



UNIVERZITA HRADEC KRÁLOVÉ
FAKULTA INFORMATIKY A MANAGEMENTU

VĚDECKÁ KONFERENCE

HRADECKÉ EKONOMICKÉ DNY 2006

PODNIKÁNÍ A ROZVOJ REGIONU

HRADEC KRÁLOVÉ 7. A 8. ÚNORA 2006

SBORNÍK PŘÍSPĚVKŮ

Výkonný redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

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

ISBN 80-7041-895-8

Obsah

PŘEDMLUVA	9
WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA NA POGRANICZU POLSKO-NIEMIECKIM... 11 Franciszek Adameczuk	
PODNIKATELSKÁ A INFORMAČNÍ STRATEGIE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ	17
Klára Antlová	
MĚŘENÍ VÝKONNOSTI PODNIKU Z POHLEDU NEFINANČNÍCH METRIK – PŘÍPADOVÁ STUDIE V PRŮMYSLOVÉM PODNIKU	25
Helena Aschenbrennerová, Lilia Dvořáková, Martina Ublová	
CRITICAL FACTORS OF SUCCESS FOR CZECH NON-PROFIT ORGANIZATIONS	31
Pavel Bachmann	
VYUŽÍVÁNÍ TECHNOLOGIÍ V PODNIKÁNÍ	37
Libuše Bažantová	
INTEGRACE REGULACE A DOHLEDU FINANČNÍHO TRHU	43
Nad'a Blahová	
LISABONSKÁ STRATEGIE A JEJÍ VLIV NA REGIONÁLNÍ POLITIKU EU PRO ROKY 2007 – 2013	49
Milan Buček, Jaroslav Kovárník	
KNOWLEDGE MANAGEMENT AND ITS CONTRIBUTION TO AN ORGANISATION'S COMPETITIVENESS	55
Vladimír Bureš	
MOŽNOSTI INTEGRACE TRHU HYPOTEČNÍCH ÚVĚŘŮ V RÁMCI EU.....	61
Šárka Čechlovská	
PODPORA DROBNÉHO PODNIKÁNÍ V ČR?	67
Martina Černíková	
SYSTEMY PŁATNOŚCI W INTERNETOWYCH TRANSAKCJACH HANDLOWYCH, JAKO INSTRUMENT ZARZĄDZANIA RELACJAMI Z KLIENTEM	73
Aldona –Małgorzata Dereń	
FINANČNÍ TRH A ZDROJE FINANCOVÁNÍ	81
Jaroslava Dittrichová	
SPÓŁKA EUROPEJSKA I CIĘŻAR PODATKOWY	89
Mieczysław Dudek	
SOUKROMÉ PODNIKÁNÍ V NDR V PRVÉ POLOVINĚ 50. LET. CHOVÁNÍ SOUKROMOPODNIKATELSKÝCH SUBJEKTŮ ZA MĚNÍCÍCH SE PODMÍNEK	97
Pavel Dufek	
ENVIRONMENTÁLNÍ INVESTICE V ČR V OBDOBÍ 1992 – 2010: ANALÝZA DOSAVADNÍHO A PREDIKCE DALŠÍHO VÝVOJE	103
Miroslav Farský, Libor Měsíček	

ROLE BENCHMARKINGU V ROZVOJI KONKURENCESCHOPNOSTI – BENCHMARKING DODAVATELŮ V AUTOMOBILOVÉM PRŮMYSLU.....	111
Libor Friedel	
ANALÝZA KOMUNIKAČNÝCH CHÝB A ICH PODIEL NA ZÍSKANÍ GRANTOV NA PODPORU REGIÓNŮV EÚ	117
Ľubomíra Gertler	
VLIV IS/IT NA HODNOTU PODNIKU	123
František Groh	
ERFAHRUNGEN MIT DER REGIONALPLANUNG	129
Klaus Gruber	
NOVÉ TRENDY V PRÁVNÍ ÚPRAVĚ PRÁVNICKÝCH OSOB ÚZEMNÍCH SAMOSPRÁVNÝCH CELKŮ	137
Petr Havlan	
HOSPODÁŘSKY SLABÉ OBLASTI LIBERECKÉHO KRAJE.....	145
Magdalena Hlínová, Kateřina Maršíková	
DERIVÁTY NA POČASÍ A JEJICH ROLE PŘI ŘÍZENÍ RIZIK FIRMY	153
Jiří Hnilica	
ANALÝZA KVALITY PODNIKATELSKÉHO PROSTŘEDÍ KARLOVARSKÉHO KRAJE A SASKÉHO REGIONU	159
Dita Hommerová	
IMPLEMENTACE ENVIRONMENTÁLNÍ POLITIKY DO SYSTÉMU MANAGEMENTU FIRMY A JEJÍ PŘÍNOSY	165
Aleš Horčíčka	
ROZDÍLNOST POJETÍ ÚZEMNÍHO A STRATEGICKÉHO PLÁNOVÁNÍ	173
Miloš Charbuský, Jan Stejskal	
FAKTORY VPLÝVAJÚCE NA ZMENU MARKETINGOVÝCH STRATÉGIÍ V OBDOBÍ GLOBALIZÁCIE.....	179
Juraj Chebeň	
SKLEPY INTERNETOWE JAKO SZANSA ROZWOJU DLA PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA MSP.....	187
Grzegorz Chodak	
STUDIE REVITALIZACE NEPRŮMYSLOVÉ DEPRIMUJÍCÍ ZÓNY - TURNOVSKÝCH KASÁREN	193
Ivan Jáč	
MĚŘENÍ EFEKTIVNOSTI MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ.....	197
Pavel Jedlička	
POPTÁVKA PO CYKLOTURISTICE A JEJÍ VÝZNAM PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ. POZNATKY Z NĚMECKA, RAKOUSKA A ČESKÉ REPUBLIKY	203
Jiří Ježek a Renáta Ježková	
ROZPOČTY MALÝCH A VELKÝCH MUNICIPALIT V ČR	209
Milan Jílek	
KOMUNIKAČNÁ PRIPRAVENOSŤ SAMOSPRÁV SR NA REALIZÁCIU REGIONÁLNEJ POLITIKY EÚ	215
Benita Juríková	

ZVÝŠENÍ KVALITY MANAGEMENTU OBCÍ DO PĚTI TISÍC OBYVATEL	221
Tomáš Kala	
OPERAČNÍ PROGRAM ROZVOJ LIDSKÝCH ZDROJŮ	229
Jitka Koderová	
REZERVY	235
Eva Kolářová	
ANALÝZA PZI V ČR.....	239
Helena Kopalová	
VYUŽITÍ UKAZATELŮ FINANČNÍHO ZDRAVÍ PŘI HODNOCENÍ ZEMĚDĚLSKÝCH PODNIKŮ	245
Daniel Kopta	
CONDITIONINGS OF THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN A REGION	253
Dariusz Koreleski	
OBLIGATORY LIABILITY INSURANCE FOR NEW TRADE GROUPS IN POLISH INSURANCE MARKET	259
Przemysław B. Kozyra, Grażyna Rembielak-Vitchev, Małgorzata Rutkowska	
OCHRANA ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ NA PODNIKOVÉ ÚROVNI A JEJÍ VLIV NA ROZVOJ PARDUBICKÉHO REGIONU.....	265
Marcela Kožená	
EVROPSKÉ SOUVISLOSTI PRVNÍ POZEMKOVÉ REFORMY V ČESKÝCH ZEMÍCH.....	271
Jaroslav Krameš	
KONKURENČNÍ VÝHODA V GLOBALIZOVANÉ EKONOMICE.....	275
Josef Krause, Miroslav Javor	
INICIAČNÍ A AKCELERAČNÍ SCÉNÁŘE PRO ROZVOJ VENKOVSKÝCH OBLASTÍ	283
Jana Krbová, Milan Souček	
VYUŽITÍ SIMULAČNÍ MANAŽERSKÉ HRY PRO VÝZKUM POTENCIÁLŮ KLAŠTROVATELNOSTI PODNIKŮ	291
Eva Kubátová, Petr Smutný	
CATASTROPHIC RISKS.....	297
Andrzej Kudłaszyk, Małgorzata Rutkowska, Grażyna Rembielak-Vitchev	
ROLE PUBLIC – PRIVATE – PARTNERSHIP V PROCESU REGENERACE BROWNFIELDŮ	301
Karel Lacina	
MOŽNOSTI UPLATNĚNÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V ROZVOJI PŘÍHRANIČÍ ČESKÉ REPUBLIKY	309
Václav Lednický, Jiří Vaněk	
SOUHRNNÉ FINANČNÍ MODEL Y HODNOCENÍ PODNIKŮ	315
Zuzana Maňasová	
COMPETITION IN THE POLISH BANKING SECTOR	323
Elżbieta Mirecka	

ANALÝZA MANAGEMENTU REGIONÁLNÍCH A MÍSTNÍCH SPRÁV I	327
Hana Mohelská, Marcela Šabatová	
ANALÝZA MANAGEMENTU REGIONÁLNÍCH A MÍSTNÍCH SPRÁV II	333
Hana Mohelská, Marcela Šabatová	
POUŽITÍ METODY CMA A CUA JAKO NÁSTROJE PRO HODNOCENÍ TERITORIÁLNÍCH DOPADŮ VÝDAJOVÝCH AKTIVIT A VEŘEJNÝCH SLUŽEB).....	339
František Ochrana	
SELECTED FACTORS DETERMINING COMPETITIVENESS OF THE POLISH POULTRY INDUSTRY IN THE EU MARKET	345
Anna Olszańska	
PARTNERSTVÍ VEŘEJNÉHO A SOUKROMÉHO SEKTORU.	353
Vyktoryja Ostrouško	
MĚŘENÍ TRVALÉ UDRŽITELNOSTI NA REGIONÁLNÍ ÚROVNI.....	359
Dagmar Palatová, Eva Tomášková	
ROLE AGENTURY CZECHINVEST A MOŽNOSTI ČERPÁNÍ PODPORY ZE SF EU	365
Kateřina Pašková	
MOŽNOSTI NOVÝCH PRÁVNÝCH FORIEM PODNIKANIA PO VSTUPE DO EURÓPSKEJ ÚNIE	369
Alena Pauličková	
THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF POLICY OF TRANSFER PRICING IN CORPORATIONS TRANSNATIONAL.....	373
Agnieszka Pilarczyk	
ZHODNOCOVÁNÍ ČESKÉ KORUNY	377
Jitka Ptatscheková	
BEDEUTUNG DER ANWENDUNG DES EST-MODELS UND SEINER MÖGLICHEN MODIFIKATIONEN FÜR DEN TSCHECHISCHEN RETAILSEKTOR	383
Šárka Rahmanová	
WYKORZYSTANIE FUNDUSZY STRUKTURALNYCH PRZEZ MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA.....	389
Edyta Ropuszyńska-Surma	
ECOLOGICAL INSURANCE IN POLAND AS INSTRUMENT OF ENVIRONMENTAL POLICY	399
Małgorzata Rutkowska	
METODIKA HODNOCENÍ HOSPODÁŘSKY SLABÝCH OBLASTÍ V ČR.....	405
Petra Rydvalová, Miroslav Žižka	
VOLNÁ PRACOVNÍ MÍSTA V OBLASTI LOGISTIKY A DOPRAVY V LIBERECKÉM KRAJI	411
Pavla Řehořová	
RELATIVNÍ MĚŘÍTKA VÝKONNOSTI INVESTIC	415
Hana Scholleová	

FINANCOVÁNÍ VEŘEJNÝCH PROJEKTŮ NA ÚROVNI OBCÍ	421
Martin Sobotka	
SELECTED PROBLEMS OF INTEGRATION OF IMMIGRANTS ESPECIALLY IN THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION	425
Aleksandra Stadnik	
INVESTIČNÍ POBÍDKY - VHODNÁ FORMA VEŘEJNÉ PODPORY?	431
Jan Stejskal	
WYBRANE ASPEKTY METODYCZNE OPRACOWANIA REGIONALNEJ STRATEGII ENERGETYCZNEJ	439
Zdzisław Szalbierz	
ÚLOHA KOMUNIKÁCIE A KOMUNIKAČNÝCH NÁSTROJOV V REGIONÁLNEJ POLITIKE EURÓPSKEJ ÚNIE	445
Miroslava Szarková	
ROZVOJ MALÉHO A STŘEDNÍHO PODNIKÁNÍ MORAVSKOSLEZSKÉHO KRAJE PROSTŘEDNICTVÍM INOVACÍ	449
Igor Szkandera – Jarmila Šebestová – Eva Wagnerová	
POSSIBILITIES OF SUPPORT FROM EU STRUCTURAL FUNDS FOR SOCIAL, ECONOMIC AND ECOLOGICAL DEVELOPMENT OF RURAL AREAS IN POLAND ON THE EXAMPLE OF THE LEADER INITIATIVE.....	455
Joanna Szymańska	
MOŽNOSTI HIPOTURISTIKY V ROZVOJI VENKOVA.....	461
Eva Šimková	
PŘÍSTUPY K HODNOCENÍ FINANČNÍHO ZDRAVÍ.....	465
Jana Šindelářová	
ANALÝZA MOBILNÍ KOMERCE V ČR.....	471
Radoslav Škapa, Ondřej Částek	
VIZUALIZACE NEFORMÁLNÍCH VZTAHŮ V PODNIKU POMOCÍ PROGRAMU UCINET A VISIONE.....	477
Radoslav Škapa, Eva Kubátová	
METODIKA HODNOCENÍ POTENCIÁLNÍCH ČLENŮ KLASTRU Z POHLEDU VÝHODNOSTI PRO CELÝ KLASTR	483
Petr Stančík, Jana Kleinová	
ANALÝZA PRVÉHO PILIERA DÔCHODKOVEJ REFORMY V SLOVENSKEJ REPUBLIKE	493
Vincent Šoltés	
MĚŘENÍ VÝKONNOSTI INFORMATIKY	499
Karel Šrámek	
VYUŽITÍ MODULÁRNÍCH SYSTÉMŮ V E-KURZECH.....	503
Hana Šrámková, Šárka Hubáčková	
KLASTR JAKO VÝZNAMNÝ NÁSTROJ KONKURENCESCHOPNOSTI	507
Petra Troblová, Michal Šimon	
SOUČASNOST DRUŽSTEVNÍHO BANKOVNICTVÍ V ČESKÉ REPUBLICE	515
Milan Ulrich	

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W POLSCE W ZAKRESIE ROZWOJU USŁUG NA RZECZ ROLNICTWA	523
Stanisław Urban	
VZDĚLÁVÁNÍ – ZÁKLADNÍ PODMÍNKA MĚNÍCÍHO SE ŽIVOTNÍHO STYLU	529
Jana Veselá	
KRITÉRIA PROSPERITY REGIONU	533
Miloš Vitek, Marcela Vítková	
ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW	539
Helena Wasilewska	
WOLNOŚĆ GOSPODARCZA A KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARKI POLSKIEJ I CZESKIEJ	547
Witold Wilczewski	
NIESTANDARDOWE FORMY ZATRUDNIANIA NA POLSKIM RYNKU PRACY	551
Zygadło Jerzy	

PŘEDMLUVA

Sborník z mezinárodní vědecké konference Hradecké ekonomické dny 2006 konané ve dnech 7. 2. – 8. 2. 2006 obsahuje 88 příspěvků, které se z různých pohledů zabývají aktuálními problémy podnikání a rozvoje regionů, především v souvislosti se vstupem do Evropské unie. Rozebírány jsou např. otázky financování regionálního rozvoje, konkurenceschopnost, rozvoj malých a středních podniků, strategie rozvoje, kritéria hodnocení efektivnosti a prosperity, zaměstnanost, rozvoj příhraničních oblastí. I v tomto roce vzrostl počet přihlášených účastníků konference, kterých se sejde v průběhu dvou jednacích dnů na naší univerzitě více jak 120. Předem publikované příspěvky naznačují, že konference může vytvořit ve třech samostatných sekcích prostor pro zajímavou diskusi nad aktuálními problémy podnikání a rozvoje regionů.

Děkuji svým kolegům, kteří se podíleli na přípravě konference a vydání sborníku. V čele organizačního výboru stojí od první konference HED v roce 2003 Ing. Jaroslava Dittrichová (vedoucí oddělení ekonomie Katedry ekonomie a managementu), odborným recenzentem sborníku byl Ing. Pavel Jedlička, CSc. a další členkou organizačního výboru je Veronika Jašíková. Velkou zásluhu na technickém zpracování a grafické úpravě sborníku má Ing. Věra Palánová.

Garanci nad celou konferencí převzali: děkan Fakulty informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové Doc. RNDr. Josef Hynek, MBA, Ph.D., rektor Bankovního institutu vysoké školy Praha Doc. RNDr. František Jirásek, DrSc. a poslanec Evropského parlamentu Ing. Oldřich Vlasák.

Dovoluji si Vás pozvat na Hradecké ekonomické dny 2007, jejichž hlavním tématem bude *ekonomický růst a rozvoj regionů* se zaměřením na mezinárodní obchod a mezinárodní pohyb kapitálu.

V Hradci Králové dne 9. 1. 2006

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

WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA NA POGRANICZU POLSKO-NIEMIECKIM

Franciszek Adamczuk

Klíčová slova:

Hospodarska spolupráce – pomezí - instituce spolupráce - prospechy

Key words:

Economic cooperation - borderland - institution of cooperation - benefit

Abstract:

Levels and forms of economic integration on the Polish-German borderland. The purpose of this compilation is to present the European integration on the Polish-German borderland through the prism of four Euroregions with function on this area. The article presents the most important levels and different forms of cooperation with exit in this borderland. The final part of the article presents the overall conclusion and suggestions concerning the issue which may improve the functioning of this structure in the future in the context of European Integration.

Uwagi wstępne

Celem opracowania jest ukazanie współpracy pomiędzy Polską i Niemcami na pograniczu obu państw. W szczególności chodzi o ukazanie roli i znaczenia poszczególnych instytucji i innych form organizacyjnych w tej współpracy w rozwoju pogranicza obu państw.

Pogranicze polsko-niemieckie do niedawna było zewnętrzną granicą Unii Europejskiej. Od 1 maja 2004 zmieniło swój formalny status – jest obszarem wewnątrzunijnym, i tym samym w polityce regionalnej UE uległa zmianie strategia jego rozwoju.

Autor stawia tezę, że pogranicze polsko-niemieckie, które w latach 1991-2004 stanowiło istotny obszar wypracowywania często nowatorskich rozwiązań do przyszłego członkostwa Polski w UE, w nowych warunkach zmienia swoją dotychczasową rolę, z drugiej strony wydaje się, że nie wykorzystuje się wszystkich możliwości jego rozwoju. Brakuje przede wszystkim kompleksowej, długookresowej strategii rozwoju tego obszaru - przygotowanej przez dwie strony tj. Polskę i Niemcy. Trwają co prawda prace nad modyfikacją i adaptacją do nowych warunków Koncepcji rozwoju pogranicza polsko-niemieckiego z roku 1995, polskie samorządy lokalne i regionalne mają do tej procedury szereg krytycznych i bardzo istotnych zastrzeżeń. Istnieją obawy, że posiadać ona będzie niepełną wartość poznawczą i użyteczną.

1. Pogranicze i inne pojęcia pokrewne, obszary aktywności na pograniczu

W literaturze przedmiotu z zakresu polityki regionalnej, gospodarki przestrzennej, regionalistyki i wśród przedstawicieli innych nauk pokrewnych istnieje zgodność, że pogranicze to „obszar(strefa) w pobliżu granicy, pogranicze dość powszechnie pojmowane jest jako obszar zróżnicowany etnicznie i kulturowo, położony w obrębach państwa. Tak rozumiane **pogranicze** uwidacznia się w życiu społecznym, ekonomicznym i kulturze jako styk (obszar stykowy), wskazujący z jednej strony na odrębność dwóch obszarów, a z drugiej strony na wzajemne wpływy (przenikanie)

w wyniku różnorodnych kontaktów przekraczających granice”. To czyni z pogranicza obszar przejściowy, rodzaj pomostu.¹

Obszar pograniczny z kolei to obszar położony w sąsiedztwie (pobliżu) granicy po obu jej stronach. Jest to obszar peryferyjny (w sensie geograficznym) dla obu państw, w których jest położony. Obszary pograniczne nazywa się więc często pograniczem.

Z kolei **obszar przygraniczny (graniczny, nadgraniczny)** jest to teren (obszar stykowy) zlokalizowany na granicy państwa. Dla celów planistycznych przyjmuje się, że jest to pas do 100 km od granicy, obejmuje on więc w Polsce obszary dużych części przygranicznych.²

Jak wynika z raportów Europejskiego Stowarzyszenia Regionów Granicznych w Europie istnieje około 200 regionów (euroregionów) lub struktur podobnych, i ich ilość w ostatnim okresie czasu wzrasta.

Dla celów badawczych współpraca na pograniczu polsko-niemieckim omawiana będzie w trzech grupach:

- a) **instytucjonalne formy współpracy**, wśród których analizie poddane zostaną działania:
 - a./ Polsko-Niemieckiej Komisji Międzyrządowej d/s Współpracy Regionalnej i Przygranicznej,
 - b./ Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie,
 - c./ Polsko-Niemieckiego Towarzystwa Wspierania Gospodarki (TWG) w Gorzowie Wkp.
- b) **współpraca struktur komunalnych**: euroregionalnych, samorządów konkretnych miast gmin, powiatów i województw,
- c) **innych form aktywności**, organizacji pozarządowych, fundacji, grup nieformalnych itp. Szczególna uwaga zostanie poświęcona **Fundacji Współpracy Polsko-Niemieckiej oraz organizacji pod nazwą Polsko-Niemiecka Współpraca Młodzieży (Deutsch-Polinisches Jugendwerk)**.

W zakresie współpracy **Polsko-Niemieckiej Komisji Międzyrządowej ds. Współpracy Regionalnej i Przygranicznej**, zwanej dalej Komisją, w latach 1992-2005 należy stwierdzić, że prace tego gremium przebiegają zgodnie z założonym harmonogramem i omawiano i rozwiązywano przewidziane wcześniej tematy. Powstała ona w roku 1991 roku, a jej spotkania odbywają się dwa razy w roku, wiosną w Polsce a jesienią w Niemczech. W kolejnych latach podejmowała wszystkie objęte harmonogramem zagadnienia. Niewielkie zmiany w zapowiadanej tematyce wynikały z nadzwyczajnych sytuacji np. w roku 1997 z powodu powodzi na tym obszarze temat ten został potraktowany priorytetowo, w rok później powrócono do zagospodarowania Odry i w zasadzie nie podjęto ostatecznych decyzji z powodu pewnych rozbieżności stanowisk ekspertów w kwestiach szczegółowych, a także finansowania przedsięwzięć. Pozostałe kwestie dotyczące pogranicza były dyskutowane na posiedzeniach Komisji dogłębnie i często wielokrotnie np. zagadnienia rozwoju infrastruktury na pograniczu – przede wszystkim drogowej. Niektóre zagadnienia skrupulatnie omijano np. problem podejmowania pracy przez obywateli polskich w Niemczech – w szczególności na obszarze pogranicza, kwestii tzw. Konstytucji UE czy polityki zagranicznej UE.

¹ Borys T. Panasiewicz Z., Panorama Euroregionów, GUS-US Warszawa - Jelenia Góra 1998, s. 9

² Por. Rykiel Z., Rozwój regionów stykowych w teorii i w badaniach empirycznych, PANiGiPZ Ossolineum Wrocław- Warszawa- Kraków 1991, s. 9-58.

W latach 1992-2005 do najbardziej owocnych zaliczyć należy, obok posiedzenia Komisji powołującego TWG z 1992 roku, 20 posiedzenie odbyte w dniach 13-15 maja 2001 roku w Wiesbaden – ze względu na podjęcie problematyki rozwoju przedsiębiorczości i 24 posiedzenie odbyte w Friedrichshafen w Badenii Wittenbergii, w dniach 11-13 maja 2003 roku - ze względu na poruszenie zagadnień pełniejszej koordynacji działań stron.³ Po przystąpieniu Polski do UE praca Komisji dotyczy także niektórych zagadnień wspólnotowych odnoszących się do obu krajów, przede wszystkim pogranicza.

Działalność Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej w latach 90-tych i obecnie przebiega bardzo owocnie. Izba realizuje postawione przed nią cele, wydaje się jednak, że w toku jej pracy nie są podejmowane niektóre tzw. trudne tematy. Przykładem mogą tu być joint ventures na rynkach trzecich, współpraca portów polskich i niemieckich, zagospodarowanie szlaków komunikacyjnych itd. W roku bieżącym Izba obchodziła jubileusz 10 lat swojej działalności. Dorobek uznano za bardzo ważny w tym także w zakresie współpracy na pograniczu polsko-niemieckim.

Działalność **Polsko-Niemieckiego Towarzystwa Wspierania Gospodarki S. A.** jest bardzo ściśle powiązana z problematyką omawianą poprzednio TWG powstało – jak już wcześniej wspomniano, w wyniku postanowienia Polsko-Niemieckiej Komisji Międzyrządowej ds. Współpracy Regionalnej i Przygranicznej z dnia 7 lipca 1992 roku. Formalnie funkcjonuje od marca 1994 roku. Celem TWG jest rozwój przedsiębiorczości w obu stronach granicy a także innych celów sprzyjających rozwojowi gospodarki na obszarze Polski i Niemiec. W szczególności na pograniczu polski-niemieckim. Cel ten jest realizowany dobrze. Wydaje się, że TWG w dotychczasowej postaci i w obecnej strukturze organizacyjnej wymaga zmian. W poszczególnych regionach, zarówno po stronie polskiej jak i niemieckiej brak jest choćby filialnych przedstawicielstw TWG, nie licząc przedstawicielstwa w Berlinie. Poprzednio takie przedstawicielstwa istniały w Szczecinie, Dreźnie, Jeleniej Górze i Schwerinie, ale zostały zlikwidowane. Utrudnia to działalność i realizację postawionych zadań, a także kontakt z samorządami gospodarczymi w poszczególnych powiatach, landach i województwach.⁴

Jeśli chodzi o **struktury euroregionalne** to przypomnieć należy, że na pograniczu polsko-niemieckim funkcjonują cztery euroregiony:

1. **Euroregion Nysa,**
2. **Euroregion Szprewa-Nysa-Bóbr.**
3. **Euroregion Viadrina,**
4. **Euroregion Pomerania.**

Nie jest zamiarem autora dokonywanie szczegółowej charakterystyki działalności i oceny wszystkich struktur współpracy na pograniczu obu państw. W tej kwestii ukazało szereg publikacji zwartych, raportów, prac typu monograficznego⁵ Wymienione i krótko zostaną omówione tylko dwie instytucje: Fundacja Współpracy Polsko-Niemieckiej (założona w roku 1991 min. dla rozwoju kontaktów gospodarczych pomiędzy Polską i Niemcami) i Polsko Niemiecka Współpraca Młodzieży (Jugendwerk), powstała w roku 1991, która swoją działalność rozpoczęła w roku 1993. Jej celem jest rozwijanie więzi pomiędzy młodym pokoleniem Polaków i Niemców

³ Patrz. Szerzej na ten temat www.forum-grenzstaedte.net

⁴ Patrz. www.twg.pl

⁵ Patrz. Euroregiony w granicach Polski 2003, US Wrocław, s. 91- 173.

(szkolenia, konferencje, kursy, seminaria, wydawnictwa). Obie te instytucje są bardzo aktywnym uczestnikiem życia społeczno-gospodarczego na pograniczu polsko – niemieckim, a ich praca jest wysoko oceniana.

2. Ocena dotychczasowych efektów współpracy i perspektywy jej rozwoju

Ocena współpracy na obszarze pogranicza polsko-niemieckiego nie jest zadaniem łatwym. Spotkać można wiele raportów, ocen specjalistycznych, opinii eksperckich i innych opracowań autorskich. Ocena ta wymaga odniesienia do konkretnej rzeczywistości i okresu a okres obecny jest szczególny. Po nowych wyborach w obu krajach obraz ten uległ pewnemu zniekształceniu, co wydaje się nie wpływać na rozwój i wzrost dynamiki stosunków pomiędzy oboma państwami

W tym kontekście można więc postawić tezę, że i Polska może mieć prawa tak jak RFN do realizacji takiej samej polityki zgodnie z interesem naszego kraju. Tego niestety RFN nie akceptuje, a publikacje po podpisaniu umowy o gazociągu przez Bałtyk z Rosji do Niemiec stworzyło wysoce złożoną sytuację.

Inną kwestią są przedsięwzięcia gospodarcze i stosunek do Polski jako „zagrożenie” dla niemieckiego rynku pracy. Utrzymywanie okresu przejściowego dla pracowników z Polski na rynku RFN obciąża negatywnie te stosunki.

Po trzecie, istotnym obciążeniem tych stosunków w ostatnim okresie są przemiany na mapie politycznej w obu krajach. Programy partii politycznych po wyborach parlamentarnych w obu krajach są tego przykładem. Obecny stan stosunków polsko-niemieckich jest oceniany jako poprawny.

Zakończenie

Na podstawie przeprowadzonej analizy można sformułować następujące wnioski:

1. pogranicze polsko-niemieckie stanowi bardzo interesujący obszar w skali europejskiej, a dotychczasowe formy współpracy na tym obszarze – mimo pewnych zastrzeżeń, trzeba ocenić bardzo pozytywnie,
2. instytucje współpracy w nowych warunkach członkostwa Polski w UE i przemieszczenia zewnętrznej granicy UE na wschodnią granicę RP powinny ulec zmianie,
3. cele integracji regionalnej podporządkowane powinny być nowej polityce regionalnej UE, na którą mieszkańcy pogranicza powinny mieć aktywny wpływ,
4. nieuregulowane i tzw. trudne problemy powinny zostać skatalogowane na szczeblu rządowym i należy poszukiwać dróg ich rozwiązania a nie odkładania „na później”. Inicjatywę w tym zakresie można przypisać np. Polsko-Niemieckiej Komisji Międzyrządowej ds. Współpracy Regionalnej i Przygranicznej, a następnie powinna być przedmiotem prac Ministerstw Spraw Zagranicznych, Rządów i być może Parlamentów obu państw,
5. doświadczenia ze współpracy polsko-niemieckiej należy przenosić pełniej na pogranicze polsko-ukraińskie, polsko-białoruskie czy do innych części Europy np., na Bałkanach, dotychczasowe formy współpracy na pograniczu polsko-niemieckim wymagają wzbogacenia i uzupełnienia, wskazują na to liczne raporty i opinie eksperckie,
6. skuteczność współpracy powinna wzrastać po wstąpieniu RP do UE. Jak na razie teza ta nie znajduje potwierdzenia,

7. w celu aktywizacji współpracy uregulować należy problemy natury bardziej ogólnej w skali międzypaństwowej pomiędzy Polską i Niemcami a następnie w skali międzynarodowej (model integracji europejskiej, polityki regionalnej, modelu polityki wewnętrznej i zagranicznej).

Bibliografia:

- (1) ADAMCZUK, F. Dolny Śląsk i Saksonia jako wspólny obszar gospodarczy - aspekty marketingowe i przestrzenne, w: *Problemy regionalne i globalne we współczesnej gospodarce światowej*. Red. J. Rymarczyk, W. Michalczyk, Wyd. AE we Wrocławiu t.1 i t.2, Wrocław 2005.
- (2) ADAMCZUK, F. Obszary i formy współpracy gospodarczej na pograniczu polsko-niemieckim, w: *Współczesne problemy polityki ekonomicznej* red. Z. Przybyła, J. Sokołowski, Prace Naukowe AE nr 1033, Wrocław 2004.
- (3) BOROWIEC, J., WILK, K. *Integracja europejska*, wyd. AE Wrocław 2005.
- (4) Borys T., Panasiewicz Z., Panorama euroregionów, GUS-US, Warszawa- Jelenia Góra 1998.
- (5) ECKERT, M. *Problemy rozwoju obszarów przygranicznych, Środkowe Nadodrze regionem transgranicznym*, Związek Gmin Zachodnich, Zielona Góra 1991.
- (6) FIC, M. *Obszary przygraniczne w badaniach statystycznych*, Materiały seminarium "Regionalna Statystyka Transgraniczna, , Jähranka, listopad 1995.
- (7) PIETRZYK, I., *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wyd. Naukowe PWN Warszawa 2000.
- (8) PRZYBYŁA, Z., Problemy rozwoju współpracy ekonomicznej regionów przygranicznych (na przykładzie euroregionu Nysa), *Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 708*, Wrocław 1995.
- (9) *Regiony*, red. Z. Brodecki, Wyd. Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2005.
- (10) RYKIEL, Z. *Rozwój regionów stykowych w teorii i w badaniach empirycznych*, PANIGiPZ Ossolineum Wrocław- Warszawa- Kraków 1991.

Kontakt:

Dr Franciszek Adamczuk
Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu
Wydział Gospodarki Regionalnej i Turystyki w Jeleniej Górze
58-500 Jelenia Góra, ul. Nowowiejska 3
tf.: 0048/75-75-38-228, e-mail: fadamczuk@ae.jgora.pl

PODNIKATELSKÁ A INFORMAČNÍ STRATEGIE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ

Klára Antlová

Klíčová slova:

Informační strategie – podnikatelská strategie - informační technologie – malé a střední podniky

Key words:

Information technology - information strategy - business strategy - small and middle enterprises

Abstract:

Information technology can play a critical part in helping organizations to increase efficiency, effectiveness and competitiveness. The need for a link between information technology use and organizational strategy has been identified and discussed for a number of years. Information strategy is often performed in an ad hoc manner, though it may be undertaken with support of frameworks – one of these frameworks is introduced in this article. This paper is based on an investigation of information system strategy development in small and medium sized businesses.

Propojení podnikatelské a informační strategie s uplatňováním nových trendů informačních technologií především ve velkých podnicích je v posledních letech věnována čím dál větší pozornost. Bohužel problematika malých a středních podniků (SME) je často opomíjena. Přitom malé a střední podniky se podílejí na zdravém podnikatelském prostředí, zvyšují dynamiku trhu, mají schopnost absorbovat podstatnou část pracovních sil uvolňovaných z velkých podniků a jsou stabilizujícím prvkem ekonomického systému. Pro jejich rozvoj jsou rozhodující podmínky, za kterých mohou rozvíjet hospodářskou činnost. Ekonomické prostředí do značné míry určuje a ovlivňuje poptávku po jejich produktech a službách a může tak usnadňovat nebo naopak omezovat jejich přístup na trhy, které jsou důležité pro jejich vznik a další růst.

Ekonomický a sociální přínos malých a středních podniků je charakterizován následujícími 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.

Využití potenciálu malých a středních podniků v ekonomice je do značné míry také závislé na prostředí, kterým jsou podniky 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.

„Představte si, že jedete stanovat na dovolenou s tisícovkou lidí bez jakékoliv mapy, jakéhokoliv plánu, bez jakýchkoliv navigačních pomůcek a aniž byste účastníky jakkoliv informovali. Zdá se Vám tato akce bláznivá nebo naprosto šílená?

Nějak podobně se chovají malé a střední podniky bez globální podnikové strategie. Podniková strategie definuje organizaci a její činnost jak uvnitř firmy, tak vně firmy [2].

Co si představit pod tímto pojmem globální podniková strategie? V literatuře můžeme nalézt celou řadu definic:

- Strategie je formulace cílů, které jsou-li efektivně realizovány dosáhnou vize, kterou stanovil management (1).
- Strategie jako transformace vize ve skutečnost, jak by měla společnost vypadat v budoucnosti (2).
- Strategie dává smysl a cíl všem podnikovým aktivitám (3).

Malé a střední podniky jsou většinou řízeny jedním manažerem - často vlastníkem a strategická rozhodnutí jsou prováděna spíše intuitivně než analyticky. Stejně tak časový horizont pro jednotlivá rozhodnutí je krátkodobý. Charakteristika způsobu řízení v prostředí malých a středních podniků je shrnut v tabulce č. 1.

Styl vedení:	autokratický/direktivní
Rozhodování	Centralizované
	nedostatek delegování pravomocí
	Impulsivní
	nedostatek vědomého plánování, směřování strategického a operačního rozhodování, odvážná ad hoc rozhodnutí
Časový horizont	Krátkodobý
Organizační prostředí	Absence formální organizační struktury, řízení a informačních systémů, vysoká nejistota, nedostatek sdílených informací

Infrastruktura	Absence standardních pravidel a procedur
	Používání subjektivních kritérií (chybí formalizovaný systém)
	Slabé integrační aktivity
	Nedostatečně definované pracovní postupy a zodpovědnosti (vysoká nejednoznačnost)

Tab. č. 1 Charakteristika podnikatelského prostředí SME

Jak už bylo uvedeno, manažer malé nebo střední firmy hraje klíčovou roli ve vedení podniku a má mnohem větší osobní vliv než ve velké organizaci. To se týká nejen řízení, ale i oblasti plánování, personalistiky apod. Manažeri nebo majitelé SME neprovádějí strategické plánování. Jejich plánování je charakterizováno řízením typu:

- ad hoc,
- neformálním, sporadickým a uzavřeným,
- spoléhající na nahodilé rady méně zkušených pracovníků.

Malé a střední podniky řeší podobné problémy jako velké firmy, ale bez podpory znalostí pracovníků jednotlivých oddělení. Proto musí manažeri rozhodovat v mnohem širším kontextu, jak na horizontální, tak na vertikální úrovni. Z toho vyplývá, že informace, které pro svá rozhodnutí potřebují manažeri SME jsou mnohem potřebnější než ve srovnání s informacemi manažerů velkých podniků.

Mají-li podniky obstát v konkurenčním prostředí musí umět přijmout i výzvu současných moderních technologií a počítat s nimi i ve svých globálních podnikových strategiích. Co se týká informačních technologií mají SME tendenci používat je spíše jako nástroj než jako prostředek komunikace nebo strategickou výhodu. Při implementaci IT se nezabývají svou stávající organizační strukturou a také spoléhají na krátkodobé kontrakty s dodavateli. Přitom výhodou SME na rozdíl od velkých podniků může být vyšší flexibilita při zavádění informačních technologií a při prosazování nutných změn vyplývajících z implementace. IT v současné době z velké části pomáhají malým a středním podnikům v tradičních oblastech jako např. řízení skladu, placení, zvýšení prodeje a zlepšení poprodejního servisu. Bohužel se nedaří v praxi příliš využívat IT pro oblast marketingu, nákupu a pro vztahy se zákazníky. Přínosy IT pro SME lze spatřit v následujících oblastech:

- zvýšení produktivity a výkonnosti firmy,
- možnost nových organizačních forem (např. vytváření podnikatelských sítí, účast v dodavatelských řetězcích),
- zvýšení přidané hodnoty výrobku nebo služby,
- vstup na nové trhy,
- vytváření nových produktů nebo služeb, změna podnikatelských procesů,
- využívání nových obchodních kanálů,
- reakce na nové podnikatelské aktivity konkurence.

Informační systémy by měly být spojovány se systematickým přístupem k řízení a plánování, zatímco vedení SME, jak již bylo výše uvedeno, je založeno na ad hoc

rozhodování a v krátkodobém horizontu a dále je nutné si uvědomit, že SME také často nemají dostatek vhodných a zkušených pracovníků.

Přihlédneme-li k manažerskému stylu, který je signifikantní pro úspěch a růst firmy jak to uvádí Slevin a Covin (4), kteří rozlišují mezi podnikatelským a konzervativním stylem řízení a mezi organickou (otevřenou) a mechanistickou (byrokratickou) strukturou (viz obr.č. 1), získáme i odlišný pohled na přístup a využívání IS ze strany managementu firem.

Organizační struktura	
Styl řízení:	
	Mechanistická
	Organická
Podnikatelský	Pseudo- podnikatelské firmy A
Konzervativní	Účelné byrokratické firmy C
	Efektivní podnikatelské firmy B
	Nestrukturované málo podnikatelské firmy

Obr. č. 1 Manažerský styl

Autoři Covin a Slevin uvádějí, že úspěšné organizace se pohybují v oblastech mezi „B“ a „C“, zatímco neúspěšné firmu oscilují mezi „A“ a „D“.

Katedra informatiky prováděla v roce 2003 v rámci fakultního výzkumného úkolu rozsáhlé šetření zaměřené na informační zabezpečení podniků a organizací. Na získané výsledky jsme aplikovali výše uvedený model doplněný o vztah k IS a umístili každou firmu dle stylu řízení a organizačního zajištění IS. Získali jsme tak několik specifických skupin:

- „A“ skupinu, kterou charakterizuje proaktivní podnikavý způsob styl řízení s respektem k IS, ale ochotnou k inovacím IS,
- Skupinu „C“ s konzervativním stylem řízení a přístupem k IS,
- Skupinu „B“ respektující IS, s otevřeným, adaptibilním a komunikativním stylem řízení,
- Skupinu „D“ s organickou strukturou s respektem k IS.

Na základě výsledků průzkumu lze konstatovat, že firmy typu „C“ nenajdeme u malých a středních organizací, ale pouze u velkých organizací. Podniky, které se nacházejí na pomezí „B“ a „D“ charakterizuje přechod na nový styl vedení a inovace informačního systému většinou způsobený příchodem nového vedení (často mladých členů rodiny).

Firmy, které charakterizuje podnikatelský styl řízení a které směřují ke změnám v organizační struktuře se nacházejí na rozhraní mezi „A“ a „B“. Na základě našich poznatků jsou to často firmy, které úspěšně využívají informační technologie a díky tomu se poměrně rychle rozrostly (např. firmy podnikající na Internetu) a nyní hledají způsob jak účelně zvládnout chod rostoucí firmy a informační systém.

Pochopitelně, že rozdíly mezi řízením, organizační strukturou a přístupem k IS jednotlivých firem, jsou tímto způsobem zjednodušující, neboť komplexitu jednotlivých organizací se všemi vlivy není jednoduché popsat. Příkladem mohou být práce Hofstedeho (5), který zdůrazňuje a poukazuje na význam okolí firmy.

Vzhledem k tomu, že podnikatelské subjekty jsou nuceny strategicky využívat své informační systémy a neustále zlepšovat jejich řízení, neboť jedině tak jsou schopny obstát v konkurenčním prostředí, je potřeba nalézt vhodný model respektující specifika SME. Takovýto model může pak napomoci využít možností informačních technologií při řízení podniků a jejich vztahů se zákazníky a dodavateli. Příkladem může být Earlův (6) model vycházející z Porterova pohledu na organizaci.

Každou organizaci charakterizuje celá řada klíčových aktivit a každá organizace může mít kromě toho také celou škálu dalších aktivit, které jsou více či méně pro ni specifické či naprosto unikátní. Na druhou stranu můžeme u každé organizace vysledovat řadu aktivit, které jsou všem organizacím společné a vedou nás k obecnému modelu. Tento hodnotový řetězec aktivit popisuje Porter (7) a definuje 9 činností, které logicky tvoří organizaci. Základní činnosti jsou ty, které mají přímý vztah směrem k zákazníkům a další které tyto primární činnosti podporují:

Primární aktivity:

- Interní logistické činnosti (všechny procesy, které jsou spojeny s příjmem, skladováním a vydáváním vstupního materiálu určeného pro další zpracování),
- Vlastní výroba (všechny procesy spojené s výrobou či službou),
- Výstupní logistika (všechny aktivity spojené s distribucí produktů nebo služeb směrem k zákazníkovi),
- Prodej a marketing (všechny činnosti které jsou slouží k získání potencionálních zákazníků a k prodeji zboží nebo služby, včetně reklamních činností, určování ceny, výběru distribučních kanálů apod.),
- Služby (všechny aktivity, které zahrnují opravy, údržbu, školení, instalace a další u zákazníka).

Podpůrné aktivity:

- Administrativa a infrastruktura (všechny aktivity které jsou spojené s administrativním chodem organizace a další aktivity jako např. finanční management, plánování, řízení kvality, právní služby apod.)
- Řízení lidských zdrojů (všechny činnosti spojené s náborem zaměstnanců, školením zaměstnanců, dalším profesním rozvojem zaměstnanců atd.)
- Rozvoj a výzkum (aktivity spojené s vývojem technologie výroby, nových výrobků nebo služeb, změna procesů spojená s organizací podniku a všechny další kroky s tím související),

- Zásobování (činnosti spojené s podporou zásobování všech materiálových vstupů počínajících výrobou a končící kancelářskými potřebami včetně výpočetní a komunikační techniky).

Informační systém musí bezchybně zajistit informační tok u všech klíčových aktivit, tak jak jsou popsány na obr. č. 1. Hodnotový řetězec poskytuje analýzu aktivit přinášejících zisk. Většina malých a středních podniků kladе důraz na kvalitu procesů a produktů. Dalšími klíčovými body u SME je využití IT je např. snížení skladových zásob.

Obr. č.2 Model hodnotového řetězce, zdroj (7)



Potřeba koncepce návrhu informační strategie poukazuje možnosti IT pro využití strategické výhody by měla by naznačit hodnotovou změnu způsobu podnikání. Earl (6) tuto potřebu koncepce informační strategie dělí na 3 kroky:

1. zaměření koncepce (identifikace potencionálního využití IS/IT v organizaci),
2. dopad modelu na organizaci (identifikace dopadu IS/IT na konkurenceschopnost podniku),
3. dosah modelu (identifikace strategického dosahu IT v sektoru podnikání).

Na takovýto model Earl pohlíží z hlediska příležitostí, které umožní organizacím identifikovat vhodné strategické příležitosti s využitím IS. Tento pohled má pomoci analyzovat konkurenční prostředí, analyzovat informační toky uvnitř podniku a jejich podporu podnikatelských aktivit a dostupné technologické příležitosti. Opět je tento pohled rozdělen do 3 kroků:

1. systémová analýza konceptu informační strategie (identifikace informačních toků uvnitř podniku zabezpečujících primární a sekundární aktivity),
2. vyhledání aplikačních oblastí, které IT podpoří (např. CRM)
3. možnosti využití konkrétní technologie (specifikace konkrétního technologického řešení pro dosažení konkurenční výhody podniku).

Posledním bodem při návrhu modelu informační strategie je popis stávajícího stavu podniku z hlediska současného stavu informačního systému. Tato analýza by měl napomoci managementu porozumění stávajícího stavu a při plánování dalšího rozvoje informačního systému. Činnosti nalezení stávajícího stavu podniku jsou opět rozděleny na 3 části:

1. identifikace významu IT v organizaci,
2. identifikace informačního řízení v organizaci
3. identifikace IT vhodných pro další rozvoj podniku.

Potřeba koncepce informační strategie	Příležitosti	Stav
Zaměření koncepce	Systémová analýza konceptu	Identifikace významu IT
Dopad modelu na organizaci	Hledání aplikačních oblastí	Identifikace informačního managementu
Dosah modelu na organizaci	Možnosti konkrétní technologie	Identifikace vhodných IT pro další rozvoj

Tabulka č. 2 Koncepce návrhu informační strategie Zdroj: (6)

Výše uvedený model si klade za cíl nalézt vhodné informační strategie v kontextu současných požadavků podnikatelského prostředí. Podnikatelské subjekty jsou nuceny strategicky využít informační systémy a neustále zlepšovat jejich management, neboť jedině tak jsou schopny obstát v konkurenčním prostředí. Díky uplatnění koncepce, jejímu zaměření, stanovení dopadu a dosahu informační strategie podniku si lze uvědomit možnosti současných informačních technologií z perspektivy výroby, řízení podniku, vztahů se zákazníky a dodavateli. Navržená informační strategie musí pochopitelně také vždy umožnit zlepšit konkurenční postavení organizace na trhu.

Použitá literatura:

- (1) PLANT, R. *eCommerce: Formulation of Strategy*, Prentice Hall, 2000, ISBN-0-13-019844-7
- (2) RACINE, B., ROBERT, M. *eStrategy Pure and Simple*, 2001
- (3) VOŘÍŠEK, J. *Strategické řízení informačních systémů a systémové integrace*, Management Press, 1994
- (4) COVIN, J.G., SLEVIN, D.P. Juggling Entrepreneurial Style and Organizational Structure, *Sloan Management Review*, str. 43-53, 1990
- (5) HOFSTEDE, G. *Cultures Consequences*, Beverly Hills, California, 1980
- (6) EARL, M.J. *Management Strategies for Information Technology*, Prentice Hall, 1989
- (7) PORTER, M.E. *Competitive Advantage*, Free Press, 1985, ISBN 0-684-84147-9

Kontakt:

Ing. Klára Antlová, Ph.D.

Katedra informatiky

Hospodářská fakulta

Technická univerzita v Liberci, Hálkova 6, 461 17 Liberec

tf.: 485 352 390, e-mail: klara.antlova@tul.cz

MĚŘENÍ VÝKONNOSTI PODNIKU Z POHLEDU NEFINANČNÍCH METRIK – PŘÍPADOVÁ STUDIE V PRŮMYSLOVÉM PODNIKU

Helena Aschenbrennerová, Lilia Dvořáková, Martina Ublová

Klíčová slova:

Měření výkonnosti – nefinanční metriky – průmyslový podnik

Key words:

Performance measurement – nonfinancial indicators – industrial company

Abstract:

The pressure of competing business is increasing in the current conditions of global economics, and as the competing conditions are changing the parameters of performance measurement are changing. The traditional evaluation systems are based on financial performance measurement. But a need of identification and design of other parameters – non-financial metrics is reflecting. These non-financial metrics are significant for evaluation, control and prediction of company development. This case study deals with connection of non-financial metrics and current financial metrics system of a industrial company performance evaluation system. The implementation of multi-criteria performance measurement metrics is in the small and medium sized company is much more difficult as in large-sized companies which implement BSC.

1. Nefinanční metriky

Nefinanční metriky slouží k měření a hodnocení úrovně jednotlivých procesů či funkčních oblastí podniku. Některé z těchto ukazatelů nelze vyjádřit ani početně, ani vztahem mezi kvantifikovatelnými parametry, proto jsou tyto ukazatele vyhodnocovány auditním způsobem pomocí dotazníků, tedy stupnicí od nejlepšího po nejhorší. Ukazatele můžeme rozdělit do několika skupin:

○ Výroba	○ Výzkum a vývoj
○ Prodej a marketing	○ Prostředí
○ Lidé	○ Inovace

Profesor R. S. Kaplan z Harvard Business School říká: „...pokud výkonní manažeři přikládají příliš velký význam řízení finančních čísel, pak dlouhodobá životaschopnost firmy začíná být ohrožena.“⁴ To znamená, že použití pouze finančních ukazatelů poskytuje nekompletní nástroj k rozhodování.

1.1 Výroba

Vzhledem k typu, rozmanitosti a komplexnosti výrobního procesu, je v této oblasti možné použít velké množství nefinančních metrik pro hodnocení výkonnosti podniku. Jedná se zejména o takové nefinanční metriky, které mají příčinnou souvislost se základními strategickými cíli podniku.

1.1.1 Ukazatele podle typu výrobního procesu

Nefinanční ukazatele tohoto typu by měly být zaměřeny pro měření a vyhodnocení v následujících oblastech:

- schopnost změny výrobního programu při změně marketingového plánu,
- dostupnost náhradních dílů pro výrobní linku,
- minimální zmetkovitost výrobní linky,
- životní cyklus výrobku nebo skupiny výrobků,
- schopnost produkce oproti marketingovému plánu,
- inovace – výkon inovačního procesu, výkon osobní inovace,
- efektivnost výrobní linky,
- ukazatel prostorové náklady vychází z ocenění Kč na m²,
- kontrola výroby a kvalitou výroby,
- testování součástí, polotovarů a dokončených výrobků,
- analýza poruchových stavů,
- nejpravděpodobnější důvody pro poruchy výrobků,
- aktuální zmetkovitost oproti plánované zmetkovitosti,
- počet stížností na program testování kvality,
- procentuální zmetkovitost na % objemu prodeje,
- procentuální zmetkovitost na % objemu odeslaných zásilek,
- indikátory kvality servisu,
- indikátory dostupnosti servisu pro výrobky.

1.1.2 Ukazatele využití zdrojů

V současné ekonomice se stále více setkáváme s problémem recyklace, druhotného zpracování surovin a využití zdrojů. Je nutné se zaměřit i na tuto specifickou oblast. Nejdůležitějšími metrikami v průmyslovém podniku jsou následující:

- měření odpadu,
- poměr nákladů na zmetky opravitelné k poměru nákladů na vyrobené množství,
- poměr nákladů na zmetky neopravitelné k poměru nákladů na vyrobené množství.

1.1.3 Ukazatele nákupu v souvislosti s vnějšími vztahy

Jedná se o nefinanční metriky týkající se oddělení nákupu v souvislosti s vnějšími vztahy s externími dodavateli.

▪ množství dodávaných komponent,	▪ týdenní obrat zásob,
▪ načasování dodávek,	▪ charakteristika dodávek,
▪ řízení zásob Just-in-time,	▪ analýzy vyskladnění,
▪ obrat zásob,	▪ % dodávek dodaných včas,
	▪ % dodávek nedodaných včas.

1.2 Prodej a marketing

Oblast prodeje a marketingu může být hodnocena v návaznosti na tyto oblasti:

- stížnosti na dodávané manuály,
- stížnosti na balení, případně otevírání zabaleného zboží,
- kvalita balícího materiálu,
- analýza spokojenosti zákazníků,
- porovnání ceny výrobků,
- sledování opakovaných ztrát způsobených samostatným prodejcem,
- analýza odbytu,
- sledování dotazů na objednávky a objednávek,

- sledování prodejů podle výrobní linie,
- analýza silných a slabých stránek podniku, příležitostí a ohrožení,
- matice portfolia především pro oblast marketingu,
- částečně i benchmarkingové srovnání,
- analýza zákazníků, dodavatelů a konkurentů,
- nástroje strategické analýzy (analýza pěti sil),
- strategické, taktické a operativní problémy společnosti,
- ukazatele objemu uzavřených kontraktů a plněním objemu.

1.3 Lidé

1.3.1 Dodavatelé

- Ukazatel **dodavatelské ppm** (tento ukazatel vyjadřuje počet vad na milion možností) je vhodný pro velkosériovou výrobu.
- Včasnost dodávek.

1.3.2 Odběratelé

- Ukazatel **podíl reklamací** zobrazuje procentuálně, jak kvalitní dodává podnik své produkty odběratelům.

1.3.3 Zákazníci

Tato oblast nefinančních ukazatelů se zaměřuje na konečného zákazníka, spotřebitele výrobku.

- Hodnocení zákazníky na základě dotazníků.

1.3.4 Zaměstnanci

V oblasti lidských zdrojů můžeme využít následující hodnotící kritéria:

- počet zaměstnanců,
- počet odpovědných zaměstnanců,
- porovnání obchodních analýz s požadavky na zaměstnance,
- vlastní produktivita,
- analýza pracovní aktivity,
- % absence,
- nemocnost
- morálka zaměstnanců,
- poměr výrobních dělníků vs. THP,
- % přesčasů k pracovní době,
- techniky hodnocení zaměstnanců,
- sledování výkonnosti týmů a oddělení,
- počet hodin strávených na pracovišti x odvedená práce,
- úrazy,
- počet zaměstnanců,
- realizované náměty na zlepšení.

1.4 Inovace

Při hodnocení výkonnosti v oblasti inovací se zaměřujeme zejména na tyto oblasti:

- rozsah zlepšování - počet podaných námětů na inovace a počet zamítnutých námětů na inovace, výsledný ukazatel zachycuje počet realizovaných námětů,
- počet podaných námětů na zlepšení od zaměstnanců,
- počet provedených inovací za časovou jednotku.

1.5 Výzkum a vývoj

V této oblasti můžeme uvažovat následující oblasti měření hodnocení:

- vývoj produktů vs. akceptabilita trhu,
- vývoj a výzkum vs. náklady a trh,
- priority vývoje a výzkumu vs. ostatní projekty,
- vývoj a výzkum vs. konkurence,
- vývoj a výzkum vs. technické milníky,
- audit projektů vývoje a výzkumu,
- množství nezdařených prototypů,
- hlavní programové milníky.

1.6 Prostředí

Prostředí lze hodnotit z různých z pohledu:

- velikost pracoviště,
- čistota,
- pořádek,
- stravování,
- ostatní příslušenství.

1.7 Ukazatele dodávek, servisu a kvalita servisu

Životní cyklus výrobku zahrnuje i fázi včasné dodávky zákazníkovi, fázi záručního a následného pozáručního servisu po celou dobu životnosti výrobku. V této oblasti lze identifikovat následující ukazatele:

- datum doručení vs. požadovaná doba doručení,
- průměrné zpoždění dodání,
- čas mezi první žádostí o servis a první návštěvou,
- flexibilita – míra flexibility, specifikace a rychlost flexibility dodání,
- kvalita servisu:
 - spolehlivost,
 - schopnost reagovat ,
 - reakční doba,
 - čistota,
 - komfort,
 - komunikace,
 - zdvořilost,
 - schopnosti,
 - příjezd,
 - dostupnost,
 - bezpečnost,
 - dostupné prostředky,
 - pravomoci.

2. Závěr

V teorii hodnocení výkonnosti podniku se setkáváme s různými přístupy k měření a hodnocení výkonnosti. Z hlediska multikriteriálního přístupu k hodnocení výkonnosti je nejobtížnější identifikace a stanovení nefinančních metrik. V konkrétních podmínkách průmyslové praxe je nutné identifikovat specifické nefinanční metriky pro konkrétní typ výroby. Výběr vhodných nefinančních metrik v návaznosti na finanční hodnocení je nezbytný pro dosažení základních strategických cílů společnosti.

Použitá literatura:

- (1) ASCHENBRENNEROVA, H., DVORAKOVA, L., UBLOVA, M. Approach to cost in production accounting. May 2005. Paper submitted for 7th Conference on Manufacturing Accounting Research MAR 2005.
- (2) ASCHENBRENNEROVÁ, H., DVOŘÁKOVÁ, L., UBLOVÁ, M.. An Overview and Assessment of Current Cost Management Research and Practice. The Modern Information Technology in the Innovation processes of the Industrial Enterprises, Genoa, Italy, 2005. 88-7544-050-6.
- (3) DRURY, C.. Management & Cost Accounting. Fifth edition. Thomson Learning. London 2000. ISBN 1-86152-536-2.
- (4) SHAW, A. A Guide to Performance Measurement and Non-Financial Indicators.
<http://www.fpm.com/journal/mattison.htm>

Kontakt:

Ing. Helena Aschenbrennerová
Univerzitní 8
306 14 Plzeň
377 638 474, helen@kpv.zcu.cz

Doc. Ing. Lilia Dvořáková, CSc.
Univerzitní 8
306 14 Plzeň
377 638 400, ldvorako@kpv.zcu.cz

Ing. Martina Ublová
Univerzitní 8
306 14 Plzeň
377 638 474, ublova@kpv.zcu.cz

CRITICAL FACTORS OF SUCCESS FOR CZECH NON-PROFIT ORGANIZATIONS

Pavel Bachmann

Klíčová slova:

Kritické faktory úspěchu – McKinsey 7-S model – český neziskový sektor

Key words:

Critical Factors of Success – McKinsey 7-S Model – Czech Non-profit Sector

Abstract:

Práce si klade za cíl doplnit problematiku řízení a správy regionu o aktuální informace z oblasti řízení neziskových organizací v České republice. Specificky se zaměřuje na dosud provedené výzkumy v oblasti řízení českých neziskových organizací a posuzuje je z hlediska tzv. kritických faktorů úspěchu. Výsledky výzkumů jsou aplikovány na sedm vzájemně se podmiňujících faktorů manažerské činnosti, tzv. koncepci 7S, vytvořenou firmou McKinsey. Dosavadní výzkumy neziskového sektoru ukazují, že mezi největší problémy českých neziskových organizací patří nepřesně definované organizační struktury, špatná úroveň řízení lidských zdrojů a nedostatečná odbornost zaměstnanců neziskového sektoru. Významným nedostatkem se jeví také nesystémovost v oblastech finančního řízení a fundraisingu. Ocenit lze fakt, že zaměstnanci českých neziskových organizací si uvědomují potřebu strategického plánování a zároveň jsou zpravidla velmi dobře ztotožnění s organizačním posláním.

Introduction

This paper deals with completing the regional management and administration area about the information from non-profit organizations. The concept of McKinsey 7-S model and its application on available research works identifies the key factors of success in operating Czech non profit organizations.

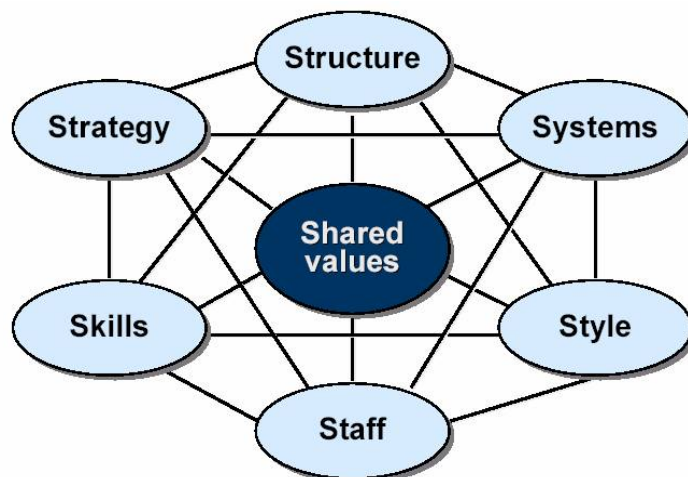
Objective

The main objective of this paper is to identify actual situation of Czech non-profit organizations and outline barriers for their next development. The objective realization is made with regards to critical factors of success of these organizations.

Used Methods

The contribution respects 7-S conception, as is drawn in Figure 1. The 7-S framework of McKinsey describes how one can holistically and effectively organize a company. Together these factors determine the way in which a corporation operates.

Figure 1: McKinsey 7-S Model



Source: McKinsey 7-S framework model. URL: <www.valuebasedmanagement.net> [1]

The shared values, as is shown in the Figure 1, are in the centre of model. *Shared values* are mutually connected to all other factors. What does the organization stands for and what it believes in – central beliefs and attitudes. *Strategy* defines plans for scarce sources allocation to reach defined objectives. It includes assumptions about environment, competition and costumers. *Structure*, understandably, follows strategy. Structure identifies a way how the organization's units relate to each other and its level of centralization and decentralization.[2] On the basis of above factors the organization's *systems* are established (procedures; processes, routine operations as financial systems, hiring, promotion and appraisal performance systems; information systems). Next element of the model is a *staff* – numbers and types of personnel within an organization. As an important factor of success we can also consider *style* of the organization, or so called organizational culture. Especially it is the way how key managers behave in achieving organization's goals. In Today's world the most valuated factor are *skills* -distinctive capabilities of personnel or of the organization as a whole. [1]

This contribution uses first of all secondary sources of data in the form of national researches in the non profit sphere. Mentioned sources are analyzed and later interpreted in this paper.

Results

Results are mentioned in steps, on the basis of 7-S model's structure.

Shared Values

For mutual sharing of organizational values is important good performance of all other factors of McKinsey Model. However, not stable organizational structures are typical for Czech non profit sector. Next problematic field is unsystematic activity in work and employee appraisal.

Strategy

Drucker [6] says that for successful fulfilling of mission statement are necessary three things:

- 1) to give to members of the organization enough opportunities to fulfill organizational mission,
- 2) members have to trust to mission,
- 3) and also be unconditionally involved for mission implementation.

Truneček [7] is focused on a need of high quality vision formulating. Without vision we can do business just very hardly. Vision has to be “vital” document, which is often updated. According to the Report of Non Profit Sector Situation in the Year 2004 made up by Information Centre of Non profit Organizations (further only ICN) [3] main percentage of non profit organizations do not process strategic plans of their development. As far as they plan in short time range, or deciding ad hoc, with regards to current situation. Nevertheless, in general there is a high awareness of necessity of strategic planning in non profit sector. From the juridical angle the mission statement is the condition for registration of all non profit legal entities. But not all organizations define clear and understandable missions. Improvement of this state is undergoing especially in the organizations functioning in the social areas, therefore standards of social services, which have taken regards to this aspect.

The reality, that mission statement is defined for high percentage of non state non profit organization, notices also Lukeš [4]. He underlines that in this aspect are non profit organizations much better than small Czech profit enterprises. However, this surprising proportion is resulting first of all from the way of financing of activity these non profit organizations where the objectives have to be mainly defined in order to get a financial support. Lukeš then notices that written goals for longer period have defined 26% of addressed organizations. More than half (56%) of non profit organizations have strategies in written form established for at least one year duration.

Structure

This factor shows the way of co-operation among individual parts of the organization, and relevant level of decentralization or centralization. ICN report [3] highlights that non profit organizations are from the law obliged to define its managing structure, competences and responsibilities in the establishing documents. Nevertheless these guides are not respected in practice. Competences, but also responsibilities of the board and management council are shifted to the director of organization. Next negative of current structures is not very precise determination of organizational structure. Generally there is existing two structures side-by-side. First, requesting by the law and the second, real, established on the basis of real organization's run.

Systems

The procedures, processes, and routines that characterize how important work is to be done: financial systems; hiring, promotion and performance appraisal systems; information systems. Czech non profit organizations have no system solutions either for financial management, either work and employees performance. It's related to lack of well trained and financially accessible human resources in that area. Concerning the information systems very high percentage of non profit organizations have ensured the

access to the computer and can communicate via internet. Also high proportions of non profit organizations dispose of own web pages. As well as very positive is fact, that, according to research results of Lukeš [4], more than the half of non profit organizations have majority of main organization's activities supported by information systems.

Staff

Situation in this area is given in Report of ICN [3]. Significant non profit organizations dispose of permanent employees. Although of this, not always there is the job description fixed, as is related to the absence of organizational strategic plans. Members of non profit organizations are also often employed only for the project duration. Regrettably, the human resources development in the non profit sector is at very low level or neither. Next singularity of given sector is a work performance of volunteers. However, either in this area, not systematic co-operation with use of databases, etc. is not established.

Style

Style factor touched primarily of organization culture and how key managers behave in achieving the organization's goals. Although we have no deep researches made in that area, Lukeš [4] gives assumptions for the most used leading style in Czech NGOs. The result of his pilot research comes to conclusion that the most often use leading style could be style derived from planning. I.e. style focused at long time range, which is defined and precisely elaborated on the basis of detail proceedings and procedures. With distance the style coming from critical point is used. That can be for instance call for proposals deadline. At least, although also used, is an opportunistic style of work, which is characterized of inaccurate goal determination.

Skills

ICN Report [3] states the appropriate skills of the cooperation with volunteers and its management still missing in researched sector. Besides of this there is not sufficient creativity of non profit organizations in reaching of individual donors. Potential firm's donors miss interesting ideas and projects. Majority of non profit sector players do not realize systematic fundraising. On the other hand possibilities in training are sufficient, although unbalanced quality and partial financial no availability. Trainings are realized mainly in Prague and in big cities. However, with regards to area of the Czech Republic, the access to trainings is ensured to the applicants from whole republic. Non profit organizations are not sufficiently used to invest financial measures for their own education. In Lukeš's [4] research of non profit organization's success 27% of respondents say that do systematic support of education and cover costs connected with it.

Publication Information and Educational Services for Non Profit Sector [5] shows that non profit organization representatives have interest especially in areas of fundraising, project advisory, and public relations. Regards to form of offering the education services publications describing domestic non profit organizations and accesses to online libraries are preferred.

Discussion

This paper looks at most considerable researches realized in Czech non profit sphere and apply them on the model of McKinsey. On the other hand has to be note that existing results do not ensure necessary scope for interpretation of scientific conclusions. Therefore the results summarize in the conclusion is better to consider as possible future trends of development. Paper findings can also serve as suitable guidance to appraise current management of Czech non profit organizations.

Conclusion

Non profit organization prosperity, similarly as corporate prosperity, depends on many factors. Conception of critical factors is based on recommendations to manager be fixated on the elements with fundamental importance for prosperity. Results of as yet realized researches are summarized in Figure 2.

Figure 2: Description of Critical Success Factors in Czech Non-profit Sector

Critical Success Factors	Description of Factor in Czech Non Profit Sector
Strategy	Consistently defined mission, mainly in written form. Elaboration of detailed strategies and objectives fails.
Structure	Structure defined in founding documents is not generally respected in practice.
Systems	Fragmentariness in the areas of financial management, employees and performance appraisal and fundraising.
Staff	High fluctuation, „project“ employment, employee is not considered as investment.
Style	Informal, highly depending on leader.
Skills	Generally low expertness, non sufficient investment in education. Offer of training programs satisfactory.

Bibliography:

- (1) *McKinsey 7-S framework model* [on line] [accessed 2005-12-15] <www.valuebasedmanagement.net>
- (2) STOJSIC, J.D. *Structure Follows Strategy*. „*Realigning Without a Strategy Could Spell Disaster*“ *Strategic Solutions*. The Strategic Planning Group. Toronto, 2005 [on line] [accessed 2005-12-07] <<http://www.tspg-consulting.com/printpages/rstructurestrategy.pdf>>
- (3) *Zpráva o stavu neziskového sektoru v České republice v roce 2004*. Informační centrum neziskových organizací. [on line] [accessed 2005-12-15] <www.neziskovsky.cz>
- (4) LUKEŠ, M., LUKEŠOVÁ, J. a kol. *Faktory úspěchu nestátních neziskových organizací*. 2004[on line] [accessed 2005-11-30] <http://nb.vse.cz/~lukesm/VZ_FUNNO.htm>

- (5) *Informační a vzdělávací služby pro neziskový sektor*. Informační centrum neziskových organizací, o.p.s. ve spolupráci s Market Vision, s.r.o., 2003, [online] [accessed 2005-11-30] <www.neziskovky.cz>
- (6) DRUCKER, P.F. *Řízení neziskových organizací*. Praha: Management Press, 1994. ISBN: 80-85603-38
- (7) TRUNEČEK, J. *Systémy podnikového řízení ve společnosti znalostí*. Učební texty pro předmět management změny. VŠE v Praze 1999. ISBN: 80-7079-083-0

Kontakt:

Ing. Pavel Bachmann, Ph.D.

katedra ekonomie a managementu

Fakulta informatiky a managementu

Univerzita Hradec Králové, Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové

tf.: +420 493 331 226, pavel.bachmann@uhk.cz

VYUŽÍVÁNÍ TECHNOLOGIÍ V PODNIKÁNÍ

Libuše Bažantová

Klíčová slova:

Technologie – vývoj – vzdělávání - výroba – bankovníctví

Key words:

Technology – progress – education - manufacturing – banking

Abstract:

This article tries to describe development in technological area. The first part is dedicated to the technological development in the Czech republic. The second part depict a progress in the education. The third part is dedicated to the technological development in banking sector and the fourth part of this paper depict a concrete technological progress in manufacturing area. The progress in those areas is evident.

Vývoj technologií je v posledních letech stále více patrný. Rozmach zažívají nejen informační a komunikační technologie, ale např. i technologie výrobní. Rozvoj technologií lze pozorovat lidskými smysly, ale předcházející tvrzení lze podložit např. každoročními průzkumy, které provádí Český statistický úřad⁴.

Český statistický úřad již vydal tyto publikace v oblasti informačních technologií:

- vysvětlení pojmů a souvislostí, obecný rámec k statistikám informační společnosti, domácnosti a jednotlivci (Využívání informačních a komunikačních technologií), podnikatelský sektor (Využívání informačních a komunikačních technologií), veřejná správa (e-Government), kultura a audiovizuální sektor (e-Culture), divadla⁵.

Konkrétně v sektoru informačních a komunikačních technologií jsou k dispozici statistiky od roku 2003. Je škoda, že se tyto statistiky neprováděly již dříve. I přesto ukazují zajímavá data. Např. pokud se podíváme do výsledků šetření o využívání informačních a komunikačních technologií v domácnostech a mezi jednotlivci v roce 2003 a v roce 2005 zjistíme, že vzrostl počet počítačů v domácnostech z 24 % na 30 % a podobný nárůst byl i v používání internetu z 15 % na 19,1 %.

Český statistický úřad připravuje tyto další statistiky:

- vzdělávání (e-Education), zdravotnictví (e-Health), infrastruktura informačních a komunikačních technologií, informační ekonomika, digital Divide, elektronické obchodování, lidské zdroje a informační a komunikační technologie (e-Skills)⁵.

Domnívám se, že v těchto statistikách bude v budoucnosti mnoho zajímavých informací o konkrétním vývoji v jednotlivých oblastech.

Technologie se již používají takřka na každém kroku. Nejen v podnicích, které poskytují služby, ve výrobních podnicích, ve státní sféře, ale i ve vzdělávání.

Technologie ve vzdělávání

Vzdělávání můžeme brát také jako druh podnikání – pokud na něho nahlédneme jako na celoživotní vzdělávání. Vzdělávací zařízení (školská, ale i jiné instituce), která poskytují za úplaty vzdělávání pracujícím lidem, můžeme dle mého názoru považovat také za zvláštní druh podnikatelských aktivit. Jedním z hlavních měřítek rozvoje ve vzdělávání může být např. e-Learning, který zažil v posledních letech v České republice ale i v jiných zemích velký rozkvět. Pokud se zamyslíme nad rozvojem e-Learningu na vysokých školách za poslední roky vidíme, že pokrok a rozšíření je jasně patrné. Potvrzují to např. i články Rosmana, P.⁸, Bureše, V.² a dalších autorů z e-Learningových seminářů a soutěží, kterých je stále více. E-Learningové kurzy jsou pro někoho zadarmo – pro studenty prezenční formy studia, pro jiné občany jsou jednotlivé moduly zpoplatněny – v rámci celoživotního vzdělávání. Vysoká škola tak může mít dodatečné příjmy do rozpočtu. Část vysokých škol se této možnosti již chopila a aktivně se zapojila do vzdělávacích aktivit – např. Vysoká škola ekonomická, Univerzita Hradec Králové, Západočeská univerzita v Plzni a další. Domnívám se, že se bude i nadále nabídka studijních programů pro celoživotní vzdělávání rozšiřovat a že bude nabývat na kvalitě. Rozvoj služeb v oblasti vzdělávání znázorňuje i následující povšimnutí autorky. Pokud se podíváme na internet na www.seznam.cz pod písmeno Š na „Školení pro firmy“, můžeme spatřit pod odkazem „Výuka přes internet“ 18 institucí. Jedná se o kurzy nejen pro podniky, ale např. i pro studenty základních a středních škol. Tyto kurzy zajišťují soukromé firmy a většina z nich je pro studující zpoplatněna.

Moderní technologie se v současné době často používají při výuce na vysokých školách. Tyto technologie se využívají ke studijním účelům již i na některých středních školách, i když používání a nárůst není dle mého názoru zatím dostatečný. Je pravdou, že na většinách škol se stále používá k výkladu tabule a křída. Odborné školy se snaží používat počítače např. pro výuku účetnictví, programování, vyučují se i základy práce s počítačem. Pro studenty takové hodiny mohou být velmi přínosné, protože v praxi se s počítači budou běžně setkávat. Moderní technologie začínají používat i studenti základních škol. Většinou se však nejedná o učení se pomocí technologií ve škole, ale o používání v jejich soukromém životě – mobilní telefony, počítače ... Domnívám se, že se počítače postupně rozšíří i na základní školy. Na českém trhu jsou již firmy, které jsou připraveny na podporu výuky i pro malé žáčky, např. firma Terasoft, a.s. – www.terasoft.cz (jednotlivé kurzy jsou zpoplatněny), Centre for Modern Education – www.zaskolou.cz (jednotlivé moduly jsou zpoplatněny) nebo vytvořené www stránky – www.mojeskola.cz (pro širokou veřejnost – zdarma). Toto jistě není plný výčet společností, které poskytují vzdělávání i pro malé studenty. Studijní materiály jsou na www stránkách případně na CD multimediálně zpracovány. To znamená, že informace je prezentována více formami, např. kombinace textová, zvuková případně video-prezentace v digitálním formátu. Studentům by multimediální zpracování mělo umožnit zlepšení pochopení a jednodušší naučení se učiva – jeden obrázek často říká více než 30 slov.

Technologie ve výrobě

Takřka žádný výrobní podnik se neobejde bez technologických prvků. Jak vypadají české výrobní podniky? Menší podniky, které mají malý objem zakázek většinou používají staré technologie dosud. Větší podniky se již snaží orientovat na vyspělé výrobní technologie. Vyspělé výrobní technologie jsou kolektivním označením

používaným pro popsání nových technologií ve výrobě, které využívají síly mnoha nových technologií, zejména počítačů. Možnosti počítačů mají na výrobu mocný dopad. Protože pojem vyspělé výrobní technologie není v naší společnosti ještě plně zažit, následuje krátké popsání a bližší vysvětlení těchto technologií.

Vyspělé výrobní technologie (AMT) se dělí na tvrdé a měkké technologie.

Mezi tvrdé technologie patří hardware a k němu přidružený software, např. CAD – *počítačově podporované projektování*, CAM – *počítačově podporovaná výroba*, CIM – *počítačově řízená výroba*, CNC – *číslicově řízené stroje*, LANs – *lokální sítě*, FMS – *pružné výrobní systémy, roboti*.

Mezi měkké technologie patří především metody a techniky, např. JIT – *Just-in-time*, výrobní články, MRP I – *materiálové hospodářství*, MRP II – *materiálové hospodářství včetně kapacitního plánování*, SQC – *statistické řízení kvality*, TQM – *Total quality management*.

Investice do AMT je zavádění něčeho kvalitativně nového do tradičních struktur technologických, ekonomických, účetních, a je i atakem vůči strnulému manažerskému myšlení a tradičnímu způsobu motivování manažerů k vyššímu výkonu. Novost AMT spočívá mimo jiné v tom, že efekty které zejména její nejvyšší stupeň přináší, jsou téměř vždy velmi dlouhodobého charakteru, dále v tom, že jsou tradičními nástroji finanční analýzy těžko měřitelné⁶.

Vyspělé výrobní technologie jsou dle uskutečněných výzkumů v Spojených státech amerických, Kanadě, Německu, Irsku velmi kladně hodnoceny. V České republice zatím proběhl a stále pokračuje výzkum vyspělých výrobních technologií na Univerzitě v Hradci Králové na Fakultě informatiky a managementu, kde autoři srovnávají hodnocení investic a používání výše zmíněných technologií v České republice, v Spojených státech amerických a ve Velké Británii. Z výzkumu na UHK např. vyplynulo, že české podniky celkově, tedy bez rozlišení úrovně vyspělosti, používají méně AMT než podniky britské a americké. A také, že čím je vyšší úroveň sledovaných vyspělých výrobních technologií, tím nižší procento českých podniků uvádí, že tyto vyspělé výrobní technologie používá⁷. Výstupů je mnohem více, ale myslím si, že pro názornost možného dalšího rozvoje v této oblasti oproti jiným zemím byl již nastíněn.

Technologie v bankovníctví

Část této práce je převzata a upravena z mého dřívějšího příspěvku⁷. Použila jsem ji především pro názornost rozvoje technologií i v tomto odvětví. Bankovníctví je jedním z prvních oborů podnikání, ve kterém došlo ke komerčnímu využití výpočetní techniky. Bankovníctví je oborem, který již dlouhá léta výrazně ovlivňuje technologický pokrok. Zatímco před 10 - 15 lety měly banky omezené možnosti a nedostatek zkušeností s informačními a komunikačními technologiemi, dnes jsou bankovní systémy založeny na těch nejmodernějších technologiích. Dnešní stav rozvoje komunikačních, finančních a dalších technologií není jistě konečný. Příkladů ilustrujících vliv bank na technologický pokrok je celá řada.

Lidé s bankami komunikují různými způsoby. Dostupné prostředky pro komunikaci s bankou jsou tradiční způsoby mezi které patří například osobní návštěva pobočky, platební karty či šeky. Mezi nové trendy, které se používají v České republice se řadí telefon – pevná linka, mobilní telefon, počítač. V nových možnostech komunikace jsou

klienti často závislí na schopnostech používat počítače či mobilní telefony. Proto starší generace stále volí tradiční způsoby.

Při rozvoji technologií se na trhu objevili noví hráči, jako například eBanka. eBanka měla možnost nabídnout své služby prakticky na celém území státu, aniž by masivně investovala. Nové distribuční kanály měly tu vlastnost, že jich ve velké míře začali využívat potenciálně nejziskovější klienti. Naopak bankovní domy, které investovaly značnou část svého kapitálu do tradičních distribučních kanálů, museli dále investovat, aby neztratili klienty, kteří nové technologie preferují.

Přímé bankovníctví

Počet uživatelů přímého bankovníctví každým rokem roste. Tento trend můžeme sledovat na neustále se rozšiřující nabídce těchto služeb ze strany bank.

Základní vlastnosti přímého bankovníctví jsou: uživatelská přívětivost, dostupnost všech bankovních služeb 24 hodin denně, 365 dní v roce, z libovolného místa na světě, při zajištění maximální bezpečnosti všech bankovních operací.

Distribuční kanály pro přímé bankovníctví, které jsou v současné době rozšířeny v České republice: homebanking, internet banking, WAP banking, PDA banking, IVR, call centrum, GSM banking, e-mail banking, fax banking, phonebanking. Distribuční kanál, který je např. rozšířen v italských bankách je telebanking. U nás tato možnost komunikace s bankou zatím není veřejností běžně používána.

Největšími výhodami přímého bankovníctví pro klienta je čas, který klient ušetří tím, že nemusí osobně navštívit pobočku banky. Velkou výhodou tohoto systému je také možnost uskutečnit komunikaci v jakoukoliv dobu a z kteréhokoliv místa, jak již bylo řečeno dříve. Nevýhodou může být pro klienta cena pořízení, naučení se ovládání a základní znalost moderních komunikačních prostředků, které jsou potřeba ke komunikaci s bankou. Pro banky je výhoda dána nižšími transakčními náklady. Proto banky tyto produkty v posledních letech velmi propagují. Nevýhodou byly pro banku především vysoké počáteční náklady při zavádění systému komunikace. Velkým problémem při zavádění bylo také zajištění bezpečné komunikace a identifikace klienta v systému banky.

V hodnocení MasterCard Banka roku 2005 eBanka slavila úspěchy v a byla zvolena za nejdynamičtější banku a získala ocenění za účet roku. Komerční banka však byla oceněna bankou roku 2005³. Zde je patrné, že přímé bankovníctví, které má banka dle veřejnosti nejlepší, není vše.

Závěr

V této práci jsem se snažila nastínit technologický pokrok ve 3 oblastech – vzdělávání, výrobní činnost a poskytování služeb v oblasti bankovníctví. Původní záměr byl popsat i rozvoj používání technologií ve státní sféře, ale konkrétní data jsem bohužel nenašla.

Dnes je již většině pracovníkům zřejmé, že se informační, komunikační a výrobní technologie stávají jedním z rozhodujících faktorů existence každého podniku. Výše zmíněné technologie však představují i problematickou oblast, neboť často vyžadují nemalé finanční náklady.

Informační i komunikační technologie mohou být a stávají se i výborným podpůrným prostředkem při výuce e-Learningu. E-Learning do budoucna skýtá obrovské možnosti pro malé, střední, ale i větší podniky, pro jejich zaměstnance, ale i pro vzdělávací

organizace. Předpokládá se, že e-Learning se stane klíčovým způsobem vzdělávání dospělých občanů. Česká republika je v oblasti vzdělávání a v používání informačních a komunikačních technologií na velmi dobré úrovni.

V oblasti výroby se skýtá velký potenciál a možnosti dalšího rozvoje. Záleží však především na managerech jednotlivých společností, zda budou chtít investovat do dlouhodobějších investic, či se stále budou držet investic krátkodobých, které často nejsou nejlepší pro podniky.

V bankovníctví již zavedení informačních a komunikačních technologií proběhlo a v současné době je na velmi dobré úrovni.

Použitá literatura:

- (1) BAŽANTOVÁ, L. Vývoj sítě poboček velkých českých bank ve východočeském regionu jako podpora rozvoje. *Sborník příspěvků z konference Hradecké ekonomické dny 2005*, Gaudeamus, Hradec Králové, 2005, s. 12 - 17, ISBN 80-7041-978-4
- (2) BUREŠ, V. Řízení lidských zdrojů a znalostní procesy. *E+M Ekonomie a Management*, 2004, roč. 7, č. 4, s. 47 – 57, ISSN 1212-3609
- (3) http://bankaroku.idnes.cz/bankaroku2005.asp?y=bankaroku/br05_vysledky.htm (citace prosinec, 10., 2005)
- (4) <http://www.czso.cz/> (citace prosinec, 10., 2005)
- (5) http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/informacni_technologie_pm (citace prosinec, 10., 2005)
- (6) JANEČEK, V., HYNEK, J. Hodnocení investic do vyspělých technologií. *E + M Ekonomie a Management*, 1999, roč. 2., č. 4, s. 16 – 18, ISSN 1212-3609
- (7) JANEČEK, V., HYNEK, J. Investice do vyspělých technologií – I. Část výsledků průzkumu. *E + M Ekonomie a Management*, 1999, roč. 2., č. 2, s. 16 – 18, ISSN 1212-3609
- (8) ROSMAN, P. Implementace ICT do vzdělávacího procesu univerzity. *E+M Ekonomie a Management*, 2003, roč. 6, č. 4, s. 144 – 146, ISSN 1212-3609

Kontakt:

Ing. Libuše Bažantová
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové
Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové
493 331 270, libuse.bazantova@uhk.cz

INTEGRACE REGULACE A DOHLEDU FINANČNÍHO TRHU

Nad'a Blahová

Klíčová slova:

Regulace - dohled – stabilita – banka - finanční trh - pojišťovna

Key words:

Regulation – supervision – stability – bank - financial market - insurance company

Abstract:

My contribution is focused on actual issue regarding regulation institutional arrangement and financial market supervision. Theoretical assumptions of variant stations are presented as well. Three different approaches of regulation and supervision are shown. Strong argument of integration – financial groups supervision, is described too.

Úvod

Diskuse nad vhodností uspořádání regulace a dohledu finančního trhu je obecně motivována snahou o dosažení výkonného finančního systému, a to jak z pohledu makroekonomické stability, tak také z pohledu mikroekonomické funkčnosti. Přijaté výsledné řešení je vždy ovlivněno jak ekonomickými, tak také politickými faktory. Neexistuje patrně jedno univerzální řešení, které by se dalo uplatnit v jakékoli zemi bez ohledu na její výchozí situaci regulace a dohledu, strukturu finančního trhu a historické zkušenosti.

1. Možnosti institucionálního uspořádání

Regulace a dohled finančního trhu mohou být institucionálně uspořádány dvěma základními způsoby, někdy se v této souvislosti hovoří o dvou modelech institucionálního uspořádání regulace a dohledu finančního trhu. První způsob koresponduje s typologií tržních selhání. Ve světě ale převažuje druhý způsob, který vychází ze sektorového uspořádání finančního trhu. V rámci těchto dvou způsobů uspořádání potom existuje možnost úplného nebo částečného oddělení regulace a dohledu vymezených sektorů respektive typů tržního selhání, nebo jejich plně integrovaná podoba, která oba výchozí způsoby uspořádání vlastně spojuje.

Funkcionální model

Finanční teorie rozlišuje čtyři základní typy tržního selhání:

- asymetrii informací
- zneužití trhů
- systémové riziko
- zneužití dominantního postavení.

Se čtyřmi základními typy tržního selhání korespondují čtyři oblasti regulace a dohledu finančního trhu:

1. V souvislosti s *asymetrií informací* jde o regulaci a dohled obezřetného podnikání finančních subjektů. U bank se sleduje především individuální rizikový profil a kapitálová přiměřenost, angažovanost, likvidita a klasifikace pohledávek. U pojišťoven se především sleduje solventnost,

technické rezervy a jejich ocenění, kvótování aktiv. Řízení rizik je akcentováno na pasivní straně bilance. U subjektů obchodujících na kapitálovém trhu se regulace a dohled zaměřují mimo jiné na řízení tržních rizik, přiměřenost kapitálu, korektnost provádění správy aktiv klientů, správnost vnitřních procesů souvisejících se sjednáváním, účtováním a vypořádáním finančních transakcí.

2. Pro tržní selhání typu *zneužití trhu* se obvykle finanční trhy člení na trhy kapitálové a trhy přepážkové. Pokud jde o organizovaný kapitálový trh, je cílem jeho regulace co nejvíce se přiblížit stavu, který odpovídá teorie efektivního finančního trhu, podle níž neexistuje informační asymetrie a ke změnám cen dochází pouze v souvislosti s novými informacemi. Zneužití souvisí s využíváním neveřejných informací nebo naopak uváděním nepravdivých informací a tedy s manipulací s trhem. U přepážkových trhů regulace sleduje korektnost uzavírání kontraktů s finančními nástroji a dodržování smluvních podmínek. Ke zneužití dochází klamáním klienta pomocí nepravdivých nebo neúplných informací ve fázi nabízení finančních produktů nebo při jejich obchodování. Obecně lze říci, že hlavní snahou je ochrana spotřebitele.
3. *Systémové riziko* označuje situaci, kdy selhání jednoho finančního subjektu (nejčastěji banky), způsobí ohrožení finančního systému jako celku nebo jeho významné části. Projevem bývá hromadná platební neschopnost. Regulace a dohled jsou zde zaměřeny na soustavné monitorování stability finančního systému jako celku. Významnou a nezastupitelnou roli při zvládání tohoto typu tržního selhání hraje centrální banka v potenciální roli věřitele poslední instance. Systémové riziko má velmi blízký vztah k finanční stabilitě, která úzce souvisí se stabilitou měnovou, kde je role centrální banky jako vrcholného subjektu nezastupitelná.
4. Možnost *zneužití dominantního postavení na trhu* je jednoznačně vyšší u takového uspořádání trhu, kdy je bráněno vstupu na něj stanovováním vstupních podmínek a udělováním licencí k výkonu činností. Regulace a dohled nad konkurenčním prostředím je většinou svěřena antimonopolnímu úřadu, který funguje pro celý trh ve smyslu národního hospodářství. Jde o vhodné řešení minimálně z toho důvodu, že by subjekty, které tvoří tzv. pravidla autorizace a udělují povolení k činnosti, měly být odlišné od subjektu, který kontroluje konkurenční prostředí a projevy spojené s jeho významným porušováním. Mezi hlavní projevy zneužití dominantního postavení na finančním trhu patří například nízká elasticita poptávky vůči zvyšování poplatků a provizí.

Sektorový model

Finanční trh je pro potřeby regulace a dohledu obvykle členěn na tři základní sektory:

- bankovníctví
- pojišťovnictví
- kapitálové trhy.

Mezi takto vymezenými finančními sektory nelze určit jasné hranice a to především díky projevům globalizace, existenci strukturovaných finančních nástrojů a fungování

nadnárodních finančních konglomerátů. Přesto lze provést komparaci regulace a dohledu jednotlivých sektorů z hlediska stanovených cílů a uplatňovaných principů.

Pokud vyjdeme z teoretického vymezení typů tržního selhání, které jsou uvedeny výše, lze potvrdit, že společným cílem regulace a dohledu bankovníctví, pojišťovnictví i kapitálových trhů je systémová stabilita a ochrana před zneužitím trhů. Všechny tři uvedené sektory disponují na nadnárodní úrovni „*Základními principy regulace*.“ Jsou koncipovány s různou mírou důkladnosti. Za nejpropracovanější lze pokládat principy vztahující se k sektoru bankovníctví, na opačném konci stojí principy aplikované na sektor pojišťovnictví. Tyto Core Principles je možno použít ke komparaci a nalezení společných charakteristik a postupů, ale také odlišností, které jsou typické pro regulaci a dohled jednotlivých sektorů.

Po uplatnění dohledu nad finančními konglomeráty je v současné době postavení regulovaných subjektů příslušejících k jednotlivým sektorům finančního trhu v mnoha ohledech rovnocenné. Původní pojetí akcentovalo především potřebu konsolidovaného dohledu ve vztahu k bankám. U pojišťoven naopak potřeba konsolidovaného dohledu nebyla vnímána jako nezbytná. Souvisí to mimo jiné s rozdílnou vazbou těchto sektorů na systémové riziko. Zatímco u bank je hrozba systémového rizika a s ním spojené potenciální makroekonomické nerovnováhy vnímána jako enormní, mezi pojišťovnami a makroekonomickým vývojem tak silná vazba není. Kapitálový trh je potom vysoce senzitivní ke změnám tržních faktorů a makroekonomických veličin.

Rozdíly je možno najít rovněž v řízení rizik. Jednoznačně nejvyšší míra požadavků ze strany regulátora je uplatňována v této oblasti vůči bankám. I banky samy disponují vysoce sofistikovanými modely na měření a řízení rizik. Zatímco banky koncentrují svou pozornost při řízení rizik na aktivní straně své bilance s tím, že v mnoha ohledech řídí bilanci ve vztahu k podstupovaným rizikům jako celek, pojišťovny vnímají nejcitlivěji rizika spojená s pasívní stranou své bilance a významné je pro oceňování technických rezerv. I pro pojišťovny ale platí nutnost přijímání obezřetných rozhodnutí při alokaci aktiv. U obchodníků s cennými papíry, kteří podstupují obdobná rizika jako banky, jednoznačně převažuje řízení rizik tržních. Principy upravující řízení rizik v pojišťovnictví a na kapitálových trzích jsou pojímány obecně. Společnými prvky všech tří sektorů jsou základní nástroje používané k omezování rizik – stanovení minimálních kapitálových požadavků, soustavy limitů, uplatňování vhodných oceňovacích postupů.

Shodný postoj nezaujímají tři sledované „*Základní principy regulace*“ ani vůči otázkám nápravných opatření a pokut. Publikování přijatých nápravných opatření a sankcí se jeví jako žádoucí pouze na kapitálových trzích. Při integrovaném provádění regulace a dohledu bude třeba rozdílné postoje přehodnotit a zvážit potřebnou míru transparentnosti. Pokud by všechny regulované subjekty finančního trhu podléhaly v tomto ohledu stejným pravidlům a byly vystaveny tlaku možného zveřejnění svých nedostatků, bylo by možno takové postupy vnímat spíše pozitivně. Pro regulované subjekty by šlo o vysokou motivaci k dodržování uplatňovaných postupů a veřejnost by se rozhodovala na základě potřebných informací.

2. Integrační procesy evropských finančních trhů

S integračními snahami v rámci finančního trhu jednotlivých zemí souvisí integrační procesy na úrovni evropských finančních trhů. Evropská unie nedisponuje plně integrovaným jednotným trhem finančních produktů a služeb. Při integračních snahách je ovšem třeba postupovat tak, aby cílová institucionální infrastruktura nevhodně neomezovala pohyb kapitálu, investování na kapitálových trzích a provádění platebního styku. Jako výsledný efekt integrace se naopak očekává podpora hospodářského růstu, vyšší likvidita trhu, vyšší konkurenceschopnost a také vyšší stabilita finančních trhů. Konkrétní podoba výsledného řešení je uvedena v *Akčním plánu pro jednotný trh finančních služeb* z roku 1999. Plán je koncipován do 42 opatření, která zahrnují tyto hlavní oblasti:

- trhy pro malé a střední podniky a drobné investory
- trhy pro banky, nebankovní finanční subjekty a významné nefinanční korporace
- postupy samotné regulace a dohledu
- makroekonomické a institucionální předpoklady jednotného trhu.

Pokud budeme posuzovat dohledové funkce Evropské centrální banky, je zřejmé, že výkon dohledu je i v podmínkách měnové unie zcela v kompetenci národních orgánů. Tradičně platí zásada územní příslušnosti a zásada věcné příslušnosti. Pokud národní dohledy respektují zásadu územní příslušnosti, měly by vykonávat své funkce jen na území příslušného státu. Při aplikaci by ale nutně docházelo k rozporu s podmínkami jednotného vnitřního trhu. Různé organizační jednotky téhož subjektu by mohly být dohlíženy na základě různých postupů. Při respektování zásady věcné příslušnosti narazíme v evropském prostoru na různá uspořádání regulace a dohledu v jednotlivých státech. V řadě zemí ještě nedošlo k úplné integraci. Je ovšem patrná tendence vyčleňování dohledu z centrální banky do samostatného nezávislého orgánu dohledu.

3. Uplatňované přístupy dohledu

Nejsilnějším ekonomickým argumentem pro integraci regulace a dohledu finančního trhu je možnost uplatnění efektivního dohledu nad finančními celky. V současné době jsou vytvořeny základní předpoklady pro tři přístupy dohledu:

- dohled nad regulovanými osobami na individuálním základě
- dohled nad regulovanými osobami na konsolidovaném základě
- dohled nad finančními konglomeráty.

Efektivní provádění dohledu na všech třech úrovních jednoznačně podporuje integraci dozoru na finančním trhem. Vyjdeme z příkladu banky a jejího případného začlenění do finanční skupiny s tím, že obdobný přístup lze aplikovat i na ostatní regulované subjekty.

Dohled nad regulovanými osobami na individuálním základě je historicky nejstarší. Jeho význam se nesnižuje, přestože se v současné době nejedná o přístup výlučný. Cílem přístupu je ověřit aktuální finanční pozici regulovaného subjektu, v případě banky jde především o posouzení systémů, vnitřních procesů, řízení aktiv a pasív, řízení rizik, vnitřní kontroly, ověření správnosti vykazování pro potřeby dohledu.

Dohled na konsolidovaném základě byl aplikován s cílem možnosti posouzení rizik, která pro banky vyplývají nejen z provádění jejich vlastní činnosti, ale i z jejich začlenění do tzv. konsolidačního celku. Důvodem je posoudit vzájemné vztahy mezi subjekty, které jsou součástí konsolidačního celku a bankou a identifikovat rizika

v rámci celé finanční skupiny, která by mohla ohrozit banku jako člena finanční skupiny. Hospodářské výsledky jednotlivých členů sledované finanční skupiny se mohou vzájemně ovlivňovat a to oběma směry – pozitivně i negativně. Pokud je aplikován konsolidovaný dohled, sleduje se konsolidační celek, jehož je banka součástí s tím, že nejde o náhradu dohledu na individuálním základě ani o dohled všech subjektů konsolidačního celku.

Dohled na konsolidovaném základě vychází z doporučení Basilejského výboru z roku 1975, lze jej rovněž nalézt v Základních principech efektivního bankovního dohledu z roku 1997 a figuruje v příslušných Direktivách Evropských společenství (první zmínka pochází z roku 1983). V České republice se tato koncepce objevila v roce 1999, ale až po novelizaci zákona o bankách v roce 2002 došlo k rozšíření z konsolidovaného dohledu bankovních skupin i na konsolidovaný dohled skupin, které mají formu finančních nebo smíšených holdingů.

Před aplikací dohledu na konsolidovaném základě byly patrné významné snahy spojené s tzv. regulatorní arbitráží, kdy docházelo k převádění některých aktivit do neregulovaných nebo méně regulovaných společností a to především ve snaze zlepšit vykazovanou strukturu klasifikovaných pohledávek a ukazatel kapitálové přiměřenosti.

Přesto ani tento přístup zcela neeliminoval rizika vyplývající z existence některých typů uspořádání finančních skupin. Snahou o důslednější řešení je uplatnění tzv. doplňkového dohledu nad finančními konglomeráty, které ovšem nenahrazuje předchozí uplatňované přístupy.

Dohled nad finančními konglomeráty je reakcí na směrnice Evropských společenství a týká se ve srovnání s dohledem na konsolidovaném základě širšího okruhu subjektů. Ve finančních konglomerátech působí jako regulované subjekty:

- banky
- osoby, které v rámci svého podnikání vydávají elektronické peněžní prostředky
- spořitelni a úvěrní družstva
- pojišťovny
- zajišťovny
- obchodníci s cennými papíry.

V souvislosti s existencí finančních konglomerátů, které působí většinou na nadnárodní úrovni, existuje hrozba vysoké koncentrace rizik možné ztráty. Osoby působící ve finančním konglomerátu jsou vystaveny úvěrovému riziku, investičnímu riziku, pojistnému riziku, tržním rizikům, operačnímu riziku a jiným rizikům i jejich vzájemné kombinaci. Operace, které s sebou rizika přinášejí, se týkají nejen obchodování se subjekty stojícími vně finančního konglomerátu, ale také operací v rámci těchto celků.

Základní rámec pro aplikaci dohledu nad finančními konglomeráty vymezuje v České republice zákon o doplňkovém dozoru nad regulovanými subjekty v těchto konglomerátech. Po vstupu České republiky do Evropské unie je třeba pohlížet na všechny tři uvedené přístupy dohledu přes princip jednotné licence a institut domovského a hostitelského orgánu dohledu.

Závěr

V současné době je v České republice velice aktuální problematika uspořádání regulace a dohledu finančního trhu. Neexistuje univerzální řešení této otázky, ale existují určité zkušenosti s řešením této problematiky v řadě vyspělých zemí, známe teoretická východiska možných uspořádání. Příspěvek se soustředil na vybrané problémy procesu integrace regulace a dohledu nad finančním trhem. Zabýval se možným uspořádáním ve vazbě na jednotlivé typy tržního selhání a s nimi korespondující čtyři oblasti regulace a dohledu. Dále vycházel z jednotlivých sektorů finančního trhu a zabýval se institucionálním uspořádáním jemu odpovídajícím. V této souvislosti poukázal na jednotící prvky, ale i rozdíly v přístupu k jednotlivým sektorům. Integrační tendence je třeba sledovat nejen na národních úrovních, ale také v rámci evropských finančních trhů, což je další rozměr zkoumané problematiky. Silným argumentem svědčícím pro integraci je existence nadnárodních finančních konglomerátů. Příspěvek uvádí tři možné přístupy regulace a dohledu, poukazuje na jejich nezastupitelnost a opodstatněnost.

Použitá literatura:

- (1) BLAHOVÁ, N. *Dohled nad bankami na konsolidovaném základě*, In Asztalos, O. (ed.): Rozvoj finanční a účetní teorie a její aplikace v praxi z interdisciplinárního hlediska. Praha: VŠE FFÚ, 2000
- (2) CARMICHAEL, J. *Experiences with Integrated Regulation*, www.apra.gov.au/policy
- (3) LLEWELLYN, D. *The Economic Rationale for Financial Regulation*, FSA, Occasional Paper No. 1, 1999.
- (4) TOMÁŠEK, M. *Evropské měnové právo*, Praha, C. K. Beck, 2004

Kontakt:

Ing. Nad'a Blahová, Ph.D.

Katedra měnové teorie a politiky

Fakulta financí a účetnictví

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

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

LISABONSKÁ STRATEGIE A JEJÍ VLIV NA REGIONÁLNÍ POLITIKU EU PRO ROKY 2007 – 2013

Milan Buček, Jaroslav Kovárník

Klíčová slova:

Lisabonská strategie - regionální politika - Česká republika – inovace - znalosti

Key words:

Lisabon strategy - regional policy - Czech republic innovation - knowledge

Abstract:

In our article, we deal with the issue of the Lisbon strategy. Firstly, we focus on the changes in regional policy in next period 2007 – 2013 according to the Lisbon strategy, in the next part we characterize the changes in czech regional policy and the document Strategy of regional development in Czech republic after the year 2006. We briefly characterize problems with application of inovations and knowledges at the end of our article.

Obnovená Lisabonská agenda

Dne 5. 7. 2005 bylo v Bruselu vydáno rozhodnutí Evropské komise č. 0299, které určuje a definuje směr vývoje kohezní politiky na podporu růstu a zaměstnanosti pro roky 2007 – 2013. Základním mottem tohoto dokumentu je: „Evropa musí obnovit základ své konkurenceschopnosti, zvýšit svůj potenciál růstu a svoji produktivitu a posílit sociální soudržnost, a přitom klást důraz na znalosti, inovaci a optimalizaci lidského kapitálu. K dosažení těchto cílů musí Unie více zmobilizovat všechny vhodné zdroje na úrovni jednotlivých států i Společenstva – včetně politiky soudržnosti - ve třech rozměrech strategie (hospodářském, sociálním a environmentálním), aby se tak více využilo jejich součinnosti v obecném rámci udržitelného rozvoje“.

