspěvek z EU ve výši cca 740 – 932 mil. EUR, tj. průměr cca 836 mil. EUR. To znamená mít připravené národní zdroje zhruba ve výši 984 mil. EUR. Podpora se poskytuje rovným dílem na oblast dopravy a životního prostředí. CF bude prioritně zaměřen na naplnění směrnic EU v oblasti čištění odpadních vod a zásobování pitnou vodou, nakládání s odpady, ochranu ovzduší a klimatu.

Správu prostředků z CF bude provádět SFŽP. Na základě Směrnice č. 13/ 2003 o spolufinancování projektů zařazených do Fondu soudržnosti poskytuje SFŽP finanční podporu na přípravu žádosti o podporu, na zpracování tendrové dokumentace (podklady pro výběrová řízení) a na vlastní realizaci projektu, včetně nezávislé supervize projektu realizovaného v rámci Fondu soudržnosti. O prostředky z CF mohou žádat obce, sdružení obcí, kraje, státní podniky, státní organizace, subjekty, v nichž mají města nebo obce trvale nadpoloviční majetkovou účast.

Závěry

Fondové financování životního prostředí z prostředků státního rozpočtu realizuje SFŽP. Fondové financování projektů zaměřených na životní prostředí se také provádí z předvstupních fondů Phare a ISPA. Tyto projekty většinou vyžadují finanční spoluúčast předkládajícího subjektu, s výjimkou technické pomoci. SFŽP je z pohledu žadatelů o projekty nejdůležitějším orgánem při financování projektů ze státních i EU peněz. Tato role zůstane SFŽP i po vstupu do EU, ovšem může nastat problém se spojením řídicích, kontrolních a platebních funkcí do tohoto jednoho tělesa. Z analýzy efektivnosti SFŽP vyplývá, že SFŽP je samostatně hospodařící jednotkou, jejíž výdaje jsou kryty z vlastních příjmů a není zdrojem skrytého zadlužení. Pokud budou v plné míře akceptovány návrhy na střednědobé fiskální rámce a přiblížení mimorozpočtových fondů jednotlivým resortům, pak se sníží nevýhody mimorozpočtového financování. Při prezentaci příspěvku na konferenci bude doplněn o případovou studii financování životního prostředí ve vybraných regionech ČR.

Použitá literatura:

- (1) <http://www.env.cz>
- (2) <http://www.sfzp.cz/web/sfzpw.nsf>
- (3) KLAZAR, S. *Verifikace konceptu nadměrného daňového břemene jako součást hodnocení efektivnosti veřejných projektů*, Pardubice duben 2003. In: KOL. (ed.). *Systémové prognózování*. Pardubice : Univerzita Pardubice, 2003, s. 101–108. ISBN 80-7194-559-5.
- (4) KUBÁTOVÁ, K. – VÍTEK, L. *Daňová politika – teorie a praxe*. Codex Bohemia, Praha, 1997;
- (5) *Národní rozvojový plán 2004 – 2006*, verze únor 2003, MMR ČR, 2003;

- (6) *Operační program Infrastruktura*, verze duben 2003, MŽP ČR, 2003;
- (7) *Operační program Rozvoj lidských zdrojů*, verze únor 2003, MPSV ČR, 2003;
- (8) PAVEL, J. *Analýza efektivnosti mimorozpočtového financování veřejných výdajových programů*, výzkumná zpráva oponovaná k projektu FRVŠ G5-1597, FFÚ VŠE, 2002;
- (9) Regbull, červen 2003, Delegace EK v ČR, 2003;
- (10) Společný regionální operační program, verze březen 2003, MMR ČR, 2003;
- (11) Statistické ročenky ČR;
- (12) ŠUMPIKOVÁ, M., POTLUKA, O., KRBOVÁ, J. *Microeconomics of Growth and Development – What is the Role of Multi-level Cooperation in Regions?* 59. mezinárodní kongres IIPF, Praha, srpen 2003, ISBN 80-245-0545-2;
- (13) ŠUMPIKOVÁ, M., POTLUKA, O., PAVEL, J. *Praktické aspekty implementace EU programů v ČR*, v Teorie a metodologie evaluace EU operačních programů, Praha 2002, str. 73-77, ISBN 80-245-0453-7;
- (14) VÍTEK, L. *Daňová politika České republiky*. Studie Národohospodářského ústavu Josefa Hlávky č. 6/2001, Praha, 2001;
- (15) Zákony, usnesení a vyhlášky citované v textu;

Summary:

We analyze different ways of using fund financing of environmental protection in the CR. We identified 2 pillars of this system, the State Environmental Fund of the Czech Republic and the European Community's pre-accession financial funds. We focus on efficiency of public environmental expenditure and we also anticipate new post accession financial funds (SF/CF) and their consequences. The presentation of paper during the conference will provide the case study of financing the environmental projects on the self-governing region level in CZ.

Kontakt:

Ing. Markéta Šumpíková, Ph.D.
FM VŠE, Jarošovská 1117/II, 377 01 J. Hradec
tel.: 384 418 259, e-mail: sumpik@fm.vse.cz
Ing. Jan Pavel
FM VŠE, Jarošovská 1117/II, 377 01 J. Hradec
tel.: 384 418 245, e-mail: pavel@fm.vse.cz
Ing. Stanislav Klazar, Ph.D.
FFÚ VŠE, W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3
tel.: 224 095 158, e-mail: klazar@vse.cz

**PROGNÓZA BUDOUCÍHO SPOTOVÉHO MĚNOVÉHO KURZU CZK/EUR
PROSTŘEDNICTVÍM FORWARDOVÉHO KURZU****Jitka Ptatscheková**Klíčová slova:forwardový kurz - spotový kurz - prognóza měnového kurzu - absolutní odchylka -
relativní odchylka**Úvod**

Předkládaný příspěvek shrnuje výsledky empirického testu chybovosti prognózy budoucího spotového kurzu provedené prostřednictvím forwardového kurzu na příkladu měnového kurzu CZK/EUR. Cílem uskutečněného testu bylo potvrzení či vyvrácení hypotézy, podle které se forwardový kurz kotovaný v době $t-n$ se splatností t a budoucí spotový kurz v době t rovnají. Podnětem pro provedení testu bylo časté využívání hodnoty forwardového kurzu jako prognózy spotového kurzu při rozhodování o zajišťování měnového rizika.

Ověření stanovené hypotézy

Empirické ověření úspěšnosti prognózy budoucího spotového kurzu prostřednictvím forwardového kurzu bylo založeno na otestování rovnosti forwardového a spotového kurzu, které jsou splatné ke stejnému dni (1):

$$FR'_{t-n} = SR_t \quad (1)$$

kde,

 FR'_{t-n} forwardový kurz kotovaný v době $t-n$ se splatností t SR_t spotový kurz v době t

Vlastní empirický test byl uskutečněn na forwardových kurzech CZK/EUR pro období tří a šesti měsíců. Pro tříměsíční forward bylo sledováno období od 2. 5. 2001 do 1. 7. 2003, kterému odpovídalo 420 měření. Pro šestiměsíční forward bylo zvoleno období od 2. 5. 2001 do 30. 4. 2003, které zahrnovalo 294 měření. Ověření chybovosti prognózy bylo provedeno prostřednictvím sledování **absolutní odchylky** skutečného spotového kurzu v době t od forwardového kurzu se splatností t (2).

$$CHP = |FR'_{t-n} - SR_t| \quad (2)$$

kde,

 CHP absolutní chyba prognózy FR'_{t-n} forwardový kurz kotovaný v době $t-n$ se splatností t SR_t spotový kurz v době t

Chyba prognózy byla kromě absolutní odchylky zjišťována v procentech prostřednictvím tzv. **relativní odchylky** (3).

$$CHP(\%) = \frac{|FR'_{t-n} - SR_t|}{SR_t} * 100 \quad (3)$$

kde,

$CHP(\%)$ relativní chyba prognózy

FR'_{t-n} forwardový kurz kotovaný v době $t-n$ se splatností t

SR_t spotový kurz v době t

Pro potvrzení platnosti vztahů, na nichž je založena testovaná prognóza, by měla být absolutní i relativní chyba prognózy rovna nule, popř. téměř nule³⁶ (4).

$$CHP = FR'_{t-n} - SR_t = 0 \quad (4)$$

Výsledky empirického testu jsou uvedeny v tabulce 1. Pro období tří měsíců se pohybovala absolutní chyba prognózy v intervalu $\langle 0,0005; 2,9785 \rangle$ CZK/EUR. Relativní odchylka se pohybovala v intervalu $\langle 0,00\%; 9,47\% \rangle$. Pro období šesti měsíců se pohybovala absolutní chyba prognózy v intervalu $\langle 0,0047; 3,6735 \rangle$ CZK/EUR a relativní odchylka se pohybovala v intervalu $\langle 0,01\%; 12,20\% \rangle$.

TAB.1: Absolutní a relativní odchylka

Odchylka	Absolutní odchylka 3 měsíce CZK/EUR	Absolutní odchylka 6 měsíců CZK/EUR	Relativní odchylka 3 měsíce %	Relativní odchylka 6 měsíců %
Minimum	0,0005	0,0047	0,00	0,01
Maximum	2,9785	3,6735	9,47	12,20

Zdroj: vlastní výpočty z dat ČNB

Zajímavých výsledků bylo dosaženo při sledování četnosti absolutních odchylek pro obě zkoumané hodnoty forwardových kurzů (TAB.2). Absolutní odchylka pro tříměsíční forwardový kurz se nejčastěji pohybovala v intervalu $\langle 0,00; 0,50 \rangle$, kde se vyskytlo 163 měření. Poměrně vyrovnané bylo zastoupení v následujících sledovaných intervalech. V intervalu $\langle 0,50; 1,00 \rangle$ bylo zjištěno 101 hodnot a v intervalu $\langle 1,01; 1,50 \rangle$ se vyskytovalo 110 hodnot absolutních odchylek. Pro šestiměsíční forwardový kurz byly zjištěné absolutní odchylky rozloženy do většího rozmezí. Největší výskyt odchylek (počet 69) byl zjištěn v intervalu $\langle 0,50; 1,00 \rangle$. V dalších intervalech se výskyt odchylek postupně snižoval až dosáhl v posledním sledovaném intervalu $\langle 3,51; 4,00 \rangle$ počtu 5.

³⁶ Wlecke, U.: Währungsumrechnung und Gewinnbesteuerung bei international tätigen deutschen Unternehmen, s.145

TAB.2: Četnosti absolutních odchylek

Rozmezí v CZK/EUR	Absolutní odchylka 3 měs.	Absolutní odchylka 6 měs.
0,00-0,50	163	61
0,50-1,00	101	69
1,01-1,50	110	51
1,51-2,00	35	34
2,01-2,50	10	23
2,51-3,00	1	29
3,01-3,50	0	21
3,51-4,00	0	5

Zdroj: vlastní výpočty z dat ČNB

Diskuse

Z uvedených výsledků (TAB.1) vyplývá, že provedený test neprokázal platnost rovnosti mezi forwardovým kurzem a budoucím spotovým kurzem (rovnice 1). Provedený test dosáhl výsledků, které jsou porovnatelné s jinými empirickými testy, jenž zkoumaly danou rovnost v odlišných obdobích³⁷ či na odlišných měnových kurzech³⁸. Výsledky testů většinou poukázaly na vysoké odchylky sledovaných kurzů. Důvody neplatnosti stanovené hypotézy lze proto hledat především v předpokladech, na nichž je sledovaná prognóza postavena.

Vztahy, na nichž je založena prognóza budoucího spotového kurzu prostřednictvím termínového kurzu, platí pouze za předpokladu, že spekulanti jsou *rizikově neutrální*. Pouze takoví účastníci trhu nehodnotí riziko, které je spojené se speculací mezi očekávaným spotovým kurzem a forwardovým kurzem³⁹. Ve skutečnosti jsou spekulanti *averzní kriziku*. Forwardový a spotový kurz se proto odlišuje o tzv. *rizikovou prémii*, která vyjadřuje riziko spojené se spekulativními obchody⁴⁰.

Ani další z předpokladů platnosti sledované rovnosti kurzů, tedy *nulové transakční náklady*, není v praxi splněn. Obchodníkům s devizami vznikají například transakční náklady *při získávání potřebných informací*⁴¹. Dalším zdrojem nákladů může být *spread*, tedy rozdíl mezi nákupním a prodejním kurzem deviz⁴².

Další podmínkou platnosti výše uvedených vztahů je předpoklad racionálních očekávání spekulantů. Všichni spekulanti by podle tohoto předpokladu měli očekávat stejný

³⁷ PTATSCHEKOVÁ, J.: Úspěšnost prognózy spotového kurzu prostřednictvím forwardového kurzu na příkladu české koruny, s. 185

³⁸ MANDEL, M.-TOMŠÍK, V.: Monetární ekonomie v malé otevřené ekonomice, s. 153,

³⁹ Jarchow, H.-J. - Rühmann: Monetäre Außenwirtschaft, s. 240

⁴⁰ Thießen, F.: Der kurzfristige Wechselkurs, s. 202

⁴¹ Casal, Ch.: Die Problematik mittelfristiger Wechselkursschwankungen für international tätige Unternehmen, s. 190-191

⁴² Durčáková, J. - Mandel, M.: Mezinárodní finance, s.141.

budoucí spotový kurz, protože pouze tehdy povede jejich chování k ustanovení rovnováhy mezi forwardovým kurzem a očekávaným spotovým kurzem. Ve skutečnosti mohou spekulanti vytvářet i tzv. *adaptivní očekávání* a obchodovat pouze na základě vývoje devizových kurzů v minulosti. V důsledku adaptivních očekávání může chování spekulantů naopak vést ke zvětšení nerovnováhy mezi měnovými kurzy.

Neméně závažný je předpoklad *dostatečného objemu kapitálu*. Postačující množství kapitálu by mělo všem spekulantům umožnit, aby spekulovali v souladu se svými očekáváními a nebyli omezeni nedostatkem finančních prostředků. Předpoklad dostatečného kapitálu by měl zabezpečovat, aby se neprosazovali při spekulaci pouze spekulanti, kteří jsou silně kapitálově vybaveni⁴³.

Závěr

Výsledky empirického testu vyvrátily stanovenou hypotézu, podle které se forwardový kurz kotovaný v době $t-n$ se splatností t a budoucí spotový kurz v době t rovnají. Příčiny neplatnosti hypotézy lze hledat především v neplatnosti předpokladů, na nichž je sledovaná rovnost mezi forwardovým a spotovým kurzem založena. Na základě výsledků provedeného empirického testu lze pozorovat závislost chybovosti prognózy na délce prognózovaného období. Při prognóze na tři měsíce byl rozptyl odchylek nižší než při prognóze na šest měsíců.

Použitá literatura:

- (1) JARCHOW, H., J.-RÜHMANN, P. *Monetäre Außenwirtschaft. I. Monetäre Außenwirtschaftstheorie*. 4. Auflage, Göttingen, Vandenhoeck und Ruprecht, UTB für Wissenschaft, 1994, ISBN 3-8252-1184-3.
- (2) CASAL, Ch. *Die Problematik mittelfristiger Wechselkursschwankungen für international tätige Unternehmen*. Grösch, Rüegger, ISBN 3-7553-0349-5.
- (3) DURČÁKOVÁ, J. - MANDEL, M. *Mezinárodní finance*. Praha, Management Press, 2000, ISBN 80-7261-017-1.
- (4) MANDEL, M.-TOMŠÍK, V. *Monetární ekonomie v malé otevřené ekonomice*. Management Press, Praha, 2003. ISBN 80-7261-094-5
- (5) PTATSCHEKOVÁ, J. *Úspěšnost prognózy spotového kurzu prostřednictvím forwardového kurzu na příkladu české koruny*. In: Sborník příspěvků z XXXV. Vědecké konference SYSTÉMOVÉ INŽENÝRSTVÍ 2003. Univerzita Pardubice, Pardubice, 2003, str. 182-186. ISBN 80-7194-559-5.
- (6) THIEBEN, F. *Der kurzfristige Wechselkurs*. Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main, 1995, ISBN 3-7819-0561-6.
- (7) WLECKE, U. *Währungsumrechnung und Gewinnbesteuerung bei international tätigen deutschen Unternehmen*. IDW. ISBN 3-8021-0414-5.

⁴³ Durčáková, J. - Mandel, M.: *Mezinárodní finance*, s.141.

Summary:

The article deals with forecasting exchange rates. In the article the forward rate as a predictor are analysed. The second part of the article the test of forecast of the future spot rate are analysed.

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.: 493 331 234, e-mail: Jitka.Ptatschekova@uhk.cz

VYUŽITÍ ZÁSAD FINANČNÍHO MANAGEMENTU V PODNIKOVÉ PRAXI

Stanislav Rošický

Klíčová slova

pravidla finančního managementu - zákon hodnoty - kontinuita finančního hospodaření.

V oblasti podnikání hrají finance stěžejní roli. Výše finančních prostředků ovlivňuje vybavení podniku a instituce a úroveň pořádané akce. Finance také tvoří společný jmenovatel různorodých manažerských činností. Uvádí se, že cca 80 % informací nutných pro manažerské rozhodnutí je finančního rázu.

Základ toho lze spatřovat v zákonu hodnoty a z něho vycházejících hodnotových kategorií jako je cena, mzda, zisk, úvěr, úrok, odpisy, daně, dotace, měnový kurz apod.

Působí ve čtyřech směrech a tudíž plní čtyři základní funkce:

1. Kriteriální: měřítko pro rozdělení zdrojů (hmotných, lidských a finančních), pro rozpočty, kalkulace, rozbory, limity, srovnávání předpokladů se skutečností.
2. Regulační: vliv na vyrovnávání odchylek (s využitím zákona nabídky a poptávky), sledování „výkyvů“, přehledy ukazatelů.
3. Stimulační: ve formě podnětů hmotného zájmu jednotlivců a skupin (podniků, institucí a akcí) na růstu příjmů za řešení náročnějších úkolů (zejména inovací) a prosazování hospodárnosti.
4. Diferenciační: rozlišení prosperujících a upadajících subjektů (podniků, institucí a akcí), schopných a méně schopných jednotlivců (úpadek subjektu vede ke ztrátě zaměstnání pracovníků subjektu).

Na základě zkušeností prosperujících podniků, institucí a akcí, bankovních expertů a poradenských organizací, je možné formulovat následující **pravidla finančního managementu**:

1. Pravidlo rovnováhy mezi aktivy a pasivy, příjmy a výdaji i mezi dalšími bilančními položkami.
2. Pravidlo objemové: každá manažerská činnost vyžaduje přiměřený stav majetku a kapitálu (vysoké zásoby a nevyužité stroje a zařízení zvyšující náklady).
3. Finanční nezávislost: představuje zejména poměr mezi vlastním a cizím kapitálem. Průměr podílu cizího kapitálu v podnicích ve vyspělých státech činí 10 až 15 %.
4. Přiměřený zisk a rentabilita: odvozeno podle většiny prosperujících podniků, např.: v USA mělo 65 % firem rentabilitu tržeb v letech 1991 – 1998 v rozmezí 8 – 16 %. (Více než 32 % znamená nepřiměřenou rentabilitu a zdaňuje se 100 %).
5. Kalkulace přiměřeného rizika: oprava výpočtů vlivem rizikových faktorů (inflace, krize, konkurence).
6. Likvidita: platební schopnost, okamžitá každodenní, běžná a celková.

7. Pravidlo tvorby rezervy: rezervní fondy k řešení následků, výkyvů hospodaření.
8. Priměřená dividenda: zájem akcionářů spolu se zájmem na růstu tržní hodnoty akcie.
9. Decentralizace finančního hospodaření: vede k vyššímu zájmu na výsledcích, větší pružnosti menších samostatných celků.
10. Kontinuita finančního hospodaření: nepřetržitá kontrola účelnosti a hospodárnosti, rovnováhy mezi likviditou a rentabilitou.

Otázka finančního hospodaření vede k umění manažerů jak zvyšovat konkurenční schopnost podniku, instituce a akce.

V souhrnu mezi **činitele ovlivňující podnikovou činnost patří**:

Základní činitelé:

- Přírodní: země, voda, vzduch, podnebí, geografická poloha a členitost atd.
- Technické: produkty, stroje, zařízení, budovy atd.
- Ekonomické: vlastnictví, hodnotové nástroje, rezervy.

Odvozené činitelé (druhotné):

- Politické
- Sociální
- Psychologické

Turbulentní konkurenční prostředí klade na manažery zvýšené nároky. Je nutné si uvědomit, že z **konkurence plyne značný prospěch v následujících směrech**:

1. Podpora technického pokroku.
2. Podněty k vyšší výkonnosti a kvalitě.
3. Pestřejší nabídka a respekt k zákazníkovi.
4. Účelnější využití výrobních činitelů.
5. Spravedlivé rozdělení příjmů podle výkonů.
6. Priměřené ceny.

Cesty ke zvýšení konkurenční schopnosti podniku, instituce, akce jsou jasné, i když ne jednoduché:

strategie, inovace, marketing, kvalita, cena, úspora nákladů, kvalifikační růst, informace a komunikace, servis, ekologie, sponzoring, leasing apod.

Použitá literatura:

- (1) MAREŠ, S. *Základy managementu, aplikační systematický přehled*, 2. vydání, Gaudeamus 2003.

Summary:

Financial resources are very important in the business spectrum. The financial activities directly affect the well-being of a company. A firm's competitive ability creates a ground for long-term prosperity.

Kontakt:

Doc. Ing. Stanislav Rošický, CSc.

Katedra ekonomie a managementu

Fakulta informatiky a managementu

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

tel.: 493 331 252, e-mail: stanislav.rosicky@uhk.cz

ENVIRONMENTAL PROTECTION QUALITY FOR HUMAN HEALTH

Malgorzata Rutkowska, Joanna Szymańska

key words:

environmental – health - illness

Intensive development of technical civilization brings about – apart from advantages – many negative health results. It concerns, first of all, these areas which have industrial and urban high degree. Because of this, health protection system for patients becomes very important, particularly for those who live on the ecologically degraded areas, e.g. copper foundry in the Upper Silesia. We have to look at the transformation of the natural environment through changes in its parameters, taking into consideration not only ecological disasters. It has also caused outside effects, like benefits resulting in e.g. new workplaces.