Z jednání Evropské rady v Lisabonu v březnu roku 2000 vyplynula celá řada strategií, cílů a nástrojů politiky s cílem vytvořit dynamičtější a konkurenceschopnější Evropskou unii. Dosažené výsledky aplikace této strategie však byly poněkud různorodé.

Evropská unie musí mobilizovat všechny dostupné zdroje, včetně kohezní politiky jako jedné z dílčích součástí politiky regionální. Ta však již určitým způsobem přispívá k Lisabonské strategii. Nezávislá hodnocení ukazují, že kohezní politika měla podstatný makroekonomický vliv, převážně v méně rozvinutých regionech a působí také jako multiplikátor v Evropské unii jako celku.

Na základě uvedených skutečností byly určeny následující priority, na které by se měla zaměřit kohezní politika v souladu s obnovenou Lisabonskou strategií:

- **zvýšení přitažlivosti členských států, regionů a měst,**
- **podpora inovace, podnikatelského ducha a růstu hospodářství založeného na znalostech,**
- **tvorba většího počtu a lepších pracovních.**

Regionální politika v období 2007 - 2013

Tyto výše charakterizované změny se samozřejmě odrážejí i v charakteristice celkové regionální politiky. Zatímco pro období 2000 – 2006 bylo určeno 9 různých cílů, které byly dosahovány prostřednictvím 6 nástrojů, pro následující období 2007 – 2013 byly

určeny pouze 3 cíle, které budou dosahovány prostřednictvím 3 nástrojů. Situaci lze přehledně zobrazit v následující tabulce č. 1:

2000 - 2006		2007 - 2013	
Cíle	Finanční nástroje	Cíle	Finanční nástroje
Kohezní fond	Kohezní fond	Konvergence	ERDF
Cíl č. 1	ERDF		ESF
	ESF		Kohezní fond
	EAGGF		
	FIFG		
Cíl č. 2	ERDF	Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost	ERDF
	ESF		
		▪ regionální úroveň	ESF
		▪ národní úroveň	
Interreg	ERDF	Evropská územní spolupráce	ERDF
URBAN	ERDF		
EQUAL	ESF		
LEADER+	EAGGF - Rozvoj		
Rozvoj venkova a restrukturalizace odvětví rybolovu mimo cíl č. 1	EAGGF – Garance		
	FIFG		
9 cílů	6 nástrojů	3 cíle	3 cíle

Tabulka 1- Cíle a nástroje regionální politiky

Regionální politika v České republice pro období 2007 – 2013

Od roku 2000 je česká regionální politika zaměřena především na rozvoj podnikání, rozvoj lidských zdrojů, výzkum a technologický vývoj, rozvoj cestovního ruchu, zlepšování regionální infrastruktury, rozvoj občanské vybavenosti, rozvoj služeb sociální a zdravotní péče a na opatření vedoucí k ochraně životního prostředí. Samozřejmě v průběhu plánovacího období 2000 – 2006 došlo ke vstupu do Evropské unie, tudíž se České republice otevřela ještě větší možnost pro čerpání podpory na výše zmíněné oblasti. Pro nové plánovací období EU je však nutné strategii regionálního rozvoje ČR vypracovat s přihlédnutím a respektováním základních směrů vývoje celého Společenství.

Tyto obecné přístupy je nutné samozřejmě aplikovat na konkrétní situace a oblasti, kdy ovšem je vhodné využít stávající zkušenosti a znalosti z dosavadní aplikace regionální politiky v České republice. Součinností těchto přístupů lze tedy přibližně vymezit prioritní oblasti, na které by se měla regionální politika v České republice v následujícím období zaměřovat:

- rozvoj lidských zdrojů a snižování nezaměstnanosti,
- podpora podnikání, inovací a rozvoj vědecko-výzkumné základny v regionech,
- rozvoj infrastruktury, zlepšování dostupnosti,
- rozvoj venkova,
- zlepšování kvality životního prostředí,
- rozvoj cestovního ruchu.

Těchto šest oblastí ve své podstatě zahrnuje základní problémy, se kterými se česká regionální politika potýká v současném zkráceném plánovacím období (2004 – 2006) a s největší pravděpodobností se jimi bude zabývat i v plánovacím období následujícím (tj. 2007 – 2013).

Vliv Lisabonské agendy na regionální politiku v ČR

S přihlédnutím ke všem výše zmíněným skutečnostem byla vytvořena Strategie regionálního rozvoje České republiky po roce 2006, kde je zakotvena snaha, že v horizontu strategie, tj. v roce 2015, chce Česká republika být aktivní, ekonomicky výkonnou a konkurenceschopnou zemí dosahující jako celek standardů Evropské unie ve všech základních kritériích, se zvětšujícím se počtem krajů dosahujících svojí ekonomickou silou a dynamikou růstu průměru EU a se způsobem a kvalitou života odpovídajícím naší historické tradici a postavení v Evropě.

Ve Strategii regionálního rozvoje České republiky po roce 2006 je stanoven tento **globální cíl**:

- dosažení ekonomické, sociální a kulturní úrovně regionů České republiky srovnatelné s vyspělými regiony Evropy
- zastavení růstu a postupné snižování nepřiměřených regionálních disparit,
- efektivní naplňování principu subsidiarity v regionální politice EU a ČR, zejména v oblasti kompetenční, institucionální a finanční.

Tento globální cíl je dále rozdělen do dvou rovin **specifických** (strategických) **cílů**:

- rozvojově (celoplošně) zaměřené cíle – na zvýšení ekonomického potenciálu, sociální úrovně a konkurenceschopnosti regionů ČR,
- disparitně zaměřené cíle – na snížení neodůvodněných regionálních rozdílů a rozvoj specificky problémových území.

Samotné naplnění strategické vize a dosažení tohoto globálního cíle je pak rozloženo do šesti dílčích strategických směrů (problémových okruhů), které se současně stanou základními pilíři její realizace. Jsou to:

1. evropský a národohospodářský strategický rámec,
2. ekonomika regionů,
3. lidé,
4. infrastruktura,
5. příroda, krajina a životní prostředí,
6. problémová území.

V rámci každého problémového okruhu jsou pak v souladu s Lisabonskou strategií stanoveny priority, na které se v rámci tohoto okruhu bude regionální politika ČR zaměřovat, přičemž v rámci každé priority je určen její cíl, charakteristika a v neposlední řadě opatření, která se v rámci dané priority mohou využívat.

Problémy aplikace inovací a znalostí v méně rozvinutých regionech

Základním rysem regionální politiky pro budoucí období je skutečnost, že Evropská unie se má stát ekonomikou založenou na inovacích a znalostech. Je ovšem nepopíratelným faktem, že v řadě zaostávajících regionů je s aplikací těchto přístupů značný problém. Vize formulované v Lisabonské strategii jsou jistě vhodné a motivující, ale je otázka, zda budou zaostávající regiony schopny formulovat projekty, které jim umožní vytvářet a implementovat poznatkově založený inovační rozvoj.

Jednou z možných příčin je absence zkušeností. Ve většině zaostávajících regionů se buď nenacházejí výzkumná a vývojová centra nebo jejich inovační potenciál není dostatečný na vyvolání tvorby invencí a inovací, regiony využívají zastaralé postupy.

Pochopitelně také chybí finance, díky kterým by se zde v těchto regionech taková výzkumná centra mohla budovat.

V České republice lze v poslední době zaznamenat jistou snahu o řešení tohoto problému. Vytvářejí se výzkumná centra, podporovaná Evropskou unií, která využívají zkušeností buď přímo zahraničních pracovníků nebo českých pracovníků, kteří absolvovali zahraniční stáž.

Základní tezí, ze které by měly vycházet i zaostávající regiony, je skutečnost, že nejlepší způsob, jak si udržet dlouhodobě konkurenční výhodu, je nepřetržitě produkovat a zavádět nové poznatky a inovace. Velmi významná je tedy spolupráce mezi jednotlivými firmami, ale i spolupráce s univerzitami, výzkumnými centry apod. Samozřejmě nejde pouze o vztahy formální, ale i vztahy neformální – proto stěžejní roli při budování těchto vazeb hrají lidé, pracovníci jednotlivých výše zmiňovaných institucí. Taková spolupráce, spojení průmyslové sféry se sférou vzdělávání, vytváří určitou inovační výhodu před ostatními, protože právě univerzity nebo výzkumná centra usnadňují podnikům implementaci nově zjištěných poznatků do praxe. Ale jak již bylo řečeno, protože se většinou jedná o vztahy založené na osobním kontaktu lidí, vznikají takováto spojení často na regionální úrovni, neboť jsou podmíněna prostorovou blízkostí pracovníků.

V důsledku vzájemných vztahů mezi firmami a poskytovateli poznatků se společná technická a organizační kultura může vyvinout do regionálního produkčního systému, který za určitých podmínek podporuje kolektivní učení se a inovace. Na druhé straně, pokud se takové systémy stanou příliš uzavřenými a sítě mezi firmami příliš rigidní, může nastat tzv. proces zablokování, který vede ke ztrátě schopnosti přizpůsobit se a společnému úpadku.

Velmi významnou úlohu začínají i v České republice hrát průmyslové klastry, které mají charakter lokálních svazků a vyzdvihují právě důležitost regionálních sítí a vazeb. Ovšem teorie klastrů nahlíží na regionální ekonomiku z pohledu firmy, využívá mikroekonomický úhel pohledu, snaží se identifikovat externí faktory konkurenceschopnosti a zaměřit se na ně. Klade se zde důraz na lokální konkurenty a dodavatele, kteří bezprostředně ovlivňují konkurenceschopnost firmy. Každopádně je důležitým faktem, že základem teorie klastrů je inovační prostředí vycházející z poznatku, že v USA, ale i v Evropě, existují regiony, které se vyznačují velkou hustotou podniků, vysoce rozvinutou technologií a inovačními aktivitami, jejichž vznik je do jisté míry spojený s informačními technologiemi.

U klastrů však můžeme pozorovat jisté fáze vývoje, korespondující s fázemi výrobku – tzn. stádium vzniku, růstu, zralosti a úpadku. Aby klaster mohl znamenat jistou konkurenční výhodu pro účastníky neustále, je nutné, aby si aktéři byli tohoto procesu vědomi.

Je také nutné si uvědomit, že v České republice klastry teprve vznikají. Jedná se sice o velmi významnou cestu, jak úspěšně aplikovat poznatky a inovace do průmyslové praxe, ale je otázka, jak si s touto problematikou nezkušená česká podnikatelská a vzdělávací sféra poradí. Je nutné skutečně pečlivě dbát na zkvalitňování vazeb mezi jednotlivými účastníky klastru, firmami počínaje, výzkumnými centry a univerzitami konče, aby inovace, které se vytvoří v těchto centrech rozvoje byly pak přímo aplikovány a použity v praxi u dalších účastníků klastru a tím jim poskytly konkurenční výhodu.

K teorii klastrů je nutné ještě doplnit informaci, že poznatky a inovace, které se budou ve firmách aplikovat, nemusí nutně souviset pouze s výzkumem a vývojem nových

surovin a výrobních postupů, ale mohou to být poznatky z oblasti řízení lidských zdrojů, personalistiky, zlepšení logistických vazeb, spolupráce s dodavateli a odběrateli apod. Někdy se při podpoře klastrů vychází ze zjednodušené představy, že už samotné vazby, jejich tvorba a podpora jsou dostatečným důvodem pro jejich podporu. Původní Porterova představa je však založená na předpokladu, že klastry mají svůj ekonomický smysl jen tehdy, pokud výsledkem jejich existence je zvýšení konkurenceschopnosti, což se projevuje v měřitelných ukazatelích jako je růst produktivity práce, dalších ekonomických efektech apod. Klastř založený pouze na vazbách mezi podniky, pokud není podporován také parametry efektivnosti, může vést k bankrotu stejně, jako je tomu v případě jednotlivé firmy. Právě v zaostávajících regionech je třeba u klastrů velmi důsledně sledovat ekonomické parametry tohoto procesu.

Závěr

Náš příspěvek určitým způsobem zhodnotil změny, které nastanou v nadcházejícím období 2007 – 2013 v regionální politice Evropské unie. V souvislosti s rozšířením Unie a s tendencí vybudovat z ní nejkonkurenceschopnější ekonomiku bude v tomto období kladen důraz na konvergenci a soudržnost regionů, na hospodářský růst a zvyšování zaměstnanosti. Nedílnou součástí bude hrát kohezní politika, která v sobě, stejně jako celá regionální politika, bude zahrnovat přístupy a principy Lisabonské agendy, pro jejíž obnovu se představitelé Evropské komise rozhodli.

Tyto skutečnosti pochopitelně ovlivní i regionální politiku České republiky, jak bylo naznačeno v další části textu, včetně stručné charakteristiky Strategie regionálního rozvoje České republiky po roce 2006.

V poslední části našeho příspěvku jsme se zabývali otázkou problémů aplikace inovací a znalostní společnosti v zaostávajících regionech a jejím možným řešením. Za jeden ze základních kroků považujeme teorii klastrů a jejich aplikace v reálném ekonomickém prostředí, neboť tyto sdružení podniků a vzdělávacích institucí typu univerzit a výzkumných center mají přímo za svůj cíl vytvářet inovace a poznatky, které se vzájemně implementují do podnikatelského prostředí prostřednictvím firem, které jsou do klastru zapojeny. Je však nutné mít přitom neustále na zřeteli konkurenceschopnost účastníků klastru, zvláště důležité je to při podpoře klastrů v zaostávajících regionech.

Literatura:

- (1) *Strategie regionálního rozvoje České republiky*. Praha, Ministerstvo pro místní rozvoj, 2005, dostupné na <http://www.mmr.cz/index.php?show=001024004000>.
- (2) www.europa.eu.int

Kontakt:

prof. Ing. Milan Buček, DrSc.

vedoucí Katedry veřejné správy a regionálního rozvoje

Ekonomická univerzita, Dolnozemska 1, 852 19 Bratislava, Slovenská Republika

telefon: 00421 262412301 email: bucek@euba.sk

Ing. Jaroslav Kovárník

Ústav ekonomiky a managementu

Fakulta ekonomicko-správní

Univerzita Pardubice, Studentská 84, 532 10 Pardubice

tf.: 466036175, email: jaroslav.kovarnik@upce.cz

KNOWLEDGE MANAGEMENT AND ITS CONTRIBUTION TO AN ORGANISATION'S COMPETITIVENESS

Vladimír Bureš

Key words:

Knowledge management – organisation – knowledge – knowledge economy – knowledge society – levels

Abstract:

Nowadays, knowledge management (KM) is a very popular business concept. Successful KM in an organisation is conditioned, not only by a process of its implementation, but also by different levels that pay attention to knowledge and its management. While supranational and national levels are above an organisational level, the basic level is below, where fundamental research dealing with knowledge is realised. At supranational and national levels, which are the most general, an orientation on knowledge is visible from basic strategic documents of the European Union and the Czech Republic. At the basic level, attention is paid for examples to main principles of knowledge technologies or psychological or sociological aspects of work with knowledge.

1. Introduction

Knowledge management (KM) is a very popular business concept. Its implementation can increase an organisation's competitiveness and successful achievement of general business goals but only if its support is ensured within a broader framework. That is why, this paper is not focused on KM itself. There are a lot of books or articles in scientific journals about KM. This contribution deals with the identification and description of a systemic environment of KM at an organisational level and its state in the Czech Republic (CR).

2. Levels of work with knowledge

It is not possible to rely only on an effective process of KM implementation, if KM should be successful. Conditions of this realisation, that go beyond the borders of an organisation, have to be ensured. Support of KM must be guaranteed both at higher and lower levels, i.e. appropriate conditions must be ensured both on supranational and national levels and on the level of a basic research that is focused on work with concrete types of knowledge.

2.1. Supranational level

This level is the broadest and most general one and creates a basic framework for the lower levels. This level does not concern KM itself, but concepts like "knowledge economy" (KE) and "knowledge society" (KS). It is possible to define KE in the following way: "KE consists in a creation of an added value on the basis of knowledge utilisation, not only on manual labour, and there is an increasing significance of education and exploitation of scientific findings from the perspective of a country overall competitiveness"⁸. From CR's perspective, this level is ensured in a proper way. This fact is obvious from strategic documents of the European Union (EU), for example, the Presidency Conclusions from a special meeting of the European Council

that was held in Lisbon. The aim of this meeting was “to agree a new strategic goal for the Union in order to strengthen employment, economic reform and social cohesion as part of a knowledge-based economy”⁹. This document is also known as “Lisbon Strategy”. The concept of KE is mentioned here in different contexts, especially, as part of a strategic goal for the next decade. It is written here, that “the Union has today set itself a new strategic goal for the next decade: to become the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the world capable of sustainable economic growth with more and better jobs and greater social cohesion”⁹. The importance of knowledge for KE is also emphasized in other chapters. However, it is not necessary to mention them here. It is obvious from this strategic goal that the basic framework for KM has been created at this level. Apparently, KE and knowledge-based competition are not theoretical concepts produced by authors of particular books or articles in scientific journals^{2,4} any more. In reality, KE and knowledge-based competition influence all citizens and organisations in the EU. The existence of several scientific and research projects, that are fully or partially supported by the EU, can also be considered as a part of this level. Many of these projects are focused on different aspects of KM¹.

2.2. National level

The effort to illustrate the existence of support of KM at the national level of the CR can again be supported by strategic documents. The best way to visualise the current situation, is to refer to the Programme Declaration of the Government of the Czech Republic, the Strategy of the economic growth of the Czech Republic, the Strategy of the human resources development for the Czech Republic or the Strategy of the Government of the Czech Republic in the EU framework.

The *Programme Declaration of the Government of the Czech Republic* mentions the importance of knowledge in the second chapter that is related to basic aims and priorities. It is written here that “...the Government will help within the framework of the European model to develop the Czech Republic as a democratic and modern social State with advanced market economy based on knowledge and able to guarantee stable economic growth...”⁵. This strategic document also pays attention in one chapter to information and knowledge society. Several paragraphs are also dedicated to science and research, education, culture, information society, etc. When the *Strategy of the economic growth of the Czech Republic* was published, it evoked discussions that were conducted by many people from many fields. The evidence can be the huge number of articles published in journals and newspapers or reports in different mediums. Interesting is the knowledge orientation of this document that is supported for example by the first chapter with the title “Czech Republic – knowledge-technological centre of Europe with growing living standard and high employment”⁸. This document also suggests to “...support the creation of centres for KM and its education at universities and public research institutions”⁸. A similar approach and ideas are incorporated, also, in other strategic documents like the *Strategy of the human resources development for the Czech Republic*⁶ or the *Strategy of the Government of the Czech Republic in the EU framework*⁷. Due to space limitation of this paper, it is not necessary to present further details.

2.3. Organisational level

An organisational level can be found below the national level. At this level, more concrete and more tangible concepts occur. The real KM is realised here. Nowadays, many organisations, including Czech companies, realise that traditional resources are not the only sources that should be managed during the transition to KE and KS. Knowledge becomes a strategic organisational resource for the 21st century that should ensure stable growth of performance and competitiveness. That is why, KM and related activities are implemented and realised in many organisations, regardless of their main goals or branch of industry. Basic principles of KM are applicable both in business organisations or manufacturing companies, educational institutions and institutions of public administration. At the organisational level, the systemic and systematic approach to, and work with, knowledge is a relatively new idea. This new approach to business is introduced by the fusion of findings from different fields of human activities. Therefore, the basic elements of KM belong, for example, to artificial intelligence, creation of knowledge systems and software generally, reengineering of business processes, human resources management or organisational behaviour³. Although it is possible to continue and enlarge this survey, from the fields named above, the difficulty of complex approach to KM is obvious.

2.4. Management of knowledge

It seems that distinguishing between KM and management of knowledge (MK) is only making it complicated when it is much simpler. However, the opposite is true. Now it is necessary to agree with one attendee of the scientific conference Znalosti 2006 that was held in Stara Lesna in High Tatra. He put a very irritating question to the audience, in which he asked, what is the relation between managers and MK. It was difficult to understand his point of view, but now we have to admit – almost nothing. The reason is that MK is a well established technological discipline that represents the lowest, but also the most basic level, where the attention to knowledge is paid. KM is focused, for example, on data mining from databases, knowledge acquisition from an experts, information extraction from text, knowledge systems, multi-agents technologies, mark-up languages, semantic web, knowledge ontology and other conceptual models, natural language processing, etc. Therefore, KM is achieving its own goals by utilising the outputs of MK in its own activities. Managers usually do not know the principles, on which the products of MK are based. However, this situation is not unusual. How many managers know the main principles of a generation of pseudo-random numbers in the wide spread application MS Excel? Or, how many managers know the exact equations that are used in this application for the calculation of some indicators even from an area of financial management? Nevertheless, managers should have at least some awareness of basic approaches or technologies that are used at the MK level. The reason is that MK products or services can not be used blindly. Some products are, for example, very sophisticated and based on new principles and approaches, and managers could have problems not only to understand their essence, but also in figuring out the reasons for their utilisation in practice.

Although it is not very frequent, the main methods, techniques, procedures and principles of work with knowledge in psychology and sociology should be a part of this fundamental level. These methods and techniques work with knowledge too, but with different types.

It is important to notice that if we increase the level of resolution, we will find further levels, where attention to knowledge is paid. On a new resolution level, these other levels can be considered as independent. An example is a level of clusters, which can have different knowledge needs and utilisable tools, techniques or procedures. This level can be found between the national and the organisational level. That is why, the border between single levels is very fuzzy.

3. Conclusion

It is evident from the paragraphs above, that MK and other disciplines working with any type of knowledge represent the basis of all activities connected with knowledge. Their products are applied at the organisational level. If this fundamental level does not work properly, all other activities at higher levels will not necessarily be complex and complete. This statement neither supports a technological approach to KM, nor stresses its partially technological origin. It only tries to draw attention to the fact that modern technologies catalyze many changes. Then, the organisational level constitutes the basis of KE both at a national and supranational level.

It is also apparent that the higher the level, the higher the generality. While the basic level of MK is working with real knowledge and is developing instruments and procedures, how this knowledge is acquired, processed, distributed or exploited, at the organisational level is the possibility to work with knowledge still subject to discussion. Some authors are convinced that it is not possible at this level to work with knowledge, but only to create an appropriate environment for successful knowledge production, sharing, development or usage. What is the subject of discussion at an organisational level is a matter of fact on national and supranational levels. Concrete knowledge do not play any role here. The main goal and purpose of all activities is the creation of an environment and framework (economical, political, legislative, etc.), in which lower levels will successfully operate.

KM can contribute to higher competitiveness only if the lower and higher levels, where the attention to knowledge is paid, are ensured. On all of these levels, people that are focused on knowledge, are politicians, managers, information technology experts, academicians, etc. While supranational and national levels have to create and ensure the framework for KM at the organisational level, the MK level provides different technologies and solutions for faster, easier and more effective realisation of knowledge processes in particular organisations. That is why, the systemic view to this problem is essential. A single phenomenon, including KM, needs to be embedded into the context of a greater whole. In this way, substantial relations at a single level and among particular levels are not only preserved, but also emphasized.

Acknowledgements:

This paper was partially supported by KNOMEDIAS, the GAČR project No. 406/04/2140.

References:

- (1) BOUSDIRA, N. *EU Funded Knowledge Management Projects*. [on-line] <http://www.knowledgemanagement.org.uk>, 2004
- (2) DRUCKER, P.F. *The post capitalist society*. Butterworth–Heinemann, Oxford, 1993, ISBN 0-7506-0921-4
- (3) LIEBOWITZ, J. *Knowledge Management Handbook*. CRC Press, Boca Raton, 1999, ISBN 0-8493-0238-2
- (4) NONAKA, I., TAKEUCHI, H. *The Knowledge Creating Company*, Oxford University Press, New York, 1995, ISBN 0-1950-9269-4
- (5) *Programme Declaration of the Government of the Czech Republic*. The Office of the Czech Republic Government web pages, Prague, [on-line] <http://wtd.vlada.cz>, 2005
- (6) *Strategy of the human resources development for the Czech Republic*. Government decree no. 210/2003, Prague, [on-line] <http://wtd.vlada.cz>, 2003
- (7) *Strategy of the Government of the Czech Republic in the EU framework*. Ministry of the Environment of the Czech Republic web pages. [on-line] <http://www.env.cz>, 2004
- (8) *Strategy of the economic growth of the Czech Republic*. Prague, [on-line] <http://www.hospodarskastrategie.org>, 2005
- (9) *Presidency Conclusions - Lisbon European Council*. Lisbon, [on-line] <http://europa.eu.int>, 2000

Contact:

Ing. Vladimír Bureš, Ph.D.
katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Rokitského 62, 500 03 Hradec Králové
tf.:+420 493 331 270, vladimir.bures@uhk.cz

MOŽNOSTI INTEGRACE TRHU HYPOTEČNÍCH ÚVĚŘŮ V RÁMCI EU

Šárka Čechlovská

Klíčová slova:

bytová politika – hypoteční úvěr – integrace – Evropská unie – Evropská komise

Key words:

housing policy – mortgage loan – integration – the European Union – European Commission

Abstract:

The European mortgage markets are not yet integrated, cross-border entry of mortgage loans is rare, and the range of mortgage products available differs substantially across EU Member States. Nevertheless the European Commission has judged mortgage credit to be a priority area for assessment of the state of integration and of the case for new initiatives that would deepen the integration of these markets. Developments in European mortgage markets are important to citizens and policymakers because mortgage markets are so large. As of 2003, €4.26 trillion of residential mortgage debt was outstanding in the EU overall, representing 44.6% of EU GDP.

1. Evropská bytová politika

Přestože je bytová politika v EU ponechána plně v působnosti jednotlivých členských zemí EU a nespadá výlučně ani částečně do odpovědnosti Evropské unie, je možné sledovat její unifikaci jako důsledek dopadu sjednocování evropského prostoru. Přibližování členských zemí EU v oblasti bytové politiky se projevuje unifikací předpisů o stavebních výrobcích a materiálech, zaváděním pravidel pro zadávání veřejných zakázek, snahou o sblížení sazeb daně z přidané hodnoty v rámci EU a zejména uplatňovanou sociální politikou. Ta přisuzuje bytu a bydlení významnou roli při vytváření pracovních míst. Program zaměřený výhradně na bytovou oblast v EU však prozatím neexistuje. Nejblíže k této problematice mají programy Interreg a Urban, v rámci kterých EU přispívá na projekty týkající se územního plánování, infrastruktury nebo ekologie, tedy na projekty, jež bytové výstavbě a bydlení prospívají, ale bezprostředně je nepodporují.

Snaha o společné řešení problémů bytové politiky v jednotlivých členských zemích EU se odráží též v prozatím neformálních schůzkách ministrů jednotlivých členských zemí EU odpovědných za tuto problematiku, jež se konají zpravidla jedenkrát ročně. Cílem těchto setkání není sjednotit bytovou politiku v rámci EU, spíše jde o předávání zkušeností mezi ministry.

Na budoucí vývoj EU v oblasti bytové politiky lze usuzovat z posledního 16. setkání ministrů odpovědných za bytovou politiku konaného v březnu 2005 v Praze, jehož hlavním tématem byla problematika panelové výstavby a především její regenerace. Jak vyplývá ze závěrečného komuniké, shodli se ministři na tom, že finanční rozměr revitalizace panelové výstavby by měl být primárně domácí záležitostí jednotlivých států, přičemž lze prozkoumat též možnosti využití evropských strukturálních fondů ve prospěch bytové politiky v rámci existujících pravidel financování. Zajímavý byl také

návrh na vytvoření Evropské banky pro politiku bydlení nebo snaha o uplatnění snížené sazby daně z přidané hodnoty u výdajů na bydlení. Rovněž Evropská investiční banka zaujala vstřícný postoj pro budoucí zkoumání nových způsobů financování bydlení.⁴

Budoucí vývoj evropské bytové politiky lze i nadále spatřovat spíše v koordinačních aktivitách EU, přičemž zásadní význam by mělo mít vytvoření komunikačního systému mezi členy EU pro předávání informací o nejlepších realizovaných postupech v jednotlivých oblastech bytové politiky. Pro implementaci navržených opatření v rámci 16. setkání ministrů lze očekávat podrobný průzkum bytové situace v jednotlivých členských zemích EU včetně identifikace problematických oblastí a konkretizaci možností finanční pomoci ze strany EU, zejména v rámci již existujících strukturálních fondů EU, popř. existujících Iniciativ Evropského společenství (např. již jmenované Iniciativy Interreg a Urban).

2. Trh hypotečních úvěrů v EU

V rámci Evropy působí několik institucí, jež se snaží o překonávání bariér, větší transparentnost a dokonalejší konkurenci na celoevropské bázi. Jednou z nejdůležitějších v oblasti hypotečního bankovníctví je „European Mortgage Federation“ založená v roce 1967, která sdružuje národní bankovní asociace všech členských států EU, Norska a Švýcarska. Jejím nejdůležitějším úkolem je zastupování zájmů svých členů na evropské úrovni, dále sběr a analýza dat týkajících se národních trhů hypotečních úvěrů. Přitom je třeba zdůraznit, že interpretace a komparace takových údajů je velmi náročná a komplikovaná zejména kvůli existujícím rozdílům v jednotlivých zemích. K těm nejvýznamnějším odlišnostem lze řadit tyto oblasti:

- tradice a zvyklosti bydlení,
- úroveň bydlení a životní úroveň jako celek,
- aktuální ekonomická a politická situace,
- geografické a klimatické podmínky.

V praxi existuje značný rozdíl mezi jednotlivými zeměmi EU ve struktuře hypotečního bankovníctví i v používání pojmů. Rysy hypotečního bankovníctví jsou vždy spjaty se strukturou národních trhů hypotečních úvěrů, stejně jako s kulturními zvyklostmi a historickými tradicemi i se způsoby regulace a podpory hypotečního bankovníctví. Nejzávažnějším faktorem je však nedostatečná harmonizace dat v rámci EU, jež velice omezuje možnosti komparace jednotlivých zemí i vytvoření komplexního pohledu na evropský trh hypotečních úvěrů i na evropský bytový trh. Nicméně, na základě oficiálních dat z národních zdrojů a jiných evidencí, je možné konstruovat odhady splatnosti a struktury úrokových měr na hypotečním trhu EU.

3. Iniciativa Evropské komise

Evropská komise (dále jen Komise) si je vědoma velkého významu trhu hypotečních úvěrů v ekonomice celé EU i dopadu tohoto trhu na život občanů EU a také prozatím nízkého stupně integrace evropských trhů hypotečních úvěrů. Výše nesplacených hypotečních úvěrů na bydlení dosáhla v roce 2003 4,26 bilionu EUR, což představuje 44,6 % HDP EU. Tento svůj postoj prezentovala Komise v červenci 2005 vydáním tzv. Zelené knihy o hypotečním úvěru v EU („The Green Paper on Mortgage Credit in the EU“). Zelená kniha je souhrnem témat určených ke konzultaci, jež se týkají možné budoucí integrace evropského trhu hypotečních úvěrů a úlohy Komise v této oblasti.

Témata vycházejí ze studie skupiny fóra pro hypoteční úvěr vydané v roce 2004 pod názvem „The Integration of the EU Mortgage Credit Markets“ a týkají se především těchto oblastí:

- ochrany spotřebitele,
- právních aspektů hypotečního úvěrování,
- zajištění hypotečních obchodů,
- financování hypotečních úvěrů.

Předpokládaný proces konzultací k uvedeným tématům bude probíhat do konce listopadu 2005. Poté Komise na základě obdržení informací zváží potenciální užitečnost zásahu na trzích s hypotečními úvěry a rozhodne o budoucích opatřeních. Tyto iniciativy budou posléze zveřejněny v tzv. Bílé knize.

Klíčovým aspektem rozhodovacího procesu Komise je studie nákladů a přínosů další integrace evropského trhu hypotečních úvěrů (The Costs and Benefits of Integration of EU Mortgage Markets) zveřejněná v srpnu 2005. Expertní tým založil studii na porovnání budoucího vývoje evropského trhu hypotečních úvěrů v případě zásahu Komise (tj. cesta rychlé integrace) a v případě, kdy by Komise do vývoje trhu žádným výrazným způsobem nezasahovala (tj. cesta pravděpodobné částečné a pomalé integrace). Integrace evropského trhu hypotečních úvěrů je pro účely dané studie definována jako ideální stav, kdy jsou tytéž produkty hypotečního bankovníctví dostupné ve všech zemích za stejné ceny. Tento optimální integrovaný trh hypotečních úvěrů lze charakterizovat nízkým rozpětím úrokových sazeb, vysoce konkurenčním prostředím, neexistencí překážek vstupu na trh a širokou produktovou nabídkou.

K dosažení ideálního stavu plné integrace evropského hypotečního trhu jsou ve studii navrženy tyto dílčí cíle: odstranění národních omezení v nabídce hypotečních produktů, vytvoření podmínek pro sekuritizaci hypotečních úvěrů a fungování sekundárního trhu s hypotečními úvěry, zdokonalení katastrů nemovitostí, stanovení jednotných evropských postupů při oceňování nemovitostí, sjednocení podmínek podnikání domácích a zahraničních věřitelských institucí v jednotlivých zemích atd. Záměrem studie však nebylo hodnocení možností dosažení dílčích cílů ani doporučení konkrétních nástrojů.

Náklady integrace jsou dle zmiňované studie tvořeny především náklady věřitelských institucí na implementaci nových systémů (zavedení nového softwaru, nových produktových a propagačních materiálů atd.) a náklady vzniklé nerealizováním obchodů (v některých zemích může klesnout zájem o určité typy produktů). Změny v zisku poskytovatelů hypotečních úvěrů zde nejsou uvažovány, neboť zisk je rozdělován mezi vlastníky institucí a jeho dopad se projevuje následně ve změně individuální spotřeby. Přínos integrace je spatřován především ve zvýšení individuální spotřeby jak v bytové oblasti, tak i v oblasti ostatních statků, dále ve zvýšení HDP.

Výše jmenované náklady a přínosy integrace v podobě zvýšené individuální spotřeby odhadované expertním týmem s využitím dříve zpracovaných studií nákladů implementace regulačních opatření trhu hypotečních úvěrů ve Velké Británii jsou uvedené v tabulce 1. HDP EU je pro rok 2015 v případě realizace opatření vedoucích k

rychlé integraci odhadován o 0,7 % vyšší než v případě vývoje evropských trhů hypotečních úvěrů bez zásahu Komise. Pro ČR činí tento rozdíl dokonce 1,1%.²

TAB. 1: Porovnání nákladů a přínosů integrace evropského trhu hypotečních úvěrů do roku 2015

(údaje jsou v milionech EUR v cenách roku 2005, není-li uvedeno jinak)

Rok	Náklady	Přínosy (zvýšení spotřeby)
2005	2 398,5	0,0
2006	2 478,4	-9 646,0
2007	2 478,4	-7 939,0
2008	2 478,4	-2 163,1
2009	2 478,4	7 304,4
2010	2 478,4	15 831,2
2011	2 478,4	21 893,4
2012	2 478,4	27 475,1
2013	2 478,4	31 813,6
2014	2 478,4	34 817,2
2015	2 478,4	38 725,3
Roční diskontní sazba (v %)	Čistá současná hodnota čistých přínosů integrace do roku 2015	Čistá současná hodnota čistých přínosů integrace v % HDP EU roku 2005
3,0	99 067,1	0,93
3,5	94 567,1	0,89
4,0	90 268,2	0,85

Zdroj: The Costs and Benefits of Integration of EU Mortgage Markets, Report for European Commission, DG-Internal Market and Services [online]. London: London Economics, August 2005, s. 106.

Z tabulky je zřejmý předpoklad vysokých ztrát v podobě poklesu individuální spotřeby v prvních letech po zásahu Komise na trhu hypotečních úvěrů v porovnání se situací, kdy by se trh vyvíjel bez zásahu Komise, ale také prudký nárůst tohoto ukazatele v letech následujících, jež vysoce převyšuje předpokládané náklady integrace. Tento vývoj je pravděpodobně ovlivněn očekávanou zvýšenou aktivitou v investiční oblasti na trhu s byty v prvních letech; s dostatečným rozšířením bytového fondu zhruba v roce 2009 pak souvisí pokles investiční aktivity a růst spotřeby. S použitím diskontní sazby ve výši 3,5 %, což je mj. diskontní sazba používaná Ministerstvem financí Velké Británie při hodnocení investičních projektů, je čistá současná hodnota přínosů rychlé integrace snížených o náklady odhadovaná na 94 567 milionů EUR do roku 2015. Tato hodnota však není konečná, neboť i po roce 2015 budou pravděpodobně realizovány přínosy integrace. Jejich odhad je však velice obtížný zejména pro omezené možnosti predikce budoucího vývoje evropských hypotečních trhů bez zásahu Komise na delší časové období.

Uvedené odhady je nutné posuzovat velice obezřetně, neboť studie obsahuje řadu zjednodušujících předpokladů; např. neuvažuje vliv rozdílného zdanění na hypotečních trzích v jednotlivých zemích a pracuje s neznalostí nástrojů, jež Komise případně může využít. Rovněž dosažení ideálního plně integrovaného evropského trhu hypotečních úvěrů bude velice obtížné.

Výše jmenovanou studii nákladů a přínosů integrace evropského trhu hypotečních úvěrů, i přes její nedostatky, spolu s další iniciativou Komise v oblasti hypotečního bankovníctví lze považovat za významný mezník v rozvoji evropského trhu hypotečních úvěrů, přestože integrační proces je teprve v počátcích. Bez zásahu Komise by pravděpodobně nikdy k plné integraci evropského trhu hypotečních úvěrů nedošlo.

Použitá literatura:

- (1) Features of mortgage contracts in the Euro Area. *Monthly Bulletin ECB* [online], November 2004, roč. č. s. 15 Dostupné z <<http://www.ecb.int>>.
- (2) *The Costs and Benefits of Integration of EU Mortgage Markets, Report for European Commission, DG-Internal Market and Services* [online]. London: London Economics, August 2005. [citováno 2005-09-01]. Dostupné z <http://europa.eu.int/comm/internal_market/finservices-retail>.
- (3) *The Integration of the EU Mortgage Credit Markets, Report by Forum Group on Mortgage Credit* [online]. Brusel: The Forum Group on Mortgage Credit, 2004. [citováno 2005-08-30]. Dostupné z <http://europa.eu.int/comm/internal_market/finservices-retail>.
- (4) *Závěrečné komuniké z 16. setkání ministrů EU odpovědných za bytovou politiku konaného v Praze, České republice, ve dnech 14. a 15. března 2005* [online]. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj, 2005. [citováno 2005-05-23]. Dostupné z <<http://www.mmr.cz>>.
- (5) *Zelená kniha. Hypoteční úvěr v EU* [online], český překlad. Brusel: Evropská komise, červenec 2005. [citováno 2005-08-31]. Dostupné z <http://europa.eu.int/comm/internal_market/finservices-retail>.

Kontakt:

Ing. Šárka Čechlovská
Hospodářská fakulta Technické univerzity v Liberci
Hálkova 6, 461 17 Liberec
tf.: +420 485 352 481, e-mail: sarka.cechlovska@tul.cz

PODPORA DROBNÉHO PODNIKÁNÍ V ČR?

Martina Černíková

Klíčová slova:

Osoba samostatně výdělečně činná - minimální základ daně - uplatnění výdajů paušálem - minimální vyměřovací základ - sociální zabezpečení - zdravotní pojištění.

Key words:

Independent gainful person - minimum tax base fixed payment tariff expenses - minimum premium base - social insurance - health insurance.

Abstract:

The article deals with the current position of small businessmen in the Czech Republic. It discusses the state legislative support of this group and focuses mainly on tax laws and social insurance.

Podnikání je, jak každý dobře ví, soustavná ucelená činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost, za účelem zisku. Ovšem rozhodujícím prvkem pro podnikání je i prostředí, v kterém se tento proces odehrává a zejména vliv státu na tuto činnost. Stát sleduje své makroekonomické cíle a formou zákonů, nařízení a vyhlášek vytváří prostor pro podnikání všech subjektů. Z různých právních forem podnikání je skupinou nejcitlivější na tyto vládní zásahy zřejmě skupina drobných podnikatelů.

Česká republika patří v Evropě mezi země s největším počtem fyzických osob – podnikatelů, v oficiální terminologii osob samostatně výdělečně činných (které zdaňují své příjmy z podnikání a z jiné samostatně výdělečné činnosti podle §7 zák.586/1992 Sb.). V roce 2004 bylo registrováno podle Českého statistického úřadu téměř 2 miliony těchto osob. Téměř polovina registrovaných však aktivně nepodniká. Jsou to tzv. mrtvé duše, vlastníci živnostenské oprávnění, ale nepodnikající. Počet podnikajících osob v posledním roce poklesl, oficiální statistiky hovoří cca téměř 200 000 přerušených oprávnění a 70 000 ukončených živností v roce 2004. Tyto údaje nejsou přesné, zkresluje je stále rostoucí zaměstnávání prostřednictvím švarcsystému, který počet vydaných živnostenských oprávnění zvyšuje pouze tím, že nahrazuje pracovněprávní vztah obchodním. Také není přesně jasné, kdo pouze živnostenské oprávnění má a kdo opravdu podniká, přesto je tendence k snižování počtu FO (podnikatelů) zřejmá. Pokles počtů podnikatelů přispívá k nárůstu nezaměstnanosti a díky systému státních podpor je často výhodnější pobírat tyto dávky a občas si přivydělat na černém trhu. Čím může být deprese počtu podnikatelů zapříčiněna?

Úbytek podnikatelských subjektů nastal se vstupem do Evropské unie, což bylo běžné i ve všech ostatních přistupujících zemích. Rozhodujícím způsobem se ovšem podílela na tomto odlivu i daňová politika našeho státu a to v nejširším slova smyslu, tzn. v oblasti daní, zvláště pak v oblasti daně z příjmů, ale i sociálního pojištění. Od roku 2004 bylo do naší daňové legislativy implementováno ustanovení o minimálním základu daně z příjmů, o minimálním vyměřovacím základu na zdravotní pojištění a sociální zabezpečení. Na druhou stranu koncem roku 2005 bude přijata vládou

navržená novela , která by živnostníkům zčásti v oblasti daní měla zjednodušit život a která bude pravděpodobně účinná zpětně, tzn., již za rok 2005.

Změny daně z příjmů fyzických osob

Od roku 2004 byl zaveden tzv. minimální základ daně, který se vztahuje na poplatníky, kteří mají příjmy ze zemědělské výroby, lesního a vodního hospodářství, dále pak ze živnosti (tedy z podnikání na základě živnostenského zákona) a z jiného podnikání dle zvláštních předpisů (např. auditorů, advokátů, daňových poradců apod.). Výjimkou jsou poplatníci, kteří:

- mají stanovenou daň paušální částkou dle Zákona o daních z příjmů (ZDP) § 7a,
- pobírají rodičovský příspěvek či příspěvek za péči o blízkou nebo jinou osobu a to i po část zdaňovacího období;
- jsou poživateli starobního důchodu, plného invalidního nebo částečného invalidního důchodu;
- na počátku zdaňovacího období nedovršili věk 26 let a soustavně se připravují na budoucí povolání studiem nebo předepsaným výcvikem;
- uplatňují nárok na slevu na dani v případě zaměstnávání zaměstnance se ZTP nebo v případě investičních pobídek;
- jsou v konkurzu, a dále ti, kteří do konce téhož zdaňovacího období neukončili podnikatelskou činnost;
- ve zdaňovacím období, ve kterém zahájili nebo ukončili podnikatelskou činnost, a v bezprostředně následujícím zdaňovacím období po období, ve kterém zahájili podnikatelskou činnost.

Minimální základ daně je ve výši alespoň 50 % částky, která se stanoví jako součin všeobecného vyměřovacího základu dle zákona o důchodovém pojištění za kalendářní rok, který o 2 roky předchází zdaňovacímu období, přepočítacího koeficientu dle zákona o důchodovém pojištění pro úpravu tohoto všeobecného základu a počtu kalendářních měsíců, v jejichž průběhu poplatník provozoval podnikatelskou činnost nebo jinou samostatnou výdělečnou činnost. Konečná částka se zaokrouhlí na celé stokoruny dolů. Minimální základ daně pro rok 2005 je stanoven ve výši 107 300 Kč, což při uplatnění pouze základního odpočtu představuje roční daňovou povinnost ve výši 10 380 Kč. V případě, že se počítá daň z tohoto minimálního základu daně, ztrácí podnikatel nárok na uplatnění odčitatelné položky dle § 34 ZDP, tedy např. ztrátu z předchozích let. Uvedené výhody ale neztratí, jestliže v dalších letech dosáhne vyššího základu než minimálního a neuplyne doba, po kterou lze odčitatelné položky uplatnit. Minimální základ daně je možné dále snížit o nezdanitelné položky uvedené v § 15 ZDP (tzn. o standardní a nestandardní položky jako odpočet na poplatníka, manželku, úroky z hypotéčního úvěru, platby penzijního či životního pojištění atd). Rovněž lze také uplatnit slevu na dani na vyživované dítě. Minimální daň je třeba zaplatit vždy, když poplatník, který má ve svém základu daně zahrnutý příjmy z podnikání či jiné samostatně výdělečné činnosti (§7ZDP), vykáže za proběhlé zdaňovací období záporný nebo nižší základ daně, než minimální základ daně, který je stanoven zákonem.

Půl rok před volbami prochází legislativním procesem novela zákona o dani z příjmů, která by měla zčásti podnikatelům – fyzickým osobám zjednodušit život a to již v roce 2005. Pokud bude novela přijata (a snižování daní před volbami je bez diskuse politickou prioritou) měli by živnostníci a osoby s příjmy ze samostatné výdělečné činnosti anebo pronájmů využívat výdajových paušálů v daleko větší míře než dosud.

Přinést by jim to mohlo úsporu na daních i úbytek složitého papírování. Novela samozřejmě neodstraňuje zdaleka všechny problémy komplikující v Česku podnikání, ale nepochybně je to krok správným směrem. V současné době mají lidé s příjmy z podnikání anebo jiné samostatné výdělečné činnosti v zásadě dvě možnosti, jak se s daní z příjmů vypořádat. Své výdaje buď evidují prokazatelně (a poměrně namáhavě) buď v rámci účetnictví či daňové evidence nebo je možnost uplatnit výdaje formou tzv. výdajového paušálu v zákonem stanovené výši. Výhodou tohoto řešení je, že jediné evidence, které pak musejí být vedeny, jsou evidence příjmů a pohledávek. Nevýhodou však je, že od příjmů může poplatník odečíst kromě zmíněného výdajového paušálu už jen pojistné na sociální zabezpečení a příspěvky na státní politiku zaměstnanosti a pojistného na všeobecné zdravotní pojištění v prokázané výši. Výše výdajových paušálů se pohybuje od 25 do 50 % podle druhu příjmů. Tato relativně velmi nízká výše paušálů je hlavním důvodem, proč jsou využívány jen poměrně málo.

TAB:1

Současný stav uplatňování výdajů paušálem			
Druh příjmů	Výdajový paušál	Celkový počet poplatníků (v tis.)	Počet poplatníků uplatňujících paušál
Zemědělci	50%	70	47%
Autorské honoráře	30%	100	24%
Živnostníci, znalci, tlumočníci, právníci, lékaři atd.	25%	865	14%
Pronájem	20%	165	50%

Zdroj: vlastní zpracování dle MF ČR

Novela zákona o dani z příjmů v této oblasti přináší několik novinek - především diferencované navýšení daňových paušálů o 10 - 30 % a nové rozdělení druhů příjmů pro jejich uplatnění, kde dochází k ne zrovna šťastnému novému dělení živností.

TAB 2:

Stav po novele uplatňování výdajů paušálem	
Druh příjmů	Výdajový paušál
Zemědělci	80%
Řemeslné živnosti	60%
Neřemeslné živnosti	50%
Autorské honoráře, znalci, tlumočníci, právníci, lékaři atd.	40%
Pronájem	30%

Zdroj: vlastní zpracování dle MF ČR

Změny v sociálním pojištění (tzn. veřejném zdravotním pojištění a sociálním zabezpečení)

Od roku 2004 platí zásadní změny pro určování pojistného OSVČ, které rozlišují na osoby, které vykonávají živnost jako hlavní, a na osoby vykonávající tuto činnost pouze jako vedlejší. Přičemž platí, že za vedlejší se samostatná výdělečná činnost považuje tehdy, když OSVČ v kalendářním roce:

- vykonávala zaměstnání a z něho plynoucí příjem, který byl v daném kalendářním roce dosažen, činí alespoň dvanáctinásobek minimální mzdy zaměstnance v pracovním poměru odměňovaného měsíční mzdou,
- měla nárok na výplatu částečného invalidního nebo plného invalidního důchodu nebo jí byl přiznán starobní důchod,
- měla nárok na rodičovský příspěvek nebo na příspěvek při péči o blízkou nebo jinou osobu,
- vykonávala vojenskou službu v ozbrojených silách České republiky, pokud nejde o vojáky z povolání, nebo civilní službu,
- byla nezaopatřeným dítětem podle zákona o důchodovém pojištění (studenti),
- byla ve vazbě nebo výkonu trestu odnětí svobody déle než tři kalendářní měsíce po sobě jdoucí.

Účast na sociálním zabezpečení je povinná pro OSVČ vykonávající samostatnou činnost jako hlavní. Pokud je činnost vykonávána jako vedlejší, účast je povinná, pokud osoba dosáhne za daný kalendářní rok tzv. rozhodného příjmu. Ten se spočítá jako součin 2,4násobku všeobecného vyměřovacího základu (což je průměrná mzda v národním hospodářství 2 roky zpět) a přepočítávacího koeficientu. (Pro rok 2005 = $2,4 \cdot 16\,769 \cdot 1,0665$ tzn. účast od 42 922 Kč).

Kromě uvedeného rozlišení byl zaveden institut minimálního vyměřovacího základu na zálohy na pojistné sociálního zabezpečení, který má zajistit, aby i ty osoby se samostatnou činností jako činnost hlavní, jejichž zisk byl nulový, nebo byly ve ztrátě, byly účastny v systému sociálního zabezpečení. Pro rok 2005 = $16\,769/2 \cdot 0,45 \cdot 1,0665$ tzn. 4 024 Kč).

Minimální zálohy je nutné platit i na zdravotní pojištění. Zde se minimální záloha zvýší ze současných 1 071 Kč na 1 143 Kč. (Minimální vyměřovací základ je stanoven jako 50% průměrné mzdy za rok 2003, tzn. 8 460 Kč)

Následující tabulka ilustruje výši všech povinných plateb v Kč v roce 2005 a navýšení těchto částek oproti roku 2004.

TAB.3

Zvýšení minimálních měsíčních záloh v roce 2005				
Druh zálohy	OSVČ s činností		Zvýšení v roce 2005 oproti 2004 u činnosti	
	hlavní	vedlejší	hlavní	vedlejší
Minimální měsíční záloha na důchodové pojištění (29,60% z min. vyměřovacího základu)	1 192 Kč	530 Kč	195 Kč	31 Kč
Minimální měsíční záloha na nemocenské pojištění (4,40% z minim. vyměřovacího základu)	178 Kč	79 Kč	29 Kč	4 Kč
Min. měsíční záloha na veřejné zdravotní pojištění (13,50% z min. vyměřovacího základu)	1 143 Kč	podle příjmu	72 Kč	x
Min. daň. povinnost přepočtená na kalend.měsíc	865 Kč	podle příjmu	78 Kč	x
CELKEM MĚSÍČNÍ MINIMÁLNÍ ODVOD	3 378 Kč		374 Kč	

Zdroj: vlastní zpracování dle MF ČR, ZP MVCR

Z tabulky vyplývá, že se OSVČ vykonávající samostatnou výdělečnou činnost musí připravit na to, že státu bez ohledu na výsledek jejího hospodaření (ztrátových OSVČ je v ČR kolem 140 000) odvede minimálně o 4 488 Kč celkem za rok 2005 oproti roku 2004 více na pojistném a daních z příjmu.

Zvýšením sazeb sociálního a zdravotního pojištění chce vláda zřejmě docílit toho, aby být OSVČ bylo daňově stejně nevýhodné jako být zaměstnancem. Zvyšování plateb sociálního pojištění (od roku 2006 až 50% „zisku“) zvyšuje na jedné straně příjmy státního rozpočtu, ale na druhé straně i výdaje, neboť celá řada dávek je odvislá od příjmu poplatníka, který se vyšším zdaněním sníží a zároveň čím větší pojistné, tím má poplatník právo na větší plnění, takže v budoucnu vyšší výdaje např. na důchody opět nezdravě zatíží státní rozpočty.

Nezanedbatelným momentem je i právo volby občanů, kam umístit své volné finanční prostředky. Podnikatelé se sice mohou rozhodnout, zda platit nemocenskou či ne, ale v jaké výši platit ostatní platby, např. na důchod, volbu nemají a nemohou tak optimalizovat své finance dle určitých preferencí v určitých etapách života. Řešením této situace by zřejmě byla tolik diskutována a politiky odkládaná reforma celého systému sociálního pojištění, která by vedla k větší svobodě, ale i odpovědnosti ze strany jednotlivých poplatníků. Ovšem půl roku před volbami by tento krok byl

politicky neakceptovatelný. Zřejmě ani po volbách však nebude dostatek politické vůle k tomuto nutnému, i když radikálnímu a ne zcela populárnímu kroku.

Použitá literatura:

- (1) *Daňové zákony* 2005, Newsletter, Praha 2005, ISBN 80-247-1045-5.
- (2) VANČUROVÁ, A. *Daňový systém ČR 2004*, VOX, Praha 2004, ISBN 80-86324-42-7.
- (3) www.cssz.cz/narodni_pojisteni/np0501/clanek04.asp
- (4) www.mesec.cz/clanky
- (5) www.zpmvcr.cz/index.php?id=31.

Kontakt:

Ing. Martina Černíková
Katedra financí a účetnictví
Hospodářská fakulta TU v Liberci
Hálkova 6, 46 117 , Liberec 1
e-mail: martina.cernikova@vslib.cz

SYSTEMY PŁATNOŚCI W INTERNETOWYCH TRANSAKCJACH HANDLOWYCH, JAKO INSTRUMENT ZARZĄDZANIA RELACJAMI Z KLIENTEM

Aldona –Małgorzata Dereń

Keywords:

Internet - e-commerce - transact on-line – custom - market

Abstract:

Internet becomes a real market on which a variety of transactions are accomplished. This phenomenon has been named “e-commerce”. One of an element which determines development of this type of commerce is the payment systems. Security and versatility of these systems is an important instrument of relation management between clients having transaction on-line.

Wzrastanie technologii Internetu w działalność gospodarczą tworzy nowe jakości, nowe formy i nowe kategorie w tej dziedzinie. Przeobrażeniom podlegają zarówno struktury, jak i funkcjonowanie obiektów gospodarczych. Spektakularnym przejawem zmian zachodzących w strukturach gospodarczych jest ich wirtualizacja. Globalna sieć Internetu doprowadziła do powstania tzw. cyberprzestrzeni, czyli rzeczywistości wirtualnej. Zmienia się charakter kontaktu między uczestnikami procesu biznesowego. Nie jest to już wyłącznie tradycyjny, bezpośredni kontakt (np. sprzedawca – klient), lecz kontakt elektroniczny lub wirtualny.

Produkty i usługi cyfrowe są powszechnie używane do realizacji procesów biznesowych – promocji i reklamy, marketingu i badania rynku, negocjowania i zawierania kontraktów, świadczenia usług po sprzedaży, obsługi administracyjnej i finansowej. Ten sposób działania i zarządzania cechuje się niezależnością od geograficznego położenia partnerów i klientów, znacznie skróconym czasem reakcji na zdarzenia, niższymi kosztami i możliwością automatycznej reakcji na zdarzenia gospodarcze, co prowadzi do masowej personalizacji i indywidualizacji obsługi klientów.

Początkowo Internet stanowił miejsce publikacji oferty katalogowej firm i innych materiałów informacyjnych. Natomiast rzadko składano tą drogą zamówienia czy też dokonywano transakcji (sprzedaż produktów i usług, pozyskiwanie dostaw). Jednak postępująca komercjalizacja Internetu spowodowała, że zaczęto postrzegać to medium jako nowy kanał sprzedaży towarów i usług.

Dynamiczny rozwój handlu elektronicznego uzasadnia twierdzenie, że Internet przekształca się w wysoce efektywny rynek elektroniczny, na którym dokonuje się rozmaitych transakcji, w tym z udziałem pojedynczych prywatnych konsumentów. Wartość obrotów firm zajmujących się sprzedażą za pośrednictwem Internetu staje się już znacząca w całkowitym bilansie handlowym. Jest to rezultatem praktycznie niepowtarzalnych możliwości oferowanych przez ten kanał dystrybucji. Za pośrednictwem Internetu można dokonać zakupów w dowolnym miejscu na świecie, nie wychodząc z domu. Co więcej, w jednym czasie i miejscu mamy okazję obejrzenia, porównania i dokonania wyboru towarów oferowanych przez przedsiębiorstwa często zlokalizowane od siebie nawet w znacznych odległościach.

Z punktu widzenia sprzedawcy internetowy handel również posiada wiele zalet. Podstawową z nich jest znaczące obniżenie kosztów własnych. Brak bezpośredniej

styczności ze sprzedającym umożliwia zatrudnianie mniejszej liczby personelu, nie ma również konieczności utrzymywania wysokich zapasów w magazynach – wysyłka może następować praktycznie „na zlecenie” wprost od producenta danego towaru.

Z handlem elektronicznym (e-commerce) nierozzerwalnie związane są systemy elektronicznych płatności. Równocześnie stanowią one jedno z najsłabszych jego ogniw, gdyż jak do tej pory nie udało się stworzyć uniwersalnej i pewnej formy rozliczeń za pośrednictwem Internetu¹. Generalnie problem polega na stworzeniu bezpiecznego systemu płatności oraz szczelnych barier uniemożliwiających osobom trzecim pozyskiwanie informacji o dokonywanych transakcjach. Innymi słowy, chodzi o uczynienie kontaktów handlowych i prawnych całkowicie „niewidzialnymi”, tak by osoby trzecie nie mogły w ogóle stwierdzić, że jakkolwiek transakcja została dokonana lub co najmniej między jakimi stronami. Takie właśnie założenia przyjmowane są obecnie także w stosunku do obrotu pieniężnego w sieciach komputerowych, do usług takich jak homebanking oraz telebanking.

Aktualnie istnieje około 50 propozycji internetowych systemów płatności.² Niektóre z nich zostały już wprowadzone w życie, inne są rozwijane bądź testowane. Z kolei są takie koncepcje, jak np. Forst Bank of Internet (FBO), które już zakończyły swój żywot. Ten stan rzeczy wynika z faktu, że systemy płatności, podobnie, jak wszystkie elementy składowe Internetu, podlegają dynamicznym zmianom dokonującym się nieomal z dnia na dzień.

Generalnie wszystkie obecnie proponowane internetowe systemy płatności podzielić można na cztery grupy³.

- systemy oparte na użyciu inteligentnych kart płatniczych (*smart card based systems*). Karty te mają wbudowany mikroprocesor do przechowywania danych na temat ilości zgromadzonych na nich pieniędzy. W metodzie tej uwierzytelnienie płatności oddzielone jest od samego procesu płacenia;

- systemy oparte na użyciu kart kredytowych (*credit card-based systems*). Podstawą działania tego typu systemów jest zapewnienie bezpiecznej i efektywnej metody przesyłania informacji o karcie;

- systemy oparte na użyciu pieniędzy elektronicznych (*digitized „e-cash” systems*). Systemy te działają w oparciu o przesłanie, w zakodowanej formie, swego rodzaju cyfrowych „żetonów” będących odpowiednikami kwot pieniężnych;

- systemy clearingowe (*payment clearing systems*). W tych systemach kupujący i sprzedający korzystają przy wymianie informacji z pomocy trzeciej strony. Polecenia zezwalające na dokonanie płatności przesyłane są przez trzecią stronę (*payment clearer*) dokonującą ich odpowiedniej weryfikacji.

Najczęściej transakcje dokonywane przez Internet zabezpieczane są protokołem SSL (*Secure Sockets Layer*) i SET (*Secure Electronic Transactions*). SET opracowany przez Europay wspólnie z organizacjami MasterCard i Visa zabezpiecza transakcje

¹ Problem płatności jest w Polsce jedną z barier rozwoju e-commerce. Por. Baraniecki S., Wszolek M., Elektroniczne płatności (w:) „Biznes Trendy” kwiecień 2002.

² Peirce M.: Payment mechanisms designed for the Internet, wersja elektroniczna: <http://ganges.es.tod.ie/mepeirce/onintern.html>, 1996.

³ Crede A.: Electronic Commerce and the banking Industry: The Requirement and Opportunities for New Payment Systems Using the Internet., wersja elektroniczna: <http://shum.cc.huji.ac.il/jcmc/vol1/issue3/crede.html>, 1995.

dokonywane w sieci Internet przy użyciu plastikowych pieniędzy. Standardy SET umożliwiają potwierdzenie wiarygodności zarówno właściciela karty, jak i sprzedawcy oferującego towary przez tzw. świadectwa cyfrowe, będące rodzajem komputerowego dowodu osobistego.

Na standardzie SET oparty jest system CyberCash⁴, który weryfikuje tożsamość obu stron transakcji. System wykorzystuje oprogramowanie współpracujące z przeglądarką lub serwerem: dla kupujących *Wallet* (portfel), dla sprzedawców *Cash Register* oraz własny serwer, bezpośrednio obsługujący zawierane transakcje. Po instalacji programu *Wallet* użytkownik rejestruje się na serwerze CyberCash tworząc własny elektroniczny portfel swoich kart płatniczych. Serwer weryfikuje podawane przez użytkownika dane porównując je z danymi w bazie odpowiedniego centrum kart. Podczas dokonywania zakupów użytkownik zamiast podawania numeru karty akceptuje transakcje w programie *Wallet*, weryfikując przedtem dane sprzedawcy. Sprzedawca natomiast podpisuje informację o transakcji i przesyła ją na serwer CyberCash, który dokonuje właściwej transakcji. Tak więc system ten uwierzytelnia obie strony transakcji, zabezpieczając jednocześnie klientów przed nieuczciwymi sprzedawcami, gdyż nie otrzymują oni numeru karty kredytowej klienta. System ten jest dość szeroko stosowany, ma jednak różne nazwy (stosuje go m.in. Compuserve i Checkfree – największa amerykańska firma oferująca usługi *home-banking*)⁵.

Dla wielu użytkowników Internetu istotną sprawą jest zachowanie anonimowości np. podczas dokonywania zakupów. Podobnie jak klienci zwykłych sklepów nie są zmuszani do ujawniania swoich danych, gdyż mają możliwość dokonania zapłaty pieniędzmi, które nie są przypisane do konkretnego użytkownika, klienci sklepów internetowych również chcą płacić zachowując możliwość utajnienia swoich danych. Z myślą o tym, stworzono jeden z bardziej znanych systemów elektronicznej gotówki CyberCoin lansowany przez firmę CyberCash⁶.

System ten wykorzystywany był zasadniczo do realizacji opłat za towary, które mogły być przesyłane drogą elektroniczną (np. oprogramowanie, informacje itp.). Proces płacenia w tym systemie trwał około 7 sekund. Po wyborze danego produktu był on wysyłany do odbiorcy w postaci zakodowanej. Klient z przesyłką otrzymywał wezwanie do zapłaty. Po naciśnięciu przycisku „Pay” dane dotyczące płatności były kodowane z wykorzystaniem algorytmu DES lub RSA i w takiej formie trafiały do sprzedawcy. Następnie sklep dołączał do nich także swoje informacje dotyczące płatności i zakodowaną przesyłkę słał do CyberCash (a właściwie odpowiedniej bramki – CyberCash Gateway). Tutaj następowało odkodowanie danych i ich porównanie. Jeśli wszystko się zgadzało następował przelew odpowiedniej liczby CyberCoins z portfela klienta (a właściwie jego bankowego subkonta)

⁴ Wersja elektroniczna: <http://www.cybercash.com>.

⁵ Pierwszym podobnym wprowadzonym systemem internetowych płatności był **First Virtual**. System ten opierał się na wycofaniu operacji wymagających podawania numeru karty poza Internet. Jego uczestnicy przysyłali dane o karcie (pocztą lub telefonicznie) otrzymując umowny numer kodowy – Virtual PIN. Każda transakcja wymagała potwierdzenia przez posiadacza karty przez pocztę elektroniczną chęci zawarcia. Należności ściągane były z kart klientów na rzecz First Virtual, który dokonywał ich przelewu na konta sprzedawców – nie musieli więc oni posiadać terminali do obsługi kart. W sierpniu 1998 roku firma zrezygnowała z rozwoju tego systemu, proponując klientom przejście na system CyberCash, dlatego też nie omawiam bardziej szczegółowo systemu First Virtual – A.M.D.

⁶ Rozwiązanie to już nie funkcjonuje, jednak jak wolno sądzić, zasady jego działania są i prawdopodobnie będą wykorzystywane w kolejnych projektach tego rodzaju – A.M.D.

na konto sprzedawcy. Sprzedawca po otrzymaniu zawiadomienia o dokonaniu płatności przez klienta, dodawał do niego klucz do odkodowania nabytego towaru i całość przysyłał do klienta. Następnie po otrzymaniu potwierdzenia transakcji przez klienta, dany produkt był automatycznie rozkodowany. Wszystkie dane dotyczące transakcji odnotowywane były w elektronicznym portfelu. Cyberwaluty, jakie otrzymywał sprzedawca, nie były automatycznie wymieniane na prawdziwy pieniądz. W tym celu musiał on przeprowadzić tzw. bilans kasy – jednorazową wymianę CyberCoins pochodzących z elektronicznych zakupów na prawdziwe pieniądze i ich transfer na konto bankowe sprzedawcy.

Podkreślić należy, że w opisywanym systemie w każdej chwili istniała możliwość wymiany przez użytkownika cyberwaluty na prawdziwy pieniądz.

Pierwszym systemem płatności w Internecie całkowicie oderwanym od kart kredytowych był Ecash⁷. Był to system oparty na emisji wirtualnych pieniędzy – biletów płatniczych posiadających określony nominal, oznaczonych niepowtarzalnym numerem seryjnym oraz zabezpieczonych przed sfałszowaniem podpisem cyfrowym emitującego je banku (korzystano z algorytmu RSA). Banknoty elektroniczne przechowywano na twardym dysku użytkownika. Przeznaczone były tylko do jednorazowego użytku. W systemie tym transfer mógł odbywać się w każdej chwili pomiędzy dowolnymi użytkownikami systemu, a nie tylko między klientem, a sklepem. Co więcej każdy z użytkowników mógł bez dodatkowych kosztów otworzyć swój własny sklep internetowy.

Ecash był, podobnie jak zakupy za gotówkę w tradycyjnych sklepach, systemem w pełni anonimowym. Nawet banki emitujące je stosowały technikę tzw. ślepych podpisów, dzięki czemu nie były w stanie ustalić, o jakich numerach banknoty są w posiadaniu poszczególnych użytkowników⁸.

Główną słabością Ecash była niekompatybilność rozwiązań stosowanych przez różne banki. Emitowano pieniądze w różnych walutach, co więcej, zupełnie pomiędzy sobą niewymienialnych. Przykładowo, jeśli dany sklep obsługiwał płatności w dolarach amerykańskich to trzeba było posiadać konto w Mark Twain Bank. Osoba mająca je w banku Merita czy w Deutsche Bank, gdzie emitowano nominały wyrażone odpowiednio w markach fińskich i niemieckich, nie mogła tego uczynić. Ponadto poważnym problemem była także niekompatybilność samego oprogramowania – by korzystać z różnych walut, a co za tym idzie mieć konta w różnych bankach, należało instalować różne wersje oprogramowania odpowiadające poszczególnym bankom⁹.

W ostatnim czasie dziedzina systemów płatności w Internecie wzbogaciła się o płatność z wykorzystaniem telefonów komórkowych - m-commerce (ang. *mobile commerce*). System ten polega na tym, że klient przysyła za pomocą telefonu nazwę/numer sklepu

⁷ W swojej pierwotnej wersji, system ten już nie funkcjonuje. Jednak prace nad unowocześnionymi i zmodyfikowanymi rozwiązaniami opartymi na zasadach znanych z Ecash nadal trwają. Prowadzi je m.in. niemiecki Deutsche Bank.

⁸ Kurtyłowski J., Wirtualne banknoty, „Pekurier” 200, nr 7, wersja elektroniczna: <http://www.pekurier.pl/archiwum/art.asp?id=280>.

⁹ Grala T., Systemy płatności w Internecie, (w:) Bezpieczeństwo transakcji finansowych w Internecie, wersja elektroniczna: <http://nss.et.put.poznan.pl/dydaktyka/materialy/sieci-komputerowe/bezpieczenstwo-transakcji-f/html/zaplaty.htm>.

oraz kod produktu lub usługi, które chce nabyć. Dane te, wraz z informacjami adresowymi klienta trafiają za pośrednictwem operatora telefonicznego do sklepu elektronicznego. Operator telefoniczny przesyła do sklepu elektronicznego potwierdzenie przelewu z własnego konta na konto sklepu, a jego wartość jest dodana do rachunku za telefon komórkowy, z którego nastąpiło połączenie.

Wprowadzenie rozwiązania, o którym mowa wyżej, podobnie jak w przypadku każdego już istniejącego, lub mogącego powstać w przyszłości systemu płatności wymaga odpowiednich zabezpieczeń, które skutecznie przeciwdziałałyby rozmaitym nadużyciom.

Nie brakuje opinii, że Internet nigdy nie odniesie pełnego sukcesu jako medium komercyjne właśnie z uwagi na brak, pełnej ochrony w zakresie bezpieczeństwa płatności.

Sądzić jednak wolno, że poglądom tym przeczy dokonujący się w ostatnich latach postęp w zakresie doskonalenia technologii zapewniających ochronę danych, dostęp do informacji, czy też bezpieczeństwo płatności.

Prezentowane wyżej wybrane systemy płatności w Internecie ukazują zakres już dokonanych i nadal podejmowanych działań w zakresie stworzenia standardów i protokołów, dzięki którym systemy płatności i autoryzacji stają się bardziej zróżnicowane, bezpieczniejsze i przyjazne dla użytkownika. Są dostosowane do specyfiki tego medium oraz rodzajów realizowanych transakcji. Ułatwiają kupowanie i płacenie za produkty nabywane w Internecie, zapewniając klientowi anonimowość.

Pozyskanie, a przede wszystkim utrzymanie klienta w handlu elektronicznym odbywa się nie tylko poprzez dobór odpowiednich technik marketingowych umożliwiających szybki dwustronny kontakt z indywidualnym klientem. W elektronicznym kontakcie z klientem równie ważną rolę odgrywają niezawodne systemy płatności. Aby mogły być stosowane w Internecie, powinny spełniać następujące warunki: być łatwo rozszerzalne, zapewniać anonimowość i być bezpieczne.

Wymagania odnoszące się do łatwej rozszerzalności danego systemu jest niezwykle istotne, jeśli wziąć pod uwagę fakt, iż w Internecie mamy do czynienia z milionami użytkowników, a ich liczba szybko i stale wzrasta. Zapewnienie anonimowości przez system jest niezwykle ważne, ponieważ klienci muszą mieć pewność, że nikt niepowołany nie dowie się, ile pieniędzy wydają i co kupują. Konieczność zapewnienia bezpieczeństwa przebiegu płatności wydaje się być sprawą oczywistą.

Amerykańska Federalna Komisja Handlu (FTC) zaleca podjęcie kilku kroków dla zabezpieczenia się przed utratą pieniędzy i niewłaściwym rozporządzeniem danymi osobowymi. Ważną rolę odgrywa tu używanie bezpiecznej przeglądarki internetowej, która ma możliwość szyfrowania informacji przekazywanych podczas zakupów on-line. Należy się upewnić, że wykorzystywane oprogramowanie używa najnowszych dostępnych metod szyfrowania. Podczas wysyłania ważnych informacji, na pasku stanu zawsze powinna pojawić się ikonka informująca, że połączenie jest bezpieczne.

Systemy płatności upowszechniające się obecnie w Internecie są technologiami drugiej generacji. Nowe rozwiązania są niewątpliwie bezpieczniejsze, łatwiejsze i elastyczniejsze od tradycyjnych.

Systemy drugiej generacji mogą już wkrótce ostatecznie zastąpić tradycyjne karty kredytowe, których główną wadą jest to, że nie można ich wykorzystać przy realizacji mikropłatności. Opłata transakcyjna jest w tym wypadku niejednokrotnie wyższa niż koszt zakupu usługi.

Uznając systemy płatności w internetowych transakcjach handlowych za instrument zarządzania relacjami z klientem, warto podkreślić, iż istotne znaczenie w przełamywaniu barier związanych z nabywaniem towarów on-line będzie miało określenie charakteru prawnego elektronicznych, czy jak się niekiedy powiada, sieciowych pieniędzy. Są one postrzegane jako instytucja należąca do prawa zobowiązań, co w takim ujęciu oznaczałoby, że pieniądze te stanowią rodzaj roszczenia klienta wobec banku, np. podobnego do normalnego wkładu lub na zasadzie dłużnych papierów wartościowych. Jednak zdolność cyrkulacji tych pieniędzy byłaby ograniczona. Kiedy indziej zaś, pieniądze te postrzegane są w kategorii prawa rzeczowego (analogia do monety; poszukuje się także analogii w stosunkach związanych z kartami płatniczymi, a także w problemach własności komputerowego software)¹⁰.

Równie ważne jest przyjęcie odpowiednich unormowań prawnych odnoszących się do kwestii anonimowości osób między którymi dokonywana jest płatność. Całość związanych z tym zagadnień przesunięta jest na płaszczyznę kontraktową, wspomagana ogólnymi przepisami o ochronie dóbr osobistych (art. 23 i 24 kodeksu cywilnego), przepisami ustawy o ochronie danych osobowych, ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji oraz prawa bankowego.

Zagadnienie anonimowości w relacjach klient-bank, znajduje swoje podstawy w regulacji dotyczącej tajemnicy bankowej oraz w łączących klientów z bankami stosunkach umownych. Tajemnica bankowa chroni klienta jedynie przed przekazaniem dalej danych osobie trzeciej, natomiast nie jest stosowana jako bariera prawna dla "wewnątrzbankowego" gromadzenia i zbierania danych. Poza tym pobieranie danych może okazać się konieczne dla celowego wypełnienia umowy łączącej bank z klientem, które przy opisywanym obrocie pieniądzem elektronicznym (e-cash) zawiera się w obciążeniu konta klienta oraz w uznaniu ważności monet. Klient ma w stosunku do banku prawo do zachowania anonimowości przy procesach zapłaty, uprzednio już uprawomocnionymi przez bank monetami. Technicznie ochrona danych zostaje zagwarantowana przez „zaślepienie” monet przy procesie ich uprawomocnienia.

Istotnym problemem jest także zachowanie anonimowości względem partnera umowy. W prawie prywatnym panuje zasada wolności kontraktowej, która pozwala stronom samodzielnie określić przesłanki i czas umownych zobowiązań. Pozwala im także ograniczać własne uprawnienia i wolności (w granicach określonych prawem i „dobrymi obyczajami”). Stosownie do tego, strony mogłyby np. porozumieć się co do anonimowości spełnianych świadczeń lub oddać w ręce jednego partnera decyzję w sprawie anonimowości. Jednak taka jednostronna anonimowość stanowiłaby nadmierną i nieuzasadnioną ochronę danych, co więcej nie odpowiadającą realiom życia i nie do pogodzenia z systemem prawa zobowiązań, które przyjmuje, że w stosunku prawno-zobowiązaniowym wierzyciel i dłużnik znają się. Powyższe nie oznacza wcale, że powstały układ jest nie do pogodzenia na tle obowiązującego systemu prawa. Wystarczy bowiem tylko, by wierzyciel i dłużnik byli co najmniej oznaczeni. Nie musi tu występować bezpośrednia ich znajomość. Konieczne jest jednak zapewnienie drugiej stronie umowy, możliwości ustalenia danych osoby zobowiązanej do zapłaty, po to, aby w przypadku konfliktu móc wystąpić wobec niej z odpowiednimi roszczeniami. Dla umożliwienia konsumentowi anonimowego uczestnictwa w obrocie prawnym, konieczne jest, potwierdzenie przez osobę trzecią przynależności pary kluczy do określonej osoby oraz w

¹⁰ Szpringer W., Kolejki w cyberprzestrzeni, „Rzeczpospolita” z 2000 r., nr 82, s.C5.

razie potrzeby udzielenia informacji pozwalających na identyfikację osoby. Postuluje się także, by klucze na chipkarcie były zapisane w sposób bezpieczny. Wkroczenie na taką chipkartę możliwe jest tylko po podaniu PIN-u lub w przyszłości także za pomocą metod biometrycznych, takich jak sprawdzenie odcisku palca.

Použitá literatura:

- (1) SZAPIRO, T., CIEMNIAK R. *Internet – nowa strategia firmy*, Difin, Warszawa 1999.
- (2) GREGOR B., STAWISZYŃSKI, M. *E-commerce*, Oficyna Wydawnicza Branta Bydgoszcz-Łódź 2002.
- (3) RUSZCZYK, Z. *Internet w biznesie*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Gdańsk 1997.
- (4) MIERZWIŃSKI, B. Przyszłość rozwoju kart bankowych w Polsce, oraz Lapsus W., *Karty bankowe – potencjalne problemy i rozwiązania*, materiały konferencji QDOS Warszawa 5 czerwca 1998.
- (5) RAFA, J. *Internet i pieniądze*, wersja elektroniczna:
<http://www.wsp.krakow.pl/papers/money.html>

Kontakt:

Dr, Aldona-Małgorzata Dereń
Instytut Organizacji i Zarządzania
Zakład Ekonomii i Prawa Gospodarczego
Politechnika Wrocławska, Ul. Smoluchowskiego 25, 50-372 Wrocław, Polska
e-mail: aldona.deren@pwr.wroc.pl

FINANČNÍ TRH A ZDROJE FINANCOVÁNÍ

Jaroslava Dittrichová

Klíčová slova:

Finanční trh - rizika - zdroje financování - úvěr

Key words:

Financial market - risk - credit - loans

Abstract:

This work deals with the financial market, risk and the comparison of financing firm and public sector: bank loans, its principle and essence, types, advantages and disadvantages and its legal aspects.

1. Finanční trh a rizika

Finanční sektor České republiky působí v prostředí, které je ovlivněno zahraničním a domácím makroekonomickým vývojem, vývojem na finančních trzích, vývojem podniků, domácností a veřejných financí. Tyto změny se promítají do stability finančního sektoru a mohou mít dopad na finanční instituce, které potom neplní své funkce, mají problémy získávat zdroje od vkladatelů nebo dochází k odlivu zdrojů, nejsou schopny pokračovat v plynulém financování ekonomiky a projeví se nepříznivý dopad na reálnou ekonomiku. Závisí na jejich výkonnosti, efektivnosti a kapitálové síle.

Rizika pro střednědobě udržitelný ekonomický růst a pro stabilitu finančních trhů vyplývají z nejistého vnějšího vývoje a intenzity protisměrně působících vlivů. Na jedné straně rostou ceny energetických zdrojů a dalších komodit, inflační tlak byl v průběhu roku 2005 vyrovnáván poptávkou po českém zboží a službách.

Rizikem může být i zvýšení volatility devizového kurzu, které by znamenalo zhoršení podmínek pro podnikání a finanční stabilitu, dále i výraznější zhodnocení eura oproti dolaru.

Na finanční stabilitu má také vliv regulační rámec a dohled nad finančními institucemi, bezporuchové fungování finanční infrastruktury zahrnující platební systémy a systémy vypořádání cenných papírů. Důležitou roli má dohled na konsolidovaném základě a spolupráce regulátorů, tj. ČNB, ministerstva financí a Komise pro cenné papíry a Úřadu pro dohled nad družstevními záložnami, přičemž vývoj regulace směřuje k integraci dozoru nad finančními trhy.

Bankovní sektor zůstává základem finanční soustavy, ale jeho podíl postupně mírně klesá ve prospěch dalších finančních institucí, zejména pojišťoven, penzijních fondů, otevřených podílových fondů, leasingových společností i dalších organizací. Finanční podniky a jejich dceřiné společnosti nabízí různé typy finančních služeb a vytváří potenciál pro růst efektivitu v souvislosti s racionalizací využití zdrojů a infrastruktury ve finančním odvětví a sektor zlepšil kvalitu svých aktiv. Můžou však vzniknout nové problémy v souvislosti s přenosem rizik mezi jednotlivými částmi konsolidačních celků.

Domácím zdrojem nejistoty je růst mezd v nepodnikatelské sféře a fiskální dopady mzdového vývoje ve veřejném sektoru.

Veřejné rozpočty vykazují deficity a roste vládní dluh i v současné růstové fázi ekonomiky. Předpokládané snižování rozpočtového deficitu v je ve srovnání s ostatními novými členy EU pomalé. Stav se projevuje v ratingu České republiky, agentura S&P snížila hodnocení korunového dlouhodobého dluhu na úroveň A v září roku 2004, což bylo důsledkem velikosti vládních rozpočtových schodků a nedůvěrou v jejich snižování. To povede k růstu rizikové premie a zvýšeným nákladům na další financování vlády.

Vysoké vládní výdaje znamenají nutnost vysokého zdanění podniků a to může vést k přesunům zahraničního kapitálu do zemí s nižší úrovní zdanění a tak i k omezení zdrojů financování podniků. Výdaje veřejných rozpočtů mají převažující mandatorní povahu a na výdaje pozitivně ovlivňující podniky (infrastruktura, výzkum, školství atd.) nezbývá dostatek finančních prostředků.

Zvyšuje se nejistota ohledně budoucí výše daní a také ohledně velikosti a struktury vládních výdajů a vládou vyvolané poptávky. To znesnadňuje dlouhodobé finanční plánování firem i domácností.

Domácí konjunktura se ve finanční situaci a chování podniků pozitivně odrazila, došlo ke zlepšení finančních ukazatelů, zadluženost podnikové sféry mírně klesla. Ve vývoji úvěrů podnikům nastal v roce 2003 obrat a po několikaletém poklesu úvěrové emise podnikům začaly opět růst. Vzrostlo zadlužení domácností, dynamika zadlužování obyvatel představuje významné potenciální riziko, které se projeví v případě zpomalení ekonomického vývoje zhoršením finanční situace domácností.

I když se celková situace v podnikové sféře z hlediska finanční stability zlepšila, přesto nadále přetrvávají některá rizika. Zlepšené výsledky podniků zvyšují pravděpodobnost jejich přežití, ale další rizika souvisejí s institucionálními nedostatky české ekonomiky. Jedná se o obecně nízkou vymahatelnost dluhů, neúměrnou délkou konkurzního řízení, pomalou práci soudů, nesnižující se mírou korupce apod. Rizikem podnikového sektoru jako celku je rovněž rostoucí mezipodniková zadluženost.

Český finanční sektor je objemem aktiv v poměru k HDP největší mezi novými členskými zeměmi EU ze střední a východní Evropy. Ve srovnání s vyspělými evropskými zeměmi je úroveň finančního zprostředkování na nižší úrovni, rozdíly existují ve struktuře finančního sektoru. V procesu vytváření jednotného evropského trhu finančních služeb se budou tyto rozdíly snižovat. Jednotná licence v oblasti finančních služeb a jejich přeshraniční poskytování sníží vypovídací hodnotu údajů o národních finančních systémech.

2. Alternativy financování podniků se zaměřením na bankovní úvěry

Na financování podniků se podílejí:

- vlastní finanční zdroje, jejichž výše je dána výkonností podniku,
- mezipodnikové dluhy, představují vynucený obchodní úvěr,
- bankovní úvěry, po několikaletém poklesu úvěrové emise podnikům začaly růst, banky se podílí prostřednictvím svých dceřiných společností na financování i jinými formami, v rámci finančních skupin pokrývají 39,8 % leasingových a 63,5 % factoringových obchodů,
- úvěry podnikům ze zahraničí, v rámci přímých zahraničních investic a ostatní úvěry,
- finanční leasing, je poskytován především podnikatelskému sektoru,

- emise cenných papírů, dluhopisů a akcií, tento zdroj není stále v ČR ve větší míře využíván z hlediska nerozvinutosti kapitálového trhu,
- factoring a forfaiting, finanční služba doplňující financování podniku,
- další zdroje, jedná se o dotace, subvence apod.

Financování podniků formou úvěrových produktů je jednou z nejrozšířenějších forem financování provozních a investičních potřeb firem v současné době 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. Největší překážkou je úroveň kapitálového trhu, ať z pohledu přístupnosti pro malého investora, tak i z důvodu legislativy upravující tuto oblast hospodářského života a v neposlední řadě i pohled veřejnosti z důvodu jediné zkušenosti s burzou a dalšími souvisejícími instituty.

V oblasti poskytování úvěrů dochází v poslední době k rozmachu v objemu i počtech 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.

Pro banky je důležité používat při hodnocení jednotlivých obchodních případů vhodné metody hodnocení bonity žadatelů, od které se následně odvíjí dosažená míra návratnosti a rizikovosti.

Jedním z základních rysů při financování podnikatelských aktivit je zachovávání přísné účelovosti poskytnutých prostředků. To koresponduje s rozličnými potřebami, k nimž se jednotlivé úvěrové produkty vztahují. Z tohoto důvodu jsou rozdílné postupy při hodnocení bonity dle jednotlivých poskytovaných produktů. V hodnocení se odráží rizikovost samotného produktu i specifika finanční analýzy.

Kontokorentní úvěr

Kontokorentní úvěr slouží k financování oběžných prostředků, většinou pouze krátkodobých pohledávek do lhůt splatnosti. Je určen k profinancování krátkodobých výkyvů okolo 30 dní. Je poskytován formou sjednaného úvěrového rámce přímo na běžném účtu klienta. To umožňuje velmi pružně čerpat a splácet úvěrové prostředky. Při každé platbě nad kreditní zůstatek dochází k čerpání úvěru, při každé uhrazené platbě od dodavatelů dochází ke splacení části úvěru. Pro banku představuje relativně rizikový produkt, protože je zde značně snížena kontrola použití prostředků a případné regulace.

Úvěr na oběžné prostředky revolvingový

Úvěr je určen k financování zejména pohledávek do (obvyklé) lhůty splatnosti v tuzemsku a v zahraničí. Ve zdůvodněných případech lze úvěr využít i na profinancování krátkodobě se opakujícího výkyvu v zásobách v souvislosti s jejich nákupem a spotřebou v krátkém časovém intervalu (obvykle v průběhu jednoho měsíce). Oběžné prostředky lze úvěrovat jako celek, nebo se na každý jednotlivý druh oběžných prostředků poskytuje samostatný úvěr. Úvěr se poskytuje maximálně do předpokládané celkové výše oběžných prostředků, nebo konkrétních druhů oběžných prostředků. Úvěr se používá k přímému zaplacení potřeb.

Nelze-li úvěr takto účelově použít, převádí se na běžný účet klienta. V těchto případech účelovost použití finančních prostředků banka následně ověřuje. Úvěr je poskytován jako krátkodobý nebo střednědobý.

Výhody revolvingového úvěru:

- čerpaná výše úvěru je upřesňována podle požadavku klienta,
- o splátky provedené do termínu sjednaného ve smlouvě se zvyšuje nečerpaná část úvěru,
- vytváří stálé prostředí a jistotu, že v případě potřeby může klient úvěr čerpat a současně i splácet,
- umožňuje operativně reagovat na výkyvy v oběžných prostředcích klienta.

Úvěr na oběžné prostředky

Úvěr je určen na financování pohledávek z obchodního styku do (obvyklé) lhůty splatnosti v tuzemsku i v zahraničí a zásob. Oběžné prostředky lze úvěrovat jako celek, nebo se na každý jednotlivý druh oběžných prostředků poskytuje samostatný úvěr. Poskytuje se maximálně do předpokládané výše oběžných prostředků nebo konkrétních druhů oběžných prostředků k určitému datu a používá se k přímému zaplacení potřeb.

Na rozdíl od úvěru na oběžné prostředky revolvingového neslouží k financování opakující se potřeby a výkyvu v oběžných prostředcích. Slouží k profinancování jednorázové nebo trvalé potřeby a je postupně splácet z disponibilních zdrojů firmy. Z tohoto důvodu je i odlišná forma analýzy, která má určité znaky analýzy investičních úvěrů.

Úvěr je poskytován jako krátkodobý, střednědobý, dlouhodobý.

Výhody úvěru na oběžné prostředky:

- jednou smlouvou o úvěru lze řešit i situaci, kdy klient žádá o poskytnutí úvěru ve více měnách,
- poskytuje dostatečný prostor pro volbu varianty úvěrování,
- umožňuje úvěrovat konkrétní druhy oběžných prostředků a tím zabezpečit účelové použití poskytnutého úvěru,
- u stavebních organizací lze tímto úvěrem krýt i zásoby z titulu nedokončené výroby, které nejsou kryty zálohami.

Úvěr na investice

Úvěr je určen k pořízení hmotného, případně nehmotného investičního majetku (tj. staveb včetně projektů, strojů a zařízení nebo jejich souborů apod.) a to až do výše smluvní ceny. Ve zcela ojedinělých a výjimečných případech může být účelem úvěru i půjčka podnikům ve skupině, která slouží k financování provozních a investičních potřeb např. dceřiných společností. Povolný úvěr lze čerpat jednorázově nebo postupně, a to k přímým platbám na účet dodavatele nebo prodávajícího na základě předložených dokladů (např. faktur, kupní smlouvy apod.)

Na běžný účet klienta se úvěr převádí výjimečně ve zdůvodněných případech. Účelovost použití úvěru je v těchto případech ověřována následně prověrkami banky. Čerpání úvěru je omezeno skutečně vynaloženými náklady na pořízení investičních potřeb.

Úvěr je poskytován jako krátkodobý (splatný do 1 roku), střednědobý (se splatností od 1 roku do 5 let), dlouhodobý (se splatností delší než 5 roky).

Výhody investičního úvěru:

- umožňuje realizovat i finančně náročné investiční akce směřující k rozvoji podnikatelské činnosti,
- postupné čerpání úvěru a rozložení splátek jistiny vytváří předpoklady pro pozitivní vývoj peněžních toků,
- jednou smlouvou o úvěru lze řešit i situaci, kdy klient žádá o poskytnutí úvěru ve více měnách.

Při analýze v rámci schvalování investičních úvěrů hraje rozhodující roli tvorba finančních zdrojů, které následně slouží k úhradě jistiny a příslušenství úvěru.

Úvěr na profinancování přechodného, klientem nezaviněného nedostatku finančních prostředků

Úvěr je určen na financování přechodného, klientem nezaviněného nedostatku finančních prostředků, na krytí potřeb vyplývajících z jeho podnikatelské činnosti. Poskytnutí úvěru předchází podrobná finanční analýza příčin vzniku finančních potíží klienta, jejímž výsledkem musí být zjištění, zda úvěr nebude krýt dlouhodobé, klientem nezaviněné nedostatky v hospodaření.

Lze ho použít jako zdroj pro financování pohledávek po lhůtě splatnosti, pro výplatu mezd, financování časového nesouladu mezi vznikem potřeby a zabezpečením jejího finančního krytí apod.

Úvěr je poskytován jako krátkodobý, ve výjimečných případech jako střednědobý. Obvykle se čerpá jednorázově, a to buď účelově k přímé platbě, nebo převodem na běžný účet klienta apod.

Výhody úvěru:

- umožňuje překlenout momentální, krátkodobé a nezaviněné finanční problémy,
- jednorázové čerpání úvěru umožňuje okamžité řešení finančních problémů.

3. Alternativy financování veřejného sektoru

Zdrojem pro obce a kraje jsou příjmy veřejných rozpočtů.

Příjmy obce tvoří:

- příjmy z vlastního majetku a majetkových práv,
- příjmy z výsledků vlastní hospodářské činnosti,
- příjmy z hospodářské činnosti právnických osob, pokud jsou podle tohoto nebo jiného zákona příjmem obce, která organizaci zřídila nebo založila,
- příjmy z vlastní správní činnosti včetně příjmů z výkonů státní správy, k nimž je obec pověřena podle zvláštních zákonů, zejména ze správních poplatků z této činnosti, příjmy z vybraných pokut a odvodů uložených v pravomoci obce podle tohoto zákona nebo zvláštních zákonů,
- výnosy z místních poplatků podle zvláštního zákona,
- výnosy daní nebo podíly na nich podle zvláštního zákona,
- dotace ze státního rozpočtu a ze státních fondů,
- dotace z rozpočtu kraje,

- prostředky získané správní činností ostatních orgánů státní správy, např. z jimi ukládaných pokut a jiných peněžních odvodů a sankcí, jestliže jsou podle zvláštních zákonů příjmem obce,
- přijaté peněžní dary a příspěvky,
- jiné příjmy, které podle zvláštních zákonů patří do příjmů obce.

Obec může v souvislosti s uskutečňováním společného programu České republiky a Evropských společenství použít prostředky poskytnuté prostřednictvím účelových dotací z fondů EU.

Příjmy rozpočtu kraje tvoří:

- příjmy z vlastního majetku a majetkových práv,
- příjmy z výsledků vlastní hospodářské činnosti,
- příjmy z hospodářské činnosti organizace, pokud jsou podle tohoto nebo jiného zákona příjmem rozpočtu kraje, který organizaci zřídil nebo založil,
- příjmy ze správní činnosti včetně příjmů z výkonů státní správy, k nimž je kraj pověřen podle zvláštních zákonů, zejména ze správní poplatky z této činnosti a dále příjmy z vybraných pokut uložených v pravomoci kraje podle tohoto zákona nebo zvláštních zákonů,
- výnosy daní nebo podíly na nich podle zvláštního zákona,
- dotace ze státního rozpočtu a ze státních fondů,
- přijaté peněžité dary a příspěvky,
- jiné příjmy, které podle zvláštních zákonů patří do příjmů kraje,
- prostředky získané správní činností ostatních orgánů státní správy, např. z jimi ukládaných pokut a jiných peněžních odvodů a sankcí, jestliže jsou podle zvláštních zákonů příjmem obce.

V průběhu rozpočtového období dochází často k časovému nesouladu mezi vývojem toku příjmů a výdajů rozpočtu, pak se během roku využívají:

- krátkodobé návratné finanční prostředky a dočasné volné prostředky.

Pokud veřejný rozpočet na konci roku skončí schodkem a nejsou-li v kapitálové části rozpočtu rezervy z minulých let, musí být ke krytí deficitu použity:

- střednědobé či dlouhodobé návratné finanční prostředky.

Možností krytí schodku veřejného rozpočtu je emise komunálních dluhopisů, čerpání bankovního úvěru a čerpání rezerv z minulých let.

Obcím České republiky je nabízeno široké spektrum úvěrů poskytovaných bankami. K financování jsou využívány krátkodobé úvěry na přechodný nedostatek finančních prostředků, dlouhodobé úvěry na nedostatek finančních prostředků a kontokorentní úvěry na překlenutí časového nesouladu příjmů a výdajů na běžném účtu.

Po vstupu České republiky do Evropské unie mají obce možnost čerpat dotace z fondů EU a banky nabízejí úvěry na předfinancování dotace i na spolufinancování projektů.

Závěr

Změny a rizika na finančním trhu se promítají do stability finančního sektoru a mohou mít dopad na financování ekonomiky. V rámci financování podniků a veřejného sektoru je využívána celá škála různých zdrojů řešících jejich konkrétní potřeby a bankovní úvěry nadále zůstávají významným zdrojem pro financování subjektů.

Použitá literatura:

- (1) BREALEY, R. A., STEWART C. M. *Teorie a praxe firemních financ.*, East Publishing, Praha 1999, ISBN 80-85605-24-2
- (2) DVOŘÁK, P. *Komerční bankovníctví pro bankéře a klienty*. Linde, Praha 1999, 475 s. ISBN 80-7201-141-3
- (3) PEKOVÁ, J. *Veřejné finance*, ASPI, Praha 2002, 453 s., ISBN 80-86359-19-7
- (4) www.csas.cz
- (5) www.kb.cz
- (6) www.csob.cz
- (7) www.cnb.cz

Kontakt:

Ing. Jaroslava Dittrichová
katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, , Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové
tf.: 493 331 234, jaroslava.dittrichova@uhk.cz

SPÓŁKA EUROPEJSKA I CIĘŻAR PODATKOWY

Mieczysław Dudek

Keywords:

European Company - tax system – taxation – competition - profit - profit-maximizing - economics SE.

Abstract:

In this paper we derived the economics prediction of European Company (Societies European) theory. The aim of our study is to investigate the impact of the tax system for the Societas Europea. In the preceding Sections the cross border transfer of the SE seats have been analyzed and the each Member States tax system consequences of establishing an SE. We will see that tax system of Member States does not cover the transfer. There are not, also tax rules for the transfer of the registered office of the SE to another Member States. Finally we find that the tax system and taxation are a quantitatively important factor for the growth number of European Company.

Prawo wspólnotowe dopuszcza wszystkie standardowe formy spółek handlowych znanych we współczesnej gospodarce¹. *Spółka Europejska* obok *Europejskiego Zgrupowania Inwestorów Gospodarczych* to specyficzne europejskie struktury gospodarcze. Sama idea takiej spółki zgłoszona została 35 lat temu. Tworzona była z różnymi cezurami czasowymi (1970, 1975, 1991) by ostatecznie w październiku 2004 zakończyć historię swojego powstawania wejściem w życie Statutu Spółki Europejskiej (SES). Statut ma charakter rozporządzenia Rady Unii Europejskiej a więc stanowi bezpośrednią delegację aktu prawnego Wspólnoty na podstawie której kraje członkowskie dokonują jego implementacji do swoich systemów prawnych. Niewiele krajów to dotychczas uczyniło (zrobiły to m.in. Austria, Szwecja, Finlandia, Polska, Estonia...). Niewiele także takich spółek we Wspólnocie powstało.

Celem niniejszego artykułu jest próba ekonomicznej oceny tej formy spółki i rezultatów jej funkcjonowania na przykładzie analizy ciężaru podatkowego. Istota i pojęcie ciężaru podatkowego zostanie zdefiniowana i przedstawiona w trzeciej części artykułu. Wcześniej w drugiej części omówimy spółkę europejską, a w czwartej przedstawimy krótką analizę ekonomicznych korzyści z utworzenia spółki na przykładzie obciążenia podatkowego. Celem utworzenia każdej formy działalności gospodarczej jest osiąganie zysków. Podstawową przesłanką tego artykułu jest założenie, że nowa forma spółki musi ten cel spełniać nie gorzej niż inne formy utworzone na tym samym poziomie rynkowym. Wprawdzie misją Spółki Europejskiej jest rozwijanie idei współpracy gospodarczej między państwami członkowskimi Unii Europejskiej, to jednak cel wszelkiej rynkowej przedsiębiorczości w ostateczności sprowadza się do możliwości maksymalizacji zysku. W części piątej artykułu zawarte będą konkluzje i wnioski.

¹ Więcej zobacz: Sędzicki, W., *Europejskie Prawo Spółek Wczoraj i Dziś* (cz. I) „Prawo Unii Europejskiej w Praktyce. Podatki, Finanse Przedsiębiorczość”, INFOR, Warszawa 2004, ISSN 1429-92-40.

SPÓŁKA EUROPEJSKA

Spółka Europejska (Societas Europea, European Company, Europaischen Aktiengesellschaft) powołana została rozporządzeniem nr 2157 Rady Unii Europejskiej z 8 października 2001r.

Istotnym wymogiem dla spółki europejskiej jest prowadzenie działalności gospodarczej na terenie Unii Europejskiej, w tym również na terenie co najmniej dwóch krajów członkowskich. Ten wymóg powoduje też, że siedziba statutowa spółki i siedziby spółek założycielskich a także siedziba zarządu muszą znajdować się na terenie tego samego podmiotu. Łączące się spółki muszą mieć charakter transgraniczny czyli spółka musi podlegać jednocześnie dwóm różnym systemom prawnym. Powstanie SE odbywa się na zasadzie poziomego łączenia się przynajmniej dwóch, pozostających w krajach macierzystych, spółek akcyjnych w jedną spółkę. Spółka powinna być założona w kraju członkowskim, w którym znajduje się jej siedziba statutowa, a jej rejestracja musi być ogłoszona w Oficjalnym Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej (OJEU).

Zaletą Spółki ma być jeden rodzaj sprawozdań finansowych, jednolita administracja nad spółkami działającymi w różnych krajach, podporządkowana ponadnarodowemu prawodawstwu Unii. Redukcja kosztów administrowania i struktura dostosowana do wymogów jednolitego rynku europejskiego. Uproszczone operacje transgraniczne to kolejne korzyści spółki europejskiej. Kolejną zaletą jest przenośność jej siedziby. Operacja ta nie wymaga rozwiązania i następnie ponownego powoływania nowej spółki. Od razu pozwala na działalność transgraniczną w zakresie zmiany ustawodawców krajowych. Spółka może wybierać na swoją siedzibę dowolny kraj członkowski. To daje jej możliwość poszukiwania najbardziej optymalnych rozwiązań w zarządzaniu i administrowaniu spółką. Należy tutaj też możliwość wyboru przez spółkę za siedzibę główną kraju o najbardziej korzystnym systemie prawnym jak i możliwość łatwej zmiany kraju w wypadku pogorszenia się warunków działalności. Także posiadanie jednolitej europejskiej marki i co za tym idzie jej łatwiejsze rozpoznanie należy zaliczyć do jej dodatnich stron.

Komisja Europejska wymierne korzyści z powołania spółki europejskiej wycenia na 40 mld USD rocznie, których źródłem ma być lepsze wykorzystanie warunków prowadzenia działalności gospodarczej w różnych krajach a co za tym idzie zwiększenie jej konkurencyjności. Jednak jak już wcześniej było zaznaczone Spółki Europejskie nie powstają w sposób lawinowy. Można nawet powiedzieć, że prawie nie powstają w ogóle, jeżeli wziąć pod uwagę skalę związanych z tym projektem oczekiwań.

Wśród przyczyn takiego stanu rzeczy wymienia się dwie główne. Są to po pierwsze niechęć do zakładania spółki z powodu konieczności przestrzegania wymogów Dyrektywy z dnia 8 października 2001r (uzupełniającej Rozporządzenie Rady UE w sprawie statutu spółki europejskiej) o dopuszczeniu pracowników do procesu podejmowania decyzji w sprawie zatrudnienia, warunków pracy, emerytur i zabezpieczeń społecznych czyli udziału zatrudnionych w strukturach decyzyjnych SE.

Druga przyczyna to brak reguł według jakich spółka europejska winna być opodatkowana. Spółka może być opodatkowana według krajowych zasad w kraju w którym ma swoją stałą siedzibę ale może być także opodatkowana w kraju prowadzenia działalności podstawowej. W ten sposób jest narażona na „podwójne opodatkowanie”.

Spółka jako taka, inaczej mówiąc, nie posiada przewagi ani nie jest neutralna w zakresie opodatkowania.

EKONOMIKA CIĘŻARU PODATKOWEGO

Ciężar podatkowy, obciążenie podatkowe są pojęciami pochodzącymi z liberalnej doktryny ekonomicznej i oznaczają respektowanie optymalnej zdolności podatkowej społeczeństwa lub grup społecznych tj. takiej która nie osłabia skłonności społeczeństwa do oszczędzania. Optymalny system podatkowy to taki który obok celu fiskalnego realizuje też cel ekonomiczny. Może sprzyjać inwestycjom i przedsiębiorczości. Nieoptymalny system może, jak zauważa Okun, zakłócać dostosowanie oszczędności do inwestycji².