While discussing the environment state quality the following notions should be distinguished (schema 1)

Degradation means pushing one structure on the lower thermodynamics – organisation level resulting from product power human society development. It is also the price, which has been paid by the nature, for the society development. Degraded areas can be restored to full ecological and usable efficiency very easily, e.g. by changing the system of running a farm, financial resources growth.

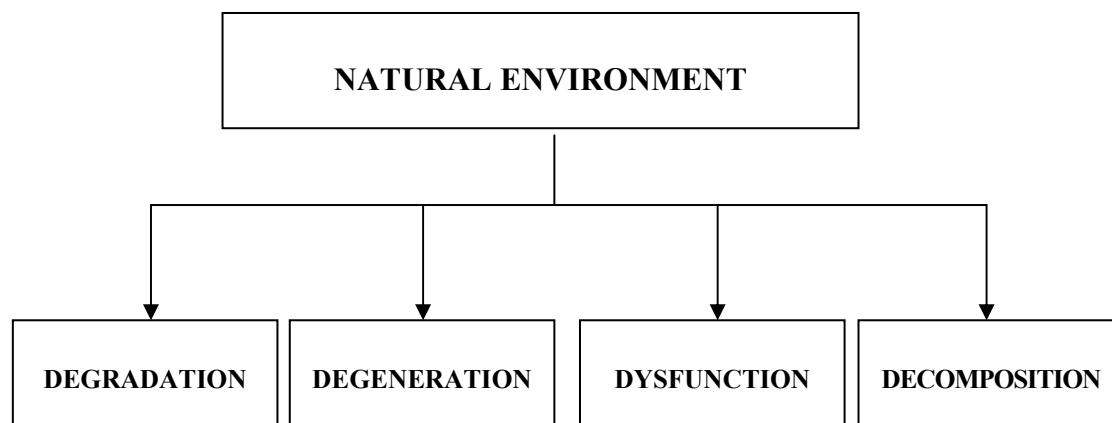
Degeneration means destroying the existing environment, in extreme situations it can also cause the ecological death. Regeneration of this system lasts hundred years, e.g. lakes detoxication or restitution of forest ecosystems on the pre – agricultural areas.

Dysfunction has a double meaning, i.e. ecological and geographic meaning:

- ◆ ecological meaning – means changing the energy rotation inside ecosystem. Its structure isn't visibly violated.
- ◆ geographic meaning – means space deformation.

Decomposition has a double meaning, too:

- ◆ violating the optimal relation between different forms of using the environment resources,
- ◆ changing the landscape structures which is breaking space harmony [Kostrowicki A., S., 1990].



Schema 1 Interaction human - environment

Source: Our study

The problems concerning environment quality can be solved by improving the natural environment state (environment protection). This process needs long – term strategic activities (schema 2).

The activities include

- security of main environment compound quality (water, air, soil, flora, fauna),
- definite difficulties (refuses, radiation, noise, vibrations).

sound source	sound intensification (dB)	opinion of noise intensification
start of a big aeroplane	140	dangerous or harmful
	130	
	120	
ambulance siren	120	painful
	110	
	100	
heavy building or agricultural equipment	100	deafening
	90	
	80	
social meeting	80	very high
	70	
	60	
average traffic	60	high
	50	
	40	
conversation	40	moderate
	30	
	20	
rustle of leaves	20	low
	10	
	0	

Schema.2. Approximate scale of opinion of noise intensification (dB)

Source: WIOŚ. Wrocław 2003

That's why we pay attention to the industry development, particularly a heavy industry and transport and traffic, which influences the environment and the humans in a negative way. Pollution emission influences the emission pollution concentration in atmospherical air and their fall and contents in other components – water – soil.

A very important element of the politic of natural environment protection is recreation & tourism [Wczasy....1999]. The aim of their development is providing people with the suitable rest conditions while fulfilling requirements of environment protection (e.g. ecosystems protection).

Anthropogenic changes appearing in composition of:

- ◆ -atmospheric air (e.g. heavy metals dusts),
- ◆ water (e.g. soiled with industry waste),
- ◆ soils (e.g. heavy metals ions)

have influenced the pollution of eatable and fodder plants (e.g. fodder for animals). Also they influence negatively the quality of plant and animals food. All of them result from the existing particular connections type:

ENVIRONMENT ELEMENTS – FOOD – HUMAN

Many of those elements and compounds cause serious illnesses as tumours, allergies and the others (table 1).

Table 1 Compounds, compounds group, industry process and professional exposing which is bound (or strong bound) with cancer industrion by people – by IARC 1981

I. Compounds, compounds group, industry process & professional exposing on cancer activity for people	
1. 4-aminodiphenyl	13. Diethylstilbesterol
2. Arsenic and arsenic compounds	14. Furniture industry (some professions)
3. Asbestos	15. Hematite-mine
4. Amine	16. Isopropanol (produced by strong acids)
5. Benzene	17. Melphalan
6. Benzidine	18. Nitric yperite, winkrystine, prenizon and procarbazine (MOPP)
7. N, N-Bis (2-chloroethylo 2-naphthyloamine)	19. Yperite
8. Bis chloromethyl ether and chloromethy methyl ether (techn.)	20. 2-Naphthyloamine
9. Shoes (produce & repair, some professions)	21. Nickel (refining)
10. Chromium and some chromium compounds	22. Gum industry (some professions)
11. Esthrogen-hormones	23. Pitch, soots and mineral oils
12. Cyclophosphamide	24. Vinyl chloride

II. Compounds & compounds group	
<i>Group A – high probable of cancer activity for people</i>	
1. Aflatoksine	5. Nickel and nickel compounds
2. Azatioprine	6. Tris (sulphide 1-aziridinylo/fosfiny /tiotepa
3. Cadmium and some cadmium compounds	7. Treosulphane
4. Chlorambucil	
<i>Group B – low probable of cancer activity for people</i>	
1. Acrylonitrile	6. dimethylo carbam. chloride
2. Amitrole	7. Dimethyle sulphate
3. Auramine	8. Ethylene oxide
4. Beryllium & some beryllium compounds	9. Ferrum dextran complex
5. Carbon tetrachloride	10. Oxymetholon
	11. Polichlorine dimethyle

Source: Nikonorow M., Główne zagrożenia ekologiczne żywności. W: Człowiek, środowisko, zdrowie, PAN 1990, s. 325

The admonishing researches in Poland confirmed that in the particles of food there are inadmissible present some elements & compounds, e.g. Cd (cadmium), Pb (lead), Hg (mercury), nitrate (saltpetre) and antibiotics. Moreover, in some part of food, there were present female sex hormones, which influence the reduction of spermatozoa in sperm in males. Similar results are caused by the deficit of Zn (zinc), Se (selenium), Mg (magnesium) and some vitamins and anabolic presence [Lew-Starowicz Z., 2003]. At the same time it was certified that such illness as bronchitis, anthracosis appeared twice or three times frequently in towns than in villages. Moreover the other illness factors are noise and vibrations (schema 3) s.143. More researches show that specific sounds are harmful for people, for their health. They could cause permanent changes in human organism or reduce the quality of our living (e.g. neuroses, hear damages).

Environment state has been improved lately. In spite of this, it is for worse desirable by society. Admissible norms are exceeding and it has an influence on the people health state. Also it has to follow minimization and in result elimination of the existing ecological dangers.

Literature:

- (1) KOSTROWICKI A., S. *Środowisko w perspektywie geograficznej*. W: Człowiek, środowisko, zdrowie, PAN 1990
- (2) LEW-STAROWICZ Z. *Przyszłość bez erosa?* W: Puls biznesu 11/2003
- (3) NIKONOROW M. *Główne zagrożenia ekologiczne żywności*. W: Człowiek, środowisko, zdrowie, PAN 1990
- (4) *Wczasy pod gruszą – agroturystyka w modzie*. BOSS. Rolnictwo 38/1999
- (5) Wojewódzki Inspektorat Ochrony Środowiska, Wrocław 2003
- (6) *Zagrożenia i tezy programowe*, ARCADIS EKOKONROM, Wrocław 1999

Kontakt:

Dr inż. Małgorzata Rutkowska
Technical Uniwersiy in Wrocław
Institute of Organization and Management
Dr inż. Joanna Szymańska
Academy of Economy in Wrocław
Economics and Organization of Food Economy Departament

MIKRO-ÚROVEŇ ANALÝZY ODVĚTVOVÝCH SESKUPENÍ

Petra Rydvalová, Ivan Jáč

Klíčová slova:

odvětvové seskupení – koeficient lokalizace – cluster – LQ koeficient - finanční analýza

Úvod

V roce 2002 byla na katedře podnikové ekonomiky provedena analýza průmyslových zón v Libereckém kraji⁴⁴. V 2003 jsme se snažili o širší pohled na danou problematiku vývoje průmyslu v regionu a to z pohledu analýzy odvětvových seskupení, nebo-li průmyslových klastrů z angl. originálu „industrial clusters“⁴⁵. Tento příspěvek se zabývá analýzou identifikovaného automobilového odvětvového seskupení v Libereckém kraji a to na úrovni podniků. Zmíněná identifikace klastru byla provedena pomocí LQ koeficientu viz příspěvek M. Žižky v tomto sborníku.

2. Faktory vzniku, růstu a rozvoje odvětvových seskupení

Zastoupení jednotlivých odvětví a činností v oblasti, tedy jejich ekonomická struktura se utváří na základě rozhodování o prostorové lokalizaci, urbanizaci ekonomických subjektů. Z hlediska stability ekonomického rozvoje oblastí se ukazuje jako značně nevýhodná příliš velká specializace regionu, tedy situace, kdy zaměstnanost v regionu je vázána na jedno odvětví ať přímo nebo prostřednictvím zaměstnanosti v navazujících či obslužných provozech. V důsledku jednostranného zaměření ekonomické struktury regionu spojeného s neschopností včas se přizpůsobit změnám odbytovým podmínkám může způsobit regionům specializovaným na jednotlivá tradiční průmyslová odvětví (na výrobu železa či oceli, lodářský průmysl, textilní průmysl, ale i těžbu uhlí) značné ekonomické problémy. Hlavní důvody, které vedou k seskupování jednotlivých odvětví, vyplývají z aglomeračních úspor. Je nutné si uvědomit, že seskupit odvětví nelze provést z vnějšku viz závěry studie o Vlivu průmyslových zón na Liberecký kraj.⁴⁶

3. Analýza odvětvových seskupení firem

Při analýze odvětvového seskupení je potřeba mít na paměti, že každá konkrétní firma je úzce spojena s daným odvětvím. Na problematiku analýzy odvětvových seskupení můžeme nahlížet ze třech základních úhlů, těmi jsou: stát, definované odvětvové

⁴⁴ [3] JÁČ, I., RYDVALOVÁ, P. Oborový profil průmyslových zón v Libereckém kraji – Hradec Králové, 2003: In *Sborník HED*, s.133-138. ISBN 80-7041-845-1

⁴⁵ „Geografické soustředění vzájemně provázaných firem, specializovaných dodavatelů, poskytovatelů služeb, firem v příbuzných odvětvích a přidružených institucí, jako jsou univerzity, agentury a obchodní asociace různých směrů, které soutěží, ale také spolupracují.“ [1] Odvětvová seskupení (clusters) nejsou tedy definována jako jedno odvětví, ale jako shluk ekonomických subjektů a institucí v příbuzných (navazujících) odvětvích, které spolu soutěží, ale i spolupracují..

⁴⁶ [2] JÁČ a kol. Studie vlivu průmyslových zón, kap. A.I.2. 3. *Program rozvoje kraje*. Počet stran 130. Liberecký kraj – Liberec 2002

seskupení a konkrétní firma viz obr. 1. Analýzu provádíme tedy na jednotlivých úrovních a to dle jejího zaměření (tab. 1 Úrovně analýzy odvětvových seskupení)⁴⁷.

TAB. 1: Úrovně analýzy odvětvových seskupení

Úroveň analýzy	Pojem klastru	Zaměření analýzy
Národní úroveň (makro)	Vazby skupin odvětví v ekonomice jako celku.	Speciální modely národní nebo regionální ekonomiky. Potřeba inovací, modernizace výrobků a procesů v „megaklastrech“.
Úroveň odvětví (meso)	Vnitřní a meziodvětvové vazby v různých stádiích výrobního řetězce podobných výrobků.	Analýza SWOT a srovnávací analýza (benchmarking) jednotlivých odvětví.
Firemní úroveň (mikro)	Specializovaní dodavatelé soustředění kolem jedné nebo několika základních firem.	Vysvětlování inovačních potřeb. Rozvoj strategického podnikání. Analýza řetězců a řízení řetězců. Příprava inovačních projektů založena na spolupráci.

Zdroj: [1]

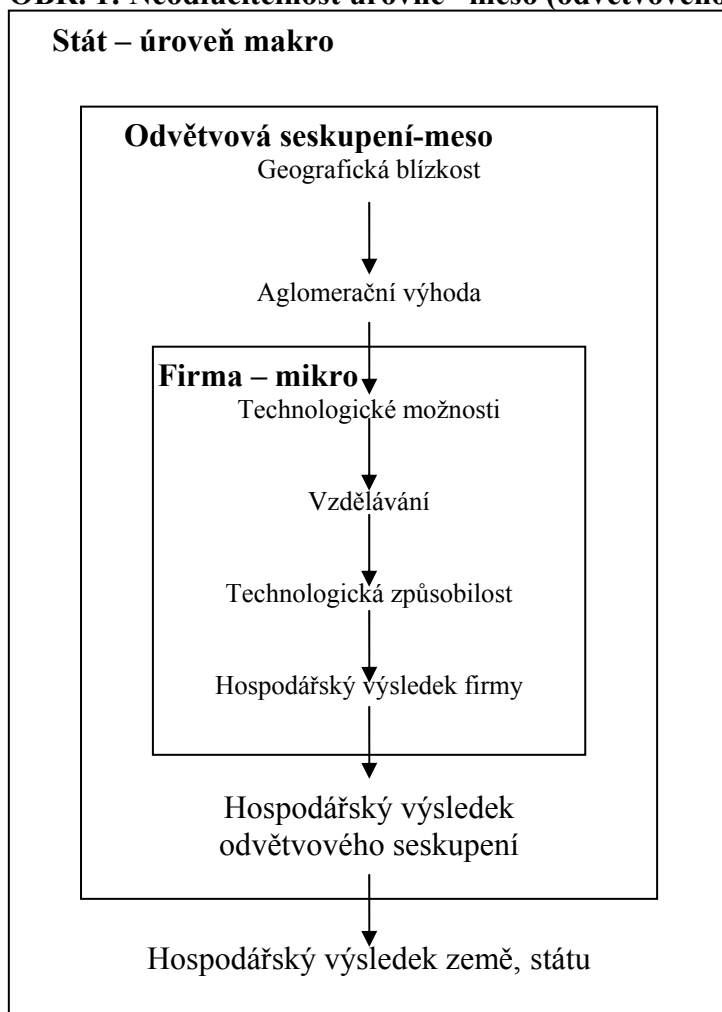
Postup studie prováděné na Katedře podnikové ekonomiky:

I. Fáze – Identifikace odvětvových seskupení v dané oblasti

Výchozím bodem metodiky bylo kvantitativní vymezení odvětví metodou výpočtu koeficientu lokalizace podle klasifikace odvětví OKEČ. Vymezení odvětví v dané oblasti na základě zvoleného ukazatele (počet zaměstnanců, přidaná hodnota) – **kvantitativně**. Odvětvovou strukturu v regionu měříme pomocí koeficientu lokalizace (LQ), který udává, zda ve srovnání s českou odvětvovou strukturou je v regionu konkrétní odvětví zastoupeno více či méně. Je-li koeficient lokalizace větší než 1 pak dané odvětví zaměstnává větší podíl regionální pracovní síly než na úrovni národní. V praxi se pro posuzování významnosti existence clusteru uvažují hodnoty nad pásmem 0,85 – 1,15.⁴⁸

⁴⁷ V tomto příspěvku se zaměříme na neodlučitelnost úrovně -meso (odvětvového seskupení) a -mikro (firmy), která je znázorněna ve schématu na obr. 1.

⁴⁸ viz K. Skokan – Ekon. Revue 2/2002, též [1].

OBR. 1: Neodlučitelnost úrovně –meso (odvětvového seskupení) a –mikro (firmy)

Zdroj: [6], upraveno

II. Fáze – Analýza odvětvových seskupení

Vzhledem k tomu, že zmíněná metoda LQ (viz I. fáze) neukazuje vazby mezi jednotlivými firmami v odvětví, návaznosti materiálních a informačních toků atd., je dalším krokem **kvalitativní metody** analýza, která umožňuje doplnění informací údajů o úrovni vztahů dodavatel a odběratel, úrovni pracovní síly, požadavcích na technologie, infrastrukturu, atd. Ideální by bylo provést analýzu firem pomocí metody BSC (Balanced Score Card), málokterá firma v ČR však tuto metodu používá. - Vzhledem k nedostupnosti dat jsme provedli analýzu SWOT a finanční analýzu alespoň v jednom roce a to totožným s údaji použitým při výpočtech LQ.

Finanční analýza odvětvových seskupení – základní ekonomické ukazatele a pojmy (metodika)

Finanční analýza seskupení odvětví (v rámci navazujících činností výrobního procesu firem) se odvíjí od analýzy základních prvků seskupení odvětví tedy od podniků, firem a společností působících v daných odvětvích definovaného seskupení. Cílem finanční

analýzy seskupení odvětví je vyhodnotit pozici podniku v rámci odvětví a pozici daného odvětví v regionu v rámci seskupení (hlavní tahoun, navazující či předcházející odvětví...). Důležité je upozornit na to, že všeobecný ukazatel pro vyhodnocení finanční situace podniků, firem, společností a tím i celého odvětví neexistuje. Je tedy nezbytné pro maximální zvýšení objektivnosti pohledu na dané analýzy vycházet při hodnocení podniků a celého odvětví z více ekonomických ukazatelů a dále se neomezovat pouze na finanční analýzu, ale doplnit údaje rovněž o již zmíněnou SWOT analýzu. Předmětem této finanční analýzy jednotlivých podniků je stav **rentability, likvidity, zadluženosti a aktivity** podniku ve srovnávání s ostatními podniky odvětví, a následně údaje za celé odvětví v regionu s údaji o stavu odvětví v celé ČR.

III. Analýza propojenosti jednotlivých subjektů (dle OKEČ).

Ve třetí fázi byla zpracována „Mapa“ seskupení odvětví – předcházející, navazující, doplňkové činnosti – odvětví pro stanovení strategie chování podniků, okresů, krajů, regionu, ... v rámci daného seskupení odvětví, viz ukázka Mapy automobilového průmyslu obr. 2. Důležité je si uvědomit, že přednosti i slabiny firem se mění s vývojem odvětví a společnosti.

4. Analýza identifikovaného odvětvového seskupení automobilového průmyslu v Libereckém kraji

Výroba dopravních prostředků patří k dynamicky se rozvíjejícím oborům nejen v Libereckém kraji. Kromě jedné firmy podnikající v oboru výroby kolejových vozidel (Vagónka Česká Lípa, součást nadnárodního koncernu Bombardier Transportation) se jedná o firmy z oblasti automobilového průmyslu. Celkem v odvětví působí 20 firem, které v roce 2000 zaměstnávaly 11 859 pracovníků, což je cca o 3 200 pracovníků více než dle statistik ČSÚ. Rozdíl je způsoben tím, že některé firmy (Autobaterie, Delphi Packard, Desko, Eprona, Fehrer Bohemia, LVZ, PEKM, Unitherm) podnikají v odvětví výroby elektrických a jiných zařízení. Jejich produkce je ovšem téměř ze 100 % orientována pro výrobce automobilů. Z toho důvodu jsme odvětví DM (dle alfabetského kódu klasifikace OKEČ) rozšířili o výrobce komponent pro automobilový průmysl. Představu o vstupujících, či předcházejících činnostech před montáží automobilu získáme dle zpracovávání a opracovávání jednotlivých materiálů. Viz schéma odvětvového seskupení obr. 2 **Mapa automobilového odvětvového seskupení.**

4.1. Finanční analýza odvětví

Hospodářská situace výrobců v automobilovém průmyslu je převážně dobrá, což dokládají poměrové ukazatele za celé odvětví, uvedené v tab. 2 – za rok 2000.

Počet pracovníků v odvětví v odvětví automobilového průmyslu v roce 2000 byl 89 537 tedy 7,7% podíl ČR.

Procentní nárůst **přidané hodnoty** 1999/2000 v automobilovém odvětví 9,5 %.

Tržby, dovoz, vývoz: Ve sledovaném roce 2000 se v ČR odvětví automobilového průmyslu podílelo **na tržbách průmyslu (spadajícího pod MPO ČR) OKEČ C až E** 13,0 %, z toho OKEČ 34 - 12,9 % a OKEČ 35 – 8 %.

Vývoz subkategorie DM byl v roce 2000 uskutečněn ve výši 194 198 mil Kč, což je 17,34% podíl celé ČR a podíl **dovozu DM** na ČR byl 10,72 % tedy 133 667 mil. Kč.

TAB. 2: Vybrané ukazatele odvětvového seskupení DM a souvisejících

Ukazatel	Hodnota
Běžná likvidita	0,94
Rychlá likvidita	0,67
Peněžní likvidita	0,14
ROA (%)	5,73
ROE (%)	13,09
ROCE (%)	12,29
Celková zadluženost (%)	51,46
D/E	1,17
Krytí stálých aktiv	0,93
Obrátka zásob	9,82
Doba obratu zásob (dny)	36,64
Obrat celkových aktiv	1,29
Obrat stálých aktiv	2,57

*Zdroj: vlastní propočet***4.2. SWOT a Mapa „potenciálního automobilového seskupení odvětví“**

1. Velká část zaměstnanosti automobilového odvětvového seskupení je v odvětví dle OKEČ v tab. 3:

TAB. 3: Seznam firem modelu automobilového odvětvového seskupení LK

OKEČ	Základní a klíčová odvětví	Počet firem	Poznámka
17400	Výroba textilií	1	Johnson Controls
25200	Výroba plastů	6	Brano, Peguform, Grupo Antolin Turnov, Metzeler, Rekufol, Plastkov
28500-28750	Povrchová úprava kovů	8	ArvinMeritor, Brano Ateso, Desko, Eprona, Knorr-Bremse, Lucas Autobrzd, Lucas Varity, Vagónka ČL
31200-31400	Akumulátory, vodiče, rozvodný spojovací systém, kabely	6	Autobaterie(!), Eprona, PEKM Kabeltechnik, Desko, Unitherm
31600	Elektrozařízení	3	Delphy Packard, Eprona, Jablotron,
32300	Rádiové zařízení	1	Jablotron
34100-34300	Výroba motorových vozidel a příslušenství	9	ArvinMeritor, AXL, Brano, BTV plast, Knorr-Bremse, Lucas Autobrzd, Lucas Varity, Monroe Czechia, Praga Hrádek,

35200-35500	Výroba jin. dopr. prostředků	3	AXL, Grupo Antolin Bohemia, Vagónka
36110	Výroba sedacího nábytku	1	Fehrer Bohemia
36630-37200	Ostatní + recyklace	3	LVZ, ...
73100	Výzkum a vývoj		Grupo Antolin Bohemia, VÚTS Liberec, TUL,

Zdroj: vlastní

2. Tradiční výrobcem a tahounem automobilového průmyslu v ČR je Škoda Auto a.s. právě díky této firmě vznikají na základě vytváření sítí dodavatelů další závody v blízkém dosahu Mladé Boleslavi – Libereckém kraji. Velké množství firem vzniklo na základě investic ze zahraničí. Postupně dochází k přechodu i na jiné odběratele. Konkurenční výhoda.

3. Odvětví je ovládáno zahraničními investory – Johnson Controls – textilní průmysl s dodávkami do automobilového průmyslu, Denso, Peguform, Grupo Antolin Bohemia v Chrastavě, Grupo Antolin Turnov, ...

4. Po průzkumu průmyslových zón, viz studie Jáč a kol. 2002 můžeme zkonstatovat, že o rozvoj podniků se zaměřením na automobilový průmysl je v průmyslových zónách zájem, konkurenční výhoda.

5. Kvalifikační základna je na velice slušné úrovni, což reprezentuje TUL – Fakulty strojní, hospodářská, mechatroniky a systémového inženýrství. Střední průmyslová škola strojní a elektro, Obchodní akademie, atd. Profily absolventů zmíněných škol odpovídají potřebám odvětvového seskupení – konkurenční výhoda.

6. Věda a výzkum: VÚTS Liberec, a.s., Technická univerzita v Liberci, Grupo Antolin Bohemia, a.s. – konkurenční výhoda.

Závěr

Automobilový průmysl obecně patří k odvětvím s vysokou přidanou hodnotou, pokud nezůstane omezen pouze na montáž komponent vyrobených v zemích s ještě levnější pracovní silou. Cílem státu by proto měla být podpora těch investorů, kteří hodlají do ČR přenést i část výzkumných a vývojových prací.

Použitá literatura:

- (1) <http://www.nmunion.cz/klastr/skokan.htm>
- (2) JÁČ a kol. Studie vlivu průmyslových zón, kap. A.I.2. 3. *Program rozvoje kraje*. Počet stran 130. Liberecký kraj – Liberec 2002
- (3) JÁČ, I., RYDVALOVÁ, P. Oborový profil průmyslových zón v Libereckém kraji – Hradec Králové, 2003: *In Sborník HED*, s.133-138. ISBN 80-7041-845-1

Summary:

The presented paper introduces a summary of the current knowledge about the enterprise zones and industrial clusters in the Liberec region. The authors used the data and results from the research projects “The Study of the enterprise zones and their influence in Liberec region” and “The Strategies and the Instruments of the industry

clusters” for the years 2002 - 2003. Another contribution is the identification and analysis of groups firms in to clusters.

Kontakt:

doc. Ing. Ivan Jáč, CSc.

TUL – HL – KPE

e-mail: ivan.jac@vslib.cz

Ing. Petra Rydvalová

TUL – HF – KPE

e-mail: petra.rydvalova@vslib.cz

NOVÉ METODY HODNOCENÍ INVESTIC

Hana Scholleová

Klíčová slova:

opce - reálná opce - oceňování opcí

Existuje celá řada technik, které je možné použít k vyhodnocení výhodnosti investičních projektů. Všechny vycházejí z předpokladu, že podnik má zpracovaný finanční plán související s možnou budoucí realizací projektu. Základními vstupními parametry charakterizujícími investice pak jsou počáteční kapitálové výdaje (C_0), cash flow plynoucí z realizace investice v jednotlivých letech (CF_t), doba životnosti investice (n) a podniková diskontní míra - bývá nejlépe nahrazována váženými náklady na kapitál podniku ($WACC$), které zohledňují zahrnutí faktoru rizika.

Zároveň se ale objevuje nová skupina metod založená na odlišném přístupu a to jsou metody opční, neboli metody ocenění reálných opcí. A těmto metodám bych ráda věnovala více prostoru, přestože zatím v podmínkách ČR není jejich používání aktuální, ale se vstupem do EU rozhodně bude.

Tradiční výnosové modely jsou založeny na předpokladu, že podnik má určitou strategii dalšího vývoje a tato strategie bude dodržena. Ovšem v dnešní době více než kdykoli předtím, je hodnota podniku zvyšována flexibilitou managementu, který kromě své strategie je vybaven určitou pružností v rozhodování a i tato má samozřejmě svoji hodnotu. Již zmíněnou rozhodovací pružnost můžeme pak chápat jako právo na pozdější přizpůsobení se aktuální situaci. Hodnota podniku (projektu) je pak čistou současnou hodnotou zvýšenou o prémii, která je ohodnocením této flexibility.

Pojem práva na pozdější rozhodnutí známe z terminologie finančních trhů, a to z oblasti derivátových obchodů, při používání reálných opcí je terminologie analogická, proto si ji v krátkosti připomeňme.

Při uzavření **opce** získává kupující právo, nikoli však povinnost, koupit (opce na koupi – call) či prodat (opce na prodej – put) za předem stanovenou cenu (realizační cena) v předem daný termín (životnost opce). V případě nepříznivého vývoje se tedy může svého práva vzdát a od obchodu odstoupit a jeho ztráta se omezí na opční prémii, tj. cenu, kterou za opci zaplatil. Opce lze ještě rozdělit na evropské (vypořádání opce je možné pouze v předem dohodnutý termín) a americké (vypořádání je možné kdykoli v době trvání opční lhůty).

Jsou známy dva základní modely oceňování opcí a to binomický (diskrétní model) a Black-Scholesova formule (spojitý model). Black-Scholesova formule stanoví cenu call opce takto:

$$C = S \cdot N(d_1) - X \cdot e^{-rt} \cdot N(d_2),$$

kde

$$d_1 = \frac{\ln(S/X) + (r + \sigma^2 / 2) \cdot t}{\sigma \cdot \sqrt{t}},$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \cdot \sqrt{t} = \frac{\ln(S/X) + (r - \sigma^2 / 2) \cdot t}{\sigma \cdot \sqrt{t}},$$

S je spotová hodnota podkladového aktiva,
 X je realizační cena,
 t je doba do vypršení opce,
 r je bezriziková úroková míra,
 σ^2 je směrodatná odchylka charakterizující volatilitu podkladového aktiva,
 N(d₁), N(d₂) jsou hodnoty normálního rozdělení.

Ze vztahů vyplývá, že hodnota call opce vzrůstá s rostoucí volatilitou opce a s dobou do jejího vypršení, klesá se vzrůstající realizační cenou, resp. s poměrem spotové a realizační ceny.

Dosud jsme se pohybovali v představách o opcích jako o možnosti získat právo k nákupu či prodeji podkladového aktiva za předem určených podmínek. Jako opci lze ale chápat i téměř jakoukoli situaci v podniku, která pracuje s rozhodováním na základě podnětu změny vnějšího okolí a jeho vlivu na další vývoj firmy, tedy jakýkoli projekt a jeho hodnotu pak stanovit nejen metodou čisté současné hodnoty, ale pomocí metodiky oceňování opcí.

Opací může být například zařízení, umožňující flexibilitu (která samozřejmě bude dále hodnotu podniku zvyšovat) při zpracovávání nějaké suroviny – podle ceny na trhu je možné se rozhodovat, jakým způsobem bude surovina zpracovávána. Typickou je licence nakoupená na určitou dobu. Dle situace na trhu se podnik může rozhodnout licenci využít nebo nechat vypršet. Analogickou situací je výzkum a vývoj – je investována určitá částka, aby umožnila se v budoucnu rozhodnout, zda jít či nejít při dalším vývoji firmy určitým směrem.

Nejjednodušším způsobem lze ještě reálné opce rozdělit do tří základních skupin¹

- opce učení, které umožňují odsunout realizaci projektu v závislosti na vývoji jistých rizikových faktorů (opce odložení, načasování - příkladem je nevyužitá parcela držená jako realita pro možný rozvoj nebo lze projekt rozdělit do více částí - opce rozfázování umožňuje držiteli investovat do projektů s malým výnosem, je-li nejistota a odhodlání čekat na více informací, mezitím se manažeři mohou poučit o ziskovosti projektu před závazným investováním dalších prostředků,
- růstové opce, kdy hodnota projektu je podstatně určena tvorbou budoucích úspěšných investičních příležitostí - opce expanze (rozšiřování kapacit) či opce inovace (investice zvyšující kvalitu),
- opce jištění, které umožňují managementu v případě nepříznivého vývoje na trhu operativně reagovat a redukovat volatilitu platebních toků. Do této skupiny patří zejména opce ukončení, (umožňuje ukončit projekt), opce flexibility (dovolují změnu mezi alternativními technologiemi či produkty).

Hodnotu reálných opcí lze odhadnout analogicky jako u finančních² (viz tabulka 1).

symbol	finanční opce	reálná opce
S	aktuální cena podkladového aktiva	současná hodnota budoucích CF
X	realizační cena	investiční výdaj
T	doba do splatnosti	doba životnosti
r	bezriziková úroková míra	bezriziková úroková míra
σ^2	volatilita podkladového aktiva	volatilita projektu

TAB. 1: Přehled proměnných vstupujících do oceňování opcí

Vezmeme-li v úvahu např. Black-Scholesův oceňovací model pro reálné opce, pak lze hodnotu projektu, kde CF jsou očekávaná budoucí cash flow a IN investiční výdaje potřebné na investici, r_p je diskontní sazba vztahující se k projektu (nezaměňme s bezrizikovou úrokovou mírou) a ostatní proměnné byly již popsány výše, stanovit následujícím způsobem:

$$C = \sum \frac{CF}{(1+r_p)^t} \cdot N(d_1) - IN \cdot e^{-rt} \cdot N(d_2),$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\sum \frac{CF}{(1+r_p)^t} / IN\right) + (r + \sigma^2 / 2) \cdot t}{\sigma \cdot \sqrt{t}}$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \cdot \sqrt{t} = \frac{\ln\left(\sum \frac{CF}{(1+r_p)^t} / IN\right) + (r - \sigma^2 / 2) \cdot t}{\sigma \cdot \sqrt{t}}$$

Je zřejmé, že oproti klasickým výnosovým metodám přistupují do stanovení hodnoty další parametry, a to zejména volatilita projektu a doba do vypršení. Vzorec pro určení hodnoty call opce projektu připomíná vzorec pro klasickou výnosovou metodou, do hry ale vstupují proměnné charakterizující tzv. možný vývoj šancí v čase, hodnota bude tedy zpravidla vyšší než hodnota stanovená výnosovou metodou. Je to v pořádku, protože touto hodnotou navíc je ocenění flexibilního přístupu managementu.

Podívejme se nyní na vstupní proměnné při určování hodnoty reálné opce blíže. Určení investičních výdajů projektu a projekce očekávaných cash flow se ničím neliší od použití ve výnosových metodách, stejně tak použití diskontní sazby a bezrizikové úrokové míry, tady jen dodejme, že se očekává použití ve stabilním prostředí, kdy bezriziková úroková míra nebude během životnosti investice významně kolísat. Problémy se mohou vyskytnout při odhadu volatility projektu. Zde vycházíme buď z volatility odhadnuté z historických hodnot projektů, případně z volatility srovnatelných projektů v podobných podnicích v odpovídajícím odvětví. Diskutabilní je

také použití doby do vypršení projektu, která, narozdíl od finančních opcí, není fixně daná a tudíž je nutné ji odhadnout.

Přes řadu dílčích diskutabilních aspektů při konstrukci proměnných opčních metod oceňování lze konstatovat, že není ani tak problém opci ocenit jako ji v podniku identifikovat. Některé projekty mají zakotveny opce ve své podstatě (licence). Tady manažeři ať již záměrně nebo náhodou s těmito opcemi počítají a využívají poznatky o nich, tím že je používají, je-li jejich použití výhodné. Opce ale mohou být vytvořeny v projektech (či podnicích) záměrně, což se týká zejména opcí flexibility. Management je pak musí monitorovat a starat se o ně až do vypršení aniž musí přidávat hodnotu, zdůrazňujeme zde aktivní roli managementu. Potom lze hodnotu podniku stanovit jako hodnotu souboru opcí, na který je možno podnik rozložit.

Opční přístup odpovídá jednak i na otázky, proč se manažeři často pouštěli do projektů, které byly zdánlivě ztrátové, protože měly zápornou NPV, ale také upozorňuje, že manažeři se chovají logicky a ztrátové projekty opouštějí, aniž by čekali, až ztráta nabude svého možného maxima. Opční metodologie dává i odpověď na otázku, proč hodnota firem oceněných výnosovými metodami je nižší než hodnota oceněná trhem. Odborníci přičítají tento rozdíl určité nedoceněné části podniku a poukazují na fakt, že tato mezera by mohla být uzavřena při použití opční metodologie oceňování.

Použitá literatura:

- (1) HOMMEL, U., PRITSCH, G. *Marktorientierte Investitionsbewertung mit dem Realoptionsansatz: Ein Implementierungsleitfaden für die Praxis*. Finanzmarkt- und portfoliomanagement, VOL. 13, No 2, 1999.
- (2) KISLINGEROVÁ, E.: *Oceňování podniku*. Praha, C.H.Beck 2001. ISBN 80-7179-529-6.

Summary:

Each firm needs another method for evaluation, for the companies of "new economy" real options are the best. Real options comes out from hypothesis, that company takes care not only for investment projects and strategy, but also for decision making flexibility, which brings possibility to change project decision once made under new condition.

Kontakt:

RNDr. Ing. Hana Scholleová
Katedra podnikové ekonomiky
Fakulta podnikohospodářská
VŠE, nám. W. Churchilla 4, Praha 3 – Žižkov, 130 67
tel.: 224 095 368, e-mail: scholl@vse.cz

ÚVĚROVÁNÍ A ÚROKY V PODNIKATELSKÉ PRAXI

Karel Stelmach

Klíčová slova:

Úvěr – úrok - splátka úroků - transformace úrokové míry

Úvod

Financování podnikatelské činnosti prostřednictvím úvěrů patří ke standardním formám externího pořizování kapitálu. Podíl cizího kapitálu (jehož součástí je i úvěr) na celkové výši kapitálu firmy lze analyzovat z několika pohledů:

- Ryze ekonomický pohled posuzuje vztah cizího a vlastního kapitálu prostřednictvím „finanční páky“ v součinnosti s „daňovým efektem“.
- Finanční management podniku hledá optimální kapitálovou strukturu s přihlédnutím k „ceně“ vlastního kapitálu.
- Neopomenutelným prvkem výše zmíněné analýzy je rovněž pohled na strukturu kapitálu z hlediska rizika návratnosti cizího kapitálu.

Na začátku devadesátých let minulého století, to je v období rozjezdu transformačních procesů, které probíhaly v naší ekonomice, nebyla ze strany bank ani podnikatelských subjektů výše uvedené problematice věnována patřičná pozornost. Úvěrové smlouvy, ve kterých se mají promítat výsledky výše uvedených analýz byly zpracovávány bez hlubších vazeb na již zmíněnou analytickou stránku. V řadě případů teprve vlastní plnění úvěrové smlouvy otevíralo před oběma partnery překvapující zjištění plynoucí z uzavřeného úvěrového vztahu.

Současný stav při uzavírání úvěrových smluv nepřináší již tak dramatické situace, nicméně existují dle našeho názoru „nezodpovězené“ otázky v oblasti úvěrů a úroků s nimi spojených, jejichž náplň se bezprostředně dotýká jak podnikatelských subjektů, tak bankovních institucí. V příspěvku budou analyzovány dva problémové okruhy:

a) *Ustanovení § 503 obchodního zákoníku (dále OZ) podle stavu ke dni 1. 2. 2001.*^[2]

b) *Transformace úrokové míry*

Ustanovení § 503 obchodního zákoníku

Pro snadnější orientaci v problematice týkající se bodu „a)“ je uvedeno dále kompletní znění celého § 503:

- (1) Závazek platit úroky je splatný spolu se závazkem vrátit použité peněžní prostředky. Jestliže lhůta pro vrácení poskytnutých peněžních prostředků je delší než rok, jsou úroky splatné koncem každého kalendářního roku. V době, kdy má být vrácen zbytek poskytnutých peněžních prostředků, jsou splatny i úroky, které se jej týkají.
- (2) Mají-li být poskytnuté peněžní prostředky vráceny ve splátkách, jsou v den splatnosti každé splátky splatny i úroky z této splátky.
- (3) Dlužník je oprávněn vrátit poskytnuté peněžní prostředky před dobou stanovenou ve smlouvě. Úroky je povinen zaplatit jen za dobu od poskytnutí do vrácení peněžních prostředků.

Konstrukce splátkového kalendáře, který uplatňují bankovní instituce při sjednávání úvěrových smluv s klientem se odvíjí od jiných předpokladů, než jsou uvedeny ve zmíněném § 503 OZ. Odlišnost od zmíněného postupu dle § 503 OZ a bankovní praxi je ve stanovení **výše úroků u jednotlivých splátek** při postupném splácení úvěru. Pro snadnější prezentaci problému je dále uveden jednoduchý příklad, který přiblíží jeho podstatu:

Příklad splácení úvěru.

Klient uzavřel s bankou úvěrovou smlouvu na částku 1 milion Kč při úrokové sazbě 8 % p.a. Z hlediska splatnosti úvěru bylo dohodnuto, že úvěr bude splácen během jednoho roku v kvartálních splátkách (4). Součástí splátek bude jak úhrada jistiny (250 000 Kč kvartálně), tak úhrada úroků.

Na základě údajů uvedených ve výše uvedeném příkladě lze sestavit splátkový kalendář dle vžitých praxe bankovních ústavů:

Tabulka č.1: Splátkový kalendář dle běžné praxe

Období kvartál	Zůstatek jistiny	Splátka jistiny úmor	Úroky dle běžné praxe	Splátka celkem
	[Kč]	[Kč]	[Kč]	[Kč]
0	1 000 000	250.000		
I. kvartál	750 000	250.000	20.000	270.000
II. kvartál	500 000	250.000	15.000	265.000
III. kvartál	250 000	250.000	10.000	260.000
IV. kvartál		250.000	5.000	255.000
Celkem		1.000.000	50.000	1.050.000

Podnětem k zamýšlení je interpretace pasáže odstavce (2) citovaného § 503 OZ, kterou lze prezentovat v následující podobě:

Mají-li se splácet úroky podle znění uvedeného v bodě (2) výše uvedeného ustanovení obchodního zákoníku, pak „konstrukce“ úrokových splátek bude mít podobu vycházející z následující úvahy:

- První splátka jistiny 250 000 Kč je splatná po lhůtě trvání zápůjční doby v délce jednoho kvartálu a tudíž výše úroků přísluší:

$$u_d = J_{spl} * \frac{\% p.a.}{100 * n} * d$$

u_d výše úroků pro příslušnou splátku

J_{spl} splatná jistina

% p.a. úroková míra (roční)

n počet splátek v roce

d pořadí příslušné splátky

$$u_1 = 250000 * \frac{8}{100 * 4} * 1$$

$$u_1 = 5000 \text{ Kč}$$

- Druhá splátka jistiny ve výši 250 000 Kč je už spojena s dobou, po kterou byla tato částka k dispozici klientovi, v délce trvání dvou kvartálu a tudíž výše úroků má hodnotu:

$$u_2 = 250000 * \frac{8}{100 * 4} * 2$$

$$u_2 = 10000 \text{ Kč}$$

Obdobným způsobem lze stanovit výši úroků při splácení jistiny ve III. a IV. kvartálu a celý splátkový kalendář shrnout do následující tabulky (včetně srovnání se stávající praxí při „konstrukci“ úrokových splátek).

Tabulka č. 2: Srovnání plateb úroků dle bankovní praxe a ustanovení OZ

Období	Zůstatek jistiny	Splátka jistiny (úmor)	Úroky dle bankovní praxe	Úroky dle obch.zákoníku
	[Kč]	[Kč]	[Kč]	[Kč]
výchozí stav	1 000 000			
I. kvartál	750 000	250 000	20 000	5 000
II. kvartál	500 000	250 000	15 000	10 000
III. kvartál	250 000	250 000	10 000	15 000
IV. kvartál	0	250 000	5 000	20 000
CELKEM		1 000 000	50 000	50 000

Z výše uvedené tabulky vyplývá závěr, že celková výše úroků za poskytnuté finanční prostředky je sice v obou popisovaných způsobech plateb úroků stejná, ale jejich časové rozložení je diametrálně odlišné. Časové hledisko splátek úroků má příznivější podobu pro dlužníka v případě splácení úroků dle výkladu obchodního zákoníku. A je nutno podotknout, že právě tento moment může ulehčit finanční situaci klienta (dlužníka). Je proto na bankovním sektoru aby akceptoval tuto možnost splácení úroků. Stávající praxe bankovní sféry tuto možnost nepřipouští.