Panujący w danym kraju system podatków i transferów do gospodarki wpływa na zachowania gospodarstw domowych i przedsiębiorstw głównie poprzez swoją wysokość i ekonomicznie odczuwalną skalę uciążliwości. Jeśli kwota zapłaty podatków pochłania jakąś część dochodu jednostki gospodarującej, to dopiero to co zostanie po zapłacie podatków podmiot może przeznaczyć na własną konsumpcję czy inwestycje. Im większa jest to kwota tym mniejszą - przy danej wielkości dochodu - kwotą dysponuje on na finansowanie konsumpcji i inwestycji. Suma płaconych podatków wywołuje różnego rodzaju efekty substytucji w zakresie nakładów inwestycyjnych, konsumpcji, pracy i produkcji. Podatek od zysków korporacyjnych obciąża kapitały własne przedsiębiorstwa i wpływa na skłonność do finansowania inwestycji z dochodów własnych.

Oddziaływanie obciążenia podatkowego na funkcjonowanie spółki da się stosunkowo łatwo empirycznie określić poprzez ilościowe ujęcie zysku kapitałowego i stwierdzić czy dany system podatkowy sprzyja inwestycjom i powiększeniu zasobów kapitałowych spółki, czy nie sprzyja. W skutek tej zależności istnieje granica ciężaru podatkowego, jaki jednostka gospodarcza jest zdolna sfinansować bez popadnięcia w niedostatek zaspokajania swych potrzeb konsumpcyjnych i inwestycyjnych, którego dłuższe trwanie zagraża niej kresem jej istnienia³.

Mc Gratton i Prescott w swoich obserwacjach dotyczących szacowania wartości amerykańskich korporacji w latach 1960-2001 zauważyli bardzo znaczną wariację tych wartości nie skorelowaną z fluktuacjami PKB. Analizując ten przypadek doszli do wniosku że istotnych korelacji należy szukać między wartością kapitału własnego i krajowym systemem podatkowym⁴.

Podobne poglądy spotykamy u wielu innych autorów, zob. np. Fuesta i Hemmelgarna i przytoczoną tam literaturę⁵.

² Okun, A., *Ceny i ilości*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1997, 482s, ISBN 83-01-10312-4, s. 270

³ *Zdolność podatkowa i wiarygodność kredytowa przedsiębiorstwa*, red. naukowa E. Czerwińska, wyd. AE Poznań, 1994, 284s., ISBN 83-85530-37-1, s.28.

⁴ Gratton Mc, E.R., Prescott E.C., *Taxes, regulations and the Value of U.S. and U.K Corporations*, Federal Reserve Bank of Minneapolis "Review of Economic Studies", 2005, vol. 72(3), No 252, July, pp. 767-796, ISSN 0034-65-27 (Print) ISSN 1467-937X (Online), s. 767

⁵ Fuest, C., Th. Hemmelgarn TH., *Corporate tax Policy, foreign firm ownership and thin capitalization*, Elsevier, Regional Science and Urban, Economics, pp. 508-526, vol. 35, No 5, September 2005, ISSN 01660462

Barro, chcąc uwydatnić rolę obciążenia podatkowego i jednocześnie uprościć analizę teoretyczną, dokonuje agregacji podatków (w tym od zysków korporacji i dochodów osobistych) w jeden podatek od kapitału⁶. Nic nie stoi na przeszkodzie, żebyśmy podobnie rozumieli sumę obciążenia podatkowego.

Przeciętne i krańcowymi i stopy podatkowe

Przy definiowaniu ciężaru podatkowego istotne znaczenie ma rozróżnienie krańcowej i przeciętnej stopy podatkowej. Krańcowa stopa informuje nas o wpływie jaki wywiera system podatkowy na zachowanie się podmiotów gospodarczych: firm i gospodarstw domowych. Określa jaką rolę w ustalaniu wielkości produkcji pełnią podatki poprzez to że krańcowa stopa podatkowa wpływa na preferencje dotyczące konsumpcji, czasu wolnego i tworzenia zasobów kapitałowych. Natomiast przeciętna stopa podatkowa pokazuje nam jakie całkowite obciążenie podatkowe nałożono na podmioty gospodarcze. Jest częścią kwoty całkowitego dochodu, przejętą przez państwo. Jest całkowitym odpływem z powodu podatków. Ponieważ przeciętne stopy podatkowe nie są zmiennymi, które wpływają na zmiany zachowań, tym bardziej że są to wielkości *ex post*, to nie one bezpośrednio wpływają na decyzje dotyczące aktywności gospodarczej. Przeciętne stopy podmioty ani nie maksymalizują, ani nie minimalizują ale uwzględniają w swoich kalkulacjach ponieważ wpływają one na decyzje o podjęciu i prowadzeniu działalności gospodarczej.

W tym kontekście istotny staje się problem bazy opodatkowania. Baza w poniżej analizowanym przypadku jest nie tylko istotna jako *podstawa opodatkowania* (zawierająca w sobie źródła podatkowego dochodu) i nie tylko jako miara możliwości zapłaty podatku. W niektórych przypadkach istotna jest mobilność związana z bazą. Szczególnie wtedy gdy baza opodatkowania jest jednym miejscem, a podatek płacony w innym. Nie jest to tak istotne jeśli odbywa się w jednym kraju, natomiast ma znaczenie jeśli dotyczy różnych krajów o różnych systemach podatkowych. To znaczenie wzrasta gdy brane są po uwagę otrzymywane wskutek opodatkowania korzyści⁷. Jednak dla naszej analizy istotne jest to, że baza i zobowiązania finansowe nie poruszają się razem. To że baza i płatnicy nie poruszają się razem powoduje, że kapitał nie musi akceptować narzuconego na niego ciężaru; w efekcie kraj zamiast napływu i zatrzymania kapitału będzie doświadczał jego ucieczki, albo będzie go doświadczał w mniejszej ilości, gdy będzie tracił część oszczędności. Może to się dokonywać na dwa sposoby, w zależności od tego czy dotyczy kapitału wg kraju pochodzenia czy według kraju zamieszkania⁸. Ten ostatni przypadek jest o tyle interesujący, że jeśli zmiana miejsca i zmiana lokalizacji inwestycji działają w tym samym kierunku to prawdopodobnie działalność gospodarcza będzie ograniczona.

SPÓŁKA EUROPEJSKA I OBCIĄŻENIE PODATKOWE

Spółka Europejska (SE) nie posiada ustalonych jednolitych zasad opodatkowania. Ani Rozporządzenia unijne, ani Dyrektywy a tym bardziej poszczególny ustawodawca krajowy nie normuje tych zasad. Sama Unia Europejska nie tylko nie posiada

⁶ zob. Barro R., *Makroekonomia*, PWN, Warszawa 1997, 660s., ISBN, 83-208-1056-6, s. 378

⁷ Zob. Buchanan, J., Musgrave R., *Finanse publiczne a wybór publiczny. Dwie odmienne wizje państwa.*, wyd. Sejmowe, Warszawa 2005, 213s., ISBN 83-7059-666-5, s. 168.

⁸ Ibidem, s. 138.

harmonizacji systemów podatków (poza VAT-em) ale nawet nie prowadzi wspólnej polityki podatkowej. Te zagadnienia w UE jak na razie są rozwiązywane na poziomie ujednolicania zasad poboru danin. Przy tym większość państw członków UE jest za pozostawieniem podatków w gestii krajowej, pozostałe za jakimś pośrednim rozwiązaniem z wykorzystaniem krajowego ustawodawstwa podatkowego i międzynarodowych regulacji podatkowych. Przykładem może być tutaj nierozwiązany problem opodatkowania spółki europejskiej (SE) przy przenoszeniu siedziby statutowej do innego kraju członkowskiego. Przyjęte tymczasowe rozwiązania w postaci Merger Directive⁹ tego przypadku w ogóle nie przewidują. Tymczasem przy przenoszeniu głównego zarządu czy administracji spółki do innego kraju członkowskiego z pozostawieniem działalności a zatem i bazy podatkowej w poprzednim kraju możemy mieć do czynienia z następującymi sytuacjami podatkowymi:

Sytuacja pierwsza:

Jeżeli statutowa siedziba spółki zostaje przeniesiona do innego kraju członkowskiego a podstawowa działalność spółki zostaje w kraju wyjściowym, to zdarza się, że władze fiskalne obu krajów czują się upoważnione do ingerowania zgodnie ze swoim ustawodawstwem podatkowym. Wiele krajów pobiera podatek przy przenoszeniu siedziby statutowej lub głównych władz spółki do innego kraju członkowskiego, niezależnie od tego czy podstawowa działalność spółki jest przenoszona czy pozostawiona w kraju wyjściowym. Ta sytuacja generuje dwie następne możliwości:

Sytuacja druga:

Niektóre kraje rezygnują z pobierania podatku gdy główna siedziba spółki zostaje przeniesiona do innego kraju członkowskiego bez przenoszenia działalności ponieważ baza podatkowa pozostaje w kraju wyjściowym.

Sytuacja trzecia:

Niezależnie od tego, że działalność spółki nie jest przenoszona (baza podatkowa pozostaje w kraju), władze podatkowe pobierają podatek w przypadku przeniesienia statutowej siedziby spółki.

Sytuacja czwarta:

Statutowe władze spółki przeniesione zostają do innego kraju członkowskiego, działalność spółki pozostaje w kraju wyjściowym (baza podatkowa). W kraju ustanowiony zostaje stały zarząd. Władze rezygnują z poboru podatku¹⁰. Możliwości te ilustruje tabela 1.

Według panującej klasycznej teorii, przedsiębiorstwa dążą do maksymalizacji strumieni wpływów pieniężnych (osiągnięci innych celów np. wielkości firmy jest działaniem drugorzędym.. Główną treścią konkurencji jest to – jak pisze Robinson – że jedne przedsiębiorstwa robią interesy kosztem innych. Te którym się wiedzie rosną szybciej niż inne¹¹.) Forma organizacyjna spółki europejskiej wydaje się nic tu nie dodawać nowego. Wręcz na odwrót. Z wymienionych wyżej powodów wydaje się mniej atrakcyjna od dotychczasowych form rynkowej organizacji spółek w Unii Europejskiej.

⁹ Council Directive 90/434/EEC

¹⁰ Sytuacja piąta: statutowa siedziba spółki zostaje przeniesiona do innego kraju członkowskiego razem z bazą podatkową spółki jest tutaj nie analizowana.

¹¹ Robinson, J., *Herezje ekonomiczne*, PWN, 1973, Warszawa, s. 223, ISBN – brak

Tabela 1

Możliwości opodatkowania spółki przy przenoszeniu statutowych władz SE do innego kraju członkowskiego UE (z A do B)

Sytuacja	Kraj		Podatek	
	A	B	A	B
I	SE	SE	+	+
II	SE	SE	+	
III	SE	SE		+
IV	SE	SE	-	-

WNIOSKI I KONKLUZJE

Przy ocenie uciążliwości obciążenia podatkowego dla funkcjonowania spółki istotny jest nie tylko sam system podatkowy, z którego owo obciążenie wynika, ale i prowadzona polityka gospodarcza oraz traktowanie w tym systemie amortyzacji oprocentowania, czy opodatkowania.

Brak reguł opodatkowania dla Spółki Europejskiej stwarza dla niej sytuację dyskryminującą. Ponieważ istnieje możliwość dowolności w praktyce opodatkowania dla tej spółki należałoby stworzyć ogólne zasady opodatkowania dla SE i porównywalnych spółek działających na rynku europejskim

Z perspektywy spółki europejskiej większe znaczenie ma przeciętna stopa opodatkowania (wskaźnik ciężaru podatkowego) chociaż jako taka nie wpływa ona bezpośrednio na zachowanie producentów lub konsumentów. Spółka europejska z udziałem pracowników w zarządzaniu jak i brakiem wbudowanej jakiejś przewagi konkurencyjnej nad innymi formami organizacji gospodarczej jest mało atrakcyjna dla przedsiębiorców. Jak na razie jest bardziej wyrazem postulowanego społeczno gospodarczego ładu integrującej się Europy niż rzeczywistym podmiotem prowadzenia działalności gospodarczej.

Literatura:

- (1) BUCHANAN, J., MUSGRAVE, R. *Finanse Publiczne a wybór publiczny. Dwie odmienne wizje Państwa*, Wyd. Sejmowe Warszawa 2005, 213 s., ISBN 83-7059-666-5.
- (2) Council Regulation (EC) No. 2157/2001 – *The Statute for a European Company* (SE) OJ L 294.

- (3) Council Directive 90/434/EEC *On the common system of taxation applicable to mergers divisions transfers of assets and exchange of shares concerning companies of different Member States.*
- (4) FUEST, C., HEMMELGARN, Th. *Corporate Tax Policy, Foreign Firm Ownership and Thin Capitalization*, „Regional Science and Urban Economics”, Elsevier vol. 35, No 5, pp. 508-526, September 2005, ISSN 01660462.
- (5) GRATTAN Mc, E.R., PRESCOTT E.C. *Taxes, Regulations and the Value of U.S. and U.K Corporations*, „Review of Economic Studies”, Federal Reserve Bank of Minneapolis “”, 2005, vol. 72(3), No 252, July, pp. 767-796, ISSN 0034-65-27 (Print), ISSN 1467-937X (Online).
- (6) OKUN, A. *Ceny i Ilości*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1991, 482 s., ISBN 83-01-10312-4.
- (7) ROBINSON, J. *Herezje ekonomiczne*, PWN 1973 Warszawa, 273 s., ISBN – brak.
- (8) SĘDZICKI, W. *Europejskie Prawo spółek Wczoraj i Dziś*, „Prawo Unii Europejskiej w Praktyce. Podatki. Finanse. Przedsiębiorczość”, INFOR, Warszawa 2004, s. 52-57, ISSN 1429-92-40.

Kontakt:

Prof. dr. hab. Mieczysław Dudek
Uniwersytet Zielonogórski
Ul. Podgórna 50, 65-246 Zielona Góra
Tel./fax 48 / 68 / 328-27-01, e-mail:
M.dudek@zmf.uz.zgora.pl

SOUKROMÉ PODNIKÁNÍ V NDR V PRVÉ POLOVINĚ 50. LET. CHOVÁNÍ SOUKROMOPODNIKATELSKÝCH SUBJEKTŮ ZA MĚNÍCÍCH SE PODMÍNEK*

Pavel Dufek

Klíčová slova:

Německá demokratická republika - 50. léta 20. století - potlačování soukromého podnikání

Key words:

the German Democratic Republic - the 1950s - repression of private enterprise - revitalisation of private enterprise.

Abstract:

After the year 1949, the private enterprises in industry, services and retail were not so radically repressed in the German Democratic Republic as they were in the Czechoslovakia of that time. A strong repression of private enterprise connected with the development of heavy industry began only in 1952. However, this political course resulted in economic and political crisis of the East German regime in the spring of 1953. According to orders of the Soviet authorities, which were afraid of the fall of the totalitarian regime in the Eastern Germany, the East German authorities ceased to repress private enterprise so strongly. Subsequently, private enterprises managed to recover very quickly and they reached considerable achievements between 1953-1956. Private enterprises were also able to contribute to the growth of the standard of living of East German inhabitants by satisfying demand for requested goods in a short time.

V Československu bylo po únoru 1948 velmi silně potlačováno soukromé podnikání. V roce 1955 se podílel soukromý sektor na tvorbě národního důchodu v nákladní dopravě 0,7 %, obchodě a veřejném stravování 0,5 %, v průmyslu 0,3 % a ve stavebnictví 0,2 %. (6, s. 21) V Německé demokratické republice se v roce 1955 soukromý sektor podílel na tvorbě hrubého společenského produktu v průmyslu 13,7 %, ve stavebnictví 46,3 %, v dopravě 11,7 % v obchodě 19,8 %, přičemž v řemeslných oborech tou dobou s 99,8 % na jeho celkové produkci naprosto dominoval. (8, s. 5) Soukromé podnikání v NDR bylo v první polovině padesátých let rovněž vystaveno omezování, jeho intenzita se však dosti výrazně proměňovala, což umožňuje sledovat chování soukromých podniků za měnících se podmínek.

K 31. prosinci 1951 působilo v NDR celkem 23 086 průmyslových podniků, z nichž 17 448 bylo soukromých. Podíl národních a družstevních podniků na hrubé průmyslové produkci NDR v roce 1951 měřené v markách byl 77 % a podíl soukromých podniků 21 %. V oborech průmyslové výroby, které je možno považovat za obory lehkého a spotřebního průmyslu lze objem výroby soukromých podniků odhadnout na přibližně třetinu celkové výroby těchto oborů. Ve zpracování dřeva dosáhly soukromé podniky nejvyššího podílu na celkovém objemu výroby - 53,15 %, na výrobě oděvů a bot se podílely 48,1 % a na výrobě textilu 31,6 %. V průmyslu potravinářském v tomto roce působilo v NDR 3 569 podniků, soukromých z nich bylo 2 375 a připadalo na ně 30,2 % objemu potravinářské výroby. (7, s. 126-128) Ve stavebnictví se národní podniky podílely v roce 1951 na jeho celkovém objemu výroby 56 %, soukromé neřemeslné

stavební podniky 19,5 % a soukromé řemeslné podniky (tzn. s méně než 10 zaměstnanci) 24,2 %. (8, s. 310) Další oblastí, kde si soukromé podnikání ještě na počátku padesátých let udržovalo silné pozice byl maloobchodní prodej. Maloobchodních prodejen bylo v NDR k 30. září 1951 celkem 237 024, z toho čistě soukromých obchodů bylo 201 597. K 30. září 1952 bylo maloobchodů 234 538, z nichž soukromých bylo 190 010. Podíl obrátu soukromých maloobchodů na celkovém ročním obrátu maloobchodu v roce 1951 činil 44,2 %, v roce 1952 36,9 %. (8, s. 489-490) Vysoký podíl soukromých podniků v NDR na výrobě a obrátu lze vysvětlit tím, že v porovnání s tehdejšími Československem bylo soukromé podnikání do té doby omezováno jen slabě.

Na počátku léta 1952 bylo však na II. konferenci vedoucí politické strany východoněmeckého státu - Jednotné socialistické strany Německa (SED) oznámeno, že v NDR bude plánovitě budován socialismus. (5, s. 38) V průběhu podzimu 1952 a rovněž v zimních a jarních měsících roku 1953 byla v NDR uplatňována různá opatření, kterými byly soukromému podnikání silně ztěžovány podmínky pro činnost. Úzce to souviselo s politicky motivovanou podporou růstu výroby v oborech těžkého průmyslu, kde bylo zastoupení soukromých podniků nejmenší. (10, s. 99-100; 9, s. 75)

Mezi koncem roku 1952 a koncem roku 1953 poklesl počet soukromých průmyslových podniků z 16 753 na 14 240, tedy o 2 513, jejich podíl na celkové průmyslové výrobě byl k 31. prosinci 1953 už jen 15,1 %. (7, s. 125) Podíl soukromých stavebních podniků neřemeslného charakteru na celkové stavební výrobě v NDR činil v roce 1953 už jen 15,9 %. (8, s. 310). Soukromých maloobchodů bylo ke 30. září 1952 190 010, což bylo 81 % z celkového počtu, ale o rok později jich bylo už jen 175 204, což bylo 75 %. V květnu 1952 byl obrát soukromých maloobchodů 831 mil. marek, v květnu 1953 jen 634 mil marek, jejich podíl na celkovém obrátu poklesl mezi květnem 1952 a květnem 1953 o přibližně desetinu. (8, s. 488, 498) Podle některých názorů v průběhu roku 1953 téměř zcela vymizel soukromý velkoobchod, poněvadž podíl zbývajících soukromých velkoobchodních podniků na celkovém velkoobchodním obrátu je v roce 1953 odhadován na přibližně 5 %. (2, s. 1126)

Zesílené potlačování soukromého podnikání vyvolalo tedy rychlý a výrazný pokles výkonů soukromopodnikatelských subjektů a též jejich počtu. Dopad všech přijatých opatření spojených s „přechodem k výstavbě socialismu“ na životní úroveň obyvatelstva NDR byl drtivý. Jedním z důsledků tohoto vývoje byl pravděpodobně nárůst počtu lidí, kteří v průběhu jara 1953 opouštěli NDR a odcházeli do SRN. (1, s. 417-421; 9, s. 76-78)

Vedení Sovětského svazu, které se utvořilo po smrti Stalina, v květnu 1953 dospělo k názoru, že hospodářské potíže v NDR ohrožují samotnou existenci tohoto státu, a zasáhlo. Předáci SED byli povoláni do Moskvy, kde jim bylo, krom jiného, nařízeno opustit dosavadní kurz potlačování soukromého podnikání a upravit plán pětiletky tak, aby se zmírnil růst těžkého průmyslu a zvýšila se výroba spotřebního zboží. Během několika následujících dnů oznámilo vedení SED změnu dosavadní politické linie. Krom jiného právě ve vztahu vůči soukromému podnikání. (3, s. 152-160, 9, s. 79) Ohlášené změny se však prozatím nedotkly odměňování pracujících ve státních podnicích a tudíž se nálady této skupiny obyvatelstva dále radikalizovaly. Vyústilo to 16. a 17. června 1953 v povstání východoněmeckého obyvatelstva proti vládnoucímu režimu. Zásahem sovětských ozbrojených sil bylo povstání potlačeno a režim SED znovu nastolen. (11, s. 133-139)

Vedení NDR si ovšem uvědomovalo, že pro uklidnění politických poměrů je nutno především urychleně změnit dosavadní hospodářskou politiku, protože jen tak bylo možno stabilizovat hospodářskou a zásobovací situaci. Od léta 1953 byla opuštěna dosavadní silná podpora těžkého průmyslu, aby bylo možno zvýšit výrobu v oborech spotřebního průmyslu. (9. s. 84-85) Podstatná část z přijatých opatření se týkala také zlepšování podmínek pro soukromé podnikání, což bylo v souladu s požadavky sovětského vedení z počátku června 1953. (4, s. 1362-1363 a s. 1475-1477)

Od druhé poloviny roku 1953 je tudíž možno sledovat dosti rychlé oživení soukromého podnikání.

Obrat soukromého maloobchodu stoupl z 608 mil. marek (27,9 % celkového obratu) v červnu 1953 na 792 miliónů marek v říjnu (32,4 % celkového obratu) a na 980 mil. marek (30,5 % celkového obratu) v prosinci. V říjnu 1954 vykázal soukromý maloobchod obrat 875 mil. marek (celkového obratu 32,7 %) a v říjnu 1955 852 mil. marek (31,6 %) a to přesto, že počet soukromých prodejen klesl ve stejné době na 171 353, resp. 166 800. (8, s. 488, 489, 498)

Počet soukromých průmyslových podniků se nadále snižoval, ale v porovnání s obdobím ostrého potlačování soukromého podnikání jen málo - z 14 240 v roce 1953 na 14 048 v roce 1954 a na 13 782 v roce 1955. Jejich podíl na celkové produkci průmyslu jen lehce klesal: z 15,09 % v roce 1953, na 15,01 % v roce 1954 a na 14,7 % v roce 1955. Výkony soukromých podniků se zvýšily z 5 624,2 miliónu marek v roce 1953, na 6 166,7 miliónu marek v roce 1954 (o 9,65 %) a na 6 499,9 miliónu marek v roce 1955 (o 5,4 %). Soukromý textilní průmysl zvýšil svou produkci z 979,2 mil. marek v roce 1953, na 1 122,3 mil. marek v roce 1954, což byl vzestup o 14,6 %, a na 1 158,8 mil. marek v roce 1955, což byl ale vzestup pouze o 3,2 %. Soukromý oděvní průmysl zvýšil svou výrobu ve stejné době z 532,9 mil. marek na 610,0 mil. marek (nárůst o 14,47 %) a v roce 1955 na 644,1 mil. marek (nárůst o 5,6 %). Soukromé potravinářské podniky zvýšily objem své produkce z 1 436,2 mil. marek v roce 1953 na 1 483,2 mil. marek v roce 1954 (nárůst o 3,17 %) a na 1 580,6 mil. marek v roce 1955 (nárůst o 6,5 %). (7, s.126 a 129-131) Potravinářský průmysl je jediný, v němž narostl mezi lety 1954 až 195 objem výroby více než mezi lety 1953 až 1954. Zřejmě je, že meziroční přírůstek výroby soukromých průmyslových podniků jako celku byl v letech 1953 až 1954 větší než v letech 1954 až 1955. Možná se v tom odráží právě ta skutečnost, že podmínky, za nichž soukromé podniky po celý rok 1954 působily, byly výrazně lepší než v roce 1953. Mezi lety 1954 a 1955 se však už podmínky pro soukromé podnikání nijak výrazně neproměnily, takže nárůst objemu výroby odpovídal spíše „běžným“ poměrům.

Zpráva určená vedení SED z června 1955 konstatovala, že „soukromý průmysl se objemem produkce a také finančně rozvíjel rychleji, než místní znárodněný průmysl.“ V roce 1954 podle zprávy produkce soukromého průmyslu stoupla o 18,3 %, zatímco plán předpokládal nárůst jen o 6,1 %, a produkce místního znárodněného průmyslu stoupla jen o 15 %. Dále bylo kritizováno, že rozvoji soukromého průmyslu napomáhaly průmyslové a obchodní komory, které umožňovaly vytvářet materiálové rezervy pro soukromý průmysl a vyrábět tak zboží, které nezvládnou vyrobit národní podniky. Bylo k tomu „zneužíváno“ znění nařízení z 29. října 1953, které umožnilo zahájit soukromým podnikům výrobu zboží, i když smlouvy o výrobě s nimi ještě nebyly registrovány, pokud se zachovával rámec stanovených úkolů.(I)

V období let 1954 a 1955 prokázal i soukromý velkoobchod, který byl v uplynulých letech omezován nejvíce, že stačí jen málo, aby započal se svou obnovou. A to přesto, že i nadále byla jasně patrná snaha stranických a státních orgánů jeho činnost různými způsoby trvale omezovat až k úplnému potlačení. Nicméně podle zjištění z listopadu 1954 se soukromý velkoobchod vskutku rychle zotavoval. Jeden ze soukromých velkoobchodních podniků z Halle měl za celý rok 1953 obrát 1 431 000 marek, ale za první dvě čtvrtletí 1954 už dosáhl jeho obrát 2 291 000 marek, jiný soukromý velkoobchod ze stejného města měl v roce 1953 obrát 2 126 000 marek, ale v roce 1954 za první pololetí už 3 020 000 marek. Nejzřetelnější bylo oživení soukromého velkoobchodu s ovocem a zeleninou. Bylo to způsobeno tím, že v roce 1954 státní a družstevní velkoobchod s ovocem a zeleninou nesplnil své úkoly, což soukromý velkoobchod a maloobchod dokázaly využít. Berlínský velkoobchodník Gerhard Schwarz měl v roce 1952 celkový obrát 85 000 marek, od června 1953 do února 1954 493 000 marek, lipský velkoobchod s ovocem Dietrich dosáhl v roce 1952 obrátu 1 187 000 marek, v roce 1953 1 387 000 marek a za prvních devět měsíců roku 1954 už 2 230 000 marek. Příčinu tak rychlého oživení soukromého velkoobchodu spatřoval autor zprávy v tom, že „stranická linie týkající se soukromého velkoobchodu byla porušována a nedodržována.“ Zároveň si autor uvědomoval, že jen nedodržování stranické linie za úspěchy soukromého velkoobchodu nestojí. Příčinu spatřoval rovněž v tom, že mnoho druhů výroby spotřebního zboží, především textilu, bylo ještě v soukromých rukou. Soukromí výrobci totiž pravděpodobně raději dodávali výroky soukromým velkoobchodníkům a ti následně soukromým maloobchodníkům. Soukromý velkoobchod s průmyslovým zbožím se soustřeďoval na obchod se zbožím, které nebylo „kontingentováno“. Obchodoval tudíž s jednotlivými automobilovými náhradními díly, náhradními díly na jízdní kola, motocykly, dále s ohřívači vody, hliníkovým nádobím, přístroje, kovovými postelemi, ocelovými matracemi (drátěnkami), sekerami a hospodářským nářadím, hudebními nástroji a mnoha druhy textilií. Podle údajů ze zprávy při porovnání obrátů soukromých a socializovaných velkoobchodů za první tři čtvrtletí let 1953 a 1954 státní velkoobchod (HO) zaznamenal pokles obrátu o 6 %, velkoobchodní obrát spotřebních družstev stoupl o 10,9 % a soukromých velkoobchodů celkem o 20,4 %, v obchodování s průmyslovým zbožím o 34 %. (II)

Uvedenou zprávu je možno pokládat také za důkaz skutečnosti, že v období let 1950 až 1955 nebyly nijak zásadně rozbity soukromopodnikatelské struktury a návyky, jakož i kontakty a zkušenosti, ani v tak silně potlačovaném odvětví podnikání, jako byl soukromý velkoobchod. Zpráva o stejné problematice, která byla vypracována o rok později, to v zásadě také potvrzuje. Soukromý velkoobchod podle jejího autora totiž nadále využíval úzkého propojení se soukromým průmyslem, což mu při nakládání s „volným zbožím“ umožňovalo chovat se nekontrolovatelně. Soukromý velkoobchod dále získával výhodu tím, že byl v oblasti financování poněkud pohyblivější, než znárodněný a tudíž získával u výrobců slevy. Navíc byl specializovanější a pro svou činnost mohl využívat celé území NDR, zatímco znárodněné velkoobchodní podniky se mohly převážně pohybovat jen na území kraje, v němž sídlily. Zpráva také se značným znepokojením konstatovala, že zanikaly spíše menší soukromé velkoobchodní podniky a rozvíjely se střední a velké, pokles počtu zaměstnanců soukromého velkoobchodu v letech 1951 až 1954 o 23 956 pracovníků, tj. o 43 % totiž nebyl doprovázen odpovídajícím poklesem obrátu. (III)

Vývoj soukromého podnikání v NDR v letech 1950 až 1955 lze chápat jako příznak toho, že soukromé podniky jsou schopny působit i za dosti obtížných poměrů, pokud

jsou jim však výrazně a náhle ztíženy podmínky fungování, jejich výkony klesají. Jestliže jsou ale podmínky pro jejich činnost zlepšeny, jsou s to během krátké doby znovu pozdvihnout a dosahovat poměrně značného přírůstku výkonů. Soukromé podniky projeví v letech 1953 až 1955 velkou schopnost flexibility. Svou činností využívaly a vyplňovaly mezery na trhu, čímž přispěly v uvedeném období ke stabilizaci hospodářské situace v NDR a pozvolnému zlepšování životní úrovně jejich obyvatel, a tím poněkud paradoxně rovněž k politické stabilizaci tohoto státu, v němž vládnoucí strana zastávala komunistickou ideologii.

Nepublikované prameny:

- I. Stiftung Archiv der Parteien und Massenorganisationen der DDR im Bundesarchiv, Berlin (SAPMO): DY 30/J IV 2/2J/119, Bericht über die Arbeitsweise einiger Bezirksdirektionen der Industrie und Handelskammer und die Anleitung und Kontrolle derselben durch die staatlichen Organe, 25. Juni 1955.
- II. SAPMO: DY 30/J IV 2/2J/42, Einschätzung der Entwicklung des privaten Großhandels 9. November 1954.
- III. SAPMO: DC 20/12046, Analyse über der Entwicklung Einzel- und Großhandels 19. September 1955.

Literatura:

- (1) BUCHHEIM, CH. Wirtschaftliche Hintergründe des Arbeiteraufstandes vom 17. Juni 1953 der DDR, Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte 1990 (38)/3, s. 415-433. ISSN 0042-5702.
- (2) BUCK, H., F. „Formen, Instrumente und Methoden zur Verdrängung, Einbeziehung und Liquidierung der Privatwirtschaft in der SBZ/DDR“, Materialien der Enquete-Kommission „Aufarbeitung von Geschichte und Folgen der SED-Diktatur in Deutschland, Bd. II/2 red. Sattler, F., Nomos Verl.-Ges., Baden-Baden 1995, ISBN 3-7890-4034-7, s. 1070-1213.
- (3) HOFFMANN, D., SCHMIDT, K.-H., SKYBA, P., (hrsg.): Die DDR vor der Mauerbau. Dokumente zur Geschichte des anderen deutschen Staates 1949-1961, München 1993, ISBN 3-492-11799-6.
- (4) FOITZIK, J. Berichte des Hohen Kommissars der UdSSR in Deutschland aus den Jahren 1953/54, Materialien der Enquete-Kommission „Aufarbeitung von Geschichte und Folgen der SED-Diktatur in Deutschland“ Band II/2, red. Sattler, F., Nomos Verl.-Ges., Baden-Baden 1995, s. 1350-1541, ISBN 3-7890-4034-7.
- (5) HOFFMANN, D. DDR unter Ulbricht, Gewaltsame Neuordnung und gescheiterte Modernisierung, Pendo, Zürich 2003, ISBN 3-85842-563-X.
- (6) Statistická ročenka republiky Československé 1957, Orbis Praha 1957.
- (7) Statistisches Jahrbuch der Deutschen Demokratischen Republik 1955, VEB Deutscher Zentralverlag Berlin, 1956.
- (8) Statistisches Jahrbuch der Deutschen Demokratischen Republik 1956, VEB Deutscher Zentralverlag, Berlin, 1957.
- (9) STEINER, A. Von Plan zu Plan. Eine Wirtschaftsgeschichte der DDR, Deutsche Verlags-Anstalt, München 2004, ISBN 3-421-05590-4.

- (10) TATZKOW, M. Privatindustrie ohne Perspektive. „Der Versuch zur Liquidierung der mittleren privaten Warenproduzenten“, Černý, J. (hrsg.), Brüche, Krise Wendepunkte, Urania-Verlag, Leipzig 1990, s. 97-103, ISBN 3-332-00373-9.
- (11) WEBER, H. Dějiny NDR, Nakladatelství Lidové noviny, Praha 2003, ISBN 80-7106-558-7

*Příspěvek obsahuje výsledky výzkumu „Postupné potlačování soukromého podnikání v ČSR a NDR v 50. letech 20. století a jeho důsledky pro výkonnost ekonomiky a životní úroveň obyvatelstva“ realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím Grantové agentury České republiky registrační číslo 402/03/P069.

Kontakt:

PhDr. Pavel Dufek, Ph. D.

Katedra hospodářských dějin

Národohospodářská fakulta

Vysoká škola ekonomická, Nám. W. Churchilla 4, Praha 3 - Žižkov

e-mail: dufek@vse.cz

ENVIRONMENTÁLNÍ INVESTICE V ČR V OBDOBÍ 1992 – 2010: ANALÝZA DOSAVADNÍHO A PREDIKCE DALŠÍHO VÝVOJE

Miroslav Farský, Libor Měsíček

Klíčová slova:

Enviromentální investice – v ČR - environmentální (ekologická) politika - v ČR

Key words:

Environmental investments. – in Czech Republic - environmental (ecological) policy - in Czech Republic

Abstract:

After definition *environmental investments* on data processing of Czech statistical office we make analysis of dynamism their up to now development in relationship to GDP and to total formation gross fixed capital.

Úvodem

Péče o životní prostředí by měla být neopominutelnou součástí jak vládní hospodářské politiky, tak i její regionální politiky. Její realizace se přitom neobejde bez investic jak ve veřejném sektoru tak i v podnikové sféře. Požadavky na tyto investice pochopitelně krátí resp. limitují objem investičních prostředků, které je možno vynaložit na investice bezprostředně související s rozvojem výroby, s ekonomickým růstem měřeným tvorbou hrubého domácího produktu (HDP). To někdy motivuje k tomu, aby environmentální investice byly interpretovány jako podvazující hospodářský růst, aby byly vznášeny požadavky na jejich omezení a aby z hlediska termínů realizace byly chápány jako jakási „šlehačka na dortu“.¹

V předkládaném příspěvku jsme se pokusili charakterizovat a zhodnotit dosavadní vývoj environmentální investiční aktivity v ČR od rozpadu čs. federace (1992).. Návazně na [2, 3], požadavky EU vůči ČR a vlastní úvahy jsme se pak pokusili o prognózu vývoje v období do r. 2010.

Vymezení pojmu environmentální investice

V statistické praxi ČR jsou environmentální investice klasifikovány podle následujících hledisek²:

- I. **podle programového zaměření**, tj. podle složky životního prostředí, které budou ovlivňovat: 1. ochrana ovzduší a klimatu, 2. nakládání s odpadními vodami, 3. nakládání s odpady, 3. ochrana a asanace půdy, podzemních a povrchových vod, 4. omezování hluku a vibrací, 5. ochrana krajiny a biodiverzity, 6. ochrana proti záření, 7. výzkum a vývoj, 8. ostatní aktivity;
- II. **dle způsobu financování**: 1. vlastní prostředky, 2. prostředky z veřejných rozpočtů, 3. úvěry a půjčky, 4. podpora ze zahraničí a 5. ostatní zdroje;

¹ O tom, že tyto tendence jsou u nás i v současnosti aktuální, svědčí polemický článek [1].

² Tato klasifikace je v souladu s klasifikací aktivit na ochranu životního prostředí používanou EU (CEPA 2003).

III. dle časového účinku investice, tj. investice působící: 1. preventivně (*ex ante*), 2. následně (*ex post*).

S vědomím možné výtky o triviálnosti takového upozornění chtěli bychom zde poznamenat, že v publicistice a někdy i managementu dochází k nesprávnému ztotožňování pojmu „environmentální investice“ (EI) a „výdaje na ochranu životního prostředí“ (VOŽP). Přitom VOŽP je pojem širší, vedle EI zahrnuje i běžné (provozní) náklady spojené s ochranou životního prostředí (- včetně nákladů na provoz a údržbu zařízení pořízených jako EI). Problematika dimenzí a vývoje VOŽP je však mimo zaměření tohoto článku.

Deskripce a hodnocení dosavadního vývoje

Následující tabulka č.1 uvádí pro období 1986 – 2003 objemy environmentálních investic (EI) vynaložené v ČR v běžných cenách, z toho pak objem investic na ochranu vod (EI_W) a objem investic na ochranu ovzduší a klimatu (EI_{AT}). V tabulce jsou dále uvedeny, pokud jsou dostupné (- a opět v běžných cenách) objem tvorby hrubého fixního kapitálu³ (HFK) a objem hrubého domácího produktu (HDP). Poslední dva sloupce pak charakterizují podíl environmentálních investic (EI) na HDP a na tvorbě hrubého fixního kapitálu (HFK).

³ Tvorba hrubého fixního kapitálu (HFK) obsahuje hodnotu pořízení hmotného i nehmotného investičního majetku koupeného, bezúplatně převzatého nebo vyrobeného ve vlastní režii, sníženou o hodnotu jeho prodeje a bezúplatného předání. Patří sem i pořízení formou finančního leasingu. Cílem pořízení je vždy využívat tento investiční majetek při produktivní činnosti.

Tabulka č. 1 Výchozí údaje studované problematiky (běžné ceny)

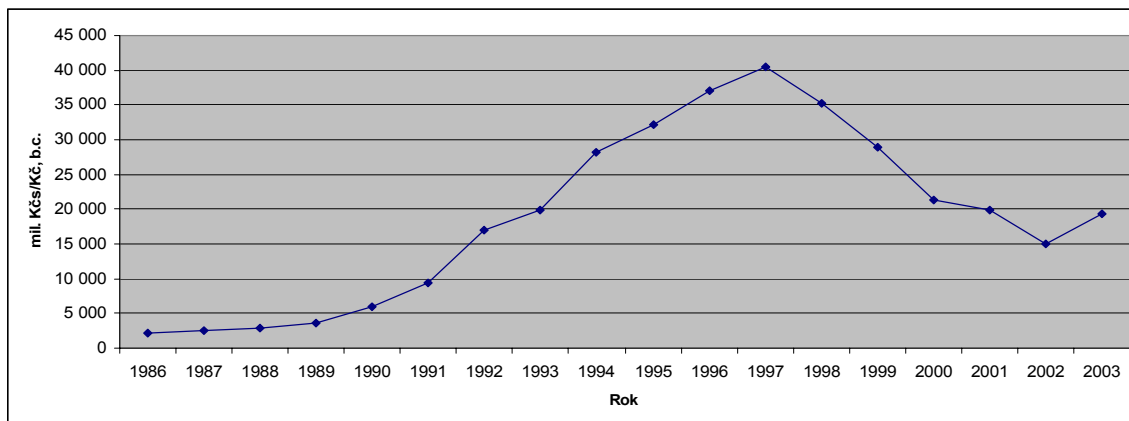
	Env. investice celkem <i>mil Kč</i> <i>(Kčs)</i>	z toho		Tvorba hrubého fixního kapitálu <i>mld. Kč</i> <i>HFK</i>	Hrubý domácí produkt <i>mld. Kč</i> HDP	Podíl EI na HDP %	Podíl EI na HFK %	
		na ochranu vod <i>mil Kč</i> <i>(Kčs)</i>	EI_W					EI_{AT}
		všechny údaje v běžných cenách						
1986	2230	1218	562	.	.	.	.	
1987	2493	1340	642	.	.	.	.	
1988	2970	1827	584	.	.	.	.	
1989	3602	2271	692	.	.	.	.	
1990	6048	3268	1688		.	.	.	
1991	9376	4626	3187	.	.	.	.	
1992	16954	7224	5755	.	.	.	.	
1993	19890	8715	7876		.	.	.	
1994	28272	10843	13489	.	..	.	.	
1995	32252	10246	17868	463	1467	2,20	6,97	
1996	37036	10011	21475	521	1661	2,23	7,11	
1997	40503	11275	22323	534	1785	2,27	7,58	
1998	35160	8291	20141	555	1963	1,79	6,33	
1999	28956	8839	15762	551	2041	1,42	5,25	
2000	21400	8567	8407	595	2150	0,99	3,60	
2001	19892	8815	7057	639	2315	0,86	3,11	
2002	14919	7034	4149	643	2415	0,62	2,32	
2003	19383	9523	4179	678	2551	0,76	2,86	

• údaje neměli autoři k dispozici

Zdroj: Český statistický úřad (www.czso.cz); Statistické ročenky ČR; Ritschelová I., Krumpová E., Převrátil B. (2004)

Dynamiku vývoje objemu environmentálních investic v ČR (viz následující graf č. 1) charakterizuje mezi lety 1986-1996 postupný růst kulminující v r. 1997. Od r. 1997 pak objem environmentálních investic postupně klesal a až teprve v roce 2003 došlo k mírnému nárůstu.

Graf č. 1 Vývoj objemu environmentálních investic (EI) v ČR v letech 1986 – 2003



Z dostupných statistických údajů pro období let 1996 – 2003 je dále možné identifikovat i trendy v struktuře finančních zdrojů užitých pro financování environmentálních investic – viz následující tabulka č. 2. (Údaje za předchozí léta nejsou bohužel dostupné, resp. nebyly v této struktuře zjišťovány.)

Tabulka č. 2 Zdroje financování environmentálních investic ^{1/}

Rok	Celkové environment. investice	Zdroje financování:					
		Vlastní zdroje	Úvěry	Dotace z veřejných rozpočtů ^{2/}	Podpora ze zahraničí	Ostatní	Emise cenných papírů ^{3/}
		v mil. Kč, běžných cen					
1996	37 036	22 921	7 138	5 658	153	1 166	-
1997	40 503	24 843	7 586	5 570	277	2 226	-
1998	35 160	23 555	6 680	3 338	184	1 402	-
1999	28 956	21 960	3 566	2 572	174	684	-
2000	21 400	15 751	2 441	2 597	265	346	-
2001	19 892	12 465	2 482	3 640	588	716	-
2002	14 919	9 808	1 713	2 190	133	407	669
2003	19 383	11 189	3 115	3 477	603	453	545

- 1) Do roku 1995 sledovány zdroje financování pouze u jmenovitých (individuálních) staveb.
- 2) Státní rozpočet a SFŽP.
- 3) Emise cenných papírů, bezúplatné převody, nepeněžní vklady, delimitace apod.

Zdroj: Český statistický úřad

Pro financování environmentálních investic byly rozhodující vlastní zdroje ekonomických subjektů (podniků) a úvěry⁴. Podíl těchto dvou finančních zdrojů na celkovém objemu environmentálních investic se pohyboval od mezi 74 – 88 %. V období let 1996-2000 byl tento podíl stále nad 80% (maximální podíl 88% byl dosažen v roce 1999). S nárůstem objemu použitých vlastních zdrojů došlo v daném období k poklesu podpor z veřejných rozpočtů. Od roku 2001 postupně dochází k mírnému nárůstu jak podílu dotace z veřejných rozpočtů⁵, tak i k nárůstu podílu ostatních zdrojů financování.

Východiska a předpoklady dalšího vývoje

Státní politika životního prostředí [2, 3] v kontextu se vstupem do EU, s jejími přísnějšími a náročnějšími směrnici a normami v oblasti posuzování vlivu staveb, technologií a projektů na životní prostředí (proces EIA a normy řady ISO), předpokládá v období do r. 2010 zajistit:

1. Výstavbu čistíren odpadních vod v obcích nad 2000 ekvivalentních obyvatel, (směrnice 91/271/EEC, o čištění městských odpadních vod – pro ČR povolen odklad do 31.12.2010).
2. Dosažení podílu ve využití odpadů (směrnice 94/62/EC nakládání s obaly a obalovými odpady – povolen odklad do 31. 12. 2005). Pro implementaci uvedené směrnice bylo vyjednáno přechodné období do r. 2005, týkající se rozsahu povinných kvót pro recyklaci a využití obalů (konkrétně se jedná o dosažení míry recyklace plastů 15 % a celkové míry využití obalů 50 %).
3. Omezování znečištění ovzduší některými znečišťujícími látkami z velkých spalovacích zařízení (směrnice 2001/80/EC).

Dále by měla ČR začít uplatňovat řadu dalších předpisů EU, sice bez striktních termínů, ale jejichž naplnění představuje časově, případně i finančně náročný cíl. Jedná se zejména o směrnice o skládkách, o ochraně vod před znečištěním dusičnany ze zemědělských zdrojů, o znečištění způsobeném určitými nebezpečnými látkami vypouštěnými do vodního prostředí, o integrované prevenci a omezování znečištění, o realizaci programu NATURA 2000.

Ministerstvo životního prostředí ČR⁶ provedlo pro období 2002 - 2010 odhad objemu environmentálních investic z jednotlivých finančních zdrojů, jejichž vynaložení podmiňuje plnění výše uvedených závazků a naznačených problémů. Tento odhad je uveden v následující tabulce č. 5. U řešení problému ochrany čistoty ovzduší je zodpovědnost a zafinancování ponecháváno především na podnicích. Problematika

⁴ Na této skutečnosti se výrazně podílely např. České energetické závody a.s., které financovaly v 90. letech odsíření elektráren z vlastních zdrojů a úvěrů bez státní pomoci – což lze považovat za žádoucí tendenci, v souladu s požadavkem internalizace externalit do cen výrobců.

⁵ Na okraj lze poznamenat, že v tisku se přitom objevují pochybnosti o efektivnosti finančních prostředků, které byly vynaloženy “pod tlakem” zákona. Komplexní hodnocení efektivnosti výdajů na ochranu životního prostředí v ČR však doposud nebylo provedeno.

⁶ Investiční strategie financování požadavků na zajištění implementace legislativy Evropského společenství v oblasti životního prostředí, interní materiál MŽP ČR. Míra přesnosti odhadů je různá podle disponibility podkladů. Rozložení investic do jednotlivých let je pouze orientační a vychází z celkového závazku rozděleného zpravidla rovnoměrně.

čistoty vod je považována více za věc veřejnou vyžadující podporu veřejných rozpočtů. Je dále předpokládáno, že podniky by mimo to měly realizovat nové maloodpadové technologie (resp. *čistší* technologie) a nebudou proto muset vynakládat finanční prostředky na realizaci drahých koncových opatření.⁷

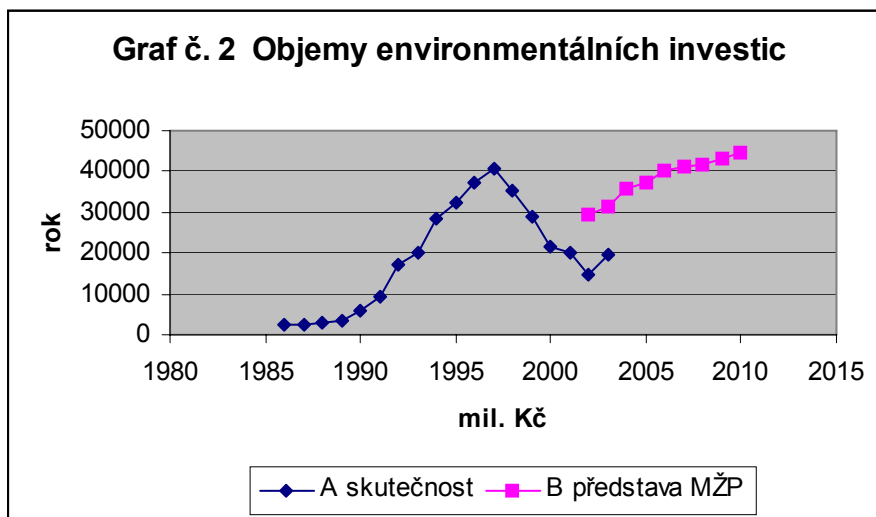
Tabulka č. 5 Odhad objemu environmentálních investic v období 2002-2010 podle zdrojů financování

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Celkem
	<i>v mil. Kč, běžných cen</i>									
Soukromý sektor	14 155	14 863	15 606	16 387	17 206	18 066	18 970	19 918	20 914	182 407
Státní rozpočet	3 506	4 707	3 788	3 957	4 036	3 484	2 878	2 878	2 795	34 915
Územní rozpočty	6 724	7 060	7 413	7 784	8 173	8 582	9 011	9 461	9 934	87 387
SFŽP	3 566	3 410	3 480	3 440	3 450	3 450	3 450	3 450	3 450	37 180
Zahraniční zdroje	1 627	1 390	5 552	5 508	7 155	7 600	7 600	7 600	7 600	54 482
Zdroje celkem	29 578	31 430	35 840	37 077	40 019	41 182	41 909	43 307	44 693	396 371

Legenda: SFŽP - Státní fond životního prostředí

Zdroj: interní materiál Ministerstva životního prostředí ČR

Porovnáme-li (viz následující graf č. 2) dosud realizované objemy EI (řada A) s výše tabelovanou představou MŽP o objemech EI v letech do r. 2010, lze tvrdit: Pokud se má ČR vyrovnat s přijatými závazky vůči EU, musel by se objem EI vrátit na úroveň let 1996 – 1997. To je oproti objemu z let 2000 – 2003 objem zhruba dvojnásobný.

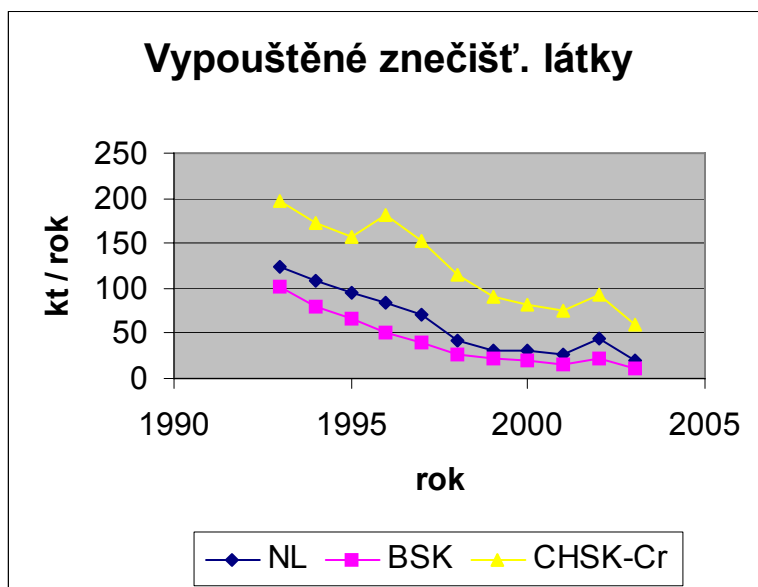


⁷ “V 90. letech však už v Evropě převládla britská environmentální iniciativa, která si zakládá na preventivním přístupu. Britský zákon o integrované prevenci znečištění (IPPC) z roku 1990 se stal vzorem pro jednu z nejdůležitějších evropských směrnic. ...Je možné spekulovat, že ČR by udělala lépe, kdyby hned od počátku transformace k tržní demokracii přijala preventivní přístup namísto dodatečného nasazování filtrů na konci výrobních cyklů.” (Kolářová 2004)

Z hlediska naléhavosti realizace EI k ochraně jednotlivých složek přírodního prostředí v ČR je t.č. téměř obecně považována realizace čistíren odpadních vod (ČOV) a s tím spojených staveb veřejné kanalizace.

V letech 1991 – 2001 byla v ČR realizována výstavby nových a rekonstrukcí stávajících ČOV, která se týkala celkem 419 objektů a bylo při ní vynaloženo zhruba 50 miliard Kč. (ČOV nyní mají všechny obce s více než 10 tis. obyvatel.) V důsledku toho mohl být monitorován statisticky prokazatelný a významný pokles objemu znečišťujících látek vypouštěných do českých řek (→ graf č. 3) :

Graf č. 3



Legenda: NL nerozpustné látky
 BSK ... biochemická spotřeba kyslíku
 CHSK-Cr chemická spotřeba kyslíku (chromátovou metodou)

Prameny: *Statistická ročenka ČR 2004, tab. 3.2.7*
Vybrané informace o ŽP v ČR 1993 – 1998, tab. A.2.11

V souladu s přijatými závazky ČR vůči EU měly by se v období do r. 2010 vystavět nové a nebo modernizovat ČOV v cca 570 obcích (s více než 2 tisíce obyvatel), což si podle posledních odhadů vyžádá vynaložení cca 61 miliard Kč. Na těchto investicích se již podílejí a budou rozhodujícím způsobem podílet veřejné rozpočty, doplňkově i zdroje z EU (- zejména pak Strukturální fondy, Fond soudržnosti atp.). Splnitelnost termínu „do r. 2010“ z hlediska projekční připravenosti a finančního krytí je nyní předmětem diskusí.⁸

Závěrem

V nastávajících letech, v souvislosti se vstupem ČR do EU, měl by u nás výrazně stoupnout objem připravovaných a realizovaných environmentálních investic (EI). Pokud se má ČR vyrovnat s přijatými závazky, musel by se v období do r. 2010 objem

⁸ Viz např. Hospodářské noviny: 17.V. 2004, s. 3, 3.VIII. 2005, s. 1-2, 14.IX. 2005, s. 3

EI vrátit na úroveň docilovanou v letech 1996 – 1997 (kdy představoval užití zhruba 2,3 % vytvořeného HDP), což je oproti objemu EI z let 2000 – 2003 objem zhruba dvojnásobný. (Co se týče podílu EI na užití HDP bylo by to zvýšení téměř trojnásobné.) Představu MŽP ČR o zdrojích financování EI v období do r. 2010 (- viz tabulku č. 5) považujeme za prvou aproximaci. Především ji nepotvrzuje dosažená skutečnost let 2002 a 2003. Zpřísnující legislativy v oblasti ochrany životního prostředí a zavedení tzv. ekologických („zelených“) daní by mohlo posílit centralizované zdroje. Určitý vliv by mohlo mít i upřesnění požadavků ze strany „Bruselu“, a to ve smyslu prolongace termínů opatření a nebo úpravy norem. To však nelze očekávat na investičně náročném úseku péče o čistotu vody, a to tím spíše, že zde EU jako svůj požadavek přijala náš návrh.⁹ Avšak co se týče čistoty ovzduší, Komise EU přijala v září 2005 usnesení, jimiž zpomaluje tempo realizace některých ambiciozních aktivit a předpokládá i změkčení norem určitých tolerovaných emisí u některých národních ekonomik.¹⁰ Z toho vyplývající redukce investiční aktivity může pak ale být kompenzována (alespoň v globálních součtech) realizací výzvy Evropského parlamentu vyzývajícího k zvýšení cílového podílu alternativních energetických zdrojů na palivoenergetické bilanci v r. 2020 z původně stanovených 12 % na 20 %.¹¹

Literatura:

- (1) NOVOTNÝ, T.: Zelené investice přejí blahobytu. *Hospodářské noviny*, 28. 7. 2005, s. 9
- (2) Státní politiky životního prostředí České republiky schválené usnesením vlády č. 38 dne 10. ledna 2001
- (3) Aktualizovaná Státní politiku životního prostředí České republiky schválená usnesením vlády č. 235 dne 17. března 2004
- (4) HÁJEK, M. Struktura výdajů z veřejných rozpočtů na ochranu životního prostředí v ČR, *Finance a úvěr* 1-2/2003
- (5) KOLÁŘOVÁ H. In: *Ročenka Hospodářských novin*. Ročník VIII. Praha, *Economia*, s. 29
- (6) RITSCHLOVÁ, I., KRUMPOVÁ, E., PŘEVŘÁTIL, B. Vývoj statistického zjišťování výdajů na ochranu životního prostředí v České republice. In: *Environmentální účetnictví – současný stav a další vývoj v České republice*. Sborník příspěvků. Ústí n. L., s. 110 – 129
- (7) *Statistické ročenky životního prostředí České republiky* (1993 – 2004). Praha: Ministerstvo životního prostředí České republiky.

Kontakt:

Doc. Ing. Miroslav Farský, CSc.

Fakulta životního prostředí

Univerzita J. E. Purkyně, 400 96 Ústí nad Labem

e-mail: farsky.unl@seznam.cz, libor.mesicek@seznam.cz

Doc. Ing. Libor Měsíček, CSc

Pedagogická fakulta

⁹ Viz blíže: Moldán B.: Evropská unie jen akceptovala náš návrh. *Hospodářské noviny*, 3.8. 2005, s. 2

¹⁰ Viz blíže: Kaláb B., Hauschild H.: EU zmírnila ambiciozní ekologický plán. *Hospodářské noviny*, 22. 9. 2005, s. 2

¹¹ Blíže viz časopis *Ekonom*, 2005, č. 40, s. 14

ROLE BENCHMARKINGU V ROZVOJI KONKURENCESCHOPNOSTI – BENCHMARKING DODAVATELŮ V AUTOMOBILOVÉM PRŮMYSLU

Libor Friedel

Klíčová slova:

Automobilový průmysl – benchmarking – konkurenceschopnost - měření výkonnosti - procesy

Key words:

Automotive industry – benchmarking – competitiveness - performance measurement - processes

Abstract:

This article provide some remarks concerning benchmarking in relation to performance and process improvement and shows some steps towards benchmarking for competitiveness. The second part discuss QCD measures which are ideal for benchmarking. Some key results from such benchmarking in automotive industry are provided, with addition that Czech Benchmarking Index and preliminary results of benchmarking study for automotive suppliers will be presented during the conference.

Benchmarking v kostce

Ve světě se pojem benchmarking stal známým v 80. letech, kdy k jeho popularizaci přispěla firma Xerox Corporation. Poté se benchmarking se stal také zásadní součástí úspěchu amerických firem the Malcolm Baldrige National Quality Award. Obdobně se pak benchmarking ujal i v „evropském prostoru“ v rámci aktivit European Foundation for Quality Management (EFQM).

International Benchmarking Clearinghouse při American Productivity and Quality Centre (APQC) pracovně definuje *benchmarking* jako *proces neustálého srovnávání a měření organizace s vůdčími firmami kdekoli na světě, s cílem získat informace, které organizaci pomohou přijmout a realizovat aktivity, vedoucí ke zlepšení své vlastní výkonnosti*. Robert C. Camp, jedna osobností, která stala u zrodu benchmarkingu definuje benchmarking lapidárně jako *hledání nejlepších postupů v podnikání, které vedou k vynikajícím výsledkům*.

Bezprostředním výsledkem benchmarkingu jsou obvykle stanovené cíle pro to, aby organizace mohla nastartovat realistický proces zlepšování a porozumění změnám a hybným silám, které jsou k takovému zlepšování nutné. Konečné důsledky benchmarkingu se pak mohou odrazit např. ve zvýšené spokojenosti zákazníků či mnoha dalších aspektech a ukazatelích konkurenceschopnosti organizace.

V praxi existují dva rozdílné přístupy k benchmarkingu:

1. **Výkonový benchmarking** je založen na datech. Srovnává relativní výkonnost organizací v určitému počtu/souboru měřítek výkonnosti, často i mezi konkurenty. Bere v úvahu ČEHO dosahuje organizace. Takový přístup k benchmarkingu nevyžaduje žádné návštěvy, často je prováděn mezi více organizacemi, vesměs za účasti třetí strany – benchmarkingového centra či prostřednictvím databáze. Takovou je i BenchmarkIndex, databáze, která je prostřednictvím agentury CzechInvest a rozvíjejícího se projektu Český benchmarkingový index (CBI)

k dispozici i pro české podniky. V USA je obdobnou databází např. PowerMARQ, spravovaná APQC. Hlavní výhodou výkonového benchmarkingu je, že identifikuje rozdíly ve výkonnosti mezi zúčastněnými subjekty a ukazuje, kde (v dosahování jakých výsledků) se daná organizace potřebuje nejvíce zlepšit. Za nevýhodu lze pokládat to, že takový benchmarking obvykle neidentifikuje přímo procesy nebo praktiky, které vedou k vynikající výkonnosti. Nedává tedy žádný přímý „návod“ JAK se zlepšit. Obtížná může být také interpretace výsledků (jaké zlepšení je opravdu možné/reálné). To se může např. projevit při srovnávání některých výsledků mezi velkými a malými firmami. CBI toto ošetřuje vymezením rozsahu počtu zaměstnanců a tržeb, aby subjekty byly z tohoto hlediska „srovnatelné“. Dalším faktorem, který se v CBI bere v úvahu pro stanovení vzorku firem pro benchmarking je OKEČ. Několik dalších podrobností a myšlenek o situaci v ČR uvádí např. (1).

2. **Procesní benchmarking** naopak měří individuální proces, jeho funkčnost a výkonnost. Měření/srovnání probíhá vesměs oproti organizacím, které jsou v provádění konkrétních srovnávaných procesů vůdčími (nejlepšími). Procesní benchmarking hledá tzv. *nejlepší praktiky* (best practices) v provádění jednotlivých procesů. Podmínkou ovšem je předchozí ověření, zda tento proces provádí „referenční“ organizace opravdu na špičkové/světové úrovni. Procesní pojetí benchmarkingu hledá odpověď na otázku JAK organizace dosahuje vynikající výkonnosti. Zatímco výkonový benchmarking měří a srovnává důsledky, procesní přístup pátrá po příčinách. Z toho plyne, že procesní benchmarking obvykle vyžaduje návštěvy partnerů na místě, řádnou přípravu a určitá (etická) pravidla. Výhodou procesního benchmarkingu je to, že lze odhalit jak se zlepšit a jaká míra zlepšení je možná/proveditelná. Lze také snadněji a lépe interpretovat rozdíly mezi srovnávanými organizacemi (proč mají organizace rozdílnou výkonnost). Nebezpečí procesního pojetí benchmarkingu se může projevit, neví-li organizace přesně, co chce srovnávat a vybere si pro benchmarking nevhodného partnera.

Benchmarking jako strategický nástroj

Benchmarking přináší nový prvek i do strategického řízení. Zajišťuje, aby formulování a implementace strategie, prostřednictvím neustálého ověřování interní výkonnosti a procesního chování oproti nejbližším konkurentům a nejlepším organizacím ve své kategorii, sledovaly správný směr. Organizace často provádí konkurenční analýzy k tomu, aby získání informace o rozdílech v nákladech, produktech, službách apod. a tyto informace pak využívají k formulaci strategie. Taková strategická analýza ovšem není dostatečným katalyzátorem pro spuštění změny. Benchmarking oproti tomu umožňuje porozumět procesnímu chování a pomáhá získat znalosti v různých oblastech. Takové znalosti pak mohou posílit důvěru manažerů k vytvoření strategií, které pravděpodobně povedou k překlenutí identifikovaných mezer ve výkonnosti. Benchmarking tedy zajišťuje, že:

- existuje silná vazba mezi výsledky, kritickými faktory úspěchu (KFÚ) a kritickými procesy, které umožňují výsledků dosáhnout,
- neustále zlepšování je asociováno s externími aspekty podnikání (strategické plánování) a s interními aspekty řízení a kontroly procesů,
- podnikové procesy jsou schopny vytvořit a dodat konzistentní hodnotu, kterou požaduje trh či zákazník.

V benchmarkingu existuje řada přístupů. O obecné šabloně či postupu uplatňovaném Českou společností pro jakost se zmiňuje např. Friedel (2). Zairi (3) uvádí následujících 16 kroků, kde kroky 1-7 souvisí s interní přípravou a efektivností a kroky 8-16 s vlastním benchmarkingem a konkurenceschopností:

<i>Interní příprava (efektivnost)</i>	<i>Benchmarking (konkurenceschopnost)</i>
1. Porozumět interním procesům	8. Vybrat procesy vhodné pro benchmarking
2. Vyhodnotit současnou výkonnost	9. Identifikovat vhodné partnery pro benchmarking
3. Identifikovat limity procesů (příležitosti pro zlepšení)	10. Odsouhlasit strategii měření
4. Zlepšit procesy	11. Porovnat standardy
5. Měřit a přezkoumávat	12. Porozumět proč existují rozdíly ve výkonnosti
6. Stanovit interní standardy	13. Změnit relevantní praktiky za účelem zlepšení výkonnosti
7. Kontrolovat a řídit procesy	14. Porovnat standardy
	15. Pravidelně opakovat zkušenost se stejnými či novými partnery
	16. Aplikovat benchmarking na všechny procesy

Benchmarking dodavatelů automobilového průmyslu

V roce 2004 a 2005 jsem ve spolupráci s Českou společností pro jakost vedl dva dílčí projekty výkonového benchmarkingu „Benchmarking for Automotive“, a to s využitím databáze britského Department of Trade and Industry (DTI), která se nazývá BenchmarkIndex. Ta tvoří i základ již zmiňovaného **Českého benchmarkingového indexu (CBI)**. Součástí byl i benchmarking v **7 ukazatelích QCD** (Quality-Cost-Delivery), měřících výkonnost výrobních firem. Tyto ukazatele byly mimo jiné schváleny pro britský automobilový průmysl a jsou i součástí CBI. Všech 7 klíčových měřítek, které se výborně hodí pro benchmarking, však lze použít ke zlepšování výkonnosti výroby bez ohledu na odvětví/sector. Jedná se o následující měřítka¹:

1. *Napoprvé nesprávně* (NRFT)

Měřítka schopnosti produktu vyhovět specifikaci, je vyjádřeno počtem vadných částí z milionu (ppm). To, že věci nejsou udělány správně hned napoprvé znamená, že je promrháno úsilí, zdroje a výrobní čas., což vše vede ke zvýšení nákladů. Pro zákazníka to znamená přerušený tok výroby, nízkou kvalitu a v neposlední řadě i vyšší ceny. Proto snižování NRFT pomáhá zlepšovat kvalitu, náklady i dodávky.

2. *Úspěšnost plánovaných dodávek* (DSA)

Měřítka toho, jak dodavatel uspokojuje plánované požadavky na dodávky ze strany zákazníka. Schopnost dodávat výrobky včas je pro spokojenost zákazníka zcela zásadní. Nicméně 100% včasnost dodávek musí být dosaženo bez zbytečných

¹ Metody výpočtu těchto měřítek a bližší podrobnosti uvádí např. brožura DTI „QCD: measuring manufacturing performance“, která je k dispozici na www.dti.gov.uk.

dodatečných nákladů např. na speciální dodávky, přesčasovou práci, zvýšení zásob, zmetků nebo nákladů na přepracování. Tyto dodatečné náklady jsou odrazem nedostatečné kontroly v procesu výroby.

3. **Produktivita lidí (PP)**

Měřítka podílu mezi počtem vyrobenými dobrých výrobků a počtem hodin přímých operátorů potřebných k vyrobení těchto výrobků. Použití tohoto měřítka může pomoci kontrolovat osobní náklady spojené s výrobou. Cílem je maximalizovat PP buď snížením podílu přímé práce nebo zvýšením počtu dobrých vyrobených výrobků. Měření PP pomáhá zaměřit se na klíčový prvek výrobních nákladů a snížit průběžnou dobu procesu výroby jednoho výrobku., např. standardizací procesu. Nejlepší praktiky zahrnují také vyvarování se nadprodukce.

4. **Obrátka zásob (ST)**

Měřítka toho, jaká je obrátka zásob, surového materiálu, rozpracovaných výrobků a hotových výrobků ve vztahu k objemu tržeb za produkty. ST je důležité měřítko, protože odráží úroveň kontroly a koordinace materiálů, který protéká procesem. Úroveň zásob (hodnotově i kvantitativně) je klíčovým indikátorem štihlosti procesu a je vztahuje se přímo k jednoduchosti výrobního toku.

5. **Celková efektivnost zařízení (OEE)**

Měřítka dostupnosti, výkonnosti a kvality procesu. Ukazuje, jak dobře firma využívá svých zdrojů, včetně zařízení a pracovní síly.

6. **Přidaná hodnota na osobu (VAPP)**

Finanční měřítko zahrnující počet přímo zapojených lidí v procesu výroby, kteří přidávají hodnotu produktu VAPP má přímý dopad na náklady spojené s procesem a specificky ukazuje, jak dobře jsou využiti lidé pro transformaci materiálu do konečného výrobku.

7. **Využití výrobní plochy (FSU)**

Měřítka tržeb z prodeje generovaných na metr čtvereční výrobní plochy závodu. Demonstruje, jak může efektivní využití prostoru snížit fixní náklady na výrobu produktu.

Do obou zmíněných projektů ČSJ „Benchmarking for Automotive“ se zapojilo celkem 18 dodavatelských firem automobilového průmyslu z toho 11 z více než 250 zaměstnanců. Výsledky QCD benchmarkingu ukázaly, že v porovnání s evropskými výrobními firmami naši automobiloví dodavatelé a subdodavatelé bez ohledu na velikost zřejmě umí dokonale využít svých výrobních prostor (FSU) a pracují s vysokou přidanou hodnotou na osobu (VAPP). Větší firmy jsou pak lepší v dodávání správně hned na poprvé, čemuž se asi zejména u dodavatelů 1. řádu (tier 1) nelze divit. Menší dodavatelé naopak vynikají v úspěšnosti plánovaných dodávek (DSA).

Z dalších údajů, které se týkaly finanční a manažerské výkonnosti se jako zdaleka nejproblematictější jeví absentérství, dalšími problémovými oblastmi jsou např. produktivita tržeb či přidaná hodnota.

V době psaní tohoto příspěvku vedu benchmarkingovou studii s využitím nově vznikajícího Českého benchmarkingového indexu². Zadavatelem studie je CzechInvest a studie zahrne až 50 firem, především dodavatelů z oblasti automobilového průmyslu. Termín uzavření studie je koncem března 2006 a na konferenci „Hradecké ekonomické dny“ budou prezentovány dílčí výsledky tohoto benchmarkingu, které by měly zpřesnit výše uvedené výsledky v sofistikovanější a rozsáhlejší podobě.

Z místního pohledu může být zajímavé, že pilotní fázi benchmarkingu dle CBI se v době přípravy tohoto příspěvku chystají projít i firmy v rámci klastru Omnipack, který v Hradeckém kraji působí.

Závěr

Benchmarking je téma, které si jistě zaslouží pozornost, a to přesto, že se mezi manažery často ozývá, že „dělají benchmark“. Mé zkušenosti ovšem ukazují, že mnoho manažerů a firem si samo „zavírá cestu“ ve využití benchmarkingu jeho nepochopením nebo pouhým zúžením na „srovnání se s konkurencí“, které je pro ně nereálné, protože „nemají data“. Širší význam benchmarkingu a jeho role ve zlepšování jsou však neoddiskutovatelné. Svědčí o tom i mnoho projektů a studií realizovaných po celém (benchmarkingově vyspělém) světě. Díky CBI se dveře benchmarkingu více otvírají i u nás, a jako obvykle je hybatelem automobilový průmysl. Věřím, že se co nejdříve přidají i další odvětví a malé a střední firmy, které jsou hybateli ekonomického růstu a konkurenceschopnosti z dlouhodobého hlediska.

Použitá literatura:

- (1) FRIEDEL, L. Jak jsme na tom v benchmarkingu? *Perspektivy jakosti*, 2005, roč. 2, č.1, str. 34-36, ISSN 1214-8865.
- (2) FRIEDEL, L. Benchmarking a angažovanost ČSJ. *Sborník konference Slovenskej spoločnosti pre kvalitu „Kvalitou k výnimočnosti“*, Žilina, 23.3.2005, str. 51-58.
- (3) ZAIRI, M. Benchmarking: The Best Tool for Measuring Competitiveness. *Benchmarking for Quality Management & Technology*, 1994, roč. 1, č. 1, str.11-24, ISSN 1351 3036.

Kontakt:

Ing. Libor Friedel, MBA
Zbyslavice 191, 742 83 Klimkovice
tf. 603 851 176, e-mail: libor.friedel@volny.cz

² Autor je vyškoleným poradcem Českého benchmarkingového indexu a poradcem zařazeným do Národního registru poradců agentury CzechInvest.

ANALÝZA KOMUNIKAČNÝCH CHÝB A ICH PODIEL NA ZÍSKANÍ GRANTOV NA PODPORU REGIÓNOV EÚ

Lubomíra Gertler

Kľúčové slová:

dorozumievajúci kód - písomná komunikácia - komunikačné nástroje - komunikačné chyby

Key words:

communication code - written communication - communication tools - communication errors

Abstract:

In line with strategic goals, the European Union has set the requirements for approval of region development grants. Financial resources withdrawal has been conditioned by development of projects according to exactly preset criteria. In Slovakia, only a small amount of regions has obtained financial grants from European Union. The article aims at analysis of communication errors, which influenced the low success of projects within the regional policy of a particular region. Data from the analysis have been obtained from the research grant VEGA č. 01/1248/04.

Úvod

Regionálna politika Európskej únie predpokladá využívanie všetkých foriem a druhov komunikácie. Jej úspešnosť je v mnohom podmienená zvládnutím a narábaním s dorozumievacím kódom v komunikačnom procese. Bariéry, ktoré môžu v komunikačnom procese na základe nedostatočnej úrovne zvládnutia a používania dorozumievacieho kódu vzniknúť, môžu mať, a ako sme svedkami v SR aj majú priamy finančný efekt, v tomto prípade finančnú stratu, ktorá je vyjadrená percentom čerpania európskych fondov určených na rozvoj regiónov.

1. Analýza podmienok získania grantov z hľadiska odchýlok v dorozumievacom kóde

Každá grantová schéma je presne vymedzená podmienkami, ktoré je potrebné dôsledne splniť. Je komunikovaná v písomnej forme, ktorá ako základ na prenos informácií používa dorozumievací kód. To znamená, že jednotlivé komunikované inštrukcie a návody sú uvádzané nielen striktným vyjadrením obsahovej požiadavky na informáciu ale aj doplnkom, ktorý obsahuje určitý kultúrny komunikačný signál. Tento je však potrebné si overiť inou komunikačnou formou, napríklad rozhovorom, ktorý napomôže doplniť chýbajúce informácie. Ovládať dorozumievací kód sa ukázalo byť obzvlášť dôležité. Vyplývalo to zo skutočnosti, že žiadosti o získanie grantu sú striktné posudzované nielen z hľadiska technického hodnotenia úrovne vypracovanej žiadosti a sprievodnej dokumentácie, ale aj z hľadiska administratívneho súladu (t.j. úplnosti dokumentačného zabezpečenia), ktorý grantová schéma komunikuje. Na základe výskumu (2003-2004) boli zistené nejasnosti a odchýlky v dorozumievacom kóde, ktoré sa vyskytovali v komunikačnom procese na všetkých úrovniach komunikácie a vo vysokej miere zapríčinili neúspešnosť grantových projektov, možno zhrnúť nasledovne:

1. či je subjekt **spôsobilý žiadateľ**. Grantová schéma a pravidlá presne komunikujú obsah „spôsobilosti žiadateľa“, t.j., že nie každý môže požiadať o finančnú podporu z fondov v rámci ľubovoľného opatrenia niektorého z operačných programov. Podrobné informácie o spôsobilosti žiadateľov stanovujú doplnky k operačným programom, ktoré je potrebné dôsledne preštudovať. Vo všeobecnosti platí, že o grant môže požiadať podnikateľský subjekt finančne nezávislý, teda taký, ktorý nie je vlastnený inou spoločnosťou. I napriek týmto inštrukciám, došlo k viacerým odchýlkam vo výklade danej kategórie;
2. či je **spôsobilý daný projekt**. Každý operačný program definuje opatrenia (t.j. oblasti, ktoré možno podporiť) a v rámci nich vymedzuje typy konkrétnych aktivít, ktoré možno v rámci príslušného opatrenia financovať. Projekty, ktoré sú síce dôsledne vypracované s úplnou sprievodnou dokumentáciou, ale mýňajú sa s definovanou oblasťou pôsobenia danej grantovej schémy, boli zamietnuté, čo tiež svedčí o chybnom výklade komunikovaného obsahu;
3. ako je zabezpečené **spolufinancovanie projektu**. Štrukturálne fondy financujú zväčša iba časť nákladov projektu (podiel podpory z EÚ fondov je stanovený v príslušnom operačnom programe). Žiadateľ musí vopred garantovať, že je schopný zabezpečiť zvyšnú časť z iných zdrojov (verejných alebo súkromných). Spolufinancovanie projektu môžu zabezpečiť partneri projektu – obec, kraj, podnik, úrad práce, múzeum, a pod. V rámci súkromného sektora sa väčšinou požaduje 50 %-né spolufinancovanie projektu. Viacerí predkladatelia nesprávne pochopili uvedené pravidlo a správnosť si neoverili ani inou formou komunikácie;
4. je potrebné preukázať súlad predkladaného projektu s **miestnymi a regionálnymi rozvojovými stratégiami**, napríklad s programom hospodárskeho a sociálneho rozvoja kraja/mikroregiónu/obce, prípadne inými stratégiami, napríklad štátnou politikou zamestnanosti, štátnou politikou životného prostredia a podobne. Analýza ukázala, že len malý počet predkladateľov projektov komunikovalo na regionálnej úrovni. Len 17 % predkladateľov projektov zistilo a do projektu zapracovalo informácie o existencii dokumentov o rozvoji regiónu a 11 % žiadateľov splnilo aj podmienku, ktorú stanovuje grantová schéma uviesť či je predkladaný projekt v súlade s uvedenými dokumentmi. I napriek tomu, že podrobné informácie sú uvedené v sekcii Programy rozvoja obcí a regiónov na webovej stránke www.eufondy.org, analýza ukázala na viacero problémov v oblasti komunikácie, najmä však potvrdila existujúce odchýlky v komunikačnom kóde;
5. či je zabezpečené **predfinancovanie** projektu aspoň na prvú fázu jeho realizácie. Vyplácanie schválených prostriedkov na projekt sa vo väčšine prípadov uskutočňuje až spätne na základe skutočne vynaložených nákladov. Uvažuje sa však o možnosti získať verejné prostriedky na tzv. *predfinancovanie* štrukturálnych operácií pre obmedzený okruh subjektov. Analýza ukázala, že termíny „zabezpečenie“ a „predfinancovanie“ sú v rámci dorozumievacieho kódu chápaná v SR „voľne“, t.j. neprípisuje sa im taká dôležitosť, ako je komunikovaná v rámci pravidiel grantovej schémy;
6. komunikácia **pravidiel rozhodovania**, náležitosti predkladaných projektov, informácie o tom, čo sú oprávnené náklady (nie všetky náklady sú oprávnené) a podobne. Základné informácie sú obsiahnuté v sprievodných informáciách pre vyplnenie žiadosti a tiež v smerniciach EÚ. I napriek tomu existujú viaceré

odchýlky v dorozumievacom kóde, ktoré sa podieľajú vysokým percentom na neúspešnosti predkladaných projektov;

7. empatická transformácia **názoru tých, ktorí budú mať vplyv na rozhodovanie** o výbere projektov a ich postoj ku konkrétnemu zámeru. Veľkú úlohu pri využívaní štrukturálnych fondov zohrajú krajské samosprávy. Preto sa ukázali chyby v komunikácii v procese informovania príslušných regionálnych úradníkov mali o zámere projektu a jeho prínosom pre rozvoj regiónu. Keďže krajské samosprávy budú pravdepodobne dávať stanovisko aj k projektom vybraným na národnej úrovni, treba použiť aj špecifický typ komunikácie – lobing. Analýza ukázala, že väčšina (63 %) respondentov mala negatívny postoj k používaniu lobingu v prospech záujmov predkladaných projektov na regionálnej úrovni.

2. Súčasný stav získaných grantov vo vybranej oblasti – cestovný ruch a ich vyhodnotenie z hľadiska komunikačných chýb

V rámci výskumu bol realizovaný pilotný výskum komunikácie a používaných komunikačných nástrojov pri získavaní eurofondov prostredníctvom grantových projektov vo vybratej oblasti podnikania, ktorá bola a je v súčasnosti preferovaná vládou SR – v cestovnom ruchu. V roku 2003 v rámci grantovej schémy rozvoja cestovného ruchu bolo do 3.11.2003 prijatých 868 projektov, z toho v Komponente 1 bolo 484 projektov a v komponente 2 bolo 372 projektov. Projekty boli prehodnotené najskôr z administratívneho hľadiska (administratívna úplnosť žiadostí, či má všetky požadované náležitosti v požadovanej kvalite). Do technického hodnotenia postúpila iba približne tretina hodnotených projektov. Analýzou boli zistené najčastejšie dôvody neúspešnosti (nedodržanie kritérií) hodnotených projektov. Analýza vychádzala z hypotézy, že nedodržanie požadovaných kritérií v predkladaných projektoch je zapríčinené odchýlkami v dorozumievacom kóde na strane žiadateľov/predkladateľov projektov. (Analýza sledovala aj odchýlky v dorozumievacom kóde na strane inštitúcií/úradníkov jednotlivých ministerstiev, tie však nie sú predmetom tohto príspevku). Na ilustráciu uvádzame komplexné výsledky analýzy neúspešných projektov v bodovom hodnotení v komponente 1 a v komponente 2:

Komponent 1:

1. neúplný rozpočet – 90 % projektov;
2. rozpočet predložený v Sk, nie v euro, ako to stanovujú pravidlá komunikovaných vo formulároch žiadostí – 92 % projektov;
2. absencia a neúplnosť požadovaných dokumentov, napríklad čestné vyhlásenie žiadateľa o schopnosti zabezpečiť prostriedky na spolufinancovanie – 82 %, neúplnosť informácií o žiadateľovi, napríklad najnovšie výkazy žiadateľa tak ako to stanovujú podmienky (výkaz ziskov a strát a súvaha za predchádzajúci finančný rok, v ktorom sa robila účtovná závierka chýbalo až 76 % projektov, výpis z obchodného registra/ povolenie o podnikaní, chýbalo v 13 % projektov; potvrdenie zo zdravotnej poisťovne a potvrdenie zo Sociálnej poisťovne chýbalo v 9 % projektov, čestné vyhlásenie o získaní grantov za posledné 3 roky chýbalo v 2 % projektov, potvrdenie z Daňového úradu chýbalo v 2 % projektov, výpis z registra trestov chýbal v 2 % projektov;
3. žiadateľ nesplňal podmienky oprávnenosti v 54 %.
4. žiadateľ nepodpísal prehlásenie o partnerstve (kde sa to hodí) – 34 %;

5. zhrnutie v angličtine chýbalo v 5 % projektov;
6. požadovaný príspevok bol nižší ako 50 000 euro v 5 % projektov;
7. potvrdenie o prísľube poskytnutia úveru/ pôžičky chýbalo v 3 % projektov;
8. žiadosť nebola predložená v jednom origináli s 9 kópiami – 3 % projektov.

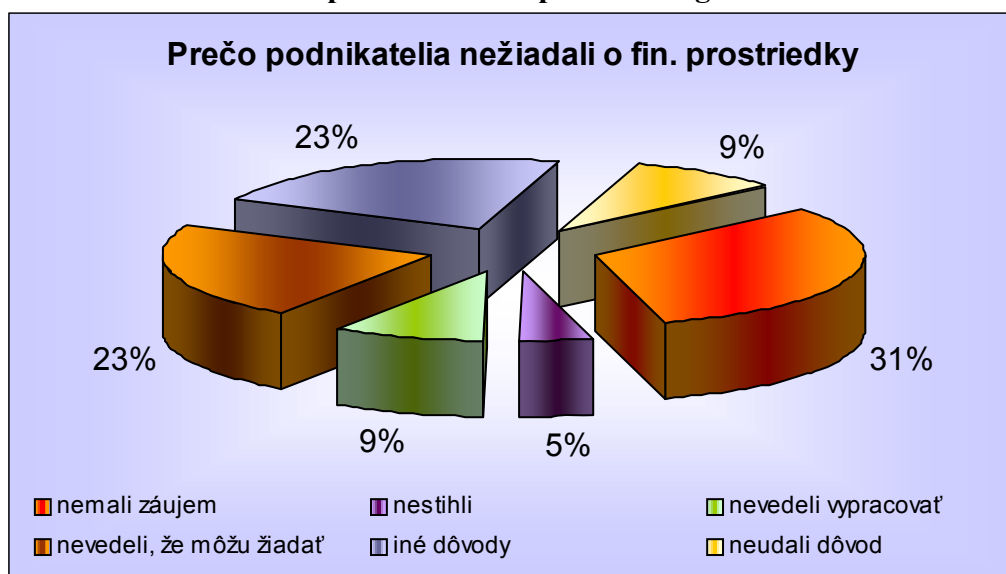
Komponent 2:

1. absencia čestného vyhlásenia žiadateľa o schopnosti zabezpečiť prostriedky na spolufinancovanie – 86 % projektov;
2. neúplný rozpočet, nepredložený v euro podľa formulára žiadosti – 56 % projektov;
3. absencia žiadaných dokumentov, napríklad chýba zakladateľská zmluva alebo stanovky žiadateľa, chýbajú najnovšie výkazy žiadateľa tak ako to stanovujú podmienky (výkaz ziskov a strát a súvaha za predchádzajúci finančný rok, v ktorom sa robila účtovná závierka, potvrdenie zo zdravotnej poisťovne, potvrdenie z daňového úradu a iné – 52 % projektov;
4. Žiadateľ nepodpísal prehlásenie o partnerstve (kde sa to hodí) – 42 % projektov;
5. Žiadateľ nespĺňa podmienky oprávnenosti – 32 % projektov;
6. partner nespĺňa podmienky oprávnenosti 12 % projektov;
7. Prehlásenie o partnerstve podpísali všetci partneri – 6% projektov.

Pri podrobnejšom rozbere uvedených chýb sa ukázalo, že tieto chyby boli viazané na odchýlky v dorozumievanom kóde a to tak na strane žiadateľov/predkladateľov/záujemcov o granty ako aj na strane inštitúcií, ktoré informácie poskytovali v slovenskom jazyku.

Na dokreslenie niektorých ďalších problémov, ktoré výskum naznačil, možno uviesť výsledky prieskumu, ktorý bol uskutočnený v okrese Revúca, čo je okres s dlhodobou druhou najvyššou nezamestnanosťou v SR (cca 30%). Objektom prieskumu boli malí a strední podnikatelia definovaní podľa Nariadenia Európskej komisie č. 70/2001.[4] V okrese existuje približne 3550 malých a stredných podnikov, z toho 1350 je živnostníkov. Reprezentačnú vzorku tvorilo 30 respondentov. Z opýtaných respondentov 73 % nepožiadalo o žiadnu finančnú podporu. Ako dôvod najčastejšie uviedli, že o žiadne prostriedky nemali záujem.

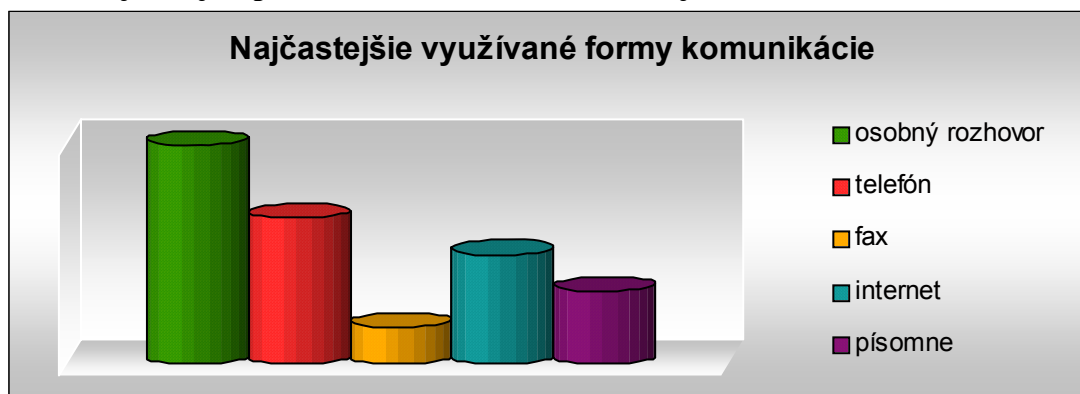
Graf 1 Prečo malí a strední podnikatelia nepožiadali o grant



Druhou najfrekvencovanejšou odpoveďou bolo, že respondenti nevedeli o možnosti získania nenávratných prostriedkov. Ako iné dôvody uviedli finančné ťažkosti, časovo náročné administratívne vybavovanie.

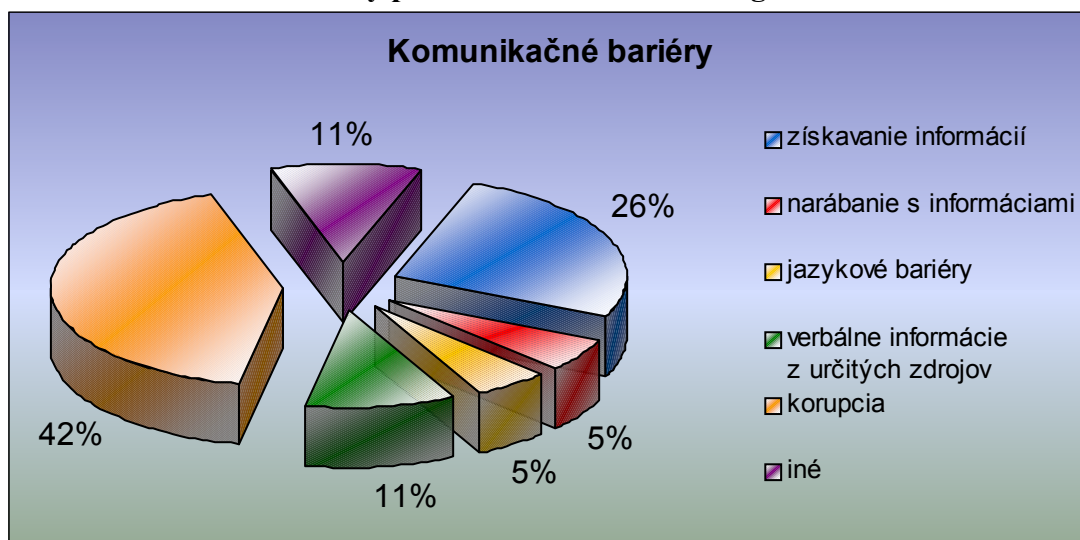
Respondenti väčšinou nevedeli povedať, v rámci akého programu žiadali o finančné prostriedky. Ak došlo k zmene podnikania (u dvoch respondentov došlo k rozšíreniu o novú podnikateľskú činnosť), došlo k zmene v súvislosti s príležitosťou získať grant.

Graf 2 Najčastejšie používané komunikačné nástroje



Počas procesu žiadania o grant respondenti najčastejšie komunikovali prostredníctvom osobného rozhovoru alebo telefonicky, keďže tak mohli rýchlo získať konkrétne informácie, ktoré ich zaujímali. Používanie osobného rozhovoru a telefónu pri získavaní informácií však viedlo k významným komunikačným šumom.

Graf 3 Komunikačné bariéry pri získavaní informácií o grantoch



Pri otázke "Čo považujete za najdôležitejšiu komunikačnú bariéru pri získavaní grantov?" najčastejšia odpoveď bola získavanie informácií. Avšak najčastejšia "neoficiálna odpoveď" bola obava z korupcie pri schvaľovaní. Veľká časť respondentov bola presvedčená o tom, že finančné prostriedky by aj tak nezískali, pretože nepoznajú "správnych ľudí na správnych miestach" alebo preto, že by nedali úplatok.

Záver

Analýza poukázala na viaceré problémy v komunikačnom procese pri získavaní grantov z EÚ na rozvoj regiónov. Napríklad odhalila zlyhávajúce komunikácie vo všetkých smeroch na regionálnej úrovni. Ďalším problémom, ktorý bol na základe analýzy zistený bolo odmietanie špecifických foriem komunikácie a všeobecne marketingovej komunikácie žiadateľmi, ktorá sa podľa nášho názoru výrazne podieľa na úspešnosti získavania prostriedkov z eurofondov. V neposlednom rade analýza potvrdila, že v dorozumievacom kóde existovali odchýlky a to tak na strane adresáta ako aj na strane odosielateľa. Tieto odchýlky v dorozumievacom kóde výrazne ovplyvnili úspešnosť predkladaných projektov.

Na prijímanie prostriedkov z európskych fondov musia byť pripravení nielen podnikatelia, ale aj vládne inštitúcie, ktoré sa majú organizačne podieľať na tomto procese. Ich pripravenosť okrem iného spočíva v schopnosti poskytovať potenciálnym záujemcom relevantné a presné informácie o EÚ a o jej regionálnej politike, ako aj dôsledne zvažovať všetky projekty prijaté od žiadateľov grantu. Na zistenie súčasného stavu pripravenosti inštitúcií komunikovať a informovať podnikateľskú sféru bola zameraná druhá časť projektu VEGA.

Literatúra:

- (1) www.eufondy.sk, 3.4.2004.
- (2) ŠF Workshop v dňoch 31.5.2004 - 1.6.2004, Hotel TATRA v Trenčíne.
- (3) Sprievodca podpornými programami NARMSP 2004, NARMSP.
- (4) 96/280/EC: Commission Recommendation of 3 April 1996 regarding the definition of small and medium-sized enterprises, European Observatory for SMEs - Sixth Report.

Kontakt:

Ing. Ľubomíra Gertler, PhD.

Národohospodárska fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska 1, 852 35 Bratislava

e-mail: lugertler@hotmail.com

VLIV IS/IT NA HODNOTU PODNIKU

František Groh

Klíčová slova:

Investice do IS/IT – hodnota podniku – produktivita podniku - přidaná ekonomická hodnota (EVA)

Key words:

IS/IT investment – company value – company productivity - economic value added (EVA)

Abstract:

IS/IT investment decision-making problem is an actual problem of many companies and growing budget and a number of such investment making this problem more and more important. Some known economist felt that there is absence of connection between capital investment in IS/IT and company productivity. But there is a positive relationship between.

1. Úvod

Maximalizace hodnoty podniku je primární požadavek a kritérium akcionářů, kterým hodnotí úspěšnost manažerů svého podniku. Tomuto požadavku manažeri přizpůsobují racionalitu svého chování a řešení rozhodovacích problémů musí být prováděno se stejným strategickým cílem - maximalizace hodnoty podniku. Organizační struktura podniku ve vrcholovém managementu se již prakticky neobejde bez IT ředitele. Je tedy zřejmé, že oblast IT je plnohodnotnou a formálně vymezenou strukturální částí podniku, jež řeší zásadní rozhodovací problémy, které mají vliv na hodnotu podniku.

2. Hodnota podniku

Kritérium maximalizace hodnoty jako primární ukazatel hodnocení úspěšnosti podniku je relativně mladé, přesto již existuje velmi dobrá teoretická základna pro odhadování hodnoty podniku v praxi. Je založené na časové hodnotě peněz a praxe používá velmi mnoho finančních ukazatelů hodnocení výkonnosti podniku jejichž prostřednictvím je možné odhad hodnoty provést. Z těch nejrozšířenější jsou to (Kislingerová ⁽¹⁾) například ROI (return on investment), ROA (return on assets), ROE (return on equity) a také EVA (economic value added). Je možné jmenovat i EPS (earnings per share), ROS (return on sales) a DCF modely (discounted cash flow) atd.. Z výše uvedených jsou pak nově odvozeny (Kislingerová ⁽²⁾) RONA (return on net assets), CROGA (cash return on gross assets) a CFROI (cash flow return on investmet).

EVA ⁽³⁾ je moderní ukazatel, jehož užití má při oceňování podniků velký význam, proto si jeho konstrukci přiblížme. Základní výpočet EVA je rozdíl mezi NOPAT (net operating profit after taxes) a WACC (waged average costs of capital). NOPAT je čistý provozní zisk po zdanění, tedy tisk vytvořený provozními aktivy bez vlivu kapitálové struktury podniku (bez vlivu nákladů na cizí kapitál). Vážené náklady kapitálu, jen připomenu, jsou náklady na cizí kapitál ponížené o úrokový daňový štít a náklady na

vlastní kapitál, které jsou v moderním pojetí chápány jako součást nákladů na celkový kapitál.

Na základě tohoto ukazatele je pak možné odhadnout (vypočítat) tržní hodnotu podniku. Při vlastním výpočtu se odhad tržní hodnoty podniku rovná součtu diskontovaných EVA plus NOA_0 (net operating assets) v nultém roce ocenění. Při použití stejných dat by ocenění získané metodou EVA mělo být stejné jako ocenění metodou DCF⁽³⁾.

3. Vazba mezi IS/IT a hodnotou podniku

Pokud je možné hodnotu podniku odhadnout na základě finančních ukazatelů a pokud IS/IT ovlivňuje hodnotu podniku, pak musí existovat vazba mezi hodnotami finančních ukazatelů a stavy IS/IT.

Odborná literatura až donedávna shodně konstatovala neexistenci vazby mezi využitím IS/IT a výkonností podniku. Podle Schniederjanse⁽⁶⁾ a Remenyiho⁽⁵⁾ k těmto závěrům dospěli i vědci jako Lucas, Sollow a mnoho dalších.

Vazba mezi hodnotou podniku a stavy IS/IT existuje, ovšem není nijak jednoduché tento vliv izolovat a měřit. Potřeba jej měřit vyvstává zejména při řešení rozhodovacích problémů nasazení nových IS/IT. Pokud manažeři investovali nebo navrhuji investovat statisíce či miliony dolarů za nové IT řešení, měl by se akcionář ptát, jaký finanční užitek bude z této investice mít, resp. jak se změní hodnota jeho akcií nebo podniku. Stejnou otázku si tedy musí zodpovědní manažeři položit při řešení IS/IT rozhodovacích problémů. Rovněž hodnocení jednotlivých variant řešení rozhodovacího problému IS/IT je nutné provést s ohledem na současnou a budoucí hodnotu podniku. Důležitým a obtížným úkolem IT manažerů je identifikovat, změřit a řídit náklady a hodnoty (výnosy) plynoucí z nasazených nebo alternativních IT řešení.

4. Hodnoty přinášející nasazení nového IS/IT

Nasazení IS/IT přináší nebo může přinášet různé hodnoty různým subjektům. Rozdělme tedy hodnoty podle jejich příjemce, kterými mohou být akcionáři, manažeři, ostatní pracovníci firmy a zákazníci. Ještě než dojdeme ke klasifikaci hodnot přinášejících IS/IT, je nutné si uvědomit, že IS/IT je spojeno s business procesy (BP) a nasazení nového IS/IT téměř vždy s business process reengineeringem (BPR). Na problematiku je třeba nahlížet stejně jako Primose⁽⁴⁾, měření kvality informace a definování požadované kvality je pouze část procesu technické specifikace, nikoliv měření ekonomického efektu kvalitnější informace na ekonomiku podniku.

4.1 Nová hodnota IS/IT pro zákazníka

Klasifikace hodnot, které obecně může přinést jakákoliv změna nebo nové nasazení IS/IT zákazníkovi, je částečně převzata a upravena od Schniederjanse⁽⁶⁾:

- kvalita produktu/služby
- cena produktu/služby
- nové vlastnosti produktu/služby
- doba dodání, počet selhání v dodání
- dostupnost informací o dodávce, zpracování objednávky
- souvztažnost s ostatními objednávkami a dodávkami
- náklady na objednání a přijetí produktu/služby
- poskytovaná podpora pro zákazníka

4.2 Nová hodnota IS/IT pro manažery

Manažeri budou hodnotu obecně hledat především ve snížení nákladů, zvýšení bezpečnosti, resp. snížení rizik a otevření nových možností nasazením nového IS/IT:

- úspora nákladů na pracovní sílu
- úspora výrobních nákladů
- úspora v logistice
- úspora na provoz IS/IT
- zvýšení bezpečnosti IS/IT
- zvýšení efektivity IS/IT pro uživatele
- snížení rizika havárií a chyb IS/IT a nákladů na jejich opravu
- nové možnosti získávání informací a znalostí

4.3 Nová hodnota IS/IT pro ostatní pracovníky firmy

Nová hodnota pro pracovníky bude spočívat zejména ve snížení pracovního nebo psychického nasazení, zlepšení pracovního prostředí a pro některé i osobnostní růst:

- uživatelská přívětivost
- zvýšení pracovního komfortu
- ulehčení práce
- zlepšení vnitrofiremní komunikace
- osobnostní růst (nové znalosti a dovednosti)

4.4 Nová hodnota IS/IT pro akcionáře

Akcionáři budou hodnotit prakticky pouze vliv nového IS/IT na hodnotu jejich podniku a tedy kritériem oprávněnosti jeho nasazení je právě změna hodnoty podniku.

5. Měření nových hodnot IS/IT

Pokud se velmi dobře zamyslíme nad hodnotami uvedenými v předchozím článku a přidáme trochu marketingového, finančního a personálního pohledu na věc, přijdeme na to, že každá z výše uvedených hodnot za určitých okolností může přispívat ke zvýšení hodnoty podniku a za určitých okolností přispívat nemusí. Abychom našli vazbu IS/IT na hodnotu podniku, musíme, jak již bylo řečeno v úvodu, nalézt přímou vazbu na hodnoty finančních ukazatelů.

5.1 Měření nových hodnot IS/IT pro zákazníka

Nové hodnoty uvedené u zákazníka, nazýváme je nadále faktory, mají prakticky stejnou povahu vlivu na finanční ukazatele. Pověšme si například faktor kvality produktu/služby u zákazníka. Jakost produktu/služby je jistě pro zákazníka důležitá a hraje klíčovou roli při rozhodování o nákupu produktu/služby od našeho podniku či jeho konkurence. Pokud pro účely této úvahy zjednodušíme rozhodovací problém zákazníka na poměr cena/jakost, zvýšením jakosti došlo ke zvýšení konkurenceschopnosti a tím i pravděpodobnosti, že zákazník zakoupí výrobek právě našeho podniku. Přes počet prodaných výrobků/služeb se tedy dostáváme k přímé vazbě na finanční ukazatele. Zvýšení jakosti může doprovázet i zvýšení ceny, pak i přes cenu výrobku/služeb se dostáváme k přímé vazbě na finanční ukazatele.

Stejně tak ostatní faktory uvedené u zákazníka mají vazbu na finanční ukazatele, pokud mají váhu v multikriteriálním hodnocení vhodného výrobku/služby v modelu vnímání hodnot u zákazníka.

Z toho je zřejmé, že k ocenění vlivu na hodnotu podniku je nutné spolupracovat s marketingovými odborníky, kteří jsou schopni odhadnout vliv na změnu objemu prodeje, případně vytvořit nový marketingový mix, jehož ekonomický dopad na podnik je rovněž nutné popsat finančními ukazateli.

Pokud nazveme zvýšení jakosti nebo jiný faktor u zákazníka získanou konkurenční výhodou a z této nové výhody není realizován nový ekonomický zisk, pak se jistě nejedná o konkurenční výhodu v ekonomickém slova smyslu.

5.2 Měření nových hodnot IS/IT pro manažery

Faktory uvedené u manažera mají již trojí povahu vlivu na finanční ukazatele. První je zvýšení výkonnosti podniku úsporami. Hodnoty, které spotřebovává manažer nebo ostatní osoby v podniku, jsou nákladem podniku snižující jeho výkonnost a tedy není jejich růst nad nezbytnou míru žádoucí, s výjimkou té spotřeby, která generuje potenciál pro zvýšení výkonnosti firmy v budoucnosti, což je případ druhého vlivu na finanční ukazatele. A konečně třetí vliv na finanční ukazatele, tj. vliv na riziko dosažení plánované výkonnosti podniku.

Vliv úspor na finanční ukazatele je transparentní. Hodnocení rizik je součástí nejen finančního plánování, a tedy by potřeba jejich hodnocení neměla manažery překvapit. Složitější již bude přístup k hodnocení možného vlivu nového IS/IT, jehož užitečnost se předpokládá, ovšem není dobře možné předpokládat hodnotu, kterou svým nasazením přinesou. Ocenit například znalost, kterou získáme nasazením expertního systému ještě před tím, než je systém nasazen, může být problematické. Obvykle však existuje určité očekávání, které je možné doplnit odpovědí na otázku, zda je přijatelné snížení hodnoty podniku, pokud nasazení systému nepřinese pozitivní ekonomický zisk, nebo bude menší, než se předpokládá. Je zřejmé, že odhad budoucí hodnoty musí provádět expert, jehož teoretické i praktické znalosti jej opravňují takový odhad provést. Spolehlivost odhadu může být nízká a tedy závisí i na míře rizikofility manažerů.

5.3 Měření nových hodnot IS/IT pro ostatní pracovníky firmy

Na první pohled se nezdá, že by například uživatelská přívětivost mohla mít něco společného s hodnotou podniku. Samozřejmě, že má. Každá pracovní síla rovněž hodnotí, zda bude pracovat pro tu či onu firmu a její rozhodování nejen při nástupu, ale i během doby zaměstnání je opět prováděno jako multikriteriální hodnocení. V tomto smyslu je tedy nutné hodnoty faktorů uvedených u ostatních pracovníků firmy chápat jako náklad na zaměstnance, které uspokojí jejich nefinanční požadavky tak, aby byly ochotni pro podnik pracovat s řízenou mírou fluktuace. Je na expertovi, aby určil odpovídající podobu IS/IT řešení a tedy i nezbytnou míru investic.

5.4 Falešné hodnoty

V odborné literatuře, například Schniederjans ⁽⁶⁾, jsou uváděny jako další hodnoty získané nasazením IS/IT například zaměstnanci s vysokým stupněm dovedností nebo s vysokým stupněm vzdělání. To rozhodně není přidaná hodnota získaná novým nasazením IS/IT, nýbrž hodnota získaná za náklady vynaložené na zajištění vzdělání zaměstnanců nebo na zaměstnání již vzdělaných. Nemůže tedy být předmětem hodnocení výkonnosti IS/IT například počet hodin výuky na jednoho zaměstnance, ale naopak by měla být tato veličina hodnocena na nákladové stránce IS/IT. Výdaje na úroveň vzdělanosti a dovedností musí odpovídat potřebám podniku a jsou součástí kalkulovaných nákladů na pořízení IS/IT.

6. Náklady nasazení IS/IT

Nákladová stránka IS/IT je sice náročnou součástí kalkulací, nicméně je téměř vždy jednodušší odhadnout náklady spojené s novým IS/IT než jeho výnosy. Součástí nákladů (převzato a upraveno Remenyi⁽⁵⁾) musí být kalkulovány vedle nákladů na pořízení IS/IT a jeho implementaci také náklady na provoz, údržbu, školení pracovníků a jejich podpora jako uživatelů. Nesmíme zapomenout ani náklady na přípravu firemního prostředí před implementací IS/IT.

7. Hodnocení vlivu IS/IT na hodnotu podniku

Výpočet DCF pro jednotlivé roky, zjištění vlivu na finanční ukazatele typu ROA, ROE, ROI nebo zjištění hodnoty podniku jiným vhodným způsobem jako například prostřednictvím citovaného ocenění založeném na EVA mohou být zástupným příkladem hodnocení vlivu IS/IT na hodnotu podniku.

K ocenění vlivu je třeba zapojit experty ze všech oblastí podniku, jichž se zavedení nového IS/IT týká. Odborná kvalifikace je pak zárukou spolehlivosti odhadu a výsledku použitého ekonomického modelu.

Pokud nasazení IS/IT nezvýší hodnotu podniku, neměl by z pohledu manažerů hájících ekonomický zájem akcionáře existovat důvod, proč IS/IT nasadit.

Pokud dojde s novým nasazením IS/IT k získání konkurenční výhody, může být při rozhodování o nasazení IS/IT užitečná teorie her (Schniederjans⁽⁶⁾). Konkurence může rovněž rozhodnout o tom, zda podobné řešení nasadí a z konkurenční výhody tak vytvoří odvětvový standard, což může vést ke snížení hodnoty všech podniků v odvětví. To připadá v úvahu zejména u nasazení těch IS/IT, které nemají za cíl úspory podniku, ale přinášejí úplně nové hodnoty, zejména zákazníkovi.

8. Závěr

Rozvoj teorie a praxe o měření vlivu IS/IT na výkonnost a tím i na hodnotu podniku je nepochybně před námi. Velikost významu této problematiky je nesporná a praxe v podnicích má v tomto směru vážné nedostatky. Věřím, že během několika málo let tomu bude jinak.

Použitá literatura:

- (1) KISLINGEROVÁ, E. *Oceňování podniku*, první vydání. C.H.Beck, Praha, 1999, s. 55-56
- (2) KISLINGEROVÁ, E. *Manažerské finance*, první vydání. C.H.Beck, Praha, 2004, s. 93-100
- (3) MAŘÍKOVÁ, P., MAŘÍK, M. *Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku*. Ekopress, Praha, 2001, s. 11, 43, 49, 61, ISBN 80-86119-36-X
- (4) PRIMOSE, P. *Investment in manufacturing technology*. Chapman & Hall, London, 1991, s. 228-231, ISBN 0-412-40920-8
- (5) REMENYI, D., MONEY, A., SHEWOOD-SMITH, M. *The effective measurement and management of IT costs and benefits – second edition*. Butterworth-Heinemann, Oxford, 2000, s. 3, 89, ISBN 0-7506-4420-6

- (6) SCHNIEDERJANS, M., HAMAKER, J., SCHNIEDERJANS, A. *Information technology investment*. World Scientific Publishing Co., London, 2004, s. 4-5, 61-65, 302-315, ISBN 981-238-695-5

Kontakt:

Ing. František Groh
Opletalova 328, 500 03 Hradec Králové
tf.: 603 480 514, e-mail: groh@grohagroh.cz

ERFAHRUNGEN MIT DER REGIONALPLANUNG

Klaus Gruber

1. Erfordernis und Aufgabenfeld der Regionalplanung

Regionalplanung ist Teil der so genannten Raumordnung. Ziel der Raumordnung sind zusammenfassende und übergeordnete Pläne zur

- Entwicklung
- Ordnung
- Sicherung

der Räume. Leitgedanke ist eine dauerhafte Raumentwicklung, die die sozialen und ökonomischen Ansprüche an den Raum mit seinen ökologischen Funktionen in Einklang bringt. Das Erfordernis zu einer Regionalplanung resultiert aus dem uralten Dilemma konkurrierender und divergierender Planungen

1. auf der unteren Ebene der Kommunen auf Grund des den Kommunen konstitutionell garantierten Selbstverwaltungsrechts, das den Kommunen die Planungshoheit zuspricht. Das Selbstverwaltungerecht impliziert latent die Gefahr verschwenderischen Flächenbedarfs in quantitativer und qualitativer Hinsicht. Dem Interesse an der Ansiedlung neuer Betriebe, dem Interesse einzelner Interessenverbände, sollen häufig in der Planung bedeutsame Erholungsflächen oder für den Naturschutz wertvolle Flächen geopfert werden.

2. auf den sich überschneidenden Ebenen kommunaler und staatlicher Planung. Vor allem im Bereich der Bundes- und Landesstraßenplanung oder überregionaler Energieversorgung divergieren kommunale Entwicklungsziele und Umweltziele (z.B. eines Kurortes) mit der geplanten Trassenführung einer Bundes- oder Landesstraße oder Energieversorgungsleitungen durch das Gemeindegebiet.

3. auf der unteren Ebene der Kommunen durch die Planungen von Großprojekten der Industrie, des Handels und Gewerbes. Vor allem im Bereich des Gewerbes führt der internationale Kapitalmarkt zu Investitionen in riesige Einkaufszentren oder Outletcenter mit erheblichen Auswirkungen auf das räumliche Umfeld.

Alle Planungsträger auf allen Ebenen beanspruchen Grund und Boden und sie entscheiden über Investitionen, die bei Großprojekten raumbedeutsame, überörtliche Effekte hinsichtlich Arbeitsmarktsituation, Verkehrsströmen, demografischer Entwicklung, Umwelteinflüssen und Einflüssen auf Siedlungs- und Landschaftsstruktur zur Folge haben. Der Staat, der auf Grund gesetzlicher Regelungen zur Förderung der Kommunen und der Wirtschaft verpflichtet ist, wird zudem von diesem Dilemma konkurrierender und divergierender Planungen in seinem Förderungswesen berührt: Finanzmittel zur Förderung können heutzutage keinesfalls mehr

-wie es bis vor 10 Jahren sehr verbreitet war - nach dem Gießkannenprinzip flächenmäßig versprüht werden, weil die Effizienz und Effektivität staatlicher Finanzmittel haushaltsrechtlich vorgeschrieben ist. Die Gesamtzusammenhänge der Planungen auf unterschiedlichen Ebenen und deren Zieldivergenzen zeigt Abb. 1 auf.

Die Regionalplanung hat unter der Prämisse der Schaffung optimaler Relationen von sozialen, ökonomischen und ökologischen Ansprüchen an den Regionsraum ein Aufgabenfeld, das sich aus folgenden Elementen zusammensetzt:

- Erfassung der unterschiedlichen Interessen und Planungen
- Koordination der Interessen und Planungen
- Abstimmung der Interessen und Planungen
- Aufstellung eines mittel- und langfristigen Planungskonzepts zur Entwicklung, Ordnung und Sicherung der Region unter Beachtung bekannter Interessen und Planungen. Konkret bedeutet dies:
 1. Erarbeitung eines Konzeptes so genannter zentraler Orte zur Grundversorgung der Bevölkerung. D.h. in kleineren Gemeinden bis zu ca. 10.000 Einwohnern soll durch Konzentration von alltäglich zum Leben erforderlichen (durch Rechtsverordnung vorgegebenen Kriterien) Einrichtungen im sozialen, wirtschaftlichen und kulturellen Bereich sowie im Bereich der Ver- und Entsorgung ein Standard entwickelt bzw. gesichert/ erhalten werden (z.B. ärztliche und schulische Versorgung, Einkaufsmöglichkeiten). Die zentralen Orte höherer Stufe und die Verdichtungsräume werden im Landesentwicklungsprogramm festgelegt und dem regionalen Planungsverband vorgegeben.
 2. Erarbeitung eines Konzeptes der Siedlungsschwerpunkte mit besonderem Flächenanspruch für Siedlungs-, Gewerbe/Industrieflächen. Die Siedlungsschwerpunkte sollen dabei grundsätzlich an so genannten Entwicklungsachsen mit entsprechender anzustrebender regionaler Verkehrsanbindung durch Straße und Schiene liegen.
 3. Regionsweise raumbedeutsame Festlegungen soweit nicht Landesfachpläne eine hinreichende Sicherung zum Siedlungswesen, zum Verkehr, zum Sozialwesen, zur Kultur und zur Freiraumsicherung vorgeben. Beispiele:
 - Sicherung von Flächen zur Vermeidung von Hochwasserschäden, die im wasserwirtschaftlichen Landesrahmenplan bzw. im Fachplan nicht vorgesehen sind
 - Sicherung von Trenngrünflächen, die das Zusammenwachsen von Siedlungsstrukturen verhindern sollen
 - Sicherung von Flächen der Bodennutzung, zur Sicherung von Abbauflächen, zur Sicherung der Windenergie oder Solarenergie.

Die Vorgaben aus den Ziffern 1-3 sind maßgebliche Grundlage staatlicher Förderung.

2. Organisation der Regionalplanung

Träger der Regionalplanung sind ca. 20 Regionale Planungsverbände in Bayern. Die regionalen Planungsverbände sind Zusammenschlüsse der Gemeinden, Städte und Landkreise einer Region. Die regionalen Planungsverbände entsprechen damit dem Demokratieprinzip. Die Regionen wurden durch Rechtsverordnung im Landesentwicklungsprogramm festgelegt. Die Ausführungen passieren auf der Region 5 Oberfranken-Ost entlang der tschechischen Republik. Diese Region ist einerseits charakterisiert durch ihre wirtschaftliche Strukturschwäche –Monostruktur im Bereich Textil und Porzellan mit erheblichen Auslagerungstendenzen nach Tschechien, Polen, Rumänien und Asien- die damit verbundene ungünstige demografische Entwicklung – Wasserturm der Altersstruktur durch Abwanderungen und niedrige Geburtenraten-,

besonders hohen Anteil an Naturpark- und Landschaftsschutzflächen, einzige prosperierende Stadt ist Bayreuth (Universitätsstadt, Kulturstadt, Verwaltungszentrum mit Präfektur).

Die Mitglieder der Vollversammlung wählen einen Verbandsvorsitzenden. In der Regel werden aber Beschlüsse nur durch den zahlenmäßig wesentlich kleineren so genannten Planungsausschuss gefasst.

Der Regionale Planungsverband bedient sich bei der Erledigung seiner Aufgaben eines eigenen Planungsbüros, der so genannten Regionalplanungsstelle, die beim Regierungspräsidium (Präfektur) angesiedelt ist. Das Fachpersonal wird vom Land Bayern eingestellt und bezahlt. Zur Erfüllung ihrer Aufgaben steht der Regionalplanungsstelle ein hochmodernes Geo-Raumkataster zur Verfügung, aus dem alle realisierten und geplanten Flächenbeanspruchungen ersichtlich sind (Abb. 2).

Die Regionalplanungsstelle hat einerseits die Aufgabe Beschlüsse der Organe des Planungsverbandes in die Planung umzusetzen, andererseits planerische Vorschläge zu machen, die dem Planungsverband als Entscheidungsgrundlage dienen.

Die Zusammenhänge von Landesplanung, Regionalplanung und deren Organisation zeigt Abb. ... auf.

3. Rechtliche Stellung des Regionalen Planungsverbandes

Als Träger der Regionalplanung stellt der regionale Planungsverband eine Körperschaft des öffentlichen Rechts dar, der seine Rechtsverhältnisse nach innen und außen durch Verbandssatzung regelt. Der Regionalplan wird nach der Aufstellung durch die Regionalplanungsstelle und dem anschließenden Beschluss über diesen Regionalplan seitens des regionalen Planungsverbandes in Form einer Rechtsverordnung durch die staatliche Landesplanungsbehörde beim Regierungspräsidium für verbindlich erklärt. Der regionale Planungsverband stellt keine Genehmigungsbehörde dar, er ist Träger öffentlicher Belange –der regionalplanerischen Interessen und Belange- und ist in dieser Funktion bei allen Verwaltungsverfahren, bei denen die öffentlich-rechtlichen Belange zu prüfen sind, zu beteiligen. Vorrangig sind dies Planfeststellungsverfahren, die Bauleitplanung (Flächennutzungsplanung, Bebauungsplanung) und Förderungsverfahren des Staates. Bei raumbedeutsamen, die Region beeinflussenden Planungen von Großprojekten der Wirtschaft, der Kommunen und des Staates wird der regionale Planungsverband im Rahmen des so genannten Raumordnungsverfahrens beteiligt, das von der Landesplanungsbehörde beim Regierungspräsidium durchgeführt wird. Das gebührenfreie Raumordnungsverfahren soll im Vorfeld von Genehmigungsverfahren im Kreis der Träger öffentlicher Belange klären, ob aus der Sicht der Träger öffentlicher Belange eine Zustimmung zum Vorhaben erwartet werden kann. Kommt das Raumordnungsverfahren zu dem Ergebnis, dass aus der Sicht der Raumordnung erhebliche Bedenken gegen das Vorhaben bestehen, rücken die Planungsträger in der Regel von einer Weiterverfolgung des Vorhabens ab. Dies ist auch sinnvoll, weil ansonsten im eigentlichen Genehmigungsverfahren (Planfeststellungs-, Baugenehmigungsverfahren) eine Versagung der Genehmigung auf Grund des Bundesraumordnungsgesetzes in Verbindung mit dem bayerischen Landesplanungsgesetz erfolgen wird.

4. Erfahrungen mit der bayerischen Regionalplanung

Erfahrungen, die erstaunen, tauchen vor allem in der Entstehungsphase der Regionalplanung auf. Dies beginnt bereits mit der Wahl der Organe des Planungsverbandes. Diese Wahl ist bestimmt vom Kräfteverhältnis der politischen Parteien in den Kommunalparlamenten und von der Parteizugehörigkeit der Bürgermeister und Landräte. Der regionale Planungsverband ist somit ein Spiegelbild der kommunalpolitischen Kräfteverhältnisse in der Region.

Weiter ist festzustellen, dass manche Bürgermeister regelmäßig der Versuchung unterliegen, den regionalen Planungsverband als Podium zur Darstellung ihres persönlichen Images zu betrachten, weil die Medien stets von den Sitzungen des Verbandes berichten.

Immer wieder werden Stimmen laut, die die Regionalplanung als teures Planungsinstrument anprangern. Da aber auf Grund des bayerischen Landesplanungsgesetzes das Land Bayern den Aufwand für die Aufstellung und Ausarbeitung der Regionalpläne zu tragen hat und das Planungsbüro, die Regionalplanungsstelle, vom Land unterhalten wird, bleiben die Stimmen weitgehend unbeachtet. In anderen Bundesländern ist die Regionalplanung anders organisiert: es gibt vor allem im Westen und Südwesten Deutschlands Planungsverbände mit weit größerer Flächendimension, die unabhängig von staatlicher Unterstützung mit eigenem Planungsbüro arbeiten; sie finanzieren sich durch Umlagen auf die dem Verband angehörigen Gemeinden und Landkreise.

Positiv einzuschätzende Erfahrungen sind bei Großprojekten der Wirtschaft festzuhalten. Typisches Beispiel ist die Planung eines Outletcenters (ähnlich dem System amerikanischer Malls; Mieter sind deutschlandweit bekannte Handelsfirmen) am Rande einer Gemeinde mit rd. 5.000 Einwohner mit Gewerbeflächen in günstiger Verkehrslage an der Autobahn. Die Gemeinde ist Siedlungs- und Entwicklungsschwerpunkt. Die ca. 15 km entfernte Stadt Hof, ein zentraler Ort hoher Stufe, setzte im regionalen Planungsverband einen mehrheitlich gefassten Beschluss durch, dass aus regionalplanerischer Sicht diesem Center nicht zuzustimmen ist. Als Begründung wurden der Zentralitätsverlust der Stadt als Einkaufsstadt, der Verlust damit verbundener Arbeitsplätze durch Geschäftsaufösungen in der Fußgängerzone (entsprechende Erfahrungen machten bereits viele Städte, hier erhielt die Stadt Unterstützung durch den Städteverband) und die ausreichend vorhandenen staatlich geförderten Gewerbeflächen der Stadt angeführt. Der Investor hat auf Grund des Raumordnungsverfahrens das Projekt nicht weiterverfolgt.

Positiv erweist sich auch die Existenz des regionalen Planungsverbandes, wenn bei staatlichen überörtlichen Planungen die Meinungen der einzelnen Gemeinden und Landkreise weit auseinanderdriften. Beispiel: geplante Autobahn Nürnberg-Prag. Die Trasse der Bundesplanung führt durch den Naturpark Fichtelgebirge. Betroffen sind 3 Landkreise, wobei die Einschätzung der Trasse sehr konträr ist. Die Autobahntrasse führt entlang einer Entwicklungsachse. Die Fremdenverkehrsgemeinden entlang der Trasse befürchten eine erhebliche Beeinträchtigung ihrer regionalplanerisch festgelegten Fremdenverkehrs- und Naherholungsfunktionen. Es gab Demonstrationen. Angesichts der enormen Bedeutung des Autobahnausbaus für die gesamte Region, setzt sich aber im regionalen Planungsverband mehrheitlich die Zustimmung aus regionalplanerischer Sicht durch, die im Raumordnungsverfahren ein besonderes Gewicht im Rahmen des Abwägungsprozesses erhält, weil sich in der Zustimmung die

Bedeutung höherrangigen regionalen Interesses im Vergleich zu kommunalen Einzelinteressen widerspiegelt.

Als besonders bedeutsam haben sich die Festlegungen von raumbedeutsamen Vorrangflächen erwiesen. Solche Flächen sind für bestimmte Nutzungen reserviert. Typisches Beispiel sind vorgesehene Flächen zur Schaffung von Windenergie- oder Solarenergieparks. Solche Parks werden im Bereich der Region 5 meist an topographisch exponierten Orten geplant und greifen in erheblichem Maße in das Landschaftsbild ein. Die Errichtung wird staatlich gefördert und in landwirtschaftlich strukturierten Gemeinden sehen die Landwirte eine besonders günstige Möglichkeit der Einkommenserzielung durch Verpachtung bzw. Investition. Auch 5 km von der Stadt Hof entfernt sollte ein solcher Park entstehen. Der regionale Planungsverband hat jedoch in seiner Stellungnahme als Träger öffentlicher Belange darauf verwiesen, dass für solche Anlagen planerisch festgelegte Flächen zu nutzen sind, zu denen aber die vorgesehene Fläche nicht zählt. Dies führte im Raumordnungsverfahren zu der Feststellung, dass das Vorhaben im Widerspruch zu den Zielen der Raumordnung stehe. Die Planung wurde aufgegeben.

Von grundsätzlicher Bedeutung ist die Festlegung von Vorrangflächen zur langfristigen Sicherung der Trinkwasserversorgung. Hier hat die Regionalplanung trotz erheblicher Widerstände teils seitens der Wirtschaft teils seitens der Kommunen wesentliche, in die Zukunft weisende Raumsicherungen erfolgreich abgeschlossen.

Ähnlich positive Ergebnisse kann die Regionalplanung durch die Festlegung so genannter Vorbehaltsflächen verzeichnen. Solche Flächen sind vor allem im Bereich der Bodenschätze festgelegt. Die Flächen dienen primär der Sicherung bestimmter Wirtschaftszweige, z.B. der Bauindustrie durch Sicherung von Steinbruch- und Kiesabbauflächen, und sekundär der Kostenstabilisierung von Bauinvestitionen, vor allem im Straßenbau.

Nach den Hochwasserkatastrophen der letzten Jahre wurden von der Regionalplanung auch in Konkretisierung der wasserwirtschaftlichen Fachpläne Flächen als Vorbehaltsflächen für die Verbesserung des Hochwasserschutzes festgelegt, die eine Verbauung oder Annäherung der Bebauung und damit verbundene Gefahren für die Bevölkerung sowie Hochwasserschäden verhindert.

Auch im Bereich des Siedlungswesens hat die Festlegung von Vorrangflächen durch Festlegung von so genannten Trennungsgrünflächen Erfolge erzielt. Solche Flächen erschweren das auf Grund der Flächennutzungspläne durchaus mögliche Zusammenwachsen von verschiedenen Siedlungen im Interesse des Siedlungsbildes und der Sicherung von Grün- und Naherholungsflächen.

5. Fazit

Die Regionalplanung hat sich in Bayern dort bewährt, wo regional raumbedeutsame Vorhaben im Spannungsfeld unterschiedlicher kommunaler, staatlicher und privatwirtschaftlicher Zielkonkurrenz und –divergenz einer realisierbaren optimalen Lösung zugeführt werden sollen. Das Optimum kristallisiert sich heraus aus den im regionalen Planungsverband zusammentreffenden Interessen zur Ordnung, Sicherung und Entwicklung vor allem des Siedlungswesens, von Natur und Landschaft sowie des

Verkehrs. Der Regionalplan dient den Kommunen als Grundlage zur Definition und Abgrenzung ihrer im Rahmen des Selbstverwaltungsrechts aufzustellenden Ziele der Entwicklungsplanung. Dabei stellt man fest, dass die kommunalen, staatlichen und privatwirtschaftlichen Ziele den regionalen Zielen im Interesse einer gewichtigeren großräumigen positiven Entwicklung der Region nachgeordnet sein können. Mit der Festlegung von Vorhaltsflächen und Vorrangflächen haben die regionalen Planungsverbände einen zukunftsweisenden Schritt getan, um die aus Entwicklungen und Ereignissen der letzten Jahre herrührenden nachteiligen Effekte auf lange Sicht zu verhindern. Regionalplanung ist Ausdruck des Demokratieverständnisses in der Planung.

Kontakt:

Diplom-Volkswirt

Klaus Gruber

Fachhochschule für öffentliche Verwaltung und Rechtspflege in Bayern

Fachbereich Allgemeine Innere Verwaltung

Wirthstraße 51

95028 Hof

+49 (0)9281 409100

klaus.gruber@fhvr-aiv.de

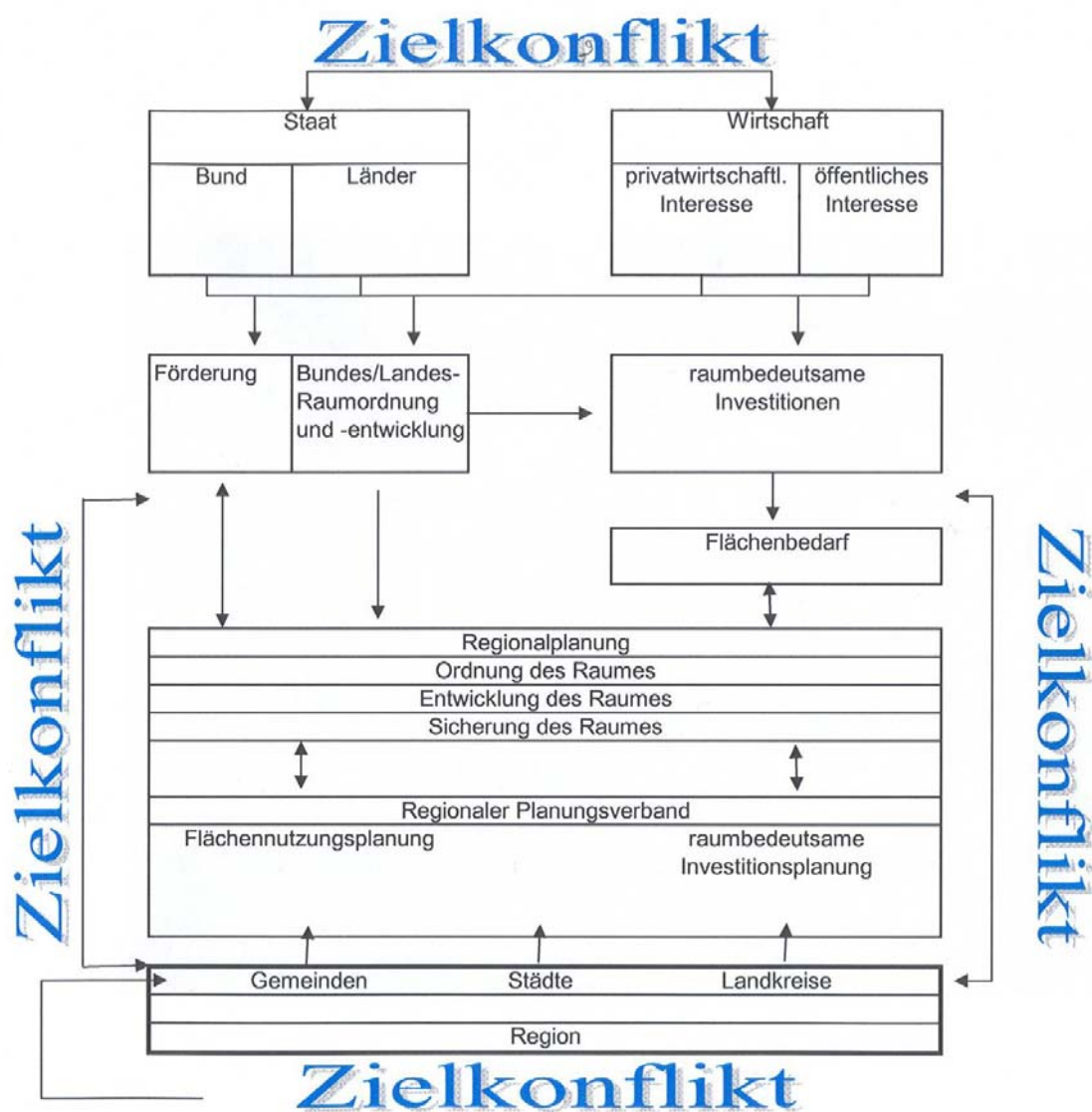


Abb. 1

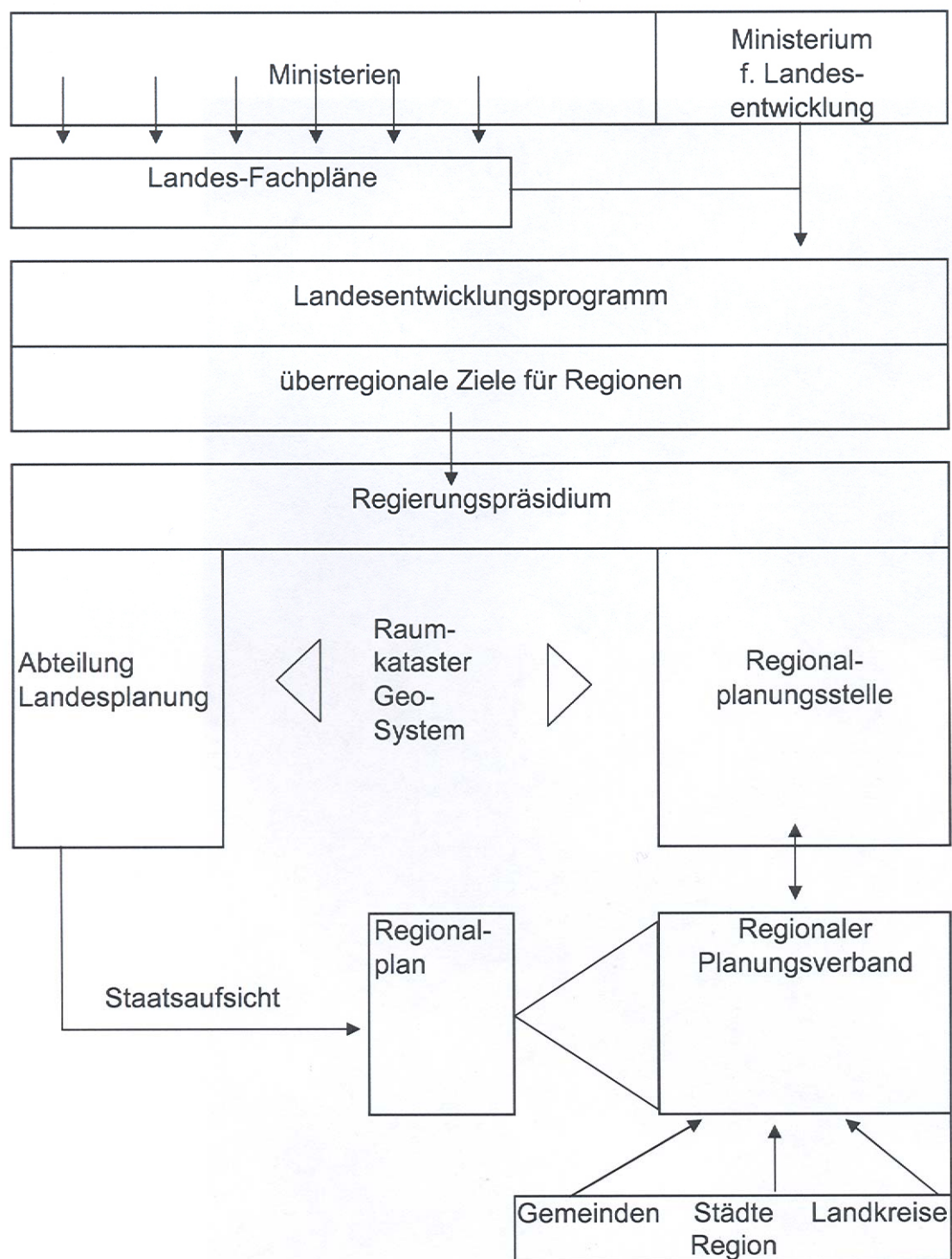


Abb. 2

NOVÉ TRENDY V PRÁVNÍ ÚPRAVĚ PRÁVNICKÝCH OSOB ÚZEMNÍCH SAMOSPRÁVNÝCH CELKŮ

Petr Havlan

Klíčová slova:

ekonomický základ obcí a krajů (ÚSC) - příspěvkové organizace ÚSC - „veřejné právnické osoby“ zřizované ÚSC - veřejné výzkumné instituce - „veřejné zdravotnické organizace“.

Key words:

Economic base of municipalities and regions (territorial self-governing entities). Contributory organizations of the territorial self-governing entities. „Public legal entities“ constituted by territorial self-governing entities. Public research institutions. „Public medical organizations“.

Abstract:

The article deals with new trends of legal regulation of corporations in the competence of local self-governmental municipalities in the Czech Republic. The critical view of the latest legislative changes in this area (especially of the creating of „public research institutions“ that are able to own assets and their incorporation in the Czech legal system) draws conclusion that (even despite some positive features) this is not the final really conceptual solution of existing problems.

Úvodem

Na Hradeckých ekonomických dnech 2005 jsem v příspěvku „Právnické osoby územních samosprávných celků (koncepční otázky jejich právní úpravy)“ jako jeden z dlouhodobých problémů „ekonomického základu“ obcí a krajů označil právní postavení a fungování právnických osob v působnosti těchto územních samospráv. Analyzovány přitom byly zejména otázky týkající se příspěvkových organizací zřizovaných danými územními samosprávnými celky (dále též jen ÚSC), jakož i svazků obcí a dalších právnických osob, které mohou ÚSC ve své pravomoci a k plnění svých úkolů zakládat.

Cílem tohoto příspěvku je kriticky reagovat na aktuální změny v právní úpravě právnických osob ÚSC, a to zejména s ohledem na potřebu skutečně koncepčního řešení problémů v této oblasti.

Malé repetitorium současných problémů

Kardinální přetrvávající problém představuje nynější podoba *příspěvkových organizací ÚSC*. Jejich majetkoprávní podstata spočívá v tom, že jde o tzv. jiné právnické osoby ve smyslu § 18 odst. 2 písm. d) občanského zákoníku, které sice mají svou vlastní majetkovou způsobilost, na jejímž základě však hospodaří a nakládají s hmotným majetkem (věcmi) zřizovatele (ÚSC) a s ohledem na to, jak jsou „nastaveny“ v zákoně č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, by neměly mít vlastní hmotný majetek. Institut, který jim má hospodaření a nakládání s hmotným majetkem zřizovatele umožnit, je tzv. správa. Jedná se o veřejnoprávní majetkový institut svého druhu, který není totožný se správou cizího majetku v soukromoprávním smyslu.

Protože je však platným právem zcela nedostatečně upraven, sám o sobě budí značné rozpaky.¹ Připomínám, že příspěvkové organizace se zřizují pro takové činnosti v působnosti ÚSC, které jsou zpravidla neziskové a jejichž rozsah, struktura a složitost vyžaduje právě onu samostatnou právní subjektivitu.²

Problémem je také majetkoprávní podstata *svazků obcí*. Tedy svazků, které představují sdružení svého druhu (členy mohou být pouze obce) a které jsou právníckými osobami, jež odpovídají svým majetkem za nesplnění svých povinností. Současně, vedle hospodaření se svým majetkem, tj. majetkem, který získal svou vlastní činností, „svazek obcí hospodaří s majetkem, který ze svého vlastního majetku vložily do svazku obcí jeho členské obce podle stanov svazku obcí“; tento majetek zůstává ve vlastnictví té obce, jež jej „do hospodaření svazku obce“ vložila. Jako klíčová se z majetkoprávního hlediska jeví skutečnost, že v obou případech, tzn. jak v případě vlastního majetku svazku obcí, tak v případě majetku členských obcí jde koneckonců o „veřejný majetek“. Tento dvojí (byť veřejný) majetek u jednoho „veřejného subjektu“ ale určitě není něčím, co by bylo možno přijmout bez výhrad.³

Konečně bez majetkoprávních problémů není ani účast ÚSC v právnických osobách od nich odlišných.⁴

Připomenutí možného koncepčního řešení

Jako možné principiální řešení tohoto majetkoprávně neuspokojivého stavu právnických osob v působnosti ÚSC nabízí autor těchto řádků (již nějaký čas) koncepci „veřejných právnických osob“ (tradičně, byť méně vhodně, by je bylo možno nazvat také jako osoby veřejného práva *sui generis*⁵).

Tato koncepce v první řadě předpokládá důsledné nahrazení nynějších příspěvkových organizací veřejnými právníckými osobami, které by především již právně *nebyly*, v důsledku své vlastnické svébytnosti, vykonavatelem vlastnického práva, potažmo jiných majetkových práv k věcem zřizovatelského ÚSC. Mimo to by musely být řešeny také klíčové související otázky, jako např. nové definování role zřizovatele - ÚSC, resp. jeho funkce (zejm. s ohledem na vymezování úkolů a financování těchto subjektů), nové nastavení kontrolního, popř. schvalovacího mechanismu vůči těmto osobám apod.

Koncepce „veřejných právnických osob“ by mohla dojít uplatnění i při „institucionálním“ zajištění podnikatelských aktivit územních samospráv. Konkrétně v situacích, kdy je nutno stoprocentní majetkovou účastí ÚSC zajistit určité hospodářské (podnikatelské) činnosti, by bylo možno uvažovat o legislativním zakotvení institutu *veřejného podniku* v *nejušším* smyslu. Tedy svébytného právního

¹ Blíže k této „správě“ Havlan, P.: Mohou příspěvkové organizace ÚSC vlastnit majetek?, Právní zpravodaj, 2003, č. 2, s. 13.

² Více k příspěvkovým organizacím ÚSC Havlan, P.: Majetek obcí a krajů v platné právní úpravě, Praha, Linde Praha, 2004, s. 44 – 55.

³ Více ke svazkům obcí ibidem, s. 55 – 58.

⁴ Více k tomu Havlan, P.: Právnícké osoby územních samosprávných celků (koncepční otázky jejich právní úpravy) in Sborník: Hradecké ekonomické dny 2005 (Financování nevýrobní sféry – aktuální problémy veřejných financí), 1. vydání. Hradec Králové, Gaudeamus, 2005, s. 58.

⁵ Blíže k otázce právnických osob takzvaně veřejného práva např. Havlan, P.: Vlastnictví státu, Brno, Masarykova univerzita, 2000, s. 39 a 40 a literatura tam citovaná.

subjektu, který by měl plnou majetkovou způsobilost (vč. způsobilosti vlastnické) a který by tak hospodařil s vlastním „veřejným majetkem“ získaným jednak při založení od svého zakladatele (ÚSC) a jednak činností během své existence. Ani tento veřejný podnik by *nebyl* v právním smyslu vykonavatelem vlastnického práva a jiných majetkových práv k věcem zakladatelského ÚSC. Právní zakotvení odpovídajícího kontrolního mechanismu, popř. schvalovacího režimu vůči takovému subjektu, a úprava dalších souvisejících otázek se rozumí samo sebou.⁶

Současné trendy

Současné trendy v dané oblasti předně potvrzují jeden důležitý fakt, že pojem právnická osoba není ani tak „produktem“ teoretických úvah (apriorním pojmem), jako spíš „produktem“ vytvořeným samotným právem a následně také právem neustále dotvářeným či přetvářeným. V jádru jde tedy o to, co je o dané osobě napsáno v platném právu.⁷ Že pak to, co je napsáno neodpovídá často představám doktríny ani praxe, je věc další, byť svým způsobem neméně důležité.

Při následující stručné prezentaci „současných trendů“ lze začít již zhruba rok účinnou úpravou, kterou představuje nový školský zákon (zákon č. 561/2004 Sb., dále též jen ŠkZ). Ten s účinností od 1. 1. 2005 upravil tzv. **školskou právnickou osobu**. Už formulace důvodové zprávy k tomuto zákonu, že se respektuje stávající právní postavení škol a školských zařízení všech zřizovatelů a že jako fakultativní řešení se nabízí všem zřizovatelům možnost využití nové právní formy – školské právnické osoby, přičemž se předpokládá, že tato forma by mohla být využita zejména školami a školskými zařízeními církevních zřizovatelů, pro něž dosud v právním řádu není vhodná právní forma, signalizuje, že asi nepůjde o koncepční řešení ve shora naznačeném smyslu. Z daného úhlu pohledu je nekonceptní zejména to, že ÚSC, jakož i svazky obcí, budou moci zřizovat školy a školská zařízení buď jako školské právnické osoby nebo nadále jako příspěvkové organizace (viz § 8 odst. 1 ŠkZ).⁸ Také samotná úprava institutu školské právnické osoby v části dvanácté školského zákona není jako celek, už i vzhledem k tomu, že jde o právní formu, která je takřikajíc k dispozici každému, naplnění představy o „veřejné právnické osobě“. Nicméně nakonec přece jen vykazuje některé její „zárodečné“ prvky. K tomu nejdůležitějšímu v tomto smyslu patří nepochybně § 140 ŠkZ, který pod rubrikou „Vztah školské právnické osoby k majetku“ normuje, že školská právnická osoba užívá ke své činnosti vlastní majetek a dále majetek vypůjčený nebo pronajatý od zřizovatele nebo jiné osoby. Za zmínku jistě stojí také zárodky schvalovacího a kontrolního mechanismu tam, kde zřizovatelem školské právnické osoby jsou právě ÚSC, popř. svazky obcí (viz např. § 129 odst. 2 a § 136 odst. 3 ŠkZ). A našla by se i další ustanovení, která by bylo možno akceptovat při eventuální obecné úpravě „veřejných právnických osob“.

Jestliže lze mít k celkovému pojetí „školských právnických osob“ dosti zásadní výhrady, tak pojetí **veřejných výzkumných institucí** v zákoně č. 341/2005 Sb. (dále též jen „ZVVI“), lze již označit za „posun“ správným směrem. To je možné konstatovat přesto, že se problematika daných institucí patrně dotkne (dotkne-li se vůbec) sféry územních samospráv jen okrajově. V přechodném ustanovení § 31 odst. 6 ZVVI se totiž

⁶ Více ke koncepci „veřejných právnických osob“ Havlan, P.: op. cit. sub 4, s. 58 - 60 a literatura tam citovaná.

⁷ Podrobně k tomu Havlan, P.: op. cit. sub 5, s. 40 - 45 a 179 - 182 a literatura tam citovaná.

⁸ Na státní úrovni se vytvořila podobná situace (viz § 8 odst. 2 a § 169 ŠkZ).

stanoví, že zastupitelstvo územního samosprávného celku, který je zřizovatelem příspěvkové organizace uvedené v příloze č. 2 k cit. zákonu (čili zastupitelstvo Jihomoravského kraje v případě Ústavu archeologické památkové péče Brno a zastupitelstvo Ústeckého kraje v případě Ústavu archeologické památkové péče severozápadních Čech, příspěvkové organizace), rozhodne do 3 měsíců ode dne účinnosti tohoto zákona (tj. do 13. 12. 2005), zda se příspěvková organizace daného územního samosprávného celku dnem 1. ledna 2007 stane veřejnou výzkumnou institucí a současně požádá Ústřední věstník České republiky o uveřejnění tohoto rozhodnutí. Z toho plyne, že nerozhodnou-li zastupitelstva tak, jak výše uvedeno, zůstanou předmětné subjekty nadále příspěvkovými organizacemi.⁹ To ovšem na druhé straně neznamená, že by zmíněná zastupitelstva, popř. i jiná zastupitelstva územních samosprávných celků, nemohla již dnes (v praxi, pravda, asi spíše výjimečně) zřídit novou veřejnou výzkumnou instituci ve smyslu § 3 ZVVI.

K podstatě veřejné výzkumné instituce lze uvést, že jde právnickou osobou, jejímž hlavním předmětem činnosti je výzkum, včetně zajišťování infrastruktury výzkumu, vymezený zákonem č. 130/2002 Sb., o podpoře výzkumu a vývoje, v § 2 odst. 1 písm. a) a § 2 odst. 2 písm. f). Vyžaduje se, aby název veřejné výzkumné instituce obsahoval označení „veřejná výzkumná instituce“ nebo jeho zkratku „v. v. i.“. Veřejná výzkumná instituce svou hlavní činností zajišťuje výzkum podporovaný zejména z veřejných prostředků v souladu s podmínkami pro poskytování veřejné podpory stanovenými právem Evropských společenství (viz čl. 87 a 89 Smlouvy o založení ES).

Vedle otázek zřízení veřejné výzkumné instituce, které je spjato s vydáním zřizovací listiny zřizovatelem (ÚSC), a jejím vlastním vznikem jako právnické osoby, který váže zákon na den, ke kterému je daná instituce zapsána do rejstříku veřejných výzkumných institucí, jakož i otázek souvisejících s jejím zrušením (ať už bez nebo s likvidací) a jejím zánikem dnem výmazu z uvedeného rejstříku, lze za důležité označit konstatování zákona, že závazkové vztahy mezi veřejnými výzkumnými institucemi navzájem a mezi veřejnými výzkumnými institucemi na straně jedné a státem, územním samosprávným celkem nebo vysokou školou na straně druhé při realizaci hlavní, další nebo jiné činnosti veřejných výzkumných institucí, jakož i závazkové vztahy mezi veřejnou výzkumnou institucí a podnikateli při realizaci hlavní, další nebo jiné činnosti této instituce a podnikatelské činnosti podnikatelů se řídí obchodním zákoníkem.

Důležitá je nepochybně také zákonem (viz § 15 ZVVI) upravená působnost zřizovatele. Ta, takřkajíc „moderně“, nedovoluje přímé zasahování zřizovatele do činnosti instituce, ale ve vazbě na působnost její dozorčí rady (která současně plní i funkci kontrolního nástroje zřizovatele) umožňuje kontrolu nad majetkem, který do instituce zřizovatel vložil, a nad dodržením účelu, ke kterému danou instituci zřídil. Výrazem přímého vlivu zřizovatele na instituci je pak vedle výkonu zřizovatelských funkcí také jeho možnost omezit ji v nakládání s majetkem; konkrétně zejména schvalováním jejích majetkoprávních úkonů (viz dále).

⁹ Na státní úrovni je transformace řešena jinak. To znamená, že státní příspěvkové organizace, které jsou uvedeny v příloze č. 1 k zákonu o veřejných výzkumných institucích (tj. celkem 79 subjektů, z nichž plných 59 jsou ústavy, popř. jiná zařízení Akademie věd České republiky) se dnem 1. ledna 2007 stanou (*ex lege*) veřejnými výzkumnými institucemi. Právě představený text věty první § 31 odst. 1 ZVVI ukazuje, že cit. zákon se státní sférou nepochybně dotkne. Také možnost zřídit novou veřejnou výzkumnou instituci ve smyslu § 3 ZVVI bude státem využívána určitě častěji než územními samosprávnými celky.

V části čtvrté zákona (viz § 16 až 19 ZVVI) jsou upraveny orgány veřejné výzkumné instituce, tj. ředitel, rada instituce a dozorčí rada, jakož i jejich působnost. V rámci jednotného způsobu řízení je zde přitom usilováno o určitou vyváženost samosprávného řízení instituce a vlivu odborné veřejnosti na ni a oprávněných zájmů zřizovatele. Ředitel má jednat samostatně v operativních věcech instituce, přičemž vybrané otázky týkající se zejména hospodaření, rozpočtu či vnitřních předpisů je povinen řešit s radou instituce. Ta je pojata jako orgán slučující v sobě prvky samosprávného (vědeckého) řízení a správní rady, čili jako orgán mající zásadní vliv na chod instituce a na vytváření jejích dlouhodobých koncepcí a směrů rozvoje, nezasahující však do operativních (běžných) otázek řízení spadajících do pravomoci ředitele. Dozorčí rada je pak koncipována jako kontrolní orgán nad majetkem, který byl na instituci převeden, a nad využíváním majetku a získaných finančních prostředků k účelu, pro který byla instituce zřízena. Dozorčí rada tedy bude činit úkony v rámci kontroly a dohledu a nikoli v oblasti operativního a strategického řízení instituce.

Ze zde zkoumaného úhlu pohledu lze mít za nejdůležitější rys veřejné výzkumné instituce její *způsobilost vlastnit majetek*; nebude jej tedy pouze „spravovat“ jako příspěvková organizace ÚSC. Rozhodující pro *hospodaření* veřejné výzkumné instituce je požadavek zákona, aby svůj majetek využívala k realizaci hlavní činnosti (výzkumu či jeho infrastruktury), a k další nebo jiné činnosti jen tehdy, stanoví-li tak sám zákon. „Další činností“ se přitom rozumí činnost prováděná na základě požadavků zřizovatele ve veřejném zájmu a podporovaná z veřejných prostředků podle zvláštních právních předpisů, a „jinou činností“ potom činnost hospodářská prováděná za účelem dosažení zisku. Podstatné je, že další nebo jiná činnost veřejné výzkumné instituce nesmí být hrazena z veřejných prostředků určených na podporu výzkumu a může být prováděna jen za podmínek stanovených zákonem (viz § 21 odst. 3 ZVVI). Pokud bude na konci účetního období výsledkem hospodaření v další nebo jiné činnosti ztráta, instituce bude povinna neprodleně takovou činnost ukončit.

O *nakládání* s majetkem veřejné výzkumné instituce rozhodují její orgány v souladu s podmínkami stanovenými zákonem. Instituce především nemůže bez předchozího písemného souhlasu dozorčí rady činit majetkoprávní úkony uvedené v zákoně [viz § 19 odst. 1 písm. b) ZVVI], přičemž k některým úkonům (viz body 1 až 6 cit. ustanovení) se navíc vyžaduje schválení, resp. předchozí písemný souhlas zřizovatele. K omezením veřejné výzkumné instituce při nakládání s majetkem patří ale i zákaz zajišťovat závazky jiných osob, zákaz zřizovat zástavní právo k nemovitostem a v zásadě i nemožnost nabývat jiné cenné papíry než cenné papíry vydané státem nebo ÚSC, za jejichž splacení se stát nebo ÚSC zaručil. Při zcizování majetku je instituce povinna sjednat cenu ve výši, která je v daném místě a čase obvyklá. Případné bezúplatné zcizení je pak možné pouze ve veřejném zájmu.

Určitou naději pro pokračování trendu započatého (zejména) zákonem o veřejných výzkumných institucích představují rovněž legislativní snahy v oblasti zdravotnictví. V tomto směru zatím nejnadějněji vypadal „věcný záměr zákona o zdravotnických zařízeních“, který přišel mj. s institutem tzv. *veřejné zdravotnické organizace*. I tato organizace by měla mít plnou právní subjektivitu, měla by vlastnit majetek a za stanovených podmínek s ním nakládat. Struktura a složení orgánů veřejné zdravotnické organizace by měly vytvořit v první řadě podmínky pro uplatnění vlivu zřizovatele na její činnost a hospodaření, ale také podmínky pro účast dalších subjektů stojících mimo danou organizaci (např. občanských sdružení chránící práva pacientů) na rozhodování

o základních koncepčních otázkách týkajících se její činnosti a její kontroly. O „změně“ příspěvkových organizací ÚSC na právní formu veřejné zdravotnické organizace by přitom rozhodovaly dané územní celky v rámci své samostatné působnosti.¹⁰

V době odevzdání tohoto příspěvku byl v Poslanecké sněmovně Parlamentu ČR projednáván (nikoli ovšem bez obtíží – ze třetího čtení byl totiž vrácen zpět do obecné rozpravy druhého čtení) poslanecký návrh zákona o veřejných neziskových ústavních zdravotnických zařízeních a o změně některých zákonů (sněmovní tisk 810). Tento návrh zákona však ve své paragrafované podobě principy výše zmiňovaného „věcného záměru zákona“ zcela nenaplnoval, resp. ne zcela naplnoval autorovu představu o odpovídajícím legislativním uchopení předmětné materie.

Závěrem

I když veřejné výzkumné instituce (*de lege lata*) stejně jako „veřejné zdravotnické organizace“ (*de lege ferenda*) v zásadě nekorespondují myšlence obecně pojatých „veřejných právnických osob“, což mj. znamená, že v rámci zákona o veřejných výzkumných institucích nemohly a zákona o zdravotnických zařízeních nebudou moci být řešeny některé zásadní otázky, jejichž řešení je pro komplexní uchopení této problematiky nezbytné (např. otázka „veřejného majetku“), přesto lze jejich konstituování uvítat. Argumentovat lze jednak tím, že jsou připravovány také právní úpravy, které „nové trendy“ v podstatě nereflektují (viz např. před časem se objevivší návrh zákona o veřejné podpoře kultury a o změně některých zákonů), a jednak tím, že od „konkrétních veřejných právnických osob“ – veřejných výzkumných institucí (přes některé, s nimi spjaté diskusní otázky, kam patří např. i sám název tohoto nového typu právnické osoby), „veřejných zdravotnických organizací“ (ty by měly tvořit základ sítě zdravotnických zařízení, v nichž bude poskytována zdravotní péče jako veřejná služba), popř. dalších podobných subjektů v budoucnu, může vést nikoli snadná, nicméně schůdná cesta k obecné (tj. určené takřkajíc pro „všechny“ úseky veřejné správy) úpravě veřejných právnických osob. „Obecné veřejné právnické osoby“, jimž by mohly být uvedené konkrétní subjekty předobrazem, by pak měly definitivně překonat dnešní příspěvkové organizace, které nemají v (západní) Evropě obdobu. Až s nimi se totiž může vytvořit odpovídající prostor pro plnohodnotné vztahy jak s obdobnými subjekty v tuzemsku a zahraničí, tak se soukromou, potažmo podnikatelskou sférou; až s nimi mohou vzniknout odpovídající podmínky pro vzájemně výhodné vztahy mezi veřejným a soukromým sektorem. Na druhé straně to neznamená, že by např. již dnešní veřejné výzkumné instituce nemohly přinést nové progresivní formy financování vědeckého výzkumu a efektivního uplatnění jeho výsledků, tedy jakýsi „dílčí“ pokrok ve výše uvedeném smyslu.

¹⁰ Na státní úrovni by právní formu veřejné zdravotnické organizace získaly ze zákona státní příspěvkové organizace vůči nimž vykonává působnost Ministerstvo zdravotnictví (výjimku by představovaly pouze ty příspěvkové organizace, které byly samy zřízeny zákonem).

Použitá literatura:

- (1) HAVLAN, P.: *Majetek obcí a krajů v platné právní úpravě*, 1. vydání. Praha: Linde Praha, 2004. ISBN 80-7201-453-6
- (2) HAVLAN, P.: *Vlastnictví státu*, 1. vydání. Brno: Masarykova univerzita, 2000. ISBN 80-210-2351-1
- (3) HAVLAN, P.: Mohou příspěvkové organizace ÚSC vlastnit majetek?, *Právní zpravodaj*, 2003, č. 2. ISSN 1212-8694
- (4) HAVLAN, P.: Právnícké osoby územních samosprávných celků (koncepční otázky jejich právní úpravy) in Sborník: *Hradecké ekonomické dny 2005 (Financování nevýrobní sféry - aktuální problémy veřejných financí)*, 1. vydání. Hradec Králové: Gaudeamus, 2005. ISBN 80-7041-978-4

Kontakt:

doc. JUDr. Petr Havlan, CSc.

PrF MU Brno

Veveří 70, PSČ 611 80

tf.: 549494143, e-mail: havlan@law.muni.cz

HOSPODÁŘSKY SLABÉ OBLASTI LIBERECKÉHO KRAJE

Magdalena Hlínová, Kateřina Maršíková

Klíčová slova:

Hospodářsky slabá oblast – Podralsko – environmentální výchova – školství a vzdělávání

Key words:

Economically weak area- Podralsko- Environmental education - Education and training

Abstract:

Economically weak areas in Liberec region characterize places with problems like unemployment, business activities, density or level of education of its inhabitants. In Liberec region we can find six sub-regions classified as economically weak. One of them is the area Podralsko which is composed of 14 municipalities. An important role in their development plays environmental activities and care of their educational potential. Statistical data collected in Liberec region show that the situation in each municipality in these indicators differs and in many of them is under the average of the Czech Republic. For future improvement of this situation the municipalities in Podralsko region should elaborate a conception of sustainable development and support increasing of educational level of people living there.

1. Úvod

Hospodářsky slabé oblasti Libereckého kraje byly vymezeny při tvorbě Programu rozvoje Libereckého kraje 2004 - 2006 na základě posouzení šesti zvolených ukazatelů:

- míra nezaměstnanosti (k 31.12.2001 větší než 10 %),
- intenzita podnikatelských aktivit (počet podnikatelských subjektů na 1000 obyvatel menší než 170 podnikatelských subjektů na 1000 obyvatel),
- daňová výtěžnost (daňové příjmy obcí na 1 obyvatele nižší než 4000 Kč na obyvatele),
- hustota zalidnění (menší než 50 obyvatel na km²),
- podíl ekonomicky aktivních obyvatel zaměstnaných ve službách,
- podíl obyvatelstva bez maturity.

Po posouzení těchto ukazatelů a váhy jejich významu bylo vymezeno šest hospodářsky slabých oblastí Libereckého kraje – Cvikovsko, Frýdlantsko, Hrádecko-Chrastavsko, Podralsko, centrální Semilsko a západní Českolipsko. Hospodářsky slabé oblasti Libereckého kraje byly schváleny v roce 2004 Radou Libereckého kraje a Zastupitelstvem Libereckého kraje.

2. Vymezení hospodářsky slabé oblasti Podralsko

Hospodářsky slabá oblast Podralsko byla vymezena společně s dalšími pěti při zpracování Programu rozvoje Libereckého kraje 2004 - 2006. Celá hospodářsky slabá oblast Podralsko je tvořena 14 obcemi: Bezděz, Bohatice, Brniště, Cetenov, Dubnice, Hlavičky, Mimoň, Noviny pod Ralskem, Pertoltice pod Ralskem, Ralsko, Stráž pod Ralskem, Velký Valtínov, Všelibice a Zákupy. Do regionu zasahují dva okresy: Česká Lípa a Liberec⁶.

3. Charakteristika HSO Podralsko z pohledu environmentálního vzdělávání, výchovy a osvěty (EVVO)

Obec je vnímána jako nejvýznamnější místo, kde je potřeba hledat řešení konkrétních ekologických problémů a kde je možné aktivně ovlivňovat EVVO obyvatel, a to především díky tomu, že obec je velmi blízko jak jednotlivcům, tak i firmám a zároveň působí v určitém přesně vymezeném území. Nástroje, které mají obce k dispozici a mohou je využít k působení na občany i firmy a tím přispět k zajištění udržitelného rozvoje, zahrnují administrativní nástroje (např. obecní vyhlášky, rozhodnutí dle jednotlivých zákonů), ekonomické (místní poplatky, zvýhodnění některých výrob či akcí na území obce např. nízkým nájmem) a informační nástroje. Informační nástroje se jeví jako nejúčinnější - zahrnují především práci s veřejností a spolupráci s různými subjekty, které mohou pomoci k EVVO občanů.

Východiskem k EVVO by měla být zpracovaná rámcová představa o udržitelném rozvoji (UR) ve formě strategie či koncepce UR, v návaznosti na strategii státu, Libereckého kraje a Místní Agendy 21. Z obcí Podralska doposud žádná nemá zpracovanou koncepci UR ani zde nepůsobí pracovník, který by měl v náplni práce péči o udržitelný rozvoj. Obce, které jsou sdruženy v rámci mikroregionu Podralsko (tzn. Bezděz, Bohatice, Brniště, Dubnice, Mimoň, Noviny pod Ralskem, Ralsko, Stráž pod Ralskem, Velký Valtinov a Zákupy), jsou zapojeny do projektu Zdravé město ČR.² Každá obec by ve své koncepci UR měla mít navrženy indikátory určené ke zhodnocení, zda obec je nebo není trvale udržitelná. Vzhledem k absenci koncepce udržitelného rozvoje v jednotlivých sledovaných obcích nejsou k dispozici ani indikátory, které by vycházely z aktuální situace obcí. Pro účely této analýzy byly zvoleny indikátory, které jsou srozumitelné a mohly by být využitelné pro zmapování situace ve zkoumané hospodářsky slabé oblasti.

Do rozhodování o otázkách, které se týkají obce a souvisejí s problematikou UR, by měli být zapojeni všichni občané. Jedním z indikátorů, který je možné použít pro posouzení zapojení veřejnosti do dění v obci, je účast občanů na volbách do obecního zastupitelstva. Přestože obce Podralska zaznamenaly relativně vysokou volební účast, z dotazníků vyplývá, že zájem občanů o další dění v obci se omezuje především na aktuální otázky, které se jich přímo dotýkají.^{2, 5} K zapojení občanů do rozhodovacího procesu může pomoci zajištění dostatečného povědomí o příčinách a důsledcích ekologických problémů a přístupu ke srozumitelným informacím v dostatečné kvalitě a kvantitě. K informování veřejnosti je možné využít různých způsobů: např. zpravodaje, vývěsky, přednášky, školení, odbornou literaturu, masmédiu, atd. V obcích působí knihovny, příp. pobočky knihoven. Zlepšuje se také možnost přístupu k internetu. Údaje o oblasti jsou uvedeny v tab. 1.

TAB. 1 Způsoby informování veřejnosti

Obec	Veřejná knihovna vč. poboček	Veřejně přístupný internet	Internetové stránky obce	Obecní zpravodaj	Místní rozhlas	Vývěsní deska
Bezděz	1	ano	ano	ano	ne	ano
Bohatice	0	ne	ne	ne	*	ano
Brniště	2	ne (v přípravě)	ano	ne	*	ano

Obec	Veřejná knihovna vč. poboček	Veřejně přístupný internet	Internetové stránky obce	Obecní zpravodaj	Místní rozhlas	Vývěsní deska
Cetenov	1	ne	ne	ne	ano	ano
Dubnice	1	ne	ne	ne	*	ano
Hlavenice	1	ne (v přípravě)	ne	ne	ano	ano
Mimoň	1	ano	ano	ano	*	ano
Noviny pod Ralskem	1	ano	ano	ne	*	ano
Pertoltice pod Ralskem	1	*	ano	ne	*	*
Ralsko	1	ne (v přípravě)	ne	ne	*	ano
Stráž pod Ralskem	1	ne (v přípravě)	ano	ano	ano	ano
Velký Valtinov	1	ne (v přípravě)	ne	ne	ano	ano
Všelibice	1	ne (v přípravě)	ano	ne	ano	ano
Zákupy	1	ano	ano	ano	ano	ano

Zdroje: (2), (5)

údaje označené * nejsou k dispozici

Velký vliv na EVVO i celkově na fungování obcí mají nevládní neziskové organizace (NNO), viz tab. 2. NNO fungují jednak jako nástroj realizace koncepcí udržitelného rozvoje, subjekt EVVO, jednak jako angažovaná skupina veřejnosti, která se zajímá o dění v obci. Hlavními funkcemi NNO ve vztahu k ochraně životního prostředí je formování a ovlivňování veřejného mínění, kontrola státních orgánů i podnikatelské sféry ve vztahu k životnímu prostředí, EVVO, zajišťování některých funkcí za stát, společenská realizace členů. NNO přímo zaměřené na EVVO působí v Mimoně (Dům dětí a mládeže Vážka, Základní organizace ochránců přírody GÁIA, Junák a Pionýrská skupina Ralsko), ve Stráži pod Ralskem (Sdružení přátel lesa, Pionýrská skupina Výři, Přátelé čisté vody) a v Zákupích (Občanské sdružení pro ochranu přírody, krajiny, zdravého životního prostředí, Zákupská iniciativa). Přestože nejsou všechny NNO přímo zaměřeny na oblast ochrany životního prostředí, přispívají ke zlepšování kvality života svých členů a tím i k naplnění principů trvalé udržitelnosti (práce s dětmi a mládeží, poradenství, informace a osvěta pro veřejnost, aktivity dospělých). Příkladem takových NNO, které mají pozitivní vliv na vztah člověka k přírodě, jsou sbory dobrovolných hasičů, svazy chovatelů, zahrádkářů či kluby turistů. Obce často podporují činnost těchto NNO, ale údaje o počtu akcí zaměřených na EVVO, příp. objemu finančních prostředků se nepodařilo získat.

Tab. 2 Nevládání neziskové organizace

Obec	Počet nevládních neziskových organizací	Organizace zabývající se EVVO
Bezděz	2	0
Bohatice	0	0
Brniště	11	0
Cetenov	3	0
Dubnice	6	0
Hlavice	10	0
Mimoň	54	4
Noviny pod Ralskem	3	0
Pertoltice pod Ralskem	7	0
Ralsko	12	0
Stráž pod Ralskem	61	3
Velký Valtinov	4	0
Všelibice	12	0
Zákupy	21	2

Zdroje: (1), (2), (4), (5)

Při celkovém pohledu na působení na veřejnost v otázkách životního prostředí je třeba brát v úvahu i působení komerčních subjektů. Počet organizací, které by řídily spotřebu zdrojů a ochranu životního prostředí pomocí uznávaných postupů environmentálního řízení EMAS a ISO 14 001, je ve sledované oblasti minimální, konkrétně se jedná o Diamo, s. p. ve Stráži pod Ralskem a Vest – Izol, a. s. v Zákupích.⁷

4. Charakteristika HSO Podralsko z pohledu školství a vzdělávání

Podralsko je hospodářsky slabá oblast s velkou nezaměstnaností a je třeba, aby v ní pro občany bylo vytvořeno dostatečné zázemí z pohledu pracovních příležitostí, jejich dostupnosti a vybavení, které region poskytuje. S tím souvisejí i lepší podmínky pro vzdělávání a rozvoj občanů v žijících oblastech, tzn. odpovídající zázemí v podobě mateřských, základních škol či středních škol. Cílem pojetí vzdělávání v ČR je odstraňovat regionální rozdíly a bariéry v přístupu ke vzdělání. Přístup k základnímu vzdělání jako iniciačnímu stupni celoživotního vzdělání je v ČR univerzální a není regionálně diferencovaný. Většina dětské populace (více než 80 %) pokračuje ve studiu na středních školách. Pokud se podíváme na problematiku vzdělávání a školství HSO Podralsko, lze vyhodnotit několik stěžejních údajů. Zázemí v obcích v podobě předškolních a školních zařízení je jednou z oblastí, která má vliv na kvalitu života jejích občanů. Z hlediska hodnocení situace lze charakterizovat školství a vzdělávání z pohledu několika indikátorů.

Jedním z důležitých indikátorů je počet školských a vzdělávacích zařízení podle typu zařízení v jednotlivých obcích Podralska. Podle statistických údajů za rok 2003 se v obcích HSO Podralsko nacházelo celkově 11 mateřských škol s 24 třídami, 3 základní školy nižšího stupně (1. – 5. ročník), 6 základních škol vyššího stupně (1.-9. ročník), 1 gymnázium a 1 speciální vzdělávací zařízení - Institut vzdělávání vězeňských služeb ve Stráži pod Ralskem. Ze čtrnácti uvedených obcí má 9 mateřskou školu, základních škol

najdeme v jednotlivých obcích celkově 10, z toho 3 jsou základní školy nižšího stupně a 6 je základních škol vyššího stupně (v nich je zahrnuta i jedna zvláštní základní škola v Mimoní). V Mimoní nalezneme také základní uměleckou školu. V oblasti je 7 obcí, které nemají v současné době mateřskou školu a také 7 obcí, kde chybí škola základní, a to ať už škola nižšího či vyššího stupně. Obyvatelé těchto obcí pak návštěvu těchto zařízení musí řešit dojížděním do obcí okolních, přičemž dopravní obslužnost není vždy ideální.⁸

Počet žáků v jednotlivých školských a vzdělávacích zařízeních je další ukazatel, který lze použít k charakterizování dané oblasti. V mateřských školách bylo v průměru za oblast Podralsko v roce 2003 12,37 žáka na jednoho pedagoga, na základních školách nižšího stupně 10,06 žáka na pedagoga a na základních školách vyššího stupně toto číslo činilo za rok 2003 14,79 žáků na pedagoga za celou oblast Podralsko. Co se týká ukazatele počtu žáků na jednoho pedagoga v jednotlivých školských zařízeních v celé ČR, vývoj tohoto ukazatele má u mateřských škol v rámci průměru ČR mírně vzestupnou tendenci. V posledních třech školních letech se meziročně zvyšuje o 0,2 žáka. Ve školním roce 2004/5 dosahuje průměrné hodnoty 12,9 žáků na učitele. V republikovém průměru měl tento indikátor za základní školy do školního roku 2003/4 sestupnou tendenci s meziročním poklesem o 0,3 žáka. Tento negativní vývoj se ve školním roce 2004/5 téměř zastavil. Ve školním roce 2004/5 dosahuje průměrné hodnoty 15,9 žáků na učitele. V Libereckém kraji je pak počet žáků na učitele ZŠ 15,71, což je mírně pod celorepublikovým průměrem. U malotřídek je to potom v Libereckém kraji je to také 15,71 žáků na 1 pedagoga, takže např. údaj pro obec Zákupy za oblast Podralsko je mírně podprůměrný. Za celou oblast Podralsko za základní školy se jedná o 14,28 žáků na 1 pedagoga, což je údaj pod průměrem za celou ČR i Liberecký kraj.⁸

Vzdělanostní struktura oblasti je důležitým ukazatelem pro její další rozvoj především z pohledu uplatnění těchto obyvatel na pracovním trhu, zároveň může to být i důležitý faktor, který hraje roli při rozhodování potenciálních investorů o vstupu do oblasti. Počet a podíl obyvatel dle nejvyššího dosaženého vzdělání za jednotlivé obce Podralska ukazuje na fakt, že velké zastoupení v těchto obcích mají obyvatelé se základním vzděláním (mezi 27 - 37 %) a vyučením (17 - 21 %), oproti tomu vyšší odborné a vysokoškolské vzdělání má ve všech případech (kromě obce Hlavičky 7,1 %) méně než 5 % obyvatel. Procentuální vyjádření poměru zastoupení jednotlivých úrovní vzdělání vůči celkovému počtu obyvatel v jednotlivých obcích nabízí tab. 3.

TAB. 3 Obyvatelstvo starší 15 let podle nejvyššího ukončeného vzdělání v % (03/2001)

	Bez vzdělání	Základní včetně neukonč.	učňovské	střední odborné	učňovské s maturitou	úplné střední včetně nástavb.	vyšší odborné	VŠ	nezjištěné
BEZDĚZ	0	30,2	24,3	23,4	0,5	17,1	1,8	2,7	0
BOHATICE	0,8	37,0	18,1	26,8	3,1	9,4	0	3,9	0,8
BRNIŠTĚ	0,1	34,8	23,7	21,4	1,2	14,9	0,6	3,1	0,3
CETENOV	0	34,3	25,3	14,1	4,0	18,2	2,0	2,0	0
DUBNICE	0,7	33,8	24,0	21,1	1,1	15,2	0	2,9	1,1
HLAVICE	1,0	36,9	24,8	9,7	1,9	17,0	0,5	7,3	1,0
MIMOŇ	0,5	27,7	22,6	20,7	1,3	21,1	0,9	4,4	0,8
NOVINY POD RALSKEM	0,5	34,6	20,9	23,2	0,9	17,1	0,5	2,4	0
PERTOLTICE POD RALSKEM	0,4	37,0	21,0	23,5	0,4	15,2	0,4	1,6	0,4
RALSKO - Kuřívody	0,2	27,6	17,0	24,6	2,5	21,7	0,7	3,4	2,4
STRÁŽ POD RALSKEM	0,5	27,2	18,9	23,8	1,3	22,0	0,7	3,7	1,8
VELKÝ VALTINOV	0	34,9	23,5	23,5	1,3	14,1	0,7	1,3	0,7
VŠELIBICE	0	32,1	26,0	17,1	1,4	17,4	0,5	4,3	1,2
ZAKUPY	0,6	32,8	19,7	20,2	0,9	18,8	0,6	4,3	2,1
Celkem PODRALSKO	0,5	29,7	21,3	21,5	1,3	19,8	0,7	3,9	1,3

Zdroj: (3), (9)

5. Závěr

Analýza obcí HSO Podralska z hlediska problematiky environmentálního vzdělávání, výchovy a osvěty a z hlediska školství ukázala, kde jsou slabé stránky i jak by bylo možné je odstranit.

Z hlediska EVVO je by obce měly zpracovat koncepci udržitelného rozvoje, ze které by potom vycházely další aktivity zaměřené na environmentální vzdělávání, výchovu a osvětu. Součástí této strategie by mělo být i stanovení vhodného indikátoru, který by umožňoval sledovat v čase, zda obec je či není udržitelná. Indikátor by měl vycházet z konkrétních podmínek obce a měl by být jasně srozumitelný občanům – ti by se měli sami zapojit do jeho výběru. Tím by se mohlo dosáhnout i zvýšení zájmu občanů o dění v obci, o budoucí vývoj. Obce sloučené do mikroregionu Podralsko mají možnost společně realizovat či podporovat různé aktivity zaměřené na ochranu životního prostředí (např. Den země, Den bez aut, apod.), na které by jako samostatné obce neměly dostatek finančních i organizačních prostředků.

Co se týče problematiky školství, do budoucna by bylo vhodné vzdělanostní strukturu obyvatel podporovat směrem k většímu zastoupení obyvatel s vyšším či vysokoškolským vzděláním, což koresponduje dle MŠMT se snahami pro celou ČR. Lze toho docílit např. nabídkou odpovídajících pracovních příležitostí v oblasti. Vzhledem k rostoucímu počtu nově narozených dětí nejen v oblasti, ale i v celé ČR, v posledních měsících je třeba, aby struktura a počet předškolních a školských zařízení byl schopen reagovat na tuto skutečnost a tedy nejen stávající počet předškolních a školních zařízení v oblasti Podralsko udržet, ale dle potřeb i mírně navýšit.

Použitá literatura:

- (1) Administrativní registr ekonomických subjektů, 2005
- (2) Dotazníkové šetření Agentury regionálního rozvoje, 2005
- (3) Krajský úřad Libereckého kraje, odbor školství a mládeže: Zpráva o stavu školství Libereckého kraje, únor 2001
- (4) Registr občanských sdružení. Aktualizace 1. 6. 2005. Dostupné z <http://www.mvcr.cz/agenda/obc_sdru/index.html>
- (5) Ročenky ČSÚ
- (6) Sdružení právnických osob Podralsko. Ministerstvo pro místní rozvoj. cit. 22.11.2005. Dostupné z <<http://www.mmr.cz/index.php?show=010007005023>>
- (7) Seznam společností s ISO 14001/EMAS v ČR. Aktualizace 31. 3. 2005. Dostupné z <<http://www.ceu.cz/EMAS/Spolecnosti.asp?>>>
- (8) Statistické ukazatele za oblast školství 2003 – Krajský úřad Libereckého kraje
- (9) Úroveň vzdělanosti obyvatel Libereckého kraje: Krajská reprezentace ČSÚ Liberec, 2001

Kontakt:

Ing. Magdalena Hlínová, Ph.D., Ing. Kateřina Maršíková, Ph.D.
Hálkova 6, 461 17 Liberec
t. č. 485 352 2445, 485 352 344
e-mail: magdalena.hlinova@tul.cz, katerina.marsikova@tul.cz

DERIVÁTY NA POČASÍ A JEJICH ROLE PŘI ŘÍZENÍ RIZIK FIRMY

Jiří Hnilica

Klíčová slova:

Risk management – zajištění – finanční deriváty

Key words:

Risk management – hedging – financial derivatives

Abstract:

The paper deals with the application of weather derivatives in hedging weather risk. Elementary derivatives and their underlying indices are introduced. This kind of derivatives is traded OTC and on the exchange floor as well.

Počasí ovlivňuje značné množství firem. Jelikož ale jako faktor rizika je managementem firmy přímo neovlivnitelné, je nutné riziko plynoucí z počasí řídit. Ilustrujme si vliv počasí na jednotlivá hospodářská odvětví následujícími příklady. Tím se nám rovněž ukáže, v jakých sektorech je řízení rizik počasí významné.

Tab.1 Příklady hospodářských odvětví a vlivu počasí na ně

<i>Zemědělství</i>	Extrémní počasí (např. extrémní teploty či srážky) může vést k značným ztrátám na úrodě či živém inventáři firmy; příliš časný či pozdní nástup sezóny spolu s dalšími faktory jako sluneční svit, oblačnost, vlhkost rovněž významně ovlivňují velikost úrody.
<i>Výroba nápojů</i>	Chladné léto snižuje spotřebu nápojů a snižuje firemní tržby.
<i>Stavebnictví</i>	Extrémní povětrnostní podmínky vedou k zpomalování stavebních prací, případně k nákladnému přerušování prací.
<i>Energetika</i>	<i>Strana poptávky:</i> Chladné léto a mírná zima způsobují nižší poptávku po energetických zdrojích (mírné léto snižuje využívání klimatizací, mírná zima snižuje potřebu vytápění). <i>Strana nabídky:</i> Nízké srážky a dlouhotrvající sucha snižují možnosti dodávky energie hydroelektrárn. <i>Další efekty:</i> Extrémní srážky (dešťové či sněhové), příp. silný vítr omezují normální fungování firem.
<i>Municipality</i>	Vysoké sněhové srážky vedou k růstu nákladů na odstraňování sněhu.
<i>Maloobchod, Sezónní prodeje</i>	Tepřejší zimy a chladnější léta mohou významně ovlivnit tržby maloobchodních firem (oděvy, sportovní vybavení apod.).
<i>Doprava</i>	Dopravní průmysl je citlivý na celou řadu okolností, které jsou pod značným vlivem počasí. Například silné sněžení a tvorba náledí mohou přerušit jak přepravu po zemi, tak i vzduchem. Dlouhotrvající sucha a nízké srážky mají významný dopad na lodní přepravu.
<i>Turistika, Sport, Zábava</i>	Vlhké léto vede k nižším příjmům v letoviscích, zábavních parcích apod. Nízké sněhové srážky nepříznivě dopadají na zimní střediska.

Deriváty na počasí mohou vycházet z celé řady proměnných počasí a jejich případných kombinací. Nejčastější proměnnou je teplota – okamžitá teplota, denní, měsíční či sezónní teplotní průměry a dále různá teplotní maxima a minima. Denní průměrná teplota se v kontextu derivátů na počasí nejčastěji definuje jako průměr z denního maxima a minima, ale lze se setkat i s jinými definicemi. Kromě teploty se měří velikost dešťových či sněhových srážek, rychlost větru. V současné době přibývá i dalších měř jako počet hodin slunečního svitu, teplota povrchu moře apod. Vztah mezi relevantní proměnnou počasí a jejím vlivem na firmu, který by se měl jistit, je různý pro různé proměnné a různé firmy a zajištění pak vychází z indexu, který je sestaven tak, aby co nejlépe zachycoval závislost firemní výkonnosti na zvolené proměnné počasí. Mezi historicky nejstarší index patří tzv. *degree days*¹, kterýžto index se uplatňuje zejména při jistění rizik počasí energetických firem a pro jejichž účely byl tento index sestaven. Tento index se objevuje ve dvou variantách – jako **HDD** (*Heating Degree Days*) nebo **CDD** (*Cooling Degree Days*).² Přes zimu se využívá **HDD** pro měření poptávky po vytápění. **HDD** tedy měří jak moc je velká zima a definuje se jako

$$HDD = \text{MAX}(0, 65^\circ \text{F} - \text{denní průměrná teplota}).$$

Naopak přes léto je zapotřebí měřit poptávku po zdrojích na ochlazování. Míra horka, která vhodně koreluje s poptávkou po ochlazování (růst spotřeby zejména elektrické energie z důvodu zapnutých klimatizací), je **CDD**,

$$CDD = \text{MAX}(0, \text{denní průměrná teplota} - 65^\circ \text{F}).$$

HDD/CDD je počet stupňů (Fahrenheita či Celsia), o které je denní průměrná teplota pod/nad svojí bazickou úrovní (ta se nejčastěji stanovuje na 65°F , resp. 18°C). Průměrná teplota se stanovuje jako prostý aritmetický průměr denní minimální a maximální teploty. Denní **HDD** a **CDD** se následně sčítají po dobu nějaké periody jako například týden, měsíc či sezóna, a tvoří pak základnu pro vyhodnocování závazků plnění z derivátového kontraktu. Následující tabulka naznačuje výpočet **HDD** a **CDD** z denních teplot. K dalším důležitým a hojně používaným indexům patří obecně průměrné teploty, resp. různé průměry $\bar{T}$ z denních průměrů T_i ,

$$\bar{T} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N T_i,$$

kde N značí počet pozorování (nejčastěji tedy počet dní). Zejména v letních sezónách v Evropě se často při konstrukci derivátu vychází z kumulovaných průměrných teplot a počítá se index **CAT** (*cumulative average temperatures*),

$$CAT = \sum_{i=1}^N T_i.$$

¹ Nenapadá mne lepší překlad než „stupňo-dny“.

² Nicméně stále častěji se objevuje i klasická průměrná teplota a to zejména na evropském kontinentu.

³ Tato teplota byla určena empiricky jako zlomová na severoamerickém kontinentě.

Další skupina indexů vychází z určité události, která iniciuje plnění z derivátového kontraktu. Klasickým příkladem je počet dní, po které by byla teplota nad, či pod předem stanovenou kritickou mezí. Zajímavým indexem je tzv. *BEVEX*⁴ firmy AXA, který dle informací firmy významně koreluje se spotřebou nápojů v letních měsících, nicméně jeho přesná struktura a výpočet jsou obchodním tajemstvím. Samozřejmě že tímto možná škála indexů zdaleka nekončí. Indexů je celá řada – od těch nejrozšířenějších, co se používají při burzovním obchodování (to jsou zejména *HDD*, *CDD* a *CAT*), až po ty zcela specifické, šité na míru dle požadavků firmy. Přes množství různých exotických kontraktů je možné rozlišit základní, zatím nejčastěji obchodované typy derivátů na počasí: kupní a prodejní opce, swapy či collars. Vzhledem k tomu, že počasí se neobchoduje, je s každým indexem, např. *HDD* či *CDD*, spojeno peněžité plnění obdobně jako u derivátů na akciový index. Běžnou součástí derivátových obchodů na počasí bývá i stanovení limitní částky na maximální možné peněžní plnění. Hned na počátku považuji za důležité upozornit na základní rozdíl mezi derivátem na počasí a pojištěním proti živelným katastrofám, které na trhu již velmi dlouho existuje. Zatímco pojistka na živelnou katastrofu je iniciována v případě živelné katastrofy a výplata je stanovena v závislosti na pojišťovnou zkalkulovaných škodách, v případě tzv. „weather hedgingu“ jde především o snahu snížit volatilitu zisku či cash flow související s měnícím se počasím a výplata plyne z rozdílu mezi předem dohodnutou realizační hodnotou indexu (strike) a jeho následně skutečně dosaženou úrovní – firma tedy nemusí dokazovat škodu, protože výplata *přímo* plyne z naměřené hodnoty indexu. Pokud jde o deriváty, tak obecně výplatní profil kupní opce či prodejní opce v dlouhé pozici bude platit

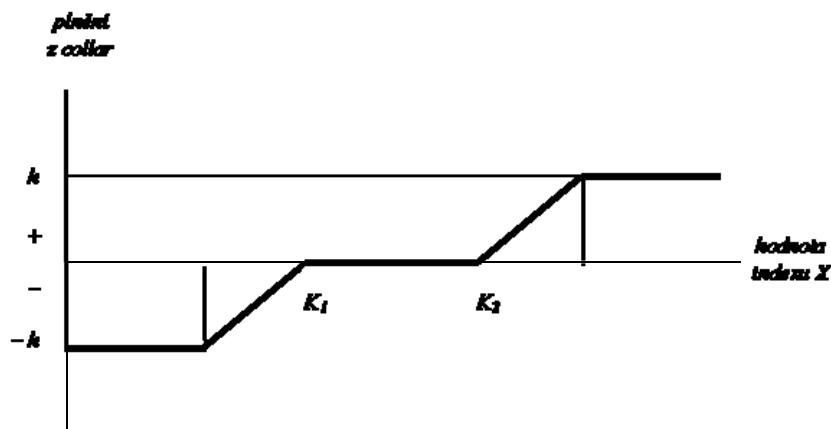
$$\begin{aligned} PP_{\text{kupní opce}} &= \text{MIN}[P(\text{peněžních jednotek / indexní bod}) \times \text{MAX}(X_{t,T} - K, 0), h], \\ PP_{\text{prodejní opce}} &= \text{MIN}[P \times \text{MAX}(K - X_{t,T}, 0), h], \end{aligned}$$

kde X jako v běžně používané nomenklatuře derivátů značí skutečnou dosaženou hodnotu indexu (např. *HDD* nebo *CDD*) a K „strike“, tedy v kontraktu předem dohodnutou velikost indexu. Jelikož je běžné v kontraktu stanovit limitní hodnotu plnění, celková hodnota plnění je buď relevantní výplata z opce, nebo částka h , pokud by výplata z opce částku h převyšovala. Smyslem dlouhé pozice v kupní opci je zajištění se před vysokými hodnotami indexu. Jelikož se jedná o opci, platí se za ni krátké pozici opční premie. Velikost realizační hodnoty indexu X se obvykle určuje jako jeho střední hodnota, příp. do vzdálenosti jeho jedné směrodatné odchylky od střední hodnoty. Limitní plnění se často pohybuje kolem vzdálenosti dvou směrodatných odchylek od střední hodnoty, příp. jako nejhorší historická hodnota indexu. Ekonomickým smyslem nákupu prodejní opce je zajištění se před nízkými hodnotami indexu. Opět jako v případě kupní opce je typické stanovení horní meze plnění. Dlouhá collar pozice se skládá z kombinace dlouhé pozice v kupní opci a krátké pozice v prodejní opci, obvykle s různými realizačními hodnotami indexů K_1 a K_2 . Peněžní plnění z collar je určeno vztahem

$$PP_{\text{collar}} = \text{MAX}\{-h, \text{MIN}\{P \times (X_{t,T} - K_1), \text{MAX}[0, \text{MIN}(P \times (X_{t,T} - K_2), h)]\}\}.$$

⁴ Ochranná známka firmy AXA.

Collar představuje dohodu, ve které jedna strana platí druhé, pokud hodnota indexu překročí ji předem stanovenou hodnotu realizační. Překročí-li hodnota indexu X_2 , je placeno kupujícímu collaru, je-li naopak hodnota indexu pod X_1 , platí kupující. Pohybuje-li se hodnota indexu mezi X_1 a X_2 , nedochází mezi stranami kontraktu k žádným platbám. Ve většině případů jsou X_1 a X_2 stanoveny tak, aby měl collar na počátku nulovou hodnotu.



Obr. 1 Plnění z dlouhé collar pozice

Swap na počasí (weather swap) je obdobou předchozího collaru, i.e. kombinací dlouhé pozice v kupní opci a krátké pozice v prodejní opci s tím, že realizační hodnota v obou pozicích je stejná, i.e. $K_1 = K_2$. Většinou se opět stanovuje tak, aby hodnota kontraktu při jeho iniciaci byla nulová. Výplatní profil swapu je určen vztahem

$$PP_{\text{swap}} = \text{MAX}\{-h, \text{MIN}[P \times (X_{t,T} - K), h]\}.$$

Tento typ derivátu je spíše spekulací na budoucí počasí, při kterém si protistrany vzájemně prohazují („swapují“) riziko, kterému jsou přirozeně vystaveny. Pro konečného uživatele není swap zas tolik zajímavý jako jiné derivátové pozice, protože neexistuje žádný interval indexu, kdy ani jedna ze stran neplatí (kromě situace, kdy $X_{t,T} = K$). Platby proto mohou probíhat mezi subjekty, aniž by byly ekonomicky odůvodnitelné. Bude-li vývoj indexu mírně výhodný pro majitele swapu (z čehož mu poplynou i vyšší tržby), okamžitě platí protistraně a ztrácí výhodu mírně vyšší výkonnosti. Naopak bude-li vývoj indexu směřovat mírně v jeho neprospěch (a tržby budou mírně nižší), je mu placeno protistranou, aniž by to bylo nutné. Mezi další skupinu již poněkud exotických derivátů patří kontrakty, jejichž výplata neplyne z hodnoty indexu jako v předchozích případech. Plnění je iniciováno určitou předem specifikovanou událostí. Příkladem je binární opce. Charakteristika její výplaty je určena například relací

$$PP_{\text{binární opce}} = \begin{cases} 0, & \text{pro } X_{t,T} < K \\ h, & \text{pro } X_{t,T} > K. \end{cases}$$

Jejich využití je časté zejména v energetice, a to ke krytí dodatečných nákladů. Ty vznikají například z nutnosti spustit pomocné turbíny na výrobu elektrické energie pro krytí vysoké (resp. špičkové) poptávky.

Samozřejmě že uvedeným výčtem nejsou zdaleka vyčerpány všechny možnosti, jak lze deriváty na počasí konstruovat. Smyslem výčtu bylo pouze poukázat na základní možnosti a poukázat, že podkladovým aktivem derivátu nemusí být jenom cena, ale i proměnná, se kterou není možno obchodovat. Deriváty na počasí zatím nejsou v České republice příliš rozšířeny (derivátový kontrakt uzavíral např. Transgas), ale v USA se s nimi již běžně na Chicago Mercantile Exchange již obchoduje a podkladovým indexem jsou teploty i evropských měst.

Použitá literatura:

- (1) DISCHEL, Robert S. *Climate Risk and the Weather Market. Financial Risk Management with Weather Hedges*, Risk Books, 2002, ISBN 1 899 332 52 9.
- (2) HNILICA, Jiří. *Issues In Determining the Weather-Related Risk Exposure of a Czech Gas Company*. Ekonomika a Manažment Podniku, Výskumný ústav stavebnej informatiky, No. 2, 2004, ISSN 1336-4103
- (3) HNILICA, Jiří. *Finanční rizika a počasí - konec výmluv na počasí?* Ostrava 8.9.2004 – 9.9.2004. In: DLUHOŠOVÁ, Dana (ed.). Řízení a modelování finančních rizik. Ostrava : Vysoká škola báňská - Technická univerzita, 2004, s. 146–153. ISBN 80-248-0618-5
- (4) ZENG, L. *Pricing Weather Derivatives.*, Journal of Risk Finance, 3, 2000

Kontakt:

Ing. Jiří Hnilica, Ph.D.

Katedra podnikové ekonomiky

Fakulta podnikohospodářská

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

tf: +420 2 2409 8325, e-mail: hnilica@vse.cz

ANALÝZA KVALITY PODNIKATELSKÉHO PROSTŘEDÍ KARLOVARSKÉHO KRAJE A SASKÉHO REGIONU

Dita Hommerová

Klíčová slova:

podnikatelské prostředí - faktory hodnocení – Sasko - Karlovarský kraj

Key words:

The quality of the enterprising environment – methodology factors – Sachsen - Karlovarský Region - foreign investment/s

Abstract:

The methodology of the territorial evaluation of the quality of the enterprising environment is the basis for the evaluation of investment preferences of enterprising subjects. The article deals with two regions located on the Czech-German border, i.e. Sachsen and Karlovarský Region. Apart from other findings, this contribution is based on results of the common project of TU Chemnitz and FEK ZČU Plzeň regarding cross-border orientation around the co-operation in the field of producers of musical instruments. The essential groups of factors that affect the enterprising environment are environmental factors of the quality of life, business, occupational, local and price factors and infrastructure.

Metodika územního hodnocení kvality podnikatelského prostředí vychází z podnikatelského přístupu, jehož základem je hodnocení investičních preferencí podnikatelských subjektů, které lze chápat jako základní indikátory resp. faktory kvality podnikatelského prostředí. Multifaktorové hodnocení tak respektuje moderní koncepty lokalizačních analýz, vycházejících z kvantifikace odpovídající poptávky potenciálních investorů. Tato metodika byla převzata z publikace Regionální vyhodnocení kvality podnikatelského prostředí v České republice od autorů Víturka a kolektiv. Dále byly využity výsledky společného přeshraničního projektu TU Chemnitz a Fakulty ekonomické ZČU v Plzni: Zahraniční orientace firmy jako předpoklad pro úspěšnou přeshraniční spolupráci. Výsledky projektu byly prezentovány na mezinárodní konferenci Česko-saská kooperace mezi podniky při integraci do EU – důsledky pro podnikovou politiku, marketing, personál a organizaci v Oberwiesenthalu v dubnu 2005.

Obchodní faktory

Faktor blízkosti trhů

Z podnikatelského pohledu poskytuje tento významově nadregionální faktor kvality podnikatelského prostředí především vstupní informace o základním prostorovém rámci efektivní tržní expanze firem. Karlovarský kraj sousedí s poměrně silným Plzeňským a Ústeckým krajem, které disponují vyspělými průmyslovými zónami, diverzifikovanou strukturou průmyslu, zahraničním kapitálem v řadě odvětví, oborů a podniků, tradičním chemickým zastoupením na Ústecku a výhodnou polohou mezi centry Dresden, Chemnitz a Prahou. Všechny již zmiňované trhy využívají možnosti

vytvoření přeshraniční spolupráce např. v oblastech regionální politiky, obchodních vztahů, pracovních sil aj.

Faktor významných firem

Faktor interpretuje reálné příp. potenciální výhody vyvolané přítomností významných (velkých) firem. Tyto výhody obecně vyplývají z jejich potenciálu nabídky výrobní, technologické, obchodní a finanční kooperace a spolupráce. Jeho využitím mohou jak velké, tak i malé a střední podniky snížit produkční náklady či zvýšit produkci a kvalitu výrobků a služeb a tím i posílit své postavení na trhu. V případě vysoké úrovně rozvinutosti těchto vztahů zaujímají největší firmy pozici tzv. hnacích firem a s nimi intenzivně spolupracující firmy se pak dostávají do pozice hnaných firem. Takovýto systém vztahů návazně zvyšuje i svůj prostorový význam, který tak nabývá nadregionální příp. i nadnárodní hierarchické úrovně.

Dominance velkých firem v regionální ekonomice v sobě skrývá i potenciální negativní stránky, kdy v případě dlouhodobě neuspokojivého ekonomického vývoje v daném segmentu ekonomiky mají ekonomické problémy případně i bankroty velkých firem výraznější dopady na socioekonomický rozvoj příslušných regionů ve srovnání s regiony s nižším stupněm dominance velkých firem a tedy i s obvykle heterogennější strukturou ekonomiky.

Faktor přítomnosti zahraničních firem

Zařazení faktoru obecně odráží pozitivní vliv firem se zahraniční majetkovou účastí na kvalitu podnikatelského prostředí. Tento vliv je zvláště významný pro postkomunistické země, protože jejich ekonomický rozvoj by byl bez zahraničních investic výrazně limitován nedostatečným objemem domácího kapitálu.

V ČR byl výrazný nárůst průmyslově orientovaných investičních aktivit podmíněn přijetím systému investičních pobídek v letech 1998-2000.

Karlovarský kraj např. může nabídnout zahraničním investorům:

- zvýhodněné podmínky státního systému podpory investic
- výhodnou polohu blízko hranic s Německem
- dostatek kvalifikované a vzdělané pracovní síly
- relativně nízké výrobní náklady (mzdy, energie, materiálové vstupy)

Faktor podpůrných služeb

Faktor interpretuje nezanedbatelný význam disponibilní nabídky podpůrných služeb jako jsou: leasing; finanční a pojišťovací poradenství; realitní služby; pronájem strojů a přístrojů; poradenské služby v oblasti informatiky včetně opravy a údržby kancelářských a počítačích strojů; poradenské, marketingové, účetní, projekční, reklamní služby a další.

Pro hodnocení tohoto faktoru byly použity údaje o počtu podnikatelských subjektů poskytujících podpůrné služby. Jako výchozí byly brány skupiny J (Peněžnictví a pojišťovnictví) a K (Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu; podnikatelské činnosti) podle Odvětvové klasifikace ekonomických činností OKEČ.

Tento faktor logicky zvyšuje kvalitu podnikatelského prostředí zejména v případě metropolitních resp. vysoce urbanizovaných regionů.

Infrastrukturní faktory

Zaujímají podle významu jejich vlivů na kvalitu podnikatelského důležitý postoj. Vzhledem k síťovému charakteru je jejich prostřednictvím významně zlepšována kvalita podnikatelského prostředí zvláště u regionů lokalizovaných podél dopravních tras mezinárodního významu.

Faktor kvality silnic a železnic

Sledovány byly regiony z hlediska kvality jeho dopravního napojení na hierarchicky nejvýznamnější segmenty železniční a silniční sítě, které hrají rozhodující roli v oblasti dálkové nákladní dopravy a ovlivňují výrazně podnikatelské prostředí.

Za nejdůležitější lze považovat trasy tzv. multimodálních koridorů transevropské sítě č. IV. BERLÍN-PRAHA-BŘECLAV-BRATISLAVA/VÍDEŇ spolu s větví A – PRAHA-NORIMBERK).

Dále pak č. VI. (GDAŇSK-KATOVICE-OSTRAVA-ŽILINA spolu s větví B – OSTRAVA-BŘECLAV).

Pro samotnou oblast pohraničí lze dopravní propustnost v silniční dopravě považovat za průměrnou. Neopomenutelné jsou však silniční hraniční přechody. Ty představují důležité body, v nichž dochází k intenzivnímu kontaktu sousedních států.

Vyspělá infrastruktura Německa umožňuje všemi směry přístup na evropské trhy. K dispozici je rychlá kvalitní dálniční komunikace A4 spojující Sasko s východem a také A17, která je ve výstavbě a směřuje právě k českým hranicím. Je zde také hustá železniční síť, kdy hlavní síť železnic umožňuje denní spojení do všech větších evropských měst – připojení na mezinárodní síť IC, EC a IGE.

Faktor blízkosti letišť

Dostupnost mezinárodního letiště nepochybně příznivě ovlivňuje kvalitu podnikatelského prostředí zejména u produktivních služeb a v případě zpracovatelského průmyslu pak především u aktivit typu hi-tech (letecké dodávky komponent). V případě příhraniční oblasti je významné Letiště Karlovy Vary s.r.o., které nabízí dopravní spojení do Prahy a Moskvy a zpět, letiště Dresden a Leipzig – Halle, které vystupují pod společností Mitteldeutsche Flughafen Aktiengesellschaft.

Pracovní faktory***Faktor dostupnosti pracovních sil***

Hlavním cílem vyhodnocení faktoru je poskytnout informaci o celkové dostupnosti resp. celkové potenciální fyzické nabídce pracovních sil. Celkový potenciál nabídky představuje součet zaměstnaných a nezaměstnaných (avšak potenciálně zaměstnaných) osob tj. ekonomiky využitelná resp. aktivní část populace jednotlivých regionů. Pro regionální rozložení hodnot faktoru všeobecné dostupnosti pracovních sil je charakteristické značně nerovnoměrné rozložení příslušných hodnot, které jsou rozhodujícím způsobem determinovány počtem obyvatel daného regionu.

Faktor kvality pracovních sil

Kvalita pracovních sil je významným faktorem z hlediska budoucího ekonomického a společenského rozvoje měst a regionů. Obecně lze konstatovat, že je jedním z rozhodujících faktorů dlouhodobě ovlivňujících strukturu ekonomiky. Základní

parametry při hodnocení tohoto faktoru se odvíjejí od dosaženého stupně školního vzdělání.

Dostatek kvalifikované a vzdělané pracovní síly je v Karlovarském kraji např. v tradičních oborech jako sklářský průmysl, výroba lihovin a minerálních vod, energetická, chemická a strojírenská výroba.

Faktor flexibility pracovních sil

Lokální faktory

Lokální faktory jsou interpretovány faktorem nabídky rozvojových ploch (průmysl), faktorem znalostní báze (služby) a faktorem finanční asistence (oba sektory).

Faktor nabídky rozvojových ploch

Budování průmyslových zón je nepochybně jedním z nejúspěšnějších nástrojů na přilákání investic a tedy i zlepšení a zkvalitnění podnikatelského prostředí. V souladu s tím je vesměs integrální součástí národních příp. regionálních programů na podporu investic.

Program na podporu investičních pobídek byl v ČR přijat v roce 1998 na základě Usnesení vlády č. 298/98 později doplněném zákonem č. 72/2000 Sb., o investičních pobídkách. Program obsahuje následující nástroje podpory investic:

- Sleva na dani z příjmů právnických osob po dobu deseti let (nově vzniklé společnosti) nebo částečná sleva na dani z příjmu právnických osob po dobu pěti let (společnosti již existující).
- Dotace na vytváření pracovních příležitostí.
- Dotace na školení a rekvalifikace.
- Poskytnutí průmyslového pozemku za nízké ceny a/nebo podpora zainvestování inženýrských sítí.

V Karlovarském kraji bylo na konci roku 2002 registrováno 26 průmyslových zón. Nejvíce z nich se nachází v oblasti města Sokolov. Všeobecná obsazenost zón je velmi malá – v průměru činní 18,8%

Faktor znalostní báze

Faktor finanční asistence

V rámci posuzování lokálních faktorů kvality podnikatelského prostředí je hodnocena i účast měst při zlepšování kvality podnikatelského prostředí. Do obecních rozpočtů plynou v ČR tyto daňové příjmy, které mohou být z části využité také k financování nejrůznějších podpor pro podnikání:

- Daň z nemovitostí, daň z příjmů právnických osob, daň z příjmu fyzických osob samostatně výdělečně činných dle sídla plátce bydliště podnikatele
- Místní poplatky, správní poplatky, část poplatků za znečištění životního prostředí a využití přírodních zdrojů a ostatní daňové příjmy.

Slabinou tohoto finančního systému se považuje skutečnost, že v některých případech obce lákají podnikatele, aby přemístili sídlo firmy na jejich území, bez toho, že by se přesídlila i vlastní ekonomická aktivita. Daňové příjmy potom putují do rozpočtu jiné obce, než kde byla ekonomická aktivita vykonávána.

Cenové faktory

Tato skupina faktorů odráží regionální ekonomickou situaci poptávky a nabídky na trhu (jejich úroveň je ovšem současně do určité míry ovlivňována makroekonomickými činiteli, např. zákonnou úpravou daňových sazeb či úrovní minimální mzdy).

Faktor ceny práce

Cena práce je klasickým faktorem, vnímaným velkými nebo nadnárodními firmami především na národní úrovni. Na regionální úrovni je její význam logicky ovlivňován intenzitou regionální diferenciace v ceně práce, která je obvykle vyjadřována prostřednictvím ukazatele průměrných mezd. V roce 2005 činila průměrná hrubá měsíční mzda v ČR 16.522 korun pro 3. čtvrtletí. Po přepočtu (dle zvoleného směnného kurzu 30 Kč/Euro) dosahuje mzda výše zaokrouhleně 551 Euro. Průměrná hrubá měsíční mzda v Sasku činila 1.840 Euro - podle statisticky zjištěných údajů v roce 2004. Což je v přepočtu (dle zvoleného směnného kurzu 30 Kč/Euro) 55.200 korun.