Transformace úrokové míry

Druhým problémovým okruhem, který je předmětem analýzy, je transformace úrokové míry z hlediska časového období, na které byla sjednána a její transformace při četnějším splácení jistiny a úroků než odpovídá již zmíněné době na kterou byla sjednána. Jde v podstatě o transformaci úrokové míry (např. p.a.) na úrokové míry kratšího časového spektra (p.s., p.q., p.m., apod), kde:

- p.a. roční úroková míra
- p.s. půlroční úroková míra
- p.q. kvartální úroková míra
- p.m. měsíční úroková míra

Při sjednávání úvěru postupuje banka podle již dříve zmíněného příkladu tak, že v případě např. kvartálních splátek úvěru vymezeného sazbou p.a. transformuje roční sazbu p.a. na kvartální úrokovou sazbu p.q. takto:

$$\%p.q. = \frac{\%p.a.}{4}$$

Z pohledu „čistoty“ finančních toků se nabízí použít při transformaci roční úrokové sazby p.a. na již zmíněnou kvartální sazbu p.q. následující bilanční rovnici:

$$\left(1 + \frac{\%p.a.}{100}\right) * J = \left(1 + \frac{\%p.q.}{100}\right)^4 * J \quad \text{kde: } J \quad \text{jistina}$$

a potom:

$$\%p.q. = \left[\left(1 + \frac{\%p.a.}{100}\right)^{\frac{1}{4}} - 1 \right] * 100 \quad (1)$$

S využitím číselných hodnot dříve uvedeného příkladu lze říct, že transformace $8\%p.a. = 2\%p.q.$ je nekorektní. Pokud se transformace provede dle vztahu (1), platí: $8\%p.a. = 1,943\%p.q.$

Pro ilustraci lze uvést srovnání splátkových kalendářů v podobě běžné transformace úrokových měr a s využitím úrokové míry dle (1):

Tabulka č. 3: Srovnání výše úroků dle metodiky jejich transformace

Období	Zůstatek jistiny	Splátka jistiny (úmor)	Úroky dle bankovní praxe	Úroky dle vztahu (1)
	[Kč]	[Kč]	[Kč]	[Kč]
výchozí stav	1 000 000			
I. kvartál	750 000	250 000	20 000	19 430
II. kvartál	500 000	250 000	15 000	14 573
III. kvartál	250 000	250 000	10 000	9 715
IV. kvartál	0	250 000	5 000	4 858
CELKEM		1 000 000	50 000	48 576

Z tabulky je patrné, že celková výše úroků se liší podle použité metodiky jejich stanovení. Pro dokreslení relací mezi úrokovými sazbami dle použité metodiky, je v následující tabulce provedeno srovnání pro nejběžnější časová období:

Tabulka č. 4: Porovnání úrokových sazeb dle metodiky jejich stanovení

časové období	úroková míra	transformace dle bankovní praxe	transformace dle rovnice (1)
půlrok p. s.	8 % p. a.	4 % p. s.	3,923 % p. s.
čtvrtletí p. q.	8 % p. a.	2 % p. q.	1,943 % p. q.
měsíc p. m.	8 % p. a.	8/12 % p. m.	0,643 % p. m.

Pro sjednocení úrokových sazeb z pohledu jejich časového vymezení a četnosti skládání úroků je v teorii úročení zaveden pojem *efektivní úroková míra*.^[1]

Pokud však se transformace příslušné úrokové sazby za dané časové období (např. p. a.) na úrokovou sazbu potřebnou pro stanovení plateb úroků (např. p. q.) provede dle bilančního vztahu (1), je význam tzv. *efektivní úrokové sazby* zcela shodný s příslušnou nominální úrokovou sazbou (např.: p. a.). Pro každou transformaci platí, že *efektivní úroková míra* se rovná výchozí sazbě úrokové míry (v našem případě % p. a.).

Striktním dodržováním věcné náplně popisu úrokových sazeb v podobě % p. a. apod. a dodržováním pravidel pro jejich vzájemnou transformaci dle vztahu (1), lze zajistit zpřehlednění a korektnost „ceny“ úvěrů. Jelikož samotná definice úrokové sazby v % (vztažená k určitému časovému období tj.: p. a., p. s., p. q., p. m. atd) nevyžaduje další specifikaci v podobě tzv. „efektivní úrokové sazby“.

Vžitá praxe transformace příslušné úrokové sazby na kratší období (pro výpočet výše úroků) prostým dělením popírá časovou hodnotu peněz.

Použitá literatura:

- (1) RADOVÁ, J., DVOŘÁK, P. *Finanční matematika pro každého*, Praha: Grada 2001, ISBN 80-247-9015-7.
- (2) ZÁKON č. 513/1991 Sb., *Obchodní zákoník*, ve znění podle stavu k 1. 2. 2001

Summary:

Při uzavírání úvěrové smlouvy se v praxi neuplatňuje ustanovení obchodního zákoníku, které vymezuje způsob splácení úroků. Transformace úrokové míry při pro stanovení výše postupně splácených úroků je statická a nezohledňuje časovou hodnotu peněz.

Kontakt:

Ing. Karel Stelmach
Ústav malého a středního podnikání
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská univerzita v Opavě, Univerzitní náměstí 76, 733 40 Karviná
tel.: 596 311 653, e-mail: stelmach@opf.slu.cz

THE PROTECTION OF AN INDIVIDUAL CUSTOMER ON ELECTRICITY MARKET

Edyta Ropuszyńska-Surma

Key words:

market of electricity – regulation of law – competition – monopolistic practices

The main aim of transformation in electricity sector is introduction and development of electricity market. Electricity market doesn't exist in Poland and protection of an individual customer in electricity sector during period of transformation constitutes an important problem. The energy companies and big customers of electricity have firmer position than individual customers in electricity sector. The individual customers are not eligible to change their suppliers, but the enterprises which buy more than 1 GW·h are eligible to choose supplier since 1.01.2004 in Poland (5). The individual customers' rights are restricted in comparison with energy companies' rights. The individual customers use about 20% of electricity totally used in Poland (2).

The share of individual customers in sale of electricity in researched electricity companies equals from 20% up to 40 %. Individual customers aren't serious customers for the most of electricity suppliers.

The Energy Act in Poland and responsibility of the President of the Energy Regulatory Authority (ERA)

The new Energy Act was decreed in 1997. The Act determined the status and defined the duties of the President of the ERA. In the electricity sector the President of the ERA has got right of (11, art. 8, art. 23):

1. licensing the energy enterprises,
2. regulating prices of electricity,
3. agreeing upon draft development project of electricity network companies,
4. solving disputes on terms of providing TPA (Third Part Access⁴⁹),
5. solving disputes on refusal to connect to grids and conclude a contract for the sale of electricity,
6. solving disputes on unjustified interruption of supplies,
7. publication of information aiming at increasing the efficiency of fuels and energy consumption (including electricity consumption too).

The duty of the President of the ERA concerning the regulation of electricity prices is crucial for both customer and electricity companies. His scope of authority concerning regulation of prices is:

⁴⁹ All groups of customers are eligible to choose the suppliers of electricity after 1st January 2006. Timetable for introduction of the TPA for electricity is presented in the decree of Economic Financial Labour and Social Policy Ministry (5).

1. tariff approval and control in accordance with the principles established in the primary and secondary legislation,
2. setting the X parameter and its duration in formula of ceiling price. Parameter X says about improvement of efficiency in electricity companies,
3. the removal of price regulation if conditions for effective competition exist.

From an individual customer's point of view, tariff policy and solving the disputes between customers and electricity companies, is an important function performed by the President of the ERA. There is a lot of controversy around the tariff policy. The important issue is, whether the prices perform three basic functions as it is in free market economy (1): informative, motivational, distributing of income. Probably these prices are regulated therefore information connected with prices is untrue.

The real prices of electricity were researched from 1995 to 2000. The prices were the highest in 1995 for all the customers⁵⁰. The prices were going down from 1996 to 1998. Necessary decree of tariff was issued in 3.12.1998 and the President of the ERA first approved tariff of electricity in 1999 after the law was changed. Therefore the prices of electricity for all the customers (including individual customers) increased in 1999. The electricity companies set the tariff according to new decree of tariff and the President of the ERA approved them. One of the main reasons of increasing of these prices was the resignation of cross substitution. In electricity sector one group of customers (tariff A) subsidized another groups (tariff C&G). Real prices of electricity in 1999 weren't higher than prices in 1995. In 2000 prices were lower than in 1999.

This was the effect of a regulation and policy of the President of the ERA and of formula of ceiling price devised in tariff decree. It is important to say that this effect isn't connected with market mechanism but mostly with its regulation. The increase of real electricity prices concerning two groups of industrial customers (tariff A and B) and small business customers (tariff C) was higher in 1999 than in 1998 and equalled 5%.

According to the Energy Act and decree of Economic Ministry concerning tariff from 1998 the tariffs of electricity consist of two payments (3, 4): electricity, transmission of electricity. Interesting point is that the average current prices of electricity and structure of these prices (see table 1).

Table 1 *Current prices of electricity in Poland for customers and structure of prices 1999-2001*

Tariff	Avarage prices [PLN/MW·h]	Avarage prices [PLN/MW·h]		Structure of price [%]	
		Payment of electricity	Payment of transmission	Payment of electricity	Payment of transmission
1999r.					
Big industrial customers (tariff A)	130,69	105,04	25,65	80,4	19,6
Middle industrial customers (tariff B)	162,54	105,40	57,14	64,8	35,2
Small business (tariff C)	247,22	151,98	95,24	61,5	38,5
Individual customers G (with households)	212,13	139,54	72,61	65,8	34,2

⁵⁰ The kinds of customers are presented in table 1 (column tariff).

2000r.					
Big industrial customers (tariff A)	144,3	111,62	32,64	77,4	22,6
Middle industrial customers (tariff B)	177,5	113,36	63,99	63,9	36,1
Small business (tariff C)	267,0	150,59	116,4	56,4	43,6
Individual customers G (with households)	233,6	142,98	90,58	61,2	38,8
2001r.					
Big industrial customers (tariff A)	164,3	107,27	57,04	65,3	34,7
Middle industrial customers (tariff B)	201,4	114,01	87,40	56,6	43,4
Small business (tariff C)	298,6	137,23	161,41	46,0	54,0
Individual customers G (with households)	266,1	137,39	128,73	51,6	48,2

Sources: author's researches; according to (7, 8)

There are two trends. The first: the customers who buy electricity on low voltage (tariff C&G) pay more than customers, who buy on higher voltage (tariff A&B) in all researched years (1999-2000). This trend continues. In each year differences of transmission payment are bigger for customers' groups than differences in electricity payment comparing different groups of customers. In 2001 the differences of payment between electricity and transmission in groups of customers were smaller than in 1999.

In this situation it is possible to pose question whether the differences in different tariff of transmission payment result only from the cost of transmission of electricity on different voltage. Given that, C and G tariffs are on low voltage, why does the difference of transmission payment between the C and the G tariff equal about 29%. Probably the G tariff is perceived as social group of customers. This suggests that cross substitution is being continued in electricity sector. In 2001 the differences of payments were smaller in all groups of customers (see table 1).

The second trend is connected with the change of prices' structure. The share of payment of transmission in structure of electricity price for low voltage (the C and the G tariff) is bigger than in higher voltage (the tariff A&B). The price structure was changing in the researching period. Presently, the share of transmission payment is growing up, which suggests that the share of electricity payment is smaller in all kinds of tariff. (see table 1). The payments for transmission and distribution are increasing all time after the performing of decree of tariff in 1998. These are part of services where introduction of the competition hasn't been planed. The government of most countries is going to leave them as monopoly, since service of transmission is perceived as natural monopoly.

The another important problem is connected with individual customers which solving depends on the President of the ERA. This problem is the consideration of concerning refusal of connecting to grids. The President of the ERA considered this kind of problem in 2003 (9).

A married couple built a farm building on a field that wasn't planed to developments in the plan of commune. There was area to be cultivated but it wasn't a building plot. Married had all necessary permits to build farm building. The commune gave these permits. The commune gave licence to connect grids of electricity, water and sewage system. Married wanted to be connected to grids. They contacted the local supplier of electricity, but electricity company refused to connect to grid and to conclude a contact.

Married turned to the electricity company again but the supplier estimated a very high cost of connecting to grids. This payment was estimated according to the abiding law in Poland. What's more the company wanted to see the plan of development of plot. Of course, the married couldn't give this document as it hadn't been drawn up. Given this the company started correspondence with the commune. The supplier reestimated new payment of connecting to grid. This payment equalled the real cost of investment of connecting to grids.

According to Polish law the supplier has obligation to connect to grids if the electricity grids are planed in developing of commune. In this situation the investor covered one fourth of investments' cost (4). Because the commune didn't draw up the developing plane the electricity supplier don't have to connect to grids in this case and electricity supplier may charge tuition which equalled the costs of building of electricity connection to grids. This was the decision of the President of the ERA. The conclusion is that some "gaps" do exist in Polish law and they are against the individual customers of electricity.

Office for Competition and Customer Protection (OCCP)

Another institution protecting the individual customers of electricity is Office for Competition and Customer Protection (OCCP). The current *Act about protection of competition and customers* has been since 15.12.2000 (10). According to this Act (10, art. 84.1) households are not eligible to begin proceedings, as private person. The local government or spokesman for customers or customer's organization may be the household's proxy.

The OCCP considered some cases connected with monopolistic practices, where parties were company of electricity and individual customers of electricity.

One of the case considered by the OCCP concerned connecting to grid which was built by an individual customer. They covered all costs of this investment. Then the supplier of electricity took over this connection to grids without payment. The OCCP regarded this practice as a monopolistic practice (6).

The second case concerned payment for prediction consumption of electricity. The OCCP claimed that this situation is inconvenient for electricity customers. However, the information about prediction of electricity use may be enclosed in the contract for the sale of electricity for big customers. This practice wasn't recognized as a monopolistic practice.

The third kind of cases concerned the clause in the contracts for the sale of electricity e.g. payment and condition of its changing. The prices of electricity were not estimated in sale contract but the source of information concerning these prices was given. These are tariffs approved by the President of the ERA and presented in local press. The OCCP didn't recognize this case as monopolistic practice too (6).

It seems that the same effect of customer protection could be produced on the free market where the competition is present. In competitive conditions energy companies may sent information to customers about factors (e.g. prices, emissions) that are important in making decision about e.g. changing of supplier by customers. Having more information may make customers' position firmer on electricity market. These practices influence protection of customers and create positive image of electricity

company. However, if there is a market mechanism the process of customer's protection is longer than when done by the Government. Nevertheless, analysis of presented cases in this paper shows that the regulations aren't perfect and don't protect the customers effectively enough.

Literature:

- (1) FRIEDMAN, M., FRIEDMAN, R. *Wolny wybór*, Wydawnictwo Panta, Sosnowiec, p.12-25, 1996.
- (2) *Rocznik statystyczny 1990-2002*, GUS, Warszawa.
- (3) Rozporządzenie Ministra Gospodarki z 3 grudnia 1998 roku w sprawie szczegółowych zasad kształtowania, kalkulacji taryf oraz zasad rozliczeń w obrocie energią elektryczną, w tym rozliczeń z indywidualnymi odbiorcami w lokalach (Dz. U. 1998, Nr 153, poz. 1002).
- (4) Rozporządzenie Ministra Gospodarki z 14 grudnia 2000 roku w sprawie szczegółowych zasad kształtowania i kalkulacji taryf oraz zasad rozliczeń w obrocie energią elektryczną (Dz. U. 2001, Nr 1, poz. 7).
- (5) Rozporządzenie Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Socjalnej z 20.01.2003 w sprawie harmonogramu uzyskiwania przez odbiorców prawa do korzystania z usług przesyłowych (Dz. U. 2003, Nr 17, poz. 158).
- (6) STEPPA, J. *Synteza postanowień Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z 1999 r. dotyczących obrotu i sprzedaży energii elektrycznej*, Materiały VII Konferencji Naukowo-Technicznej Rynek Energii Elektrycznej: Rozwój i harmonizacja struktur, t. 1, Kazimierz Dolny, 27-28.04.2000, s 145-160, ISBN 83-88110-86-1
- (7) *Sytuacja ekonomiczno-finansowa elektroenergetyki. IV kwartał 1999* (1999). ARE S.A., Warszawa.
- (8) *Sytuacja ekonomiczno-finansowa elektroenergetyki. IV kwartał 2000* (2000), ARE S.A., Warszawa.
- (9) TRYPENS, R., TUTAK, A. *Rozstrzyganie sporów przez prezesa URE w I i II kwartale 2003 roku*, Biuletyn URE 5/2003
- (10) *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów z 15 grudnia 2000 r.* (Dz. U. Nr 122, poz. 1319, 2000r.).
- (11) *Ustawa prawo energetyczne z 10 kwietnia 1997 roku* (Dz. U. Nr 4, poz. 348)

Contact:

Edyta Ropuszyńska-Surma (Ph.D.)

Address: Technical University of Wrocław

Institute of Industrial Engineering and Management

27 Wvbrzeże Wyspiańskiego

50-370 Wrocław, POLAND

phone, ++71 320 25 24 e-mail: Edyta.Ropuszyńska-Surma@pwr.wroc.pl

TRANSITION IN POWER SECTOR TO COMPETITIVE MARKET

Zdzisław Szalbierz

Key words:

energy market – dilemma – monopoly – oligopoly - restructurisation

1. Determinants of competition development in power engineering sector

It is difficult to overestimate the significance of energy; such a discussion on the development of the power-engineering sector is of great importance. It is explicitly evident in the OECD documents, that the fundamental factor determining the development of the processing industry in the member states of this organisation is energy, and its availability and a relatively low price is the key to maintain the high living standards of their population (3).

A new way of perceiving the ties between the power industry and the whole national economy could be observed over the latest dozens or so years. After World War II, large capital expenditure and infrastructure development projects have been progressed which were to satisfy rapidly growing energy demand. In many countries, public means were engaged to finance construction of power plants, pipelines and electricity transmission lines. Within this option, there was preserved, through the first half of the 90'ties, a traditional operational model, shaped long-ago and dominant since then in developed economies of continental Europe, which has been based on legally protected monopoly and related strong intervention of public factor.

Polish power sector is currently under way of changes, which exist in two planes. The first one, called the civilisation plane, refers to all countries around the world at various intensities. It may be well to add here the changes in technologies, revolution in data processing, information transmission, processes of so called market globalisation which manifest at least by a growth of international exchange, take-overs and mergers in international concerns. The other plane includes changes typical for post-socialistic countries immanently connected with transformation processes within their economies. These changes are expected to create conditions of competition, their forms and ranges being specific for grid-type power engineering subsectors, especially in electrical power engineering and gas engineering. Wider field of competition makes it possible to confine the extent of and to rationalise the methods of public regulations. Not out of place is that the dilemma of transformations in energy sector had its "zero option" which consisted in limiting to actions simulating changes and maintaining the previous structures.

The power industry has been usually given the status of public utility, and at the same time, it was committed to provide common and continuous energy supplies and to treat all receivers equally (1). In return for it, the power industry was given the exclusivity right to provide services across specified territory, which in fact was equal to the monopoly. At present, there exist all variations of structural models of power industry – from fully state-owned to completely liberalized ones.

Companies from energy sector, which often were in monopolistic position, felt entitled to charge the costs, both justified and unreasonable ones, to energy consumers.

Furthermore, apart from imposing the public service functions to power companies, governments used them to implement their own politics, such as unemployment reduction, social benefits, support of domestic industry, etc. This mixture of roles, aspirations, targets and expectations of power companies has brought about, some time later, to abatement of cost reduction interest which is the priority target of company's activity as concerns economy. As a consequence, the prices of energy delivered to consumers have been increasingly higher. Simultaneously, development of techniques and technologies, as well as information technology has fundamentally changed the views in favour of scale economy and potentials of power generation, transmission and delivery to consumers. In this way, energy markets became accessible to smaller independent generating companies. There came a time of dynamic development of co-generation and dispersed generation which consisted in combined heat-and-electricity generation most often by combustion of gaseous fuels. Cogeneration became a nucleus for a process of developing multi-energy companies which dealt with generation, distribution and marketing many energy media, and even infrastructure companies which activity embraced management of all media, not only of energy nature, like water, telecommunication services, wastes (6). In parallel to these transitions, a natural evolution of markets toward more mature organisation structures occurred. Variation in market structure had to be a stimulus to change strategy of companies operating on energy market and caused the companies met the challenge of restructurization.

As a result, the factors determining new politics, especially for electrical power engineering and gas engineering, may be specified as follows:

1. A change to the rules applied to shape politics on energy safety.
2. Reduced demand on new long-term investments, reinforced by opening the energy markets.
3. Energy availability for practically all citizens of the country according to specified economical and technical standards.
4. Withdrawal from public ownership towards private title to property.
5. Development of information technologies.

There is an open question, still requiring serious discussion, of how the public companies are tractable to authentic reforms. However, the conviction that the competition is beneficial for consumers is every now and again stronger and more common. On the other hand, some resistance may be observed from some power companies and their staffs against changes, which create some threats to particular interests.

There is no doubt now that the reforms and restructurization of power industry become the facts of the case. They take place in participation of over-national level however without such interference. The issue is based itself on selecting the conditions for developing power industry, either for its entirety or for individual sectors, while eliminating problems or obstacles appearing at the same time (1,3).

Some essential physical properties of electrical power and gas engineering systems need to be considered when launching competitive markets of these systems. The fact that both the electricity and gas supplies have to be done via respective grids and pipelines makes that liberalisation and launching these markets becomes more complicated. As

concerns electrical and gas engineering, limitations in transmission and distribution grids create specific problems for accessing the grids by consumers and manufacturers.

2. Structural changes and their regulations

Advocates of liberalisation in electricity and gas markets indicate that selection of suppliers by consumers is the factor stimulating competition, therefore the Three Party Access (TPA) rule has been introduced. Selecting a supplier by a consumer is to increase interest of manufacturers in cost reductions and innovative strength. Suppositions are made that this would lead to improve competitive strength and resource use effectiveness. Liberalisation in some parts of the sector, restructurization of the remaining ones and regulations of the natural monopoly segments need to be implemented in order to reach a considerable level of competitive strength (2,8).

Consumers should select suppliers under business freedom, so any assignment of consumers to monopolistic suppliers must be cancelled. Thus, consumers shall decide themselves how much they are willing to pay for the services and products. Each company connected to a grid, which intend to generate or to consume electricity or gas, must be able to use sufficient capability of the transmission or distribution grid. Gas or electricity may be transported when spare transmission capacity exists. In case of limitations in transmission capacity of the grid system, no decision can be taken on energy generation or consumption as they may disadvantageously affect other system users and consequential increase of costs or loss of these users (3,5).