Faktor ceny pozemků

Obecně lze konstatovat, že cena stavebních pozemků daného určení je ovlivňována především jejich polohou. České realitní kanceláře nabízejí pozemky ke koupi od 95,- Kč/m², kancelářské prostory k pronájmu od 100,- Kč/ m². Ceny jsou ovlivňovány jednak již zmiňovanou polohou (blízkost průmyslové zóny, centra města, silnic, významných firem atd.), velikostí a také kvalitou a úrovní pozemků. Jeden m² – v případě novostavby- v Sasku by stál přibližně 900,-Kč (rok 2001). Rozdíl v cenách je dán náklady na pracovní sílu a pak kvalitou vybavení. Ceny základních stavebních prvků jako jsou cihly, cement, dlažba atd. jsou na přibližně stejné úrovni. Na druhou stranu hodinové náklady na stavební práce jsou v Německu přibližně šestkrát vyšší než v ČR.

Faktor ceny pronájmu

Uvedený faktor se vztahuje na kancelářské prostory, které představují významnou součást trhu s nemovitostmi. Pokud jde o celkový vývoj trhu s nemovitostmi v ČR, lze považovat podnikatelské prostředí v této oblasti za příznivé a stabilní. S tím totiž koresponduje rostoucí zájem zahraničních investorů o většinu segmentů českého trhu s nemovitostmi. Za nejatraktivnější segmenty tohoto trhu jsou považovány rezidenční nemovitosti a pronájmy kancelářských prostor.

Environmentální faktory kvality života

Jde o relativně heterogenní skupinu faktorů zahrnující faktor urbanistické a přírodní atraktivity území a faktor environmentální kvality území resp. kvality životního prostředí, které významným způsobem spoluvytvářejí celkovou úroveň kvality života. Z pohledu kvality podnikatelského prostředí jde sice v obou zkoumaných sektorech o nejméně významnou skupinu, jejíž význam však ve vyspělých ekonomikách postupně narůstá. Životní prostředí česko-saského pohraničí je do značné míry determinováno dlouhodobým využíváním zdejšího nerostného bohatství, zejména těžbou hnědého uhlí a jeho spalováním v tepelných elektrárnách. Těžištěm negativních vlivů jsou obě pánve, tj. Mostecká a Sokolovská, dopad však překračuje jejich vymezení. Oblasti saského pohraničí patří mezi českým pohraničím k oblastem s nejhoršími přírodními předpoklady pro zemědělství. V dlouhodobém vývoji zaznamenaly oblasti Sokolova, Karlových Varů, Chomutova, Mostu a Teplic nejvyšší úbytky zemědělské půdy.

Použitá literatura:

- (1) MALACH, A. a kol. *Jak podnikat po vstupu do EU*, Grada Publishing, a.s., Praha 2005, ISBN 80- 247-0906-6
- (2) VIKTURKA, M. a kol. *Regionální vyhodnocení kvality podnikatelského prostředí v České republice*, Masarykova univerzita v Brně, Brno 2003
- (3) GROSSE, D. *Stand und Entwicklungschancen des Innovationspotenzials in Sachsen in 2000/2001*, Freiberg 2001, ISSN 0949-9970
- (4) www.statistik.sachsen.de
- (5) www.kvary.czso.cz

Kontakt:

Ing. Dita Hommerová
Katedra marketingu, obchodu a služeb
Fakulta ekonomická
ZČU, Husova 11, Plzeň 306 14
tf.: 377 63 3307, e-mail: hommer@kmo.zcu.cz

IMPLEMENTACE ENVIRONMENTÁLNÍ POLITIKY DO SYSTÉMU MANAGEMENTU FIRMY A JEJÍ PŘÍNOSY

Aleš Horčíčka

Klíčová slova:

integrovaný systém managementu – environmentální politika – systém environmentálního managementu – implementace – environmentální aspekt - proces

Key words:

integrated management system – environmental policy – environmental management system – implementation – environmental aspect - process

Abstract:

This article deals with implementation of environmental policy according to valid ISO standard 14001 into existing system and completion of integrated management system in a firm. The implementation of environmental policy contributes to successful management of firm's attitude to environment and to firm's activities promotion in general. The benefits from implementation are briefly stated in the end of the text.

Úvod

V současné době se stále více ukazuje, že životní prostředí bude v nejbližší budoucnosti rozhodujícím způsobem ovlivňovat kvalitu života, hospodářskou činnost, chování a vztahy mezi lidmi, národy i kontinenty. Snahou aktivit, o které usiluje environmentální management, je především zajištění trvale udržitelného rozvoje. Změny v přístupech k využívání životního prostředí budou vyžadovat přechod od složkově pojaté ochrany (tzv. vertikální přístup) k horizontálním přístupům, mezi které patří environmentální systém řízení podniku.

Životní prostředí¹ je vše, co vytváří přirozené podmínky existence organismů včetně člověka a je předpokladem jejich dalšího vývoje. Jeho složkami jsou zejména ovzduší, voda, horniny, půda, organismy, ekosystémy a energie.

Ochrana životního prostředí² zahrnuje činnosti, jimž se předchází znečišťování nebo poškozování životního prostředí, nebo se toto znečišťování nebo poškozování omezuje a odstraňuje. Zahrnuje ochranu jeho jednotlivých složek, druhů organismů nebo konkrétních ekosystémů a jejich vzájemných vazeb, ale i ochranu životního prostředí jako celku.

Systém environmentálního managementu³ je ta část celkového systému managementu, která zahrnuje organizační strukturu, plánovací zdatnosti, odpovědnosti, praktiky, postupy, procesy a zdroje k vyvíjení, zavádění, dosahování, přezkoumávání a udržování environmentální politiky.

Environmentální politika³ představuje prohlášení organizace o jejích záměrech a zásadách, vztahující se k jejímu celkovému environmentálnímu profilu (měřitelné výsledky systému environmentálního managementu – pozn. aut.), které poskytuje rámec pro zdatnost organizace a pro stanovení environmentálních cílů (celkový environmentální záměr – pozn. aut.) a cílových hodnot.

Systémy řízení z hlediska ochrany životního prostředí se označují EMS (systém environmentálního managementu – Environmental Management System), což je obecné označení pro takovéto systémy. Environmentální management znamená systematický přístup k ochraně životního prostředí ve všech aspektech činnosti podniku.

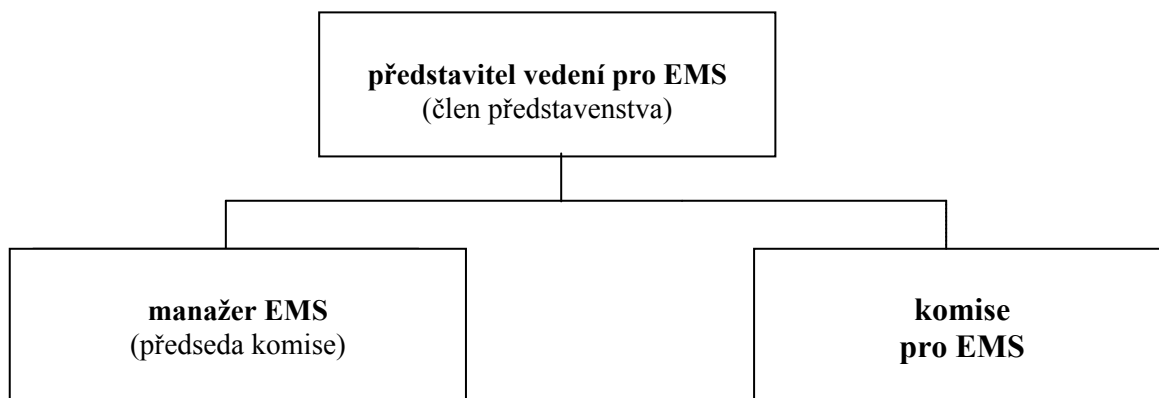
Pro zavedení a fungování environmentálně orientovaných systémů řízení a environmentálních auditů (zda se systém EMS shoduje s předem stanovenými kritérii – pozn. aut.) ve firmě bude určující normalizovaný přístup v podobě norem řady ISO 14000, reprezentované zejména klíčovou normou ČSN EN ISO 14001 Systémy environmentálního managementu – specifikace s návodem pro jejich využití.

Budování EMS se v současnosti stává jednou z priorit pro řadu společností. Jedním z dílčích cílů je pak rozvinutí EMS v rozsahu a účinnosti obvyklé pro úspěšně se rozvíjející společnosti. K vytváření EMS, které přispěje k dalšímu zvyšování kvality v procesech řízení a v organizaci společnosti, musí docházet postupně, a to ve všech oblastech a na všech hierarchických úrovních, např. cestou certifikace vybraných, především předvýrobních a výrobních, systémů. Řízení EMS musí být vedením společnosti chápáno jako nedílná, organická složka působení zdrojů společnosti ve prospěch pozitivního působení společnosti na životní prostředí a nedílná součást funkce řízení na všech úrovních.

Povinnost managementu

Na základě analogie s úspěšně fungujícími systémy BOZP lze popsat hierarchii povinností managementu v EMS následujícím diagramem (obr.1).

OBR. 1: Management EMS (návrh)



Vedení společnosti jmenuje představitele odpovědného za EMS. K plné odpovědnosti za EMS zřídí představitel vedení pro EMS poradní orgán – Komisi pro EMS. Výkonným orgánem pro EMS bude manažer EMS, kterým bude zároveň stát v čele (předseda) Komise pro EMS.

Manažerovi EMS by byly svěřeny následující úkoly:

řízení Komise pro EMS, odpovědnost za navrhování strategie a politiky EMS a dohled nad jejím uplatňováním, koordinace návaznosti politiky EMS s dílčími politikami a programy EMS, odpovědnost za zavedení systému EMS procesů a za udržování a rozvíjení těchto systémů, zajištění periodického vyhodnocování efektivnosti jednotlivých systémů EMS, periodická informační povinnost představiteli vedení pro EMS o stavu systémů EMS, z pověření představitele vedení svolání a řízení Komise pro

EMS, periodický přezkum jednotlivých EMS procesů a činností prostřednictvím interních auditů EMS, odpovědnost za uplatňování právních předpisů v oblasti životního prostředí, odpovědnost za uplatnění EMS v oblastech, kde nebudou zaváděny EMS procesů.

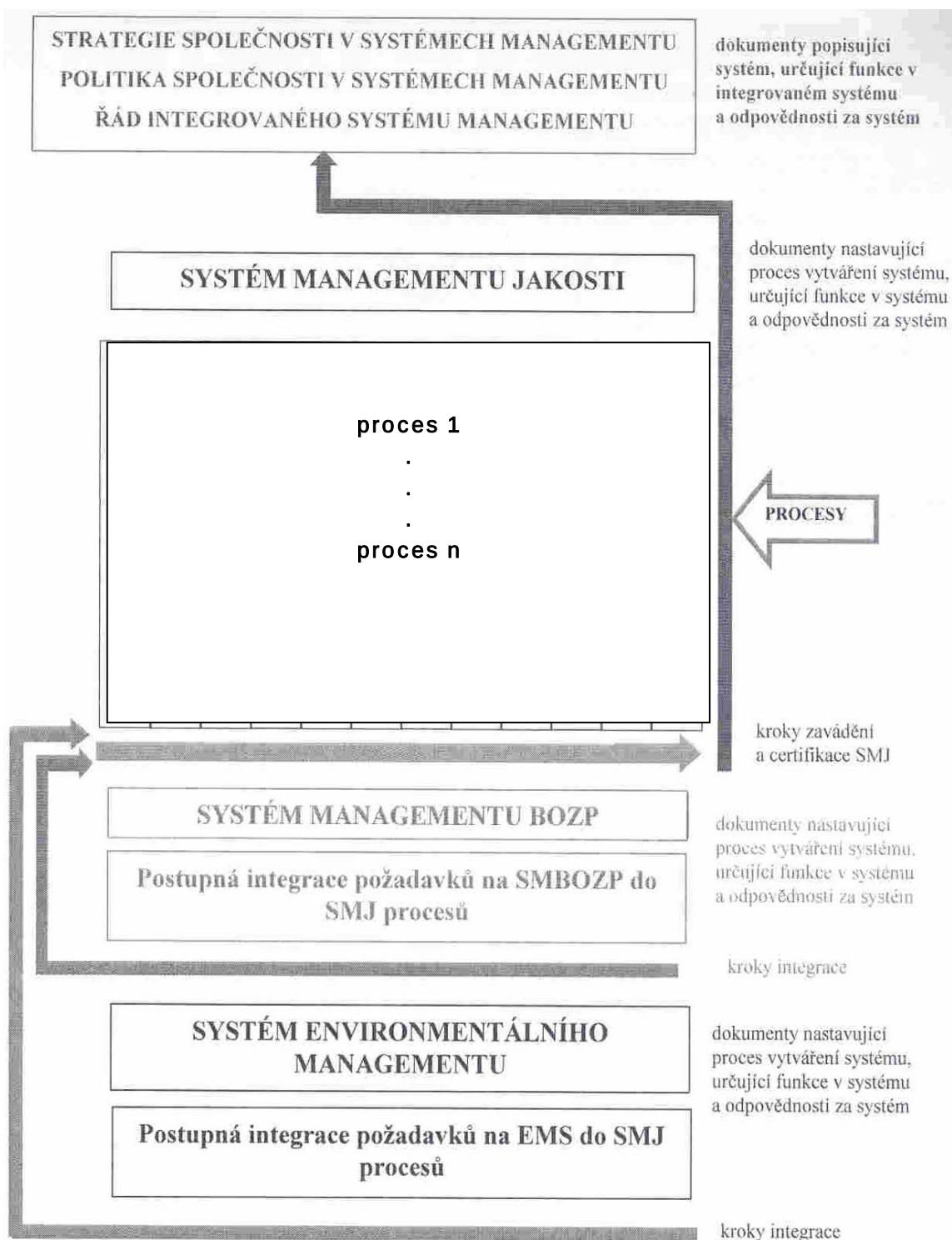
Předpokládá se začlenění EMS do Řádu ISM (integrovaný systém managementu) a pro jednotlivé oblasti (aspekty) životního prostředí budou zpracovávány směrnice, za jejichž vypracování nese zodpovědnost manažer EMS. Cílem směrnic je rozpracovávat a aplikovat právní předpisy do vnitropodnikových předpisů.

Směrnice EMS schválí představitel vedení pro EMS a následně budou platit pro útvary a divize zabezpečující příslušné procesy. Směrnice se stanou součástí externí řízené dokumentace dceřiných společností.

Na základě směrnic EMS zpracují manažeři EMS procesů postupy EMS procesů. Jednotlivé systémy (EMS procesů) se popíší v Příručkách procesů. Příručky se vytváří zapracováním požadavků ISO 14001 podle konverze norem do Příruček jakosti.

Návrh postupu implementace

OBR. 2: Schéma postupu integrace EMS (návrh)



Obr. 2 schématicky znázorňuje jednotlivé kroky integrace všech 3 dílčích systémů (systém managementu jakosti, systém managementu BOZP, systém environmentálního managementu) do jednotného systému managementu společnosti.

V případě integrace EMS do procesů systému managementu jakosti lze např. použít tzv. konverzní tabulku (tj. jakýsi „převodník“) přizpůsobení požadavků na management EMS požadavkům na management jakosti.

Návrh dokumentů EMS a jejich obsahu

Stávající základní dokumenty integrovaného systému firmy budou rozšířeny o oblast EMS a jejich názvy upraveny na: **Politika integrovaného systému jakosti, BOZP a EMS, Střednědobý plán integrovaného systému jakosti, BOZP a EMS, resp. Plán integrovaného systému jakosti, BOZP a EMS na rok.**

Specifikace požadavků na systém EMS:

- **Všeobecné požadavky**

Organizace musí vytvořit a udržovat EMS podle požadavků normy ČSN EN ISO 14001, neboť tato norma obsahuje pouze ty požadavky, které mohou být objektivně prověřovány za účelem certifikace/registrace nebo vlastního prohlášení podniku.

- **Environmentální politika (EP)**

Vrcholové vedení musí stanovit EP a zajistit, aby obsahovala závazek plnit požadavky platných zákonů a nařízení ochrany ŽP a závazek neustálého zlepšování a prevenci znečišťování. Politika musí obsahovat rámec pro stanovení a přezkoumávání environmentálních cílů a cílových hodnot a být dostupná veřejnosti.

- **Plánování**

Environmentální aspekty (EA)

Organizace musí identifikovat EA svých činností, které mají vliv na ŽP a musí zajistit, aby byly zahrnuty do environmentálních cílů.

Právní a jiné požadavky

Organizace musí identifikovat a řídit právní a jiné požadavky, kterým podléhá a které jsou EA jejich činností a výsledků činností.

Cíle a cílové hodnoty

Organizace musí stanovit a dokumentovat environmentální cíle a cílové hodnoty pro každou funkci a úroveň v rámci organizace, vycházející z právních a jiných požadavků, EA činností a názorů zainteresovaných stran.

Programy environmentálního managementu (EM)

Organizace musí vytvořit programy na dosažení svých cílů a cílových hodnot.

- **Zavedení a provoz**

Struktura a odpovědnost

Úkoly, odpovědnost a pravomoci se musí definovat, dokumentovat a sdělovat tak, aby byl usnadněn efektivní EM. Vedení musí poskytnout zdroje nezbytné pro zavedení a řízení EMS. Vedení musí jmenovat zvláštního zástupce vedení, kterému musí být stanoveny úkoly, odpovědnost a pravomoci, aby bylo zabezpečeno plnění požadavků EMS a byly podávány zprávy o výsledcích a přezkoumávání EMS.

Výcvik, povědomí a odborná způsobilost

Organizace musí určit potřeby výcviku a požadovat, aby všichni zaměstnanci, jejichž činnosti mají vliv na ŽP, byli úkonům způsobilí na základě odpovídajícího vzdělání, výcviku nebo zkušeností.

Komunikování

Organizace musí vytvořit a dokumentovat postupy pro interní komunikování mezi útvary a funkcemi podniku a odezvu na zásadní podněty zainteresovaných stran.

Dokumentace EMS

Informace musí být uloženy v psané nebo elektronické podobě a musí popisovat prvky EMS a poskytovat odkazy na související dokumentaci.

Řízení dokumentů

Dokumenty musí být snadno dostupné, pravidelně přezkoumávány co do správnosti a aktuálnosti, zastaralé dokumenty musí být neprodleně vyřazeny a zabezpečeny proti chybnému použití a archivovány pro právní účely.

Řízení provozu

Musí být určeny operace a činnosti související s významnými EA ve shodě s politikou, cíli a cílovými hodnotami. Činnosti musí být udržovány a plánovány, aby byly prováděny za stanovených podmínek, a to dokumentovanými postupy, provozními kritérii a musí být identifikovány významné EA činností, výstupů a požadavků smluvních partnerů.

Havarijní připravenost a reakce

Musí být vytvořeny postupy pro identifikaci vzniku havarijních situací a pro reakce na ně. Musí být vytvořeny postupy pro prevenci (havarijní plány a postupy) a zmírnění environmentálních dopadů a plány a postupy musí být přezkoumávány a revidovány.

• Kontrola a nápravná opatření

Monitorování a měření

Musí být vytvořeny a dokumentovány postupy pro pravidelné monitorování znaků provozu a činností, které mohou mít dopad na ŽP. Monitorovací zařízení musí být kalibrováno a udržováno podle stanovených postupů. Musí být periodicky vyhodnocována shoda s příslušnými právními požadavky.

Neshoda, nápravná a preventivní opatření

Musí být definovány a dokumentovány postupy pro odpovědnost a pravomoci při řešení a zkoumání neshody s požadavky a akce vedoucí ke zmírnění škod a realizaci nápravných a preventivních opatření.

Záznamy

Environmentální záznamy se musí pořizovat podle stanovených dokumentovaných postupů, být čitelné a identifikované a být chráněny a ukládány podle stanovených postupů k prokázání shody s požadavky této normy.

Audit EMS

Organizace musí stanovit a udržovat programy a postupy pro provádění pravidelných auditů EMS tak, aby bylo ověřeno, že EMS odpovídá plánovaným krokům EMS a požadavkům normy, je správně veden a udržován a informace o výsledcích jsou předávány vedení.

• Přezkoumání vedením organizace

Vedení musí v intervalech, které si určilo, přezkoumávat EMS tak, aby byla prokázána adekvátnost a účinnost. Přezkoumání musí dát dostatek podkladů pro posouzení EMS a musí být dokumentováno. Na základě přezkoumání vedení posuzuje potřeby změn politiky, cílů a cílových hodnot nebo prvků EMS za účelem neustálého zlepšování celého systému.

Závěr

Zavádění EMS je aktivitou v zájmu organizace. Práva veřejnosti uplatňovat nárok na přiměřené životní podmínky v místních lokalitách a zákonné působení orgánů státní správy jsou hlavní motivací k zavádění EMS.

Očekávané hlavní přínosy navrhovaného systému environmentálního managementu pro firmu:

- dosažení shody (splněním legislativních požadavků v oblasti ochrany životního prostředí a bezpečnosti vztahujících se k dané firmě, výrobním technologiím a produktům),
- snižování rizik (zejména eliminací poruch a havárií, zlepšením stavu v oblasti bezpečnosti práce, požární ochrany, havarijní připravenosti, omezení nákladů na odstranění následků havárií),
- větší důvěra zaměstnanců, veřejnosti, bank a pojišťoven k působení firmy,
- růst image firmy (v důsledku převzetí a následného plnění dobrovolných závazků vyplývajících z implementace EMS),
- výrazné posílení konkurenceschopnosti firmy (v důsledku: intenzivnějšího využívání vnitřních rezerv, lepšího uspokojování potřeb zákazníků, pružnějších inovací lépe respektujících požadavky trhu),
- posílení růstu ekonomické efektivity firmy, snižování nákladů (v oblasti spotřeby surovinových a energetických zdrojů, odpadového hospodářství a obslužných činností),
- zajištění současných potřeb, aniž by byla ohrožena šance dalších generací na uspokojování jejich potřeb.

Použitá literatura:

- (1) HORČIČKA, A. *Integrované systémy managementu jakosti a bezpečnosti a ochrany zdraví při práci v podniku VČE – montáže, a.s.* Pardubice: Univerzita Pardubice, 2005.
- (2) HORČIČKA, A. *Integrovaný systém managementu – prostředek pro plnění strategických záměrů organizace.* Pardubice: Univerzita Pardubice. (konspekt – předp. vydání 2006)
- (3) MOUČKA, J., OBRŠÁLOVÁ I. *Environmentální management.* Pardubice: Univerzita Pardubice, 1999. 92 s. ISBN 80 – 7194 – 235 - 9
- (4) ŘEHÁČEK, P. *Revize ISO 14001:2004 (studijní materiály ke kurzu).* Ostrava: Pyramis Q cz, s.r.o., 2005.

Kontakt:

Ing. Aleš Horčíčka
Ústav ekonomiky a managementu
Fakulta ekonomicko – správní
Univerzita Pardubice, Studentská 95, 530 02 Pardubice
tf.: +420 466 036 246, e-mail: ales.horcicka@centrum.cz

ROZDÍLNOST POJETÍ ÚZEMNÍHO A STRATEGICKÉHO PLÁNOVÁNÍ

Miloš Charbuský, Jan Stejskal

Klíčová slova:

územní plánování - strategické plánování – municipalita – region - místní ekonomický rozvoj

Key words:

landscape planning - strategic planning – municipality – region - local economic development

Abstract:

This paper deals with the relations of the landscape planning and strategic planning. Authors of this paper want to show some signs of both analyzed methods which are used in the same way and some differences which make some problems in practise. The goal of this paper is to demonstrate that only the best way of existence both plans is harmonized coexisting. That is why they manage the same landscape (municipality, region), the users are citizens (they are also the secular control), must solve the same problems leads to the harmonized local economic development.

1. Úvod

Harmonické a efektivní řízení rozvoje regionů, municipalit a potažmo i celého státu je v poslední době velmi skloňovaným pojmem. Při snaze o maximální efektivnost jsou v praxi užívány různé metody a způsoby, které napomáhají samotnému procesu řízení. Jsou jimi zejména strategické plánování a územní plánování. Prvně jmenované se na regionální a na municipální úrovni v České republice (na rozdíl od regionů v západní Evropě) rozvíjí v jeho soudobém pojetí teprve v posledních deseti letech. Je možné říci, že koncepční plánování se stalo jedním z významných nástrojů řízení na úrovni regionů, což je mimo jiné důsledkem decentralizačních procesů – plány jednotlivých oblastí jsou více nezávislé a občané tak mohou o směru a tempu rozvoje svého regionu (municipality) rozhodovat pomocí veřejných hlasů.

Na druhou stranu je třeba připomenout snahu, která směřuje k určité harmonizaci rozvojových dokumentů jako jsou například národní rozvojový plán, regionální rozvojové plány apod. Podle systému tvorby těchto dokumentů se může stát, že některé plány rozvoje municipalit nebudou v přímém souladu s plány vyššího stupně a následně bude vyžadována jejich revize. Narážíme zde právě na problém širší decentralizace a jejich procesů.

Cílem tohoto příspěvku je podat informace o procesu strategického a územního plánování a vyzdvihnout význam jejich interakce a nutnosti vzájemné harmonizace.

2. Územní plánování

Územní plánování se zabývá zhodnocováním územního potenciálu a pomáhá směřovat ke zvyšování jeho celkového užitku při zachování jeho nenahraditelných hodnot. Neopominutelným úkolem územního plánování je vytvářet zabezpečení souladu přírodních, civilizačních a kulturních hodnot v daném území. Podstata územního

plánování je především v nalézání podmínek, za jakých lze, popř. nelze provádět změny v území, které je možné předpokládat, případně které je nezbytné uskutečnit.

Územní plánování je tedy činnost, v jejímž rámci je nutno sladit zájmy samosprávy na rozvoji obce či kraje, zájmy dotčených orgánů státní správy a v neposlední řadě zájmy jednotlivých vlastníků nemovitostí. Při hledání kompromisu nelze plně vyhovět všem subjektům, ale vždy je třeba sledovat princip udržitelného rozvoje, který spočívá na rovnováze tří aspektů – ekonomického, ekologického a sociálního. Po určitém zjednodušení tedy můžeme doplnit, že plánování rozvoje jakéhokoliv území je limitováno územními, ekonomickými a personálními faktory.

2.1 Nástroje územního plánování

Základními nástroji územního plánování jsou územně plánovací podklady, územně plánovací dokumentace a územní rozhodnutí.

Územní plán obce pořizuje obec pro celé své správní území. V tomto dokumentu se stanoví základní koncepce rozvoje území a funkční využití ploch. Dále je zde řešeno vzájemné uspořádání ploch a základní regulace území. V územním plánu obce se vyznačují hranice současně zastavěného území, vymezují hranice zastavitelného území a veřejně prospěšné stavby, pro které lze pozemky, stavby a práva k nim vyvlastnit.

Při jeho sestavování by se nemělo zapomínat dle [1]:

- a) popisovat vlastnosti existujících řešení
- b) prognózovat vývoj navržených řešení
- c) hodnotit chování struktury prvků jednotlivých návrhů v čase
- d) porovnávat důsledky změn ve struktuře území
- e) hodnotit chování výsledných řešení prvků mezi sebou
- f) vyhledávat nová hypotetická řešení a tyto dále kriticky hodnotit

Územní plán obce schvaluje obecní zastupitelstvo a přitom vymezuje jeho závaznou část. Závazná část územního plánu obce se vyhláší obecně závaznou vyhláškou a obsahuje regulativy a limity uspořádání území.

Lze ji měnit pouze po schválení zastupitelstvem obce. Ostatní části (např. plochy pro budoucí rozvoj obce, plochy, ve kterých není přesně stanoven způsob využití) jsou směrné, mohou být upravovány (aktualizovány) pořizovatelem.

Stavební úřady jsou povinny při vydávání územních rozhodnutí a stavebních povolení respektovat závaznou i směrnou část schváleného územního plánu obce.

Regulační plán pořizuje obec zpravidla následně po územním plánu obce, a to především pro ty části správního území obce, kde se předpokládá větší výstavba, přestavba nebo asanace. Regulační plán může nahradit za určitých podmínek územní plán obce, v takovém případě však musí být zpracován pro celé správní území.

Tento dokument upravuje nejen funkční využití, ale i plošné a prostorové uspořádání, vyjádřené např. vymezením regulačních car (stavebních a jiných), výškou objektů, tvarem střech apod. V případě, že regulační plán nahrazuje územní plán obce, stanoví se i hranice zastavitelného území a vyznačí se hranice současně zastavěného území v tomto dokumentu.

Dále zastupitelstvo vymezuje směrnou část regulačního plánu. Stavební úřady jsou povinny při vydávání územních rozhodnutí a stavebních povolení respektovat závaznou i směrnou část schváleného regulačního plánu.

Urbanistická studie řeší územně technické, urbanistické a architektonické podmínky využití území. Zpracovává se pro část nebo i pro celé správní území obce. Jedná se o vyjádření odborného názoru, který je v souladu se záměry obce. Slouží tak k usměrňování rozvoje území.

Bližší informace o územním plánování a jednotlivých částech územně plánovací dokumentace je možné získat v [6 - 8].

3. Strategické plánování

Strategické plánování je systematický způsob, jak organizovat změny a vytvářet v celé společnosti široký konsensus na společné vizi pro lepší ekonomickou budoucnost. Jedná se o tvořivý proces, který určí kritické oblasti a nalezne shodu na důvěryhodných záměrech, cílech, strategiích, které, pokud budou naplněny, pomohou řešit situaci v některých kritických oblastech. [2]

Strategické plánování je také velmi účinným nástrojem, jak vytvořit efektivně fungující public-private partnership (PPP) – tedy veřejně soukromého partnerství územní správy a představitelů podnikatelské veřejnosti v dané lokalitě.

Jak již bylo uvedeno, tak PPP je jedním z efektivních výstupů celého procesu strategického plánování, kde podstatou je sbližování *vizí jednotlivých aktérů* a jejich přechod do *vizí společných*.

Tyto rozvojové dokumenty jsou v praxi sestavovány různými metodami (komunitní, expertní, interní aj.). Ve valné většině se však setkáváme s tím, že na vzniku plánu participuje určená skupina reprezentantů. V tomto kontextu lze strategické plánování považovat za určitou kombinaci způsobů (plánování, dohadování, využívání sítí vztahů, lobbingu aj.), které lokální subjekty mohou využívat pro vyrovnávání se s probíhajícími změnami.

Při uvažování nad strategickým plánováním bychom měli vycházet z těchto základních charakteristik (znaků) [blíže v 4 a 5]:

- prvním znakem je, že strategické plánování je proces zaměřený na realizaci změn;
- druhým znakem je spolupráce mezi veřejným a soukromým sektorem;
- třetím znakem je časové hledisko – dlouhodobý výhled, ale i krátkodobá realizace;
- za čtvrtý znak je možné považovat výběrovost a komplexnost pojetí strategického plánu;
- za pátý znak je možné považovat úkol stanovení priorit;
- šestou charakteristikou je zaměření strategického plánování „dovnitř“, tzn. na vlastní potřeby a zdroje. Je určující pro jeho celkovou orientaci;
- posledním, sedmým znakem je nezbytné a velmi důležité monitorování a vyhodnocování dopadů plánů rozvoje.

4. Vztah strategického a územního plánování

V praxi se často setkáváme s názorem, že územní plán obce je ztotožňován se strategickým rozvojovým dokumentem (potvrzují to i výsledky výzkumu prezentované v [3]). Je tedy nezbytné zamyslet se nad možnými vazbami a vztahy mezi územním a strategickým plánováním.

V závislosti na okamžiku vzniku obou analyzovaných dokumentů můžeme najít tyto čtyři základní vazby:

1. strategický a územní plán vůči sobě nemají žádnou vazbu;
2. strategický plán předchází zpracování územního plánu;
3. strategický plán následuje po zpracování územního plánu;
4. strategický a územní plán jsou zpracovávány současně a jejich jednotlivé kroky se vzájemně prolínají.

Na základě znaků a charakteristik v tomto příspěvku uvedených můžeme však vysledovat i další zásadní odlišnosti (nebo naopak společné prvky) obou typu plánů. Ty jsou rekapitulovány v tabulce č. 1.

Tabulka č. 1: Klasifikace rozdílů strategického a územního plánování

Znak	Územní plánování	Strategické plánování
Existence vychází z	právní normy	svobodné vůle představitelů (PPP)
Pohled na území	pouze ze strany územních a urbanistických řešení	komplexní
Zaměření na	efektivní využití území v souladu s limity	harmonizovaný rozvoj, lepší budoucnost pro občany
Sestavuje jej	odbor úřadu státní správy	určená komise samosprávy
Institucionální kontrola	nadřízené orgány státní správy	žádná (pouze připuště interní kontrolu zadavatele)
Laická (veřejná) kontrola	občané	občané
Zájmové skupiny	zejména občané, podnikatelé = vlastníci dotčených nemovitostí	veřejnost, podnikatelé v obecné zájmové rovině
Financování změn	v rámci investiční strategie území – na rozpočet územního celku; v ostatních případech jsou nositeli nákladů občané a firmy	ve valné většině je nositelem rozpočet územního celku
Ovlivňující faktory	územní, ekonomické, personální	územní, ekonomické, personální
Návaznost na	strategický plán	územní plánovací dokumentaci

Zdroj: vlastní zpracování

Z tabulky č. 1 vyplývá, že územní a strategické plánování ztvárňují dva plánovací procesy, které mají několik společný rysů:

- a) zaměřují se na stejné území a jejich cílem je harmonizovaný ekonomický rozvoj, který má zabezpečit lepší budoucnost pro občany;
- b) limitní faktory, které ovlivňují oba plánovací typy jsou shodné. Jejich pojetí je však v každém z nich různé;

- c) cílovými skupinami, které užívají výsledky analyzovaných plánovacích procesů jsou de facto také stejné, pouze záleží na míře jejich zainteresovanosti (např. u územního plánování jsou více zainteresováni vlastníci nemovitostí. Ale i ostatní občané mohou vznášet připomínky a návrhy, protože cílové záměry se jich bezprostředně týkají);
- d) občané jsou laickou (veřejnou) kontrolou jak tvorby, tak realizace obou plánů.

Z uvedeného vyplývá, že oba typy plánování by měly být v určité harmonické symbióze. V praxi se však můžeme setkat spíše se situací, kdy územní plán je sestaven již z dřívějších dob (a probíhají pouze jeho dílčí úpravy a přehodnocení) a strategický plán území není zpracován nebo se právě zpracovává.

V tomto případě je nutné, aby byl územní plán (neboť vychází z právních norem) vzat za základ (a považován za jeden z limitních faktorů) a v souladu s ním byl vytvořen strategický plán. Na druhou stranu doporučujeme, aby nedocházelo v praxi k tomu, že celá tvorba strategického plánu bude podřízena územnímu plánu. Nejde přeci o neměnný dokument a některé přijaté návrhy (strategického významu pro dané území) je možné v dalším dohodovacím a opravném řízení začlenit i do územního plánu.

5. Závěr

Závěrem je možné konstatovat, že v příspěvku byly vysloveny domněnky o vztazích územního a strategického plánování, které jsou v praxi často diskutovány. Výstupem článku je doporučení harmonizovat strategický a územní plán dané municipality tak, aby si navzájem nekonkurovali a důležitost jednoho plánu nebyla přeceňována na úkor druhého (a to zejména tvůrci jednotlivých dokumentů v praxi). Autoři jsou si vědomi určitých zjednodušení, která při výkladech použili – stalo se tak zejména díky rozsáhlosti analyzovaného tématu, která by při rigorózním podání převýšila povolený rozsah pojednání.

V každém případě však výsledkem musí být komplex vzájemně provázaných rozvojových dokumentů, které vedou k maximálně efektivnímu rozvoji předmětného území.

Literatura:

- (1) BERAN, V., DLASK, P. *Management udržitelného rozvoje regionů, sídel a obcí*. Praha: ACADEMIA, 2005, str. 253.
- (2) BERMAN, N. L., ADÁMEK, P. et al. *Strategické plánování a ekonomický rozvoj*. Moderní obec, č. 3, roč. 99, str. 3.
- (3) CHARBUSKÝ, M., STEJSKAL, J. *Téměř polovina obcí nemá svůj rozvojový dokument*. Praha: Moderní obec, č. 8, 2003.
- (4) STEJSKAL, J. *Strategické plánování a jeho pojetí*. Ekonomie a Management (E+M), zvláštní číslo, 2002, str. 52.
- (5) VOZÁB, J. *Strategické plánování rozvoje měst v České republice*. Praha: UK, Přírodovědecká fakulta, KSGaRR, 1999.
- (6) <http://www.mmr.cz>
- (7) <http://www.uur.cz>
- (8) <http://portal.uur.cz/>

Kontakt:

PhDr. Miloš Charbuský, CSc.
Ústav veřejné správy a práva
Fakulta ekonomicko-správní
Univerzita Pardubice
e-mail: milos.charbusky@upce.cz

Ing. Jan Stejskal
Ústav ekonomiky a managementu
Fakulta ekonomicko-správní
Univerzita Pardubice
e-mail: jan.stejskal@upce.cz

FAKTORY VPLÝVAJÚCE NA ZMENU MARKETINGOVÝCH STRATÉGIÍ V OBDOBÍ GLOBALIZÁCIE

Juraj Chebeň

Kľúčová slova:

marketingová stratégia – globalizácia – analýzy – zdroje – prostredie - konkurencia

Key words:

marketing strategy – globalization – analysis – resources – environment -concurrence

Abstract:

The basic purpose of strategic marketing management is to prepare the organization for the competition on the market and to create a mutually beneficial and persistent long term relationship between the society and its surroundings (especially publics, suppliers and customers). The competitive environment becomes stronger every day and marketing managers must be proactive. A long term corporate strategy must consider all changes in the environment and be flexible enough to be able to customize its main competitive tool – the marketing strategy.

The process of globalization has been shaped as a consequence of a long term synergic result of improving the transportation and logistic systems, fabrication and assembly systems, as well as a result of the effort for decreasing all cost items of entrepreneurially subjects and surfeit of national markets with the plan of the best revaluating of inputs as a production factors.

The aim of this contribution is to target the attention towards the factors that influence marketing strategy in the period of globalization and in extreme cases demand the changes of its orientation. We are trying to sum up all the important factors that can affect the marketing strategy and of which a marketing manager should be aware of.

Resource methods are based on secondary information acquired by a long term study of this problem.

Úvod

Stratégia každého väčšieho podniku býva rozpracovaná na 3 úrovniach, a to korporatívne, podnikateľskej a funkčnej. Marketingovú stratégiu radíme medzi stratégie na funkčnej úrovni v podniku. Podstatou hierarchických definícií stratégie ako jedného z troch hlavných prístupov k definovaniu pojmu stratégia je pyramída definícií stratégie, na vrchole ktorej stabilné postavenie misia podniku (vícia podniku)⁵. Vícia je pre podnik životne dôležitá.¹³ Pre jednotlivé oblasti obsiahnuté v misii podniku sú vypracovávané ciele, na ktorých splnenie podnik prijíma stratégie, ktoré zas napĺňa pomocou taktických politík a operatívnych plánov.

Marketingová stratégia predstavuje postup a cestu na dosiahnutie marketingových cieľov, ktorý v dlhodobej perspektíve vytvára rámec pre obchodné aktivity podniku a špecifikuje najmä cieľové trhy, prijatý pozicioning vývoj výrobku a značky, vývoj cien a distribučných sietí, sled uplatňovania komunikačných aktivít a použitie marketingového informačného systému⁴.

Strategický marketing a podniková organizácia činností sú dve veľmi úzko späté oblasti³. Predchádzajúce tvrdenia pomerne dosť naznačujú niektoré faktory, ktoré marketingové stratégie ovplyvňujú.

Marketingovú stratégiu by sme mohli teda definovať ako súčasť celkovej podnikovej stratégie predstavujúcu hybnú a rozhodujúcu silu v konkurenčnom boji, ktorá sa riadi nasledujúcimi znakmi: dlhodobý časový horizont, ťažká zmena strategických rozhodnutí, veľké časové rozdiely medzi príčinami a následkami, predstavuje vysokú rizikovosť pre podnik, kontinuálne analýzy a hodnotenia, perfekcionalizovaný marketingový informačný systém, trhová orientácia zohľadňujúca výrobné faktory firmy, kľúčová úloha implementácie naprogramovaných činností.

Marketingová stratégia by mala byť v zhode s korporátnou stratégiou a podnikovými cieľmi, výrobnými faktormi potrebnými k produkcii predmetného výrobku, determinantami makroprostredia, ktoré výber stratégie značne ovplyvňujú, v zhode s požiadavkami trhu a životným cyklom tak trhu ako aj produktu a napokon by táto stratégia mala zachytávať a byť modifikovaná vzhľadom na konkurenčnú situáciu na celkovom trhu a v odvetví, ktoré je cieľom predmetu podnikania firmy.

Globalizácia sa rozvíja v čase, keď sa do popredia tlačí trh a obchodné spoločnosti, ktorých vplyv na vlády rôznych krajín exponenciálne narastá. Proces globalizácie úzko súvisí s obrodou ideí neoliberalizmu, trhového hospodárstva a voľného trhu a nie je výsledkom regulovaného, či zámerného správania sa vlád.

Nositel' Nobelovej ceny STIGLITZ hovorí, že globalizáciu okrem multinacionálnych spoločností riadia najmä nadnárodné inštitúcie ako MMF, Svetová banka a WTO. Globalizácia nie je negatívom alebo problémom, ale nepriateľom číslo jeden je spôsob, akým je globalizácia formovaná.¹⁴

Globalizácia je čiastočne podmienená historickým vývojom v krajine a špecifickými podmienkami krajiny. Tradičné spôsoby ponuky a distribúcie sa modifikujú, objavujú sa stále nové spôsoby marketingovej komunikácie a postupne sa prispôbujú aj preferencie a potreby väčšiny spotrebiteľov. Vláda len s námahou kontroluje toky výrobných faktorov. Globalizácia každoročne naberá na intenzite a vplyve, je zdrojom podobností, ale zároveň aj odlišností, prináša riziká, ale aj príležitosti. Svet sa stáva viac vzájomne prepojeným, ale nie v každom prípade podobným. Neustálou snahou spotrebiteľov je pôsobiť na maximálne znižovanie cien pri nemennosti kvality požadovanej produkcie, čo vo väčšine prípadov aj výrobcovia a obchodníci akceptujú.

Faktory vplývajúce na zmeny marketingových stratégií

Všetky faktory, ktoré podmieňujú vznik, udržanie, ale aj zánik marketingovej stratégie predstavujú potenciálne vplyvy na zmenu marketingových stratégií podniku.

Zmena nastáva vtedy, ak sa súčasný stav začne odlišovať od stavu minulého, čo v marketingovej terminológii v súvislosti s pojmom stratégia znamená zmenu premenných, ktoré stratégiu ovplyvňujú.

Medzi hlavné faktory ovplyvňujúce marketingové stratégie a v extrémnych prípadoch vyvolávajúce aj ich zmeny patria:

- zmena cieľov a stratégie a v niektorých prípadoch aj manažéra podniku,
- makroprostredie podniku,
- výrobné faktory podniku,

- zmena zákazníckych preferencií a potrieb,
- zmena konkurenčného stavu vyjadrená pomocou rôznych analýz,
- životný cyklus trhu a produktu,
- faktory odvetvovej analýzy Portera,
- charakter trhu.

Pod makroprostredím podniku rozumieme politické, ekonomické, sociálne (kultúrne + demografické), technologické a ekologické prostredie.

V politickom prostredí by mal podnik počas tvorby svojej marketingovej stratégie zohľadniť najmä zákony týkajúce sa jeho predmetu podnikania ako aj nadväzujúce zákony, frekvenciu prijímania zákonov v krajine v ktorej bude podnikat', vplyvy politických strán v danej krajine a monitorovať politiku WTO, ktorá je v mnohých prípadoch určujúcim faktorom pre vývoj svetového hospodárstva a značne vplýva na stanovovanie trhových bariér obmedzujúcich podnikateľskú činnosť. V oblasti poľnohospodárstva sú rozhodnutia WTO určujúce pre smerovanie Spoločnej poľnohospodárskej politiky (CAP) EÚ a správania sa USA na tomto trhu.

Súčasná a očakávaná miera inflácie, rast HDP a menová politika štátu sú určujúcimi faktormi ekonomického prostredia podniku a zároveň významnými činiteľmi ovplyvňujúcimi marketingové stratégie podniku. Najnovším príkladom, ktorý zmenil stratégie fondov v SR bol nečakaný vstup SR do režimu výmenných kurzov ERM II, ktorý očakávané zvyšovanie úrokových sadzieb na finančnom trhu oddialil.

Miera stability trhu tiež výrazne vplýva na zmenu stratégie firmy. Na svetovom finančnom trhu to znamená presúvanie podnikových investícií z akcií a dlhopisov späť do zlata a platiny. Predpovede OECD o silnom hospodárskom raste krajiny sa tiež veľmi rýchlo premietnu do presunu investícií podniku a do zmeny jej marketingovej stratégie. V tomto bode treba pripomenúť, že na roky 2006 a 2007 OECD predpovedá najvyšší percentuálny rast HDP Slovenskej republiky. Tieto očakávania významne vplývajú na rozhodnutia investorov a na prispôbovanie ich marketingových a medzinárodných stratégií.

Globalizácia kultúr a demografický vývoj v krajine ako určujúce determinanty sociálneho prostredia krajiny prejavujúce sa v súčasnosti a predpokladané do budúcnosti musia byť zahrnuté v každej marketingovej stratégii firiem, najmä medzinárodných. Pri tomto bode treba podotknúť, že čím je rozsah podnikania firiem širší a čím sú firmy globálnejšie, tým je ich marketingová stratégia citlivejšia na zmeny a musí byť flexibilnejšia voči viacerým premenným, ktoré ju ovplyvňujú.

Tempo vyčerpávania prírodných zdrojov v krajine podnikania a tendencie k prijímaniu zákonov stále viac chrániacich životné prostredie krajiny sú faktory, ktoré by mali byť analyzované skôr, ako podnik s definitívou prijme svoju marketingovú stratégiu.

Informačné a komunikačné technológie umožňujú rozvoj zákazníckych stratégií a efektívnejšie vynakladanie podnikových zdrojov na realizované aktivity. Pri prechode na informačnú spoločnosť, či dokonca na Novú ekonomiku sa informácie stávajú strategickým zdrojom podniku. Vďaka vyspelým komunikačným technológiám, ako aj informačným programom umožňujúcim spracovanie, analyzovanie a uchovávanie kľúčových informácií sa podnik stáva na trhu konkurencieschopným a jeho stratégie cielenejšie a prepracovanejšie.

Nové marketingové stratégie berú do úvahy rozhodujúce trendy ekonomickej globalizácie a vďaka informačným a komunikačným technológiám sú marketingové

stratégie viac zamerané na vytváranie individuálnych ponúk. Informačná a komunikačná technika sa najviac využíva vo veľkých podnikoch s viac ako 250 zamestnancami a napomáha týmto subjektom udržať si konkurenčnú výhodu pred malými a stredným podnikmi.⁸

Podnik, ktorý je na trhu monopolom bude mať inú stratégiu ako podnik, ktorý je na trhu s veľkým počtom konkurentov. Miera dynamiky odvetvia tiež výrazne vplýva na tvorbu marketingových stratégií. Podnik pôsobiaci v dynamickom odvetví musí mať viac disponibilných zdrojov, inovatívne zameranú a flexibilejšiu stratégiu, prípadne viacero alternatív strategického rozhodovania ako podnik pôsobiaci v statickom odvetví.

Na základe konkurenčnej analýzy a vypracovaní viacerých jedno a viac faktorových analýz, presnom definovaní okruhu konkurentov, výberu najvhodnejšej konkurenčnej stratégie, ktorá by mala byť v zhode s korporátnou stratégiou a určením svojho trhového postavenia a trhových veličín (trhový potenciál, trhová kapacita, nasýtenosť trhu, trhový podiel a relatívny trhový podiel na trhu) si podnik definuje najvhodnejší typ marketingovej marketingovej stratégie a jej alternatívu.

Kľúčovým činiteľom pri výbere marketingovej stratégie podniku sú okrem podnikových cieľov (prežitie, zvýšenie zisku a trhového podielu, prienik na nové trhy, zvyšovanie image) a stratégií na ich dosiahnutie (generické Porterove stratégie: nákladové vodcovstvo, špecializácia a diferenciacia) aj disponibilné podnikové zdroje, teda podnikové výrobné faktory. Pokiaľ napríklad podnik nemá jazykovo a počítačovo zručný personál bude preň veľmi ťažké konkurovať miestnym podnikom na zahraničnom trhu. Pokiaľ podnik nevlastní moderné technológie a nevyrába vo veľkých množstvách kvôli nedostatku disponibilných finančných prostriedkov nemôže si dovoliť uplatňovať stratégiu nákladového vodcovstva, keďže táto stratégia si vyžaduje najmodernejšie výrobné technológie a veľkosériovú výrobu.

Podnik s veľkým počtom geograficky roztrúsených strategických podnikateľských jednotiek (SBU) a širokým portfóliom výrobkov musí mať prispôbenú organizačnú štruktúru náročnejším podnikateľským podmienkam a definovať, v ktorých oblastiach bude diktovať dcérskym spoločnostiam marketingovú stratégiu a v ktorých oblastiach a pri ktorých situáciách nechá vrcholovým manažérom jednotlivých SBU samostatné rozhodovacie právomoci.

Výraznú zmenu korporátnej a marketingovej stratégie prijala Privatbanka a.s. (bývalá banka Slovakia) po vstupe zahraničného investora a zmene štruktúry akcionárov banky, hovorí generálny riaditeľ Privatbanky a.s.¹⁰ Zákazník, jeho potreby a preferencie teda tiež výrazne vplývajú na zmeny marketingových stratégií podniku. Na základe analýz zákazníkov (napríklad segmentačnej a ABC analýzy) môže podnik rozhodnúť o zmene marketingovej stratégie, konkrétne jej časti zameranej na riadenie vzťahov so zákazníkmi. Mierne modifikovanú stratégiu môže využívať podnik voči existujúcim a novým zákazníkom, prípadne na prilákanie zákazníkov konkurencie. Vo vzťahu k zákazníkom sa môže podnik rozhodnúť pre stratégiu zopnutia, stratégiu prepojenia a stratégiu uvoľnenia. Všetky tieto spomenuté stratégie ovplyvňujú celkovú marketingovú stratégiu podniku.

Súčasnú, respektíve pripravovanú, marketingovú stratégiu výrazne ovplyvňuje skutočnosť, v ktorej fáze životného cyklu sa nachádza produkt a tiež odvetvie trhu, v ktorom podnik podniká alebo zamýšľa pôsobiť. Charakter produktu pritom v tejto fáze rozhodovania o výbere postupu či stratégie v jednotlivých fázach životného cyklu

zohráva tiež významnú úlohu. Stratégie s ktorými podnik produkuje výrobky bežného charakteru uspeje na trhu vo fáze zavádzania sa väčšinou líšia od stratégií využívaných podnikmi produkujúcimi luxusné výrobky určené inému segmentu potenciálnych zákazníkov. V každej fáze životného cyklu má podnik na výber viacero postupov, ako zabezpečiť konkurencieschopnosť svojich produktov. Návrhy jednotlivých stratégií využívaných v rozličných fázach životného cyklu produktu uvádzame na obrázku č. 1.

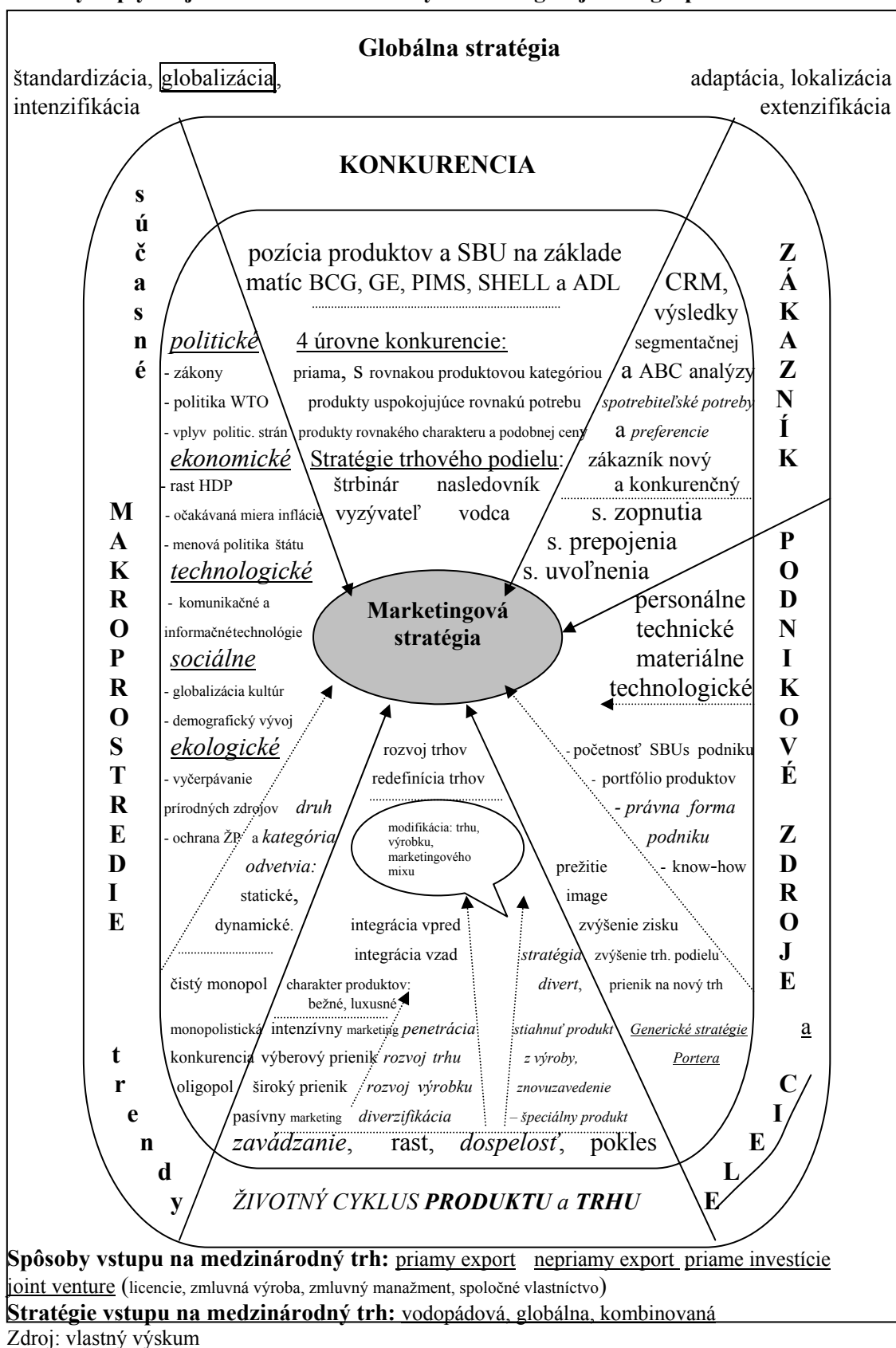
Poznať vývoj trhu je dôležité z hľadiska efektívneho realizovania a prispôsobovania produktu a ďalších zložiek marketingového mixu.

Firma nemôže vstúpiť na nasýtený trh so stratégiou výberového prieniku pokiaľ sa nejedná o ojedinelý a špeciálny produkt, čo však táto etapa vývoja trhu popiera. Podnik pred vstupom na nasýtený trh vo fáze zrelosti musí dobre zvážiť charakter trhu a čo najsprávnejšie podľa toho odhadnúť dĺžku tejto fázy a tomu potom prispôbiť aj svoju stratégiu. Vysoko sofistikované trhy majú zvyčajne dlhšiu fázu dospelosti avšak vyžadujú si vyššie množstvo inovácií produktu ako trhy s menej technicky náročnou produkciou. Podnik podnikajúci v oblasti agropotravinárstva musí rátať najmä so sezónnosťou a prispôbovať svoju legislatívu podmienkam a rozhodnutiam WTO a EÚ, a preto sa ho mnoho stratégií, postupov a faktorov, ktoré uvádzame netýka, respektíve neovplyvňuje výrazne jeho podnikateľskú činnosť a postavenie na trhu.

Pokiaľ sa podnik rozhodne podnikáť na medzinárodnom trhu, musí okrem spomenutých faktorov zohľadniť aj faktory medzinárodného prostredia a vybrať si niektorú z medzinárodných stratégií, ktoré vyššie spomenuté faktory ovplyvňujú tiež. Podnik môže na medzinárodný trh vstupovať postupne, skokom alebo kombinovane. Kombinovaný vstup ja zdá byť všeobecnejšie najvýhodnejší, keďže jeho podstatou je preskúmanie trhu v jednej geografickej oblasti s podobnými jazykovými, kultúrnymi a finančnými bariérami a v ďalšom roku vstúpiť na ostatné trhy v danej oblasti. Po rozhodnutí o stratégii vstupu na medzinárodný trh sa podnik musí rozhodnúť pre jeden z viacerých spôsobov vstupu na medzinárodný trh, ktorý je tiež ovplyvňovaný faktormi spomenutými v predchádzajúcej časti príspevku. Podnik sa tiež musí rozhodnúť do akej miery bude jednotlivé podnikové činnosti, vrátane marketingových, štandardizovať alebo adaptovať. Napríklad, v roku 2000 vstúpi podnik formou nepriameho exportu na trh vo Švédsku. Po preskúmaní podnikateľského prostredia „v reáli – na vlastnej koži“ sa v roku 2001 môže rozhodnúť pre vstup do všetkých ostatných škandinávskych krajín naraz alebo len do jednej krajiny a to tiež formou nepriameho exportu alebo už prostredníctvom priameho exportu či joint ventures. Prípadne si môže podnik pomocou priamych investícií upevniť svoju pozíciu na súčasnom švédskom trhu.

Globálne uvažovanie a zároveň lokálne orientované aktivity podniku predstavujú vodítko pri tvorbe marketingových stratégií podniku v čase globalizácie.⁶

Faktory ovplyvňujúce formovanie a zmeny marketingovej stratégie podniku Obrázok č.1



Záver

Na tvorbu a modifikáciu marketingových stratégií vplýva množstvo faktorov rozličnej miery významnosti. Záleží len na samotnom podniku, jeho cieľoch a misii, ktoré vplyvy zohľadní viac, na ktoré viac upriami svoju pozornosť a ktoré vplyvy bude ignorovať. Konkurencieschopný podnik, ktorý chce pôsobiť na trhu ako globálny hráč musí zohľadniť vo svojej stratégii všetky faktory, analyzovať vzájomné vzťahy medzi jednotlivými premennými a nepodceňovať pripravenosť malých a stredných podnikov.

Faktory, ktoré sme stručne popísali môžu tvoriť východiskovú bázu pre podniky, ktoré sa nachádzajú vo fáze transformácie a reštrukturalizácie a svoju marketingovú stratégiu ešte nemajú pevne stanovenú.

Vybraný materiál by mal zároveň slúžiť ako učebná pomôcka na pochopenie jednotlivých vzťahov medzi prostredím podnikov, výrobnými faktormi podniku, podnikovými procesmi a strategickým rozhodovaním. Kým globalizácia predstavuje pre flexibilné, učiace sa a marketingovo orientované podniky príležitosť, pre prežívajúce a nepripravené podniky predstavuje tento fenomén veľkú hrozbu.

Použitá literatúra:

- (1) BELL, G. *The Competitive Enterprise*, McGraw Hill Australia, , 2002, 382s, ISBN 0-07-47110-0
- (2) CHEBEŇ, J. *Manažment a príprava manažérov v podmienkach silnejúcej globalizácie*. In: Zborník príspevkov medzinárodnej vedeckej konferencie: Obchodné podnikanie a marketing v novom európskom hospodárskom priestore, EU Bratislava, 7-8.10.2004, s.61-67, ISBN 80-225-1904-9
- (3) DUBOIS, P.-L. – JOLIBERT, A. *Le marketing*, 4e édition, Economica, Paris, 2005, 687s., ISBN 2-7178-5081-3
- (4) KOTLER, P.-DUBOIS, B. *Marketing management*. Pearson Education a Delphine Manceau, 11e édition, 2004, 832s., ISBN 2-7440-7040-8
- (5) LESÁKOVÁ, D. a kol. *Strategický marketingový manažment*, vyd. Netri, EU Bratislava, 2004, 264s., ISBN 80-968904-8-4
- (6) LESÁKOVÁ, D. *Vplyv globalizácie na tvorbu marketingových stratégií*. In: Zborník príspevkov medzinárodnej vedeckej konferencie: Podniky v podmienkach procesu globalizácie a integrácie, Ostrava, ČR, 2004, s.194-199, ISBN 80-248-0498-0
- (7) MACHKOVÁ, H.-SATO, A.-ZAMYKALOVÁ, M. a kol.: *Medzinárodní obchod a marketing*, Grada publishing, 2002, 266s., ISBN 80-247-0364-5
- (8) MARIAŠ, M. - DZUROVÁ, M. Vplyv informačných technológií na zmeny marketingových stratégií. In: *Nová Ekonomika*, číslo 3/september 2004, ročník 3, s.154-157, ISBN 1336-1732
- (9) PETERSON, Robert, A. *Strategic marketing problems – Cases and comments*. Pearson Education International, USA, 2002, 696s. , ISBN 0-13-123030-1
- (10) PODSTUPKA, I. *Razantná zmena stratégie*, 29.nov.2005, Hospodárske noviny, s.22 a s.30
- (11) PORTER, M.: *L'avantage concurrentiel : Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*, DUNOD, Paris, France, 1997, 664s., ISBN 2100047434

- (12) PORTER, M.E.-SACHS, J.D.-WARNER, A.M.-CORNELIUS, P.K.-LEWINSON, M.-SCHWAB, K. *The Global Competitiveness Report 2000*, World Economic Forum, Oxford, 2000, 333s, ISBN 0-19-513820-1
- (13) SENGE, P.M. *Piata disciplína manažmentu*, Open Windows Bratislava, 1995
- (14) STIGLITZ, J.E. *Globalization and its discontents*, W.W.Norton and Company, New York – London, r.2003, 288s., ISBN 0-393-32439-7
- (15) www.hnonline.sk, www.oecd.org, www.trend.sk

Kontakt:

Mgr.Ing. Juraj Chebeň, PhD.
Katedra marketingu OF EU
Dolnozemska cesta č.1, 852 35 Bratislava, Slovakia
e-mail: j_cheben@yahoo.com

SKLEPY INTERNETOWE JAKO SZANSA ROZWOJU DLA PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA MSP

Grzegorz Chodak

Keywords:

competition - e-commerce - e-shop – internet - global market

Abstract:

The main features which have the greatest impact on e-commerce development were discussed. Among others: low costs and low barriers was shown as a chance for the internet businesses. Competition factors on polish internet market were deliberated. At the end the main features, which will have influence on e-commerce development in Poland in the next few years, were discussed.

Dynamiczny rozwój internetu w ostatnich 10 latach sprawił, że coraz większa liczba małych i średnich przedsiębiorstw zauważa szansę jaką stanowi globalna sieć. Jak wynika z badań przeprowadzonych przez PBI/Gemius Megapanel³, liczba internautów w Polsce, na początku 2005 roku przekroczyła 9 mln. W roku 2002 liczba polskich sklepów internetowych szacowana była na około 800⁴, natomiast w roku 2005 liczba ta osiągnęła 1000, jak wynika z raportu Money.pl². Warto dodać, że ponad połowa sklepów istnieje na rynku krócej niż rok, a jedynie co 10 działa dłużej niż 5 lat². Świadczy to o ogromnej rotacji związanej z dużą konkurencją na rynku. Zdecydowana większość polskich sklepów internetowych (ponad 90% badanych), to mikro-przedsiębiorstwa zatrudniające do 5 osób⁵. Z przedstawionych danych można wysnuć wniosek, że rynek e-commerce w Polsce opiera się w znacznej części na sektorze MSP. Warto również zwrócić uwagę na dużą dynamikę wzrostu obrotów sklepów internetowych w Polsce. Roczne przychody rynku e-commerce, jak wynika z raportu eCard² wzrosły z 48 mln zł w roku 2001 do 921 mln zł w roku 2004. Można więc zaobserwować przyrost, chociaż zarówno duża dynamika wzrostu jak i bezwzględna liczba sklepów wskazuje, że rynek e-commerce w Polsce jest jeszcze w początkowej fazie rozwoju, która powinna przerodzić się w fazę dojrzałego wzrostu. Celem publikacji jest wskazanie tych cech internetu, które mogą być szansą dla sektora MSP oraz narzędzi konkurowania sklepów internetowych, ze szczególnym uwzględnieniem tegoż sektora.

Cechy internetu będące szansą dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw

Wśród cech internetu, które mogą niwelować różnice między dużymi przedsiębiorstwami i sektorem MSP można wymienić:

1. wirtualne środowisko, które sprawia, że klient nie mający bezpośredniego dostępu do przedsiębiorstwa może sądzić na podstawie rozbudowanej witryny e-sklepu, że ma do czynienia ze znacznej wielkości przedsiębiorstwem.
2. niskie koszty prowadzenia handlu internetowego, związane przede wszystkim z:
 - a. brakiem konieczności posiadania powierzchni magazynowych. Rozróżnia się 3 modele logistyczne sklepów internetowych: 1) całkowicie bez magazynu, funkcjonujące na zasadzie pozyskiwania towaru w momencie zamówienia lub umów z dostawcami, którzy sami wysyłają towar do klienta. Jest to najtańsze rozwiązanie, nie gwarantujące jednak wysokiego poziomu

obsługi klienta 2) z magazynem, w którym zgromadzone są jedynie produkty o największej rotacji (najczęściej spotykany model) 3) z magazynem, w którym zgromadzone są wszystkie towary znajdujące się w ofercie sklepu – najbardziej kosztowne rozwiązanie, jednak gwarantujące najwyższy poziom obsługi klienta.

- b. oszczędnościami związanymi z kosztami pracy. Warto zauważyć, że w przypadku handlu internetowego następuje wzrost zapotrzebowania na wysoko wykwalifikowanych pracowników tj. informatyków, grafików, ekspertów od marketingu internetowego itp., a maleje zapotrzebowanie na sprzedawców. Ogólna liczba pracowników e-sklepu jest jednak mniejsza niż w przypadku tradycyjnego handlu.
- c. gotowymi rozwiązaniami informatycznymi dostępnymi na zasadzie Powszechnej Licencji Publicznej (GNU – General Public License). W internecie można znaleźć coraz więcej darmowego oprogramowania z udostępnionym kodem źródłowym, stanowiącego często bardzo zaawansowane aplikacje rozwijane latami. Przykładem tego typu rozwiązania dla sklepu internetowego jest platforma OsCommerce (www.oscommerce.com) używana przez znaczną część polskich sklepów internetowych.

Wszystkie te cechy powodują zmniejszanie barier kapitałowych i technologicznych wejścia na rynek. Pozostaje jedynie bariera związana ze znajomością rynku internetowego oraz umiejętnością prowadzenia biznesu w sieci.

Narzędzia konkurencji sklepów internetowych

Niskie bariery wejścia na rynek są zwykle przyczyną powstawania rynków bardzo konkurencyjnych, zmierzających do teoretycznego modelu konkurencji doskonałej. Jak wynika z badań JupiterResearch przeprowadzonych w 2005 roku główne przyczyny korzystania klientów ze sklepów internetowych klienci wskazywali²: niską cenę; łatwość nawigacji i poruszania się po sklepie; specjalne oferty, promocje (np. darmową przesyłkę); dobrą reputację sklepu; użyteczne informacje o produkcie; wysoki poziom obsługi; monitoring przesyłki. W dalszej części opracowania wyróżniono ważniejsze narzędzia konkurencji sklepów internetowych oraz przedstawiono ich charakterystykę.

Tak jak na każdym rynku, również w internecie istnieje konkurencja cenowa. Warto jednak zauważyć, że internet jest środowiskiem, gdzie istnieje możliwość natychmiastowego porównania ofert cenowych różnych sklepów. Istnieją również serwisy porównujące ceny produktów w różnych sklepach i ułatwiające konsumentowi podjęcie decyzji (np. <http://www.bookfinder4u.com>). Dlatego konkurencja cenowa prowadzi do obniżania zysków pośredników, którzy aby móc oferować produkt w niższej od konkurencji cenie muszą negocjować korzystne warunki z dostawcami. Natomiast w przypadku producentów oferujących towary bezpośrednio w internecie, istnieje możliwość znacznego obniżenia ceny ze względu na wyeliminowanie marży pośredników.

Kolejnym narzędziem konkurencji sklepów internetowych są koszty dostawy oraz czas dostawy. Koszt dostawy stanowi w internecie istotny składnik ceny ponoszonej przez konsumenta w momencie zakupu produktu. Dlatego sklepy internetowe wprowadzają wszelkiego rodzaju promocje związane z obniżeniem kosztów wysyłki wraz ze wzrostem wartości zamówienia oraz rezygnacją z pobierania opłat za przesyłkę przy

przekroczeniu określonej wartości zamówienia. Również czas dostawy, na który składa się czas kompletowania zamówienia oraz czas dostarczania przesyłki przez firmę kurierską lub Poczta Polska, jest jednym z elementów będących narzędziem konkurencji. Internet charakteryzuje się opóźnieniem dostawy towaru w stosunku do momentu zamówienia (wyjątek stanowią jedynie zakupy produktów w formie elektronicznej, możliwych do przesyłania za pomocą sieci, np. oprogramowanie, pliki muzyczne, graficzne, bilety, dokumenty, instrumenty finansowe itp.). Dlatego też czas realizacji zamówienia jest często wskazywanym czynnikiem decydującym o wyborze sklepu przez klienta.

Uzyskanie wzrostu zaufania klientów do zakupów w danym sklepie internetowym, można osiągnąć zapewniając klientowi profesjonalną obsługę. Jeff Bezos, twórca największej internetowej księgarni na świecie (obecnie asortyment jest znacznie szerszy niż tylko książki), zwykł mawiać, że postanowił uczynić obsługę klienta podstawą Amazon.com oraz twierdził, że zamierza uczynić z Amazon.com najbardziej przyjazną dla klienta (customer-centric) firmę na świecie⁶. Obecnie już można stwierdzić, że był to klucz do sukcesu i to jakże spektakularnego – obecna wartość giełdowa spółki wynosi (dane na 23.11.2005r.) ponad 20 mld \$. Perfekcyjna obsługa klienta stanowi szansę dla małych sklepów internetowych, mogących stosować indywidualne podejście do klienta. Można tu wymienić takie elementy związane z obsługą klienta jak:

- a. indywidualny kontakt elektroniczny z klientem polegający między innymi na poradnictwie i dopasowaniu oferty do oczekiwań, a także doradztwie po sprzedaży. Niektóre sklepy stosują również indywidualne podziękowania za złożenie zamówienia wraz z zaproszeniem do ponownego odwiedzenia sklepu na promocyjnych zasadach. Indywidualnie adresowane do klienta e-maile są zwykle odbierane w sposób znacznie bardziej pozytywny niż automatycznie rozsyłane newslettery, które przez część klientów traktowane są jako spam.
- b. natychmiastowa realizacja zamówienia, polegająca na skompletowaniu zamówienia i przekazaniu go firmie spedycyjnej w dniu złożenia zamówienia przez klienta;
- c. szybkie rozpatrywanie procedur reklamacyjnych;
- d. estetyczne i trwałe opakowanie towaru, tak aby nie uległ on zniszczeniu podczas transportu;
- e. umieszczenie na stronie sklepu pełnej informacji o procedurach składania zamówienia, kosztach przesyłki oraz możliwości zwrotu towaru.

Niezwykle ciekawym narzędziem konkurencji są programy partnerskie, będące metodą pozyskiwania klientów na zasadzie linków odsyłających do sklepu. Obecnie najbardziej znanym programem partnerskim w Polsce jest program wdrożony przez serwis aukcyjny Allegro, polegający na płaceniu prowizji gdy odwiedzający stronę partnera kliknie na banner lub skorzysta z wyszukiwarki, umieszczonej w panelu, a następnie zarejestruje się w Allegro. W ciągu roku od rejestracji klienta firma Allegro płaci partnerowi, dzięki któremu pozyskała tego klienta 30% jego wpłat, a także 10 zł po aktywacji jego konta (stan na rok 2005)¹. Podany przykład dotyczy dużego przedsiębiorstwa będącego obecnie niemalże monopolistą na rynku aukcji internetowych, jednak warto zauważyć, że programy partnerskie mogą stanowić szansę

również dla mikroprzedsiębiorstw potrafiących wykreować pozytywny wizerunek w sieci oraz proponujących korzystne rozwiązania dla swoich potencjalnych partnerów.

Kolejnym narzędziem konkurencji jest niszowa oferta asortymentowa. Ze względu na szerokość oferty, sklepy internetowe można podzielić na wertykalne i horyzontalne⁷. Sklepy horyzontalne charakteryzując się szeroką i płytką ofertą i są raczej domeną dużych przedsiębiorstw. Sklepy wertykalne sprzedają wąski, ale głęboki, często niszowy asortyment przeznaczony dla wyspecjalizowanych odbiorców. Właśnie sklepy wertykalne są szczególną szansą dla sektora MSP. Często lokalne zapotrzebowanie na specjalistyczne produkty bywa niewystarczające, aby sprzedaż w tradycyjnych sklepach (ang. brick & mortal) była rentowna. Globalny zasięg internetu sprawia, że na każdy, nawet najbardziej niszowy produkt istnieje zapotrzebowanie, dlatego często sukces odnoszą sklepy internetowe sprzedające tak nietypowy asortyment, jak: zabawki dla zwierząt czy kurtki dla pilotów.

Niezwykle istotnym narzędziem konkurencji jest funkcjonalność sklepu. Szczegółowe omówienie wszystkich cech funkcjonalnych sklepu internetowego wykracza poza ramy tego opracowania, jednak wśród najważniejszych cech funkcjonalnych, którymi mogą konkurować sklepy internetowe, należy wymienić:

- a. opisy produktów – trzeba pamiętać, że klient często w internecie kupuje produkt jedynie mając do dyspozycji jego opis, dlatego należy ze szczególną pieczołowitością przygotować prezentację produktów w sieci;
 - b. łatwość nawigacji i czytelna struktura, pozwalająca na poruszanie się po stronach sklepu również przez klientów nie mających doświadczenia w zakupach internetowych;
 - c. koszykowy system zamawiania (ang. e-cart) będący intuicyjnym odzwierciedleniem koszyków sklepowych w supermarketach;
 - d. wygodne i szybkie wyszukiwanie towarów.
2. pozycjonowanie w wyszukiwarkach. Wysoka pozycja sklepu na liście odpowiedzi wyszukiwarki gwarantuje większą odwiedzalność. Algorytmy pozycjonowania najpopularniejszej wyszukiwarki jaką jest *google* są chronione tajemnicą, jednak metodą prób i błędów, zmieniając takie elementy jak tytuły stron, słowa kluczowe, opisy produktów, a także dodając odsyłacze do popularnych stron z danej dziedziny, można próbować poprawić pozycję sklepu na liście. Właściwe pozycjonowanie zależy tylko i wyłącznie od wiedzy teoretycznej i praktycznej na temat indeksacji stron i dokumentów w internecie. Jest to więc szansa dla internetowych sklepów z sektora MSP, które nie posiadając dużego kapitału, mogą zwiększyć oglądalność sklepu nie wydając ani grosza na reklamę.

Podsumowanie – czynniki, które będą decydować o rozwoju polskich sklepów internetowych

Warto zastanowić się jakie czynniki będą decydować o rozwoju polskiego rynku e-commerce. Można tu wymienić przede wszystkim:

- upowszechnianie dostępu do internetu, następujące wraz z rozwojem konkurencji na rynku telekomunikacji oraz powstawaniem alternatywnych metod dostępu do internetu takich jak np. dostęp przez sieci energetyczne. Sprawą pierwotną dla rozwoju dostępu do internetu jest wzrost liczby komputerów w gospodarstwach domowych, który w ostatnich latach wydaje się dość stabilny.

- wzrost zaufania klientów do dokonywania zakupów w sieci, który powinien iść w parze ze wzrostem znajomości praw konsumenckich oraz respektowaniem tych praw przez przedsiębiorców. Istotny będzie również wzrost świadomości informatycznej polskiego konsumenta. Warto również wspomnieć o wzroście siły nabywczej polskiego konsumenta, związanej z rozwojem gospodarczym.

Nie bez znaczenia pozostaje również coraz większa wiedza i doświadczenie przedsiębiorców zajmujących się szeroko pojętym e-commerce.

Na koniec, określając cechy decydujące o potencjale rozwojowym polskiego e-commerce, należy dodać internacjonalizację sklepów internetowych (zwłaszcza wielojęzyczność oraz wielowalutowość) związaną między innymi z wejściem Polski do Unii Europejskiej, a co za tym idzie poszerzenie rynku zbytu o klientów niemalże z całego świata.

Literatura:

- (1) <http://www.allegro.pl/ap/>
- (2) <http://www.biznesnet.pl/files/e-commerce2005-RaportMoney.pl.pdf> (pobrano 17.11.2005r.)
- (3) Internet przebadany, *Enter 3/2005*, Badania PBI / Gemius Megapanel
- (4) JONAK, Ł. „W Polsce działa 800 sklepów internetowych”, <http://www.biznesnet.pl/a/4354/> (pobrano 17.11.2005r.)
- (5) KRAWIEC, P. *Handlowanie w sieci – raport o rynku e-commerce*. <http://www.money.pl/archiwum/wiadomosci/artykul/17,0,126993.html> (pobrano 17.11.2005r.)
- (6) SPECTOR, R. *Amazon.com historia przedsiębiorstwa, które stworzyło nowy model biznesu*, Wydawnictwo Liber, 2000, Warszawa, ISBN 83-88170-20-1
- (7) STAWISZYŃSKI, M., GREGOR, B. *E-commerce*, Oficyna Wydawnicza Branta, 2002, ISBN 83-89073-03-X

Kontakt:

dr inż. Grzegorz Chodak
Politechnika Wrocławska
Instytut Organizacji i Zarządzania
ul. Smoluchowskiego 25, 50-372 Wrocław, POLAND
tf.: +48 71 320 23 81, e-mail: grzegorz.chodak@pwr.wroc.pl

STUDIE REVITALIZACE NEPRŮMYSLOVÉ DEPRIMUJÍCÍ ZÓNY - TURNOVSKÝCH KASÁREN

Ivan Jáč

Klíčová slova:

Deprimující neprůmyslové zóny – brownfields – revitalizace - rezidentské bydlení - veřejné a soukromé partnerství

Key words:

Depressing non industrial zones – revitalization - residence habitation - public private partnership

Abstract:

The article deals the content of conception brownfields, its relation with interpretation of different department. The problem of non industrial zones is very complicated, because the costs of revitalization are very high and their estimation is undetermined. The example of concrete revitalization non industrial zone in Turnov is the successful case of investment the public private partnership

1. Úvodní výklad k pojmu brownfields

Výraz brownfields je v současné době přijímán již bez českého ekvivalentu, který by nejpravděpodobněji mohl znít dříve zprůmyslněné nebo urbanizované lokality, které jsou v současnosti nedostatečně využívány, opuštěné a dokonce nějakým způsobem i poškozené.(1)

Další „zajímavostí“ je i nesjednocení české terminologie, kterou používají ministerstva pro místní rozvoj – *deprimující zóny*, ministerstvo pro životní prostředí – *narušené pozemky* nebo bez přiřčení autora – *poddímenovaná území*.

Termín brownfields tedy „vítězí“ nejen pro výše uvedené důvody, ale především pro jeho mezinárodní význam, kdy jej můžeme jednoduše vyhledávat na webových vyhledávačích.

O brownfields se často předpokládá, že jsou ekologicky poškozené, zdevastované či jiným způsobem zatížené. Některé zdroje, viz. lit. č. (1) uvádí, že v některých českých městech tvoří objekty brownfields od 3-20% zastavěné plochy těchto měst.

Tyto objekty (pozemky, ruiny a jiná „divoká či přechodná“ stanoviště) jsou deprimujícím prvkem svým fyzickým vzhledem na širší okolí a mohou v horším případě „nabalovat“ další objekty nebo poskytovat dočasná „útočiště“ pro různě „šedé“ aktivity. Nákladnost a složitost některých řešení přímo odrazují soukromý kapitál, investory, kteří ani ve spojení s veřejným subjektem podle principu *public private partnership* neprojevují zájem o investování.

V takovýchto případech je pak nutná různá veřejná intervence k tomu, aby se alespoň odbouraly některé bariéry bránící nastartování oživení a znovuvyužití těchto deprimujících zón, průmyslového či neprůmyslového charakteru.

Téměř každý i nezainteresovaný občan se s různou frekvencí setkává s těmito objekty brownfields a u některých lze jen těžko předpokládat jejich nové využití.

Brownfields nemusí být jen zatěžujícím elementem dané lokality , ale mohou být i dobrou příležitostí pro investory , kteří mohou využít (možná paradoxně) i některé následující výhody:

- Dobré stanoviště (často uvnitř center měst s tzv. dobrou adresou)
- Blízkost komunikačních sítí
- Cesty zákazníků v historických lokalitách
- Transformaci původních převážně hospodářských procesů na aktivity tzv. volnočasových aktivit zaměřených často na aktivní trávení času obyvatel měst aktivním pohybem pěší nebo cykloturistickými činnostmi
- Revitalizací nebo rekonstrukcí neprůmyslových deprimujících zón vytvořit objekty veřejného využití typu galerií, knihoven a obrazáren či podobných kulturních zařízení

2. Revitalizace neprůmyslové deprimující zóny – „turnovská kasárna „

Začátkem 90. let, v souvislosti s odchodem sovětské armády z některých armádních lokalit, vyvstal před městem Turnov zcela nový a dosud neřešený problém v jiné lokalitě České republiky. Byl to proces postupné rekonstrukce tzv. městské brownfields, území, které se nalézalo v relativně výhodné poloze k centru města a stále ještě v klidné rezidentské čtvrti s příjemným prostředím městského parku, s tzv. „dobrou adresou“.

3. Charakteristika vstupních dokumentů

Při řešení zpracování studie revitalizace „deprimující neprůmyslové zóny“ – bývalá kasárna po sovětské armádě s doplňkovými objekty, nebyl nalezen žádný souhrnný dokument popisující komplexním způsobem technicko ekonomické parametry obnovy tohoto zatíženého území. Bylo to dáno jednak rozsáhlostí činností, jednak etapizací rekonstrukčních prací a také postupným přidělováním státních prostředků. Dalším novým prvkem, později ovšem uznaným za rozhodující činitel, byl vstup soukromého investora, který v souladu s ostatními investory naplnil nově prosazovaný princip „PPP – public private partnership“. Další informace byly tedy poskytnuty oddělením rozvoje Městského úřadu v Turnově z architektonické studie s předběžným rozpočtovým vyhodnocením jednotlivých etap rekonstrukce.

3.1. Etapy revitalizace jednotlivých objektů

Vzhledem k rozsahu zdevastovaného městského areálu nebylo v silách ani možnostech investora - zpočátku pouze města Turnov, zajistit přiměřené finanční prostředky na obnovu a rozvoj této brownfields.

3.2. Původní návrh funkční zonace rozdělil území na 6 urbanistických částí:

- jižní část byla určena společensko-kulturní funkci, která byla naplněna výstavbou kulturního domu s vyhlídkovou restaurací s krbem a tanečním sálem,
- severní část byla navržena pro základní školu se školní družinou a klubem,
- jižní část horních kasáren jako střední škola s centrální kuchyní pro školu a pension,
- střední část byla vymezena na penzion a centrum volného času,
- severní část navržena jako administrativní centrum, doplněné komerčním zařízením herny a obchody,
- východní byla uvažována pro *bytovou zástavbu rodinných domků*.

První etapa započala výstavbou „Penzionu pro seniory“ v roce 1994 s přibližným rozpočtem cca 29 mil. Kč pro části:

Penzion A – 24 bytových jednotek,

Penzion B - 24 bytových jednotek,

Penzion C - 36 bytových jednotek,

a pokračováním v roce 1997 s výdajem 28 mil. Kč pro části:

Penzion D – 36 bytových jednotek,

Penzion E - 24 bytových jednotek,

Penzion F - 24 bytových jednotek

Dalším krokem byla adaptace objektů pro ubytování s rozpočtem cca 40 mil Kč.

Následovaly objekty pro stravování, kulturu a sport za cca 44 mil Kč.

Další rekonstrukcí byla administrativní budova s objemem přibližně 13 mil Kč.

Pokračováním byla adaptace školského areálu – I. Stupeň za cca 50 mil Kč.

Následovala adaptace školského areálu – II. Stupeň za cca 62 mil Kč.

Investiční náklady na souhrn akcí celkem činily ... cca 311,6 mil. Kč v cenové úrovni roku 1992.

V roce 1993 vstoupil do procesu revitalizace další významný prvek, soukromý investor – bývalý rodák pan Horáček, který věnoval na výstavbu „Obchodní akademie“ 100 mil. Kč.

4. Cílový stav

Urbanistická koncepce řešící revitalizaci zóny bývalých kasáren Turnov byla založena na respektování vysoké hodnoty území v blízkosti centra s vyšší plošnou hustotou zástavby navazující prostřednictvím rekreačního území parku na volnější vilovou zástavbu.

Cílovým stavem je zapojení tohoto zrekonstruovaného území na rekreační areál podél tzv. malé Jizery s dalším spojením se zámeckým areálem zámku Hrubého Rohozce. Pokračováním této úvahy je pak využití blízkosti rekreační zóny koupaliště Dolánky, které lze dosáhnout jak pěší chůzí, tak i napojenou veřejnou dopravou. Tímto dalším areálem je zvýrazněna celková užitná hodnota zrekonstruované zóny „bývalá turnovská kasárna“ a dostává již velmi výrazný ráz „komplexně“ pojaté revitalizace bývalé brownfields.

5. Perspektivy pokračování

Realizace výše uvedených projektů a záměrů jsou odvislé od finančních možností MÚ Turnov a případně dalších investorů spolupodílejících se v rámci PPP na dalším rozvoji tohoto území. Již v dříve uvedených pasážích bylo naznačeno, že o některé investiční akce, např. rekonstrukce bytových prostor jako nájemních bytů byl u soukromých investorů velmi intenzivní zájem, který pravděpodobně v rozvoji tohoto areálu mimo intenzivně obydlenou zónu nebude již opakován a zužuje tak možnosti rychlé realizace uvažovaných záměrů. (2)

Použitá literatura:

- (1) JACKSON, B. J. *Brownfields snadno a rychle*. IURS. Praha, 2005
- (2) RYDVALOVÁ, P., JÁČ. I. *Hodnocení využitelnosti neprůmyslových deprimujících zón*. Liberec: TU v Liberci, 2005, Dostupné z: ndz.hf.vslib.cz

Kontakt:

Doc.Ing. Ivan Jáč, CSc.
Voroněžská 1364, 41617 Liberec
tř.: 485352361, e-mail: Ivan.Jac@vslib.cz

MĚŘENÍ EFEKTIVNOSTI MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ

Pavel Jedlička

Klíčová slova:

malý a střední podnik – podnikání - fyzické osoby – zisk - efektivnost

Key words:

small a middle businesses – entrepreneurship – one-man business – profit – efficiency

Abstract:

This text deals with chosen aspects of profit correction. It concentrates on this problem from the point of view of measuring of efficiency in one-man businesses. In solving the problem the author goes out from current financial legislative. Accounting (formerly double-entry accounting) and tax accounting (formerly single-entry accounting) can be used in that type of entrepreneurship. We can calculate the profit of one-man business as a difference between receipts and expenses, in case that the tax accounting is used, but we must modify this variable of accrued costs and receipts, as a depreciation. But the profit of one-man business includes wage of that entrepreneur (no matter which form of accounting is used), which height is determinate subjective. The aim of solving is to find the objective variable, which makes the transposition of the profit on a comparable base possible.

Významnou součástí ekonomiky každého regionu jsou malé a střední podniky. Zaměstnávají nemalou část praceschopného obyvatelstva podílejí se podstatnou měrou na výkonu ekonomiky regionu. Podle údajů Úřadu práce v Hradci Králové tvořily v roce 2003 zaměstnavatelé se stavem do 25 zaměstnanců 87,13% všech zaměstnavatelů v Královéhradecké kraji (tabulka 1) a zaměstnávaly 19,03% všech zaměstnanců (tabulka 2). Zároveň ještě 15,76 % ze všech zaměstnaných osob tvořily osoby samostatně výdělečně činné.

Vstup České republiky do Evropské unie změnil v mnoha směrech podmínky pro podnikání a v tomto kontextu je nutné se zabývat konkurenceschopností malých a středních podniků v takto změněných podmínkách. Při tomto zkoumání se nutně setkáme s problémem měření efektivnosti fungování malých a středních podniků. Problém měření efektivnosti je velmi široký a složitý, v zásadě jej lze charakterizovat jako způsob poměrování vstupů a výstupů. Ve většině postupů se pak pracuje s kategorií zisku. Pokud budeme chtít měřit efektivnost u malých firem, nutně narazíme na problém vypovídací schopnosti zisku, resp. té veličiny, která se jako zisk prezentuje.

Tabulka 1 - Vývoj počtu zaměstnavatelů v Královéhradeckém kraji

Ukazatel (celkový počet)	stav k		
	30.6.2002	31.12.2002	30.6.2003
Zaměstnavatelé se stavem nad 25 zaměstnanců ¹⁾	1497	1475	1654
Zaměstnavatelé v drobném a středním podnikání (se stavem do 25 zaměstnanců) ²⁾	11130	11002	11199
Celkový počet zaměstnavatelů	12627	12502	12853

1) ČSSZ 2) OSSZ

Zdroj [1]

Tabulka 2 - Vývoj počtu zaměstnanců a OSVČ v Královéhradeckém kraji

Ukazatel (celkový počet)	stav k		
	30.6.2002	31.12.2003	30.6.2003
Zaměstnanci u firem se stavem nad 25 zaměstnanců ¹⁾	179689	176629	177190
Zaměstnanci u drobných a středních firem (se stavem do 25 zaměstnanců) ²⁾	50239	57788	51726
osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ) ³⁾	42335	42605	42824
celková zaměstnanost (zaměstnanost u firem všech velikostních kategorií + OSVČ)	272263	269176	271740

Zdroj [1]

Tato rozdílnost v pojetí zisku vyplývá na jedné straně z právní formy podnikání, na druhé straně pak z formy vedené účetní evidence. Většina drobných podniků jsou firmy, ve kterých pracuje pouze sám podnikatel s možnou výpomocí členů rodiny či několika zaměstnanců. V tomto případě pak volí formu podnikání jako fyzická osoba. Tato skutečnost se pak odráží ve vedení účetní evidence. Fyzická osoba má možnost volit mezi vedením účetnictví a vedením daňové evidence. Většina podnikatelů pak volí, z jejich hlediska jednodušší, daňovou evidenci.

Co se týká vedené účetní evidence, je odlišnost v pojetí zisku vcelku zřejmá a bez problémů lze tento zisk upravit, tak aby bylo možné srovnání. Pokud podnikatel vede pouze daňovou evidenci (tedy neakruální účetnictví), výstupem je pak rozdíl mezi příjmy a výdaji. Ten je pak nutné upravit o daňové odpisy dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku a dále o časové rozlišení nákladů a výnosů. V této formě podnikání jde především o uplatnění nákladů na leasing dlouhodobého majetku či o různé formy využívání součástí obchodního majetku pro osobní spotřebu podnikatele. Tyto úpravy se pak objeví v daňovém přiznání jako položky zvyšující či snižující daňový základ. Úpravou o tyto položky se pak rozdíl mezi příjmy a výdaji přibližuje svým charakterem zisku.

Z metodického hlediska je nutné upravit rozdíl mezi příjmy a výdaji o příjmy z kapitálového majetku. Finanční náklady, resp. výdaje jsou součástí celkových výdajů (jedná hlavně o bankovní poplatky a úroky z úvěrů), ale finanční výnosy, resp. příjmy nejsou součástí celkových příjmů z podnikání a v daňovém přiznání se uvádějí jako samostatný daňový základ (jedná se hlavně o přijaté úroky). O tuto položku je pak nutné tyto rozdíly mezi příjmy upravit. V praxi však můžeme od této položky směle abstrahovat, protože její výše je vzhledem k úrokové politice bank zcela zanedbatelná.

Je však nutné provést ještě další úpravy, které již tak běžné nejsou. Jde především o zásoby, resp. o saldo zásob. Mnoho drobných podnikatelů používá právě manipulaci s výší zásob na konci účetního (zdaňovacího) období jako způsob daňové optimalizace. V případě hrozícího vysokého daňového základu nakoupí před koncem účetního období podnikatel zásoby materiálu, které se v daňové evidenci účtují přímo do spotřeby, a tím sníží daňový základ. Výše zásob je však také ze zákona sledována a je uváděna v daňovém přiznání. Podobně lze pracovat s výší závazků a pohledávek. Běžnou praxí je, že dodávky fakturované před koncem roku pak mají prodlouženou dobu splatnosti do roku příštího, aby nezvyšovaly daňový základ roku běžného. Ale i výše závazků a pohledávek je sledována a uváděna v daňovém přiznání. Pokud upravíme o všechny

tyto položky, resp. o výši jejich změny na počátku a na konci účetního období, rozdíl mezi příjmy a výdaji zjištěný v daňové evidenci, získáme v podstatě totožný ukazatel zisku jako z řádného akruálního účetnictví.

Nutné je v této souvislosti poznamenat, že používání salda zásob či výše pohledávek a závazků jako způsob daňové optimalizace je velmi krátkozraké. V podstatě podnikatel před sebou hrne část daňového základu a vychází z předpokladu, že někdy se mu povede hůře, dostane se do ztráty a tato částka pak tuto ztrátu vyplní a bude ze zdanění vyloučena či zdaněna menší sazbou. Pokud se ale podnikateli daří hospodařit stále s lepšími výsledky (o což se samozřejmě snaží), nutně tato částka narůstá do té míry, že ji nelze již dále zvyšovat a pak ji podnikatel (jako fyzická osoba) musí zdanit vyšší sazbou. Stejně tak tato praxe ztěžuje výpočet efektivnosti daného podniku v daném roce, protože se zde promítají vlivy z roků předchozích. Upravený zisk, resp. rozdíl mezi příjmy a výdaji se pak značně odlišuje od skutečné veličiny v daném roce dosažené.

Daleko větší problémy s úpravou zisku, resp. rozdílu mezi příjmy a výdaji pak vyplývají z právní formy podnikání. Pokud podnikatel podniká jako fyzická osoba, tj. jako osoba samostatně výdělečně činná, stává se „samozaměstnavatelem“ a dle platných předpisů si nemůže vyplácet mzdu. Jeho příjmem je až zisk, resp. rozdíl mezi příjmy a výdaji. Pak je již lhostejné, jakou formu účetní evidence vede, ale vždy v ní chybí odměna za jeho práci. Všechny položky, které se zde zúčtují jako osobní spotřeba, nevstupují do nákladů či daňové účinných výdajů. Takto pojatý zisk, i když upravený dle výše uvedených postupů, nemůže mít stejnou vypovídací schopnost, jako zisk vystupující z účetnictví právnické osoby, v případě že si podnikatel vyplácí mzdu. Je tedy nutné provést ještě úpravu tohoto zisku o náklady na odměnu podnikatele – fyzické osoby.

V této souvislosti je nutno upozornit ještě na některé souvislosti. Především tato absence odměny za práci v nákladech či výdajích firmy vede mnoho drobných podnikatelů v rámci konkurenčního boje k nabízení svých produktů za tak nízké ceny, které se dostávají ve skutečnosti pod úroveň výrobních nákladů. Umožní jim to sice obstát v konkurenčním boji, alespoň po nějakou dobu, ale z dlouhodobého hlediska to podvazuje rozvoj jejich firmy kvůli nedostatku kapitálu. Podnikatel si musí odčerpávat část prostředků z firmy na svoji osobní spotřebu, ale tato část není fakticky uhrazena z tržeb ale jde na úkor např. odpisů nebo tvorby rezerv na rozvoj firmy.

Na druhé straně má drobný podnikatel možnost skrýt v nákladech firmy některé výdaje osobní povahy, a tak vlastně skrýt svoji odměnu před zdaněním. Stejným způsobem pak působí i obvyklý jev, kdy příjem za poskytnutý produkt či službu se v evidenci neobjeví, ale náklady s tím spojené ano.

Od těchto výše uvedených jevů však musíme v našich úvahách abstrahovat. Jejich kvantifikace by byla příliš obtížná a lišila by se případ od případu. Ze stejných důvodů nelze svěřit kvantifikaci odměny podnikatele samotnému podnikateli. Naším úkolem je tedy nalézt objektivní veličinu, nejlépe nějakým způsobem upravenou zákonem, která by umožnila převést zisk z podnikání fyzických osob na v zásadě srovnatelnou základnu se ziskem z podnikání právnických osob.

Těchto veličin, stanovených zákony, se nám nabízí hned několik. Nejdříve nás nutně napadne veličina minimální mzdy. Minimální mzda se objevuje v Zákoníku práce a její výše je stanovena nařízením vlády a čas od času měněna. V současné době je pro rok

2006 dle Nařízení vlády č. 513/2005 Sb. výše měsíční minimální mzdy stanovena na 7 570 Kč a od 1.7.2006 se tato částka zvýší na 7955 Kč. (2). Pro naše účely je pak nutné počítat s dvanáctinásobkem minimální mzdy, což je celkem 90 840, resp. 95 460 Kč. Je však zřejmé, že minimální mzda je stanovena pro jiné účely, než pro ohodnocení práce podnikatele. Jen obtížně si představíme podnikatele, který si sám zajišťuje zakázky, pak je sám realizuje, vede o všem účetní evidenci a navíc ručí veškerým svým majetkem a za vše toto se spokojí s minimální mzdou. Na druhé straně najdeme řadu firem, které nedosahují ani tuto hranici zisku, přesto dále a dá se říci úspěšně fungují.

Na tuto situaci pak reagovaly státní orgány, které vytvořily veličinu minimálního základu daně. Nebudeme zde zkoumat, do jaké míry je tento postup státních orgánů korektní vůči podnikatelům, protože výkyvům v hospodaření způsobeným vlivem silné konkurence na trhu se drobný podnikatel jen velmi těžko ubrání. Na druhé straně zde máme veličinu, která vychází z určitých podmínek v národní ekonomice a kopíruje jejich vývoj. Minimální základ daně je stanoven v zákoně o dani z příjmů jako „... 50% částky, která se stanoví jako součin všeobecného vyměřovacího základu podle zákona o důchodovém pojištění za kalendářní rok, který o 2 roky předchází zdaňovacímu období, přepočítacího koeficientu podle zákona o důchodovém pojištění pro úpravu tohoto všeobecného základu a počtu kalendářních měsíců, v jejichž průběhu poplatník provozoval činnost ...“(3, 51). V Zákonu o důchodovém pojištění v § 17 odst. 2 zjistíme, že „výši všeobecného vyměřovacího základu za kalendářní rok stanoví vláda nařízením do 30. září následujícího roku, a to ve výši průměrné měsíční mzdy zjištěné Českým statistickým úřadem za kalendářní rok“(4, 279). V odst. 4 § 17 zjistíme, že „přepočítací koeficient se stanoví jako podíl průměrné měsíční mzdy zjištěné Českým statistickým úřadem za první pololetí kalendářního roku, který o jeden rok předchází roku přiznání důchodu, a průměrné měsíční mzdy zjištěné Českým statistickým úřadem za první pololetí kalendářního roku, který o dva roky předchází roku přiznání důchodu.“ (4, tamtéž) A konečně v nařízení vlády č. 414/2005 Sb. se pro použití v roce 2006 stanoví výše všeobecné vyměřovacího základu na rok 2004 ve výši 17 882 Kč a přepočítací koeficient ve výši 1,0532 (5). Výpočtem a zaokrouhlením na celé stokoruny dolů pak získáme částku 112 900 Kč, která je pro rok 2006 stanovena jako minimální vyměřovací základ pro daň z příjmů osob samostatně výdělečně činných. Tím dostáváme další veličinu, která je určena vpravdě exaktně a kopíruje, i když s určitým zpožděním, vývoj mezd v národním hospodářství. Je však stanovena z důvodů daňových, a nepřihlíží tedy k výkonnosti firmy.

Dalším možným řešením našeho problému by bylo použití dvanáctinásobku takto stanovené průměrné mzdy včetně násobení přepočítacím koeficientem (protože je stanoveno, že nemůže být menší než 1, odráží tak v zásadě kladnou dynamiku národního hospodářství). Pak dostáváme částku 226 000 Kč. To už je dostatečně vysoká částka, která by mohla v souhrnu představovat odměnu podnikatele. Ale tato částka je však upravena za účelem stanovení minimálního vyměřovacího základu pro výpočet příspěvku na sociální pojištění osob samostatně výdělečně činných. Navíc když pokračujeme ve studiu zákonných norem, zjistíme, že jiný dokument ve sbírce zákonů, tentokrát sdělení ministerstva zdravotnictví č. 261/2005 Sb., uvádí, že „průměrná hrubá měsíční nominální mzda zaměstnanců v národním hospodářství v roce 2004 činila 18 035,- Kč“. (6) Tato částka se pak použije ke stanovení minimálního vyměřovacího základu pro výpočet pojistného na všeobecné zdravotní pojištění osob samostatně výdělečně činných. Použijeme-li dvanáctinásobek, dostaneme částku 216 4240 Kč.

Máme tu tedy dvojí definici průměrné mzdy v národním hospodářství, stačí jen zvolit tu nejvhodnější.

Nevýhodou těchto dvou veličin, stejně jako i všech předchozích, je to, že jsou stanoveny absolutní částkou, a nevyjadřují tak míru úspěšnosti dané firmy. Aplikovat je v úpravách zisku by znamenalo nastolovat určitý druh rovnostářství. Je zřejmé, že prosperujícímu podnikateli, kterému se podaří dosáhnout vyššího zisku, náleží i větší odměna. Musíme tedy najít veličinu, která odráží i tuto míru prosperity.

V zákoně o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti je upraven vyměřovací základ pro výpočet pojistného, a to jak u zaměstnance, tak i u osoby samostatně výdělečně činné. U zaměstnance je v § 5 stanoven vyměřovací základ jako úhrn všech příjmů zúčtovaných mu organizací. U osoby samostatně výdělečně činné je pak v § 5a vyměřovací základ stanoven jako „... částka, kterou si určí, ne však méně než 35 % příjmu ze samostatné výdělečné činnosti před rokem 2004, 40 % příjmu ze samostatné výdělečné činnosti v roce 2004, 45 % příjmu ze samostatné výdělečné činnosti v roce 2005 a od roku 2006 50 % příjmu ze samostatné výdělečné činnosti, a to po odpočtu výdajů vynaložených na jeho dosažení, zajištění a udržení.“ (7, 249) Podobným způsobem je pak v zákoně o pojistném na všeobecné zdravotní pojištění (8, 456) upraven vyměřovací základ pro výpočet pojistného na zdravotní pojištění.

Tato úprava v podstatě rozděluje dosažený rozdíl mezi příjmy a výdaji na dvě části. Z první se vybírá příspěvek na sociální i zdravotní pojištění, stejně jako ze mzdy zaměstnance, z druhé části nikoli. Obě části pak podléhají dani z příjmu fyzických osob. První část tak má vlastně charakter mzdy či odměny podnikatele, druhá má pak charakter zisku. Způsob rozdělení zisku na tyto dvě části procentem pak zohledňuje míru úspěšnosti podnikatele. Skutečnost, že je v zákonech zakotven růst té části rozdílu mezi příjmy a výdaji, ze které se příspěvky na sociální a zdravotní pojištění vybírají, je způsobena snahou státu naplnit státní pokladnu. Můžeme ji však i chápat jako odraz dynamiky národního hospodářství v nárůstu mezd. V našich úvahách to má jednu nevýhodu, která spočívá v tom, že aplikujeme-li toto rozdělení rozdílu mezi příjmy a výdaji na mzdu a zisk v uvedených letech (2003 až 2006) a zisk pak použijeme pro výpočet ukazatelů efektivnosti, budou výsledky tímto nárůstem podílu značně zkreslené.

Můžeme však učinit jeden závěr. Při výpočtu efektivnosti drobných podniků, podnikatelů – fyzických osob, je nutné upravit rozdíl mezi příjmy a výdaji o část, která má charakter mzdy či odměny podnikatele. Pro stanovení této části můžeme použít poslední uvedený způsob. Tím v podstatě převedeme zisk na určitou srovnatelnou základnu a můžeme jej použít pro výpočet všech běžných ukazatelů efektivnosti.

Použitá literatura:

- (1) Zpráva o situaci na trhu práce v Královéhradecké kraji v r. 2003. Dostupné z: http://www.hk_uradprace.cz
- (2) Nařízení vlády č. 513/2005, kterým se mění nařízení vlády č.303/1995 Sb. o minimální mzdě. Dostupné z: <http://www.mvcr.cz/sbirka/2005/2005html>
- (3) Zákon č. 586/1992 Sb.o daních z příjmů v platném znění. *ZÁKONY I/2005*. 1. vyd. Český Těšín: PORADCE 2005. ISBN 80-7365-024-X.

- (4) Zákon č. 155/1995 Sb. o důchodovém pojištění v platném znění. *ZÁKONY III/2005*. 1. vyd. Český Těšín: PORADCE 2005. ISBN 80-7365-025-8.
- (5) Nařízení vlády č. 414/2005 Sb., kterým se pro účely důchodovém pojištění stanoví výše vyměřovacího základu za rok 2004 a výše přepočítacího koeficientu pro úpravu všeobecného vyměřovacího základu za rok 2004 a upravují částky pro stanovení vypočteného základu. Dostupné z: <http://www.mvcr.cz/sbirka/2005/2005html>
- (6) SDĚLENÍ Ministerstva zdravotnictví č. 261/2005 Sb., o stanovení výše průměrné měsíční mzdy v národním hospodářství za rok 2004. Dostupné z: <http://www.mvcr.cz/sbirka/2005/2005html>
- (7) Zákon č. 589/1992 Sb. o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti v platném znění. *ZÁKONY III/2005*. 1. vyd. Český Těšín: PORADCE 2005. ISBN 80-7365-025-8.
- (8) Zákon č. 592/1992 Sb. o pojistném na všeobecné zdravotní pojištění v platném znění. *ZÁKONY III/2005*. 1. vyd. Český Těšín: PORADCE 2005. ISBN 80-7365-025-8.

Kontakt:

Ing. Pavel Jedlička, CSc.

Katedra ekonomie a managementu

Fakulta informatiky a managementu

Univerzita Hradec Králové, Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové

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

POPTÁVKA PO CYKLOTURISTICE A JEJÍ VÝZNAM PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ. POZNATKY Z NĚMECKA, RAKOUSKA A ČESKÉ REPUBLIKY

Jiří Ježek a Renáta Ježková

Klíčová slova:

cykloturistika - regionální rozvoj - Česká republika – Německo - Rakousko

Key words:

cycle tourism - regional development - Czech Republic – Germany - Austria

Abstract:

Demand for cycle tourism and its importance for a regional development. Experience from the Czech Republic, Germany and Austria. The paper compares results of the research of a demand for a cycle tourism in the Czech Republic, Germany and Austria and systematizes its importance for a regional development. The paper finishes with a proposal of a cycle tourism monitoring system in Karlovy Vary Region (Czech-Bavaria Geopark).

1. Boom cykloturistiky v 90. letech 20. století

V 90. letech 20. století došlo nejenom v České republice, ale i v západních zemích k nebývalému rozvoji cykloturistiky, který byl ovlivněn řada rozdílných faktorů. K nejvýznamnějším patří: rostoucí ekologické povědomí turistů (cykloturistů), technické inovace v oblasti kol, především horská kola a vznikající vlna fitnessu a rostoucí zdravotní uvědomělost obyvatelstva. Dokladem rostoucího významu cykloturistiky je rostoucí počet cyklotras a cyklostezek a také rozvoj cykloturistické infrastruktury (cyklobusy atp.).

Věková, vzdělanostní a sociální struktura cykloturistů

Empirické výzkumy z Německa a Rakouska ukazují, že věková struktura cykloturistů se mezi jednotlivými cykloregiony v podstatě neliší. Nejčastějšími zájemci o cykloturistiku jsou lidé mezi 45-65 lety. V poslední době však vzrůstá podíl mladších věkových skupin a podíl lidí s vyšším vzděláním (cca 30% tvoří vysokoškoláci), což souvisí s potřebou více pohybu a také s rostoucím ekologickým povědomím obyvatelstva. Z pohledu sociálního postavení tvoří skupinu cykloturistů hlavně zaměstnanci, dále vedoucí pracovníci, úředníci a příslušníci svobodných povolání.

Výsledky empirického výzkumu na vybraných cyklotrasách Karlovarského kraje (jako součást připravovaného projektu Česko-bavorského geoparku) ukazují, že mezi zájemci o cykloturistiku jsou ve srovnání s Německem a Rakouskem více mladí lidé a to hlavně ve věkové skupině 25-40 let.

Výzkumy empirických výzkumů v nejvýznamnějších cyklistických regionech Německa a Rakouska ukazují, že více jak 55% cykloturistů má zkušenosti s vícedenními cestami. Například v Münsterlandu (Sev. Porýní – Vestfálsko) bylo zjištěno, že průměrná délka během hlavní turistické sezóny činí 5,2 dne. Cykloturistika je považována za dovolenou třetí a další v pořadí během roku.

Situace v námi sledované oblasti je poněkud odlišná. Téměř ½ cykloturistů (48%) přijíždí pouze na 1 den. Druhou polovinu většinou tvoří turisté přijíždějící na kratší

pobyt (2-4 dny), většinou na víkend. Pouze relativně malá část turistů přijíždí na delší dobu, než je 1 týden (4%).

Motivace

Obecně se uvádí, že cykloturisté mění destinace (místa/ regiony pobytu), ale opakují své aktivity. Následující tabulka nám ukazuje hlavní motivační faktory účasti na cykloturistice.

Tabulka č. 1: Hlavní motivační faktory cykloturistiky

požitek z cykloturistiky (ježdění na kole)	96%
zážitek z přírody	95%
poznání regionu	83%
zdravá dovolená	83%
fitness/ sport	68%
velké vzdálenosti	62%
vztah k přírodě	48%
změna prostředí	47%
flexibilita	38%

Pramen: Hofman, F. (2000): Fahrradtourismus. Eine bundesweite Analyse der Nachfrage. Diplomová práce v oboru aplikované geografie/ geografie cestovního ruchu na Univerzitě v Trieru, Trier.

Německé a rakouské zkušenosti v podstatě potvrzují, že cykloturisté v různých regionech mají homogenní motivační strukturu. Dominuje především motiv „zážitku z přírody, vychutnání si přírodních krás“. Ne jinak tomu bude v případě námi sledovaného území.

Sezónnost

Cykloturistika je výraznou sezónní záležitostí. Největší výskyt cykloturistů je v letních měsících červenec až září. Souvisí to především s prázdninami (dobou dovolených) a také s charakterem počasí. Zkušenosti z německých a rakouských cykloturistických regionů ukazují, že mimo výše uvedené měsíce se účast na cykloturistice výrazně snižuje: v měsících květnu, červnu a říjnu dosahuje počet cykloturistů přibližně polovičních hodnot, než vykazují prázdninové měsíce.

Délka cesty - délka pobytu

Délka pobytu se v podstatě mění region od regionu. U Bodamského jezera činí nejčastěji 4-7 dní, v oblasti Horního Dunaje například 2-3 dny. V oblasti bavorské části Dunajské cesty přijíždí 35% cykloturistů na 8-10 dní, 25% na 5-7 dní, 12% na více jak 14 dní a 23% na 2-4 dny (1998).

Naopak více jak polovina cykloturistů přijíždějící do oblasti Münsterlandu pouze na 1 den. Obdobná situace je v oblasti Karlovarského kraje, jak bylo uvedeno již výše.

Délka a trvání denních cyklistických etap

Délka denních cykloturistických etap činí v průměru 6,6 hodin (bez přestávek). Většinou však trvá 5-7 hodin denně. Z rakouských výzkumů vyplývá, že většina cest začíná mezi 8. až 10. hodinou (79%) a končí (v 90% případech) po 16. hodině,

nejčastěji mezi 17. a 18. hodinou. Většina cykloturistů nemá dopředu zajištěné ubytování.

Délka denních etap je závislá na atraktivitě okolí, na počasí a také na topografii území. Nejčastěji je délka denní cyklistické etapy pohybuje mezi 45 a 75 km. Např. v již zmiňované rakouské části Dunajské cesty 36% cykloturistů denně urazí 61-80 km, 22% 51-60 km, 18% 41-50 km a 11% 81-100 km (2002).

Počet osob

Cykloturisté se krajinou většinou pohybují v párech (40% cykloturistů) nebo v menších skupinkách, hlavně se jedná o rodiny s dětmi (cca 20%).

Dopravní prostředek používaný k přepravě do místa provozování cykloturistiky

Cykloturisté preferují především dopravní prostředky šetrnější k životnímu prostředí, především vlak. Z výzkumů z rakouského Podunají vyplývá, že 49% cykloturistů přijíždí vlakem, 32% osobním automobilem a 15% na kole. V bavorské části dokonce 60% cykloturistů přijíždí vlakem.

Využívání nabídky půjčoven kol

Zahraniční zkušenosti ukazují, že dovolenkáři nechtějí experimentovat a že převážně využívají vlastních kol. Zvláště pak při delších trasách. Pouze v regionech s velmi kvalitní nabídkou jaká existuje např. v rakouské části Dunajské cesty je podíl cykloturistů, kteří si půjčují kola „na místě“ činí 15%. V Německých regionech činí tento podíl v průměru cca 5-7%.

Preference forem ubytování a jeho rezervace

Cykloturisté většinou nocují v penzionech a v soukromí. Silně jsou preferovány též mládežnické ubytovny a stany či chatky v autokempech. Většina cykloturistů volí ubytování podle chuti, nabídky a také v závislosti na počasí. Většina cykloturistů (empirické výzkumy z různých regionů ukazují 65-75%) se rozhoduje spontánně a hledají ubytování až na místě nebo během cesty. Pouze cca ¼ cykloturistů si rezervuje ubytování předem.

Mezi cykloturisty je zvláště vysoký podíl individuálně cestujících. Více jak 95% cykloturistů si cestu sami organizují. Pomoc s hledáním ubytování většinou hledají v místě pobytu u regionálních informačních střediscích.

2. Cykloturistika jako faktor ekonomického rozvoje

Cykloturistika se v některých regionech např. Německa či Nizozemí stala významným segmentem cestovního ruchu, jehož význam neustále vzrůstá. Podle údajů Spolkového statistického úřadu v r. 2003 9,2% německých dovolenkařů již minimálně 1x podniklo dovolenou na kole s tím, že střídali místa přenocování. Většina cykloturistů zůstává ve spolkové zemi, v níž bydlí. Více jak 55% všech účastníků cyklo-dovolené zůstává v Německu. K nejoblíbenějším oblastem cestovního ruchu, vyhledávaným cykloturisty patří: Meklenbursko-Přední Pomořansko, Franky (sousedící s Karlovarským krajem) Bavorsko jako celek, Münsterland, Bodamské jezero, Badensko-Wirtenbersko, Schwarzwald a Dolní Sasko. K nejoblíbenějším zahraničním turistickým regionům z pohledu německých turistů patří (seřazeno podle významu): Toskánsko (Itálie), Salzbursko (Rakousko), Provence (Francie), Alpy, Jižní Francie, Nizozemí, Jižní Švédsko, Bretagne (Francie), Mazurská jezera (Polsko), Alsasko (Francie) a Mallorca

(Španělsko). K nejoblíbenějším zahraničním cyklostezkám z pohledu německých turistů (seřazeno podle významu) patří Dunajská cesta (Rakousko), Tauernradweg (Rakousko), Rheinroute/ Rýnská cesta (Švýcarsko), Inntalradweg (Rakousko), Loireroute (Francie), LF1 (Nizozemí), Alpská panoramatická cesta (Švýcarsko) a Jakubská cesta (Španělsko).

V některých regionech se cykloturistika stala významným ekonomickým faktorem. Můžeme dokonce hovořit o cykloturistice jako o nositeli ekonomického rozvoje. Nejznámějším příkladem úspěšné realizace je Münsterland. Tento region v Severním Porýní – Vestfálsku spojil turistický rozvoj právě s cykloturistikou.

Vedle toho, že turisté zvyšují obrát (tím jak nakupují zboží a služby), ale také podporují regionální ekonomiku. Tím, že nejedí s mnoho zavazadly, využívají zpravidla nabídky místních služeb. Díky velké poptávce po službách především ve venkovských oblastech, představuje cykloturistika významný impuls ekonomického rozvoje. Příkladem může být preference\ spíše místních podniků (ubytování v soukromí, penziony), než mezinárodně činné hotelové řetězce.

Jestliže ještě před několika lety byli cykloturisté vnímáni jako „levní turisté“, tak situace se v posledních letech mění. Na základě empirických výzkumů můžeme uvést, že přibývá příjmově silnějších skupin obyvatelstva. Z toho vyplývá, jak již bylo uvedeno na jiném místě, že důvodem cestování není „uspořít“, ale spíše kvalita a požitek z dovolené (z přírody).

Vedle denních výdajů je výběr ubytování a forma stravování indicií nároků na kvalitu cykloturistů.

Schéma č. 1:

Příklady úspěšných cyklostezek

Der Donauweg/ Dunajská cesta (Rakousko)

Podél Dunaje z Passau do Vídně vede téměř 300 km dlouhá Dunajská cyklostezka, která je nejznámější cyklostezkou v německy hovořících zemích, která vede podél řeky Dunaje. Vznikla přirozeným vývojem, tzn. vznikla z původní pobřežní cesty vedle řeky Dunaje, kde koně táhali lodě. Oficiálně vznikla v r. 1983. Většinou je vedena samostatně mimo silnice či trasy pro pěší. Ročně ji navštíví podle různých údajů (odhadů) 150 – 170 tisíc cykloturistů. Podél trasy vznikla řada doprovodných služeb. Např. cyklo-stanice, na niž získá služby včetně zajištění ubytování. Telefony, občerstvení, sanitární zařízení atd. Také ubytovací zařízení nabízejí různé fitness-balíčky atd. Jako problematické se ukazuje nedostatečná kooperace podél stezky, což se projevuje např. tím, že o značení cesty se starají různé spolky a úřady. Tak se na některých místech nachází např. tolik značek, které spíše cykloturisty matou, než informují. Dunajská cesta se v posledním desetiletí etablovala jako tržní značka. Na vrcholu sezóny lze na trase zaznamenat až 25 tisíc cykloturistů.

Münsterland (Severní Porýní – Vestfálsko/ Německo)

Münsterland je nejznámějším cykloregionem v Německu. Na počátku 80. let vznikla v Münsterlandu myšlenka propojit krajinný a kulturní potenciál regionu cyklostezkami. Mírně zvlněná parková krajina je tradičně protkána spleť obchodních cest, které se přeměnily v cyklostezky. Kromě toho disponuje území přibližně 150 vodními zámky, hrady a panskými sídli s řadou kulturních atrakcí, které se stali kulturními magnety. V polovině 80. let byl založen turistický spolek Münsterland, který začal výše uvedenou ideu realizovat. Těžiště projektu leželo v cestě po 100 zámcích, na stezce, která je dlouhá přes 2 tisíce km a spojovala nejvýznamnější zámky v regionu. Opatření na podporu cykloturistiky vedli k profilaci Münsterlandu jako cykloregionu. Turistický spolek se stará nejenom o výstavbu infrastruktury,

ale také o marketing produktu „cykloturistika“. A tak jsou cyklostezky v Münsterlandu v pravidelných vzdálenostech značené, značení tras je centrálně organizované a z jednoho místa kontrolované a opravované. Podél cesty po 100 zámcích (100-Schlösser-Route) je cca 14 tisíc značek ve vzdálenosti 100 m v zastavěné a po 200 m ve volné krajině. Cca každý třetí návštěvník oblasti je cykloturista. Z výdajů turistů profitují především hotely a penziony, dále pak stravovací zařízení, ale také maloobchod a zemědělství díky přímému prodeji. V Münsterlandu je v klasických turistických oblastech, v hotelnictví a v gastronomii zaměstnáno cca 15 – 20 tis. pracovníků, z toho 6 tisíc díky rozvoji cykloturistiky.

Pramen: vlastní zjištění 2005.

3. Návrh monitoringu dopadů (efektů) realizace projektu „Česko-bavorský geopark“

Sledování Českého statistického úřadu neumožňuje, abychom pomocí těchto oficiálních dat analyzovali dopady rozvoje cykloturistiky v území. V našem případě v území vymezeném projektem „Česko-bavorský geopark“. Ty lze zjišťovat pouze empiricky pomocí terénního výzkumu.

Cílem rozvoje projektu „Česko-bavorský geopark“ je především zpřístupnit návštěvníkům Karlovarského kraje, zvláště pěším turistům a cykloturistům, geologické a hornické památky, nacházející se na jeho území. Z regionálně-ekonomického pohledu realizace projektu sleduje především zapojení malých sídel v jejichž katastrech se většina lokalit vybraných do Česko-bavorského geoparku, nachází. Proto z pohledu dopadů realizace tohoto projektu se ukazuje jako důležité zjišťování především návštěvnosti těchto bodů, které leží mezi středisky cestovního ruchu, jako jsou Karlovy Vary, Mariánské Lázně, Františkovy Lázně, Jáchymov či Lázně Kynžvart. Monitoring dopadů (efektů) realizace projektu Česko-bavorský geopark by se měl skládat z následujících čtyřech částí:

1. pravidelná šetření návštěvnosti na lokalitách Česko-bavorského geoparku, které jsou uvedeny v tabulce č. 3. Mělo by se jednat o každoroční sčítání návštěvníků (zvláště cykloturisté) v době hlavní turistické sezóny (květen až říjen) a to minimálně 1x v měsíci (nejlépe v sobotu) v měsících květnu, červnu, červenci/srpnu a v září, optimálně v čase od 9.30 do 16.00 hodin.
2. dotazníková šetření návštěvníků na nejvýznamnějších místech Česko-bavorského geoparku zaměřená na základní identifikační znaky návštěvníků, dále motivy jejich účasti atd. včetně jejich spokojenosti s turistickou infrastrukturou podél cyklostezek v rámci projektu Česko-bavorského geoparku (v období od května do října). Jelikož cykloturisté tvoří relativně homogenní skupinu, stačí dotazovat cca 300 – 400 respondentů ročně.
3. dotazníkové šetření ubytovacích a stravovacích zařízení s cílem zjistit, jak realizace Česko-bavorského geoparku ovlivnila jejich tržby, resp. návštěvnost. Na základě takto zjištěných informací lze poté odhadnout počet pracovních míst vytvořených jako důsledek realizace projektu Česko-bavorského geoparku.
4. dopady rozvoje Česko-bavorského geoparku je vhodné sledovat také formou zjišťování návštěvnosti navrhovaných regionálních infocenter Česko-bavorského geoparku, kterými by měly být: hrad a zámek Bečov, Karlovarské muzeum (pobočka Horní Blatná), dále Krajské muzeum Sokolov (pobočka Horní Slavkov), Krajské muzeum Cheb a Karlovarské muzeum (pobočky Jáchymov a Karlovy Vary). Celkem tedy 5 míst.

Použitá literatura:

- (1) Allgemeine Deutscher Fahrrad-Club: Radverkehrsplanung mit dem ADFC-Leistungsübersicht. München 2003.
- (2) HOFMAN, F. *Fahrradtourismus. Eine bundesweite Analyse der Nachftage*. Diplomová práce v oboru aplikované geografie/ geografie cestovního ruchu na Univerzitě v Trieru, Trier 2000.
- (3) JEŽEK, J. a kol. *Program rozvoje cestovního ruchu v Karlovarském kraji*. Západočeská univerzita, Plzeň 2003.
- (4) JEŽEK, J. *Výzkum poptávky po cykloturistice na území Karlovarského kraje*. Západočeská univerzita, Středisko pro výzkum regionálního rozvoje, Plzeň 2004 (nepublikovaná studie).
- (5) LIEBSCH, F. *Praxis Kompakt – Städtetourismus – Wellnesstourismus – Fahrradtourismus*. München 2003.
- (6) SANDTE, M. *Wirtschaftliche Effekte des Fahrradtourismus–eine Untersuchung entlang der NiederRheinroute*. Diplomová práce v oboru aplikované geografie/geografie cestovního ruchu na Univerzitě v Trieru, Trier 2000.
- (7) WEBER, G. *Touristische Themenstrassen. Überholspur oder Holzweg für Regionen*. Příspěvky ke stejnojmenné konferenci uspořádané 3. října 2003 na Univerzitě pro půdní kulturu ve Vídni. Institut pro prostorové plánování a rozvoj venkova, Wien 2004.

Kontakt:

Mgr. Jiří Ježek
Mgr. Ing. Renáta Ježková, PhD
Západočeská univerzita v Plzni
Fakulta ekonomická
Středisko pro výzkum regionálního rozvoje
Husova 11, 306 14 Plzeň
tf.: 605734691, e-mail: jiri.jezek@fek.zcu.cz

ROZPOČTY MALÝCH A VELKÝCH MUNICIPALIT V ČR

Milan Jílek

Klíčová slova:

Fiskální federalismus - financování obcí - rozpočty obcí

Key words:

fiscal federalism - municipal finances - municipal budgets

Abstract:

The paper deals with the municipal budgets performance in Czech Republic within the period of last ten years. A various aspects of municipal budgets are analyzed, including the revenue, expenditure, budget balance and municipal debt. The focus is given to the small size municipalities (with less than 100 inhabitants) and to the statutory cities. Budget data, both relative and absolute indicators, are analyzed in these two clusters in order to find and define differences in their fiscal situation. In conclusion, significant differences were found in term of fiscal position of small size municipalities and statutory cities in favor of statutory cities. The contemporary situation is contributing to the widening of the difference between cities and rural areas.

Úvod

Obce jsou základními jednotkami územní samosprávy a důležitými subjekty regionálního rozvoje. Ústava stanoví, že obce jsou veřejnoprávními korporacemi, které mohou mít svůj majetek a které hospodaří podle vlastního rozpočtu. Zákon o obcích stanoví že „obec pečuje o všestranný rozvoj svého území a o potřeby svých občanů; při plnění svých úkolů chrání též veřejný zájem“. V ČR existuje 6249 obcí (dle údajů ČSÚ z roku 2004). Jedním z charakteristických rysů novodobého vývoje českého státu je snaha o decentralizaci ve veřejné správě a o podporu rozvoje regionů. Tyto snahy nutně souvisí a musí souviset s fiskální decentralizací^{4,5}.

Téměř 20% obyvatel ČR žije ve statutárních městech (bez hl. města Prahy). Tato města zaujímají 2,2% celkového území ČR. Statutárních měst je 19 z celkového počtu 6249 měst a obcí, na výdajích municipálních rozpočtů v ČR (258,254 mld. Kč.) se podílejí částkou 55,921 mld. Kč., tedy cca 22% (údaje roku 2004). V obcích do 100 obyvatel žije 0,39% obyvatel ČR. Tyto obce zaujímají 3,1% celkového území ČR. Obcí do 100 obyvatel je 563 z celkového počtu 6249 měst a obcí.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je zhodnotit vývoj rozpočtů obcí v ČR, současně také zjistit a popsat rozdíly ve fiskální situaci malých obcí (méně než 100 obyv.) a statutárních měst. Zdrojem dat pro analýzu jsou bilance příjmů a výdajů a výkazy o plnění rozpočtů obcí. Data souhrnných bilancí jsou analyzována od roku 1994 do roku 2004, tedy v časové řadě jedenácti let, data z výkazů o plnění rozpočtů jednotlivých obcí v roce 2004.

Vývoj rozpočtů obcí je analyzován z následujících hledisek: 1) Podíl obecních rozpočtů na veřejných rozpočtech; 2) Příjmy rozpočtů obcí z hlediska jejich výše a struktury; 3) Výdaje rozpočtů obcí z hlediska jejich výše a struktury; 4) Saldo hospodaření obecních

rozpočtů, jeho výše a struktura; 5) Zadlužení obcí. Uvedená hlediska jsou zkoumána v členění za všechny města a obce v ČR, za města a obce s počtem obyvatel menším než 100 obyvatel a za statutární města (bez hl. města Prahy).

Do analýzy jsou zahrnuta všechna statutární města a v kategorii obcí do 100 obyvatel výběr 111 obcí z celkového počtu 563 obcí v této velikostní kategorii (údaje k 1.1 2004). Všechny vybrané obce v této kategorii jsou z Jihočeského kraje.

Analýza agregovaných hodnot za města a obce ČR ukazuje na celkové tendence ve vývoji obecních rozpočtů. Analýza malých obcí a měst statutárních má metodou srovnání poukázat na případné rozdíly ve fiskální situaci těchto (extrémních) kategorií municipalit. Předmětem srovnání jsou ukazatele struktury a absolutní ukazatele v přepočtu na jednoho obyvatele.

Výsledky a diskuse

a) Souhrnná charakteristika vývoje hospodaření rozpočtů obcí a měst ČR

Důležitým ukazatelem decentralizace ve veřejných financích je podíl příjmů obcí na celkových veřejných příjmech. Hodnota tohoto ukazatele se zvýšila z 18,4% v roce 1994 na 23,4% v roce 2004. Zmíněný ukazatel však není zcela dostačující pro hodnocení, neboť důležitá je také struktura příjmů a stupeň daňové autonomie obcí. Bližší pohled naznačuje, že dynamika růstu podílu daňových příjmů obcí na daňových příjmech veřejných rozpočtů není zdaleka tak vysoká (jejich podíl činil 10,15% v roce 1994 a 11,95% v roce 2004). Zároveň lze konstatovat, že stupeň daňové autonomie obcí v ČR je nízký^{1,3}.

Struktura příjmů obcí (2004) ukazuje, že obce disponují dvěma hlavními druhy příjmů, daňovými příjmy (47%) a dotacemi (39%). Lze říci, že podíl daňových příjmů se snižuje a naopak podíl dotací se zvyšuje. Tento trend není v souladu s posilováním finanční samostatnosti obcí.

Vyplývá-li z analýz poměrně vysoká rostoucí dynamika podílu dotací na celkových příjmech obcí, situace je rozdílná u dotací běžných a kapitálových. Dynamika podílu běžných dotací je vysoká, zatímco podíl kapitálových dotací stagnuje pod úrovní 10% celkových příjmů obcí.

Daňové příjmy obcí ve sledovaném období neustále rostly, a to poměrně vyrovnaným tempem (v průměru indexem 1,08 ročně v letech 1997 až 2004). Lze konstatovat, že daňové příjmy jako celek, i přes poměrně časté změny v daňovém určení, byly ex-post ve sledovaném období stabilizujícím prvkem obecních rozpočtů. Časté změny v daňovém určení však vnášely (ex-ante) nejistotu do sestavování rozpočtů obcí a do jejich střednědobého rozpočtového plánování.

Tempo růstu daňových příjmů je však nutno je vnímat v kontextu dynamiky výdajů obcí. Dynamika výdajů obcí převyšovala dynamiku daňových příjmů. Lze konstatovat, že tato disproporce je jednou z příčin resp. průvodních jevů nedostatečné fiskální decentralizace.

Situace u druhého nejvýznamnějšího příjmu obcí, tedy u běžných dotací, je rozdílná. Průměrné roční tempo růstu je zde vyšší než u příjmů daňových (1,25 v období 1997-2004), avšak je značně rozkolísané. V souvislosti s dotacemi do rozpočtů obcí je nutné poznamenat, že běžné dotace mají charakter dotací účelových a zúčtovatelných, které podléhají finančnímu vypořádání.

Při analýze výdajové stránky územních rozpočtů na první pohled upoutá významná změna ve struktuře výdajů. Jestliže poměr běžných a kapitálových výdajů obcí v roce 1994 činil 60:40, v roce 2004 to bylo již 70:30. Tato změna byla dána rozdílnou dynamikou obou druhů výdajů ve sledovaném období. Výrazný růst výdajů obcí souvisí nejen s růstem cen služeb, mezd, surovin a energií, ale také s rostoucím rozsahem úkolů, které stát obcím ukládá. Tento faktor také vysvětluje vyšší dynamiku běžných výdajů obcí a jejich rostoucí podíl na celkových výdajích.

Vzhledem k velkému národohospodářskému významu kapitálových výdajů obcí (podílejí se cca 11% na hrubé tvorbě fixního kapitálu a 54% na kapitálových výdajích veřejných rozpočtů, údaje roku 2001²⁾) a vzhledem k velké potřebě kapitálových výdajů obcí, je nutné tendenci poklesu jejich podílu na výdajích obcí hodnotit negativně.

Celkové saldo rozpočtu obcí bylo v letech 1994 až 2004 převážně deficitní, s výjimkou roků 1998 a 1999. Tyto deficity z hlediska jejich významu v deficitu veřejných financí (cca 9,8 mld. Kč. v roce 2004) nejsou závažné. Do roku 1999 existoval přebytek běžného rozpočtu obcí i po vyloučení přijatých běžných dotací. Obce tak byly schopny financovat běžné výdaje z daňových a nedaňových příjmů a ještě generovat přebytek k financování části kapitálových výdajů. Vzhledem k vysoké dynamice běžných výdajů obcí (také v souvislosti s nárůstem činností v rámci přenesené působnosti) je od roku 2000 saldo běžného rozpočtu bez započtení běžných dotací více a více deficitní. Běžné dotace umožňují fakticky dosahovat přebytků běžného rozpočtu. Tento přebytek však není dostatečný k financování deficitu rozpočtu kapitálového. Celkově jsou tedy rozpočty obcí deficitní, což se projevuje v růstu zadlužení a zřejmě i v nižší dynamice kapitálových výdajů.

Zadlužení obcí z hlediska národohospodářského nepředstavovalo ve sledovaném období výrazný problém. Podíl dluhu obcí na konsolidovaném dluhu vládního sektoru činil dle údajů MFČR v roce 2004 11,35%. Počet zadlužených obcí v ČR se však zvýšil z 1964 v roce 1994 na 3217 v roce 2004 (údaje MFČR). Na zadlužení obcí v ČR se podílí tři základní zdroje: emise komunálních obligací, přijaté úvěry a přijaté finanční výpomoci a ostatní dluhy⁶⁾. Ministerstvo financí uvádí, že se v roce 2004 úvěry podílely na celkovém dluhu obcí 51,5 % a komunální obligace 32 %, přičemž celkový dluh obcí dosáhl úrovně 74,8 mld. Kč. Uvedené údaje jsou značně ovlivněny zadlužením statutárních měst. Podíl hlavního města Prahy na celkové zadluženosti obcí dosáhl v roce 2004 45%, podíl devatenácti statutárních měst dosáhl 16%.

b) Obce a města do 100 obyvatel a statutární města

Při pohledu na strukturu příjmů obcí zaujme výrazně větší podíl daňových příjmů u statutárních měst oproti obcím do 100 obyvatel. Zdůvodnění tohoto rozdílu lze hledat nejen v rozdílném koeficientu velikostní kategorie obce pro sdílení daňových příjmů (u obcí do 100 obyv. 0,4213, u měst 100 001 až 150 000 obyv. 1,0393, u měst 150 001 a více 1,6715), ale také ve větší výtěžnosti u daně z nemovitostí a daně z příjmů fyzických osob ze samostatné výdělečné činnosti. U dotací je patrný vyšší podíl běžných dotací u statutárních měst, kdy příčinnou je zejména financování rozsáhlé přenesené působnosti. Naopak, u kapitálových dotací je zřejmá velká potřeba i čerpání těchto dotací u malých obcí. U výdajů v druhovém členění lze nalézt velmi podobnou strukturu, kdy u obou skupin běžné výdaje činí cca 70% výdajů celkových.

TAB. 1: Porovnání procentní struktury příjmů a výdajů obcí do 100 obyvatel a statutárních měst roce 2004

Běžné příjmy (do 100 obyv.)	51,40
Běžné příjmy (stat. města)	59,85
Daňové příjmy (do 100 obyv.)	36,92
Daňové příjmy (stat. města)	50,87
Běžné dotace (do 100 obyv.)	23,03
Běžné dotace (stat. města)	31,00
Kapitálové dotace (do 100 obyv.)	22,93
Kapitálové dotace (stat. města)	4,69
Kapitálové příjmy (do 100 obyv.)	2,64
Kapitálové příjmy (stat. města)	4,46

Běžné výdaje do (do 100 obyv.)	69,73
Běžné výdaje (stat. města)	70,29
Kapitálové výdaje (do 100 obyv.)	30,27
Kapitálové výdaje (stat. města)	29,71

Zajímavé je také hodnocení výše příjmů i výdajů obou skupin v přepočtu na jednoho obyvatele. Obce do 100 obyv. se svými 6116 Kč. daňových příjmů na 1 obyvatele dosahují pouhých 54% průměru ČR, zatímco statutární města jsou na 118%. Přitom u nedaňových příjmů obě skupiny získávají zcela srovnatelný objem příjmů a jsou na 103 resp. 104% národního průměru. U výdajů je patrná dvoutřetinová výše výdajů u malých obcí ve srovnání s průměrem ČR, přičemž statutární města se pohybují cca na 108% národního průměru.

TAB. 2: Srovnání příjmů i výdajů na obyvatele u obcí do 100 obyv. a statutárních měst ve vztahu k průměru ČR roce 2004

	V Kč/ob.	% prům. ČR
Příj. celk. (do 100 ob.)	16566	68
Příj. celk. (stat. města)	26309	108
Daň. př. (do 100 ob.)	6116	54
Daň. př. (stat. města)	13384	118
Nedaň. př. (do 100 ob.)	2399	104
Nedaň. př. (stat. města)	2362	103
Kapit. př. (do 100 ob.)	437	40
Kapit. př. (stat. města)	1175	108
Běžné dot. (do 100 ob.)	3814	50
Běžné dot. (stat. města)	8155	106
Kapit. dot. (do 100 ob.)	3799	198
Kapit. dot. (stat. města)	1234	64

	Kč/ob.	% prům. ČR
Výd. celk. (do 100 ob.)	17269	68
Výd. celk. (stat. města)	27387	108
Běžné výd. (do 100 ob.)	12220	69
Běžné výd. (stat. města)	19251	109
Kapit. výd. (do 100 ob.)	5048	66
Kapit. výd. (stat. města)	8136	107

Výše uvedené údaje se promítají do salda hospodaření obcí a měst. Údaje jsou pro srovnatelnost analyzovány v přepočtu na obyvatele respektive v přepočtu na 1000 Kč. daňových příjmů. Při přepočtu na obyvatele vychází celkové saldo u obcí do 100 obyvatel -703 Kč., zatímco u statutárních měst je to -1078 Kč. Vzhledem k nižší úrovni daňových příjmů u malých obcí je však obrázek o velikosti salda jiný při přepočtu na 1000 Kč. daňových příjmů (-115 Kč. do 100 obyv., -81 Kč. u statut. měst.) Statutární města v roce 2004 však vykazovala zadlužení ve výši 5926 Kč/obyv., což je 6krát více, než byl dluh na obyvatele u měst a obcí do 100 obyvatel (981 Kč./obyv.)

TAB. 3: Saldo rozpočtu obcí a měst v přepočtu na 1 obyv. a na 1000 Kč. daňových příjmů v roce 2004

	V Kč. na 1 obyvatele	V Kč na 1000 Kč. daňových příjmů
Saldo celkem		
Obce do 100 obyv.	-703	-115
Statutární města	-1078	-81

Závěry

1. Zvyšuje se absolutní i relativní velikost rozpočtů obcí. Stagnuje však podíl obcí na daňových příjmech veřejných rozpočtů. Toto je v rozporu s fiskální decentralizací ve veřejných financích.
2. V daňových příjmech obcí převládají výrazně sdílené daně, jež se svým charakterem podobají obecným dotacím. Daňová pravomoc obcí je zanedbatelná. V dotacích obcím převládají dotace účelové, a to i mezi dotacemi běžnými. Podíl kapitálových dotací stagnuje. Tento způsob financování nepřispívá k finanční samostatnosti obcí. Systém dotací obcím je navíc velmi nepřehledný.
3. Výrazně se mění struktura výdajů obcí. Roste podíl výdajů běžných a klesá podíl výdajů kapitálových. Vzhledem k existujícím potřebám kapitálových výdajů je tento trend negativní.
4. Rozpočty obcí jako celek hospodaří s deficitem. Bylo tomu tak v celém sledovaném období. Kvalitativně se však situace změnila. Projevuje se zde rozpor mezi narůstajícím rozsahem přenesené působnosti obcí a dotacemi určenými na tuto činnost. Obce se potýkají s nedostatkem prostředků na činnost v samostatné působnosti.
5. Výše uvedený nedostatek prostředků se projevuje ve stagnaci kapitálových výdajů obcí, a to i přes objektivní potřebu jejich realizace. Současný stav lze označit jako kumulaci vnitřního dluhu obcí, kdy obce odkládají realizaci kapitálových výdajů. Lze vysledovat, že i přes z toho vyplývající tlak na zadlužování obcí se obce chovají velmi umírněně a dluh roste poměrně pomalu.
6. Existují významné rozdíly ve fiskální situaci malých municipalit a velkých měst. Znevýhodnění malých obcí z hlediska daňových příjmů se projevuje v jejich celkové vyšší závislosti na dotacích. Vzhledem ke složitosti dotačního systému a jeho administrativní náročnosti nelze považovat tento stav za uspokojivý. I přes účelové dotace směřující do rozpočtů malých obcí jsou celkové příjmy i celkové výdaje malých obcí v přepočtu na obyvatele výrazně nižší ve srovnání se statutárními městy i s národním průměrem. Na straně výdajů se to týká nejen výdajů běžných, ale i výdajů kapitálových. Lze konstatovat, že uvedený stav je překážkou dynamičtějšímu rozvoji malých obcí a dále přispívá k prohlubování rozdílu mezi venkovem a městy.

Použitá literatura:

- (1) JÍLEK, M. *Fiskální federalismus a rozpočty obcí v ČR*. In: Theoretical and Practical Aspects of Public Finance. Praha: Oeconomica, 2005, 13 s, ISBN 80-245-862-1
- (2) JÍLEK, M. *Kapitálové výdaje obcí*. Sborník z mezinárodní konference "Firma a konkurenční prostředí". PEF MZLU. Brno, 2003, s. 51-63, ISBN 80-7157-700-6

- (3) KUBÁTOVÁ, K. *Daňová autonomie nižších vládních úrovní v ČR a v porovnání se zeměmi EU*. Teoretické a praktické aspekty veřejných financí. VŠE, Praha, 2002
- (4) OATES, E.W. An Essay on Fiscal Federalism. *Journal of Economic Literature*, 1999, vol. XXXVII, (3), p. 1120-1149.
- (5) PEKOVÁ, J. *Hospodaření a finance územní samosprávy*. Praha: Management Press, 2004, ISBN 80-7261-086-4
- (6) TESAŘ, L. Zadluženost obcí a krajů. *Veřejná správa*, 2003, vol. XIV, (č. 18), s. I-VIII (příloha).

Práce vznikla v rámci řešení výzkumného záměru MSM6007665806.

Kontakt:

Ing. Milan Jílek, Ph.D.

Katedra účetnictví a financí

Zemědělská fakulta

Jihočeská univerzita, Studentská 13, 370 05, České Budějovice,

tf.: 38 777 2470, e-mail: jilek@zf.jcu.cz.

KOMUNIKAČNÁ PRIPRAVENOSŤ SAMOSPRÁV SR NA REALIZÁCIU REGIONÁLNEJ POLITIKY EÚ

Benita Juríková

Kľúčové slová:

samospráva - komunikačná pripravenosť - komunikačné nástroje - regionálna politika

Key words:

municipality - communication preparedness - communication tools - regional policy

Abstract:

The theory and practice shows, that communication and communication process of each institution is influenced by internal communication climate, information level, selection of communication tools and the overall quality of inter-personal and mass communication abilities of the entities. The contribution is aimed at analysis of internal communication environment, selection of communication tools, and the overall communication preparedness of the local municipalities for the performance of the strategic goals in the regional policy. On the basis of comparative analysis, the contribution reveals the current state of the communication preparedness of municipalities in Slovakia within the scope of regional policy performance. The contribution contains partial results of the research performed within the project VEGA 01/1248/04.

Úvod

Teória i prax ukazuje, že komunikácia a komunikačný proces každej inštitúcie do externého prostredia je podmienený vnútornou komunikačnou klímou, informačnou hladinou, výberom komunikačných nástrojov a celkovým spôsobom a kvalitou interpersonálnych a masových komunikačných zručností komunikantov – úradníkov. Hlavne vnútorné komunikačné prostredie formuje externú komunikáciu pracovníkov, ktorí prostredníctvom rôznych komunikačných nástrojov komunikujú základné ciele a zámery európskej regionálnej politiky vrátane informácií nevyhnutných na získanie finančných zdrojov a prostriedkov potrebných na „vyrovnávanie“ jednotlivých regiónov Európskej únie.

Vychádzajúc z teoretických ako aj praktických poznatkov a skúseností z oblasti súčasnej realizácie regionálnej politiky najmä v oblasti čerpania finančných prostriedkov z eurofondov prostredníctvom grantov a projektov, zamerali sme sa na analýzu vnútorného komunikačného prostredia a celkovej komunikačnej pripravenosti samospráv SR, ktorých úlohy v oblasti realizácie cieľov regionálnej politiky Európskej únie sú obsiahnuté vo všetkých záväzných dokumentoch. Naším cieľom bolo na základe komparatívnej analýzy odhaliť súčasný stav internej komunikačnej pripravenosti samospráv v SR na realizáciu cieľov regionálnej politiky.

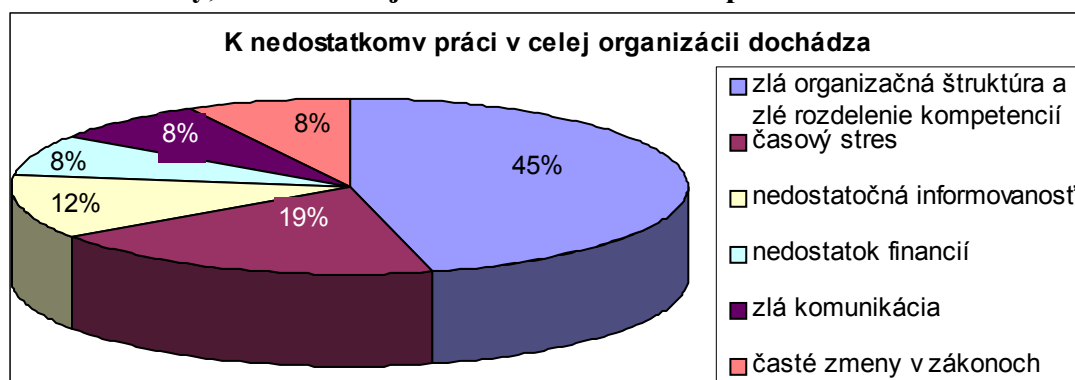
Výsledky prieskumu internej komunikačnej pripravenosti samospráv SR na realizáciu regionálnej politiky EÚ

Ako bolo už v úvode naznačené, v prieskume sa vychádzalo z hypotézy, že interné komunikačné prostredie a interná komunikačná pripravenosť inštitúcie, v našom prípade

samosprávy, je predpokladom dobrej externej komunikácie. Analýza, ktorá bola uskutočnená v samosprávach SR ukázala, že interné komunikačné prostredie je veľmi zložitým objektom skúmania, ktoré je determinované viacerými premennými, ktorých skúmanie vyžaduje použiť zložitejšie metodologické postupy a pregnantnejšie metódy. Z týchto a iných dôvodov bola preto realizovaná len časť výskumu, ktorá v súčasnosti tvorí informačný kapitál na ďalší komplexnejší výskum. I napriek tomu však možno uviesť niektoré zaujímavé výsledky prieskumu interného komunikačného prostredia samospráv v SR ako aj ich internej komunikačnej pripravenosti na úlohy vyplývajúce z regionálnej politiky Európskej únie.

Prostredníctvom analýzy súčasného stavu interného komunikačného prostredia a úrovne komunikačnej pripravenosti boli vydefinované silné a slabé stránky ako aj faktory, ktoré ovplyvňujú/formujú interné komunikačné prostredie [graf 1].

Graf 1 Faktory, ktoré formujú interné komunikačné prostredie

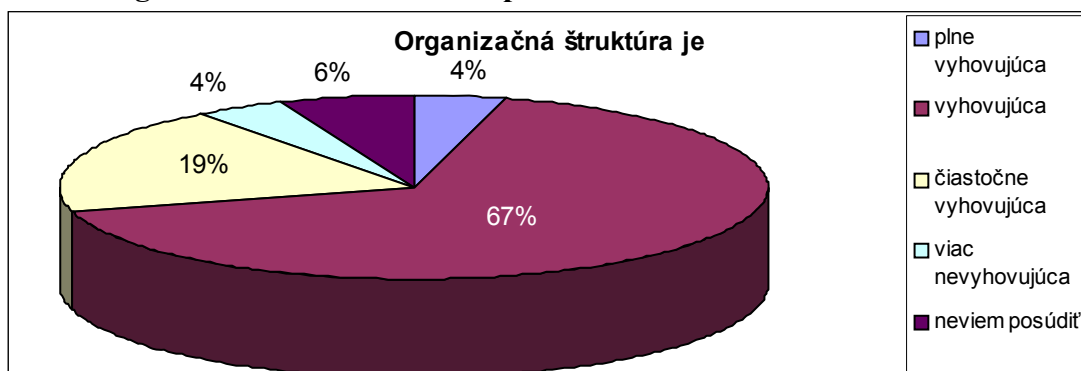
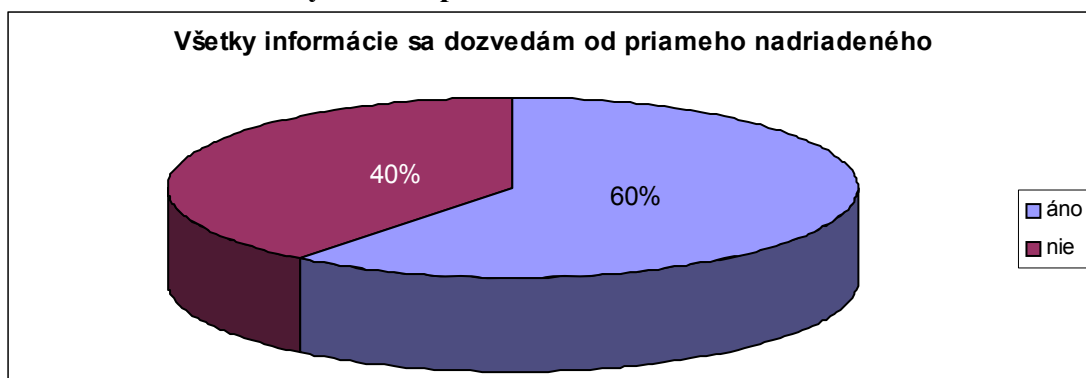
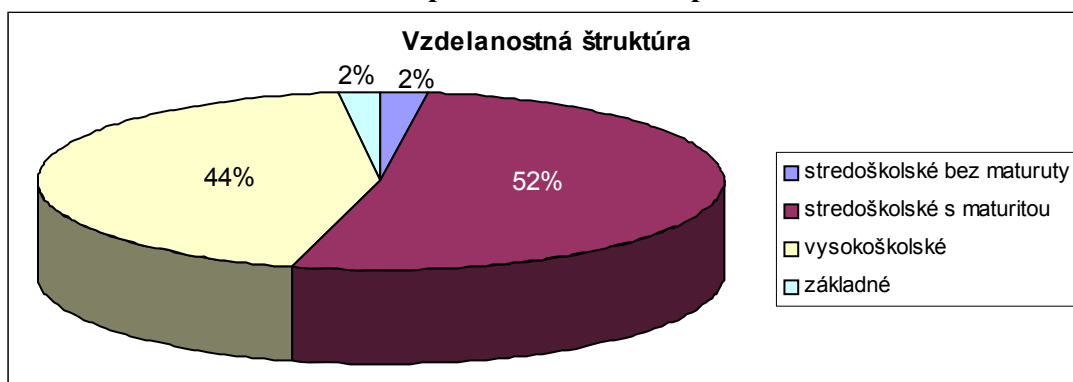


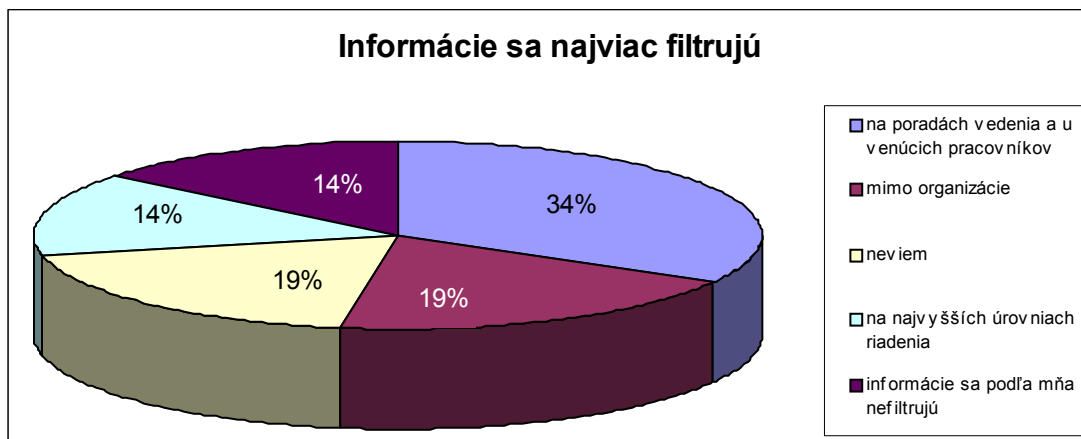
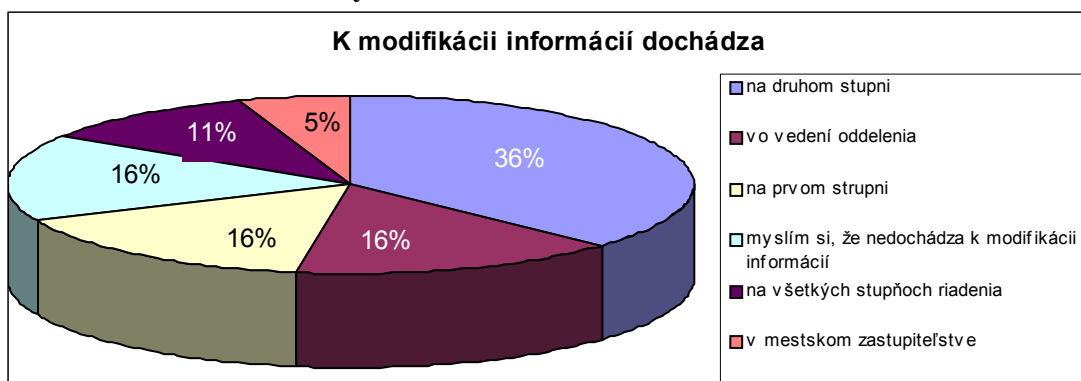
Na základe získaných údajov bol vypracovaný návrh opatrení, do ktorého boli zapracované teoretické poznatky, interné podnikové dokumenty, informácie získané dotazníkom a realizovanými štruktúrovanými rozhovormi s prednostami, poslancami a pracovníkmi samospráv, ako aj podnikateľmi, ktorí so samosprávami rokovali a komunikovali (títo tvorili len porovnávaciu vzorku). Na základe toho boli vytypované nasledujúce problémy, ktoré charakterizujú interné komunikačné prostredie samospráv SR ako aj ich komunikačnú pripravenosť na úlohy regionálnej politiky Európskej únie:

- nedostatočná poznatková a informačná úroveň pracovníkov a poslancov samospráv, ktorá súvisela s vekovou a vzdelanostnou štruktúrou pracovníkov samospráv [graf 4];
- nedostatočné komunikačné toky medzi jednotlivými komunikačnými úrovňami, ktoré súviseli s organizačnou štruktúrou samospráv [graf 2, 3,];
- výskyt rôzneho typu komunikačných bariér [graf 5, 6, 7].

Z hľadiska získaných výsledkov boli na zlepšenie interného komunikačného prostredia samospráv a zvýšenie ich komunikačnej pripravenosti navrhnuté nasledujúce kroky:

- zavedenie nových komunikačných nástrojov do interného prostredia samosprávy, napríklad intranet;
- vzdelávaním a včasným priebežným informovaním pracovníkov odstrániť nedostatky v ich informovanosti;
- eliminovať až úplne odstrániť komunikačné bariéry v internom komunikačnom prostredí samosprávy.

Graf 2 Organizačná štruktúra samospráv SR**Graf 3 Informačné toky v samosprávach SR****Graf 4 Vzdelanostná štruktúra pracovníkov samospráv SR**

Graf 5 Komunikačné bariéry v komunikačných tokoch**Graf 6 Komunikačné šumy****Graf 7 Výpočtová technika ako bariéra v internej komunikácii**

Okrem uvedených zistení analýza tiež ukázala dôležitosť vzdelávania pracovníkov samospráv v oblasti komunikačných zručností.

Záver

Analýza interného komunikačného prostredia samospráv SR, ktorá bola uskutočnená s cieľom získať informácie o úrovni pripravenosti pracovníkov samospráv v intenciách realizácie vytýčených cieľov regionálnej politiky Európskej únie, odhalila slabé a silné stránky ako aj faktory ovplyvňujúce a formujúce interné komunikačné prostredie. Potvrdila zároveň hypotézu, že kvalita a úroveň internej komunikácie, výber interných komunikačných nástrojov, determinujú externú komunikáciu, jej kvalitu, od ktorej závisí úspešnosť plnenia cieľov regionálnej politiky a zabezpečovanie finančných prostriedkov cestou získavania eurofondov na projekty a granty Európskej únie.

Literatúra:

- (1) www.eufondy.sk, 3.4.2004.
- (2) ŠF Workshop v dňoch 31.5.2004 - 1.6.2004, Hotel TATRA v Trenčíne.
- (3) Sprievodca podpornými programami NARMSP 2004, NARMSP.
- (4) 96/280/EC: Commission Recommendation of 3 April 1996 regarding the definition of small and medium-sized enterprises, European Observatory for SMEs - Sixth Report.
- (5) SZARKOVÁ, M. *Psychológia pre manažérov a podnikateľov*. Bratislava: Sprint, 2004. ISBN 80-89085-36-9.

Kontakt:

Ing. Benita Juriková
Fakulta podnikového manažmentu
Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava
tf.: 6231 5981, e-mail: jurikova@euba.sk

ZVÝŠENÍ KVALITY MANAGEMENTU OBCÍ DO PĚTI TISÍC OBYVATEL

Tomáš Kala

Klíčová slova:

obec – obecní a regionální správa – management

Key words:

municipality – local and regional government – management

Abstract:

There are more than 6000 small municipalities in the Czech Republic in which live less than 5000 inhabitants. They create 96% of the total number of 6243 Czech municipalities. Their population reaches approximately 3,800 thousands people, i.e. 38.8% of the total population of the Czech Republic. The municipalities, including small ones, have always been acting as basic political, economical and administrative units - more or less independently on the central state power. Also nowadays the Czech municipalities are defined by law as self-governing units of the citizens living in the territory of the municipality. They are economically self-sustained having their property and financial resources. They participate in execution of the state power. That is why the quality of management of the municipalities has got an extraordinary importance. In this contribution the framework and some results of a research project solution which has been focused on the quality enhancement of the small municipal management are described.

Obcí do pěti tisíc obyvatel v České republice je cca 6000, tedy 96 % z celkového počtu 6243 obcí¹⁾. Žije v nich cca 3.800 tisíc lidí, tedy asi 38.8 % z celkového počtu obyvatel České republiky, který k 1.1. 2003 činil 10,201.651 lidí^{2,3)}. Jak je doloženo dále (viz obrázek 1.1. v příloze 1 kde je graficky znázorněno četnostní rozdělení obcí dle počtu jejich obyvatel), největší počet obcí (celkem 2041) tvoří ty, ve kterých žije od 200 do 499 obyvatel. Nicméně i v těch nejmenších obcích (do 500 obyvatel) žije téměř 869 tisíc lidí⁴⁾.

Obce na území České republiky tvořily v každé historické době stabilní základní správní jednotky, ze kterých vznikaly a též zanikaly nejrůznější větší správní či státní útvary a celky. Svědčí o tom jejich dlouhodobá historie, která se odráží v jejich značně rozsáhlém kulturním (písémném, urbanistickém, architektonickém, vzdělanostním) bohatství⁵⁾. Obce byly vždy i základními hospodářskými jednotkami, které – do značné míry nezávisle na vyšších správních či státních vlivech – kontinuálně rozvíjely své specifické přednosti a možnosti v souladu s celkovým pokrokem, dosahovaným v každé historické epoše vývoje lidstva. V obcích se přirozeným způsobem rozvíjela i adekvátní samo-správa, kterou všichni panovníci, či státní a jiní vyšší „vládcové“ museli brát v úvahu a do značné míry respektovat⁶⁾.

Samosprávné postavení obcí jakožto veřejnoprávních korporací územní správy v současném pojetí bylo ustanoveno v roce 1849 tzv. prozatímním obecním zákonem. Obecní samospráva pak doznala mnoho proměn až do roku 1945, kdy byla nahrazena činností národních výborů, které slučovaly postavení orgánů státní moci a státní správy v místech svého územního působení. Národní výbory působily až do sklonku roku

1990. Poté došlo k obnovení postavení obcí na samosprávných principech, zakotvených v ústavním zákonu č. 294/1990 Sb.

V moderní historii - v souvislosti s přijetím zákonů č. 128/2000 Sb. (o obcích, obecním zřízení), č. 129/2000 Sb. (o krajích, krajském zřízení) a dalších - se obce staly základními jednotkami územního členění našeho státu. Jsou samosprávným společenstvím občanů žijících na obci vymezeném území. Jsou ekonomicky samostatnými útvary – s vlastním majetkem a vlastními finančními zdroji. Mimoto se podílejí i na výkonu státní moci.

Význam obcí nabyl nového zásadního rozměru poté, co se Česká republika 1. května 2004 stala členem Evropské unie (dále jen EU). Obce jsou konečným subjektem, ve kterém se realizují záměry regionální politiky vyšších, tj. krajských, státních, národních a nadnárodních orgánů, včetně orgánů EU. V období před vstupem do EU, tj. v letech 1997 až 2004 vzniklo mnoho iniciativ a programů, které vedly k harmonizaci zákonů a dalších právních norem s normami platnými v EU, včetně těch, které se týkaly strukturalizace územního členění České republiky dle v EU přijatého členění na teritoriální politicko-statistické jednotky NUTS (Nomenclature des unités territoriales pour les statistiques). Již v tomto období získaly obce i první konkrétní zkušenosti s regionální politikou EU a s možnostmi, které se naskytly k řešení mnohých dlouhodobých a nákladných problémů. Mnohé z nich se dokázaly zorientovat v nabídce rozvojových programů EU, sestavit náležitým způsobem konkrétní projekty, obstat při jejich náročném hodnocení a získat tak nemalé finanční částky na jejich realizaci.

A právě stávající úroveň managementu regionální a místní správy a možnosti jejího zvýšení jsou těžištěm výzkumného projektu, označeného jako WB-01-04 „Zvýšení kvality managementu obcí do pěti tisíc obyvatel“, jenž je součástí programu Ministerstva pro místní rozvoj České republiky nazvaného „Výzkum pro potřeby regionů“. Projekt je řešen na Fakultě informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové¹.

V první etapě řešení předmětného projektu řešitelský kolektiv shromáždil literární a další poznatky a vytvořil přehled o činnosti managementů obcí a o podmínkách a okolnostech, které mají na jejich činnost vliv⁷⁾. Bylo přitom shledáno, že tato problematika je mimořádně rozsáhlá, různorodá a ve svých důsledcích velmi významná. Manažeři obcí zajišťují širokou škálu obligatorních i fakultativních povinností, úkolů a nezbytné rutiny – zejména v oblasti přenesené působnosti výkonu státní moci. Jde zejména o tyto oblasti a činnosti:

¹: Na řešení této první části projektu se vedle autora tohoto příspěvku podíleli Prof. PhDr. Karel Lacina, DrSc., Ing. Hana Mohelská, Ing. Marcela Šabatová, Ing. Jaroslava Dittrichová jakožto členové řešitelského týmu, JUDr. Jana Hlavsová a Mgr. Naděžda Peichlová jako externí spolupracovnice a na vytváření podmínek pro práci řešitelského týmu se podílela Veronika Jašíková spolu s mnoha dalšími pracovníky a studenty Fakulty informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové. S řešitelským kolektivem spolupracovali i pracovníci Krajského úřadu Královéhradeckého kraje, především Ing. Milan Pacák a RNDr. Miroslava Holanová, dále pak pracovníci Krajského úřadu Pardubického kraje Ing. Pavel Kalivoda a Mgr. Miroslav Smejkal, starostové více než 35 obcí a v neposlední řadě i pracovníci Ministerstva pro místní rozvoj České republiky Ing. Petra Křivanová-Osíčková a Ing. Milan Damborský a další.

Veřejné služby

- zajištění bezpečnosti obcí
- zabezpečení protipožární ochrany
- zajištění zdravotnických a sociálních služeb
- vedení matriky (a kroniky) obce
- zabezpečení stavebního řízení
- péče o komunální domy
- péče o komunální byty

Veřejně prospěšné služby

- zásobování občanů vodou
- zásobování občanů energiemi a plynem
- likvidace tuhých komunálních odpadů (TKO)
- likvidace/čistění odpadních vod
- péče o místní komunikace
- zajištění místní veřejné dopravy
- péče o veřejnou zeleň
- péče o veřejná prostranství

Politicky velmi citlivou oblastí, podle které mají občané tendenci hodnotit kvalitu obecního managementu patří zajišťování celé škály „Ostatních služeb“:

Ostatní služby

- podpora místních podnikatelských/hospodářských aktivit
 - obchodních
 - zemědělských
 - průmyslových a dalších
- podpora specifických místních řemeslnických aktivit
- podpora rozvoje lokálních turistických aktivit
- podpora rozvoje lokálních atraktivních „událostí“
- vytváření podmínek pro trvalý rozvoj blahobytu občanů, dobrých sousedských
- vztahů v obci a její celkový rozvoj
- uskutečňování cílů obsažených v územním plánu
- zpracování a aktualizace rozvojových plánů obce
- vize/koncepce obce
- dlouhodobých/strategických plánů
- operačních/prováděcích plánů
- jejich realizace
- kontrola/zpětné vazby
- zajištění péče o majetek obce a jeho trvalý rozvoj
 - informování občanů o ekonomickém a finančním stavu obce a jeho vývoji
 - informování občanů o využívání nemovitého a movitého majetku obce, jeho výnosech, rozvoji a popřípadě prodeji a o jiných transakcích s ním
 - zadávání zakázek firmám
- řešení problému (ne)zaměstnanosti občanů obce
- koordinace bytové výstavby v obci

- koordinace průmyslové/podnikatelské výstavby
- informační systém obce
- komunikace s občany
- zapojení občanů do řízení obce
- sdružování se s dalšími obcemi při řešení podstatných problémů municipality
- řešení problémů občanů obce (zejména přestárých, se zdravotním postižením, nemocných apod.) s dosažitelností lékařské a jiné zdravotnické péče, sociálních služeb, se zásobováním základními potravinami a zbožím apod.
- zajištění pomoci občanům při jednání s úřady a institucemi mimo obec, včetně právních a jiných odborných služeb
- vytváření podmínek pro činnost školních, popřípadě předškolních zařízení
- vytváření podmínek pro trávení volného času všech věkových vrstev obyvatel obce v oblastech
 - kultury (knihovna, internet, divadlo, hudební škola, ...)
 - sportu
 - spolkové/klubové činnosti
 - společných obecních akcí (zájezdy, výlety, rekreace, zvelebování obce, apod.)

Činnost orgánů územních samosprávných celků je upravena v celkem 265 právních předpisech, přičemž 209 upravuje činnost malých obcí, z toho cca 60 z nich vymezuje výkon svěřené přenesené působnosti.

Manažeři obcí si však zároveň musejí zachovat tvůrčí a svébytný přístup k rozvoji obce, kterou spravují. Je tomu tak proto, že každá z více než 6240 českých a moravských obcí představuje originální soubor problémů, potřeb a zájmů, neboť každá z nich má svoji svébytnou historii, polohu, majetkové vybavení, celkové předpoklady pro další rozvoj, každá z nich se liší počtem a hlavně charakterem svých obyvatel, jejich vztahem k ní.

V první etapě jsme vytvořili také přehled dalších literárních a dalších údajů i z oblastí ekonomických a finančních souvislostí řízení obcí, uplatňování manažerských přístupů v řízení evropské územní samosprávy v posledních desetiletích, nových příležitostí pro obce po vstupu České republiky do Evropské unie, řešení rozvojových ploch pro rezidenční funkci, řízení volno-časových aktivit uskutečňovaných v obcích a řešení dopravní obslužnosti obcí.

V návazné druhé etapě řešení projektu jsme se pak zaměřili na prozkoumání reálné situace v obcích. Využili jsme k tomu údajů získaných z osobních jednáních se zastupiteli (zejména se starosty) ve více než 30 obcích v hradeckém a pardubickém kraji a v dalších obcích situovaných v Bavorsku, Sasku, Duryňsku a v Nizozemí. Mimoto jsme provedli analýzy slabých a silných stránek, příležitostí a ohrožení v cca 120 obcích v obou východočeských a v některých dalších krajích. Zvláštní pozornost jsme věnovali hospodaření obcí a analýze jejich rozpočtů včetně jejich použití. Za účasti studentů jsme pak provedli dotazníkové šetření „spokojenosti občanů s místním společenstvím“ dle metodiky Agendy 21 v více než 150 obcích do 5000 obyvatel.

Výsledky těchto šetření budou rozvedeny v dalších návazných příspěvcích.

Použitá literatura:

- (1) Autorský kolektiv MF ČR (ARISweb): *Přehled o počtu ÚSC a jimi zřizovaných PO v členění podle krajů*:
<http://www.info.mfcr.cz/cgibin/raris/zobrazeniSestavy.pl?dri=2&obdobi=99%2F9999&cisloSestavy=103>
- (2) Autorský kolektiv ČSÚ: *Hustota zalidnění, počet obyvatel a hlavní ukazatele věkové struktury podle krajů a okresů k 1.1.2003*,
[http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/t/F60039CDE8/\\$File/40320102.xls](http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/t/F60039CDE8/$File/40320102.xls)
- (3) Autorský kolektiv ČSÚ: *Obyvatelstvo podle velikostních skupin obcí v letech 1960-2003 (střední stavy)*,
[http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/t/F6003C14AD/\\$File/40320107.xls](http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/t/F6003C14AD/$File/40320107.xls)
- (4) Autorský kolektiv ČSÚ: *Počet obcí a obyvatel v jednotlivých velikostních skupinách obcí podle výsledků sčítání lidu v letech 1921- 2001*,
[http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/t/F6003C7509/\\$File/40320114.xls](http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/t/F6003C7509/$File/40320114.xls)
- (5) LACINA, K. a kol. *Vybrané kapitoly z řízení měst a obcí*, FES UPA, 2002.
- (6) LACINA, K., ČECHÁK, V. *Vývoj systémů veřejné správy*, Professional Publishing, Praha, 2001.
- (7) KALA, T., LACINA, K., MOHELSKÁ, H., ŠABATOVÁ, M., DITRICHOVÁ, J., HLAVSOVÁ, J., PEICHLOVÁ, N. *Přehled literárních a dalších údajů o rozvoji a fungování místních a regionálních správ*, Dílčí zpráva o řešení etapy projektu MMR ČR WB-01-04, Fakulta informatiky a managementu, Univerzita Hradec Králové, květen 2005.

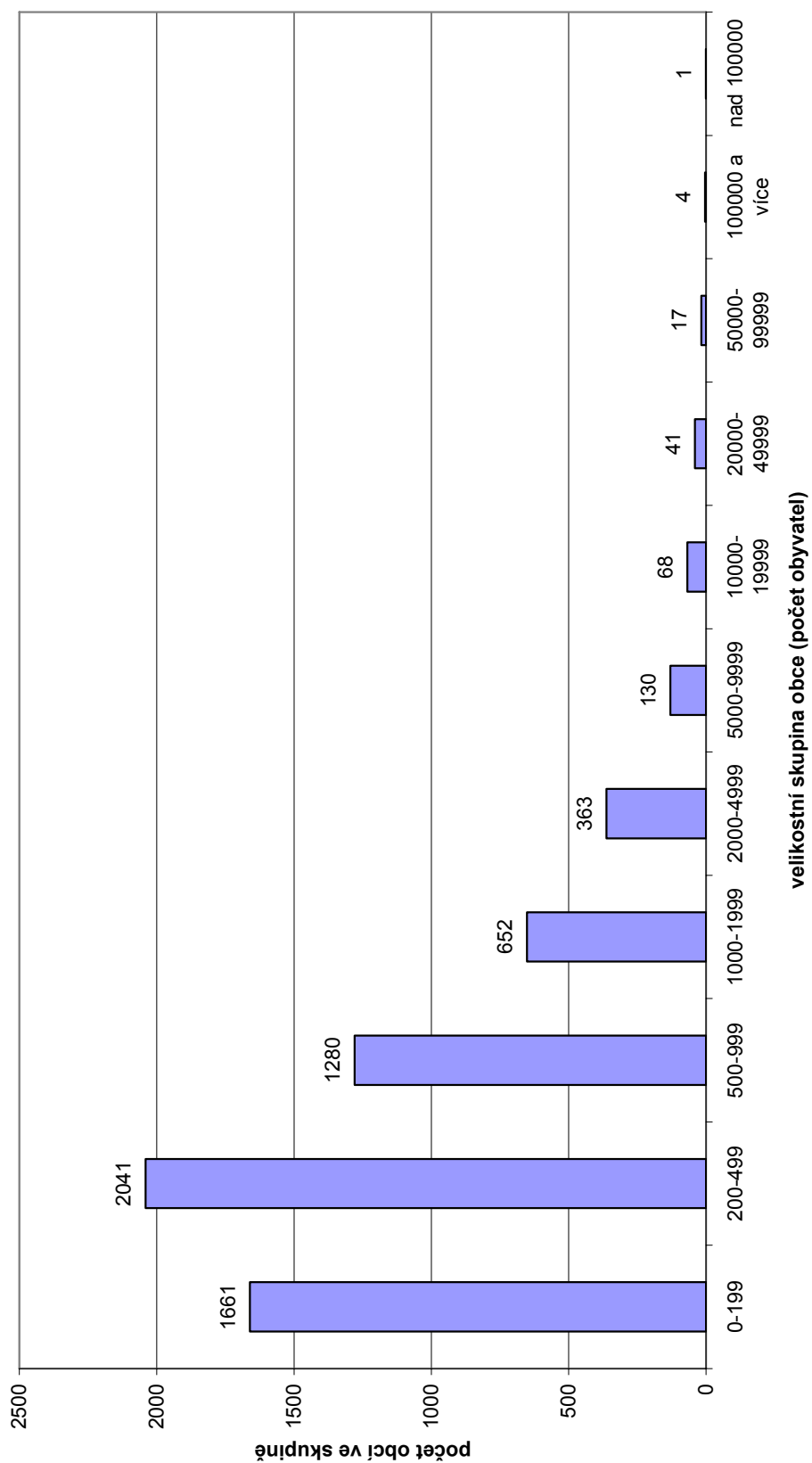
Prohlášení:

Tato práce vznikla v rámci řešení projektu WB-01-04 „Zvýšení kvality managementu obcí do pěti tisíc obyvatel“ programu Ministerstva pro místní rozvoj České republiky „Výzkum pro potřeby regionů“ (Smlouva č. WB 1200452; č.j.: 24512/2004-52; CES 3010).

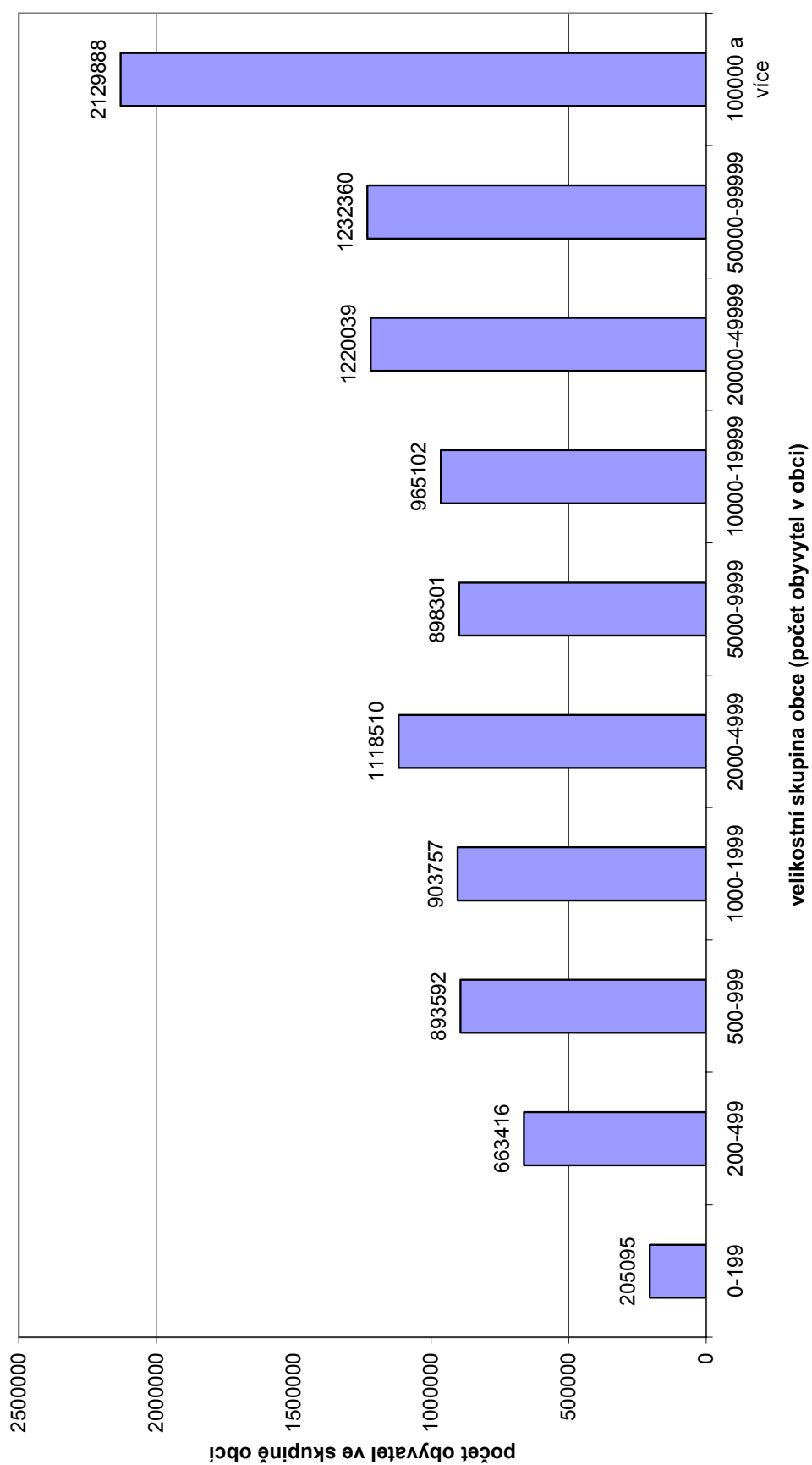
Kontakt:

Tomáš Kala, Ing., DrSc., DBA.
Fakulta ekonomie a managementu,
Univerzita Hradec Králové, Rokitského 62, 500 03 Hradec Králové
tf.: 493 331 252, e-mail: tomas.kala@uhk.cz

Počet obcí v jednotlivých velikostních skupinách obcí podle výsledků sčítání lidu v roce 2001



Počet obyvatel v jednotlivých velikostních skupinách obcí podle výsledků sčítání lidu v roce 2001



OPERAČNÍ PROGRAM ROZVOJ LIDSKÝCH ZDROJŮ

(Několik poznámek k metodologii hodnocení účinnosti prostředků čerpaných z Evropského sociálního fondu)

Jitka Koderová

Klíčová slova:

Evropský sociální fond - operační program Rozvoj lidských zdrojů - aktivní politika zaměstnanosti - sociální integrace a rovnost příležitostí - rozvoj celoživotního učení - adaptabilita a podnikání - hodnocení účinků strukturálních politik na úrovni plnění globálního, specifických a operativních cílů.

Key words:

European Social Fund - Operative Programme Human Resources Development - labour market policy - social inclusion and equal opportunities - developing educational and vocational training - adaptability and entrepreneurial activity, outputs, results and impacts.

Abstract:

The aim of the Operative Programme of Human Resources Development (OP HRD), which is financed by the European Social Fund, is to reach a high and stable level of employment based on skilled and flexible labour force and to help to reduce the number of persons endangered by social excluding. There are two main problems relative to the evaluation of the effectiveness of the EU's Structural Funds: how to quantify programme aims and objectives and how to carry out mid-term evaluations. The new regulations envisage a move away from purely financial monitoring. This new tendency can be well developed on the level of OP HRD priorities.

Předkládaný příspěvek je zpracován v rámci grantu věnovaného metodologii hodnocení účinků strukturálních politik EU (GAČR 402/05/2509). První část je zaměřena na operační program Rozvoj lidských zdrojů (dále jen OPRLZ) s důrazem na vymezení globálního, specifických a operačních cílů na národní úrovni, k jejichž plnění má program směřovat. Druhá část se zabývá některými metodologickými problémy vykazování výsledků a měření efektivnosti vynakládaných prostředků.

Lidský faktor představoval již v minulosti významný prvek rozvoje a růstu hospodářství prakticky ve všech jeho historických podobách. I v současnosti je jeho význam pro hospodářský rozvoj chápán velice intenzívně. Je tedy zcela logické, že je mu věnována značná pozornost i v rámci strukturálních fondů EU, které slouží k financování strukturální pomoci směřované převážně do hospodářsky slabších oblastí s cílem posílit hospodářskou a sociální soudržnost EU tak, aby byly splněny výzvy jednotného vnitřního trhu.

V současné době existují čtyři strukturální fondy, z nichž členské státy čerpají prostředky prostřednictvím národních programových dokumentů. Vedle Evropského fondu regionálního rozvoje, Evropského zemědělského záručního a orientačního fondu a Finančního nástroje na podporu rybolovu je to především Evropský sociální fond, jehož účelem je napomáhat plnění úkolů v rámci operačního programu Rozvoj lidských zdrojů.

OPRLZ má čtyři vlastní prioritní osy: aktivní politika zaměstnanosti, sociální integrace a rovnost příležitostí, rozvoj celoživotního učení a adaptabilita a podnikání. Specifikou těchto os je skutečnost, že je jejich příspěvek k plnění globálního cíle spojen také s řešením řady sociálních problémů, a to jak na základě poskytování služeb jednotlivým skupinám, tak i na základě rozšiřování odbornosti jejich poskytovatelů.

Prioritní osa **aktivní politika zaměstnanosti** je realizována prostřednictvím dvou opatření. Opatření 1.1 posílení aktivní politiky zaměstnanosti je koncipováno jako příspěvek k rozšíření státní politiky zaměstnanosti, a to jak do šířky (zvětšení rozsahu aktivit), tak i do hloubky (zahrnutí dalších skupin osob, které dosud nejsou podchyceny aktivní státní politikou).

Opatření 1.2 je zaměřeno na modernizaci veřejných služeb zaměstnanosti na základě posílení odbornosti a kvalifikace pracovníků úřadů práce, a to zejména v útvarech poradenství a rekvalifikace, prostřednictvím vytváření a realizace vzdělávacích programů a rozvoje informačních, monitorovacích a hodnotících systémů.

Priorita **Sociální integrace a rovnost příležitostí** je realizována prostřednictvím tří hlavních opatření. První z nich integrace specifických skupin obyvatelstva ohrožených sociální exkluzí je orientováno na snižování dlouhodobé nezaměstnanosti se zaměřením na lidi ocitající se na okraji společnosti, s nízkou úrovní kvalifikace, se změněnou pracovní schopností a osob vyšších věkových kategorií.

Opatření 2.2 má podpořit rovné příležitosti pro ženy a muže na trhu práce je zaměřeno na matky s malými dětmi a na matky samoživitelky, jakož i na muže nacházející se ve stejné situaci, na dlouhodobě nezaměstnané ženy, na ženy ohrožené nezaměstnaností, ženy se základním vzděláním nebo bez vzdělání, ženy v předdůchodovém věku, začínající podnikatelky, zaměstnavatele nebo organizace vytvářející osvětové programy a na ženské organizace.

Ke splnění cíle opatření 2.3 posílení kapacity poskytovatelů sociálních služeb jsou vyčleněny finanční prostředky prostřednictvím Globálního grantu, který má na základě drobných grantů umožnit přístup k prostředkům OPRLZ nestátním neziskovým organizacím, které se o ně nemohou ucházet v rámci složitějších mechanismů platných pro hlavní proud OPRLZ.

Prioritní osa **rozvoj celoživotního učení** je založena na využívání tří typů opatření, z nichž první se soustřeďuje na zkvalitňování vzdělávání ve školách a školských zařízeních a rozvoj podpůrných systémů ve vzdělávání.

Opatření 3.2 by v rámci podpory terciárního vzdělávání, výzkumu a vývoje mělo napomoci rozšíření nabídky dalšího vzdělávání, resp. celoživotního vzdělávání na VŠ, na rozvoj programů poskytujících profesní odbornou přípravu učitelům v počátcích vzdělávání a těm, kteří dosud nezískali pedagogickou kvalifikaci; na rozvoj výzkumu a vývoje.

Opatření 3.3 rozvoj dalšího profesního vzdělávání přispívá k vybudování uceleného systému a infrastruktury pro další profesní vzdělávání v regionech, k rozšiřování nabídky dalšího vzdělávání podle požadavků trhu práce a potřeb rozvoje ekonomiky a ke vzdělávání lektorů, konzultantů, učitelů, metodických a řídicích pracovníků působících ve sféře dalšího vzdělávání.

Čtvrtá prioritní osa **adaptabilita a podnikání** je realizována prostřednictvím dvou opatření. Opatření 4.1 má napomáhat zvýšení adaptability zaměstnavatelů a zaměstnanců na změny ekonomických a technologických podmínek a podpoře

konkurenceschopnosti přispívá ke zvyšování rozsahu a účinnosti nástrojů aktivní politiky zaměstnanosti využívaných úřady práce a podporuje růst konkurenceschopnosti podniků a organizací, rozvoj odborných znalostí, kvalifikace a kompetencí zaměstnavatelů, zaměstnanců jakož i zájemců o zahájení podnikání, a to především v oblasti informačních technologií, udržitelného rozvoje a podpory zdraví na pracovišti. Dále se zaměří na podporu zachování dosavadních a na vytváření nových pracovních míst.

Opatření 4.2 specifické vzdělávání má přispět k rozvoji adaptability a kvalifikace pracovní síly v sektorech podnikání a služeb, ke zlepšení profesní přípravy a vzdělávání absolventů škol zaměřených na cestovní ruch, pracovníků, podnikatelů a odborníků na cestovní ruch ve veřejné správě, jakož i ke zkvalitnění regionálního marketingu a managementu cestovního ruchu.

Na národní úrovni má v ČR OP RLZ vazbu na prioritní osu Rozvoj lidských zdrojů (dále jen PO RLZ), která představuje jednu z prioritních os Národního rozvojového programu (dále jen NRP).¹ PO RLZ slouží k naplňování dvou **specifických cílů**²:

- zvýšení kvalifikační úrovně, konkurenceschopnosti a mobility pracovní síly při současném vyrovnávání dopadů růstu ekonomiky na znevýhodněné skupiny obyvatel,
- vytvoření podmínek pro růst ekonomiky posilováním vnitřních faktorů.

Plnění těchto specifických cílů má napomáhat k naplňování **globálního cíle NRP**, kterým je dosažení dlouhodobě udržitelného rozvoje založeného na konkurenceschopnosti české ekonomiky, který by měl zajistit její co nejrychlejší a co nejefektivnější konvergenci se zeměmi EU. To předpokládá rychlejší ekonomický růst než je průměr dosahovaný v EU, zlepšení domácího konkurenčního prostředí a urychlenou realizaci kvalitativních změn.

Dále jsou stanoveny tři horizontální priority³, jejichž plnění vykazují vybrané ukazatele plnění cílů na různých hierarchických úrovních NRP. Z hlediska ukazatelů používaných v NRP se sem promítají: míra nezaměstnanosti, podíl občanů ze znevýhodněných skupin obyvatel na celkové nezaměstnanosti, pracovní místa vytvořená v důsledku aktivní politiky zaměstnanosti, podíl dlouhodobě nezaměstnaných na celkovém počtu nezaměstnaných a míra účasti na dalším vzdělávání.

Základními problémy při hodnocení efektivnosti vynakládaných prostředků je jednak kvantifikace programových cílů, jednak vykazování hodnocení jejich plnění. Na úrovni EU k nim přistupuje ještě řada praktických problémů týkajících se používané terminologie a metodologie používané na národní úrovni.

¹ Dalšími prioritními osami jsou Posílení konkurenceschopnosti průmyslu a podnikatelských služeb, Rozvoj dopravní infrastruktury, Ochrana a zkvalitňování životního prostředí, Rozvoj venkova a multifunkčního zemědělství a Rozvoj cestovního ruchu. Kromě toho je zde zařazena tzv. technická pomoc, která je určena k budování administrativní kapacity v ČR.

² NRP definuje kromě uvedených ještě dva další specifické cíle: vytvoření podmínek pro růst ekonomiky posilováním vnitřních faktorů a vyvážený rozvoj regionů.

³ Jsou to: udržitelný rozvoj (jednak jako základ pro další hospodářský rozvoj, jednak jako základ pro udržitelnost rozvoje z hlediska životního prostředí), rovné příležitosti a informační společnost.

Za kvalitu dat zodpovídají monitorovací výbory, které se v poslední době zabývají zejména otázkami ústupu od čistě finančních ukazatelů. Při hodnocení účinnosti strukturálních politik doporučují členění ukazatelů do tří skupin: "outputs" – indikátory výstupů - přispívající k plnění operativních cílů, "results" – indikátory výsledků - mající vazbu na plnění specifických cílů a "impacts" – indikátory dopadů - ovlivňující dosažení globálního cíle.

Na úrovni na úrovni indikátorů výstupu jsou doporučovány především absolutní ukazatele jako např. počet konečných příjemců různých druhů pomoci v dané oblasti, pracovníků v oboru poradenství a sociálních služeb a příležitostí pro jejich další vzdělávání, založených školících pracovišť a jejich zaměstnanců, nově nabízených pracovních míst, projektů, grantů apod.

Na úrovni indikátorů výsledků je doporučováno využívat poměrných resp. růstových ukazatelů často vyjadřovaných v procentech jako např. podíl příjemců podpory přijatých do zaměstnání na celkových příjemcích resp. na nově zaměstnávaných osobách, podíl nezaměstnaných přijímajících poradenské služby, růst kvalifikace v rámci cílových skupin apod.

Na úrovni indikátorů dopadů jsou doporučovány ukazatele míry zaměstnanosti příjemců sociální pomoci po 1 roce, omezení nezaměstnanosti cílových skupin, snížení počtu dětí předčasně ukončujících školní docházku, růst kvalifikace cílových skupin, růst počtu žen/mužů zaměstnaných v sektorech založených převážně na ženské/mužské práci apod.

NRP uvádí ukazatele hodnocení účinků strukturálních politik na národní úrovni týkající se prioritních os, globálního cíle a specifických cílů. Pokud jde o **globální cíl**, jsou doporučovány dva ukazatele⁴ - HDP na obyvatele v kupních cenách a paritě kupní síly a míra nezaměstnanosti, - k jejichž plnění může čerpání prostředků v rámci OP RLZ výrazně přispět, prakticky nemožná by však byla desagregace uvedených ukazatelů pro specifikaci konkrétního přínosu ze strany OP RLZ.

Pro vykazování plnění **cíle PO RLZ** doporučuje NRP dva ukazatele: podíl dlouhodobě nezaměstnaných (déle než 12 měsíců) na celkovém počtu nezaměstnaných (v %)⁵ a počet evidovaných nezaměstnaných na volné pracovní místo (index).⁶ Doporučenými odvozenými ukazateli jsou procentní změny těchto ukazatelů, data jsou poskytována MPSV.

Dále NRP uvádí konkrétní kvantitativní ukazatele, které mohou být využívány pro vykazování plnění jednotlivých specifických cílů.⁷ Plnění **specifického cíle zvýšení kvalifikační úrovně, konkurenceschopnosti a mobility pracovní síly při současném vyrovnávání dopadů růstu ekonomiky na znevýhodněné skupiny obyvatel** má být hodnoceno na základě

- podílu občanů ze znevýhodněných skupin obyvatel na celkové nezaměstnanosti (%),
 - počtu nezaměstnaných na volné pracovní místo (index),
 - pracovních míst vytvořených v důsledku aktivní politiky zaměstnanosti (počet míst).
- Doporučenými ukazateli jsou procentní změny.

⁴ Podrobněji viz NRP, s. 193, tab. IV.5. Počáteční hodnota HDP/obyv. v r. 2001 = 15 194 USD, cílová hodnota v r. 2006 = 21 658 USD. Pro míru nezaměstnanosti = 8,5 % (2001), 9,6 % (2006).

⁵ Počáteční hodnota 2001 = 37,1 %, cílová hodnota 2006 = 34 %.

⁶ Počáteční hodnota 2001 = 8,9, cílová hodnota 2006 = 9,3.

⁷ Podrobněji viz NRP, s. 192, tab. IV. 4.

NRP **neuvádí žádné konkrétní kvantifikovatelné ukazatele** pro vykazování plnění výše uvedených priorit OP RLZ. Zde vzniká největší prostor pro výzkum vhodných ukazatelů vycházející z metodiky zpracované evropskou komisí a doporučené monitorovacími výbory.⁸ Jako základní problémy při jejich zpracování se jeví:

- vlastní konstrukce ukazatelů, které by měly odpovídat široké škále operativních cílů jednotlivých prioritních os OP RLZ,
- respektování vazby na plnění cíle prioritní osy a dále pak globálního a specifických cílů,
- zajištění vykazování potřebných údajů u nejnižších článků zajišťujících využívání čerpaných zdrojů konečným příjemcům.

Konstrukce těchto ukazatelů, jejich výhody a nevýhody a vypovídací schopnost budou předmětem analýzy v příštím období.

NRP v souvislosti s konstrukcí a sledováním monitorovacích ukazatelů účinnosti strukturálních politik uvádí především následující problémy⁹:

- relativně krátké časové období (2004 – 2006), v němž se většina pozitivních dopadů buď ještě vůbec nesačí projevit, nebo se projeví jen v omezené míře, aniž by se mohl plně rozvinout multiplikační efekt,
- relativně vysoká otevřenost české ekonomiky, která může mít za následek, že se daleko více projeví vlivy související s vývojem v zemích našich hlavních obchodních partnerů než výdaje ze strukturálních fondů,
- zatím chybějící zkušenosti s takto rozsáhlými investicemi a s monitorováním výsledků.

Použitá literatura:

- (1) Národní rozvojový plán 2004 - 2006
- (2) SOUKUP, J. *Cíle strukturální politiky očima Národního rozvojového plánu 2004 - 2006*. Podkladový materiál pro zpracování první etapy grantu GACR Metodologie hodnocení účinnosti strukturálních fondů. Interní materiál, VŠE Praha, 2005
- (3) The New Programming period 2000-2006: methodological working papers. Working Paper No. 3. European Commission, 1999
- (4) Model of measures schemes for operative programmes and programme complements. MMR ČR, 1999
- (5) www.env.cz
- (6) www.strukturální-fondy.cz

Kontakt:

Jitka Koderová Doc. Ing. CSc.
Fakulta financí a účetnictví
Katedra měnové teorie a politiky
VŠE, Nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3
tf.: 224 095 167, e-mail: Koderova@vse.cz

⁸ The New Programming Period 2000 – 2006: Methodological Working Papers WP3 – Indicators for Monitoring and Evaluation: An Indicative Methodology. European Commission, 1999

⁹ NRP, s. 191

REZERVY

Eva Kolářová

Klíčová slova:

rezervy - cizí zdroje – účel – náklady – inventarizace - daňová rezerva - zákonná rezerva - údržba a opravy - účetní rezervy

Key words:

reserves – liabilities – effect – lost – expense – enumeration - accrued taxes - reserves in law – services - reserves in accounting

Abstract:

The aim of this paper is to draw attention to the area of reserves. Their amendments to the Czech legislature and to the IAS/IFRS and how entrepreneurs should judge the reserves from the point of correct showing economic results and of the tax base.

Rezervy představují cizí zdroje majetku podniku a slouží ke krytí budoucích výdajů a rizik spojených s činností podniku v budoucnosti. Pokud podnik očekává jednorázový náklad, který v budoucnu nepříznivě ovlivní výsledek hospodaření, lze na tento náklad předem tvořit rezervu. Právní úpravu rezervy najdeme ve vyhlášce č. 500/2002Sb., kterou se provádí některá ustanovení zákona č.563/1991 Sb. zákona o účetnictví ve znění pozdějších předpisů pro účetní jednotky, které jsou podnikateli účtujícími v soustavě podvojného účetnictví a v zákoně č.593/1992 Sb., o rezervách pro zjištění základu daně z příjmů ve znění pozdějších předpisů.

Rezervy jsou členěny podle hlediska určení, podle vztahu k dani z příjmů a na ostatní rezervy. Účelové rezervy se vztahují k určitému majetku na úhradu budoucích závazků nebo výdajů. Známe účel, ale neznáme jistou částku nebo přesné datum, kdy závazek vznikne. Zákonné rezervy jsou stanoveny v daňových zákonech. Ostatní rezervy se tvoří a používají na základě vnitřní směrnice účetní jednotky.

Rezervy jsou tvořeny v rámci účetní uzávěrky. Tvoří se na vrub nákladů buď procentem z určeného základu nebo v absolutní částce. Podléhají dokladové inventarizaci a pro každou rezervu by měly být stanoveny důvody tvorby, její výše a způsob použití. Zůstatky rezerv se převádějí do následujícího účetního období. Rezerva se ruší pokud přestane být odůvodněná. Účetní jednotka je povinna v rámci sestavení účetní závěrky a v souvislosti s podáním daňového přiznání prověřit odůvodněnost tvorby rezerv a jejich skutečný stav porovnat s výši, kterou může uplatnit. Na konci účetního období nesmí být na účtu rezerv na straně MD aktivní zůstatek a rezervu nelze použít k úpravám ocenění aktiv.

Tvorba rezerv uplatněná v základu daně z příjmů musí být vždy u fyzických osob – podnikatelů vedoucích daňovou evidenci zaúčtovaná nebo uvedena v daňové evidenci.

Rezervy se ruší ve prospěch nákladů ve stejném zdaňovacím období, ve kterém nastal výdaj pro použití rezervy nebo nenastal a již nikdy nenastane a rezerva se ruší pro nepotřebnost. Rezervy se ruší vždy ke dni ukončení podnikatelské činnosti, ke dni účinnosti nájemní smlouvy v případě nájmu podniku, ke dni předcházejícímu den zrušení stále provozovny na území České republiky, ke dni předcházejícímu den vstupu do likvidace nebo prohlášení konkurzu.

Zákonná rezerva

Zákonná rezerva se tvoří podle zákona o rezervách. V období tvorby znamenají kromě snížení výsledku hospodaření i odložení daňové povinnosti a snížení základu daně z příjmů. Zákon o rezervách uvádí tyto druhy zákonných rezerv:

- Bankovní rezervy
- Rezervy v pojišťovnictví
- Rezervy na opravu hmotného majetku
- Rezervy na pěstební činnost
- Ostatní rezervy - na odbahnění rybníka
- finančních prostředků na sanaci pozemků dotčených těžbou
- na vypořádání důlních škod
- u nichž zvláštní zákon uvede, že jde o výdaj na dosažení zajištění a udržení příjmů

Zákonné rezervy se mohou tvořit pouze na majetek, ke kterému má účetní jednotka vlastnické právo nebo právo hospodaření nebo pokud jako nájemce tohoto majetku je k tomuto majetku smluvně písemně vázán. Jestliže nájemce hradí opravu, tak pro pronajímatele je to nepeněžní příjem, který bude zdaňovat.

Rezerva na opravy hmotného majetku

Rezerva se tvoří na majetek, jehož doba odpisování stanovená zákonem o daních z příjmů je pět let a více. Maximální doba tvorby rezervy u majetku zatříděného ve 2. až 6. odpisové skupině je tři až deset zdaňovacích období po sobě jdoucích. Rezervu nelze tvořit jen jedno zdaňovací období. Nelze ji tvořit na majetek v likvidaci, na majetek u něhož jde o opravu v důsledku škody a k němuž má vlastnické právo poplatník v konkurzním a vyrovnávacím řízení. Rezervu nelze také tvořit na technické zhodnocení hmotného majetku, protože technické zhodnocení není opravou. Rozdíl mezi opravou a údržbou je nutné také rozlišit. Údržba je udržování v provozuschopném stavu a oprava je uvedení do původního stavu.

Náklady na opravu rozpočítané do jednotlivých zdaňovacích období tvoří výši rezervy. Při změně rozpočtu opravy se upraví výše tvorby rezervy v období, kdy byla tato skutečnost zjištěna.

Rezervy se rozpouští ve výši nákladů na opravy a po skončení oprav se zruší nevyčerpaná část. Rezerva se ruší i tehdy, jestliže nebyla vyčerpána nejpozději ve zdaňovacím období, které následuje po zdaňovacím období, ve kterém byla oprava zahájena. To je problém dlouhodobých oprav. Protože se nestihla oprava dokončit, rezerva se vždy musí rozpustit. I při nezahájení opravy v následujícím období než se plánovalo s opravou se musí rezerva v tomto období rozpustit.

Příklad:

Rok 2004

Text	Kč	MD	D
Tvorba rezervy na opravu HM za rok 2004	50 000	552	451

Rok 2005

Text	Kč	MD	D
Zůstatek rezervy převedený z roku 2004	200 000		451
Oprava hmotného majetku	180 000	511	321
Zrušení rezervy po dokončení opravy	200 000	451	552

Účetní rezervy

Rezervami se zabývá ČÚS 4, který pro podnikatele stanoví základní postupy pro účtování o tvorbě a použití rezerv za účelem docílení souladu při používání účetních metod. Druhy účetních rezerv jsou:

- rezerva na důchody a podobné závazky
- rezerva na daň z příjmů
- ostatní rezervy

Tvorba, výše a použití rezervy na důchody je stanovena právním předpisem. Část důchodů by měla být převedena na podniky a s tím budou mít malé a střední podniky problémy.

Rezervu na daň z příjmů tvoří účetní jednotka v případě, že uzavírá účetní knihy před sestavením daňového přiznání.

Příklad:

Společnost chce uzavřít své účetnictví k 5. lednu a bude předpokládat, že daňová povinnost bude asi 120, tak zaúčtuje tvorbu rezervy na daň z příjmů.

Rok 2004

Text	Kč	MD	D
Tvorba rezervy na daň z příjmů 2004	120 000	591	459

Rok 2005

Text	Kč	MD	D
Zůstatek rezervy převedený z roku 2004	120 000		459
Daňová povinnost roku 2004	140 000	591	341
Zrušení účetní rezervy roku 2004	120 000	459	591

Během roku společnost účtovala zálohy na daň z příjmů. Zálohy platí poplatníci jejichž poslední známá daňová povinnost přesáhla 30 000 Kč v červnu a prosinci. V rozvaze společnost vykazuje rezervu na daň z příjmů ve výši 120 tis., ale měla by vykazovat jen rozdíl, který nám vznikne po odpočtu záloh. A vznikne nám dilema jestli vůbec vykazovat nějakou rezervu.

Pohled na problematiku rezerv ve smyslu mezinárodních účetních standardů poskytuje IAS 37. Rezervy se podle toho standardu mohou tvořit pouze na výdaje, na které byly původně tvořeny a měly by být pravidelně prověřovány a upravovány tak, aby zohledňovaly aktuálně nejlepší odhady. Na budoucí ztráty se rezerva nevykazuje, protože nejsou důsledkem minulé události a nejsou nevyhnutelné. Může se také vytvořit rezerva, jestliže podnik uzavřel nevýhodnou smlouvu. Rezerva na závazek vzniklý z titulu restrukturalizace může být vytvářena pouze v případě, kdy byla splněna všeobecná kritéria pro uznání rezerv.

IAS 37 nedoporučuje tvořit rezervu na opravy dlouhodobého majetku s odůvodněním, že pokud má společnost potřebu tvořit rezervu na opravy, jedná se o důkaz, že má špatně stanovené odpisy. Tuto rezervu je třeba hodnotit ještě spolu se standardem IAS 16.

V praxi může docházet k celé řadě variant, které musí poplatník z hlediska správného vykázání hospodářského výsledku a základu daně citlivě posuzovat. Na současnou

kodifikaci vytváření rezervy lze však mít různé názory, a proto řešení tohoto dílčího daňového problému lze do budoucna pokládat za neuzavřené.

Použitá literatura:

- (1) AUTORSKÝ KOLEKTIV, *Účetnictví podnikatelů*. MERITUM, Praha 2005, ISBN 80-7357-074-2
- (2) KRUPOVÁ, L. *IAS/IFRS*, VOX a.s., Praha 2005, ISBN 80-86324-44-3

Kontakt:

Mgr. Eva Kolářová, Ph.D.

UTB Zlín

e-mail: ekolarova@fame.utb.cz

ANALÝZA PZI V ČR

Helena Kopalová

Klíčová slova:

přímé zahraniční investice – podnik – EBIT - produktivita práce - výzkum

Key words:

Foreign direct investment – enterprise – EBIT - labour productivity - research

Abstract:

Foreign direct investments 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. This article analyses some effect of FDI on the Czech economy and it is specialized to the microeconomics costs and benefits for the Czech enterprise. Information about the enterprise was finding thru the question-form, which was lot to the three parts. In the first part, there were the questions about identification of the enterprise and investors. The second part was the most important part and involves the questions about the changes in the Czech enterprise after the entry of foreign investor. In the third part was the question about corporate environment.

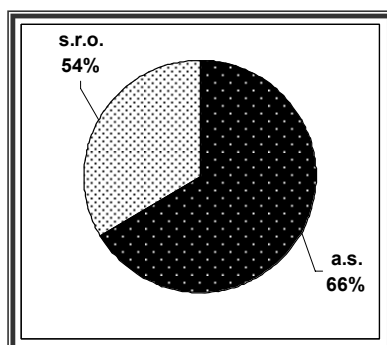
1. Úvod

Toky přímých zahraničních investic se staly předmětem výzkumu, který byl proveden na katedře podnikové ekonomiky Vysoké školy ekonomické v Praze. Zkoumanými subjekty byly podniky se zahraniční majetkovou účastí, které působí na území České republiky. Snahou bylo zmapovat problematiku přímých zahraničních investic v ČR. Za nástroj bylo zvoleno dotazníkové šetření. Otázky směřovaly především na změny daných faktorů před vstupem a po vstupu zahraničního partnera. Tímto způsobem bylo osloveno celkem 500 společností z různých odvětví a z tohoto souboru bylo ochotno vyplnit dotazník 90 podniků.