For the consumers and producers may use their rights to select business partners, respective restructurization of the power industry is necessary so as to eliminate market strength of individual subjects, especially the monopolies. In electric power and gas engineering sectors this is possible with respect to production, for instance by dividing the producing company. On the demand side, there are generally many final consumers. Transmission and distribution systems are, in general, natural monopolies and therefore, they cannot be simply divided into smaller units and, quite the reverse, sometimes it is justified to join such subjects (5). Under the circumstances of natural grid monopoly, the producers and distributors which are connected to the grid and which are the components of the same business subject, are however in conflict with interests of other participants of the sector competing with them on the market. In such a case, it is necessary to regulate the relations between the owner and the operator of natural monopoly and other market participants (6,11).

Within the zones where natural monopoly exists (e.g. power disposition, its balancing, grid activities in transmission and distribution) some forms of regulation to inhibit monopoly practices and to balance interest of market participants are necessary. The need for regulation results also from the necessity to create stimuli for implementing energy rationalising processes. As it is learned from experience, especially in Polish conditions, the regulating office becomes a hostage of companies from power engineering sector. Moreover, governmental bodies regulating the operation of the sector send ambiguous or even incompatible control signals.

It is advisable to distinguish the following three aspects of state regulation in power engineering (7):

- a) **Market structure regulation.** This shall be understood as the state control over the following:
- interconnections between individual business areas within electrical power engineering sector (generating, transmission, distribution, trading);
 - the number of subjects operating in individual business sectors.
- b) **Regulation methods and procedures,** thus the following:
- rules applicable to establishing business ties between individual subject of power market,
 - rules and procedures of granting licences and permits to run business activities within the sector,
 - rules and procedures of establishing prices and tariffs, including the control procedures for rates of profitability and the rates of capital return.
- c) **Organisation of regulation,** thus:
- operating rules and the number of regulating actions,
 - methods of controlling the prices and tariffs.

Domestic solutions in the field of sector regulation are overlapped with international solutions, including those existing in European Union. In this context, it may be well to pay attention to European Power Card, Treaty of European Power Conference and the Directive 96/92/EC and last directives 2003/54/WE, which is often referred for electricity market. These documents deal with the problems of common organisational rules of internal power markets and initiate the process of liberalising the power engineering in the Union. The developing international market will be of increasingly higher importance to the markets in individual countries. Domestic subjects will be forced to run stiff and effective market play so as to maintain their positions on the market against much more competitive environment than that on the local market.

3. From state to private monopoly

After R. Haas from Viennese IEW Institute (9), there may be identified six stages of development of European power markets, namely:

Stage one is that with domination of state monopolies having historical background and being commonly accepted. A monopoly in market-driven economy and especially a monopoly in power sector is not only a theoretical case, but – above all – a practical one. It means, that this market structure had their permanent place in business practice, and declarations postulating quick withdrawal from monopoly are not met while the actions, which are to lead to reducing negative effects of monopoly.

Stage two lasted over a period declared to be the quick competition implementation. For such competition the subject of power market need to be privatized. Obviously, this would not be the perfect competition, as this could not happen. As viewed from statistic side, four basic market structures are distinguished: monopoly, oligopoly (including duopoly), monopolistic competition and perfect competition. Bearing it in mind, not out

of place is to ask questions that of these structures may be that the monopoly in power market can be transformed to. The answer is not extremely difficult: this may be the oligopoly.

Stage three – restructurization – the stage of implementing changes to market structure via privatization processes. These closely related processes cause the oligopoly to appear on the generation side and the monopoly for the system operator side (within this area an important question emerges on how it is functioning, and especially whether system operator runs business activity or is excluded from it).

Stage four – composure – it is a natural process which appears after deep transformations. This is time to consolidate under new balance conditions within the sector.

Stage five – the phase wherein numerous mergers and takeovers are taken place. Companies make mergers and takeovers to reach specific strategic and financial targets. In companies, which endeavour after the merger, there are usually groups of interest, which are concerned with successful completion of such transformation. As a rule, the aim of mergers and takeovers is to reduce competition on the market.

Stage six – the last one – return to monopoly, however the private one. Is it however unavoidable? Is the state monopoly “better” than the private one? These questions are still open for the electrical power engineering (8).

An interesting situation exists in Germany where serious changes occurred on the electricity and gas markets due to merger of four large companies in late June. As a result, the structure of this market has changed considerably. There were no expectations that the transformations on German market would be such sudden and far-reaching. Only now the schemes born during times when Germany was divided are overcome. If the Europe is to be competitive on a global market, experts say that national borders must be eliminated for electric power engineering. When Germany liberalised its electricity market in April 1998, the sales prices of electric power dropped by 20-60 %.

Meanwhile, the processes of deep structural changes in power sector are not far advanced in Poland. This is especially true for gas engineering sector which lived to see at least ten restructuring and ownership modification programmes. More advanced are the transformation processes in electrical power engineering sub-sector, however two factors exist there which limit the pace of changes. The first one is related to special dominant position of Polskie Sieci Energetyczne (PSE S.A.) in the field of wholesale trading. The other factor is a so-called long-term contract insuring capital expenditure projects in power plants, including those of ecological nature. Independently of these two factors, there is a strong resistance among the staffs of sector companies who are afraid of loosing prerogatives and of restructurizing leading to reduce employment figures.

References:

- (1) BOJARSKI W. *Problemy transformacji krajowej gospodarki energetycznej*. Archiwum Energetyki. Nr 1-2, 1997 r.
- (2) DAVID F.R. *Strategic management*, Maxwell Macmillan, 1991.
- (3) *Liberalizacja i prywatyzacja sektora energetycznego*, Fakty i dokumenty część I Nr II/1999 (14), PSE S.A.
- (4) JASIŃSKI P., SZABLEWSKI A.T., YARROW G. *Konkurencja i regulacja w przemyśle energetycznym. Brytyjskie doświadczenia a polskie problemy*. Dom wydawniczy Elipsa, Warszawa 1995r.
- (5) MALKO J. *Od przedsiębiorstwa dystrybucyjnego do przedsiębiorstwa usług energetycznych – nowa rola struktur regionalnych*. W: Rynek energii elektrycznej: Rynek hurtowy, rynki lokalne. Materiały III Konferencji Naukowo-Technicznej, Nałęczów 23-24.04.1996 r.
- (6) PORTER M. *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001r.
- (7) SZALBIERZ Z. *Spółki dystrybucyjne na rynku energii elektrycznej. Zmiana struktur rynku i procesów zarządzania* Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2002r.
- (8) SZALBIERZ Z. WERON A. *Od monopolu państwowego do prywatnego – kiedy ceny energii zaczną rosnąć*, Energetyka, nr 12, 2000r.
- (9) ZERKA M. *Nauczka kalifornijska – wnioski dla Polski*, Biuletyn miesięczny PSE, luty, 2001r

Summary:

The paper provides a review of the factors affecting the evolution of the energy markets with a special attention given to the electricity market. The study has allowed drawing conclusions to propose assumptions for modifying the operation of companies on the energy market.

Contact:

Zdzisław Szalbierz, Dr Eng.
Faculty Computer Sciences and Management
Wrocław University of Technology
and Professional High School, Legnica

FORMY PODPORY MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ

Marcela Šabatová

Klíčová slova:

malé a střední podniky - státní podpora - programy

Malé a střední podnikání

Malé a střední podniky spoluvytvářejí zdravé podnikatelské prostředí a zvyšují dynamiku trhu. Dalším jejich obrovským přínosem je schopnost absorbovat podstatnou část pracovních sil uvolňovaných z velkých podniků a jsou velmi důležitým stabilizujícím prvkem ekonomického systému.

Pro jejich rozvoj jsou rozhodující podmínky, za kterých mohou rozvíjet hospodářskou činnost. Ekonomické prostředí je významným faktorem, který značným způsobem určuje a ovlivňuje poptávku po jejich produktech a službách, čímž může usnadňovat nebo naopak omezovat jejich přístup na trhy.

Ekonomický a sociální **přínos** malých a středních podniků je charakterizován schopnostmi:

- zmírňovat negativní důsledky strukturálních změn,
- působit jako subdodavatelé velkých podniků,
- vytvářet podmínky pro vývoj a zavádění nových technologií,
- vytvářet pracovní příležitosti za nízkých kapitálových nákladů,
- rychleji se adaptovat na požadavky a výkyvy trhu,
- vyplňovat okrajové oblasti trhu, které nejsou pro větší podniky zajímavé,
- decentralizovat podnikatelské aktivity a napomáhat rychlejšímu rozvoji regionů, menších měst a obcí.

Možnosti, které malé a střední podniky mají, vycházejí do značné míry z prostředí, kterým jsou obklopeny. Na malé a střední podniky negativně působí především:

- malá ekonomická síla v porovnání s velkými podniky,
- obtížný přístup ke kapitálu omezující možnost financování rozvojových aktivit,
- horší přístup k odbornému vzdělávání, nižší dostupnost potřebných informací a poradenských služeb,
- nekalá konkurence ze strany velkých podniků a dumpingové ceny dovážených produktů,
- omezení v odbytu hotových výrobků na domácím trhu a zvýšené náklady při jeho vývozu,
- konkurence obchodních řetězců vytvářených kapitálově silnými firmami,
- slabá pozice v soutěži o veřejné zakázky,
- platební nekázeň způsobující druhotnou platební neschopnost,
- vysoké administrativní zatížení.

Dlouhodobým cílem politiky ČR je umožnit fungování sektoru malých a středních podniků tak, aby tento sektor přispíval:

- ke **zvyšování** výkonnosti národního hospodářství, jeho technologické úrovně a jeho konkurenceschopnosti,
- ke **snížování** nezaměstnanosti a k regionální, sociální a ekonomické diferenciaci jako základním předpokladům ekonomického rozvoje společnosti.

Definicí malého a středního podnikání je mnoho. Každá ekonomika má svoje vlastní hlediska, podle kterých určitý podnik do tohoto sektoru zařadí, nebo ne. Česká republika od roku 2000 přijala definici EU. Definice je uvedena v Zákoně o podpoře malého a středního podnikání č. 47/2002 Sb.

Malý podnik:

- zaměstnává méně než 50 zaměstnanců,
- roční obrat nepřesahuje 250 mil. Kč,
- celková hodnota aktiv nepřesahuje 180 mil. Kč,
- max. 25 % kapitálu a vlastnických práv je ve vlastnictví podniku, který nesplňuje definici MSP.

Střední podnik:

- zaměstnává méně než 250 zaměstnanců,
- roční obrat nepřesáhne 1 450 mil. Kč,
- celková hodnota aktiv nepřesahuje 980 mil. Kč,
- max. 25 % kapitálu a vlastnických práv je ve vlastnictví podniku, který nesplňuje definici MSP.

Evropská unie již schválila novou definici, která vstoupí v platnost 1. 1. 2005, kde dělí podniky na mikro (drobné), malé a střední s novými ekonomickými kritérii.

Formy podpory malého a středního podnikání

Jednou z možností, kde mohou malé a střední podniky hledat podporu jsou **banky**, které nabízejí řadu programů. Jejich podmínky jsou však pro většinu začínajících podnikatelů nesplnitelné (minimálně dvoutletá činnost atd.). Tyto podmínky banky zdůvodňují tím, že se snaží snížit riziko, neboť považují malé a střední podniky za „rizikové“ partnery.

Co se týká naší republiky dochází k systémové podpoře podnikání od vlády, jejíž smysl a formy jsou upraveny v **zákoně č. 299/1992 Sb., o státní podpoře malého a středního podnikání**. Podpory jsou přiznávány podle tohoto zákona podnikům se sídlem v České republice a s maximálním počtem zaměstnanců 250. Podnikatelský projekt musí mít charakter průmyslové, stavební nebo řemeslné výroby, služeb včetně zdravotnických a lékařských, obchodu, vnitrozemské vodní dopravy a osobní hromadné dopravy regionálního významu (s výjimkou taxislužby). Jednou z mnoha podmínek je také, že žadatel (podnik) musí mít vypořádané závazky vůči státnímu rozpočtu a státním fondům. Podpory jsou poskytovány podnikatelům na základě kvalitního podnikatelského plánu a dalších kritérií, stanovených konkrétně pro každý program podpory. Předložený podnikatelský záměr a všechna nutná kritéria hodnotí ve většině případů

Českomoravská záruční a rozvojová banka,

v některých případech to jsou i jiné instituce.

Prostředky pro tyto podpory jsou získávány ze státního rozpočtu. Podpory jsou udělovány na smluvním základě při splnění základních podmínek stanovených v programech podpory podnikání.

Zde jsou uvedeny programy pouze spolu s předmětem a účelem této podpory. Úplné texty programů podpory malého a středního podnikání ve znění platném od 1. 1. 2003 se všemi specifikacemi a požadavky jsou uvedeny na internetové stránce Ministerstva průmyslu a obchodu www.mpo.cz.

Program ZÁRUKA

- cílem programu je pomocí zvýhodněných bankovních záruk k bankovnímu úvěru, leasingu, rizikovému a rozvojovému kapitálu usnadňovat realizaci podnikatelských projektů malých a středních podnikatelů zaměřených na investice a pomocí záruk za návrhy do obchodních veřejných soutěží a záruk za provozní úvěry zvyšovat konkurenceschopnost těchto podnikatelů.

Program KREDIT

- umožňuje pomocí zvýhodněných investičně zaměřených úvěrů realizaci podnikatelských záměrů malých podnikatelů.

Program START

- podporuje pomocí zvýhodněných úvěrů vstup do podnikání a jeho rozvoj v počáteční fázi pro podnikatele vstupující poprvé do podnikání.

Program TRH

- umožňuje zvýšení konkurenceschopnosti malých a středních podnikatelů na domácích i zahraničních trzích. Podpora je určena malým a středním podnikatelům v přípravě podmínek vstupu do jednotného trhu EU.

Program VESNICE

- směřuje k zvýšení přitažlivosti drobného podnikání a zaměstnanosti v malých obcích, a tím přispívá ke zlepšení hospodářské a sociální situace na tomto území.

Program REGENERACE

- zvyšuje přitažlivost malého podnikání a zaměstnanost na vymezeném území, a tím přispívá ke zlepšení hospodářské a sociální situace na tomto území. Je určen malým podnikatelům.

Program SPECIAL

- podporuje zvyšování zaměstnanosti občanů z problémových skupin obyvatelstva. Program má doplňkový charakter k ostatním programům podpory malého a středního podnikání.

Program KOOPERACE

- podporuje zakládání a rozvoj kooperačních sdružení malých a středních podnikatelů k posílení jejich postavení na trhu.

Program POHRANIČÍ

- snahou je podpora malého a středního podnikání a zaměstnanosti v příhraničním území pomocí dotací poskytovaných souběžně s investičně zaměřenými úvěry na realizaci podnikatelských záměrů malých a středních podnikatelů.

Program DESIGN

- program vychází ze skutečnosti, že design významně zvyšuje konkurenční schopnost průmyslové produkce, ovlivňuje tvorbu pracovního a životního prostředí, podílí se na zvyšování úrovně hmotné kultury společnosti a ve svých důsledcích spoluvytváří životní styl,
- předmětem podpory je poskytnutí dotace na vytvoření kvalitního designu,
- snaží se zabezpečit malým a středním podnikatelům metodickou pomoc při začleňování designu do podnikatelské strategie, při výběru designérů, vytvořit podmínky pro účinnou spolupráci designéra s podnikatelem a získat kvalitní design.

Program podpory poradenství a inovačního podnikání PORADENSTVÍ

- umožňuje osobám připravujícím se na podnikání, malým a středním podnikatelům (MSP) v ČR získat cenově zvýhodněné odborné služby podnikatelského poradenství, informace a služby podnikatelských inovačních center pro inovační MSP,
- program je financovaný z prostředků státního rozpočtu a z finančních prostředků Phare,
- poskytované služby v rámci programu podporují zejména zakládání nových podnikatelských subjektů, vytváření nových pracovních míst, zkvalitnění managementu a ekonomickou stabilitu MSP a rozvoj inovačních MSP.

Předstrukturální fondy EU – program PHARE

Program PHARE je základní program pro země ze střední a východní Evropy, které usilují o členství v EU. Má pomoci vytvořit co nejlepší podmínky pro fungování tržní ekonomiky. Nabízí několik typů programů:

- Programy pro více příjemců,
- Národní programy PHARE,
- Přeshraniční spolupráce.

Úřady práce – příspěvek

Tyto úřady nabízejí dvě formy pomoci:

- nezaměstnanému, který začíná podnikat poskytují do začátku peníze na vybavení pracoviště (přednost mají rizikové skupiny),
- finanční pomoc v případě, že podnikatel vytvoří nová pracovní místa.

Další instituce podporující malé a střední podnikání

Kromě výše uvedených bank a úřadů u nás existuje ještě několik institucí zabývajících se podporou MSP:

- Národní vzdělávací fond
 - o podporuje rozvoj, přípravu a restrukturalizaci lidských zdrojů.
- Česká agentura na podporu obchodu – CZECH TRADE
 - o poskytuje informační, poradenské a podpůrné služby podnikům se zájmem o export.
- Agentura pro rozvoj podnikání
 - o poskytuje poradenské, informační a vzdělávací služby, vyhledává zahraniční pomoci MSP atd.
- Fond rizikového kapitálu
 - o MSP v počáteční fázi rozvoje umožňuje financování růstových projektů formou přímé majetkové účasti nebo nezajištěného úvěru.

Cílem této práce bylo naznačit některé možnosti, kde mohou malé a střední podniky získat různé druhy podpory pro vznik či rozvoj jejich podnikatelských aktivit.

Použitá literatura:

- (1) RYDVALOVÁ P., ŽUKOVÁ H. *Absorpce vládních programů podpor malého a středního podnikání v roce 2003*, E+M Ekonomie a Management, 2003, roč. VI., 3/2003, s. 19-24, ISSN 1212-3609
- (2) VOJTÍK V. *Vybrané kapitoly z managementu malých a středních podniků*, Vysoká škola ekonomická v Praze, 2002, ISBN 80-245-0409-X
- (3) www.cmzrb.cz
- (4) www.designcetrum.cz
- (5) www.mpo.cz

Summary:

The contribution is aimed on supports for small and medium enterprises in the Czech Republic in 2001-2004 – system support of SME.

Kontakt:

Ing. Marcela Šabatová
Katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Václav Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové
tel.: 493 331 226, e-mail: marcela.sabatova@uhk.cz

VYUŽITÍ POTENCIÁLU VENKOVSKÉ TURISTIKY PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ

Eva Šimková

Klíčová slova:

regionální rozvoj - udržitelný rozvoj - sociální ekonomika – komunita - cestovní ruch - venkovská turistika - udržitelný turismus - životní prostředí

1. Úvod

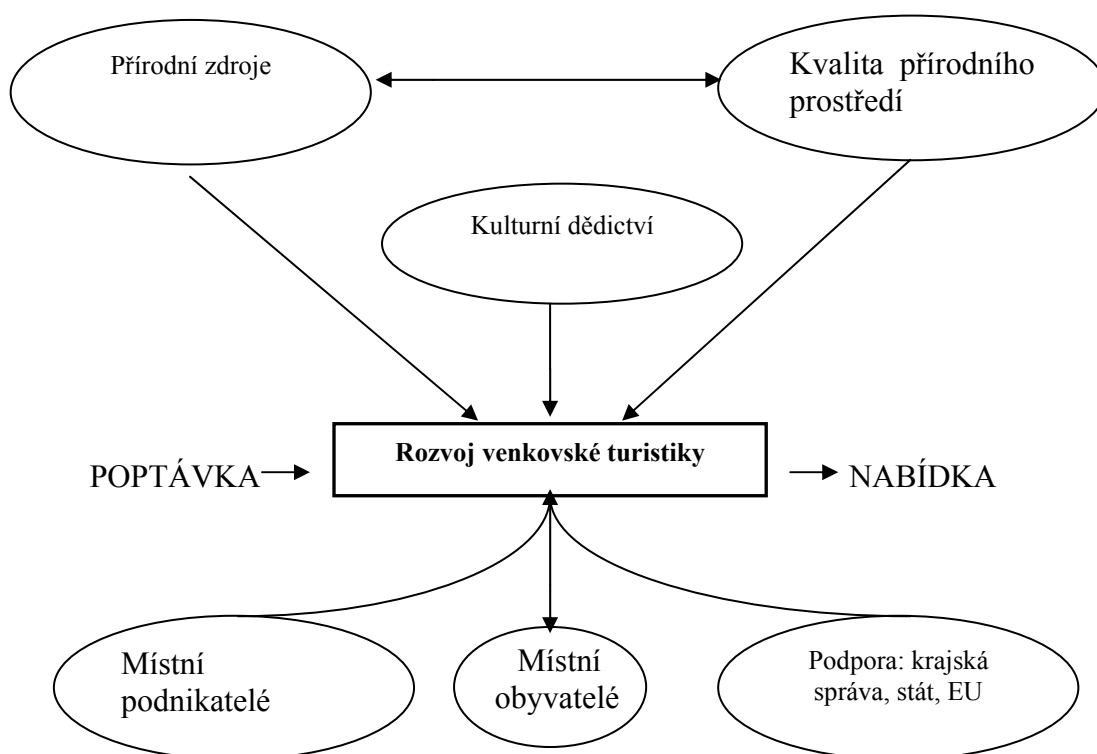
Cestovní ruch v České republice patří k dynamicky se rozvíjejícím odvětvím přitahujícím tak pozornost při plánování hospodářského a sociálního rozvoje dané oblasti. Příspěvek cestovního ruchu k požadovanému rozvoji, zejména regionálnímu, je nezanedbatelný. Přes jeho veškeré přínosy, zejm. v podobě nových pracovních příležitostí a finančních zdrojů, je cestovní ruch původcem i určitých externalit.

Jako každá hospodářská činnost, i turistický ruch znečišťuje životní prostředí. V důsledku nadměrné koncentrace cestovního ruchu dochází ke znehodnocování rekreačního potenciálu krajiny se všemi negativními jevy, jakými jsou hluk, znečišťování vody a ovzduší, devastace flóry a fauny, poškozování památek, problémy spojené s likvidací odpadu apod.³ Příliš jednostranná orientace na „klasický“, cestovní ruch tak může vést ke značné zranitelnosti hospodářského rozvoje v daném regionu. Z těchto důvodů se jako součást koncepce udržitelného rozvoje začíná prosazovat tzv. „udržitelný turismus“, který bere větší ohled na ochranu životního prostředí. Příkladem takového udržitelného turismu je venkovská turistika².