2. První část dotazníku

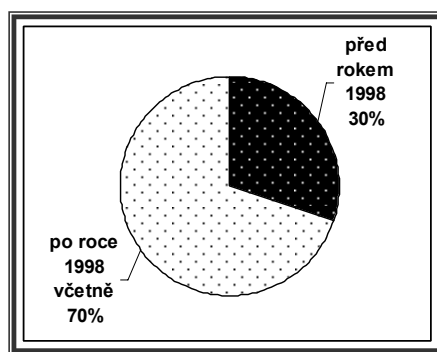
Úvodní dotazy směřovaly do oblastí základních informací o daném podniku, z důvodu posouzení obecných skutečností o zkoumaném souboru. Korespondenti byli nejdříve dotazováni na jejich současnou právní formu. Podle dodaných dat mírně převažuje právní forma v podobě akciové společnosti (54 %) následovaná formou společnosti s ručením omezeným (viz obr. 1). Žádné další právní formy se v souboru nevyskytovaly.

Obr. 1: Právní formy podniků ve zkoumaném souboru



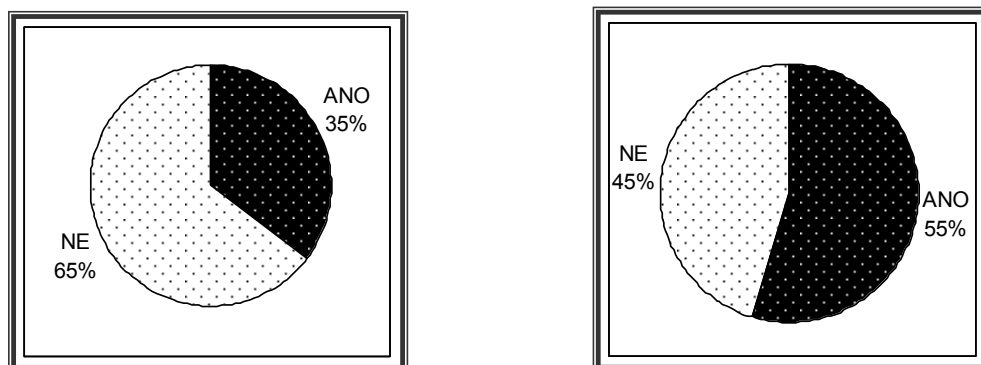
Dalším dotazem byl zkoumán rok vstupu zahraničního investora (viz obr. 2). Zjištěné výsledky odpovídaly všeobecně známému postoji vlády k přímým zahraničním investicím. Před přijetím opatření o podpoře zahraničních investic investovalo 30 % zahraničních investorů. Opakem je období po roce 1998, kdy tehdejší vláda změnila svůj postoj k PZI. Od tohoto roku vstoupilo do českých podniků 70 % zahraničních investorů. Z toho nejvíce byl zastoupen právě zmiňovaný rok 1998.

Obr. 2: Rok vstupu zahraničního investora



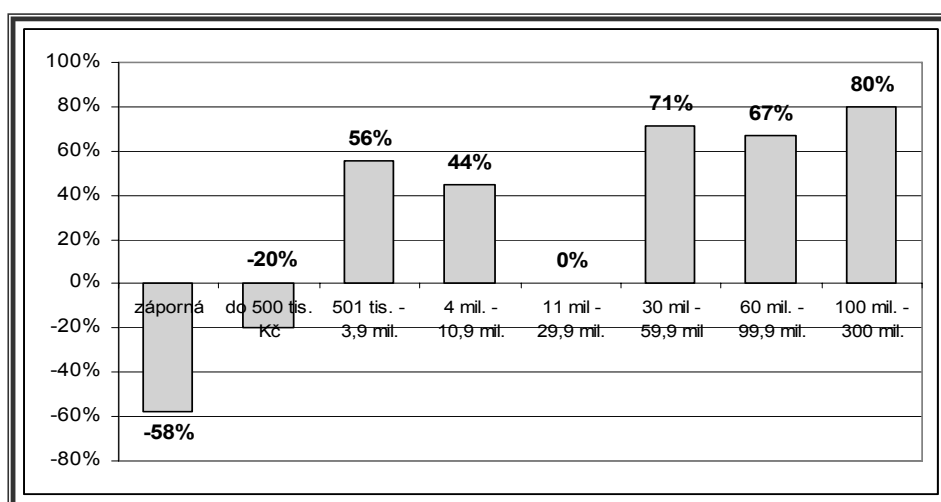
3. Vývozní aktivity

Důležitým doprovodným prvkem přílivu přímých zahraničních investic jsou změny v dovozních a vývozních aktivitách podniků. Před vstupem zahraničního partnera 35 % dotazovaných podniků provozovalo vývozní aktivity a 65 procent podniků se vývozem do zahraničí nezabývalo (viz obr. 3). Po vstupu zahraničního partnera došlo k mírnému nárůstu procenta podniků, které vyvážely. Jednalo se o dvacet procentních bodů. Bohužel nárůst nenastal v takové intenzitě, jak si původně domácí podniky představovaly. Tato skutečnost se již odrazila i v motivech získání zahraničního investora. Ještě před několika lety se motiv vstupu na zahraniční trhy pohyboval na předním místě žebříčku motivů pro vstup zahraničního investora. V současné době byl tento motiv vystřídán motivem jiným. Rozdíly je možné nalézt také v množství vyvážené produkce před vstupem a po vstupu zahraničního partnera. Dotazované podniky neodpovídaly vlastními slovy, ale měly možnost výběru: a) méně jak 25 %, b) 26 % - 50 %, c) 51 % - 70 %, d) více jak 71 % produkce. Před vstupem investice ze zahraničí 80 % podniků vyváželo méně jak 25 % produkce a 20 % podniků mezi 26 % a 50 % produkce. Po vstupu zahraničního partnera došlo k přesunu části dotazovaných podniků do kategorie vyššího množství vyvážené produkce. Příčinu je možné hledat jednak v nalezení nových odbytových segmentů na zahraničních trzích, ale především dotazované osoby odpovídaly, že zvýšení vývozu je v přímé souvislosti se zvýšením vyráběné produkce. Změny nastaly i v lokalitě vývozu. Před vstupem investora se podniky soustřeďovaly na Východní Evropu a po vstupu byla preferovanou lokalitou Západní Evropa.

Obr. 3: Vývozní aktivity před a po vstupu zahraničního partnera

4. Zisk před úroky a zdaněním (EBIT)

V rámci otázek druhé části dotazníku byla zařazena otázka, která se týkala zisku před úroky a zdaněním, který je v propočtech podnikové ekonomiky známý pod zkratkou EBIT (Earnings before interest and taxes). Této podobě zisku jsem dala přednost před ziskem po zdanění proto, že jsem chtěla získat data především bez vlivu úvěrů resp. bez vlivu způsobu financování daných podniků, což by mohlo zkreslit dosažené výsledky výzkumu. Obrázek 4 obsahuje procentní změnu výše zisku před úroky a zdaněním, která nastala po vstupu zahraničního investora. Dotazovaní opět měli předdefinované intervaly a nemohli tedy odpovídat svými slovy. Z následného grafu lze vyčíst, že došlo k výraznému snížení podniků v nejnižším intervalu výše zisku a naopak ke zvýšení počtu podniků v intervalech vyšších z čehož usuzuji, že z hlediska dosahování zisku, vstup zahraničního kapitálu domácím podnikům prospěl.

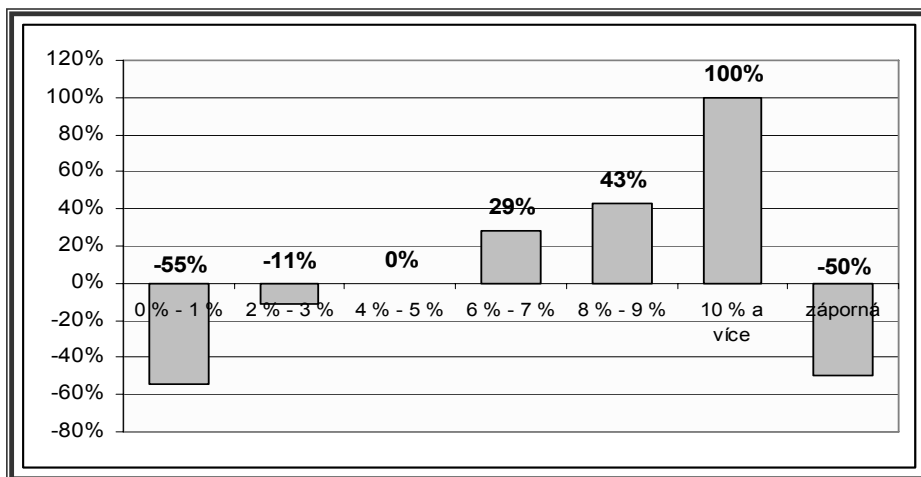
Obr. 4: Procentní změna výše zisku před úroky a zdaněním po vstupu zahraničního investora

5. Rentabilita vlastního kapitálu

Z hlediska akcionářů je zajímavým ukazatelem ukazatel rentability vlastního kapitálu, také proto dotazy směřovaly i tímto směrem, neboť otázka kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovaného kapitálu akcionářem, je tématem velmi živým. Obrázek 5 popisuje procentní změnu ve výši rentability vlastního kapitálu po vstupu

zahraničního investora. Opět na základě zjištěných výsledků mohu konstatovat, že došlo ke snížení počtu podniků v nižších intervalech a naopak ke zvýšení počtu podniků, kterým po vstupu zahraničního investora vzrostla hodnota zmiňovaného ukazatele.

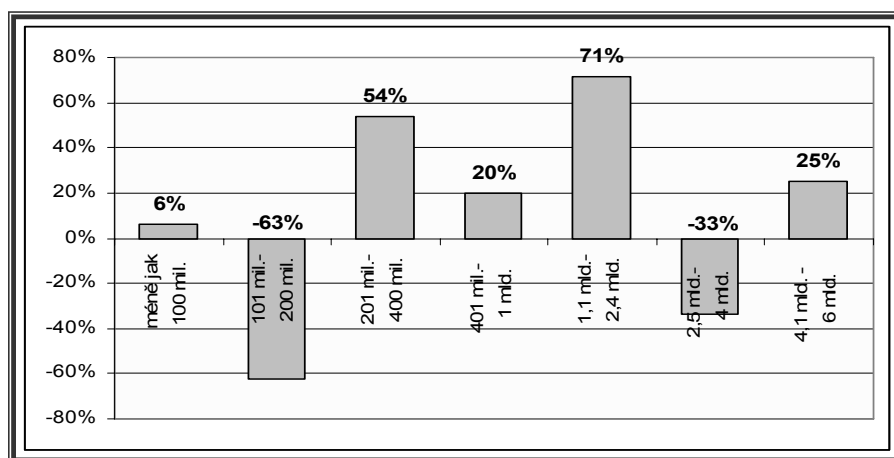
Obr. 5: Procentní změna výše rentability vlastního kapitálu



6. Výše celkových aktiv

Aktiva představují majetek podniku, který se z hlediska doby, kterou potřebují pro transformaci na peněžní prostředky, dělí na stálá a oběžná aktiva. Pro jednoduchost jsem svůj dotaz směřovala pouze obecně, tedy na velikost celkových aktiv. Zajímala mě jejich výše před a po vstupu zahraničního investora. Dotazovaní měli možnost výběru z předem nastavených limitů. Obrázek 6 zachycuje procentní změnu analyzované oblasti. I přes vysokou různorodost výsledků mohu dojít k závěru, že po vstupu zahraničního partnera docházelo ve většině podniků k navýšení aktiv. Bohužel již nemohu provést bližší analýzu, zda se jednalo o růst stálých či oběžných aktiv, nicméně na základě rozhovoru s respondenty se ukázalo, že se spíše jednalo o navýšení stálých aktiv.

Obr. 6: Procentní změna stavu aktiv po vstupu zahraničního partnera



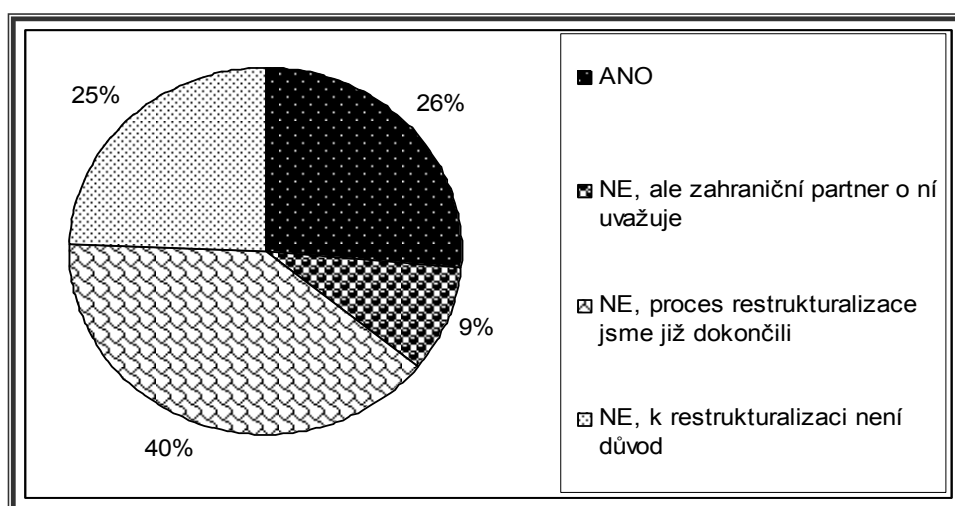
7. Restrukturalizace

Lze rozlišit restrukturalizaci na makro i mikroúrovni, přičemž na podnikové úrovni se často rozeznává ještě restrukturalizace zaměřená na přizpůsobování podniku vnějšímu okolí či restrukturalizace strategická, která je již komplexnější. V mém případě dotazovaní chápali restrukturalizaci buď jako nástroj zvýšení konkurenceschopnosti a zabezpečení dlouhodobé životaschopnosti podniku, nebo jako nástroj, který umožní ozdravit podnik v potížích a zajistí přežití. Obrázek 7 znázorňuje procentní rozložení podniků a jejich přístup k restrukturalizaci. Podle tohoto grafu 26 % zkoumaných podniků právě podstupuje proces restrukturalizace, kdežto 40 % podniků ze souboru již považuje proces restrukturalizace za ukončený.

Při následné analýze jsem přišla k závěru, že:

- podniky, které existovaly již **před rokem 1989** a
 - získaly zahraničního investora v **první** polovině devadesátých let - chápou restrukturalizaci pouze jako opatření obranné a zároveň považují převážně její proces za ukončený.
 - získaly zahraničního investora ve **druhé** polovině devadesátých let – považují restrukturalizaci také převážně jako obranné opatření, nicméně se tu již objevují názory vystihující rysy strategické restrukturalizace. U těchto podniků 40 % podniků považuje její proces za ukončený a 55 % za stále probíhající. Zbytek podniků se problematikou restrukturalizace nezabývá.
- podniky, které vznikly **po roce 1989** jako
 - původně české podniky a teprve následně získaly zahraničního investora chápou restrukturalizaci více ze strategického, komplexnějšího hlediska a její proces považují ze 60 % za ukončený
 - investice typu green field - chápou restrukturalizaci ze 70 % jako nástroj zvýšení konkurenceschopnosti podniku a zde se nejvíce objevovala možnost druhá, tedy že podniky v současné době nepodstupují proces restrukturalizace, ale zahraniční investor o ní uvažuje.

Obr. 7: Proces restrukturalizace



8. Závěr

Mám-li zhodnotit dopady vstupu zahraničního investora, vycházím z toho, že české podniky mají co nabídnout – produkt, trhy, kvalitní pracovní sílu. Vstup zahraničního investora je pro ně obecně prospěšnou záležitostí, což dokazují výsledky provedeného výzkumu, nicméně je nutné dopředu počítat s přizpůsobením se daného stavu a prostředí po jeho vstupu.

Použitá literatura

- (1) KOPALOVÁ, H. Přímé zahraniční investice v ČR. In: *Strategická analýza vybraných faktorů podnikání v EU*. 1. vyd. Praha: Oeconomica VŠE. 2005. ISBN 80-245-0818-4

Kontakt:

Ing. Helena Kopalová

katedra podnikové ekonomiky

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

tf.: 224 098 625, e-mail: kopalova@vse.cz

VYUŽITÍ UKAZATELŮ FINANČNÍHO ZDRAVÍ PŘI HODNOCENÍ ZEMĚDĚLSKÝCH PODNIKŮ

Daniel Kopta

Klíčová slova:

Zemědělský podnik - finanční analýza – bankrot - finanční zdraví - variabilita.

Key words:

Agricultural enterprise - financial analysis – bankruptcy - financial health - variability.

Abstrakt:

In this contribution possibilities of use of financial health indicators for financial analysis of agricultural enterprises are presented. Tendency of using these methods within the Czech Republic has been increasing. A reason for this increase is, beside other factors, the requirement for submission of results of financial analyses together with an application for use of financial sources from some of EU structural funds. The first part of the article is focused on analysis of information efficiency of particular chosen indexes. The results presented in the first part of my analysis show that information efficiency of most of the indexes is very low. The second part of the article focuses on analysis of some of the non-success reasons.

Úvod

Použití indexů finanční stability patří dnes již k základním metodám finanční analýzy. Indexů predikujících problémy s platební schopností a případný bankrot podniku přitom existuje celá řada, ale jejich vypovídací úroveň v řadě případů neodpovídá jejich rozšíření a je přinejmenším sporná. To platí zvláště o jejich využití v tak specifickém odvětví jako je zemědělská výroba. Zemědělská fakulta provádí ve spolupráci s Agrární komorou ČR hodnocení ekonomických výsledků zemědělských podniků již od roku 1995. Databáze, která byla za těchto deset let nashromážděna, umožňuje provést i vyhodnocení úspěšnosti jednotlivých indikátorů finančního zdraví.

Cíl práce

- Prvním cílem analýzy bylo vyhodnotit úspěšnost ukazatelů finančního zdraví a nalézt ukazatele predikce finanční tísně použitelné k hodnocení zemědělských podniků.
- Druhým cílem práce bylo analyzovat silné a slabé stránky jednotlivých indikátorů finančního zdraví.

Metodika

Výběrový vzorek byl sestavený ze zemědělských podniků vedoucích podvojně účetnictví v letech 1995 až 2004. Struktura databáze se bohužel meziročně značně měnila, v jednotlivých letech se šetření zúčastnilo mezi 150 až 330 podniky. Celkem bylo do projektu zahrnuto 856 podniků. Z těchto subjektů jich skončilo v konkurzu 136 (tj. cca 16%). Do výběrového souboru bylo zahrnuto 112 z těchto podniků, u kterých bylo možné získat finanční data alespoň ze tří let předcházejících konkurzu. Následně bylo třeba vytvořit kontrolní soubor bezproblémových podniků. Zvláště pro zemědělské

podniky v níže položených oblastech a pro první polovinu sledovaného období (cca do roku 2000) bylo typické, že problémové podniky obvykle nekončily v konkurzu, ale byly revitalizovány vstupem jiné, kapitálově silné firmy. Toto by značně ovlivnilo výsledky šetření. Z tohoto důvodu byly do kontrolního souboru vybrány pouze podniky, u kterých nedošlo během sledovaných období k nárůstu základního kapitálu. Protože však souběžně probíhala ve sledovaném období transformace zemědělských podniků, spojená s vypořádáním ne-členských podílů v družstvech (a tedy i se změnami vlastního kapitálu) bylo do kontrolního souboru vybráno pouze 310 podniků.

Nejprve bylo provedeno vyhodnocení úspěšnosti těchto indikátorů finančního zdraví:

Altmanův model a Z-score^(1,3,6)

Prvním kdo se pokusil sestavit bankrotní model byl profesor Altman, který sestavil regresní rovnici, kde na bázi diskriminační analýzy určil váhy pro jednotlivé poměrové ukazatele. Váhy přidělené k jednotlivým ukazatelům jsou předmětem řady diskusí o jejich vhodnosti a správnosti jejich výše. Existuje řada modifikací. V článku je počítáno s vahami z let 1968, 1983 a 1995.

Tabulka č 1: Koefficienty Altmanova modelu

	ČPK / AKT	NZ / AKT	EBIT / AKT	VK / CK	TRŽBY/AKT
1968	1,200	1,400	3,300	0,600	1,000
1983	0,717	0,847	3,107	0,420	0,998
1995	6,56	3,26	6,72	1,05	3,25

Zdroj dat: NEUMAIEROVÁ I., NEUMAIER I.

Hodnota indexů z roku 68 a 83 vyšší než 2,9 značí dobrý podnik, hodnota nižší než 1,2 špatný podnik. Hodnoty od 1,2 do 2,9 tvoří tzv. šedá zóna. Index z roku 1995 má hranici bonity stanovenou na 5 a 5,5 (hranice upravili pro naše podniky Ivan a Inka Neumaierovi).⁽⁷⁾

Indexy IN

Pro specificky české podmínky jsou manžely Neumaierovými sestavovány indexy IN.^(1,4,6,7) Vychází z podobného principu jako indexy Altmanovi. U indexu IN(95) je zajímavé určení vah ukazatelů pro jednotlivá odvětví (zde jsou uvedeny hodnoty pro zemědělské podniky).

$$IN95 = 0,24 \cdot \frac{AKT}{CK} + 0,11 \cdot \frac{EBIT}{U} + 21,35 \cdot \frac{EBIT}{AKT} + 0,76 \cdot \frac{VYN}{AKT} + 0,1 \cdot \frac{OM}{KrZav + KBU} - 14,57 \cdot \frac{ZPL}{VYN}$$

Firmy, které vykázaly hodnotu indexu IN95 vyšší než 2, mají schopnost bezproblémově platit závazky. Šedou zónu (v rozmezí hodnot 1 – 2) tvoří podniky, kterým hrozí problémy. U firem s hodnotou 1,0 a nižší se již problémy projevují.^(4,6,7) Cílem indexu IN(99) je určit, zda firma přináší hodnotu pro vlastníka.

$$IN99 = -0,017 \cdot \frac{CK}{AKT} + 4,573 \cdot \frac{EBIT}{AKT} + 0,481 \cdot \frac{VYN}{AKT} + 0,015 \cdot \frac{OM}{KrZav + KBU}$$

Pokud dosahuje index IN99 hodnot větších než 2,07 dosahuje firma kladné hodnoty ekonomického zisku, pokud se hodnota indexu IN99 pohybuje pod 0,684 pak má firma zápornou hodnotu ekonomického zisku.⁽⁷⁾

Index IN01 byl vytvořen v roce 2002 s cílem spojit oba předchozí indexy.

$$IN01 = 0,13 \cdot \frac{AKT}{CK} + 0,04 \cdot \frac{EBIT}{U} + 3,92 \cdot \frac{EBIT}{AKT} + 0,21 \cdot \frac{VYN}{AKT} + 0,09 \cdot \frac{OM}{KrZav + KBU}$$

Podniky tvořící hodnotu dosahují IN01 větší než 1,77. Podniky směřující k bankrotu vykazují hodnoty indexu IN01 menší než 0,75. Mezi těmito hodnotami je šedá zóna.

Taflerův model

Konstrukce výpočtu Taflerova modelu má následující tvar^(1,7):

$$T = 0,53 \cdot \frac{EBIT}{KrZav} + 0,13 \cdot \frac{OM}{AKT} + 0,18 \cdot \frac{KRZav}{AKT} + 0,16 \cdot \frac{VYN}{AKT}$$

Původní Taflerův model pracoval pouze se dvěma intervaly. Hranicí určující ohrožení podniku byla nula. Neumaierovi⁽⁷⁾ upravili hranici na hodnotu 0,3 u úspěšných podniků a -0,2 u podniků bankrotních.

Grünwaldův index

Grünwaldův index⁽³⁾ byl do analýzy vložen v jeho variantě z roku 2001. Index je zajímavý tím, že porovnává rentabilitu aktiv (respektive rentabilitu vlastního kapitálu) s průměrnou úrokovou mírou úvěru.

Index bonity: IB-index^(1,3,7)

$$IB = 1,5 \cdot \frac{CF}{CK} + 0,08 \cdot \frac{AKT}{CK} + 10 \cdot \frac{HV}{AKT} + 5 \cdot \frac{VYN}{AKT} + 0,3 \cdot \frac{ZAS}{VYN} + 0,1 \cdot \frac{VYN}{AKT}$$

Pro potřeby analýzy byla použita následující kritéria. Za prosperující byly pokládány podniky s $IB > 1$. V intervalu $<0,1>$ se nachází šedá zóna.

Gurčkův index: G-index

Specifika zemědělských podniků se pokusil zachytit ve svém indexu na Slovensku prof. Gurčík⁽²⁾. Gurčíkův index je pokládán za index bonitně-vlastnický. To znamená, že kromě predikce bankrotu umožňuje diferencovat podniky zemědělské prvovýroby na prosperující a neprosperující.

$$G = 3,412 \cdot \frac{NZ}{AKT} + 2,226 \cdot \frac{HV}{AKT} + 3,277 \cdot \frac{HV}{VYN} + 3,149 \cdot \frac{CF}{AKT} - 2,063 \cdot \frac{ZAS}{VYN}$$

Prosperující podniky jsou určeny hodnotou vyšší než 1,8. Bankrotní podniky dosahují hodnot indexu nižších než -0,6.

Chrastinové index: CH – index⁽²⁾

$$CH = 0,37 \cdot \frac{HV}{AKT} + 0,25 \cdot \frac{HV}{VYN} + 0,21 \cdot \frac{OM}{KrZav} + -0,10 \cdot \frac{KrZav}{VYN} - 0,07 \cdot \frac{CK}{AKT}$$

Chrastinová stanovila hranici prosperujících podniků na $> 2,5$. Bankrotní podniky mají CH index nižší než -5 .⁽²⁾

Index finančního zdraví⁽⁸⁾ (dle metodiky Operačního programu zemědělství)

Index finančního zdraví vychází ze soustavy devíti ukazatelů (rentabilita vložených prostředků, dlouhodobá rentabilita, přidaná hodnota, rentabilita výkonů, celková zadluženost, úrokové krytí, doba splatnosti dluhů, krytí zásob čistým pracovním kapitálem, celková likvidita). Podle úrovně ukazatelů jsou podniky rozděleny do tří skupin, a to podniky nadprůměrné (vlastnost ohodnocena 3 body), podniky průměrné (vlastnost ohodnocena 2 body), a podniky podprůměrné (vlastnost ohodnocena 1 bodem). Celkové finanční zdraví se určí součtem bodů za jednotlivé ukazatele. V práci byl za bonitní považován podnik s celkovým počtem bodů vyšším než 15,00

Při hodnocení databáze krachujících podniků byl za úspěšný považován takový index finančního zdraví, který alespoň v jednom ze tří let předcházejícím bankrotu zaregistroval možné problémy. Obdobné hodnocení bylo provedeno na kontrolním souboru podniků. Pro vyhodnocení bylo rozhodující jak procento správně zařazených podniků, tak procento správně odhalených bankrotů.

V rámci dalšího šetření byla sledována struktura a složení jednotlivých indikátorů finančního zdraví a vliv jednotlivých složek na celkovou výši indexu a tím i celkové zařazení podniku. Tato analýza byla provedena u všech chybně zařazených podniků (bankrotující podniky chybně zařazené mezi podniky bezproblémové, úspěšné podniky zařazené mezi podniky bankrotní). Cílem šetření bylo určit, zda existuje složka indexu, která u konkrétního indexu obvykle chybné zařazení způsobuje.

Výsledky

Z tabulky číslo 2. vyplývá vynikající spolehlivost indexu finančního zdraví dle metodiky operačního programu. Tento index správně odhalil 72% bankrotujících podniků, a to při 90% úspěšnosti určování podniků bezproblémových. Úspěch indexu je o to překvapivější, že není na předpovídání bankrotů podniků primárně určen.

Tabulka číslo 2: Úspěšnost jednotlivých ukazatelů finančního zdraví.

Index	Bankrotní podniky			Přežívající podniky		
	Dobře určeno	Zařazen o do šedé zóny	Chybně zařazeno mezi úspěšné	Dobře určeno	Zařazeno do šedé zóny	Chybně zařazeno mezi bankrotní
Index finančního zdraví (dle OP)	72,32%	0,00%	27,68%	89,68%	0,00%	10,32%
Altmanův index (68)	51,79%	33,93%	14,29%	20,00%	53,87%	26,13%
Altmanův index (83)	57,14%	38,39%	4,46%	8,39%	47,74%	43,87%
Altmanův index (95)	45,54%	35,71%	18,75%	18,71%	54,84%	26,45%
IN 95	51,79%	41,96%	6,25%	12,26%	51,94%	35,81%
IN 99	100,00%	0,00%	0,00%	0,97%	1,29%	97,74%
IN 01	55,36%	35,71%	8,93%	11,94%	45,81%	42,26%
Taflerův index	36,61%	21,43%	41,96%	21,94%	17,74%	60,32%
Index bonity	66,07%	19,64%	14,29%	29,35%	49,03%	21,61%
Gurčíkův index	68,75%	15,18%	16,07%	33,23%	36,45%	30,32%
Grünwaldův index	46,43%	33,04%	20,54%	62,90%	33,23%	3,87%
CH-index	0,89%	99,11%	0,00%	9,03%	89,68%	1,29%

Zdroj dat: Vlastní šetření

Specifickou skupinu indexů tvoří index Gurčíkův a index IN 99. Tyto indexy jsou pokládány za spíše vlastnické, než za indexy bonitní. Pro zemědělské podniky je použitelný index Gurčíkův. Podařilo se mu odhalit 69% bankrotujících podniků. Pouze 33% zemědělských podniků bylo zařazeno mezi podniky prosperující. To vystihuje skutečnou situaci zemědělských podniků ve sledovaném období (roky 1995-2004). Hodnota majetku i podíl vlastního kapitálu u zemědělských podniků vlivem záporné rentability neustále klesaly. I v neúspěšnějších letech sledování nepřekročila průměrná hodnota rentability hranici 3%. Takto nízká rentabilita (nedosahující ani meziroční inflace) nestačí ani na prostou reprodukci majetku, natož na zajištění potřebného výnosu vlastníka. Z tohoto důvodu nejsou výsledky Gurčíkova indexu překvapující a nelze je pokládat za chybné. Nevýhodou indexu je vysoké procento podniků chybně zařazených mezi bankrotující. Příčinu lze hledat u ukazatele vázanosti zásob. Tento ukazatel je u zemědělských podniků ovlivněn více výrobovou strukturou, než vlastní úspěšností hospodaření. Zemědělské podniky zaměřené na živočišnou výrobu (obvykle podniky z výše položených oblastí) mají ukazatel vázanosti významně vyšší než podniky zaměřené na výrobu rostlinnou. Jestliže zemědělské podniky s nadmořskou výškou pod 450 metrů potřebují na dosažení 100 Kč tržeb cca 30 Kč zásob, pak u podniků s nadmořskou výškou nad 600 metrů je potřeba zásob asi o 10 Kč vyšší. Převáděno na počet bodů indexu: zemědělský podnik z nížinných oblastí získává za vázanost zásob - 0,62 bodů a zemědělský podnik z podhorské oblasti -0,84 bodů. Tento rozdíl (při prakticky nulové rentabilitě) stačí k zařazení podstatné části podhorských podniků mezi bankrotní. Přes tento nedostatek (způsobený nejspíše rozdíly mezi zemědělskými podniky v Čechách a na Slovensku) lze index považovat za úspěšný.

Použití indexu IN99 je pro zemědělskou praxi sporné. Index zařadil 97% všech podniků mezi podniky nerentabilní, nepřinášející hodnotu pro majitele. Je otázkou (i s přihlédnutím k výsledkům Gurčíkova indexu), zda není hodnocení indexu IN příliš přísné. Rentabilita zemědělských podniků je sice skutečně extrémně nízká, na druhé straně je výsledek indexu negativně ovlivněn rychlostí obratu aktiv (kde je nízká hodnota ukazatele v souladu s výrobním zaměřením podniků). Sporné mohou být i záporné body za vysokou zadluženost zemědělských podniků, vyplývající ze zaúčtování nečlenských majetkových podílů v družstvech do cizího kapitálu (představujících pouze teoretické riziko).

Úspěšnost indexů IN(95) a IN(01) při odhalování bankrotu se pohybuje mezi 50% a 55%. Vypovídací schopnost indexů však snižuje zařazení většiny podniků do šedé zóny. Důvody pro vysoký podíl neodhalených bankrotních podniků jsou: použití běžné (pro zemědělské podniky zcela nevhodné) likvidity a nevhodná forma ukazatelů zadluženosti a úrokového krytí. Zemědělské podniky mají (díky účtování zvířat ve výkrmu do zásob) běžnou likviditu vyšší vždy, ale u bankrotních podniků se běžná likvidita paradoxně ještě zvyšuje. Zemědělské subjekty totiž nemohou reagovat na pokles poptávky a odbytové potíže snížením výroby, tím dochází k nárůstu objemu zásob, přitom však nedochází (díky značné „materiálové soběstačnosti“ těchto podniků) k obdobnému nárůstu krátkodobých závazků. Hodnota likvidity okolo 5 pak stačí (při váze ukazatele v indexu 0,1 bodů) k zabezpečení příznivého indexu u jinak zcela bankrotního podniku. Tímto způsobem dosáhla příznivé hodnoty indexu většina sledovaných krachujících podniků. Procento chybových zařazení dále zvyšuje nevhodná forma ukazatelů zadluženosti a úrokového krytí. Interval ve kterém se mohou pohybovat hodnoty takto vyjádřené zadluženosti je mezi 1 (u zcela zadluženého podniku) a nekonečnem (u podniku bez dluhů). Hodnota celkového indexu je pak

(zvláště při vysoké variabilitě sledovaného ukazatele) zcela určena jednou extrémní hodnotou. Všechny tyto důvody nepřesností názorně demonstruje tabulka číslo 3, udávající vliv jednotlivých ukazatelů na celkovou výši indexu.

Tabulka číslo 3: Vliv jednotlivých ukazatelů na celkovou výši indexu IN01

	Aktiva / Cizí kapitál	EBIT/ ÚROKY	EBIT/ AKTIVA	VÝNOSY /AKTIVA	Běžná likvidita	Celková suma bodů
Průměrná hodnota ukazatele	2,58	-0,90	0,01	0,70	5,27	x
Odpovídající počet bodů	0,33	-0,04	0,00	0,15	0,47	0,93
Vliv průměrné hodnoty na celkovou výši indexu (v %)	35,48%	-4,30%	0,11%	16,13%	50,54%	x
Směrodatná odchylka ukazatele	8,65	82,28	0,07	0,34	4,85	x
Vliv směrodatné odchylky v bodech	1,12	3,29	0,28	0,07	0,44	x
Vliv směrodatné odchylky na celkovou výši indexu (v %)	121,53%	355,70%	30,67%	7,70%	47,15%	x

Zdroj dat: Vlastní šetření

Obdobný nedostatek se projevuje také při použití Indexu bonity IB a Altmanova indexu. Index bonity má nestandardizovanou formu dokonce u dvou ukazatelů (poměr cash flow na celkový kapitál a poměr aktiv k celkovému kapitálu). Celková úspěšnost indexu IB dosahovala 66% u bankrotních a pouze 29% u finančně zdravých podniků.

Výsledky Altmanova indexu jsou spíše neprůkazné, než aby vykazovaly chyby v určování podniku. Tato nejednoznačnost se týká zejména určení podniků úspěšných (do této kategorie bylo správně zaříděno pouze 8% respektive 18,7% podniků), většina podniků z této kategorie je určena jako „šedá zóna“.

Index Chrastinové (CH-index) nedokázal zařadit (respektive zařadil jako neprůkazné) více než 90 % podniků. Oproti předcházejícím indexům (kdy za příčinami neúspěchu bylo nevhodné použití ukazatelů v indexu), lze příčiny předpokládat spíše u nevhodně nastavených kritériích úspěšnosti a bankrotu pro zemědělské podniky. Dosažení hranice úspěchu ve výši 2,5 bodu pouze pomocí ukazatelů rentability je pro zemědělské podniky obtížné. Na druhé straně je velmi málo přísná hranice bankrotu. Hranice -5 záporných bodů za zadluženost a dobu splatnosti krátkodobých závazků přesáhnou jen opravdu předlužené podniky. Indexu lze vytknout také souběžné použití ukazatelů rentability tržeb a rentability aktiv. Rentabilita aktiv je totiž na ziskové marži přímo funkčně závislá.

Obdobnou připomínku lze mít i k Grünwaldovu indexu. Ten obsahuje jak ukazatel rentability aktiv, tak ukazatel rentability vlastního kapitálu. Zde jsou však oba ukazatele vztaženy u úrokové míře dluhu. Úspěšnost index lze považovat za průměrnou. Nízká je zejména 46% úspěšnost při odhalování bankrotů.

Zcela nedostatečné se zdají výsledky Taflerova indexu. Ten zařadil správně jen 37% bankrotních a 22% úspěšných podniků. Na zařazení úspěšnějších podniků do „šedé zóny“ či do podniků bankrotních mají vliv zejména vysoké požadavky na rentabilitu. To samo o sobě nemusí být chybou, index je řadou autorů považován za kombinovaný

(bankrotně/vlastnický), nepříznivé však je, že velký počet bankrotujících podniků byl označen jako kvalitní. Sledujeme-li opět u chybně zatříděných podniků počet bodů přidělených z jednotlivých částí indexu, zjistíme, že příčinou této chyby je nejčastěji použití ukazatele oběžná aktiva na cizí kapitál (o příčinách nárůstu oběžného majetku u bankrotujících podniků bylo pojednáno výše).

Závěr

Nejlepších výsledků při predikci bankrotu zemědělských podniků dosáhl index finančního zdraví. Úspěšnost tohoto indexu při identifikaci bankrotujících podniků byla 73%. Přitom pouze 10% úspěšných podniků bylo chybně určeno jako bankrotní. Lze předpokládat, že za úspěchem indexu je způsob přidělování bodů eliminující extrémní hodnoty. Z ostatních indexů je využitelný ještě index Gurčíkův. Nevýhodou tohoto indexu je vysoké procento podniků chybně zatříděných mezi bankrotující. Příčina je v ukazateli vázanosti zásob, jehož váhy neodpovídají podmínkách zemědělských podniků v ČR. Použití ostatních indexů je sporné.

Jedním z důvodů neuspokojujících výsledků indikátorů bankrotu jsou specifika zemědělských podniků. Příkladem může být vysoká běžná likvidita (pro zemědělské podniky typická) často způsobující svým vlivem zatřídění bankrotujícího podniku mezi úspěšné (u indexů IN, u Taflerova indexu, či CH-indexu), nebo ukazatel vázanosti oběžného majetku vedoucí naopak zatřídění zdravých podniků mezi bankrotní (u Taflerova modelu, indexu bonity IB). Specifiky českých zemědělských podniků lze vysvětlit i neúspěch CH-indexu, který má (pro tuto kategorii podniků) nevhodně stanoveny hranice bankrotu.

Druhá příčina chybného zatřídění podniků vychází přímo z konstrukce jednotlivých indexů, kdy je řada z nich složena z nestandardizovaných dílčích ukazatelů. Příkladem těchto ukazatelů může být poměr vlastního a cizího kapitálu (u indexů Altmanových), nebo poměr aktiv a cizích zdrojů (indexy IN95, IN01, index bonity IB), či ukazatel úrokového krytí (u indexů IN95 a IN01). Tyto ukazatele nabývají často extrémních hodnot a tím rozhodujícím způsobem ovlivňují výsledek celého indikátoru finančního zdraví.

Příspěvek je součástí řešení výzkumného záměru MSM 6007665806.

Použitá literatura:

- (1) BLAHA, Z., JINDŘICHOVSKÁ, I. *Jak posoudit finanční zdraví firmy: Finanční analýza pro investory, bankéře, brokery, manažery, podnikatele i drobné akcionáře*, Praha, Management Press, 1996, ISBN: 80-85603-80-2
- (2) GURČÍK, L. G-index-metóda predikce finančního stavu poľnohospodárskych podnikov. *Zemědělská ekonomika*, ročník 48(8), UZPI, Praha, 2002, s 373-378, ISSN 0139-570X
- (3) GRÜNWALD, R. *Analýza finanční důvěryhodnosti podniku*, Praha, Ekopress, 2001, ISBN: 80-86119-47-5.
- (4) NEUMAIEROVÁ, I., NEUMAIER, I. *Index IN – Index důvěryhodnosti českého podniku*. Terno, 1995, roč. I, č. 5, s. 7-10.
- (5) NEUMAIEROVÁ, I., NEUMAIER, I. *Výkonnost a tržní hodnota firmy*, Praha: Grada Publishing, 2002, ISBN: 80-247-0125-1.

- (6) STŘELEČEK, F., ZDENĚK, R. Importance of objective and formal adequacy for the indicators of enterprise financial health, *Agricultural Economics (Zemědělská ekonomika)*, ČAZV Praha, 2004, roč. 50, č. 12, s. 543-551, ISSN 0139-570X.
- (7) NEUMAIEROVÁ, I., NEUMAIER, I. ASPEKT Central Europe Group, a.s, ON-line: <http://www.ekoinfo.cz/podnikinfo/rating/aktualni/>, Dle aktualizace – září 2005.
- (8) MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ ČESKÉ REPUBLIKY, MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ: <http://www.strukturalni-fondy.cz/>, Dle aktualizace – září 2005

Kontakt:

Ing. Daniel Kopta, Ph.D.

Katedra účetnictví a financí

Zemědělská fakulta

Jihočeská univerzita, Studentská 13, 370 05 České Budějovice

tf.: 387 772 470, e-mail: kopta@zf.jcu.cz

CONDITIONINGS OF THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN A REGION

Dariusz Koreleski

Key words:

Entrepreneurship – development – competitiveness - competitive region - conditionings, environment - continuous process - competitive and comparative advantages.

Abstract:

The paper deals with a complex problem of the development of entrepreneurship in a region, stressing at the same time the role of environment in which certain phenomena and trends are taking place. This environment, especially external, may be perceived as an intrinsic element, strictly related to conditionings. Analyzing the role of entrepreneurship and its development in a region the author emphasizes the importance of competitiveness, pointing simultaneously to the comparative and competitive advantages. Additionally, some key features of entrepreneurship have been presented, as well as the notions of a competitive region and a regional innovative system.

Introduction

The development should be treated as a certain process which occurs in a period of time and takes place in a defined area. Thus, we have two dimensions: dynamic - referring to time and its continuity within the progressive process, i.e. development, and static - which concerns an area, delimited by boundaries distinguished by the use of multi-field criteria, i.e. region. In each developing region the entrepreneurship issue is of intrinsic importance, but its progress depends on external and internal circumstances which may be treated as conditionings of development. Hence, such notions as entrepreneurship, development, continuous progress in time are combined together referring to one defined place called region.

Entrepreneurship – phenomenon or trend

Generally, entrepreneurship is understood as a group of features or behaviors which is common and proper for entrepreneurs. An entrepreneur is associated with a person who organizes and manages a commercial undertaking and assumes the risks of a business or enterprise. In fact, an entrepreneur should be alert to gaps in the market which others do not see. Some characteristics of an entrepreneur may concern the ability to discern needs and improve ideas, as well as readiness for risk taking. Economists have also attributed other functions to the entrepreneur, such as invention, the provision of risk capital and management. Entrepreneur's remuneration for efforts may comprise rent as an ownership of land, interest as a return on capital, a wage or salary as a benefit for management function and therefore a return for labour, and finally profit, being a return for entrepreneurship [1].

In the theory of economics the pure entrepreneurial function refers sometimes to a peculiar form of work, being at the same time treated as a fourth factor of production (after natural resources, labour and capital).

In the macro-scale the entrepreneurship is often perceived as a phenomenon which is a result of the bottom-up approach in regional policy and influences the development of

a region and its constituents. The effect of entrepreneurship may also be the imbalance or disequilibrium, causing a temporary chaos or creative destruction of old firms and branches which, consequently, should bring in the future a visible progress in a given area. In such situation we consider the process of development - achieved by increasing entrepreneurship which occurs in time – to be not only a static phenomenon on a certain area at a chosen moment, but the constant trend or tendency leading to significant developmental changes. Summing up, we may state that the trend of entrepreneurship is indicated by a number of progressive entrepreneurship phenomena changing in time.

Entrepreneurship and competitiveness

The constantly increasing entrepreneurship treated as a developmental measure influences the growing role of competitiveness which seems to be an element of intrinsic importance in this so called “rat race” towards the future success. There are many definitions of competitiveness. Some of them perceive competitiveness as an ability of a nation to grow successfully [1]. Some treat competitiveness as a relative measure, which requires the references to other comparable objects [6]. The others, in turn, think competitiveness should be understood in a dual manner [4]:

1. As a state of long-lasting advantage which is achieved by the subject thanks to the location in a given town;
2. As a process of competing treated as an indirect competition, i.e. creating advantageous regional environment conditions for the economic subjects functioning in it, which enables the obtainment of the competitive advantage.

In the regional scale competitiveness denotes the region’s ability to adjust to changing conditionings, allowing the maintenance or improvement of its position in the global view. In the local approach, in turn, competitiveness means all efforts leading to promotion of a defined place in rivalry (competition) with other places [6].

Each region has its competitive advantage which results from some key elements like its natural conditionings, cultural heritage and resource accumulation. In the long run, non-material elements decide about the competitive power of a region, i.e. regional social resources. Hence, not only advanced technologies but the knowledge potential and skills of workers decide about the level of innovativeness. This, in turn, denotes that without state intervention it is not possible to use highly qualified personnel effectively due to lack of money for their employment in small or medium enterprises. Thus, many countries decide to support them by subventions [4].

In such cases we deal with the so called “Feedback trap” where high demand for well-qualified workers is limited by the financial problems of enterprise; i.e. highly recommended well-qualified staff leading to the increase in entrepreneurship is blocked by commercial hurdles of endogenous (too small capital reserves), as well as exogenous (regional policy of the state) origins.

The difference between competitive and comparative advantages is also worth mentioning. The comparative advantage of a region means that it should specialize in areas in which it is or it may be competitive, i.e. its relative efficiency is superior or may be superior in comparison to other regions. Hence, it seems that the comparative advantage is original and is of primal character in relation to the competitive advantage, i.e. competitive advantage is a consequence or effect of comparative advantage. It denotes that if you wish to be competitive you first have to compare your potential advantages and next start for real competition, acquiring real competitive advantages.

The basic economic theory of international trade and comparative advantage makes it clear that we should not view the world as a group of nations competing in a zero-sum game which means that players can only compete for slices of a fixed cake and there are no opportunities of overall gain through collusion, i.e. the sum of gains will always equal the sum of losses [1]. Such approach is really of a controversial character considering the law of substitution and the “no free lunches” principle.

Regional environment of entrepreneurship

There is no region which could be so independent as not to consider the external environment. This environment refers not only to the exogenous influence of other regions but also to the state policy concerning regional affairs. There are also a lot of endogenous conditionings which position the role of a region in a country and indicate its potential, i.e. natural resources, cultural values, population and area weights.

In each region the level of entrepreneurship is indicated by the number of entrepreneurs, their quality development and their influence on other life disciplines within a given environment. Dealing with environment typology, we may distinguish the following types of environment: general environment (macro-), regional environment (meso-), competitive, task environment (micro-) [8].

Macro-environment is a grouping of general conditions of functioning and business development within a region. Hence we know that the enterprise is located in a given state, and, consequently, in a certain political-legal system. While dealing with macro-environment we should consider the socio-economic, technological, political, legal and demographic aspects.

Meso-environment comprises factors influencing the enterprise at the regional level which take into consideration the specific features of individual regions, districts, communes and border areas.

Micro- environment concerns the real situation of a business in the context of sectorial conditionings.

Coming down to micro-scale and considering external environment (also called company environment, business environment) we should notice that it determines the conditions of business functioning, forming its current and future position in the market, simultaneously forcing adaptation actions. The environment of every enterprise is: firstly – an external source of enterprise competitiveness, i.e. its competing ability, secondly – an external source of competitive advantage, and thirdly – a source of opportunities (chances) and threats (limitations) of competitive position [2].

Key features of entrepreneurship

The progress we experience in everyday life in the 21st century is strictly combined with a given behaviour in business, influencing in consequence the effectiveness of permanent entrepreneurship. Thus, we are entering the issue of psychology and sociology in management, which advances certain phenomena of human thinking, desires and perception. If we mention the horizontal dimension of entrepreneurship we consider the human potential, its quality and people's interactions implying local activities; whereas speaking about the vertical dimension of entrepreneurship we are dealing with the institutional level and have to consider the external environment, state tax regulations and top-down regional policy.

Nowadays we are facing a change of proportions between intellectual and material infrastructure, where the former is prevailing. Intellectual infrastructure is created by human capital which consists of [5]:

- ability for innovativeness;
- high level of education;
- ability to cooperate;
- organizational skills;
- ability of the economic system for reconstruction and development of human capital.

Entrepreneurship developing in a region, i.e. in certain environment, may be supported by the use of the following local methods [7]:

- creating the image of a commune in mass-media;
- facilitating location procedures for investors;
- introduction of tax refunds for supporting entrepreneurship;
- creating access amenities to socio-economic infrastructure in a commune;
- creating new local funds of entrepreneurship, enabling easy access to capital;
- cooperating and keeping partnership relations between local governments and entrepreneurs (e.g. creation of clubs, associations of entrepreneurs).
- organizing the training-educational activity and contracting local public works.

Apart from the local methods of supporting entrepreneurship mentioned above we may list such economic tools as: tax policy, license policy, credit policy, market orders and guaranteed prices.

Final remarks and conclusions

The danger effect of implementing entrepreneurship in its initial stage, leading to a temporary imbalance, causing even transitional chaos, may also occur in the agricultural-food sector. Hence, to overcome disequilibrium in the agricultural and food complex and increase competitiveness of food products, it is necessary to improve the structure of that complex.

The development of the entrepreneurial structure of the agri-food complex may require the following activities [3]:

1. Structural changes in the organization and legal procedures regarding entrepreneurship, partial regulation of macroeconomic tools, and support of systems in the agri-food complex;
2. Stabilization and uniformization of the organizational and legal bases, development of macroeconomic tools, and gradual removal of support systems;
3. Stabilization of the organizational and legal tools of agrarian management, removal of financial support systems, and development of support systems based on extension service centres in the agri-food complex.

The creation of a superior entrepreneurial structure will depend on the dynamically developing support systems (based on expert advisory centres) and will be determined by the conditions of the external environment and the position of the sector in the national economy [3].

One of the intrinsic problems is the issue of a competitive region. According to Hareńczyk a competitive region is an area in which the level of human knowledge, understood as an ability to “sell the needs” and discover the new combination of existing or new material resources, enables the achievement of certain advantage, as

well as commercialization of regional products. Both, the proper technical and social infrastructures and well functioning system of interactions in a region are indispensable. Such system, involving elements of infrastructure and land development may be defined as a regional innovative system. The regional innovative system seems to be a composition of firms and institutions mutually bound on a delimited territory, acting for the process of innovations and technological progress in economy. Businesses create a specific system of interregional and intraregional links, financial institutions provide capital, whereas research institutions, laboratories and universities provide knowledge, simultaneously delivering well qualified staff [4].

Summing up, the problem of conditionings of the development in a region is very complicated. A widespread multi-field area of factors influencing this development creates a set of multiple interactions which form individual regional conditionings. These conditionings, in turn, may be of stimulating, as well as destimulating character, influencing the creation of phenomena and trends, regarding the development of entrepreneurship in a given area called region.

Literatura:

- (1) BANNOCK, G., BAXTER, R.E., DAVIS, E. *The Penguin Dictionary of Economics*; Penguin Books, London 2003, p.410.
- (2) BEDNARCZYK, M. *Organizacje publiczne. Zarządzanie konkurencyjnością*, PWN, Krakow-Warszawa 2001, p.140.
- (3) GOZORA, V. *Adaptation of the entrepreneurial structure of the Slovak agricultural and food complex to European structures* [In:] *Agriculture and rural development in transition economies*, AR Krakow 2003, p.160.
- (4) HAREŃCZYK, A. *Determinanty rozwoju i konkurencyjności miast Polski* [In:] *Aglomeracja miejska i jej znaczenie dla konkurencyjności miast i regionów* (red. K. Szolek); Biblioteka regionalistyki, Wrocław 2002, p.400.
- (5) MARKOWSKI, T. *Od konkurencyjności zasobów do konkurencyjności regionów* [In:] *Regionalne i lokalne uwarunkowania i czynniki restrukturyzacji gospodarki Polski*; Łódź 1996, p. 150.
- (6) MARKOWSKI, T. *Zarządzanie rozwojem miast*; PWN, Warszawa 1999, p.200.
- (7) PANCER-CYBULSKA, E. *Popieranie tworzenia małych i średnich przedsiębiorstw* [In:] *Promowanie rozwoju lokalnego i regionalnego* (red. B. Winiarski, L. Patrzalek), AE Wrocław 1994, p.280.
- (8) WACH, K. *Model badania wpływu otoczenia na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw* [In:] *Uwarunkowania rozwoju i konkurencyjności regionów* (red. Z. Ziolo), Instytut Gospodarki WSIiZ w Rzeszowie, Krakow-Rzeszow 2005, p.350.

Kontakt:

Dr. Dariusz Koreleski
Akademia Rolnicza w Krakowie
Al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków
Tf.: +4812 662 43 52, +4812 662 43 53 ,e-mails: macola@uci.agh.edu.pl
dkoreleski@ar.krakow.pl

OBLIGATORY LIABILITY INSURANCE FOR NEW TRADE GROUPS IN POLISH INSURANCE MARKET

Przemysław B. Kozyra, Grażyna Rembielak-Vitchev, Małgorzata Rutkowska

Key words:

liability insurance - legal liability insurance

1. Essence of liability insurance (ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej - OC)

Liability insurances are a group of less known insurances in Poland. These insurances mean taking by the insurance company the eventual obligations of the insured unit on civil liability for the damages made in connection with the performed activity (or possessed goods). These are both insurances connected with a work activity and so called general legal civil liability:

- General civil liability encompasses non-work hazards in performing economic activity,
- Group of civil liability for the damages caused by a damaged product (so called liability insurance on product), including here withdrawing products insurance (so called product recall).

Increasing complication in economic life and increasing juridical processes costs, legal defence, as well as increasing legal awareness of societies, causes that the liability insurances are becoming more and more an important element of the contemporary economic turnover. To confirm this assumption we can observe changes in a contemporary legislation in many countries, also in Poland. The obligation of liability insurance is imposed, despite a relatively small, although increasing amount of civil-legal demands in more and more trade groups. It results mostly from adjusting the Polish law to the membership in the European Union, and also from the pressure of clients and investors, especially the foreign ones.

2. Characteristics of liability insurance (ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej - OC)

In some countries it is obligatory to get insured in the range of civil liability (OC) (appendix 1). During work one can make damage to a third party. The victim can claim a financial refund for the caused damage. In such a situation the money will be paid by the insurance company. The basis to make a contract with an insurance company is the eligibility of the insured person to perform the particular job. The contract is signed for 12 months.

Civil liability is regulated in the Act on Insurance Activity (Dz. U. z 2003 r. nr 124, poz. 1151 ze zm.). Since January 2003 the obligatory civil liability insurance, except for the owners of mechanical vehicles, farmers, and buildings, which they own, the insurances encompass also 9 trade groups¹: taxes consultants, health service units, solicitors, counsels, counsellors, patent experts, architects and construction engineers, detectives and certificate service companies. These professions are placed in the 13 group of

¹ Barańska J., Wyższe kary, lepsza kontrola, Gazeta Prawna Nr 40, 26 luty 2003

insurance from the Section II². Not by accident every year new professions come added to this so called profession group. A risk of civil liability of many units delivering certain services is increasing. Moreover, what is confirmed by representatives of insurance companies, insurance awareness of citizens is increasing, as more often they start to demand their claims. That is why specified environments, for the sake of their own prestige, and to get secured for eventual bankruptcy in case of making damage to customers while delivering them services, request to get their trade group obligatorily insured. In case of damage arising the civil liability gets transferred on the insurance company.

The awareness of the environments taken in the range by the obligatory civil liability insurance on hazards, which can cause the services delivered by them, is increasing. In the last years to the Insurance Guarantee Fund only four cases of not having insured the obligatory civil liability insurance of profession were reported. It concerned counsels, who bought the policies because of the intervention by their profession organization. People, who are performing such professions like: solicitors, counsellors, counsels, patent experts, sign a contract for obligatory insurance through their professional organisations, and in case of National Chamber of Expert Revisers, which acting in the name of its members signed an agreement with the National Insurance Plant - Powszechny Zakład Ubezpieczeń Spółka Akcyjna (PZU SA) in the range of buying liable insurance policy possibilities OC (table 1.).

Table 1. Total Guarantee and the dues amount

No.	Total Guarantee in reference to one event, equal in zlotys:	Dues in zlotys
1.	45.000 EURO	1.900
2.	to 60.000 EURO	2.500
3.	to 75.000 EURO	3.150
4.	to 90.000 EURO	3.500
5.	to 100.000 EURO	3.900
6.	to 110.000 EURO	4.300
7.	to 125.000 EURO	4.700
8.	to 140.000 EURO	5.100
9.	to 150.000 EURO	5.400
10.	to 160.000 EURO	5.700
...	...	...
19.	to 500.000 EURO	15.100

Source: agreement on civil liability insurance of expert revisers no. 1407/1/0096/05 signed on 30 June 2005

Minimal total guarantees for every activity performed by an entitled unit to examine financial reports:

- a. 45.000 EURO – if the subject of activity is examining financial reports,
- b. 10.000 EURO - if the subject of activity is taxes and accountancy books conduction service,

² More on the division into Divisions and Sections in: Kozyra P., Rutkowska M., Mutual insurance companies on the background of social insurance. [in]: Hradecké ekonomické dny 2005. Financovani nevyrobní sfery - aktualni problémy verejnych financi. Vedecká konference. Sborník příspěvku.

- c. 10.000 EURO - if the subject of activity are financial reports reviews,
- d. 10.000 EURO - if the subject of activity are expertise and economic-financial opinions,
- e. 10.000 EURO - if the subject of activity is tax consultancy,
- f. 10.000 EURO - if the subject of activity is consultancy in the range of organisation and accountancy informatisation,
- g. 10.000 EURO - if the subject of activity is liquidation and bankruptcy process conduction,
- h. 2.000 EURO - if the subject of activity is publishing or education service in the range of accountancy.

Moreover, Poland is obliged to obey the law of the European Union (UE). On 30 September 2002 EU Insurance Mediation Directive - 2002/92/EC was accepted. This directive replaces the previous union regulations, which means the Directive from 1977 (77/92/EEC) and the Recommendation from 1992 (92/48/EEC). The new regulation introduces several solutions, which will influence on the way of companies and insurance agents acting, also in Poland. Each European Union member country was obliged to implement into its legislation regulations according to the Directive resolutions by 15 January 2005. According to the mentioned directives the agents, who act in the name of more than one insurance company, will have to possess the OC policy. The Commission of Insurance Control and Pension Funds - Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych (KNUiFE), on the basis of the regulations included directly in the act can make a control and check if the agents possess the OC policy. The control organ can call the agent to show within 30 days the prove of having signed the contract for the OC insurance policy. If he does not do it he can be given a penalty of 1000 Euros. This penalty does not exempt him from the obligation to buy the OC policy.

3. OC Insurance in Poland

There are no appropriate statistical data in Poland, which would show ascribe of the insurance dues from professional OC. In the group 13, in which there are registered these types of risks, there functions only a division into the OC insurance in general, farmers OC, and other obligatory OC. There is also conducted no statistics, concerning incorrectness in general insurance conditions, from mostly practical reason. KNUiFE concentrated its attention in the area of selected products from the group of the biggest ascribe of the insurance dues. In the I section there were **groups: 1 and 3**, encompassing life insurance and capital funds insurance, which generate 80% of the insurance dues ascribe, In the section II the following **groups** were chosen: **3, 8 and 9**, concerning casco insurance of land vehicles, except for rail vehicles, encompassing damages in car vehicles and land vehicles without their own drive, insurance of damages caused by disasters and other material damages, caused by hail or frost and also by other causes, if the causes are not included in group 8. The total share of the groups 3, 8 and 9 in the dues of the section II reached 50 %³.

³ Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych (KNUiFE) - Departament Komunikacji i Integracji Europejskiej, Nieprawidłowości w ogólnych warunkach ubezpieczeń, Warszawa 2005

In 2004, according to the performed analysis, the ascribe of the insurance dues in this group amounted to about 630 mln zlotys (518 mln zlotys one year earlier), from which 33 mln zlotys was by the farmers OC insurance (33 mln zlotys in the year 2003), and 59 mln zlotys on the other obligatory OC insurances. In this last category a big increase can be observed, because only one year earlier the insurance companies were collecting for it about 30mln zlotys⁴. It is an effect of increasing the total guarantees in some of OC trade insurance groups, or introducing such an obligation for new groups (for example a researcher or sponsor for the damages caused in relation to clinical research). It can be observed that the 'engine' of the increase in ascribe of the OC insurance dues is a demand from the part of entrepreneurs, who in 2004 spent about 35% more money on the policy than one year earlier. The number of policies given to this group did not change essentially – the numbers confirm the general opinion that the policies are bought by entrepreneurs are more expensive, not only because of the increasing amount of payouts (94 thousand in 2004 in comparison with 85 thousand one year earlier). Policies bought by entrepreneurs are more often not only an irrelevant addition to the packet, but they are becoming an important element of the insurance program. This concerns especially exporters, which insure their civil liability, connected with implementing a dangerous product in a market. More and more insurance companies pay more attention to the underwriting of these risks⁵. After III quarters of the year 2004 the rate of damaging in the own share amounted 50%, so, if this trend is going to continue by the end of the year it would have been the best result in the last years. There is a similar technical result in the group 13. in the discussed period it amounted to more than 22 mln zlotys, while one year earlier it was 15,6 mln zł of loses. This means that it is a record result in comparison with the data from the previous years.

Bibliography:

- (1) BARAŃSKA, J. *Wyższe kary, lepsza kontrola*, Gazeta Prawna Nr 40, 26 luty 2003
- (2) KARMAŃSKA, A., MICHAŁSKI, T., *Prognoza rozwoju rynku ubezpieczeń na lata 2005-2007*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa 2005
- (3) Komisja Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych (KNUiFE) - Departament Komunikacji i Integracji Europejskiej, *Nieprawidłowości w ogólnych warunkach ubezpieczeń*, Warszawa 2005
- (4) KOSICKA, E. *Ryzyko odpowiedzialności (OC zawodowe)*, *Miesięcznik Ubezpieczeniowy*, Nr 2, luty 2005
- (5) RUTKOWSKA, M., KOZYRA P., *Mutual insurance companies on the background of social insurance*. [In]: Hradecké ekonomické dny 2005. Financování nevýrobní sféry - aktuální problémy veřejných financí. Vedecká konference. Sborník příspěvků.
- (6) Porozumienie w sprawie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej biegłych rewidentów nr 1407/1/0096/05 zawarte w dniu 30 czerwca 2005 r.
- (7) Ustawa o działalności ubezpieczeniowej (Dz. U. z 2003 r. nr 124, poz. 1151 ze zm.)

⁴ Kosicka E., *Ryzyko odpowiedzialności (OC zawodowe)*, *Miesięcznik Ubezpieczeniowy*, Nr 2, luty 2005

⁵ Karmańska A, Michalski T., *Prognoza rozwoju rynku ubezpieczeń na lata 2005-2007*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa 2005

APPENDIX 1

Lista ubezpieczeń obowiązkowych (w nawiasie podano podstawę prawną):

1. ubezpieczenie OC radców prawnych (art. 227 ust. 1 ustawy z dnia 6 lipca 1982 r. o radcach prawnych, Dz. U. z 2002 r. Nr 123, poz. 1059, ze zmianami)
2. ubezpieczenie OC adwokatów (art. 8a ust. 1 ustawy z dnia 26 maja 1982 r. - Prawo o adwokaturze, Dz. U. z 2002 r. Nr 123, poz. 1058, ze zmianami)
3. ubezpieczenie OC notariuszy (art. 19a ustawy z dnia 14 lutego 1991 r. - Prawo o notariacie, Dz. U. z 2002 r., Nr 42, poz. 369, ze zmianami)
4. ubezpieczenie OC podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych za szkody, które mogą wyniknąć w związku z prowadzoną działalnością (art. 12 ust. 3 ustawy z dnia 13 października 1994 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, Dz. U. z 2001 r. Nr 31, poz. 359, ze zmianami)
5. ubezpieczenie OC podmiotu przyjmującego zamówienia na świadczenia medyczne za szkody wyrządzone przy udzielaniu tych świadczeń (art. 35 ust. 6 ustawy z dnia 30 sierpnia 1991 r. o zakładach opieki zdrowotnej, Dz. U. Nr 91, poz. 408)
6. ubezpieczenie OC podmiotów uprawnionych do wykonywania działalności usługowej w zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych za szkody wyrządzone w związku z prowadzoną działalnością (art. 80a ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. z 2002 r. Nr 76, poz. 694, ze zmianami)
7. ubezpieczenie OC doradców podatkowych (art. 44 ust. 1 ustawy z dnia 5 lipca 1996 r. o doradztwie podatkowym (Dz. U. z 2002 r. Nr 9, poz. 86, ze zmianami)
8. ubezpieczenie OC rzeczoznawcy majątkowego za szkody, które mogą wyniknąć w związku z wykonywaniem czynności w zakresie szacowania oraz wyceny nieruchomości (art. 175 ust. 4 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, Dz. U. z 2000 r. Nr 46, poz. 543, ze zmianami)
9. ubezpieczenie OC pośrednika w obrocie nieruchomościami za szkody, które mogą wyniknąć w związku z wykonywaniem czynności pośrednictwa (art. 181 ust. 3 ustawy o gospodarce nieruchomościami)
10. ubezpieczenie OC zarządcy nieruchomości za szkody, które mogą wyniknąć w związku z wykonywaniem czynności zarządzania (art. 186 ust. 3 ustawy o gospodarce nieruchomościami)
11. ubezpieczenie OC organizatora imprezy masowej za szkody wyrządzone uczestnikom imprez masowych, na które wstęp jest odpłatny (art. 20 ust. 1 ustawy z dnia 22 sierpnia 1997 r. o bezpieczeństwie imprez masowych, Dz. U. z 2001 r. Nr 120, poz. 1298, ze zmianami)
12. ubezpieczenie OC organizatora turystyki na rzecz jego klientów (art. 5 ust. 1 pkt 2 lit. b ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o usługach turystycznych, Dz. U. z 2001 r. Nr 55, poz. 578, ze zmianami)
13. ubezpieczenie OC komorników za szkody, które mogą wyniknąć w związku z działalnością egzekucyjną (art. 24 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o komornikach sądowych i egzekucji, Dz. U. Nr 133, poz. 882, ze zmianami)
14. ubezpieczenie OC podmiotu eksploatującego obiekt jądrowy za szkodę jądrową (art. 103 ust. 1 ustawy z dnia 29 listopada 2000 r. - Prawo atomowe, Dz. U. z 2001 r. Nr 3, poz. 18, ze zmianami)

15. ubezpieczenie OC osób wykonujących samodzielne funkcje techniczne w budownictwie za szkody, które mogą wynikać w związku z wykonywaniem tych funkcji (art. 6 ust. 2 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o samorządach zawodowych architektów, inżynierów budownictwa oraz urbanistów, Dz. U. z 2001 r. Nr 5, poz. 42, ze zmianami)
16. ubezpieczenie OC rzeczników patentowych za szkody wyrządzone przy świadczeniu pomocy w sprawach własności przemysłowej (art. 16 ust. 1 ustawy z dnia 11 kwietnia 2001 r. o rzecznikach patentowych, Dz. U. Nr 49, poz. 509, ze zmianami)
17. ubezpieczenie OC kwalifikowanego podmiotu świadczącego usługi certyfikacyjnej wydającego kwalifikowane certyfikaty za szkody wyrządzone odbiorcom usług certyfikacyjnych (art. 10 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 18 września 2001 r. o podpisie elektronicznym, Dz. U. Nr 130, poz. 1450)
18. ubezpieczenie OC zagranicznych prawników świadczących pomoc prawną w Rzeczypospolitej Polskiej (art. 11 ustawy z dnia 5 lipca 2002 r. o świadczeniu przez prawników zagranicznych pomocy prawnej w Rzeczypospolitej Polskiej, Dz. U. Nr 126, poz. 1069)
19. ubezpieczenie OC agentów ubezpieczeniowych wykonujących działalność na rzecz więcej niż jednego zakładu ubezpieczeń w zakresie tego samego działu ubezpieczeń (art. 11 ust. 3 ustawy z dnia 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym, Dz. U. Nr 124, poz. 1154, ze zmianami)
20. ubezpieczenie OC brokera ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego (art. 22 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym)
21. ubezpieczenie OC sponsora i badacza za szkody wyrządzone w związku z prowadzeniem badania klinicznego (art. 37b ust. 2 pkt 6 ustawy z dnia 6 września 2001 r. Prawo farmaceutyczne, Dz. U. z 2004 r., Nr 53, poz. 533, ze zmianami)
22. ubezpieczenie OC za szkody wyrządzone w związku z wykonywaniem działalności polegającej na świadczeniu usług turystycznych obejmujących polowania wykonywane przez cudzoziemców na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oraz polowania za granicą (art. 18 ustawy z dnia 13 października 1995 r. Prawo łowieckie, Dz. U. Z 2002 r., Nr 42, poz. 372, ze zmianami)

Contact:

Ph.D. Eng. Małgorzata Rutkowska
MSc. Eng. Przemysław B. Kozyra
Politechnika Wrocławska
Instytut Organizacji i Zarządzania
Zakład Ekonomii i Prawa
gospodarczego
Łukasiewicza Str. 5
550-371 Wrocław
email:
malgorzata.rutkowska@pwr.wroc.pl
email:
przemyslaw.kozyra@pwr.wroc.pl

Ph.D. Eng. Grażyna Rembielak-Vitchev
Manchester Metropolitan University
School of Food Clothing and
Hospitality
Hollings Campus,
Old Hall Lane, Fallowfield,
Manchester U.K.
email: grembielak@yahoo.pl

OCHRANA ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ NA PODNIKOVÉ ÚROVNI A JEJÍ VLIV NA ROZVOJ PARDUBICKÉHO REGIONU

Marcela Kožená

Klíčová slova:

Udržitelný rozvoj - nástroje ochrany životního prostředí v podniku - metodika
hodnocení aplikace udržitelného rozvoje - ověření v podnicích pardubického regionu

Key words:

Sustainable development - environmental protection tools - methodology of sustainable
development evaluation - verification at enterprises of region of Pardubice

Abstract:

Environmental protection is one of global problems of the world society in this age. Environmental protection should be realized on the enterprise level where many of the harmful pollutants are produced. The aim of this article is the project of methodology for evaluation of the enterprise in the conditions of sustainable development. There were used for evaluation marketing audit method. This methodology was tested in some enterprises of region of Pardubice.

1. Úvod

Ochrana životního prostředí patří bezesporu mezi globální problémy současného světa. Je uskutečňována na úrovni států, územně správních celků i na úrovni podniků. Pardubický region patří mezi lokality významně zatížené průmyslovou činností, protože se zde nachází mnoho průmyslových podniků (zejména chemických a energetických), které svou činností výrazně zatěžují životní prostředí. Je nutné dodat, že se tyto podniky v posledních letech snaží zmírňovat dopady svých ekonomických aktivit na životní prostředí, a to jednak z důvodu stále přísnějších zákonných opatření ze strany státu, jednak proto, že chtějí svým zákazníkům, peněžním ústavům a také veřejnosti deklarovat svůj vstřícný vztah k ochraně životního prostředí.

Česká republika se stejně jako další státy, které mají zájem na tom, aby nedocházelo k dalšímu zhoršování životního prostředí, přihlásila k aplikaci koncepce udržitelného rozvoje. **Udržitelný rozvoj**¹ představuje složitý a obsažný koncept, který ukazuje vzájemně se ovlivňující tři oblasti: životní prostředí, společenský rozvoj a ekonomický rozvoj. Koncept udržitelného rozvoje a jeho naplňování vytváří také nový prostor pro **podnikatelskou sféru**. Na jedné straně zákonná opatření ze strany státu usměrňují podnikové chování tak, aby nedocházelo k dalšímu zhoršování kvality životního prostředí, určují určitý rámec, v němž se musí podniky pohybovat, pokud chtějí dlouhodobě prosperovat. Na druhé straně vytváří strategie udržitelného rozvoje pro podniky významnou příležitost, jak zvýšit svou konkurenceschopnost tím, že budou ochranu životního prostředí chápat jako jeden ze svých strategických cílů a její zásady etablovat do všech podnikových činností.

2. Nástroje aplikace udržitelného rozvoje v České republice

Záměrem environmentální politiky státu, který prosazuje strategii udržitelného rozvoje do podnikatelského prostředí, je prosazovat principy účinné ochrany životního prostředí

a internalizaci externích efektů. Jestliže tedy budeme vycházet z předpokladu, že dlouhodobým cílem společnosti je udržitelný rozvoj, je nutné mezi faktory, které ovlivňují konkurenční schopnost podniku (alespoň z dlouhodobého pohledu) bezpochyby zařadit ochranu životního prostředí. Nástroje, které vedou k dosažení tohoto cíle, lze rozdělit na dvě základní skupiny⁴:

1. **nástroje, které mají povahu restriktivní** (zákony na ochranu životního prostředí, pokuty a penále, které musí podniky platit při jejich nedodržení),
2. **nástroje, povahy dobrovolné**, jejichž cílem je reagovat v předstihu na problémy životního prostředí, a tak na jedné straně předejít sankcím za jeho znečišťování a na druhé straně si tímto způsobem vybudovat nebo upevnit konkurenční pozici. Záměrem environmentální politiky státu, který prosazuje strategii udržitelného rozvoje do podnikatelského prostředí, je prosazovat principy účinné ochrany životního prostředí a internalizaci externích efektů. Zatímco tzv. **přímé nástroje**, které mají povahu restriktivní (např. zákaz určité činnosti, popř. udávají limit maximálně přípustného znečištění), nenutí podniky eliminovat škodliviny více, než je stanovená hranice, **nepřímé nástroje** (ekonomické) dávají znečišťovateli volbu mezi nástrojem a zdrojem znečištění. Jsou proto celospolečensky efektivnějším a v demokracii i přijatelnějším nástrojem řízení environmentální politiky. Vycházejí z cenového mechanismu a mění pro účastníky relaci náklady - užitek. Pro podniky maximalizující zisk by měly vytvářet stimul ke korektuře jejich výrobních procesů a investičních plánů. Spotřebitelé maximalizující užitek by měli být prostřednictvím změn relací vedeni k tomu, aby se přeorientovali na statky, které méně poškozují životní prostředí.

Zvláštní pozornost je ovšem třeba věnovat skupině **dobrovolných přístupů** (označovaných jako soukromé, resp. decentralizované). Tyto přístupy jsou z dlouhodobého hlediska nezastupitelné, a to jak z celospolečenského hlediska (dobrovolná aplikace udržitelného rozvoje na podnikovou úroveň, realizací preventivních opatření se snižují celospolečenské náklady na odstranění škod na životním prostředí), tak z hlediska současné a zejména budoucí konkurenceschopnosti podniků. Implementace těchto přístupů by měla zajistit postupné přenášení odpovědnosti za škody na životním prostředí, které způsobují podnikatelské subjekty právě na ně (resp. jim předcházet, aby nevznikaly nebo byly minimalizovány).

2.1 Metodika pro zjišťování aplikace nástrojů na ochranu životního prostředí

Aplikace nástrojů ochrany životního prostředí a její úspěšnost závisí do značné míry na tom, zda byla strategie udržitelného rozvoje implementována do všech podnikových činností. To znamená mj. její zohlednění již při konstrukci podnikové strategie, její promítnutí do podnikových cílů. Pro výběr její optimální varianty je velmi podstatná dimenze vnějšího a vnitřního okolí podniku. Podnikový management by měl být obeznámen se strategickými záměry svých konkurentů, měl by být informován o požadavcích svých současných i potencionálních zákazníků a implementovat je účinně do svých strategických koncepcí. Důkladná znalost makrookolí mu umožní včas reagovat na legislativní požadavky ze strany státu, respektovat ve svých koncepcích demografické a sociální vlivy, nelze opominout také tendence a signály z trhů světových. Z těchto důvodů byla pro zjišťování aplikace strategie udržitelného rozvoje na podnikové úrovni zvolena metoda marketingového auditu², jež má ověřit, v jakém

rozsahu a kvalitě podniky zajišťují ochranu životního prostředí jak ve vztahu ke svému vnitřnímu, tak vnějšímu prostředí, které je obklopuje.

Postup řešení:

1. Stanovení klíčových faktorů pro zjišťování aplikace
2. Hodnocení těchto faktorů matematickými metodami (stanovení vah, relativních četností, rovnic)
3. Ověření metodiky na souboru vybraných podniků
4. Výsledky výzkumu, zhodnocení

Klíčové faktory byly, jak již bylo uvedeno, stanoveny ve dvou resp. ve třech úrovních: na úrovni vnitřního podnikového prostředí, na úrovni podnikového vnějšího prostředí, které bylo dále členěno na mikro a makrookolí.

TAB. 1: Strategické oblasti a klíčové faktory ochrany životního prostředí v podniku

Oblast sledování	Klíčové faktory	Proměnná
Vnitřní prostředí	strategická koncepce podniku, management a vlastníci, marketing, výzkum a vývoj, finance, lidské zdroje a úroveň řízení	X1, X2, X3, X4, X5, X6
Vnější mikroprostředí	trhy, distribuce, dodavatelé, zákazníci, konkurenti, veřejnost	Y1, Y2, Y3, Y4, Y5, Y6
Vnější makroprostředí	politika a legislativa, světová ekonomika, demografie a životní styl	Z1, Z2, Z3
Celkově		X + Y + Z

K ohodnocení těchto faktorů byly využity odpovědi odborníků ve vybraných podnicích v dotazníku takto:

- odpověď a) 2 body,
- odpověď b) 1 bod,
- odpověď c) 0 bodů.

Aby byl zohledněn vliv jednotlivých faktorů, byly vypočteny relativní četnosti a stanoveny příslušné váhy. Podle výsledků písemného dotazování a na základě kvantifikace jednotlivých odpovědí byly podniky začleněny do čtyř pásem podle úrovně aplikace nástrojů na ochranu životního prostředí.

TAB. 2: Hodnotící intervaly pro aplikaci nástrojů na ochranu ŽP v podnicích

Procentní rozmezí	Aplikace nástrojů ochrany ŽP	Hodnotící číslo intervalu
100 - 75	Nadprůměrný stav	1.
74 - 50	Dobrý stav, jsou zde předpoklady ke zlepšení	2.
49 - 25	Podprůměrný stav, vyžaduje radikální opatření ke zlepšení	3.
24 - 0	Špatný stav	4.

2.2 Hodnocení environmentální konkurenceschopnosti vybraných podniků pardubického regionu

Hodnocení environmentální konkurenceschopnosti se v rámci pardubického kraje zúčastnilo 6 podniků, většina z nich si však nepřála uveřejnit své identifikační údaje. Podrobnější informace o sledovaných podnicích uvádí tabulka č. 3.

TAB. 3: Identifikace podniků

Kód podniku	Odvětví	Právní forma	Velikost podniku (podle počtu pracovníků)	Hlavní zákazníci	Majoritní vlastníci
A	Chemie	a.s.	501-1000	české soukromé organizace	české organizace
B	Energetika	a.s.	101-500	české soukromé a státní a mezinárodní organizace	státem vlastněné organizace
C	výroba třecích materiálů	a.s.	501-100	státní a mezinárodní organizace	zahraniční společnosti
D	Chemie	o.z.	2000 a více	zahraniční, české státní i soukromé organizace	české organizace
E	Služby	s.r.o.	51 - 100	české soukromé a státní organizace	české organizace
F	Elektrotechnický vývoj	a.s.	101-500	státní a mezinárodní organizace	zahraniční společnosti, management

Výsledky dotazníkového šetření, kvantifikované následným číselným ohodnocením a zařazením jednotlivých podniků do hodnotících intervalů obsahuje tabulka č. 4

TAB. 4 : Hodnocení aplikace nástrojů na ochranu ŽP vybraných podniků pardubického regionu

Kód podniku	Vnitřní faktory (proměnná X)	Faktory mikrookolí (proměnná Y)	Faktory makrookolí (proměnná Z)	Celkově (X+Y+Z)
A	1	1	1	1
B	1	2	1	1
C	1	2	1	2
D	2	2	1	2
E	1	1	2	1

Kód podniku	Vnitřní faktory (proměnná X)	Faktory mikrookolí (proměnná Y)	Faktory makrookolí (proměnná Z)	Celkově (X+Y+Z)
F	4	4	3	4
průměr	1,5	2	1,5	1,8

Výsledky hodnocení přístupu vybraných podniků k ochraně životního prostředí pardubického regionu jsou následující³:

- konkurenceschopnost sledovaných podniků podle vybraných klíčových faktorů vnitřního prostředí lze hodnotit velmi pozitivně, většina podniků vykazuje nadprůměrný až dobrý stav. Tato skutečnost svědčí o tom, že podniky mají zájem o oblast ochrany životního prostředí a začínají s její realizací nejprve ve vnitřním prostředí podniku.
- Z hlediska vnějších faktorů podnikového mikrookolí je vykazuje většina podniků dobrý stav. Důvodem těchto poněkud horších výsledků může být nedostatečná komunikace mezi podniky a jejich zákazníky, dodavateli i konkurenty.
- V oblasti vnějších faktorů makrookolí je hodnocení podniků taktéž velmi příznivé. Je to dáno zřejmě tím, že podniky sledují a aplikují ve svém řízení zákonné normy a nařízení, dokonce v některých případech realizují některé dobrovolné aktivity k ochraně životního prostředí.
- Celková environmentální konkurenceschopnost je hodnocena jako spíše dobrá. Svědčí o tom, že podniky nejen respektují současné legislativní nástroje k ochraně životního prostředí, ale že samy s předstihem implementují do svých strategických koncepcí vlastní iniciativy v této oblasti.

Výzkum dále prokázal, že

- ochranu životního prostředí prosazují do svých strategických koncepcí zejména podniky, které se podílejí nejvyšší měrou na jeho znečišťování (chemie a energetika),
- velikost podniku (měřená počtem pracovníků) se nepodílí na environmentálním přístupu podniků nijak výrazně,
- podle hlavních zákazníků vykazují nejlepší výsledky podniky, které obchodují s českými soukromými organizacemi,
- podniky vlastněné státem a českými soukromými organizacemi jsou hodnoceny lépe, než ve vlastnictví cizinců a managementu.

3. Závěr

Životní prostředí regionů je bezesporu odrazem chování ekonomických subjektů, které mají sídlo na jeho území. V souvislosti s jeho ochranou je proto třeba zaměřit pozornost zejména do podnikatelské sféry, kde má většina ekologických zátěží svůj původ. Zohlednění ekologického hlediska nejen při vlastní výrobě, ale i v před a v po výrobní etapě, je rovněž pozitivně přijímáno veřejností a může představovat významnou konkurenční výhodu podniku. V současné době dochází v tomto ohledu k významné změně – podnik, který chce uspět v turbulentním tržním prostředí, nemůže být pouhým pasivním znečišťovatelem, který plní jen sankční požadavky státu, ale musí deklarovat vlastní preventivní přístup k ochraně životního prostředí.

Použitá literatura:

- (1) JENÍČEK, V., FOLTÝN, J. *Životní prostředí a trvale udržitelný rozvoj v soustavě problémů*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 1996. ISBN 80-85358-94-3.
- (2) KLOUDOVÁ, J. *Marketingový autoaudit pro malé a střední firmy*. In *Ekonomie a management*, 2001, roč. IV., č.2, s. 56 - 61, ISSN 1212-3609.
- (3) KOŽENÁ, M. *Konkurenceschopnost podniku při respektování strategie udržitelného rozvoje*. Brno: Edice PhD Thesis, sv. 154, 2002. ISSN 1213-4198.
- (4) OBRŠÁLOVÁ, I., RUDOLF, E.: *Environmentální ekonomika*. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2000. ISBN 80-7194-289-8.

Kontakt:

Ing. Marcela Kožená, Ph.D.
Fakulta ekonomicko-správní
Univerzita Pardubice, Studentská 84, 53010 Pardubice
e-mail: Marcela.Kozena@upce.cz

EVROPSKÉ SOUVISLOSTI PRVNÍ POZEMKOVÉ REFORMY V ČESKÝCH ZEMÍCH

Jaroslav Krameš

Klíčová slova:

Pozemková reforma – kameralismus – fyziokratismus - malé podniky.

Key words:

Agrarian Reform – Cameralism – Physiokratism - Small Industries.

Abstrakt:

Enlightenment reforms required also a renewal of agricultural industries within the bounds of the first agrarian reform in the Czechlands. The agrarian reform was influenced by the Austrian Cameralists' theory in confrontation with the theory of the Physiocrat's school. The reform established small agricultural industries which were caused by dividing large estates. The reform spliced only to estates where the laws of nobility were dispensed by the monarch.

Stat' se opírá o výsledky zkoumání, která byla činěna v souvislosti projektu Grantové agentury ČR číslo č. 402/99/0605 „Dějiny českého ekonomického myšlení“ (Odpovědný řešitel Prof. Ing. M. Sojka)

1. Zemědělský podnik a osvícenství

Zdroje a podněty, které přicházely a přicházejí z Evropy přispívají k rozvoji regionů. Jedinečností v rozvoji regionů se posiluje jednota Evropy. V příspěvku chci poukázat na historický rozměr prolínání evropského a regionálního vlivu na příkladě pozemkové reformy, která proběhla za vlády císařovny Marie Terezie (1740 – 1780) a císaře Josefa II. (1780 – 1790). V té době tvořilo zemědělství páteř národního hospodářství a podílelo se asi z osmdesáti procent na výstupu ekonomiky. Transformace v zemědělství byla pro rozvoj národního hospodářství klíčová.

Základem zemědělské výroby byl šlechtický velkostatek, jehož ekonomika spočívala na nevolnické práci. Tato forma se již v době osvícenské přežila [viz např. 7]. Pozvolný pokles průměrné produktivity nevolnické práce a z ní plynoucí pokles usedlostí (ve smyslu daňově technické jednotky), jejichž počet se v Čechách snížil od roku 1683 do roku 1713 z 72 240 na 54 529 [3, s. 313] a byl projevem poklesu daňové výkonnosti národního hospodářství. V pozadí stály stále rostoucí potřeby finanční a nároky na věcné a lidské zdroje absolutistického státu, vyvolané nároky nákladných válek. Rakousku hrozil úpadek z velmocenského postavení mezi mocensky druhořadé státy. Reformy se staly nezbytností.

2. Učení fyziokratů a první pozemková reforma v českých zemích

S pomocí státu měl být obnoven růst průměrné produktivity práce jako základ daňové výkonnosti a garantována ekonomická rentabilita zemědělských podniků a jejich další hospodářský rozvoj. Tento úkol směřoval nejen dovnitř zemědělství, k podnikové sféře, ale také navenek ve smyslu postavení zemědělských podniků v rámci vnitřního trhu.

Praktické řešení a jeho teoretická reflexe se vyvíjela v konfrontaci s řešením, které nabízelo učení fyziokratů [např. 8].

Fyziokraté rozlišovali přirozený řád jako ideální řád, který je podřízen fungování přirozených a na lidské vůli nezávislých zákonů, jimiž se ekonomické procesy řídí. Stát nemá do fungování ekonomiky zasahovat. Princip „Laissez faire“ byl vedoucím principem hospodářské politiky na vnitřním trhu v podmínkách existence přirozeného řádu. Ovšem v průběhu dějin bylo fungování ekonomického systému „zaneseno“ balastem, které je nutno odstranit. V ekonomice vládne nikoli řád přirozený, ale řád pozitivní. Úkol, zajistit přechod od pozitivního řádu k řádu přirozenému, připadá na stát. Fyziokraté navrhli následující opatření k přechodu k přirozenému řádu:

1. Fyziokraté dávali přednost tzv. „grande culture“. Byla to představa o vzoru pro výkonné fungování zemědělského sektoru. Zemědělskou produkci podle ní organizoval (kapitalistický) pachtýř, který podnikal s vlastním kapitálem či podnikal s kapitálem, který si najímal od vlastníka půdy. Vlastník půdy tak poskytl věcné prvky kapitálu – budovy, zařízení, zemědělské nástroje apod. Pachtýř však v každém případě najímal zemědělské pracovníky, kterým za práci platil mzdu a odváděl rentu pozemkovým vlastníkům. Škola fyziokratů v čele F. Quesnayem preferovala toto uspořádání zemědělské výroby před rozdrobením zemědělských velkostatků mezi drobné rolníky. Ta měla podle fyziokratů umožnit reprodukci záloh a čistého produktu. Hodnotovou podobou čistého produktu byla renta. Renta představovala něco navíc ve srovnání s reprodukcí záloh, co je schopno se tvořit pouze v zemědělství. Manufaktury, obchod a řemesla jsou v tomto ohledu sterilní. Nejsou schopny tvořit čistý produkt, umožňují pouze reprodukovat zálohy. Pouze zemědělství tvoří pramen hospodářského růstu.

2. Merkantilistická regulace zemědělské produkce měla být nahrazena svobodným trhem s obilím a se zemědělskými produkty v rámci vnitřního trhu. Fyziokraté byli přesvědčeni o produktivitě zemědělství. Podvazovat rozvoj zemědělství, jak to činili merkantilisté, znamená dle fyziokratů podvazovat hospodářský růst. Rentabilita zemědělských podniků měla být založena na tzv. dobré ceně (Le bon Prix), tj. cena, která umožní reprodukovat zálohy na práci a kapitál a tvořit čistý produkt (pozemkovou rentu). K tomu má sloužit vytvoření mohutného vnitřního trhu, kde vládne princip „Laissez faire“. Zahraničně obchodní vztahy však neměly být podřízeny svobodné konkurenci, měly podléhat regulaci tak, aby umožňovaly tuto „výnosovou“ cenu udržovat.

3. Rozvoj zemědělství a celého národního hospodářství měla podpořit daňová reforma, jejíž podstata spočívala v přechodu celého daňového systému k systému založenému na teorii jediné daně (impôt unique). Ta měla být uvalena pouze na pozemkové vlastníky a ti ji měli odvádět z renty jako hodnotové formy čistého produktu. Jiné zdanění omezuje výkonnost fungování ekonomického systému. Veškeré daně měly být postupně zrušeny.

3. Učení kameralistů a pozemková reforma

Také v Rakousku jsou kameralisté [4] a politická reprezentace přesvědčeni o klíčovém významu zemědělství v rámci národního hospodářství [6]. Zemědělství je zdrojem potravin pro reprodukci obyvatelstva a surovin, bez kterých se nezemědělský sektor nemůže obejít. Ekonomika velkostatků spojená s nevolnickou prací se musela změnit. Šlechtičtí velkostatkáři odmítali řešení, které navrhovali fyziokraté ve smyslu skladby: pozemkový vlastník – kapitalistický pachtýř a námezdní dělník. Velkostatkářská šlechta

by narážela na nedostatek kapitálového vybavení a značné investiční výdaje, nedostatek pracovních sil a nedostatečné zdroje k uhrazení nákladů mzdových pro námezdní dělníky [5]. Kameralisté jako řešení navrhuji parcelaci zemědělských domén na malé zemědělské podniky [viz blíže 2]. Ty mají vyřešit hned dvě stěžejní překážky v rozvoji zemědělství. Podle kameralistů pouze malé podniky v zemědělství umožní populační růst a růst zaměstnanosti v zemědělství. Za druhé to byla motivační základna. Rolník by splnil daňové povinnosti vůči státu, vrchnosti a církvi a přebytky produkce by mohl využívat ve svůj vlastní ekonomický prospěch. Rolnictvo by bylo emancipováno a motivace založená na vnějším násilí by byla vystřídána motivací založenou na vlastním ekonomickém zájmu. Problém velikosti podniku byl spojen s problémem osobní svobody a soukromého vlastnictví [4]. Ovšem v odpovědi na otázku – jak velké mají zemědělské podniky být, aby uživily co největší počet obyvatelstva – kameralisté jednotní nebyli.[viz např. 1, 9, 10] aj. Reforma se realizovala pouze na statcích panovníka tak, jak ji navrhl F. A. Raab. Podle něj byla nazvána raabizací. Šlechtě bylo pouze doporučeno příkladu panovníka následovat.

Podle kameralistů je produktivní ekonomická činnost, která vede k růstu zaměstnanosti. Suroviny jako výstup prvovýroby podléhají dále procesu zpracovávání v manufakturách. Takové zpracovávání je mnohdy mnohastupňové než dosáhne hotového finálního produktu. S každým stupněm se zvyšuje také zaměstnanost. Proto produktivní jsou činnosti, jejichž obsahem je další zpracovávání suroviny. Produktivní jsou činnosti, které proměňují látku přírody v užitečný statek. Ta zvyšuje i zaměstnanost, která nejen podporuje daňovou schopnost poddaných, ale umožňuje reprodukovat v rozšířeném měřítku i obyvatelstvo. Pojetí odráželo potřeby státu na růst příjmů státu a růst počtu potenciálních vojáků.

Vztah mezi nezemědělským sektorem a zemědělským sektorem ekonomiky zprostředkovává trh. Výstup ekonomiky (dle kameralistů národní bohatství) představuje sumu směnných hodnot. Hodnota zboží je ve vztahu ke kupujícímu určena jednak náklady a námahou. S růstem nákladů se zvyšuje také hodnota zboží ze strany nabídky. Ze strany poptávky ovlivňuje hodnotu zboží míra vkusu spotřebitelů, která spoluurčuje uspokojování potřeb. Míra vkusu proměněná ve vyšší poptávku a vyšší cenu zvyšuje výnos s blahodárným účinkem na národní bohatství. To jsou důvody, pro které podle kameralistů je nutné odmítnout sterilitu manufaktur, jak jí vnímají fyziokraté. Obchod pak je spojen s přemísťováním zboží a růstem zaměstnanosti. Nemůže být tedy také sterilní. Také on je spojen s náklady a s uspokojováním potřeb spotřebitelů. Produktivní je činnost tvořící bohatství, které je představováno sumou nositelů směnných hodnot. Výstup ekonomiky je důsledkem národní zaměstnanosti.

Teprve prostřednictvím trhu může být stanovena cena zemědělských produktů. Teprve prostřednictvím trhu je možné určit rentabilitu zemědělských podniků. Ve vztahu zařazení zemědělského podniku do hospodářského mechanismu na vnitřním trhu se názory fyziokratů a merkantilistů sbližovaly. „Dobrá cena“ fyziokratů byla ovšem nahrazena „průměrnou cenou“ (Mittelpreis) kameralistů. Průměrná cena byla výsledkem střetů nabídky s poptávkou na trzích. Ovšem nabídka i poptávka mohla být ovlivňována státní hospodářskou politikou, která měla umožňovat rentabilitu zemědělských podniků.

Konkrétním výrazem parcelace dominikální půdy byla raabizace. Císař Josef II měl vlastní představy o transformaci zemědělství a raabizaci roku 1785 zastavil. V roce 1781 zrušil nevolnictví a v roce 1785 (ovlivněn učením fyziokratů) počal realizovat daňovou reformu ovlivněn teorií jediné daně. Josef II. uvádí, že jediným pramenem

bohatství je půda [např. 3, s. 314], proto by měla být daň odváděna z výnosu půdy. Daně uvalené na manufaktury, obchod a řemesla musí být nutně převáleny na zemědělství, protože obchod, řemesla a manufaktury jsou neproduktivní a z hlediska tvorby bohatství sterilní. Obchod, řemesla a manufaktury reprodukují pouze zálohy a pouze práce v zemědělství je schopna tvořit čistý produkt. Daň z půdy má být upravena tak, aby mohly být ostatní daně zrušeny. Císař nechal zjistit hrubý výnos z půdy. Za tím účelem byl učiněn soupis veškeré půdy (dominikální i rustikální) kromě půdy „neproduktivní“ (také vliv fyziokratů) jako cesty, mosty apod. (Josefinský katastr). Byly vytvořeny desetileté průměry tržních cen zemědělských plodin a tyto průměrné ceny tvořily společný základ pro pevné zdanění výnosů zemědělských plodin. Ze statků rolnických měla být placena ještě přírážka odváděná vrchnostem za zrušení roboty a dalších poddanských povinností. Ještě než mohl nový daňový systém vstoupit v platnost, císař Leopold II. po smrti císaře Josefa II. jeho opatření zrušil.

Význam agrární reformy Marie Terezie a Josefa II. zhodnotil velký ekonom 19. století J. Ch. L. Simonde de Sismondi (1773 – 1842). Podle něho jen díky pozemkové reformě Rakousko překonalo krizi napoleonských válek [citováno podle 5, s. 152].

Literatura:

- (1) BUTSCHEK, J.I. *Versuch über die Absichten der Landesregierung bei Leitung der Landwirtschaft*, Prag, 1768.
- (2) CRONBACH, E. *Das landwirtschaftliche Betriebsproblem in der deutschen Nationalökonomie bis zur Mitte des 19.Jh.* Wien, 1907
- (3) DAMASCHKE, A. *Geschichte der Nationalökonomie*. I Band. 13. Auflage, Gustav Fischer, Jena 1922.
- (4) DEUTSCH, G. *Joseph v. Sonnenfels und seine Schüler*, čas. Österreichisch - Ungarische Revue, 1888.
- (5) GRUBER, J.: *Agrární zřízení*. Český Čtenář, ročník VI. Svazek 1. a 2. Praha 1914.
- (6) KRAMÉŠ, J. *Kameralismus a klasická ekonomie v Čechách*, Studie z hospodářských dějin č.4, VŠE Praha 1998.
- (7) PROKEŠ, J. *Memoriály o hospodářském stavu Čech před selskou bouří z r. 1775*, Časopis pro dějiny venkova, Praha 1924 - 1925, roč. XII, XIII.
- (8) QUESNAY, F. *Ekonomická tabulka a jiné ekonomické spisy*. Praha, SNPL 1958.
- (9) SONNENFELS, J. *Grundsätze der Polizey, Handlung und Finanz*, Wien 1763 až 1767.
- (10) ZAUSCHNER, K. F. *Praktische Untersuchung, ob es vorteilhaft wäre, wenn man die Domänen...zertheilen möchte*, Prag 1770.

Kontakt:

Doc. PhDr. Jaroslav Krameš, CSc

Katedra mikroekonomie

Vysoká škola ekonomická v Praze, Nám. W. Churchilla 4 130 67 Praha 3

e-mail: Krames@vse.cz

KONKURENČNÍ VÝHODA V GLOBALIZOVANÉ EKONOMICE

Josef Krause, Miroslav Javor

Klíčová slova:

konkurenční výhoda – globalizace – zdrojový přístup – podnikové strategie

Key words:

competitive advantage – globalization – source approach – business strategies

Abstract:

As globalization advances, there has been some significant shifting in seeking of competitive advantage source. One of the new methods of identifying competitive advantage source is the “source approach”. Through competitive advantage it explains, why some businesses are able to steadily generate higher value added than others.

Competitive advantage concept goes due to globalization process through specific changes. Globally active businesses utilize basically similar competitive advantages as they local counterparts. However they do it differently, what may lead to multiplication of competitive advantage effects. Moreover, global market itself creates for businesses another type of advantage, so called “national competitive advantage.”

Posun v hledání zdroje konkurenční výhody

Za jednu ze základních teorií v 80. letech minulého století o budování konkurenční výhody můžeme považovat práce M. E. Portera. Ten sice za základní předpoklad úspěchu firem považuje uspokojování zákazníků, kteří musí být ochotni zaplatit cenu uhrazující náklady firmy na výrobu výrobků. Za další významný problém však považuje, zda si výrobci dokáží uchovat hodnotu poskytovanou zákazníkům, nebo zda se tato vytvářená hodnota přesune ke konkurenci.

Za základní faktor rozhodující o tom, komu připadne hodnota, považuje právě strukturu odvětví. Jeho hlavní argumenty jsou následující. Pokud vstoupí do odvětví noví konkurenti, hrozí, že stávající firmy přijdou o dosavadní realizovanou hodnotu. Hodnota se buď přesune směrem k zákazníkům, když se budou při cenové válce snižovat ceny. Hodnota se může také rozplynout ve formě vyšších nákladů, které bude muset firma vynaložit při konkurenčním boji.

Kupující, kteří mají velkou vyjednávací sílu, většinu vytvořené hodnoty usurpují při nákupu pro sebe ve formě nízkých cen. Při vysoké hrozbě vstupu nových substitučních výrobků, nemohou výrobci stávajících produktů realizovat vysoké ceny. Pokud bude mít firma například jen jednoho dodavatele klíčového vstupu, bude muset za něj platit vysokou cenu a hodnota vytvořená firmou se tak z větší části přesune směrem k dodavateli tohoto významného vstupu. Při tvrdém soupeření stávajících firem v odvětví, nemohou tyto firmy prodávat své výrobky za vysoké ceny a současně musí vynakládat zvýšené náklady na konkurenční boj. Hodnota tvořená firmou se tedy opět přesune mimo firmu. Tato síla má tedy obdobný charakter jako hrozba vstupu nových firem do odvětví.

Struktura odvětví je tedy podle Portera klíčovým faktorem rozhodujícím o tom, kdo si přivlastní největší podíl vytvořené hodnoty, i když uznává, že pokud výrobek

nepředstavuje pro konečného zákazníka velkou hodnotu, nezáleží na struktuře odvětví, protože si firmy nemají co rozdělit.

Rovněž vyrovnanost mezi nabídkou a poptávkou odvozena od struktury odvětví, která ovlivňuje i důsledky nerovnováhy nabídky a poptávky na výnosnost firem v odvětví. Převís poptávky nad nabídkou může zvýšit ziskovost odvětví jen krátkodobě, dlouhodobě je vše odvozeno od struktury odvětví.

Rychlost navýšení nabídky formou vstupu nových konkurentů do odvětví je ovlivněna vstupními překážkami. Silné soupeření mezi stávajícími podniky v odvětví zase brání zvýšení nabízeného množství těmito firmami. Vysoké výstupní bariéry zase brání odchodu firem z odvětví a prodlužují tak případné období, po které je převís nabídky nad poptávkou.

Zdrojový přístup

Zdrojově založený přístup byl vyvinut pro vysvětlení faktu, že některé podniky jsou schopny trvale tvořit vyšší hodnotu než jiné. Proto aby podnik mohl podnik trvale budovat hodnotu, musí být konkurenční strategie podniku založena na jeho specifických zdrojích.

Pod pojmem zdroje firmy rozumíme všechn majetek, schopnosti, organizační postupy, informace, znalosti, které má firma k dispozici. Tyto zdroje firmě umožňují vytvořit a implementovat strategii, která zlepší její výkonnost a prosperitu.

Předpokládejme, že firma získá konkurenční výhodu, pokud se jí podaří implementovat strategii, která přispívá k růstu hodnoty firmy, a současně tuto strategii nevyužívá nikdo z jejích současných či potenciálních konkurentů.

Firma získá udržitelnou konkurenční výhodu, pokud se jí podaří implementovat strategii, která přispívá k růstu hodnoty firmy, a současně tuto strategii nevyužívá nikdo z jejích současných či potenciálních konkurentů a navíc nikdo z těchto konkurentů není schopný tuto hodnototvornou strategii okopírovat.

Pod pojmem udržitelná konkurenční výhoda nerozumíme výhodu, ze které firma těží po určité dlouhé časové období. Kritérium pro označení udržitelnosti není časové období, ale její napodobitelnost.