2. Venkovská turistika a udržitelný rozvoj

Obecným jevem dnešní moderní společnosti je zvýšená urbanizace. Jejím důsledkem je vyliďňování venkovských oblastí, zvyšující se zranitelnost městských aglomerací a postupně upadající vliv na kulturní reliéf krajiny.

Díky tomuto celosvětovému trendu patří venkov mezi oblasti s vyšší mírou nezaměstnanosti a naopak nižší úrovní příjmů, což má za následek nedostatek místních finančních zdrojů a nevyhovující podnikatelskou infrastrukturu. Venkovské oblasti však nemohou být ponechány samy sobě. Po staletí byly ovlivňovány působením člověka, a je tudíž nezbytné zabránit jejich degradaci. Zde může být nápomocna právě venkovská turistika jako podpůrný prvek ekonomického a sociálního rozvoje regionu, jelikož čerpá z místního kulturního dědictví (různé pracovní aktivity, tradiční řemesla, místní zvyky, folklór atd.) a přírodního prostředí. Tento vztah lze vyjádřit následujícím schématem:



Venkovská turistika je jako každá podnikatelská činnost orientovaná na dosažení zisku. Nicméně tím, že se řídí odpovědnými principy, jako je například environmentální etika, minimální degradace zdrojů, zaměření spíše biocentrické než homocentrické (návštěvník prostředí nemění), patří mezi tzv. „měkké“ formy cestovního ruchu uváděné pod názvem „zelená turistika“, zdůrazňující především **ekologický a sociální přístup**.

Pokud by měla venkovská turistika výše uvedené problémy zmírňovat a tedy napomáhat k trvale udržitelnému rozvoji venkova, měla by zákonitě splňovat požadavky udržitelného rozvoje v souladu s přístupy sociální ekonomiky:

• **Hledisko udržitelného rozvoje**

Udržitelný rozvoj se v dané lokalitě projevuje:

- *kvalitoužití* - kvalita života v místě se týká bydlení (důležité hledisko i pro turisty), veřejné dopravy (snížení zátěže na životní prostředí), dopravní dostupnosti, úrovně veřejných služeb (souvisí se životním stylem místních obyvatel i turistů atd.)
- *prosperující místní ekonomikou* (venkovská turistika by se měla na prosperitě podílet udržitelným způsobem, zejména v čase)
- *odpovědným postojem zejména k přírodnímu prostředí*

Lokalita se musí současně popsat určitými znaky, pomocí nichž se její míra udržitelnosti rozvoje vyhodnocuje. Mezi znaky udržitelnosti lokality patří:

- přiměřená velikost populace (ve vztahu k dopravní obslužnosti, zátěži životního prostředí apod.)
- různorodost populace (sociální skupiny a vztahy)

- dostupná kvalifikovaná pracovní síla
- diverzifikovaná odvětví (menší ekonomická zranitelnost)
- zaměření na ekonomické a sociální inovace
- přístup k finančním zdrojům apod.

Z uvedených znaků je však zřejmé, že prakticky žádná venkovská oblast by nemohla být chápána jak udržitelná lokalita, protože většinu těchto znaků nesplňuje. Z toho vyplývá, že je nezbytné v kontextu udržitelného rozvoje přistupovat k venkovským oblastem odlišným způsobem a používat odlišné charakteristiky. I venkovské oblasti totiž vyžadují integraci hospodářského a sociálního rozvoje a určité přístupy k životnímu prostředí jako je zabezpečení kvality vody a půdy, zachování biodiverzity, nízká spotřeba energie, nízká produkce odpadů apod. Udržitelný rozvoj venkovské oblasti tak znamená především zdravé a bezpečné prostředí.

• *Hledisko sociální ekonomiky*

Sociální ekonomika podporuje ekonomické činnosti se sociálním zaměřením, je založena na kooperaci, solidaritě a vzájemnosti místních zájmových skupin a místních podnikatelských subjektů. Podílí se na tvorbě místního bohatství vytvářením nových pracovních míst, napomáhá rozvoji místního sociálního kapitálu, tj. *místní institucionální uspořádání, místní sociální síť, vztahy mezi sociálními skupinami atd.*

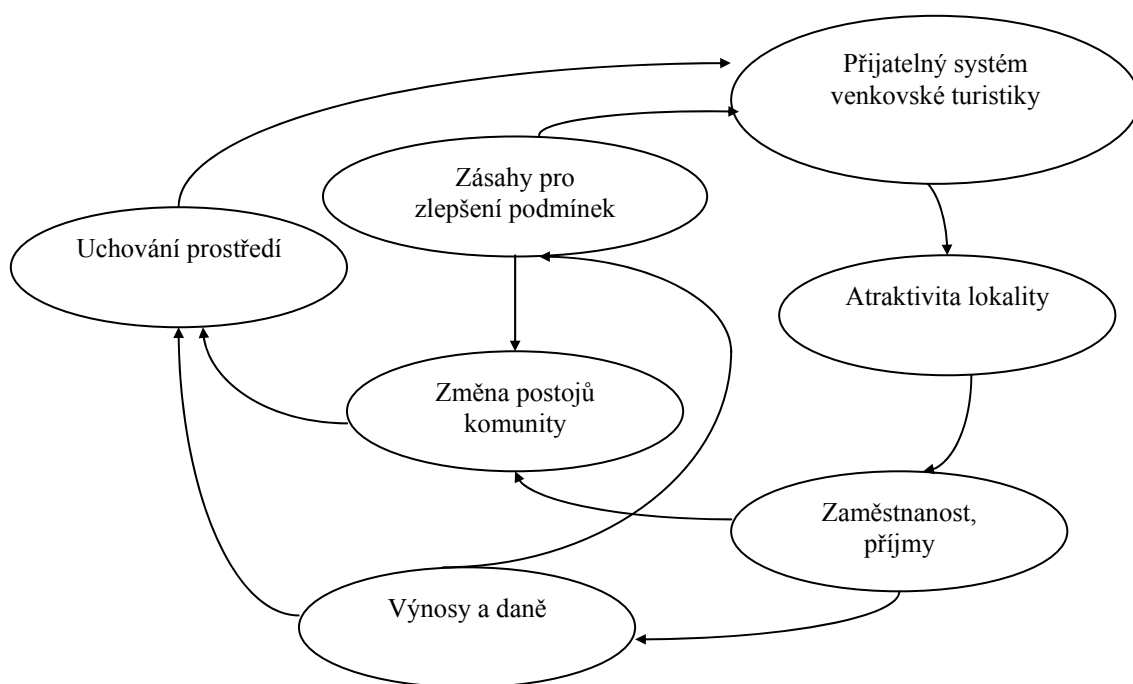
Sociální ekonomika na místní úrovni vyžaduje otevřený a citlivě reagující politický systém, který kolektivně čelí společenským výzvám (identifikace klíčových faktorů sociálních, ekonomických a environmentálních ohrožení komunity). Venkovská turistika, respektující zásady sociální ekonomiky, by se tak měla podílet na zvyšování kvality života v místě jak pro obyvatele, tak pro turisty, aniž by se však radikálně měnil životní styl a postoje místních obyvatel.

Z výše uvedeného vyplývá, že hlediska udržitelného rozvoje a sociální ekonomiky tvoří ucelený soubor zásad. Nicméně nelze z nich usuzovat na míru vhodnosti dané lokality pro provozování venkovské turistiky, která by měla být díky svým přínosům samozřejmě součástí regionálního rozvoje. Z tohoto důvodu je nutné analyzovat potenciál regionů a vytyčit tak oblasti vhodné pro realizaci venkovské turistiky.

3. Postup analýzy vhodnosti a možností provozování venkovské turistiky

Venkovskou turistiku lze zdánlivě provozovat v jakékoliv venkovské oblasti. Nicméně nároky na investice (ubytovací kapacity, kapacity pro volný čas apod.), atraktivita lokality, nároky na organizaci a řízení dané podnikatelské aktivity jsou, vzhledem k odlišným postojům místních obyvatel k podnikání, v každé lokalitě různé.

Z toho plyne, že realizace venkovské turistiky klade značné nároky na kvalitu rozhodování. V zájmu kvalitního řízení je tedy třeba posuzovat plány venkovského cestovního ruchu poněkud komplexněji, jak naznačuje následující schéma:



Analýza vhodnosti a možností daného místa by měla zjistit parametry udržitelnosti venkovské turistiky (na jakých faktorech udržitelná venkovská turistika závisí), analyzovat postavení tohoto typu turistiky v kontextu udržitelného rozvoje (Local Agenda 21) a posoudit míru orientace na venkovskou turistiku v rámci hospodářské politiky dané oblasti. Na základě systémové analýzy by se měla posoudit investiční náročnost venkovské turistiky a možnosti jejího financování včetně vyhodnocení environmentálních požadavků na plány a záměry venkovské turistiky.

Doporučený postup analýzy potenciálu venkovské turistiky je následující:

I. Posouzení vhodnosti lokality, místa pro provozování venkovské turistiky

- *Charakteristiky demografické, sociální a ekonomické, záměry komunity, zájmové skupiny*
- *Inventarizace lokality (přírodní zdroje, kulturní zdroje, veřejná zařízení a služby, problémové oblasti, stav životního prostředí)*
- *Analýza současného stavu (atraktivity lokalit, míra „zelenosti“ lokalit – ekologická zodpovědnost samosprávy a obyvatel, kulturní vnímavost a bohatost zkušeností)*
- *Vyhodnocení organizací a institucí zabývajících se/podporujících cestovní ruch*
- *Existující problémy a potíže cestovního ruchu*

II. Analýza územních a podnikatelských rizik souvisejících s podnikáním ve venkovské turistice

- *Riziko je třeba chápat ve dvojí rovině. Na jedné straně je riziko podnikatelskou příležitostí a škody vznikají, pokud se tato příležitost nevyužije. Na druhé straně je riziko výrazem nejistoty podnikání, v níž se zobrazuje zákazník a konkurence. Analýza*

rizik proto musí vycházet ze systémového přístupu, jako např. metodika CATWOE¹, samozřejmě přizpůsobená potřebám venkovské turistiky:

Customer (kdo je uživatelem venkovské turistiky a jaké přínosy a nejistoty přináší, jak se „smíří“ s principy venkovské turistiky jako je environmentální etika, minimální degradace přírodních zdrojů apod.)

Actor (kdo bude vykonávat činnosti venkovské turistiky a jaké požadavky musí splňovat)

Transformation (jakým způsobem se vstup mění na výstup – kapitál životního prostředí apod.)

Worldview (jaký pohled na realitu umožňuje venkovská turistika – prožitky a zážitky vytvářející budoucí postoje)

Owner (kdo může zrušit činnost venkovské turistiky – tržní neúspěch, regulační opatření apod.)

Environmental constraint (jaký vliv má venkovská turistika na stabilitu přírodního prostředí, jaké má nároky na infrastrukturu atd.)

III. Popis trendů

- *Hodnocení ukazatelů udržitelného rozvoje lokality (ekonomická prosperita, zdraví a kvalita života, blahobyt, stav životního prostředí)*
- *Trendy ve venkovské turistice v EU a vliv na venkovskou turistiku ČR*

IV. Stanovení kritérií atraktivity lokality vhodné pro venkovskou turistiku z hlediska investora a zákazníků

V. Určení oblastí vhodných pro provozování venkovské turistiky

VI. Vyhodnocení požadavků na infrastrukturu venkovské turistiky (tazatelský průzkum) - analýza přínosů, nákladů a rizik (Cost Benefit Analýza)

Přínosy: vytvoření pracovních míst, vytvoření „chráněných oblastí“ pro určité druhy venkovské turistiky, zvýšení environmentální gramotnosti návštěvníků apod.

Náklady: zhoršování prostředí prostřednictvím činností a chování návštěvníků, sociokulturní změny lokality apod.

VII. Zdroje a způsoby financování venkovské turistiky (možnosti využít projekty financované Evropskou unií)

VIII. Rámec marketingové strategie (potenciální cílové skupiny zákazníků, typy prezentace venkovské turistiky a komunikace se zákazníky).

4. Závěr

Venkovská turistika je důležitým nástrojem rozvoje venkova jako součásti udržitelného rozvoje. Vzhledem k její specifičnosti se však musí k jejímu provozování přistupovat sociálně odpovědně (sociální odpovědnost podnikatele ve venkovské turistice vůči dané lokalitě), protože danou oblast není možné ekonomicky „vytěžít“ a pak ji ponechat svému osudu. Přínosy tohoto druhu cestovního ruchu tedy nelze spatřovat pouze v rovině ekonomické. Z pohledu venkovské turistiky jde zejména o oživení kulturních tradic a využívání přírodního, kulturního a historického potenciálu daného regionu. Neméně významná je i problematika ochrany životního prostředí vč. zabezpečení trvale udržitelného rozvoje venkovských oblastí. To ovšem předpokládá, že se principy

a zásady udržitelného rozvoje a sociální ekonomiky budou postupně uvádět z teoretické roviny do praktického života.

Použitá literatura:

- (1) CHECKLAND, P.B., SCHOLLES, J. *Soft System Methodology Action*. Wiley, Toronto, 1999
- (2) ŠIMKOVÁ, E. *Možnosti rozvoje a perspektiva venkovské turistiky v ČR*. Disertační práce, 2002
- (3) ŠIMKOVÁ, E. *Nové trendy podnikání ve venkovské turistice*. E + M (Ekonomie a management), 2002, č. 2, s. 38-41, ISSN 1212-3609
- (4) www.teagasc.ie

Summary:

The article continues to deal with rural tourism, which has also been the topic in author's dissertation and previous articles. Rural tourism is viewed as sustainable tourism, which respects requirements of sustainable development and supported by social economics. It also describes analysis of rural tourism potentials, which can be used to evaluate availability and potentials of given location for this kind of business activities.

Kontakt:

Ing. Eva Šimková, Ph.D.

Katedra sociální patologie a sociologie

Pedagogická fakulta

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

tel.: 493 331 358, e-mail: eva.simkova@uhk.cz

PROJEKT VZNIKU A FUNGOVÁNÍ INFORMAČNÍCH MÍST PRO PODNIKATELE V SOUVISLOSTI SE VSTUPEM ČR DO EU V ROCE 2004, PODPORY PRO MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKATELE, ZKUŠENOSTI A ODEZVA PODNIKATELSKÉ SFÉRY

Jaroslav Šulc

Klíčová slova :

informační místa pro podnikatele - Projekt InMP - regionální informační místa - oborová informační místa - živnostenská společenstva - krajská koordinační místa - Hospodářská komora ČR - Regionální hospodářská komora Severovýchodních Čech - Evropský ekonomický prostor.

1. Úvod

Malí a střední podnikatelé včetně živnostníků zpravidla nedisponují kvalitním zázemím a potřebnými zkušenostmi pro vyhledávání a zpracování informací spojených s podporami malého a středního podnikání. Publikace a brožury vydávané již několik let vznikají v různých státních institucích a jimi dále různě zřizovaných agenturách velmi nekoordinovaně, informace jsou buď velmi roztržité nebo se mnohdy na různých úrovních dublují. Autorovi připadá, že množství zdaleka neodpovídá potřebné kvalitě.

Ve velkém objemu informací se bez znalosti široké problematiky nelze kvalifikovaně orientovat, navíc i obvykle absentují kvalitně zpracované podklady hospodářských a demografických charakteristik sledovaného regionu (analýza území). Malým a středním podnikatelům (dále jen MSP) chybí i technické nástroje umožňující přístup k informačním databázím. Přestože je to známá situace a ve vztahu k subjektům MSP je vyvíjeno značné úsilí, ukázalo se, že konkrétní dopad na ně je však nedostatečný.

2. Projekt "Informační místa pro podnikatele" (InMP)

Zmíněný projekt si klade za cíl :

- **přípravu českých podnikatelů na vstup do Evropské unie (dále jen EU) (nabízí podnikateli informace, které usnadní orientaci na jednotném trhu EU)**
- **zmapovat programy podpor MSP v ČR (poskytne žadateli informace o programech podpory v rámci jeho oboru / profese)**

InMP jsou organizována jak na regionální úrovni, tak oborově. Jak velký je potenciál podnikatelů z MSP dokazuje následující tabulka vyhodnocující subjekty MSP:

Počty malých a středních podniků dle kategorizace EU na velmi malé, malé a střední k 31.12.2001						
Malé a střední podniky	Královéhradecký kraj	Okres Hradec Králové	Okres Jičín	Okres Náchod	Okres Rychnov n. Kn.	Okres Trutnov
Neuvedený počet zaměst.	27592	8489	4057	5549	4096	5041
Velmi malé (0 - 9) zaměst.	81083	25585	11644	15582	10483	17789
Malé (10 - 49) zaměst.	2416	840	271	466	296	543
Střední (50 - 249) zaměst.	577	183	89	121	67	117
Celkem	111767	35130	16072	21734	14955	23876
Zdroj: RES (ČSU), ARIS (MF)						

Z výše uvedené tabulky je vidět, jak velký potenciál podnikatelů je nutné připravit vstoupit na trh EU a současně konkurenčně obstát. Velká většina podnikatelů se do současné doby mnoho nezajímá o problematiku EU a ani nezahájila přípravy na svůj vstup na jednotný trh. Znamená to nejenom znát, co to bude firmu stát a ani strategická a znalostní příprava je neuspokojivá. Vzhledem k tomu, že již v roce 2002 průzkum agentury Eurochambers ukázal, že pouze 6% českých podnikatelů bylo určitým způsobem informováno o podmínkách na jednotném trhu EU, pak 14% nevědělo vůbec nic. Celých 43% vůbec nezahájilo přípravy na vstup do EU a 10% se domnívalo, že se jich to netýká. Krajské průzkumy ukázaly, že však očekávání jsou velká. Z celých 57% očekávali respondenti od vstupu do EU nesporné výhody, 32% spíše nevýhody. K celé problematice se však vůbec neumělo vyjádřit plných 15% podnikatelů.

Hospodářská komora České republiky, ale i další podnikatelské svazy a instituce si uvědomují, že nedostatečná a pozdní příprava bude v podmínkách plného členství v EU vést k podnikatelským neúspěchům, nebo dokonce ke krachům firem. Sama neznalost harmonizované legislativy ČR s legislativou EU vede již současné době příprav k tak závažným důsledkům, že jsou zavírány dosud prosperující provozy některých firem. Známe řadu příkladů i z našeho kraje.

Např. Rakouská republika prováděla osvětu mezi podnikateli a živnostníky po celé tři roky před datem svého vstupu do EU, přesto z prostředků strukturálních fondů dokázala čerpat po vstupu pouze celých 30% možných zdrojů.

Podobná kampaň probíhá i v ostatních kandidátských zemích, které budou přistupovat k EU 1. 5. 2004.

Ze svých dosavadních zkušeností mohou konstatovat, v České republice je kampaň rezortně roztržštěná a do značné míry není cílená, aby si české firmy dostatečně uvědomily, co jsou povinnosti, možnosti a podmínky pro podnikatele v EU. Nejproblematictější se to jeví pro malé a střední podnikatele. Větší firmy si již dříve zřizovaly a zřizují specializované útvary pro své bezkonfliktní působení ve strukturách EU a již dnes chápou nutnost učit se pohybovat samostatně v tomto jedinečném hospodářském prostoru.

2.1. Praktická realizace projektu InMP

Hospodářská komora, jejímž posláním je hájit zájmy podnikatelů, zejména svých členů se řídí zákonem č. 301/1992 Sb. ve znění pozdějších úprav. Současný trend a zmiňovaný projekt je zaměřen na oblast malého a středního podnikání. Tak jej schválila i vláda České republiky a vyčlenila značné finanční prostředky na jeho realizaci. Jeho podstatou je celkové zlepšení informovanosti podnikatelského prostředí v ČR před vstupem do Evropské unie. V současné době, počínaje 1.10.2003 byla

postupně vybudována síť regionálních informačních center ve městech bývalých okresů. Ke konci roku 2003 je jich 75 a současně se dokončuje i vybudování sítě Oborových informačních míst, která pokryjí svou informační kapacitou 150 živností, registrovaných v naší republice.

Každá pověřená Krajská hospodářská komora zpracovala projekt informatizace malých a středních podnikatelů, poskytla potřebné prostory, zajistila i potřebné materiální a personální zabezpečení, aby zmíněný projekt mohl být realizován. Dále bylo zřízeno a personálně zabezpečeno krajské koordinační místo pro nutné metodické a odborné vedení jednotlivých informačních míst.

V Královéhradeckém kraji byla informační místa dle požadavků připravena k akreditaci a ta proběhla 26.9.2003 u všech kanceláří úspěšně. Stala se tak základem spuštění projektu dnem 1.10.2003 v Rychnově nad Kněžnou, Náchodě a v Hradci Králové současně s řídícím pracovištěm krajského koordinátora. Od 1.12.2003 začalo fungovat i informační místo v Trutnově a pod naší patronací i v Jičíně.

Mezi hlavní poskytované služby (chci zdůraznit, že jsou poskytovány na informačních místech zdarma) zejména patří:

- informační servis (informace o informacích) včetně všeobecných informací o regionu
- všeobecné informace o podmínkách, resp. změnách podnikatelského prostředí v rámci EU a jednotného evropského trhu
- česká legislativa pro podnikatele
- informace o programech podpory MSP na regionální a celostátní úrovni
- nabídka vzdělávacích programů (v rámci regionů i centra)
- poradenství – obecné, zprostředkování pro specializované, právní, ekonomické, organizační (integrováno s dalšími organizacemi a institucemi na podporu MSP)
- přehled o možnostech financování podnikatelské činnosti z podpůrných programů EU a státu
- schopnost zajistit individuální konzultace k problematice EU
- komerční nabídky a poptávky v tuzemsku a v zahraničí
- informace o produktech CEI, CEBRE, stejně tak i o službách, které nabízejí ostatní informační místa (EuroInfoCentra, RPIC, BIC, střediska CzechTrade, ICU a další instituce podpor MSP (na regionální a celostátní úrovni)
- zahraniční vztahy (týká se pouze příhraničních regionů)

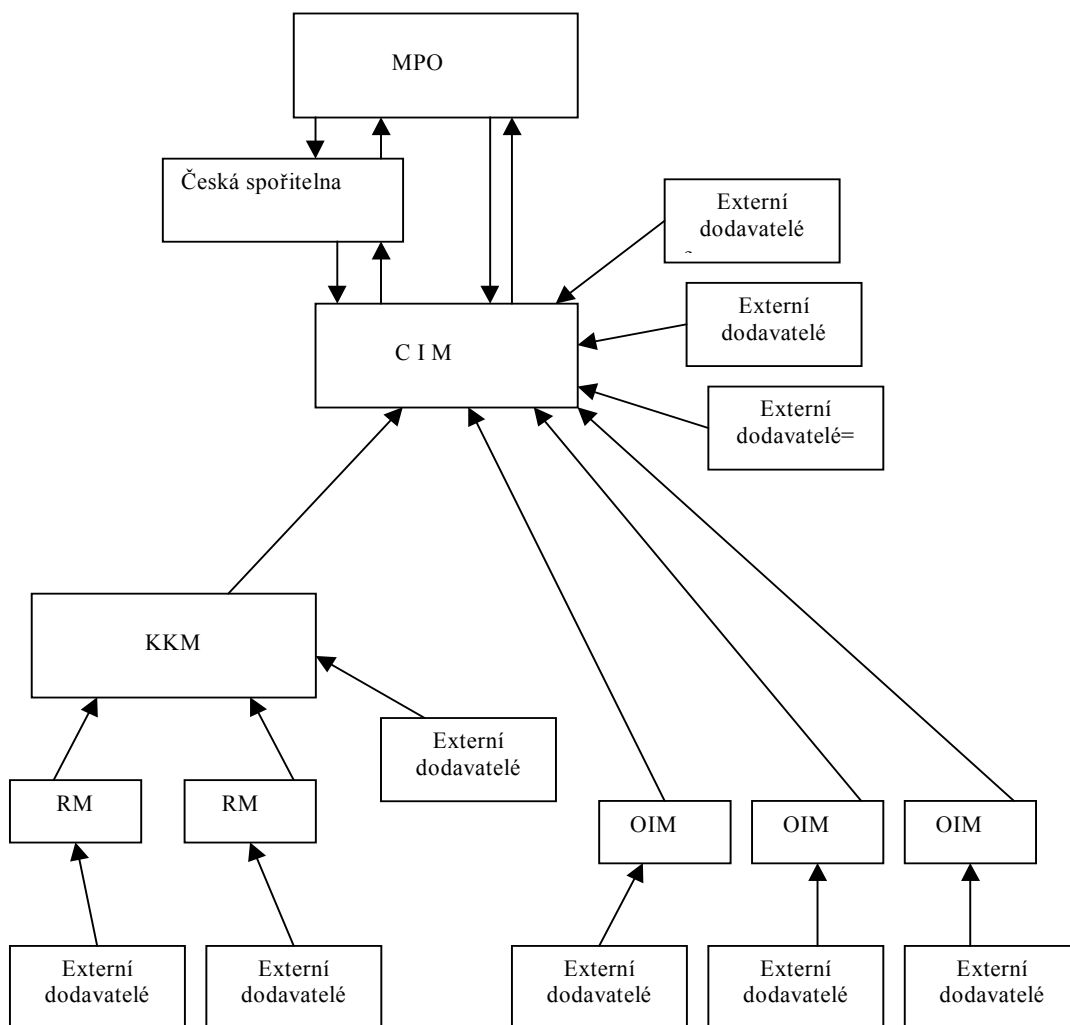
Veškeré záměry projektu InMP lze shrnout v současné době do několika zásadních tezí:

- podpora hospodářského rozvoje a přípravy celého podnikatelského prostředí, zejména malých a středních podniků na vstup do evropského hospodářského prostoru,
- vytvoření podmínek pro přijímání podpor ze strukturálních fondů EU, jako je nejbližší PHARE 2003 na začátku příštího roku,
- využít celé škály podpor z programů Ministerstva průmyslu a obchodu a podílet se na projektech veřejného sektoru (podporovaných např. Ministerstvem místního rozvoje),

- naučit se využívat získávat granty a podpory z dalších oblastí ze zdrojů strukturálních fondů, kde v současné době bude hrát velmi významnou roli Agentura CzechInvest,
- zvládnout problematiku investic a podnikání v oblastech, které jsou ze zákona strukturálně postižené, venkovské apod., kde podpory a využití nabízených dotačních titulů je velmi mnoho,
- strukturální fondy a vláda ČR budou podporovat zejména takové projekty, které budou zárukou oživení regionů s vysokou nezaměstnaností a nemožností vlastními silami negativní dopady strukturálních změn zvládnout,
- dále projekt počítá se zintenzivněním a zkvalitněním práce komor, každodenních kontaktů podnikatelských subjektů jak s veřejnou správou, tak s odbornými poradenskými institucemi, zprostředkovávání kontaktů s využíváním vybudovaných informačních míst,
- celý systém je časově nastaven do období minimálně tří let, kdy se podaří maximum informací soustředit do centralizovaných databází informačního systému, který bude dále udržován na úrovni HK ČR. Tento systém má začít postupně funkčně nabíhat k termínu vstupu do EU, tj. do 1.5.2004. Bude součástí jednotného informačního systému provozovaného na portálu veřejné správy.
- Významným očekáváním je i bude širší odezva podnikatelské veřejnosti z oblasti malého a středního podnikání, kde je předpokládán hlavní „hlad“ po aktuálních informacích, které jí pomohou na cestě k ekonomické prosperitě.

Postupně budeme v jednotlivých obcích a městech kraje seznamovat podnikatelskou veřejnost co znamená vstup do EU, jaké ekonomické dopady mohou čekat u svých firem. Hlavní důraz je kladen na maximální informovanost např. v takových otázkách, jaké šance přinese rozšíření EU pro malé a střední firmy?, Jak bude nutné měnit strategii firem po vstupu do EU? A hlavně – jak se celkově ekonomicky, personálně, marketingově připravovat na změny celkového chování na podstatně větším trhu než je ČR a vyrovnávat s nastupujícími problémy.

2.2. Organizační schéma zajištění projektu InMP



CIM - Centrální informační místo

KKM - Krajské koordinační místo

OIM - Oborové informační místo

RM - regionální informační místo

MPO - Ministerstvo průmyslu a obchodu

ČS - Česká spořitelna

Externí poradci a dodavatelé

3. Podpory pro malé a střední podnikatele

V současné době jsou podpory pro MSP poskytovány na různých úrovních různými orgány, institucemi, podnikatelskými subjekty. Systém státních podpor je řešen rozsáhlým programem Ministerstva průmyslu a obchodu a od počátku roku 2003 i příslušnou zákonnou normou. Většina zřízených subjektů se však zabývá pro ně specifickými oblastmi.

CzechTrade - podporou exportu, CzechIndustry - podporou průmyslu, Českomoravská záruční a rozvojová banka - finančními službami, zárukami a další.

Většina podnikatelů MSP - příjemců podpor nemají dostatečné zázemí, zkušenosti a znalosti s vyhledáváním a zpracováním informací spojených s různými programy podpor MSP. Dostupné informační publikace se nedostávají včas k potenciálním příjemcům podpor, jsou příliš rozsáhlé a často složité vyplňování různých formulářů vyžaduje odbornou pomoc. I jazyk těchto publikací bývá příliš těžkopádný a málo srozumitelný. I zde musím zmínit, že zde působí málo osvěty a znalosti celé problematiky, zejména v regionu působnosti firmy případného zájemce o podporu. Přesto, že je vůči subjektům MSP vyvíjeno značné úsilí, konkrétní výsledky nejsou dostatečné. Musím zde zmínit i okruh různých regionálních poradenských pracovišť výše zmiňovaných institucí - Regionálních rozvojových agentur, regionálních podnikatelských informačních center (RPIC), atd.. Samotné programové dokumenty rozvoje kraje mají řadu nedostatků. Zde snad na okraj - nedostatečně zpracované analýzy území a demografického vývoje v různých částech regionu. Hodnocení disparit bylo na tak nízké úrovni, že v programech rozvoje mnohdy převládly lokální zájmy politiků a ne objektivní analytické metody a z nich odvozované koncepce regionálního rozvoje a s ním související směřování podpor podnikatelské sféry.

4. Zkušenosti a odezva podnikatelské sféry

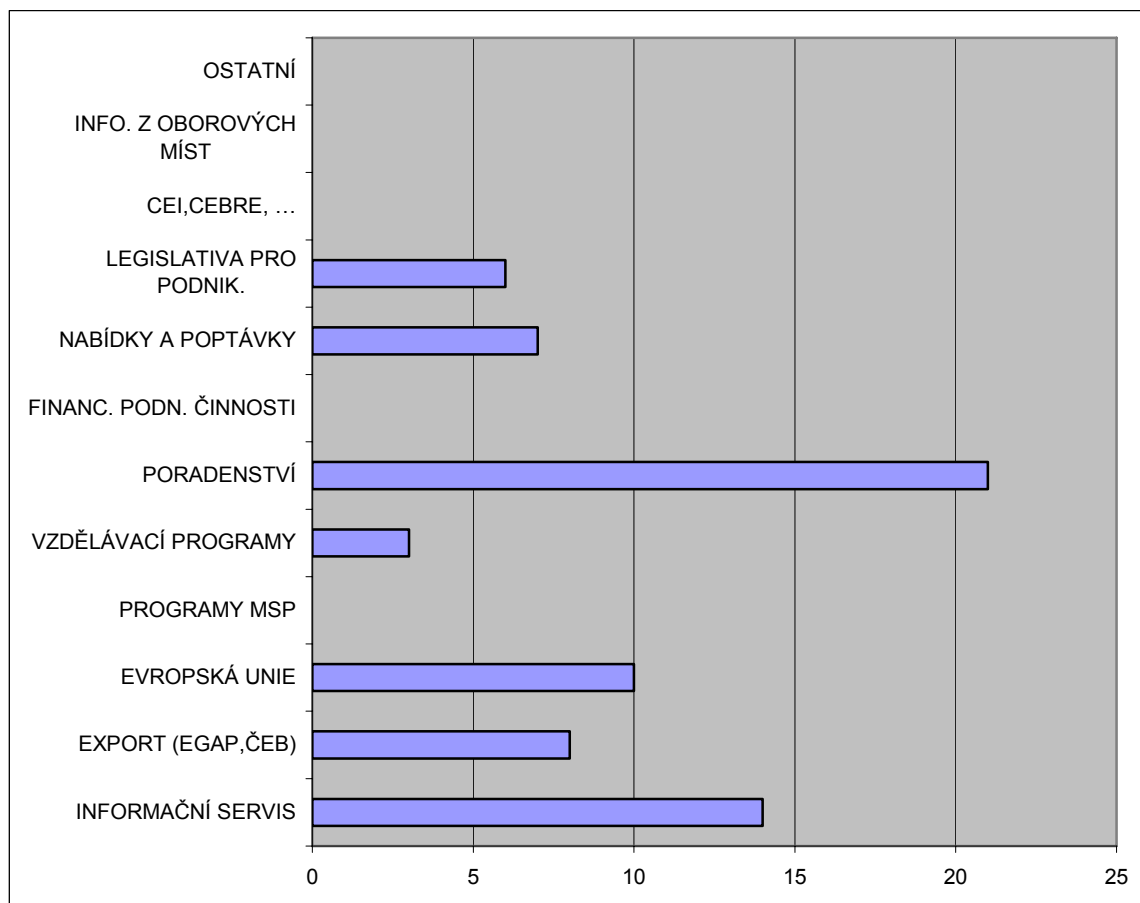
V Královéhradeckém kraji od 1.10.2003 začala zkušební implementační fáze projektu InMP tak, jak je výše popisován. Začala pracovat regionální informační místa (RM) v Hradci Králové, Náchodě a Rychnově nad Kněžnou. Od 1.12.2003 pracují RM i v Trutnově a Jičíně.

První zkušenosti jsou velmi pozitivní. Jak dokládá následující výsledná tabulka struktury poskytovaných odpovědí na dotazy podnikatelů členů i nečlenů RHK SVČ v Hradci Králové bylo celkem za říjen a listopad 2003 registrováno 128 specializovaných dotazů a většinou na ně byla v zákonné lhůtě 48 hodin nalezena odpověď. Struktura dotazů je velmi různorodá a po uvedení do provozu Informačního systému projektu InMP bude efektivnost vlastních činností daleko výraznější.

Současně se připravuje z naší strany i velmi účinná pomoc při zpracování podkladů pro podávání žádostí na realizaci projektů pro čerpání finančních prostředků ze strukturálních fondů EU. I zde budeme schopni pomáhat se zpracováním příslušných podkladů.

4.1. Tabulka zpracovaných dotazů podnikatelů za měsíc listopad 2003 - KKM RHK SVČ Královéhradeckého kraje – příklad:

KATEGORIE DOTAZŮ	POČET
INFORMAČNÍ SERVIS	14
EXPORT (EGAP, ČEB)	8
EVROPSKÁ UNIE	10
PROGRAMY MSP	0
VZDĚLÁVACÍ PROGRAMY	3
PORADENSTVÍ	21
FINANC. PODN. ČINNOSTI	0
NABÍDKY A POPTÁVKY	7
LEGISLATIVA PRO PODNIK.	6
CEI, CEBRE, ...	0
INFO. Z OBOROVÝCH MÍST	0
OSTATNÍ	0
CELKEM	69



Závěr

Záměr autora je upozornit na úskalí, která čekají podnikatele MSP po vstupu ČR do EU, připravit je na chování v rámci pravidel legislativy EU. Odbouráním celních bariér, respektováním harmonizované legislativy ČR s EU nastane období změn, které se dotknou každého podnikatele.

Naším záměrem je v přechodném období napomáhat všem subjektů, firmám se zaměstnanci, nebo i drobným živnostníkům (OSVČ).

Literatura:

- (1) Projekt InMP HK ČR
- (2) Projekt RHK SVČ Hradec Králové pro implementaci projektu InMP HK ČR
- (3) Program rozvoje Královéhradeckého kraje
- (4) Hospodářská charakteristika Královéhradeckého kraje
- (5) Luděk Urban : Informace o EU
- (6) Pavel Mertlík : Česká ekonomika na prahu EU
- (7) Robert Castelein : EU Accesion for Joint Czech-Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce

Summary:

This paper follows up with the programmes of the EuroInfoCentre Prague as a national coordinator of the Project. The extension of the European Union is a new chance for small and medium enterprises which are supported financially by the European Commission - General Directory for Enterprises.

The Economic Chamber of the Czech Republic has drawn up a project InMP which is now experimentally realized in 75 consulting and information centres in the Czech Republic. The Czech government has provided this project with a considerable big amount of money in order to help small and medium enterprises to be successful in the new european area. At present what is the most important is necessary relevant information.

Kontakt:

Ing. Jaroslav Šulc
Krajský koordinátor projektu InMP
Regionální hospodářská komora SVČ
Karla IV. 346, 500 02 Hradec Králové
tel.: 495 581 960, e-mail : kkm@rhkhradec.cz

POJETÍ JAKOSTI VE VEŘEJNÉ SPRÁVĚ – ZÁKLADNÍ VYMEZENÍ

Miloš Vitek

Klíčová slova:

hodnota - jakost – řízení jakosti – veřejná správa – humanita – evropská integrace

Současné pojetí veřejné správy se formuje zhruba od poloviny XVIII. století pod vlivem osvícenství. Nahrazení vrchnosti lidovou mocí staví před lid historicky nové úkoly, jimž národ (franc. la nation = lid, národ) chce dosáhnout v duchu demokracie (řecky démos = lid, kratos = moc, vláda). Nikoli jen hladké fungování správy, ale spíše dosahování nejvyšších hodnot pro lid se stalo kritériem jakosti státní i územní správy. Kvalita veřejné správy více než 250 let není úkolem ryze politickým a administrativním, ale rovněž filosofickým a etickým. Zejména filosofickým a teoretickým aspektům jakosti ve veřejné správě jsou věnovány následující odstavce.

Evropská kultura má svůj vlastní hodnotový vzorec, který působí na historický původ evropské jednoty i na současné procesy evropské integrace. V tomto pohledu za cílovou hodnotu integračních procesů včetně utváření a výchovy člověka pokládáme **humanitu (lidskost)**.

Nejen hodnota lidskosti, ale celý systém základních hodnot (pravda, štěstí, spravedlnost, odpovědnost, láska atd.) je podstatným prvkem kultury. **Kultura** jako celková připravenost k jednání je složitým a strukturovaným systémem, v němž hodnoty jsou jednotícím a integrujícím principem. Evropská i jednotlivé národní kultury mají své dominantní a určující hodnotové vzory. Žádná kultura nemůže být pochopena z pozice systému hodnot jiné kultury, neboť každá kultura má svůj vlastní dominantní a určující kulturní vzor.

Za základní neboli esenciální hodnoty kultury je třeba pokládat principy hospodaření (hmotné principy), principy správy (duševní principy) a také principy lidskosti (duchovní principy). Tyto skupiny principů, zejména pak *duchovní principy*, se nemění krátkodobě, ale určují příslušnou kulturu na staletí a tisíciletí. Na duchovní kulturu pak navazují mravní hodnoty, normy a principy.

Evropská kultura má vlastní hodnotový vzorec, své hodnotové paradigma (pravzor), které určuje i současné procesy evropské integrace. Základní hodnotovou strukturu evropské kultury tvoří hodnoty racionálního poznání, svobody, demokracie, morálky a humanismu. Proces racionálního poznání historicky znamená proces emancipace, cesta za svobodou směřuje k duchovnímu a mravnímu rozvoji člověka. Hodnoty poznání, praxe, svobody a mravnosti tvoří nedělitelný celek a podstatu evropského hodnotového paradigmatu. Přitom směřování k dokonalejšímu se pokládá za smysl lidských dějin.

Hlubší studium evropské kultury vede k pochopení podstaty evropanství, evropského vědomí, evropského občanství a speciálně pak **evropské identity, národní identity a osobní identity**. Toto pochopení nám přibližuje Evropu jako j e d n o t n o u politickou, sociální a duchovní skutečnost. Příslušnost k Evropě se vyznačuje takovými rysy, jako jsou: bohatství myšlenek a idejí; mnohostrannost pohledů na bytí člověka, jeho individuální a sociální život; kulturní, duchovní a hodnotový rozměr života a také

velká kreativita evropského myšlení. Evropská kultura je mnohostranná díky různorodosti svých zdrojů a to zejména osobitosti národních kultur.

Evropanství je vědomím příslušnosti k národnímu s p o l e č e n s t v í sociálně kulturní povahy. Evropské kulturní vědomí, které existuje po staletí a odlišuje se od jiných sociálně kulturních společenství, by nemělo vyústit do kulturní nadřazenosti a mělo by zůstat otevřené k jiným oblastem světa, jiným kulturám, civilizacím a náboženstvím.

Návrat do Evropy je většinou chápán jako návrat k evropským hodnotám a k vlastní evropské identitě. Evropa je multikulturní hodnotové společenství s vlastní identitou a kompetencemi, směřující k vyšší humanitě. **Identita** v tomto kontextu vyjadřuje shodnost, harmonii, jednotu, stálost, nezaměnitelnost, nerozpornost. Je výpovědí o sobě samém, o poznání sebe ve vztahu k jiným, zjištěním shody i odlišností mezi lidmi, národy, státy a kontinenty. Identita se vytváří z faktů obsažených v lidské paměti a zároveň z projektů a prognóz budoucnosti [5, str. 244 a násl.].

Sjednocující pojem **občanských práv** vytváří rámec pro posuzování kvality politiky, správy a řízení v nových podmínkách. Prakticky jde o to, aby občané jednoho státu vnímali občany jiného státu jako „jedny z nás“. Jedná se tedy o uznání druhého v jeho jinakosti a to především cestou opravdového dialogu. Nejde přitom o abstraktní uznání lidských práv, ale o konkrétní veřejnou rozpravu k prosazení občanských práv na cestě k demokracii v globálním měřítku.

Připomeňme, že **opravdový dialog** předpokládá:
charakter a upřímnost každého partnera,
vzájemnou úctu mezi partnery,
vyjasněný hodnotový systém u každého partnera,
zájem na obohacení svého hodnotového systému v dialogu,
víru ve smysl dialogu.

Od d i a l o g u (řecky dialogos) se odlišují jiné formy komunikace, které nás neobohacují či dokonce poškozují. Patří k nim tyto příklady pseudodialogu či antidialogu:

d i a l e k t i k a , která osobnosti a jejich hodnotové systémy nahrazuje objektivním logickým rozvojem,
d e m a g o g i e , která vnucuje partnerovi vlastní hodnotový systém,
a p o r e t i k a , kdy si každý vede svůj monolog,
d i f a m a c e , která argumentaci k dané otázce nahrazuje nactiutrháním a upozorněním na negativní vlastnosti partnera,
i n k v i z i c e , která k vyšetřování pravdy přistupuje s apriorní nedůvěrou v čestnost, upřímnost a integritu účastníka,
a p o d i k c e , která předpokládá určitý hodnotový systém jako konečný,
k l a t b a , která zavrhuje celou osobnost partnera s poukazem na jeho zvrácenost apod.

V tomto kontextu znovu nabývá na významu **problém spirituální disciplíny**, který znamená, že duchovním činností, k nimž řadíme inovace, kreativitu a humanizaci, je nutno se věnovat s přísnou sebedisciplínou. K té patří i vysoká míra sebereflexe,

sebekontroly, sebekritiky, sebedohledu a sebekázně - to vše nikoli jen pod vnějšími tlaky, ale hlavně pod tlakem vlastního svědomí. Pro duchovní disciplínu je nutné pochopení svébytnosti duchovního rozměru politiky, správy a řízení (vedle rozměrů materiálních a racionálních). Krátce řečeno, to vyžaduje vyrovnat se s transcendencí, přesahem vyššího nad každou naši aktivitou a připustit si význam neviditelného, nepoznatelného a neuchopitelného.

Současná veřejná (státní i územní) správa se odehrává v podmínkách rizik, havárií, krizí, pohrom a katastrof. Při řízení rizik, havárií, krizí, pohrom a katastrof vystupují do popředí takové hodnoty jako dobrá vůle, obětavost, vytrvalost, statečnost, naděje, solidarita, věrohodnost, pravdomluvnost a další, které jsme si zvykli považovat za hodnoty duchovní. Naopak běžné ekonomické, sociální i ekologické hodnoty včetně ukazatelů spotřeby, zisku a ekonomického růstu jakoby ustupují do pozadí a mimo centrum pozornosti.

Jak podrobně vysvětlil sociolog George Ritzer [4], nabyla formální racionalita až dnešní podoby **mcdonaldizace společnosti**. Došlo k tomu postupně přes vědecký management, montážní linky, panelové byty, nákupní centra, rychloobslužné restaurace, které triumfovaly z hledisek efektivnosti, předvídatelnosti, propočitatelnosti a kontrolovatelnosti. Mcdonaldizace dnes sahá od sendvičů u McDonald's přes standardizovanou lékařskou péči u McDoctors až po computerizované učební a zkušební programy na univerzitách.

„Pozoruhodné je přibývání organizací, jejichž jediným důvodem existence je zásobování lidí bezvýznamnými diplomy, často zasílanými poštou... na univerzitách a nástavbových školách mnozí dávají přednost učitelům s hereckými schopnostmi a smyslem pro humor a těm, kteří na ně nekladou příliš vysoké nároky ... tlak „publish or perish (publikuj nebo zahyň)“ nutí ke spěchu dát dílo do tisku dříve, než je pořádně zpracované ... každoročně jsou publikovány četné citační indexy. Co když pár zásadně důležitých myšlenek je mnohem důležitější než početné triviální citace jiného odborníka?“ [4, s. 83 - 85].

Bylo by utopickým přáním zbavit se formální racionalizace, byrokracie a mcdonaldizace. Domnívám se však, že nad úrovní byrokracie je žádoucí budovat duchovní úroveň správy, která více zohlední etiku, rozum a pravdu [1].

Za velmi podnětné pro rozvíjení a prosazování duchovních rozměrů správy podkládáme též myšlenky Immanuela Kanta, uveřejněné v jeho pozdních spisech (Náboženství v mezích prostého rozumu, Metafyzika mravů, O věčném míru, Spor fakult). Jen krátce některé z Kantových myšlenek si nyní připomeneme.

Kant zdůraznil *chápaní našich povinností jako božích příkazů*. Přitom ovšem morálka svobodného člověka vychází z něho samého a zejména z jeho praktického rozumu. Slušné smýšlení a obyčejná morálka potřebují být převedeny na morální pojmy, aby se staly srozumitelné pro každého. Potom „změna smýšlení je výstupem ze zla a vstupem do dobra“ [2, s. 92]. Morálka „nespočívá ve výrocích a pozorováních, nýbrž v postoji srdce ke všem lidským povinnostem“ [2, s. 105], což odpovídá její celistvosti.

Nejvyšším dosažitelným ziskem pro člověka je žít ve spravedlnosti. „Jeho potřeby jsou nyní malé a stav jeho mysli při zabezpečování potřeb je mírný a klidný“ [2, s. 113]. Etický stát je pro Kanta „etickou společnou bytostí“ a spojuje členy společnosti bez násilí prostřednictvím pouhých zákonů ctnosti. Eticko-občanský stav se tak odlišuje od právně-občanského (politického) stavu, který je založen na veřejných právních

zákonech, které jsou vynutitelné. Občané politického společenství mají tedy svobodnou volbu, zda přistoupí na etické společenství.

U nás jsou podobné myšlenky o morálně dobré obci, které uplatňoval Květoslav Minařík (1908 – 1974): „naše obec se bude držet dvojí činnosti: individuálního snažení na poli mravního a duchovního zdokonalení a osvětové činnosti za účelem obeznámení všech lidí s přirozenými zákony žití“ [3, s. 4]. Jedná se tedy o vzorovou obec, směřující k mravnímu a duchovnímu zdokonalování. Praktické zkušenosti ukazují, že se jedná o mnohaletý proces.

Použitá literatura:

- (1) GEMAN (General Management) 03. Sborník, EVIDA Plzeň, 2003
- (2) KANT, I. *Die Religion innerhalb der Grenzen der blossen Vernunft. Metaphysik der Sitten*. Werke 5. Köln: Könnemann, 1995
- (3) MINAŘÍK, K. *Pravidla života v obci*. Praha: Canopus, 1996
- (4) RITZER, G. *McDonaldizace společnosti*. Praha: Academia 1996
- (5) Systémové prognózování. Sborník XXXV. vědecké konference o systémovém inženýrství SI 2003, Universita Pardubice, 2003

Summary:

Quality Management in Public Administration must start with Values in the European cultural context. The contribution specifies some necessary concepts and it stresses a spiritual discipline as an overall trajectory.

Kontakt:

Doc. Ing. Miloš Vitek, CSc.

Ústav filosofie, politických a společenských věd

Pedagogická fakulta

Univerzita Hradec Králové, V. Nejedlého 573, 500 03 Hradec Králové

e-mail: milos.vitek@uhk.cz

IDENTIFIKACE VÝZNAMNÝCH PRŮMYSLOVÝCH ODVĚTVÍ V LIBERECKÉM KRAJI

Miroslav Žižka

Klíčová slova:

průmysl – odvětví – koeficient lokalizace - klastr

1. Úvod

Cílem příspěvku je vymezit odvětví průmyslu, která nejvíce přispívají k hospodářskému rozvoji Libereckého kraje. Podklady pro příspěvek byly získány v rámci řešení mikroekonomické části výzkumného záměru Hospodářské fakulty na katedře podnikové ekonomiky v roce 2003. Podle údajů² byl největším zaměstnavatelem v Libereckém kraji v březnu 2002 sektor služeb (zejména obchod, opravy motorových vozidel a prodej pohonných hmot), který zaměstnával 46 % pracovníků, následován průmyslem s podílem 41 % na celkové zaměstnanosti. Podíl služeb na celkové zaměstnanosti byl ovšem nejvyšší ze všech krajů v České republice (průměr v ČR činil 55 %). Podle počtu pracovníků³ patřily k nejdůležitějším průmyslovým odvětvím výroba a zpracování skla, výroba dílů a příslušenství dvoustopých motorových vozidel vč. dílů jejich motorů, tkaní textilií a ostatní textilní výroba, výroba nábytku a výroba zboží z plastů. Stavebnictví a zemědělství zaměstnávaly 9 %, resp. 4 % pracovníků, což je prakticky totožné s republikovým průměrem. Z výše uvedených dat vyplývá, že průmysl patří ke klíčovým ekonomickým aktivitám v Libereckém kraji. Z hlediska kraje je proto nezbytné definovat zaměření jednotlivých podnikatelských subjektů v průmyslu a určit pravděpodobnost jejich konkurenceschopnosti a dalšího rozvoje na jednotném trhu EU.

2. Použité analytické nástroje

Ke zjištění nejvýznamnějších ekonomických aktivit v kraji se používají koeficienty lokalizace (LQ – z angl. Location Quotients), které porovnávají odvětvové charakteristiky na regionální a vyšší (národní, nadnárodní) úrovni.⁴ K těmto charakteristikám patří počet pracovníků, výkony, přidaná hodnota, ad. Hodnoty koeficientu lokalizace vyšší než 1 ukazují na regionální specializaci.

Nejčastěji se významnost odvětví posuzuje podle počtu pracovníků – viz vztah (1). Je-li koeficient lokalizace dle (1) větší než 1, pak dané odvětví zaměstnává větší podíl regionální pracovní síly než na úrovni národní, u koeficientu pod 1 je tomu naopak.⁵ Vzhledem k tomu, že počet pracovníků je pouze jedním z ukazatelů, který charakterizuje významnost odvětví a nebere v úvahu např. produktivitu práce, byla použita i modifikace koeficientu lokalizace na základě přidané hodnoty odvětví – viz vztah (2). Koeficient lokalizace dle (2) větší než 1 udává, že dané odvětví se podílí na tvorbě přidané hodnoty v regionu významněji než na národní úrovni.

$$LQ(\text{pracovníci}) = \frac{\text{podíl odvětví na regionální zaměstnanosti}}{\text{podíl odvětví na národní zaměstnanosti}} \quad (1)$$

$$LQ(\text{přidaná hodnota}) = \frac{\text{podíl odvětví na tvorbě regionální přidané hodnoty}}{\text{podíl odvětví na tvorbě národní přidané hodnoty}} \quad (2)$$

Pro vymezení odvětví byla zvolena klasifikace OKEČ (odvětvová klasifikace ekonomických činností), která respektuje ve světě obvyklé chápání užitečnosti různých činností a tím i vymezení produktivní sféry (je kompatibilní s mezinárodní standardní klasifikací všech ekonomických činností ISIC). Předmětem odvětvové klasifikace ekonomických činností jsou všechny pracovní činnosti vykonávané ekonomickými subjekty. Obecně je činnost dána kombinací výrobních faktorů a vede k vytvoření specifických výkonů (výrobků nebo služeb). Každá položka zahrnuje seskupení stejnorodých činností na příslušném stupni třídění.

3. Vymezení nejdůležitějších odvětví dle oborů OKEČ v Libereckém kraji

Pro výpočet koeficientů LQ byla použita data MPO o počtu pracovníků a přidané hodnotě podle odvětví OKEČ z roku 2001.³ Výše koeficientů určených dle vztahů (1) a (2) je uvedena v TAB. 1. Z této tabulky je patrné, že u řady odvětví se výše obou koeficientů LQ podstatně liší. U dvou odvětví (OKEČ 285, 334) nastala situace, kdy jeden z koeficientů LQ byl menší než 1. Z toho vyplývá, že významnost odvětví nelze posuzovat pouze z hlediska jeho podílu na celkové zaměstnanosti v kraji, ale je nutno vzít v úvahu i efektivnost využití pracovní síly, která se nejčastěji měří pomocí produktivity práce z přidané hodnoty – viz vztah (3).

$$\text{produktivita práce} = \frac{\text{přidaná hodnota odvětví}}{\text{počet pracovníků odvětví}} \quad [\text{Kč/pracovníka}] \quad (3)$$

TAB. 1: Koeficienty LQ z hlediska počtu pracovníků a přidané hodnoty v Libereckém kraji

OKEČ	Zkratka názvu	LQ podle (1)	LQ podle (2)
171	Úpr., sprádkání tex.vláken	1,74	1,59
172	Tkaní textilií	2,54	1,90
173	Konečná úprava textilií	1,62	1,64
174	Výr.konfekce (kr. oděvů)	1,97	1,94
175	Ostatní textilní výroby	2,39	3,55
176	Výr. pletených materiálů	1,01	1,25
212	Výr. zboží z pap.a lepenky	1,26	1,20
247	Výr. chemických vláken	1,54	1,76
252	Výroba zboží z plastů	1,12	1,82
261	Výr. a zpracování skla	6,23	5,14
284	Kování, prášk. metalurgie	2,16	3,05
285	Povrch. zušlecht. kovů	0,73	1,05

OKEČ	Zkratka názvu	LQ podle (1)	LQ podle (2)
294	Výr. obráběcích strojů	1,04	1,22
300	Výr. kanc. str. a počítačů	1,39	1,05
313	Výroba kabelů a vodičů	1,35	1,16
314	Výr. akumulátorů, baterií	4,45	5,42
315	Výroba el.svítidel	7,21	7,26
316	Výr. jiného el.vybavení	1,40	1,03
334	Výr. optic.a fot. zařiz.	1,32	0,24
343	Výr.dílů a přísl. dv. v.	2,19	2,75
361	Výroba nábytku	2,13	5,34
362	Výr. šperkařských předm.	14,63	17,90
363	Výr. hudebních nástrojů	1,85	1,36
365	Výroba her a hraček	2,01	2,29
366	Ostatní zprac. prům.	6,74	6,54

Zdroj: vlastní propočty

Na základě údajů z TAB. 1 lze vymezit odvětví, která jsou koncentrována v Libereckém kraji. Vynecháme-li kategorii ostatní zpracovatelský průmysl, pak se jedná podle výše koeficientu LQ z přidané hodnoty o výrobu šperkařských předmětů (bižuterní průmysl), výrobu elektrických svítidel, výrobu akumulátorů a baterií, výrobu nábytku, výrobu a zpracování skla, textilní výrobu, kování a práškovou metalurgii a výrobu dílů a příslušenství dvoustopých motorových vozidel. Z hlediska koeficientu LQ podle počtu pracovníků sem patří stejná odvětví, pouze se liší jejich pořadí od třetího místa. Z uvedených odvětví vykazuje nejvyšší produktivitu práce výroba dílů a příslušenství dvoustopých motorových vozidel (573 069 Kč), následována výrobou a zpracováním skla (541 683 Kč), nejnižší produktivitu má výroba šperkařských předmětů (185 658 Kč), přičemž průměr za zpracovatelský průmysl v roce 2001 byl 418 652 Kč.

4. Dekompozice koeficientů LQ na úroveň obcí s rozšířenou působností a úroveň obcí

Liberecký kraj se administrativně člení na 10 obcí s rozšířenou působností (ORP): Liberec, Česká Lípa, Jablonec nad Nisou, Turnov, Nový Bor, Tanvald, Železný Brod, Semily, Jilemnice a Frýdlant v Čechách. Celkem je v kraji 216 obcí, z nichž má 36 statut města.

Postupná dekompozice na úroveň ORP umožňuje zjistit převažující lokalizaci podniků odvětví v rámci kraje, resp. v jakých ORP jsou koncentrovány podniky zaměstnávající pracovníky odvětví, resp. vytvářející přidanou hodnotu odvětví. Výpočet koeficientů LQ byl prováděn shodným způsobem jako u kraje, tzn. jak z hlediska pracovníků, tak i přidané hodnoty – pouze dochází ke změně interpretace čitatele a jmenovatele ve vzorcích (1) a (2), kde regionem je myšlena ORP a národní úroveň je nahrazena krajskou úrovní. V TAB. 2 je uveden výpočet koeficientů LQ pro ORP Liberec.

Např. koeficient LQ pro OKEČ 172 Tkaní textilií je významný jak v rámci kraje, tak i v ORP Liberec. To znamená, že podniky působící v oboru tkaní textilií jsou

koncentrovány právě v této ORP, což je patrné i při srovnání počtu pracovníků. V Liberci je zaměstnáno 31 % pracovníků odvětví OKEČ 172 a tyto podniky se podílí na tvorbě přidané hodnoty 26 %.

V další fázi byla provedena dekompozice až na úroveň obcí. Správní obvod ORP Liberec zahrnuje 29 obcí, z nich se v 15 obcích vyskytuje některé z odvětví zpracovatelského průmyslu. Postupná dekompozice na úroveň obcí umožňuje zjistit převažující lokalizaci podniků odvětví v rámci ORP, resp. v jakých obcích jsou koncentrovány podniky zaměstnávající pracovníky odvětví, resp. vytvářející přidanou hodnotu odvětví. Ve vzorcích (1) a (2) je regionem nyní myšlena příslušná obec a vyšší úrovní je ORP. Jako příklad je uvedena obec Hrádek nad Nisou spadající pod ORP Liberec (viz TAB. 3).

TAB. 2: Koefficienty LQ z hlediska počtu pracovníků a přidané hodnoty v ORP Liberec

OKEČ	Zkratka názvu	LQ podle (1)	LQ podle (2)
151	Výroba masa a mas.výr.	0,94	-2,86
155	Úprava a zprac. mléka	3,04	4,96
159	Výroba nápojů	1,35	0,00
171	Úpr., spřádání tex.vláken	1,07	1,60
172	Tkaní textilií	1,50	1,20
175	Ostatní textilní výroby	0,99	0,29
203	Výr. stavebně truhlářská	1,68	1,15
205	Výr. jiného zboží ze dřeva	0,67	1,31
221	Vydavatelské činnosti	3,84	4,30
222	Polygrafický průmysl	0,95	0,54
243	Výroba náterových hmot	4,77	0,00
251	Výr. pryžových výrobků	4,34	4,17
252	Výroba zboží z plastů	0,89	0,49
261	Výr. a zpracování skla	1,03	1,51
266	Výr. z betonu, cem., sádry	4,65	4,39
275	Odlévání kovů	0,53	2,56
282	Výr. nádrží, top. těles	1,84	2,54
285	Povrch. zušlecht. kovů	1,46	0,98
286	Výr. nožíř. nástrojů	2,18	1,91
292	Výr. strojů - všeob. účely	3,36	3,36
295	Výr. specializ. strojů	1,21	1,38
300	Výr. kanc. str. a počítačů	4,63	4,56
312	Výr. el. rozvodových zař.	1,81	1,76
316	Výr. jiného el.vybavení	3,15	1,85
321	Výr. elektron.součástek	1,37	1,07
331	Výr.zdrav. př. a zařízení	2,16	1,73
343	Výr. dílů a přísl. dv. v.	1,59	1,49
365	Výroba her a hraček	2,87	3,36
372	Zprac. nekov. odpadu	4,77	5,03

Zdroj: vlastní propočty

Např. koeficient LQ pro OKEČ 251 Výroba pryžových výrobků je významný jak pro ORP Liberec, tak i pro obec Hrádek nad Nisou. Porovnáním údajů o počtu pracovníků a přidané hodnotě v ORP Liberec a obci Hrádek n. N. lze konstatovat, že v této obci pracují všichni zaměstnanci tohoto odvětví, resp. že v této obci je koncentrována tvorba veškeré přidané hodnoty odvětví.

TAB. 3: Koeficienty LQ z hlediska počtu pracovníků a přidané hodnoty v obci Hrádek nad Nisou

OKEČ	Zkratka názvu	LQ podle (1)	LQ podle (2)
175	Ostatní textilní výroby	2,94	9,48
251	Výr. pryžových výrobků	10,03	16,92
283	Výroba parních kotlů	10,03	16,91
343	Výr. dílů a přísl. dv. v.	1,49	0,47

Zdroj: vlastní propočty

5. Závěr

Výše koeficientu LQ udává pouze, jaká odvětví jsou v kraji zastoupena více či méně ve srovnání s národní odvětvovou strukturou. Tato metoda neukazuje vazby mezi firmami v různých odvětvích. V další fázi výzkumu bude proto nezbytné zabývat se horizontálním (ve smyslu využívání podobných služeb a technologií) a vertikálním propojením firem (dodavatelsko-odběratelské vztahy). Při tomto propojování firem dochází k vytváření tzv. klastrů (shluků), které lze vymezit jako geograficky soustředěná odvětví, která získávají svoji výkonnostní a konkurenční výhodu tím, že využívají umístění v určité lokalitě.⁵ Těmito lokalitami jsou často průmyslové zóny. V minulém roce byly v rámci řešení výzkumného záměru analyzovány průmyslové zóny na území Libereckého kraje.¹ Z výzkumu jednoznačně vyplynulo, že většina firem (85 %) vstupujících do průmyslových zón (jedná se zejména o průmyslovou zónu Liberec - Jih a Česká Lípa – Dubice) podniká v oblasti automobilového průmyslu.

Závěrem lze konstatovat, že výsledky analýzy potvrdily specializaci Libereckého kraje na tradiční průmyslová odvětví – **textilní průmysl** (prakticky celé území kraje), **gumárenský a plastikářský průmysl** (Liberecko), **sklářský a bižuterní průmysl** (Jablonecko) – a nově na **automobilový průmysl**. Nicméně i u tradičních odvětví často existuje úzká vazba na nově se rozvíjející automobilový průmysl. Např. podle OKEČ podniká firma Jonson Controls v textilním průmyslu, firmy Grupo Antolin, Peguform Bohemia, Metzeler, Plastkov v gumárenském a plastikářském průmyslu, Fehrer Bohemia ve výrobě sedacího nábytku (autosedaček), Delphi Packard ve výrobě elektrických zařízení, ale všechny jmenované firmy převážnou část své produkce dodávají pro OKEČ 340 – Výroba dvoustopých motorových vozidel, společně tedy vytvářejí klaster automobilového průmyslu. Strategii rozvoje automobilového klastru v Libereckém kraji se zabývá příspěvek I. Jáče a P. Rydvalové v tomto sborníku. Jestliže roste jedna firma v daném klastru, vytváří se tak poptávka po ostatních příbuzných (předcházejících či navazujících) odvětvích a dochází tak k posilování pozice celého daného klastru, a zvyšuje se ekonomická úroveň celého regionu.

Použitá literatura:

- (1) JÁČ, I., RYDVALOVÁ, P. *Oborový profil průmyslových zón v Libereckém kraji*. Sborník příspěvků z konference Hradecké ekonomické dny 2003. Hradec Králové: Gaudeamus, 2003, s. 133 – 138. ISBN 80–7041–845–1
- (2) Kol. *Popis struktury podnikatelského prostředí v LK* [online]. Praha: EuroAnalysis [cit. 2003-07-16]. Dostupné z: <<http://www.euroanalysis.cz/docs/podnikStrukt.doc>>
- (3) Kol. *Statistika za jednotlivé obory (OKEČ) zpracovatelského průmyslu daného kraje*. Praha: MPO, 2001.
- (4) REX, T. R. *Several activities contribute to state's economic base*. AZB, Arizona Business, 2003, roč. 50, č. 10, s. 1 – 4. ISSN 1079-4255
- (5) SKOKAN, K. *Industry Clusters v regionálním rozvoji*. („Odvětvová seskupení firem“). Ekonomická revue, 2002, roč. 5, č. 2, s. 50 – 60. ISSN 1212-3951

Summary:

The aim of the article is to specify the significant industrial branches in the Liberec district. The location quotient (LQ) was calculated to identify leading economic activities. The LQ compares economic activity (e.g. employment, value added) in a local area to that in a broader region. According to the LQ greatness the most important industrial branches in the district are: jewellers', electrical, furniture, glass, textile and automotive industries. The first five mentioned industries have a long tradition in the district. The automotive industry is a new and dynamic developing branch in the district. The traditional branches change their subject of activity and become suppliers for the automotive industry. A new cluster of automotive industry originates with the interconnection of traditional and new firms in the district.

Kontakt:

Ing. Miroslav Žížka, Ph.D.
Hospodářská fakulta, Katedra podnikové ekonomiky
Technická univerzita v Liberci, Hálkova 6, 461 17 Liberec
tel.: 485 352 345, e-mail: miroslav.zizka@vslib.cz

Název: Sborník příspěvků z konference Hradecké ekonomické dny 2004

Výkonný redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

Rok a místo vydání: 2004, Hradec Králové

Náklad: 80 ks

Vydalo nakladatelství Gaudeamus při Univerzitě Hradec Králové
jako svou 492. publikaci

ISBN 80-7041-366-2