Jednou získaná konkurenční výhoda *Grant [2]* je však vystavena silnému působení konkurence a silně tak hrozí její zánik. Rychlost, s jakou je konkurenční výhoda konkurencí zničena, závisí na schopnosti konkurence ohrozit ji buď imitací nebo inovací. Podstata konkurenčního procesu je napodobení strategie úspěšné firmy jejími rivaly. Aby mohla být konkurenční výhoda trvalá, je nutné, aby existovali bariéry imitace. Čím více jsou tyto bariéry účinnější a pro konkurenci hůře překonatelné, tím déle je konkurenční výhoda udržitelná.

Pro zjištění zdrojů bariér imitace je třeba prozkoumat proces konkurenčního napodobení. Aby mohla nějaká firma úspěšně napodobit strategii svého konkurenta, musí splňovat **4 podmínky**:

- 1) **Identifikace.** Firma musí být nejprve vůbec schopná identifikovat, že její konkurent vlastní nějakou konkurenční výhodu.
- 2) **Motivace, pohnutky.** Poté, co firma zjistila, že její konkurent vlastní konkurenční výhodu (to zjistila díky jeho nadprůměrné ziskovosti), musí věřit, že investováním do imitace může také dosáhnout nadprůměrné ziskovosti.

- 3) **Rozpoznání.** Firma musí být schopná rozpoznat znaky strategie jejího konkurenta, díky kterým si vybudoval konkurenční výhodu.
- 4) **Získání zdrojů.** Firma musí být schopna přenést nebo napodobit zdroje a schopnosti nutné k napodobení strategie, která zvyhodňuje jejího konkurenta.

Vlastnosti zdrojů

Zdroje musí podle *Barneyho* [1] splňovat následující 4 charakteristiky, aby je bylo možné považovat za základ konkurenční výhody:

- zdroje musejí být hodnotné. Musí mít potenciál k využití příležitostí, které se objeví v okolí firmy, a současně musí být schopné neutralizovat nebezpečí,
- zdroje musejí být vzácné. To znamená, že musejí být nedostupné pro současné i potenciální konkurenty,
- zdroje musejí být nedokonale napodobitelné,
- nesmí existovat zastupitelnost zdrojů, které jsou sice hodnotné, ale nejsou ani vzácné ani nedokonale napodobitelné.

Hodnota zdrojů

Zdrojem konkurenční výhody nebo dokonce udržitelné konkurenční výhody mohou být pouze vzácné, zhodnotitelné zdroje. Jak je výše uvedeno, zdroje jsou tedy vzácné či hodnotné, pokud umožňují firmě vytvořit a implementovat strategii, která zlepšuje její výkonnost a efektivnost. Přístup, který je založen na kombinaci faktorů silných a slabých stránek firmy a příležitostí a ohrožení, předpokládá, že je firma schopna zlepšit svůj výkon, pouze když svou strategii založí na využití příležitostí a odvrácení hrozeb. Firemní atributy mohou mít charakteristiky, které splňují vlastnosti zdrojů (udržitelné) konkurenční výhody, ale tyto atributy se stávají zdroji pouze pokud využívají příležitostí nebo zabraňují hrozbám, které se nacházejí v okolí firmy.

Vzácnost zdrojů

Je obtížné říci, do jaké míry vzácné a hodnotné musejí být zdroje firmy, aby měly potenciál pro tvorbu konkurenční výhody. Je vcelku jasné, že pokud má firma zhodnotitelný zdroj, který je zcela jedinečný v celém odvětví, bude tento zdroj velmi pravděpodobně generovat konkurenční výhodu.

Nedokonalá napodobitelnost zdroje

Zhodnotitelné a unikátní zdroje mohou být zdrojem konkurenční výhody, pokud je pro konkurenční firmu, která tyto zdroje nevlastní, nemožné je získat. Tyto zdroje jsou potom nedokonale napodobitelné.

Firemní zdroje mohou být nedokonale napodobitelné z jednoho nebo z kombinací následujících tří důvodů: schopnost firmy získat zdroje závisí na specifických historických podmínkách, kauzální mnohoznačnost mezi zdroji firmy a firemní konkurenční výhodou, zdroj tvořící konkurenční výhodu spočívá v sociální provázanosti.

Zastupitelnost

Posledním požadavkem na zdroje firmy coby základu konkurenční je jejich nezastupitelnost. Dva zhodnotitelné zdroje firmy jsou zastupitelné, pokud každý z nich může být využíván zvlášť při realizaci stejné strategie.

Předpokládejme, že jeden z těchto hodnotitelných zdrojů firmy je vzácný a obtížně napodobitelný, ale druhý tyto charakteristiky nemá. Firma vlastní první zdroj bude schopná vytvořit a zrealizovat úspěšnou strategii. Pokud by tento zdroj byl nenahraditelný, firma by získala udržitelnou konkurenční výhodu.

Pokud pro tento zdroj existuje ekvivalentní náhrada, mohou současní nebo potenciální konkurenti realizovat stejnou strategii, i když bude založená na jiném zdroji. A pokud tento alternativní zdroj není vzácný, nebo je napodobitelný, může velké množství firem tuto strategii napodobit.

Závěr

Při budování konkurenční výhody vyvstává další problém, zda budovaná konkurenční výhoda je pro podnik dlouhodobě udržitelná, nebo si ji podnik může udržet pouze po přechodnou dobu. Význam či úloha zdrojů spočívá v tom, že pokud budou mít všechny firmy stejné množství a druhy zdrojů, může jakákoli firma napodobit strategii kterékoli jiné firmy. Pokud bude jedna firma úspěšná, nebude pro ostatní problém napodobit její strategii a krátkodobě dosahovat stejné výkonnosti. Žádná firma v tomto případě nebude tedy vlastnit udržitelnou konkurenční výhodu.

Konkurenční výhoda na globální úrovni

S pokračující globalizací světa se postupně kvalitativně mění parametry mechanismů ekonomických systémů. Kromě jiného v důsledku uvedeného exponenciálně narůstá složitost a komplexita ekonomického prostředí. Klasická koncepce konkurenční výhody je vytvořená na poměrně jednoduchý vnitrostátní tržní model. Předpokládá se v ní, např. omezený počet konkurentů – tento předpoklad, ale i mnoho dalšího, je dnes už absolutně zastaralý. Nejenže každý, i ten nejmenší podnik čelí konkurenci z blízkého i dalekého zahraničí. Konkurence se takto stává komplexní a navíc interdisciplinární záležitostí. Stále více relevantních konkurentů se pro jakýkoliv podnik nachází mimo jeho odvětví a mimo jeho zemi. Ekonomická interdependence je stále více pozorovatelná nejen na úrovni podniků, ale i na úrovni odvětví a nakonec celé společnosti. Z toho pro koncepci konkurenční výhody vyplývá, že se už zdaleka netýká jen oblasti ekonomické jako takové, ale ve stále větší míře musí být zaměřená do jiných oblastí lidské činnosti. Rovněž platí, že konkurenční výhodu je třeba ve stále větší míře pojímat komplexně (tj. se značnou mírou náhledu), a tedy ji nevyhnutelně spojovat s globálním děním – potenciální životaschopná konkurenční výhoda musí být v první řadě kompatibilní se současnými i budoucími globalizačními trendy.

Princip základu konkurenční výhody na globální úrovni je stejný – jedná se o silnou (v ideálním případě nejsilnější) stránku podniku, na jejíž rozvoj se podnik především soustředí a která mu tím pádem poskytne v tržní soutěži náskok resp. výhodu před konkurenty. Konkurenční výhoda je rovněž jedním ze základních kamenů strategie podniku – v prostředí hyperkonkurence globálních odvětví to platí dvojnásobně a strategii konkurenční výhody je proto třeba věnovat zaslouženou pozornost.

Pasivní a aktivní přístup ke globální konkurenční výhodě

Globalizace samozřejmě ovlivňuje i malé a střední podniky, jejichž činnosti nepřesahují jejich domácí trh. V principu jsou tyto podniky pasivními účastníky a příjemci důsledků globalizace – jsou nuceny reagovat na změny hospodářského a sociálního prostředí s tím souvisejícím, jsou nucené čelit stále početnějším zahraničním konkurentům (jak ze svého oboru, tak i z oborů souvisejících a někdy dokonce úplně odlišných), nezřídka

jsou novými podmínkami jednoduše postaveny před vážné existenční problémy¹. Z hlediska globalizačních procesů se pasivní tržní subjekty dostávají do defenzívy a jsou tlaku ekonomické globalizace vydané na pospas.

Při soustředění se na aktivně pojatou konkurenční výhodu v globalizované ekonomice je potom možné identifikovat dvě relativně samostatné relevantní oblasti změn oproti tradičně pojímané představě konkurenční výhody:

- V první řadě je tu množina změn ve vlastnostech a mechanismech konkurenční výhody související s jejími tradičními zdroji. Když je podnik dostatečně velký, mimořádně flexibilní anebo výjimečně progresivní apod. (jednoduše řečeno je schopný aktivně se zúčastňovat globálního konkurenčního boje), poskytují mu jeho existující činnosti na základě globalizačních změn nový prostor pro budoucí konkurenční výhody. Management zdrojů, logistika, nákladové hospodářství, lidské zdroje, marketing a mnohé jiné jsou všechno tradičně důležité zdroje konkurenční výhody. Avšak sérií správných reakcí na změny globálního ekonomického prostředí se jejich konkurenční potenciál zmnohonásobuje². V principu se však skupina takto vytyčených konkurenčních výhod kromě uvedeného globálně-multiplikačního efektu neliší od tradiční úzce pojaté a převážně statické koncepce konkurenční výhody³.
- Na druhé straně vzniká v globálním ekonomickém prostředí prostor pro úplně nový druh konkurenční výhody – tzv. „národní konkurenční výhodu“⁴. Národní konkurenční výhoda logicky nabývá aktivní význam až se zahraniční resp. globální⁵ expanzí firemních aktivit – v rámci svojí ekonomiky / svého národního trhu si jsou všechny podniky v tomto směru rovné, rozdíl je však jasně zřetelný ve vnímání zahraničních firem zákazníky i ostatními zainteresovanými podniky. Tady nastává situace, kdy jim jejich národní původ může poskytnout konkurenční výhodu nebo naopak pro ně představovat konkurenční nevýhodu (to záleží na konkrétním image té-ktelé země a výrobků a služeb s ní ztotožněných).

¹ Např. vstup velkých zahraničních distribučních řetězců přímo ohrožuje malé prodejce potravin bez toho, že by se ve své činnosti dopustily závažných chyb, anebo mohly svoje nepříznivé postavení ovlivnit.

² Zároveň se však úměrně zvyšuje riziko nezvládnutí některé z těchto podnikových činností, což může v globálním měřítku způsobit nedozírné ztráty, mnohem markantnější než zaváhání na ohraničeném, méně komplexním a náročném národním trhu. Přitom nároky kladené na téměř každou oblast firemních aktivit se při její transformaci na globálního hráče exponenciálně zvyšují.

³ Ta totiž vnímá podnik jako jeden z omezeného počtu hráčů na relativně málo komplexním, tj. dobře vymezeném a předvídatelném trhu – takového zjednodušení v ekonomických předpokladech konkurenční výhody se musí nevyhnutelně odrazit na jejím úzce-spektrálním a nedynamickém charakteru.

⁴ V odborných textech psaných v anglickém jazyce se tento výraz uvádí jako *National Competitive Advantage* anebo *Competitive Advantage of Nations*; Porter [6]

⁵ Termíny „zahraniční“ a „globální“ mají z širšího hlediska daleko k synonymům. V tomto konkrétním případě se však podnik expandující, i jen v omezené míře, do zahraničí jednoznačně potýká s globálními konkurenty v plné síle a po všech stránkách – proto je možné v daném případě obě uvedené kategorie ztotožnit.

Národní konkurenční výhoda

Pro lepší pochopení národního image jako konkurenční výhody si je třeba uvědomit, jak citlivě spotřebitelé vnímají zemi původu zboží nebo služeb. V některých případech je tento faktor dokonce důležitější než reálné parametry výrobků. Následující čísla demonstrují, pro které typy zboží je země původu pro tržní rozhodování nejdůležitější (čemuž je následně přímo úměrný potenciální přínos konkurenční výhody v daném směru): Až 54% zákazníků připisuje důležitou roli zemi původu při nákupu automobilu, 51% potom při koupi oblečení. Následuje elektronika, kde se podle země původu rozhoduje 31% kupujících, v odvětví malých spotřebních zařízení je to 15%. Pro jídlo se tímto způsobem rozhoduje však jen 6% a pro nábytek dokonce jen 2% zákazníků⁶ – potenciál pro konkurenční výhodu je tedy v různých ekonomických oblastech různá, za jistých okolností však může v globální konkurenci představovat rozhodující tržní výhodu. Konkrétní příklady uvedeného jevu uvádí následující tabulka:

TAB.1: Země asociované se špičkami výrobních kategorií

Sportovní obuv	USA (53 %)	Německo (19 %)	Francie (4 %)
Fotoaparáty	Japonsko (81 %)	Německo (9 %)	USA (3 %)
Vodka	Rusko (67 %)	Švédsko (7 %)	Polsko (5 %)
Spotřební elektronika	Japonsko (68 %)	Holandsko (12 %)	Německo (6 %)
Luxusní auta	Německo (49 %)	VB (33 %)	Itálie (9 %)
Pivo	Německo (31 %)	Holandsko (14 %)	Dánsko (13 %)
Počítače	USA (80 %)	Japonsko (5 %)	VB (3 %)
Kvalitní hodinky	Švýcarsko (84 %)	Japonsko (6 %)	Francie (2 %)
Móda a doplňky	Francie (48 %)	Itálie (30 %)	VB (3 %)
Mobilní telefony	Švédsko (19 %)	Finsko (16 %)	USA (13 %)

Zdroj: Jaffe – Nebenzahl [3], str. 116

Z výše uvedeného tedy jednoznačně vyplývá, že konkurenční výhoda na globální úrovni úzce souvisí s národními předpoklady zemí původu jednotlivých soupeřících podniků. Dostupné odborné zdroje v dané oblasti jsou výhradně zahraniční a zabývají se tedy pochopitelně analýzami velkých a silných ekonomik a jejich vzájemnými vztahy, které jsou někdy doplněné příklady z malých, rozvinutých ekonomik ... nikde se však není možné setkat s pokusem o aplikaci rozebíraných principů na transformující se ekonomiky a podniky v nich působící – to představuje prostor pro další výzkum, jehož výsledky by v našich podmínkách jistě našly využití.

Použitá literatura:

- (1) BARNEY, J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2001, ISSN 0149-2063
- (2) GRANT, R. M. *Contemporary Strategy Analysis*. Blackwell Publ. Inc., Oxford, 1998, ISBN 0-631-20780-5

⁶ Uvedené čísla pocházejí ze studie o typologii výrobků v závislosti na zemi jejich původu Jaffe – Nebenzahl [3], str. 91

- (3) JAFFE, E. D. – NEBENZAHL, I. D. *National Image & Competitive Advantage*. Copenhagen Business School Press, Kopenhagen, 2001, ISBN 87-16-13516-4
- (4) KETELHÖHN, W. *International Business Strategy*. Butterworth-Heinemann, East Kilbride, 1993, ISBN 0 7506 0654 2
- (5) PORTER, M. E. *Konkurenční strategie*. Victoria Publishing, Praha, 1994, ISBN 8085605112
- (6) PORTER, M. E. *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press – Macmillan, New York, 1990, ISBN 0-02-925361-6

Kontakt:

Ing. Josef Krause
Vysoká škola ekonomická v Praze, FPH, KPE
Nám. Winstona Churchilla 4, 130 67 Praha 3
tf.: 2 2409 8350, e-mail: krausej@vse.cz

Ing. Miroslav Javor
Vysoká škola ekonomická v Praze, FPH, KPE
Nám. Winstona Churchilla 4, 130 67 Praha 3
tf.: 2 2409 8472, e-mail: javor@vse.cz

Tento článek vznikl v rámci výzkumného záměru VZ 309025 „Nová teorie ekonomiky a managementu organizací a jejich adaptační procesy“.

INICIAČNÍ A AKCELERAČNÍ SCÉNÁŘE PRO ROZVOJ VENKOVSKÝCH OBLASTÍ

Jana Krbová, Milan Souček

Klíčová slova:

Venkov - rozvojový potenciál - veřejné výdajové programy - kvalita krajiny

Key words:

The country - development potential - public expenditures - countryside quality

Abstract:

The development of the countryside region presumed the different access because of country site specifications. Development potential is determined mainly with the farm basic industry, localization of the small productions and healthy environment.

Tato příspěvek vznikl v rámci řešení interního grantu IG 613025

Zájem na dosažení udržitelného rozvoje, založeného na vyvážených a harmonických vztazích mezi sociálními potřebami, hospodářskou činností a životním prostředím *v krajině – jako prostoru* je definován v Evropské úmluvě o krajině¹ (dále jen Úmluva). Její plnění je v ČR realizováno Dohodou o součinnosti Spolku pro obnovu venkova České republiky a Ministerstva životního prostředí České republiky ze dne 23. března 2005, kde je definován zájem o spolupráci v dimenzi venkovského prostoru.²

Problematikou venkova a venkovských oblastí se zabývali i zástupci evropských států na konferenci v Corku (1996)³, kde byla přijata Corkská deklarace. Byly v ní vyjádřeny mimo jiné preference venkovu tím, že trvale udržitelný rozvoj venkova by měl být v programech EU zařazen na jedno z prvních míst, což bylo doporučeno k zapracování do politik EU. Druhá evropská konference v Salcburku⁴ zhodnotila dosavadní vývoj v řešení problematiky venkova; z jednání vyplynula nutnost komplexního pojetí venkova a byla přijata deklarace, kde je dáván mimo jiné důraz na vytváření partnerství.

Rámec pro formování politiky rozvoje venkova v České republice je tvořen Konceptí agrární politiky ČR po vstupu do EU na období 2004-2013 a dalšími návrhy koncepčních dokumentů, kterými jsou Národní strategický plán pro rozvoj venkova ČR

¹ Florencie 20.10.2000

² Dohoda o součinnosti Spolku pro obnovu venkova České republiky a Ministerstva životního prostředí České republiky ze dne 23. března 2005: „Krajina hraje významnou a vpravdě nezastupitelnou roli při utváření prostředí, kultury a života společnosti. Zakotvení její aktivní a dynamické ochrany, jakož i řízené péče o ni (managementu), je nepochybně jednou z priorit veřejného zájmu. Specifický charakter krajiny přispívá k vytváření vztahu člověka k prostoru, který obývá, a k odpovědnosti za něj. Formuluje místní kulturu a pospolitost. Je základem přírodního a kulturního dědictví v národním i evropském měřítku a významně se spolupodílí jak na plnohodnotném životě lidí, tak i na udržení a posilování evropské identity. Tyto kvality svrchovanou měrou naplňuje i krajina historických českých zemí, která je v řadě svých rysů typická a jedinečná. Uvedené významy krajiny se plně uplatňují v péči o venkovský prostor.”

³ V Irském Corku se konala ve dnech 7. – 9. listopadu 1996 konference zemí EU zabývající se venkovem

⁴ Ve dnech 12. – 14. listopadu 2003 se v Salcburku konala 2. evropská konference o rozvoji venkova

na období 2007 -2013 (NSP) a Program rozvoje venkova ČR na období 2007 – 2013 (PRV)⁵.

Venkov lze chápat jako prostor, kde existují velmi úzké sociální a ekonomické vazby. Zároveň český venkov mnohdy disponuje obrovským rozvojovým potenciálem, který je nutné využít k nastartování jeho rozvoje. Rozvojový potenciál venkova se odlišuje od potenciálu měst. *Ekonomický potenciál* venkova zahrnuje (i) existující *venkovskou prvovýrobu* (zemědělské produkty; výrobní drobných předmětů – např. hraček, upomínkových předmětů), (ii) sporadické umístění *výroben – provozoven*, které jsou součástí větších podniků, stavební výroba a (iii) diverzifikace *zemědělských aktivit* a aktivit blízkých zemědělství. V posledních několika desetiletích to jsou i některé (iv) *služby* především pro volnočasové aktivity a turistický ruch (řemeslné služby, ubytovací služby, služby pro sport a rekreaci). Součástí ekonomického potenciálu je i (v) *místní veřejná správa* zajišťující základní chod těchto územních celků, především pak např. školství, místní policii, úřady.

Ekologický potenciál venkovského prostoru je jeden z nejvýznamnějších faktorů, který činí z venkova v současné přetechizované době významný prostor. Kvalita životního prostředí na venkově je závislá na kvalitě lesních porostů, povrchových vod a ekologicky zdravými biokoridory. *Zemědělský potenciál* vytváří základ venkovského prostoru. *Lidský potenciál* venkova se potýká s celou řadou specifických problémů. Probíhající celkové změny ve společnosti s sebou přináší pro venkovský prostor některé negativní dopady. Za nejzávažnější lze označit sociální, ekonomické a ekologické problémy, které byly vyvolané především kolapsem velkých zemědělských celků, zhoršením dopravní obslužnosti venkova a obecně nízkou příležitostí k zaměstnání. Velmi alarmujícím faktorem je zvyšující se průměrný věk obyvatel a celkově se zhoršující životní podmínky v těchto oblastech (např. dražší potraviny a spotřební zboží a nízké příjmy místního obyvatelstva).

Dopravní potenciál se vyznačuje tím, že venkovská silniční síť je tvořená silnicemi II. a III. třídy jež byla předána do majetku krajů. Stavebně technický stav těchto silnic ve vztahu k plynulosti a bezpečnosti silničního provozu není vyhovující. Krom zlepšení stavebně technického stavu současné sítě je pro zlepšení dopravní situace řady měst a některých obcí nezbytné budování přeložek a obchvatů. Vážným problémem je nevyhovující stav řady mostů, což má negativní vliv na podnikání a konkurenceschopnost venkovské či lépe regionální ekonomiky, přístup ke službám pro místní obyvatele a pro udržitelnost komunit. Hrozbou pro dopravní potenciál venkova je prudký nárůst nákladní kamionové dopravy díky nevyhovujícímu přístupu centrálních orgánů k řešení tranzitu nákladní dopravy. Komunikace II. a III. tříd se pod těžkými kamiony rozpadají a pro venkovské obyvatelstvo se dopravní dostupnost neustále zhoršuje.

Rekreační potenciál venkova se prozatím rozvíjí a nedosahuje požadované úrovně. Pobytová rekreace se odehrává převážně v objektech bývalé podnikové rekreace, autocampech, v objektech individuální rekreace, letních dětských táborech; pensionů a hotelů je ve venkovském prostoru či mikroregionu relativně málo na jeho rekreační

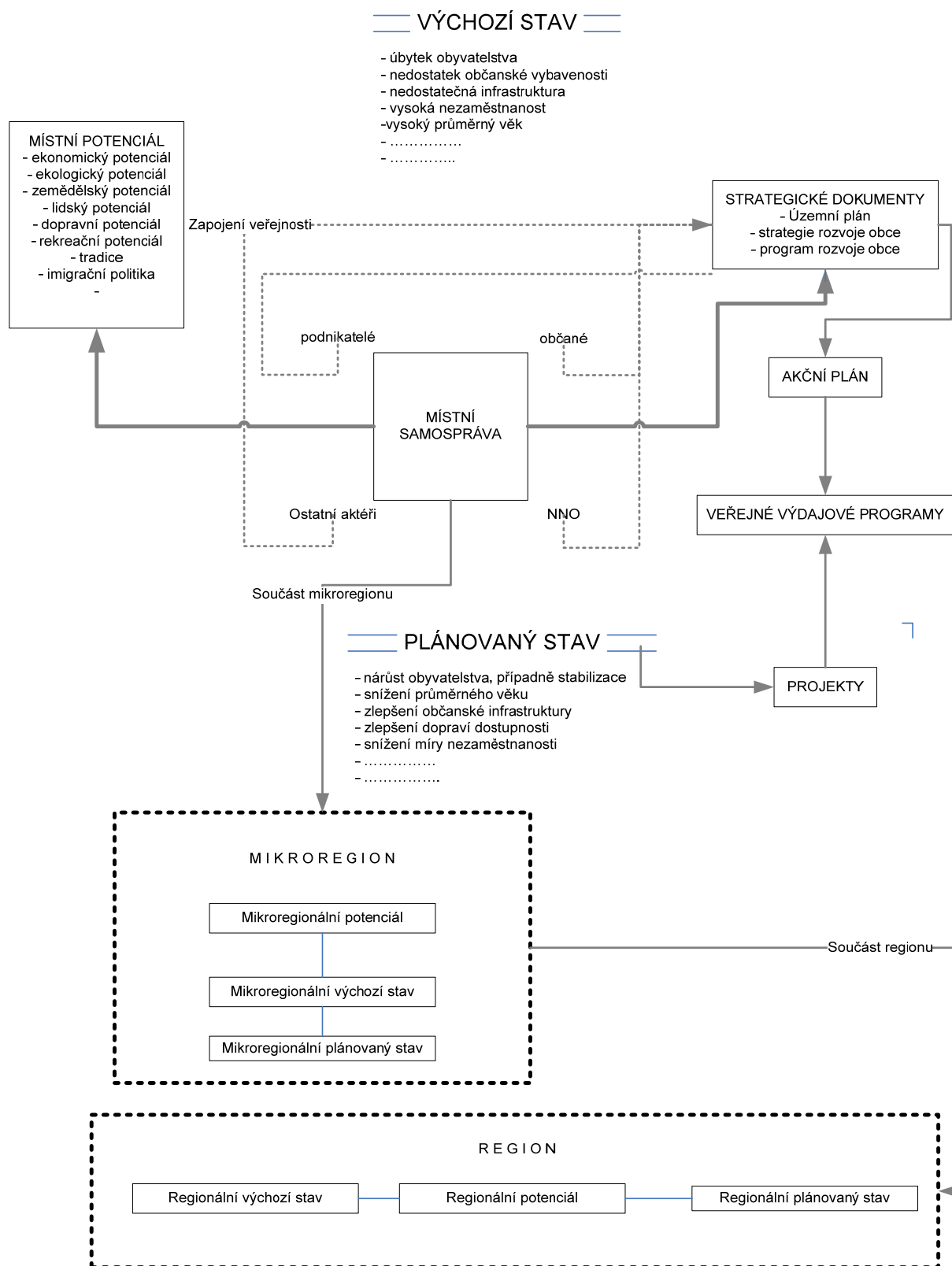
⁵ Tyto koncepční dokumenty se pořizují v souladu s platným zněním nařízení rady o podpoře rozvoje venkova z prostředků Evropského zemědělského fondu pro rozvoj venkova (EAFRD) – zdroj: <http://denik.obce.cz/go/clanek.asp?id=6202487>, (cit. 23.12.2005)

potenciál. Předpokladem je zlepšení prostupnosti krajiny, orientačního značení, marketingu a rozšíření nabídky v oblasti služeb v cestovním ruchu.

Vhodným využitím a zapojením místního potenciálu, lze dosáhnout nastartování rozvoje. Podmínkou je však mít zpracovanou koncepci rozvoje akceptující potřeby a zájmy místních obyvatel, firem a podnikatelů. Zapojením veřejných výdajových programů může pak dojít ke zvýšení přidané hodnoty u poskytovaných služeb. Vytvářením iniciačních a akceleračních projektů na urbanizovaných osách, kde již jsou realizovány nákladné investice, by zapojení veřejných výdajových programů mělo směřovat převážně do soukromého podnikatelského sektoru, v menší míře do municipálních veřejně prospěšných projektů – cyklotrasy, naučné stezky a jiná značení v terénu.

Při plánování rozvoje venkova je důležitá spolupráce soukromého a veřejného sektoru, vhodná komunikace a podpora drobných podnikatelů v jejich záměrech. Proces plánování rozvoje venkova je znázorněn v následujících schématu

Schéma č. 1 Plánování rozvoje venkova



Zdroj: Krbová, J. - Souček, M. Veřejné výdajové programy a rozvojový potenciál venkova

Takto vyjmenovaný a popsáný místní potenciál včetně jejich vazeb není však vyčerpávajícím popisem, ale z hlediska dalšího rozvoje venkovských oblastí rozhodující. Jeho kombinací a s využitím silných stránek a příležitostí lze vytipovat oblasti rozvoje, které podpoří rozvoj venkovské oblasti. Pro specifikaci akceleračních a iniciačních projektů rozvoje venkova je nezbytné vycházet z socioekonomické analýzy.

V materiálu Hlavní směry politiky rozvoje venkova⁶ je uvedena SWOT analýza venkova České republiky (viz také schéma č. 3), která je výchozí situací a jasně naznačuje možné směry rozvoje tak, jak je uvedeno v tzv. osách⁷ rozvoje venkova vyplývajících ze strategického plánu EU na sjednocení programů rozvoje venkova.

Schéma č. 2 SWOT venkova

Silné stránky rozvoje venkova ✓ krása a malebnost venkovské krajiny a chráněné celky nedotčené přírody, ✓ bohatství venkovského kulturního dědictví a tradic, ✓ rozmanitost krajiny a v ní rozmístěných sídel, regionální architektury, ✓ množství místních a regionálních iniciativ a občanských sdružení, spolků a kulturních zařízení, ✓ dovednost a zájem lidí, ✓ pěší a cyklistické trasy, prostupnost hranic, ✓ zkušenosti z Programu obnovy venkova a z Programu SAPARD.	Příležitosti rozvoje venkova ✓ zvýšení kvality života na venkově, ✓ multifunkční zemědělství a lesnictví, ✓ doplnění hospodářské základny obcí širokým spektrem místních podnikatelských aktivit, ✓ diversifikace zemědělských a nezemědělských činností, rozvoj řemesel a služeb, ✓ zpracování místních produktů, využití místních řemeslných tradic a prvků lidové kultury, ✓ rozvoj udržitelného a ekologicky orientovaného cestovního ruchu, ✓ integrovaný regionální dopravní systém, ✓ identita a image venkovských obcí a mikroregionů, ✓ rozvojové strategie venkovských mikroregionů, ✓ růst malých měst.
Slabé stránky rozvoje venkova ✓ většina obyvatel nejsou zemědělci, ✓ nízká konkurenceschopnost hospodářství venkova, ✓ nižší příjmy venkovského obyvatelstva, ✓ nedostatek pracovních příležitostí na venkově, ✓ nedostatek základních služeb pro podniky a obyvatelstvo, ✓ absence poradenských služeb pro podnikání na venkově, ✓ nevyjasněné vlastnické vztahy k půdě, ✓ nevyhovující stav drobných vodních recipientů, ✓ nevyjasněné rozvojové cíle, ✓ špatný stav místních komunikací a značení, ✓ problémy s dopravní obslužností venkovských obcí, ✓ špatný stavební stav venkovské zástavby zvláště hospodářských budov, ✓ zhoršená dostupnost poradenských služeb pro podnikání na venkově, ✓ nedostatečné vybavení infrastrukturou pro rozvoj zemědělství a obyvatelstvo, vzhledem k délce vedení desateronásobně vyšší pořizovací náklady na obyvatele než ve městech, ✓ nevyhovující kanalizace a kvalita vody ve studních	Hrozby rozvoje venkova ✓ dlouhodobá nezaměstnanost a prohlubování nedostatku pracovních příležitostí na venkově, ✓ pokračující nízká konkurenceschopnost hospodářství venkova, ✓ odchod mladých, schopných a kvalifikovaných podnikatelů z venkova, ✓ stárnutí venkovského obyvatelstva, zvláště v oblastech se ztíženými podmínkami, ✓ vylidňování některých odlehklých oblastí, ✓ další zhoršování dostupnosti mnoha venkovských obcí veřejnou dopravou, ✓ prohlubování zaostávání venkovských oblastí a vznik nových problematických mikroregionů, ✓ rušení venkovských škol, ✓ pokračující zaostávání technické infrastruktury na venkově, ✓ konflikty s ochranou přírody, ✓ ohrožení kulturního dědictví na venkově vinou nedostatku zdrojů pro jeho obnovu a údržbu

Na základě identifikace silných a slabých stránek a hrozeb a příležitostí rozvoje lze vytipovat a konkretizovat aktivity směřující k rozvoji. Především se jedná o silné stránky a příležitosti, které vytváří prostor pro budování iniciačních a akceleračních

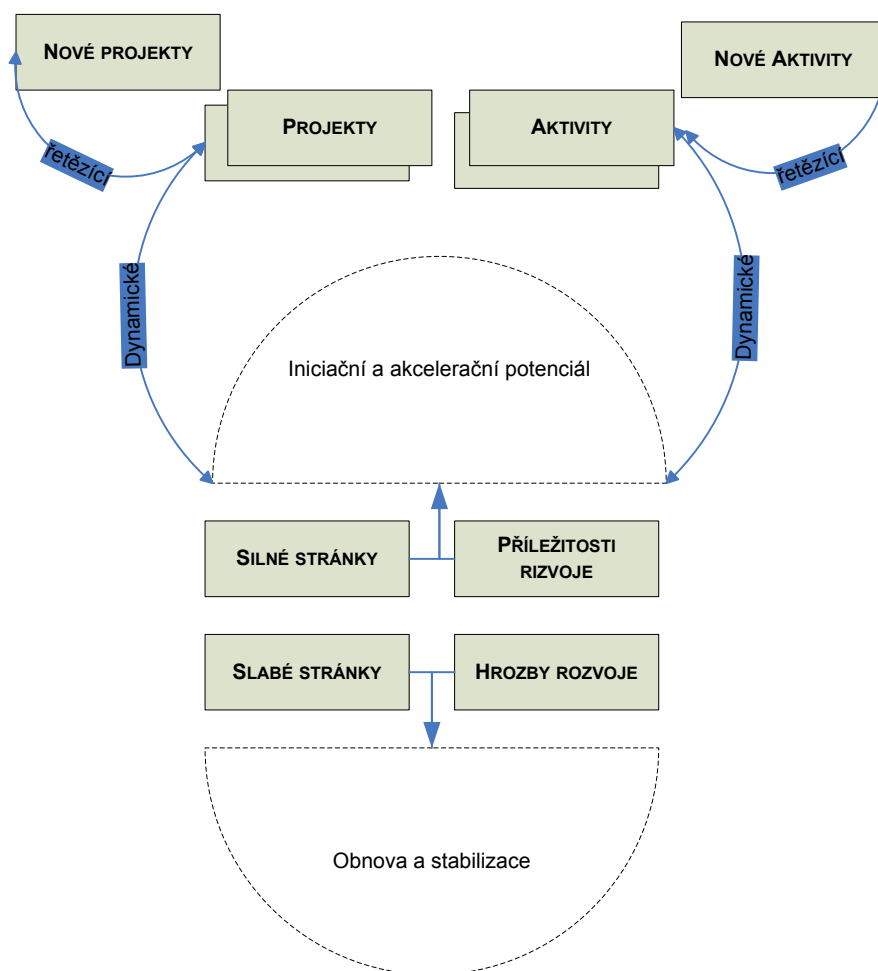
⁶

http://64.233.183.104/search?q=cache:Vq70h1i56ukJ:www.narodnidiskuse.cz/n_docs/rozvoj_venkova05.doc+Hlavní+C3%AD+sm%C4%9Bry+politiky+rozvoje+venkova&hl=cs (cit. 23.12.05)

⁷ Osa 1: inovace, výzkum a rozvoj v agropotravinářství a zemědělství; osa 2: dohled nad biodiverzitou a ochranou přírody; osa 3: zaměření na agroturistiku, umění a řemesla na venkově; osa 4: konkurenční schopnost, životní prostředí a kvalita života

projektů. Z obecného schématu SWOT analýzy je vidět v následujícím schématu, jaký potenciál je možné využít k rozvoji.

Schéma č. 3 Vazby SWOT a iniciačního a akceleračního scénáře



K charakteristickém rysům iniciačních a akceleračních scénářů patří jejich dynamičnost, neustálý pohyb a rozvoj, spočívající nejen ve vybudování solitéru, ale k vytvoření základního článku řetězce, na který budou postupně navlékány další aktivity. Iniciační a akcelerační projekty působí na rozvoj dalších podnikatelských aktivit, tím že na sebe postupně řetězí další aktivity, které jsou projektem vyvolány, podporují rozvoj dalších podnikatelských aktivit, nabalují na sebe nové aktivity a vytváří vhodné prostředí pro umístění dalších služeb.

Předpokladem realizace iniciačních a akceleračních projektů je jejich tvorba a nezbytná součinnost místní správy s podnikateli a vlastníky nemovitostí vhodných k rozvoji, což se může stát hybnou silou dalšího rozvoje. To lze spatřovat již v samém začátku, a to již při tvorbě strategických a rozvojových plánů, kdy většinou dochází pouze ke konstatování problémů a specifikování cílů, ale cesta k jejich dosažení chybí. Řada obcí, ale i měst, se většinou omezuje na vypracování pouze územního plánu, avšak opomínají definování strategických cílů a záměrů, které by měly být spatřovány alespoň v bodech jako je (i) definování společných zájmů místní správy, podnikatelů a občanů; (ii)

definování místních předpokladů pro rozvoj (iii) definování slabých stránek a vymezení rizik; (iv) definování dlouhodobých záměrů socioekonomického rozvoje.

Vhodná komunikace místní správy s aktéry socioekonomického rozvoje venkova (místní podnikatelé) a občany je právě tou platformou, na které lze iniciační a akcelerační scénáře vytvořit, vymežit konkrétní časový rámec, posloupnost činností a stanovit jednotlivé aktéry rozvojového procesu. Komunikační strategii a strategii jako takové není v praxi místní správy věnována velká pozornost.

Ekonomickou podporou stávajících a budoucích podnikatelských subjektů ze strany místní správy (případně mikroregionu či regionu) prostřednictvím veřejných výdajových programů lze úspěšně stabilizovat kvalitní venkovský prostor, podpořit jeho rozvoj a u postiženého venkovského prostoru jeho kvalitu zvyšovat.

Shrnutí

Iniciační a akcelerační scénáře pro rozvoj venkovských oblastí jsou dalším rozvojovým nástrojem, kterým lze pomoci k nastolení trvale udržitelného rozvoje různě definovaných mikroregionů a regionů. Jsou logickým krokem směrem k realizaci regionálních rozvojových projektů ve vazbě na regionální rozvojové strategie venkovských mikroregionů. Mohou se stát návodem, jak dosáhnou vytýčeného rozvojového cíle s maximálním využitím regionálního managementu ve spojení s podnikatelskými subjekty a veřejným sektorem.

Přejme si, aby tento relativně nový nástroj našel porozumění u všech aktérů regionálního rozvoje.

Literatura:

- (1) JAVŮRKOVÁ, J. *Strategický plán EU na sjednocení programů rozvoje venkova*
- (2) KRBOVÁ, J., SOUČEK, M. *Veřejné výdajové programy a rozvojový potenciál venkova*. VIII. Mezinárodní kolokvium o regionálních vědách, 23. – 24. června 2005, Lednice na Moravě
- (3) ZEMANOVÁ, Z. *Dohoda o součinnosti Spolku pro obnovu venkova České republiky a Ministerstva životního prostředí České republiky ze dne 23. března 2005*
<http://forum.isu.cz/spov/clanek.asp?id=992&referer=http://www.google.com/search?sourceid=navclient&ie=UTF-8&rls=RNWE,RNWE:2004-38,RNWE:en&q=Dohoda+o+sou%C4%8Dinnosti+Spolku> (cit. 13.6.2005)
- (4) <http://denik.obce.cz/go/clanek.asp?id=6202487>, (cit. 23.12.2005)
- (5) http://64.233.183.104/search?q=cache:Vq70h1i56ukJ:www.narodnidiskuse.cz/n_docs/rozvoj_venkova05.doc+Hlavn%C3%AD+sm%C4%9Bry+politiky+rozvoj+venkova&hl=cs (cit. 23.12.2005)
- (6) <http://www.agrovenkov.cz/default.asp?ids=1684&ch=183&typ=1&val=37274> (cit. 23.6.2005)

Kontakt:

Ing. Jana Krbová, Ing. Milan Souček
Fakulta managementu VŠE Praha v Jindřichově Hradci
Jarošovská 1117/II, 377 01 Jindřichův Hradec,
e-mail: krbova@fm.vse.cz, soucek@fm.vse.cz

VYUŽITÍ SIMULAČNÍ MANAŽERSKÉ HRY PRO VÝZKUM POTENCIÁLŮ KLASTROVATELNOSTI PODNIKŮ

Eva Kubátová, Petr Smutný

Klíčová slova:

management - simulační manažerské hry - teorie sociálních sítí - průmyslové klastry

Key words:

management - gaming simulation - social network Tudory - industry clusters

Abstract:

The article presents an example of the use of business gaming simulation for research purposes. The simulated environment is used to verify some hypotheses about the influence of social networks on economic cooperation and performance of companies.

Tento příspěvek vznikl v rámci širšího řešení grantového úkolu GAČR zaměřeného na zkoumání potenciálů klastrovatelnosti podniků. V jeho rámci proběhne v příštím roce ověřování navrhované metodiky zjišťování potenciálů klastrovatelnosti. V rámci přípravy terénního šetření, které má za úkol metodiku ověřit, se kromě meritorních předpokladů snažíme ověřit také výzkumné nástroje a techniky, které v terénním výzkumu použijeme. Jendou z možností, pro kterou jsme se rozhodli, je využití simulovaného prostředí manažerské hry. Metodiku tohoto postupu shrnuje následující článek.

1. Teoretická východiska

1.1 Teorie sociálních sítí

Teorie sociálních sítí je vědním oborem sociálních věd, která je aplikovatelná na širokou škálu společenstev a to malých skupin až po celé národy (různé úrovně, na kterých jsou sítě zkoumány). Sociální síť může být definována jako množina uzlů, kterými mohou být osoby či organizace, spojené množinou sociálních vztahů, kterými jsou přátelství, komunikace, důvěra apod.¹

Prostřednictvím pochopení vazeb aktéra k ostatním můžeme ocenit sociální kapitál tohoto aktéra. „Sociální kapitál odpovídá pozici aktéra v síti a představuje schopnost čerpat zdroje od ostatních aktérů v síti.“²

Čím více vazbami je aktér v síti spojen, tím větší počet znalostí, vlivu a síly může kontrolovat. Podstatou síťové perspektivy ve spojitosti s ekonomickou je, že ekonomické aktivity se nekonají v pustém sociálním prostředí, ale jsou strukturovány do prostředí plného sociálních vazeb.

Přijmeme-li základní předpoklad teorie sítí, že chování jednotlivců je zasazeno a ovlivněno existencí předešlých sociálních vazeb, můžeme na základě tohoto

¹ GULATI, R., DIALDIN, D.A., WANG, L. Organizational Networks. In: *The Blackwell Companion to Organizations*. 2002

² KADUSHIN, C. A. *Short Introduction to Social Networks: A Non-Technical Elementary Primer*. Accessed: October 29, 2003

předpokladu dále postulovat, že pozice firmy na trhu je výsledkem nejen ekonomického a nejen sociálního, ale socioekonomického chování.³

Mapováním těchto vztahů je možné odkrýt vznikající každodenní komunikační vzorce v organizaci, které následně mohou být srovnány s formálními komunikačními strukturami. Tyto vynořující se vzorce mohou být vysvětlením mnoha fenoménů v organizaci ekonomických aktivit podniků.

1.2 Koncept průmyslových klastrů

Vytváření klastrů v posledním desetiletí přitahuje velkou pozornost státní správy a jejích regionálních institucí, zejména jako prostředek ke zvýšení konkurenceschopnosti regionů.

Klaster bývá definován jako geograficky blízké seskupení provázaných firem a ostatních organizací, které směřují k naplnění vlastního cíle společnými aktivitami s jinými podniky, a to s menším úsilím resp. s „vyšším“ efektem, než by tomu bylo, kdyby tohoto cíle dosahovaly izolovaně. Ke zvýšení kolektivní efektivity, tj. k dodatečné konkurenční výhodě, dochází pro zúčastněné podniky prostřednictvím externích výnosů a v důsledku společné akce.

Klaster je sítí podniků spojených vazbami. Typ vazeb (tok financí, tok materiálu, tok zboží, tok informací atd.) je založený na typu klasteru a účelu klasteru, pro který byl vytvořen. Klaster lze zkoumat ve dvou základních směrech a to: s využitím nástrojů teorie sítí zkoumat pouze síťové charakteristiky klasteru, které vypovídají například o kvalitě informačních toků v klasteru, o tom, který z aktérů je nejmocnější, popřípadě bez kterého aktéra se klaster neobejde; nebo zkoumat jaký dopad mají sociální vazby na formování klasteru a na jeho úspěšnost.

Při analýze v rámci Manahry a následně i analýze klastrů (ověří-li se naše metodika) využíváme oba dva přístupy a to jak k analýze klíčových aktérů (analýza samotné struktury), tak s ohledem na finanční výsledky podniků a jednotlivců i ke zjištění vlivu struktury založené do určité míry na sociálních sítích na tyto finanční výsledky.

1.3 Simulační manažerské hry

Simulační manažerské hry simulují hypotetické podnikatelské prostředí, a umožňují tak aktivní sociální komunikaci živých hráčů v kvazireálných ekonomických podmínkách. Takové prostředí je vytvářeno pravidly hry a často i počítačovým simulačním modelem, který podle konkrétních hodnot vstupních parametrů simuluje určité aspekty prostředí hry.

Manahra (simulační hra použitá při našem výzkumu) je příkladem komplexní manažerské hry, jejíž podstatou je hraní rolí. Základními subjekty hry jsou fiktivní výrobní podniky, velké automobilky produkující osobní automobily. Tyto fiktivní podniky jsou v rámci hry reprezentovány studenty představujícími vrcholový management firmy (generálního ředitele, odborné ředitele, resp. další vedoucí a odborné pracovníky). V rámci hry fungují i banky které se v prostředí Manahry podílejí na fungování finančního a kapitálového trhu manažerské hry a prostřednictvím svých aktivních a pasivních operací rozhodují o alokaci finančních prostředků v manažerské hře. Aktivní operace bank jsou zaměřeny na poskytování investičních a překlenovacích

³GULATI, R., DIALDIN, D.A., WANG, L. Organizational Networks. In: *The Blackwell Companion to Organizations*. 2002

úvěrů výrobním podnikům. Hra využívá počítače pro simulaci chování trhu výrobků a dalších trhů, např. trhu depozit a burzy. Manahra tak vytváří prostředí, které se svým charakterem má přiblížit reálným podmínkám řízení ekonomických subjektů a má umožnit získávání rozvoj důležitých manažerských kompetencí a jejich jednotlivých komponent.

Na základě předchozích analýz (viz např. Smutný (2004)⁴) a výše uvedeného lze tedy říci, že prostředí trhu Manahry je prostředím vhodným pro zkoumání strategií podniků a dosahované ekonomické výsledky podniků lze poměřovat navzájem. Proto lze modelové prostředí Manahry využít v rámci tohoto výzkumu.

2. Navrhovaná metodika výzkumu

Cílem tohoto výzkumu je ověřit vybrané výzkumné postupy využívající analýzu sítí⁵ na zkušebním vzorku respondentů v rámci simulovaného prostředí manažerské hry, tak aby tyto výzkumné postupy mohly být následně použity v rámci výzkumného úkolu GAČR zaměřeného na tvorbu metodiky vyhledávání potenciálů klastrovatelnosti průmyslových odvětví.

Cílem šetření je zjistit, jakým způsobem a do jaké míry může být ovlivněn výběr kooperujících organizací sociálními vztahy mezi organizacemi a dále pak i vztahy uvnitř organizace. S ohledem na tento cíl byla formulována ústřední hypotéza: Existence sociálních (neformálních) vazeb napříč aktéry (jednotlivci, organizace apod.) vede s vyšší pravděpodobností k formální spolupráci mezi těmito aktéry než-li bez existence těchto vazeb (vliv hustoty sociální sítě mezi subjekty na vznik formální dohody).

Zkoumány budou vztahy mezi managementy podniků a bank, a to na dvou úrovních: na úrovni dvou úrovní top managementu (generální ředitelé a odborní ředitelé fiktivních podniků) a lower managementu (řadoví členové jednotlivých oddělení v rámci fiktivních podniků). Výzkum bude probíhat formou dotazníkového šetření, které proběhne v rámci sehrávky Manahry v průběhu podzimního semestru 2005.

2.1 Zmapování současné struktury sociální sítě uvnitř podniku

Platí-li předpoklad teorie sociálních sítí, že sociální struktura je určující při tvorbě formální organizační struktury, pak by aktéři s nejvyšší centralitou v rámci dané sítě měli být zvoleni do vedoucích pozic, tedy být top managementem.

Cílem prvního kroku je proto zjistit stávající vztahy mezi subjekty (členy managementu jednotlivých fiktivních podniků). Tento krok přispěje k získání části informací nezbytných k ověření prvních dvou dílčích hypotéz: HYPOTÉZY 1 a dále HYPOTÉZY 2.

HYPOTÉZA 1: Aktéři s centrální pozicí v sociální síti budou zvoleni do centrální pozice v rámci formální struktury tedy do top managementu.

2.2 Mapování formálních vztahů uvnitř podniku

V návaznosti na to, je cílem druhého kroku zmapovat formální vztahy (vyjádřené organizační strukturou) uvnitř jednotlivých fiktivních podniků v Manahře. Z dostupné

⁴ SMUTNÝ, P. Využití simulační manažerské hry ve výuce managementu. In *Podniková ekonomika a management*.

⁵ K analýze sítí bude využito programu UCINET a k vizualizaci programu Visone ¹

organizační struktury, kterou získáme z podkladů odevzdávaných studenty v rámci hry vytvoříme strukturu formální sítě (znázorněnou pomocí síťových grafů).

Data získaná v rámci tohoto a předchozího kroku umožní verifikaci **HYPOTÉZY 1**. Hypotéza bude potvrzena, pokud aktéři zvolení do top managementu budou zaujímat centrální pozici v rámci sociální sítě. porovnání obou sítí pak umožní ověření předpokladu, že struktura sociální sítě je určující pro tvorbu formální organizační struktury uvnitř podniku.

Vedlejším produktem toho porovnání bude zjištění podniků, kde se sociální struktura promítá do formální organizační struktury. Zajímavé bude zjištění, zda tato skutečnost má vliv na výsledky podniku. Zajímavým může být zjištění, zda soulad těchto struktur má pozitivní vliv na ekonomické výsledky podniku. Lze si proto klást následující hypotézu.

HYPOTÉZA 2: Soulad formální a neformální organizační struktury vede s větší pravděpodobností k pozitivním ekonomickým výsledkům.

2.3 Zmapování struktury vztahů mezi bankami a jednotlivými podniky

Hlavní cíle výzkumu však spočívají především ve zkoumání mezipodnikové spolupráce (v modelovém prostředí Manahry jde o spolupráci mezi podniky a bankami). Výsledky již provedených studií (hlavně v podmínkách amerického trhu) ukazují, že volba subjektu, se kterým bude daný podnik spolupracovat, by měla záviset na přítomnosti sociálních vztahů mezi těmito subjekty.

Na základě teorie sociálních sítí lze předpokládat, že pokud existuje vysoká hustota sítě vztahů členů bank a jednotlivých členů fiktivních podniků, uskutečňuje se v rámci této sítě častější výměna informací. Hustota sítě vede navíc k vysoké důvěře.

Cílem třetího kroku je proto zjistit stávající strukturu sítě sociálních vztahů jednotlivých zaměstnanců podniku k bankám. Tento krok je důležitý pro zkoumání toho, který aktér by mohl mít největší dopad na volbu rozhodnutí, kterou z bank si podnik vybere.

HYPOTÉZA 3: Volba spolupracujícího subjektu je závislá na hustotě sítě vztahů s tímto spolupracujícím subjektem.

2.4 Mapování úspěšnosti spolupráce jednotlivých podniků a bank

Teorie sociálních sítí předpokládá, že spolupráce organizací (v rámci Manahry jsou to podniky a banky), založená na jiných než čistě pracovních vztazích, vede k vytvoření důvěry mezi aktéry těchto vztahů. Tato důvěra pak s větší pravděpodobností vede ke vzájemné spolupráci a k ekonomickým efektům (např. úspora nákladů) z této spolupráce vyplívajícím.

Cílem tohoto kroku je proto zmapovat úspěšnost spolupráce jednotlivých podniků a bank se současným přihlédnutím k charakteru vztahů mezi jednotlivými aktéry.

HYPOTÉZA 4: Vztahy resp. kooperace založené na důvěře vede k úspěšné spolupráci mezi subjekty.

K ověření této hypotézy je třeba identifikovat spolupráci založenou na důvěře a tedy takový vztah, kde je formální spolupráce doprovázena vysokou hustotou sociálních vztahů. Zároveň je třeba stanovit metriky, které vypovídají o úspěšné spolupráci mezi subjekty. Protože jde o vztahy mezi podnikem a bankou, byly zvoleny následující ukazatele:

- úspěšnost spolupráce podniku s bankou (pro podnik) bude měřena úrokovou mírou, dobou splatnosti popřípadě velikostí úvěru.
- úspěšnost spolupráce banky s podnikem (pro banku) bude měřena úrokovými výnosy a velikostí úvěru.

Tyto metriky budou aplikovány na všechny vztahy podniků s bankou (i tam, kde není hustá síť sociálních vztahů). Pokud bude spolupráce vykazovat kvalitní hodnoty měřítke úspěšnosti spolupráce i přes to, že sociální síť apriori neexistovala, existují jiné důvody než sociální zakotvenost, které vedou k úspěšnosti spolupráce.

2.5 Vliv pozice aktéra v neformální organizační struktuře (resp. v sociální síti) a ve formální organizační struktuře na tvorbu rozhodnutí

Rozhodování je v rukou rozhodovatele, kterým je ve většině případů pověřený vedoucí pracovník. Tento pracovník je však součástí širší sítě vztahů. Tyto vztahy resp. aktéři ho obklopující mohou mít vliv na rozhodovatele a tedy vliv na tvorbu rozhodnutí (resp. volbu příslušné varianty).

Teorie sociálních sítí postulují, že pro existenci vlivu na rozhodovatele je důležitá formální blízkost (maximum přímých vazeb, vysoká degree centralita) ovlivňujícího subjektu s rozhodovatelem a centrální pozice ovlivňujícího subjektu v neformální síti, popřípadě jeho blízkost v neformální síti s rozhodovatelem.

Cílem kroku je proto identifikovat aktéry mající vliv na rozhodovatele při volbě rozhodnutí s přihlédnutím k jejich pozici v rámci formální i neformální organizační struktury.⁶

Proto jsou stanoveny následující dílčí hypotézy o vlivu pozice aktéra v neformální organizační struktuře a komunikační síti na volbu rozhodnutí.

HYPOTÉZA 5: Centralita v rámci neformální struktury se pozitivně odráží do vlivu na volbu rozhodnutí rozhodovatelem, ale pouze existuje-li vysoká hustota neformálních vztahů nebo je-li aktér vybavený touto centralitou v těsné blízkosti rozhodovatele v síti osobních vztahů.

Dále budou určeni ti aktéři, kteří vyřkli svůj názor a ten byl shodný s finálním rozhodnutím provedeným rozhodovatelem. Tito aktéři mohli mít vliv na rozhodnutí rozhodovatele. K tomu, aby byla ověřena hypotéza týkající se struktury sítě, je třeba určit pozici těchto aktérů v rámci formální organizační struktury.

HYPOTÉZA 6: Centralita v rámci komunikační sítě se pozitivně odráží do vlivu na volbu rozhodnutí rozhodovatelem, ale pouze existuje-li vysoká hustota neformálních vztahů nebo je-li aktér vybavený touto centralitou v těsné blízkosti rozhodovatele v komunikační síti.

HYPOTÉZA 7: Pozice ve formální organizační struktuře určuje vliv aktéra na rozhodnutí rozhodovatele.

K rozhodnutí o ověření HYPOTÉZY 7 dojdeme tak, že opět vezmeme množinu těch, jejichž názor na rozhodnutí o bance byl shodný se skutečným rozhodnutím vedoucího pracovníka. Pokud tito aktéři zaujímají pozici s vysokou centralitou v rámci formální organizační struktury, je tato hypotéza ověřena.

⁶ Omezení hypotéz je dáno předpokladem, že pokud je hustota sociální sítě nízká, nemusí se názor centrálního aktéra k rozhodovateli přes nepřímé vazby dostat.

3. Shrnutí

Toto navržené řešení umožní zjistit, jakým způsobem a do jaké míry může být ovlivněn výběr kooperujících organizací sociálními vztahy mezi organizacemi a dále pak i vztahy uvnitř organizace. Prostřednictvím verifikace dílčích hypotéz pak budeme moci vyslovit soud o pravdivosti či nepravdivosti ústřední hypotézy, čímž bude splněn cíl empirického šetření. Výsledky tohoto šetření budou navíc jedním z důležitých informačních zdrojů pro další zdokonalování Manahry. To, že šetření bude probíhat v simulovaném prostředí Manahry znamená, že v důsledku nutných zjednodušení simulovaného prostředí bude věcná platnost výsledků tohoto výzkumu omezena pouze na toto simulované prostředí.

Tento výzkum umožní v rámci navrženého řešení ověřit vybrané výzkumné postupy využívající teorii sítí (zejména způsob sběru dat, způsob jejich zpracování analýzy a vyhodnocování) na věcně stejné problematice tak, aby tyto výzkumné postupy mohly být následně použity v rámci empirické části výzkumného úkolu GAČR zaměřeného na tvorbu metodiky vyhledávání potenciálů klastrovatelnosti průmyslových odvětví.

Literatura

- (1) BRANDES, U., WAGNER, D. *Analysis and visualization of Social networks*. Dostupné na [http://il1www.ilkd.uni-karlsruhe.de/algo/people/dwagner/papers/bw-vavsn-03.pdf].
- (2) FRIPP, J. A future for business simulations?. *Journal of European Industrial Training*, 1997, 21, 4, 138–142. ISSN 0389–0590. Článek je dostupný z: fulltextové internetové databáze Emerald [www.emeraldinsight.com].
- (3) GULATI, R., Dialdin, D.A., Wang, L. Organizational Networks. In: *The Blackwell Companion to Organizations*. 2002.
- (4) HÁLEK, I., SMUTNÝ, P. Simulační hry jako prostředek rozvoje klíčových manažerských kompetencí. In *EDMAN 03 – Education For Management*. Brno : EVIDA, 2003. od s. 77–84, 8 s. ISBN 80–86596–25–7.
- (5) KADUSHIN, C. A. *Short Introduction to Social Networks: A Non-Technical Elementary Primer*. Accessed: October 29, 2003. Online. Internet. [http://construct.haifa.ac.il/~cerpe/papers/kadushin.html].
- (6) SMUTNÝ, P. Využití simulační manažerské hry ve výuce managementu. In *Podniková ekonomika a management*. Brno : Masarykova univerzita, 2004. od s. 95 - 101, 7 s. ISBN 80-210-3414-9.

Kontakt:

Ing.Eva Kubátová, Ing. Petr Smutný

Lipová 41a, Brno 602 00

Tf.:+420549491785, +420549494443

E-mail: kubatova@econ.muni.cz, psmutny@econ.muni.cz

CATASTROPHIC RISKS

Andrzej Kudlaszyk, Małgorzata Rutkowska, Grażyna Rembielak-Vitchev

Key words:

insurance – risk - reinsurance

1. Essence of catastrophes insurance

All over the world there can be observed more and more destruction caused by natural disasters, such as: floods, hurricane, earthquake, etc. It happens quite often to poor countries, but not only to them. Usually, the damages costs are covered by reserves, created by the local insurance companies taken from policy dues, and for huge catastrophe, like WTC from 2001, the Andrew Hurricane from 1992, the Tsunami from 2004, or the Polish flood from 1997 (34 place on the list of the biggest insurance damages) capitals from various parts of the world are arranged.

Reserves for such damages are rebuilt not only locally, where the damage took place, but all over the world. It means that in a sense Polish customers will pay dues for the payouts in New Orleans, meaning for the rebuilding of reserves decreased by the payouts in this region and for the damages caused by the Katrina hurricane [1]. That is why it is important to create insurance programs for catastrophe risks.

Factors, intensifying the hazards are following [2]:

- Increase of population – double amount, population concentration,
- Metropolis development – quadruple increase,
- Industrialisation of highly endangered areas,
- Increase of population density in the coasts (in the USA 70 % of population lives up to 200 km from the ocean coast),
- Increase of life standard – increase of value concentration,
- Deterioration of environment state – climate changes,
- Increase of insurance density.

Catastrophe risk means a possibility of occurring unexpected events caused by natural environment forces. The catastrophe risk can be characterised by the following features:

- It can cause many individual damages,
- These damages can involve many units at the same time,
- Catastrophes cause loses in the insured goods on high values,
- Probability of catastrophes occurrence and the amount of the loses caused by them is independent from a man to a high extend.

In order to prevent from many random occurrences there are applied the following methods for proceeding against the risk [5]:

1. Risk avoidance. However this action is not very effective.
2. Detention (so called active detention) – we are aware of the risk but the price for protection is too high, so that it does not pay to cover it.
3. Transfer. Risk transfers usually imply compensation for the one who takes the risk (just like dues for the insuring one). The one who transfers the risk does not

avoid the economic weight of the risk by transferring it, he avoids only direct and sudden financial consequences of losses.

The most well known methods of catastrophe risk management are insurance and reinsurance¹, financing the risks from the public means and alternative methods of protection against the risk, and also co-assurance². The state, in financing the catastrophe risks, gives so called disaster aid, as a substitute of refunding, it participates in reinsurance of insurance risk, at the price lower than the market price, it creates its own insurance systems catastrophe risks as a form of subsidy particular economy sectors, and also introduces the insurance obligation in the range of catastrophe risks insurance. As alternative ways of self-protection in a range of catastrophe risks there are applied:

- Securitisation of insurance risk.
- Catastrophe options.
- Catastrophe swaps.
- Term contracts for the weather parameters.

Risk insurance securitisation means creating debt papers on the basis of determined risks taken to the insuring. These papers are then sold with a high premium to investors in the capital market. High premium is justified by the fact that the future payouts are not guaranteed.

Term contracts of a swap type are based on opposing expectations to the risk. In the catastrophe swap type transaction there are enumerated a series of stable, determined payouts for series of variables, which amount depends on a particular insurance case. In their issue they are similar to mutual reinsurance.

Term 'meteo' contracts are constructed and calculated in relation to the weather index, for example to an average temperature or average level of rain fall. The self-protecting subject will get a payout from the contract always, when the weather index will be beyond the reference level which was determined in the contract.

2. The World Bank and catastrophe risks

The occurring, especially in the last period, numerous natural disasters (floods, hurricanes, earthquakes, etc.), cause huge destruction in the world. The increase of value of economic and insurance damages in the last half-century should be mostly linked to the increase of the present world urbanisation, the higher value concentration. Many natural catastrophes occur in the countries of a very weak economy, where the damages counted in money are not considerable, and insurances are not commonly used. The lack of insurances causes that there is a lack of the means for rebuilding, even the small, from the point of view of the west world economy, damages. The country, which experienced the disaster, becomes even poorer. The countries, which experienced the disasters, need credits to rebuild the damages. Very often these countries enquire for help the World Bank.

¹ Generally speaking, reinsurance is an insurance of insurance companies. Under the agreement on reinsurance the damages occurring in the insured risk are in a determined part covered by the reinsuring one, and in the rest by the insuring one. Reinsurance has a direct influence on the situation on each national and international insurance markets [4].

² Co-assurance means insuring one risk by several insurers [4].

In order to prevent from catastrophe risks the World Bank proposes to create national insurance programs for the catastrophe risks. The World Bank [3] is ready to finance (give loans) such systems, and also give the information on the regulations concerning their constructing and also participate in its creation as an expert. The task of the national insurance system for catastrophe risks is providing the citizens a relatively cheap insurance protection. There are following profits from creating the national insurance system for catastrophe risks [3]:

- Creating cooperation between a public sector and a private one to the benefit of the state. It means that the system is using the public sector forces (logistics, authority, finances), and also the private sector ones (insurance construction and distribution, damages liquidation, marketing),
- Creating the catastrophe insurance system causes a better insurance field developing in general,
- Government expenses on catastrophe risks are decreased (the system, although is not financed from the budget, creates resources for the catastrophe occurrence),
- After-effects of natural catastrophes, which are included in the system, are becoming more predictable, and the means for their liquidation are collected earlier,
- The state acquires political profits by guaranteeing its citizens prevention from the risks and compensations in case of catastrophes.

Each national catastrophe insurance system should be reassured. There are several ways to create reinsurance programs; it is even possible to create a system on the basis of reinsurance by the state of the insurances being sold by insurance companies.

It should be pointed out that the World Bank participates in the world in building such systems in several countries, such as Turkey (the system is operating – the insurance system of housing from the results of earthquakes, established in 2000, it caused a multiple increase in the degree of insurance field development), Romania, Iran, Columbia, India, Philippines, Cambodia, Mexico, the Caribbean countries [3].

3. Polish insurance market in the natural catastrophe background

In connection with many catastrophes, which have occurred in the world recently, many reinsurance companies from all over the world are obliged to finance the arisen damages. It means that many billions of dollars will be ‘pumped’ in American companies by reassurants from all over the world. Quite often these are the same reassurants, who work on a Polish market, such as: Munich Re, Swiss Re. That is why there is a fear that these companies would want to cover, at least partially, their losses on the markets, which are not so competitive such as American market, on for example the Polish market.

The dominant role of the National Insurance Plant (Panstwowy Zakład Ubezpieczeń – PZU) in a Polish insurance market causes that the Polish market defends itself from the inevitable dues rises. PZU, which from 1996 has been decreasing the level of reinsurance and at the same time has very good results; it does not have to rely directly on the huge reinsurance companies. This insurant can lead its own tariffs policy for common risks – communicational, houses and flats insurance, small and medium business and life insurance. So if huge world insurance companies, which are present in the Polish market, would want to rise dues in connection to their losses, they would have to convince the PZU to this idea. However, this insurance company does not need to raise its dues because it has excellent results, and it will not lose because of the last

occurring catastrophes (e.g. WTC, the Andrew hurricane or Katrina). It is important to remember that it can happen that even the PZU will limit the range of its insurance, excluding from it the risks, which can potentially cause catastrophe damages. In Poland it is mostly floods and hurricanes [1].

The insured, when buying the insurance policy for: house, flat, small or medium enterprise, and even a communicational policy, should check, however, if the selected insurer covers flood, swamps, hurricane and how he defines them. In many cases in General Insurance Conditions there are exclusions, which mean that:

- Swamp does not cover getting back of the water from the water-canalisation installation,
- Hurricane starts from the wind speed of 24 m/s, which occurs in Poland very rarely.

One should resign from such General Insurance Conditions and look for such an insurer, which guarantees the insured ones covering the damages caused by such random events, like flood, both in case of immobility insurance like a car insurance. Coming back to random damages/catastrophes one can finally expect that they will increase the pressure from the world insurance market on the increase of insurance dues also in Poland. To a large extent the final result depends on the PZU approach. It should be expected that there will be a standard limit of covering range in our policies. That is why when signing another insurance contract it is important to check if he outgoing insurer while prolonging the contract did not exclude flood or hurricane from our contract insurance, without having informed us about it.

Bibliography:

- (1) BRODA, M. *Ekspert ubezpieczeniowy*. www.DziennikUbezpieczeniowy.pl, z dnia 21.11.2005
- (2) *Podstawy ubezpieczeń, t. II – produkty*, pod red. Monkiewicz J., Poltext, Warszawa 2002
- (3) ROJEWSKI, K. *Działalność banku światowego w ubezpieczaniu katastrof naturalnych*, PZU SA 2005
- (4) RONKA-CHMIELOWIEC, W. *Ryzyko w ubezpieczeniach – metody oceny*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1997
- (5) WILLIAMS Jr. A. C., SMITH M. L., YOUNG P. C. *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia*. PWN, Warszawa 2002

Contact:

Prof. Ph.D. Hab. Andrzej Kudłaszyk
Ph.D. Eng. Małgorzata Rutkowska
Politechnika Wrocławska
Instytut Organizacji i Zarządzania
Zakład Ekonomii i Prawa gospodarczego
Łukasiewicza Str. 5
550-371 Wrocław
email:
malgorzata.rutkowska@pwr.wroc.pl
email: andrzej.kudlaszyk@pwr.wroc.pl

Ph.D. Eng. Grażyna Rembielak-Vitchev
Manchester Metropolitan University
School of Food Clothing and Hospitality
Hollings Campus
Old Hall Lane, Fallowfield, Manchester
U.K.
email: grembielak@yahoo.pl

ROLE PUBLIC – PRIVATE – PARTNERSHIP V PROCESU REGENERACE BROWNFIELDŮ

Karel Lacina

Klíčová slova :

brownfields - Public – Private- Partnership -veřejná správa - strukturální fondy a projekty Evropské unie

Abstract:

Industrial and military brownfields represent one of urgent problems preventing the more rapid development of several European regions. That is why they have to be solved using all possible financial and other material resources. The experience of the European Union majority member states, the U.S.A., Canada and other industrially developed countries underlines the significance of the Public- Private -Partnership concept implementation as one of the most effective ways

Brownfieldy jsou u nás, podobně jako v dalších členských státech Evropské unie všeobecně považovány za obvykle v minulosti zastavěné různě rozsáhlé lokality , které jsou dnes především z ekonomického hlediska z řady důvodů nedostatečně využity. Většina z nich se nachází v regionech zařazených v integrované regionální politice Evropské unie v plánovacím období vymezeném léty 2000 – 2006 pod Cíl č. 1. Brownfieldy jsou dále – především z pohledu snah o jejich definování - často charakterizovány jako dříve technicky vybavené a dnes hospodářsky nedostatečně využívané pozemky, které :

- leží ladem,
- jsou celkově zanedbané,
- jsou kontaminované – v první řadě chemickými látkami.

Jedná se tudíž převážně o pozemky :

- poškozené těžební činností,
- zastavěné budovami s převládajícími zastaralými výrobními programy (které jsou navíc málo šetrné vůči životnímu prostředí),
- často devastované armádní činností na bývalých vojenských základnách a v dalších vojenských prostorech.

S brownfieldy se samozřejmě nesetkáváme pouze na evropském kontinentu. Vzhledem k jejich povaze jsou realitou rovněž v Severní Americe, Japonsku a některých dalších postupně industrializovaných zemích. Z uvedeného důvodu jejich zkušenosti z regenerace brownfieldů jsou cenným zdrojem, poznatků pro plánování a uskutečňování obdobných aktivit u nás a v dalších členských státech Evropské unie.

Obecně ovšem platí, že jak na evropském kontinentu, tak v Severní Americe největší počet brownfieldů představují bývalé průmyslové lokality. Další brownfieldy jsou reprezentovány pozemky, jež byly dříve využívány v zemědělství (včetně staveb původně sloužících k zemědělské výrobě, které byly poté opuštěny). Nejmenší část brownfieldů byla i místy, které dříve sloužily k (většinou sociálnímu) bydlení .Některé z takovýchto lokalit mohou být i dnes částečně využívány.

Do kategorie brownfieldů v západní Evropě bývají v neposlední řadě řazeny i skládky odpadů, které bývají samozřejmě velmi často zdrojem dekontaminace půdy a dalších složek životního prostředí.

V zásadě jsou tudíž brownfieldy v členských státech Evropské unie charakterizovány jako pozemky, které degradovaly v první řadě v důsledku restrukturalizace vybraných průmyslových odvětví a zemědělské výroby. Přitom velmi často se jedná o lokality s výrobou, na níž po desetiletí byly nejednou založeny nejen průmyslová revoluce, nýbrž i následný průmyslový rozvoj (těžba uhlí- v první řadě povrchovým způsobem a hlavně těžký průmysl a metalurgie). Tyto výroby se ovšem dnes v mnoha evropských regionech nacházejí v útlumu.

V členských státech Evropské unie se za vážný problém z pohledu dopadu existence brownfieldů na celkový ekonomický a sociálního vývoj jednotlivých regionů považuje skutečnost, že počet brownfieldů na evropském kontinentu roste a problémy, které způsobují zejména životnímu prostředí, jsou stále závažnější a zjevnější.

Na druhé straně poznatky z Evropy, Spojených států amerických a z Kanady potvrzují, že některé menší lokality je možno regenerovat bez poměrně vysokých nákladů. Dokládá to například úspěšné zastavování malých proluk ve městech díky citlivě pojaté bytové výstavbě.

Zkušenosti z členských států Evropské unie dále dokládají skutečnost, že pokud by problémy brownfieldů nebyly řešeny, představovaly by překážku nejen pro nové investice, nýbrž by i celkově zbrzdily rozvoj celých regionů a v nejširším slova smyslu i národních ekonomik.

Je samozřejmě prokázáno, že jejich existence má negativní dopad zejména na :

- celkovou konkurenceschopnost státu a regionů,
- objem získávaných stávajících a budoucích investic potřebných pro rozvoj příslušného regionu s větším počtem brownfieldů,
- kvalitu života obyvatel postižených regionů,
- prodej a na další ekonomické využívání pozemků v regionech s větším počtem brownfieldů,
- prodej, nebo i pronájem pozemků i v přilehlých oblastech,
- zvláště na možnosti prodeje zemědělské půdy – především v případech, kdy jsou v jejich sousedství autodílny nebo nádrže na ropné látky (ve střední Evropě především na pozemcích bývalých zemědělských družstev).

Není patrně náhodné, že se v této souvislosti stále více v členských státech Evropské unie hovoří o tom, že existence brownfieldů na konkrétním území velmi negativně působí i na možnost účinné prezentace takovýchto měst, dalších obcí a regionů jednak na různých výstavách a při dalších kontaktech představitelů postižených měst a regionů s domácími a zahraničními podnikatelskými subjekty, jednak v jednání volených představitelů s veřejností.

Daná skutečnost se tudíž významnou měrou v rostoucím počtu členských států Evropské unie stále častěji odráží ve snahách veřejné správy zainteresovat na potřebné regeneraci brownfieldů podnikatelské subjekty. Tam, kde se daný postup osvědčuje, spolupráce mezi veřejným a podnikatelským sektorem vytváří velmi cennou základnu pro formování a posilování Public-Private-Partnership na místní a na regionální úrovni.

Představitelé obcí a regionů většinou poměrně citlivě vnímají skutečnost, že se mnohde zvyšuje nepoměr mezi objemem rekultivačních prací a celkovými regeneracemi

brownfieldů na jedné a novou výstavbou na greenfieldech (které se navíc mohou v budoucnosti samozřejmě rovněž stát brownfieldy) na druhé straně.

Uvedený aspekt vystupuje do popředí zejména v regionech, které při výrazné orientaci na získání zájmu strategických investorů vycházejí často podstatně vstříct požadavkům na budování jejich nových podnikatelských subjektů na greenfieldech. Regenerace brownfieldů se proto stává stále více jedním z důležitých úkolů celkové implementace strategií rozvoje měst a regionů. Nastíněné skutečnost přitom dokládají, že bez prohlubující se spolupráce hlavních aktérů místního a regionálního rozvoje (stakeholders) strategické záměry lze jen velmi obtížně realizovat. Rovněž daná skutečnost se v řadě měst a regionů stává jedním z podnětů pro budování a prohlubování Public – Private – Partnership.

Ve většině členských států Evropské unie je postupně dosahováno konsensu v závěru, že brownfieldy z výše nastíněných důvodů mají negativní vliv na ekonomiku země a regionů, nepříznivě působí na stav životního prostředí i na obyvatelstvo trvale žijící v postižených regionech.

Aktuálnost nastíněného přístupu konec konců potvrzují zejména následující fakta :

- brownfieldy celkově citelně zhoršují image postižených regionů,
- obyvatelé trvale žijící blízko brownfieldů často projevují zvýšenou tendenci stěhovat se do jiných lokalit,
- v regionech s větším počtem brownfieldů se nesnadno získávají investoři,
- brownfieldy podstatnou měrou omezují možnosti turistického využití regionu, neboť výrazně limitují počet návštěvníků, kteří by jinak v takovýchto regionech konzumovali nabízené služby a kupovali část ze zde vyráběných produktů,
- obecně brownfieldy dokládají neefektivní využívání pozemků i infrastruktury.

Poznatky získané z regenerace brownfieldů v Evropě a v Severní Americe přesvědčivě hovoří o tom, že má-li být regenerace úsporná a efektivní a jestliže má respektovat zásady udržitelného rozvoje, představuje složitý a časově velmi náročný řízený proces, v němž dominující roli hrají rekultivace a obnova příslušného území.

Zkušenosti z ekonomicky rozvinutých zemí ukazují, že náročné regenerační aktivity mohou být nejčastěji prováděny buď:

- orgány veřejné správy nebo
- soukromými developery (kteří však obvykle kvůli vysokým nákladům zatím o regeneraci brownfieldů neprojevují zájem).

V posledních letech se stále častěji uplatňuje moderní efektivní přístup spočívající ve sdružování zdrojů veřejného a soukromého sektoru. Takovýto postup mimo jiné významně posiluje implementaci principu Public – Private – Partnership.

V dané souvislosti především poznatky z členských států Evropské unie, z USA a z Kanady dokládají skutečnost, že se efektivně prováděná regenerace brownfieldů může stát jedním z účinných nástrojů sloužících k zajišťování globálních cílů rozvoje regionů (v tomto případě hlavně takových, které – jak již bylo konstatováno - jsou postižené v důsledku probíhajících transformačních procesů, jež jsou konec konců jedněmi ze zdrojů utváření nových brownfieldů).

Sanace brownfieldů se v členských státech Evropské unie obecně provádí ve formě uskutečňování:

- veřejných projektů,

- soukromých projektů,
- projektů s účastí veřejného a soukromého sektoru.

V případě veřejných projektů je hlavním aktérem regenerace brownfieldů úřad veřejné správy (většinou úřad obce či regionu). Projekty se uskutečňují buď na municipálních pozemcích nebo na pozemcích, jež obec zakoupila od soukromých osob. Za přípravu lokality, za vybudování infrastruktury, za výstavbu nových a rekonstrukci stávajících budov situovaných na brownfieldu, o níž se rozhoduje, zda budou zachovány či nikoli, odpovídá územní samospráva. Obec současně přebírá odpovědnost za vyhledávání potenciálních budoucích majitelů regenerovaných pozemků - a případně i objektů na nich v průběhu regeneračních aktivit vybudovaných.

Pokud jde o soukromé projekty, hlavním aktérem je vlastník lokality nebo developer, který ovšem vystupuje jménem vlastníka. Tyto soukromé osoby odpovídají za:

- demolici,
- sanaci,
- přípravu lokality,
- za vybudování potřebné infrastruktury,
- výstavbu nových a za rekonstrukci stávajících budov.

Jestliže se na realizaci projektu společně podílejí subjekty veřejného a soukromého sektoru, většinou obě strany zakládají společnost zvláštního určení, která zajišťuje uskutečnění projektu v roli samostatného právního subjektu. Takováto společnost buď celý projekt spočívající v regeneraci a následné obnově sama provádí nebo pouze zajišťuje obnovu pozemku. O rizika a současně o užitek se v daném případě oba partneři samozřejmě dělí.

Poznatky z členských států Evropské unie dokládají, že původní území brownfieldů po ukončení jejich regenerace mohou být využívány k různorodým účelům. K nejčastějším z nich patří :

- průmyslové aktivity (včetně budování průmyslových zón a vědeckotechnických parků),
- bydlení (zajišťovanému formou veřejné a soukromé bytové výstavby),
- volnočasové a rekreační činnosti (na základě terénních úprav například k budování sportovních center),
- obchodní aktivity,
- nabídka kancelářských ploch,
- využívání staveb umístěných na regenerovaných územích jako veřejné budovy,
- přeměna regenerovaných brownfieldů na parky,
- jejich transformace na otevřená prostranství,
- vytváření ploch pro dočasné pěstování energeticky využitelných zemědělských plodin (pro něž není kontaminovaná půda nepřekonatelným problémem).

Reálné propočty provedené v části západoevropských zemích (především ve Velké Británii a ve Spolkové republice Německo) mimo jiné dokládají, že regenerace brownfieldů představuje náročný proces již proto, že si po poměrně dlouhou dobu vynucuje pravidelné vynakládání poměrně značných finančních prostředků.

Programy regenerace musí být totiž na základě reálně provedených analýz zpracovávány na dlouhé období: zhruba na 20 – 30 let. Je tomu tak i proto, že náklady

na regeneraci brownfieldů jsou velmi často podstatně vyšší než kolik následně činí tržní cena obnoveného pozemku. Poznatky ze Skotska a z Walesu například potvrzují, že průměrné náklady na rekultivaci jednoho hektaru brownfieldu – tak aby splňoval stejný standard jako greenfield – se v přepočtu na české koruny pohybují kolem 3,3 milionů Kč.

Dalším problémem je již zmíněný nezájem soukromých developerů (proto - jak bylo zmíněno - se nejednou hovoří o potřebě financování „nákladové mezery“ i z veřejných zdrojů). Na druhé straně zmíněné náklady vyvažují pozitiva představovaná zvláště příznivým dopadem regenerace na stav životního prostředí.

Pokud jde o nástroje, které veřejný sektor obvykle využívá s cílem posílit zájem soukromých investorů o spoluúčast na regeneraci brownfieldů, či o její úplné provádění, nejčastěji se využívají následující :

- 1) Leckde se jako podpůrný nástroj poskytují poměrně vysoké daňové úlevy na veškeré práce prováděné na kontaminovaných pozemcích.
- 2) Dalšími využívanými finančními nástroji regenerace brownfieldů bývají dotace, úlevy na daních, daňové prázdny a snížení daně z koupě nemovitostí. Zmíněné nástroje jsou často používány společně se zaváděním daní a poplatků z výstavby na greenfieldech a z nemovitostí ležících ladem.
- 3) V některých zemích je jedním z nástrojů i zavedení zvláštní jednorázové daně za jakékoli povolení nové průmyslové a komerční výstavby na greenfieldech .
- 4) K úhradě vysokých nákladů spojených s regenerací brownfieldů se používají prostředky z rozpočtů členských států Evropské unie a z evropských strukturálních fondů.

V současné době se jako velmi účinný nástroj financování regenerace brownfieldů jeví program Reality. Jde o relativně nedávno schválený program, který byl vytvořen proto, aby se v období mezi léty 2004 až 2006 umožnilo snazší uskutečnění Opatření Operačního programu „Průmysl a podnikání“. Uvedený program podporuje v rámci Priority č. 1 (Rozvoj podnikatelského prostředí) hlavně rozvoj infrastruktury pro podnikání.

Program upřednostňuje:

- výstavbu nových objektů (především podnikatelských),
- rozšiřování a modernizaci stávající zástavby
- a transformaci brownfieldů na greenfieldey.

Důležitou je v jejich případě skutečnost, že projekty uskutečňované v neziskovém sektoru v rámci programu Reality v neziskovém sektoru mohou být až ze 75% uznatelných nákladů financovány Evropskou unií s horní hranicí výše subvence do deseti milionů Kč na jeden projekt výstavby či rekonstrukce podnikatelského objektu.

V případě projektů realizovaných soukromým sektorem – má-li majetek zůstat v užívání soukromého sektoru - je maximální pomoc ze strukturálních fondů stanovena na 46% uznatelných nákladů

Dalším možným – avšak již objemově podstatně nižším - zdrojem (v důsledku priorit, které jsou pro něj stanoveny) jsou prostředky uvolňované z Fondu soudržnosti (tj. Kohezního fondu). Je známo, že dosud většinu finančních prostředků ze zmíněného zdroje na projekty zaměřené na zkvalitňování infrastruktury a stavu životního prostředí získávají Portugalsko, Řecko, Španělsko a zčásti Irsko.

Nikoli zanedbatelným nástrojem pro financování brownfieldů jsou v neposlední řadě zvýhodněné úvěry (tzv. „měkké úvěry“) poskytované Evropskou investiční bankou a Evropskou bankou pro obnovu a rozvoj.

Alokované zdroje pro řešení problematiky brownfieldů tudíž dnes stále častěji pocházejí jak z veřejných, tak ze soukromých zdrojů a z evropských strukturálních fondů.

Evropská unie mimo jiné předpokládá, že strategii regenerace brownfieldů vypracovanou na evropské a na národních úrovních by měly přednostně uskutečňovat regionální a místní veřejná správa – a to na základě vyjádření široké politické vůle všech zúčastněných subjektů. Poznatky z členských států EU dokládají, že uvedené strategie jsou úspěšné hlavně tam, kde se úřady veřejné správy snaží do regenerace zapojovat veškeré organizace, které se na hospodářském rozvoji místa a na stabilizaci sociální situace regionu aktivně podílejí.

V první řadě na tomto základu se má přispívat k upevňování partnerství mezi veřejným a soukromým sektorem. V jeho rámci by veřejná správa na sebe měla dobrovolně především přijmout následující úkoly :

- podílet se na identifikaci a na evidenci lokalit, které musí být regenerovány,
- vytvářet databázi brownfieldů,
- podílet se na vytváření místních a regionálních akčních plánů.

Oprávněnost uvedeného postupu dokládají například zkušenosti ze Spolkové republiky Německo (z realizace projektu „Emscher Park“, jehož hlavními investory byly úřady veřejné správy koordinující aktivity poměrně velkého počtu participujících subjektů).

Získané britské, německé a další západoevropské zkušenosti podávají rovněž důkazy o tom, že veřejná správa může celý proces regenerace brownfieldů efektivně ovlivňovat zejména v oblasti územního plánování a ve sféře strategického plánování. Poznatky dále dokládají, že postup úřadů veřejné správy je účinný především tehdy, když je regenerace brownfieldů důsledně zakomponována do územních plánů měst a regionů.

Dnes se v územních plánech regionů často doporučuje :

- vyznačovat brownfieldy (včetně zveřejnění návrhů jejich vhodného následného způsobu využití - samozřejmě tam, kde je to reálné),
- vyznačovat navrhované komunikace a další stavby plánované na území regenerovaného brownfieldu,
- vytvářet a realizovat i účinné a spravedlivé mechanismy výkupu těchto pozemků ve veřejném zájmu,
- omezovat zábory greenfieldů a jiných dosud nevyužívaných, avšak kvalitních ploch,
- přednostně soukromým podnikatelským subjektům nabízet regenerované lokality

V této souvislosti se mimo jiné osvědčuje zavedení transparentní kontroly vedoucí k tomu, že se průmyslová výstavba v greenfieldech bude povolovat jen výjimečně –a to prakticky pouze v oblastech se zvláště vysokou mírou nezaměstnanosti.

S přihlédnutím k výše uvedeným skutečnostem orgány Evropské unie doporučují zjednodušit proces změn v územním plánu tak, aby bylo možno některé původně průmyslové lokality na základě jejich urychlené regenerace využít pro bydlení. Dalším občas uplatněným je doporučení, aby na každý hektar výstavby na brownfieldů musí připadat sanace jednoho hektaru brownfieldů. Navrhuje se rovněž průběžná a následná kontrola vydaných územních rozhodnutí.

V oblasti strategického plánování se v Evropské unii za nezbytné považuje rozhodnout o následujících dvou prioritách :

- stanovení strategických priorit pro regeneraci brownfieldů v rámci každého regionu,
- příprava komplexní strategie regenerace brownfieldů (samozřejmě na bázi principů partnership and networking) jako součást komplexních rozvojových plánů.

Z pohledu uplatňování zásad moderního plánování se zejména doporučuje, aby v lokalitách s větší koncentrací brownfieldů bylo postupně mezi hlavními aktéry místního a regionálního rozvoje dosaženo konsensu v provádění a v doporučení následujících postupů:

- analyzovat rizika a provést celkové hodnocení brownfieldu,
- vypracovat plán zohledňující předpokládané náklady,
- zakoupit lokalitu od soukromého vlastníka a převést ji do veřejného sektoru,
- zajistit finanční prostředky potřebné pro zahájení regenerace,
- vypracovat rámcový časový harmonogram prací,
- zajistit potřebná stavební a další povolení,
- zahájit výběr dodavatelů.

Teprve v následných fázích je navrhováno :

- přikročit k vyklizení budov a dalších staveb umístěných na území brownfieldu a k demolicím ,
- řešit specifické ekologické problémy (je-li to třeba), odstranit kontaminovanou půdu a odpady z dřívějších činností ,
- provést terénní úpravy ,
- vybudovat v regenerované lokalitě přístupové komunikace, parkoviště, pouliční osvětlení , vodovodní a kanalizační síť ,
- zavést plyn, elektrickou energii, zajistit teplo,
- zabezpečit telekomunikační a další služby.

Lokalita po splnění veškerých uvedených fází a aktivit je připravena k pronájmu nebo k prodeji – a tím k ekonomickému využití.

Zkušenosti z členských států Evropské unie dále dokládají, že při přípravě regeneračních projektů by se veřejná správa měla významným způsobem angažovat v takových aktivitách jako jsou :

- identifikace brownfieldů na celostátní a na regionální úrovni,
- aktivní participace na přípravě studií proveditelnosti,
- příprava dokumentace pro územní rozhodnutí,
- organizace povolovacího řízení,
- zajišťování nezbytných finančních zdrojů.

V neposlední řadě se jako efektivní ukazuje, že nejen veřejná správa, nýbrž i celý veřejný sektor mohou být velmi aktivní při propagování regenerace brownfieldů mezi širokou veřejností.

Veřejná správa by zároveň měla v neposlední řadě - společně se subjekty odpovídajícími za rekultivace a dekontaminace brownfieldů - nabízet soukromým developerům, případně budoucím nájemcům při regeneraci brownfieldů nezbytné

záruky .Uskutečnění výše nastíněných opatření se dnes stále častěji pokládá za jeden z významných přínosů pro budování a pro upevňování zásady Public – Private – Partnership na místní a na regionální úrovni.

Kontakt :

Prof. PhDr. Karel Lacina, DrSc.

Katedra ekonomie a managementu

Fakulty informatiky a managementu

Univerzita Hradec Králové, Rokitsanského 62, 500 03 Hradec Králové 3

MOŽNOSTI UPLATNĚNÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V ROZVOJI PŘÍHRANIČÍ ČESKÉ REPUBLIKY

Václav Lednický, Jiří Vaněk

Klíčová slova:

příhraničí - rozvoj území - malé a střední podniky - průmyslový klastr - neprůmyslový klastr

Key words:

borderland - development of area - small and middle-sized enterprises – industrial cluster - non industrial cluster

Summary:

Authors of this article describe new way determination borderland of the Czech Republic. They devote main attention taking advantage of clusters for economic development of territory and they propose formation non industry clusters of enterprises

Úvod

Tento příspěvek vychází z poznatků získaných při řešení grantového projektu České grantové agentury GA 402/04/0539 „Strategie rozvoje malého a středního podnikání v marginálních příhraničních oblastech“.

Díky rychlému rozvoji globálních ekonomických vztahů, podpořeného informačními technologiemi, dochází k rychlému vývoji integrace národních ekonomik do různých forem územně větších celků i k bouřlivému rozvoji nejrůznějších typů nadnárodních společností. Souhrn kvalitativních změn ve světovém hospodářství postupně vytváří z naší planety jeden propojený celek, jehož hybnými silami jsou ekonomické aktivity, které propojují výrobu a trhy různých zemí prostřednictvím obchodu se zbožím a službami, přeléváním kapitálu a informací i vzájemnou provázaností vlastnictví i řízení nadnárodních společností.

Globalizační jevy se začínají projevovat stále silněji i v Evropě, kde proces spojování ekonomik jednotlivých zemí pokročil nejdále. Současný ekonomický vývoj v Evropě má dva zásadní aspekty: Aby mohla být Evropská unie důstojným partnerem silných ekonomických celků, zejména USA, ale i Japonska, Číny, Indie, Brazílie atp., podporuje integrační procesy v Evropě a přijímá za své členy další státy, zejména z bývalého "Sovětského bloku". Na druhé straně podporuje rozvoj zaostávajících regionů v členských státech Unie, bez ohledu na jejich státní příslušnost. Hranice jednotlivých států postupně přestávají být dělicími mantinely, uvnitř nichž je výrobní i prodejní cyklus uzavřen. Integrace jednotlivých států do nadstátní organizační struktury vede nejen k postupnému snižování významu státu, ale i k zvyšování významu jednotlivých regionů, které se postupně tvoří a budou se stále častěji vytvářet, bez ohledu na stávající politické uspořádání. V důsledku tohoto vývoje klesá význam jednotlivých států a jejich hranic a naopak roste významnost nově se tvořících jednotlivých regionálních seskupení, která jsou tvořena územím se společnou ekonomickou, sociální a demografickou charakteristikou, se společnými potřebami a problémy. V návaznosti na tento vývoj by se postupně mělo příhraničí jednotlivých států stát spojnicí, která vytvoří nové územní celky, jež budou prvopočátkem tavícího kotle, vytvářejícího společnou evropskou kulturu, politiku, ekonomiku i životní styl.

1. Definování příhraničí a jeho problémy

Příhraničí je území, které se nachází v blízkosti obou stran státní hranice jednotlivých států. Státní hranice jsou většinou umělé hraniční dohodnuté čáry v terénu, které území dělí do dvou nebo více států. Státní hranice často využívají charakteristických krajinných charakteristik, jež vedou k rozdělení území přirozeným způsobem, daným příslušnými terénními odlišnostmi. Nejčastěji, jako přirozený terénní jev, slouží k vymezení hranice vodní toky.

Evropu necharakterizuje pouze společná kultura, převládající křesťanské kořeny náboženství, vzájemně propojená historie, ale i mnoho hranic států, jejichž celková délka na evropském kontinentu dosahuje přibližně 10 000 km, z čehož asi 6 000 km připadá na státy Evropské unie. Z pestré historické mozaiky městských státeků, království a různých typů feudálních držav se v průběhu posledních tří století vytvořila charakteristická struktura evropských států, která z větší části existuje dodnes. Okolí hranic bývalo osídlováno řidčeji, než vnitrozemí, mimo jiné i ze strachu z vojenské agrese přeshraničního souseda. Rovněž centra výrobních činností a obchodu měla sklon k posunu od hranic do vnitrozemí národních států. Síť dopravních cest byla vytvářena rovnoběžně s hranicemi a překračovala je pouze tam, kde bylo možno vybudovat úspěšnou obranu. Oblasti v blízkosti hranic, ve kterých bylo četnější osídlení nebo významný průmyslový potenciál, byly často příčinou politických neshod a válek. V důsledku tohoto vývoje se v Evropě, kromě několika výjimek, příhraniční krajina postupně vyvinula ve strukturálně zanedbané, nerozvinuté oblasti, s omezenými dopravními vazbami. Přirozené hranice jako řeky, jezera, moře a hraniční hory hraniční bariéry ještě zvětšily. V období "studené války" se prostupnost hranic států Varšavské smlouvy a NATO ještě zhoršila, ale i vzájemné styky obyvatel příhraničí států "Sovětského bloku" se omezovaly na oficiální návštěvy delegací.

Evropská unie si je vědoma handicapů příhraničních regionů, ale současně si uvědomuje i jejich výhody, dané přeshraničním sousedstvím. Orientace na přeshraniční spolupráci a větší průchodnost hranic jednotlivých států se staly významnými prvky pro zmírnění dopadů, vyplývajících z nevýhodné geografické polohy hraničních regionů. Nižší ekonomická výkonnost příhraničí je dána především těmito skutečnostmi:

- periferní a často i izolovaná poloha příhraničních lokalit vzhledem k ekonomickým a politickým centrům jednotlivých států;
- odloučenost příhraničních oblastí od jejich bývalých přirozených hospodářských center nebo příslušného zázemí v důsledku následného polického rozdělení;
- nedostatečně rozvinutá nebo opačným směrem směřovaná dopravní infrastruktura;
- často značná vzdálenost od hlavních dopravních koridorů;
- omezená výstavba průmyslových oborů, které by využívaly místních přírodních zdrojů;
- ne vždy vhodným způsobem osídlené území a nepřipravenost obyvatelstva na nové podmínky, projevující se sociokulturní diskontinuitou;
- specifickými a mnohdy méně příznivými terénními i klimatickými podmínkami území.

K těmto faktorům pak přistupují i významné rozdíly v právních, administrativních či jiných systémech, často odlišnost kulturní tradice a jazyka, obavy z připomenutí minulosti, odlišný přístup k současným vývojovým trendům i rozdíly v potřebném finančním zázemí. Nicméně možnosti vzájemné spolupráce existují a patří k nim např.:

- oblast technické a ekonomické spolupráce;
- oblast životního prostředí;
- oblast občanské spolupráce, směřující k zlepšení vzájemného pochopení;
- oblast rozvoje zdravotnických i sociálních služeb;
- oblast kulturní, vzdělávací a osvětová;
- oblast výměny zkušeností v řízení a plánování v regionech.

2. Příhraničí České republiky

Česká republika vznikla jako jeden z nástupnických států Československé federativní republiky dne 1. ledna 1993. Její území tvoří historické země Koruny české: Čechy, Morava a Slezsko, s úpravami provedenými po rozpadu Rakousko-Uherska na mírových jednáních po 1. světové válce. Právní základ současné státní hranice je tvořen zejména mírovými smlouvami - Versailleskou (s Německem) a Saintgermainskou (s Rakouskem). Hranice s Polskem byla stabilizována po mezinárodní arbitráži na konferenci dohodových velvyslanců v r. 1920, jak uvádějí BORÁK a ŽÁČEK⁽³⁾. Je však nutno konstatovat, že větší část hranice České republiky patří mezi nejstarší a nejstabilnější v Evropě. Tvoří ji totiž již více než tisíciletí pohraniční hory v české části státu a i méně přírodně výrazná hranice s Rakouskem je, až na výjimky, stará více než 900 let. Historickou je i hranice se Slovenskou republikou, která patří k dávno vymezeným přirozeným hranicím, jež tvoří jak karpatský horský systém, tak dolní část toku řeky Moravy. Geografický tvar ČR předurčuje značnou délku její státní hranice, která činí 2 290,2 km a je členěna do čtyř úseků podle sousedících států. Nejdelší hranici, o délce 810,3 km, tj. 35,4 %, má ČR se Spolkovou republikou Německo. Délka česko-polské hranice činí 761,8 km, délka česko-rakouské hranice pak 466,3 km. Nejkratší a současně i nejmladší, je státní hranice česko-slovenská, o délce 251,8 km, která tvoří 11 % celkové délky našich hranic. Celkem 750 km státní hranice České republiky tvoří vodní toky a vytváří tzv. mokrou hranici, jež zabírá téměř třetinový podíl délky (32,8 %). Největší délka „mokré hranice“ - 290 km, je na hranici s Německem.

Vymezení příhraničních oblastí lze provést rozličným způsobem. Nejčastěji se používá **vymezení podle okresů**, které jsou dosud nejčastěji používanými statistickými územními jednotkami, většími než obec. Toto kritérium však nepokládáme za nejvhodnější, protože počet okresů, které svými hranicemi vytváří státní hranici, je poměrně vysoký. Je to 35 okresů, což představuje 46 % z celkového počtu a takto vymezená rozloha území dosahuje hodnoty 38 449 km², tj. 48,7 % rozlohy státu. Na tomto území žilo, k 1. 1. 2004, celkem 4 218 296 trvale bydlících obyvatel (41,31 % populace státu).

Další možností je vymezení příhraničí podle **obcí s rozšířenou působností**. Z jejich celkového počtu - 205, tvoří hranice 63 jejich správních obvodů současně i státní hranici, což je 30,7 % z celkového počtu těchto obcí. Rozloha tímto způsobem vymezeného příhraničí je 280 261 km², což představuje 36,6 % výměry státu a žije zde trvale pouze 2 808 161 obyvatel. Nachází se v něm 1 452 obcí, tj. 23,2 % obcí.

Pro třetí způsob vymezení příhraničí bylo využito **všech obcí, jejichž aspoň část hranice katastrálního území tvoří současně i hranici ČR**. Takto vymezené příhraničí má rozlohu pouze 8430 km² čímž zabírá pouze 10,69 % výměry státu a žije zde trvale jen 809 326 obyvatel (7,93 %). Při použití kritéria Eurostatu, jímž jsou vymezovány oblasti venkovské a městské, lze konstatovat, že převahu mají obce venkovského charakteru, které při počtu 219 obcí představují 80,22 % z celkového počtu obcí

sousedících přímo se sousedním státem. Jako zajímavost je možno uvést, že pouze pět obcí sousedí se dvěma státy. Jedná se o obce: Bukovec, Hrádek nad Nisou, Hřava, Lanžhot a Nová Ves. Nejvíce obcí se nachází při hranici s Polskem (101 obcí) a nejméně na hranici se Slovenskou republikou (44 obcí). Nejnižší počet obyvatel žije v obcích při hranici s Rakouskem, a to pouze 86 237 osob, podle stavu k 1. 1. 2004.

S ohledem na jednoznačnost kritérií považujeme třetí uvedený způsob pro vymezení příhraničí za nejvhodnější a použitelný i v zahraničí při srovnávacích studiích. Zároveň je tento způsob určování příhraniční oblasti výhodný z toho pohledu, že obec je základním územním samosprávným společenstvím občanů a tvoří souvislý územní celek vymezený hranicemi obce.

3. Možnosti využití klastrů pro rozvoj příhraničí

Výskyt velkých podniků je v příhraničí spíše výjimkou a nedá se předpokládat, že by výrazně rostl ani v budoucnu. Rozhodující úlohu při ekonomickém rozvoji příhraničních musí tedy sehrávat drobné, malé a, řidčeji, střední podniky. Jejich význam v ekonomice i jejich úspěšnost v boji s konkurencí může vzrůst při jejich integraci do síťových struktur nejrozličnějšího charakteru, jak informují LEDNICKÝ a VANĚK⁽⁷⁾. Podle názoru těchto autorů, je perspektivním typem kooperace podnikatelských subjektů, tzv. klastr (z anglického cluster - shluk, chomáč, hrozen) podniků. Jak však uvádí BLUMA⁽²⁾ jsou pro tuto formu kooperace v různých státech používány i další názvy, např.: průmyslový distrikt, údolí, síť, technopól, zřetězení atp. Podle definice M. PORTERA⁽⁹⁾, který považuje tato seskupení za hnací síly nejen národního, ale především lokálního a regionálního rozvoje, se jedná o **geografické soustředění vzájemně provázaných firem, specializovaných dodavatelů, poskytovatelů služeb, firem v příbuzných odvětvích a přidružených institucích, jako jsou univerzity, agentury a obchodní asociace různých směrů, které mezi sebou nejen soutěží, ale také spolupracují**. Jako nejčastější výhody takto vytvořených seskupení podniků uvádí JIRÁSEK⁽⁶⁾ především:

- koncentrace tvůrčích sil (mysl i akce);
- tvorba široké základny kooperace v projektech, designu, konstrukci, technologických řešení;
- zkracování cesty mezi podnikem a odborníky;
- tvorba atmosféry nového poznání, součinnosti a tvořivosti;
- snižování potřeby velkého kapitálu.

Těžko lze předpokládat, že by v českém příhraničí ve větším množství vznikaly průmyslově zaměřené klastry podniků. České příhraničí však poskytuje jedinečné možnosti vytvářet klastry neprůmyslové, případně kombinované, které mohou spojit zemědělskou a lesnickou prvovýrobu s průmyslem nebo využívat přitažlivost krajiny pro rozvoj služeb v různých formách cestovního ruchu. Při podrobnějších průzkumech, prováděných v rámci výše uvedeného grantového projektu, si stále více uvědomujeme, že zde jsou jedinečné možnosti, které mohou výrazným způsobem přispět k rozvoji daných oblastí. Je však nutné důkladně připravit základní rozvojové dokumenty obcí, mikroregionů i vyšších územních celků. Významné místo v těchto dokumentech musí zaujmout právě oblast tvorby klastrů, které umožňují realizaci významných rozvojových aktivit, které zajistí nejen zaměstnanost místního obyvatelstva, ale budou působit i jako magnet pro další zájemce o podnikání v předmětném území. Ve tvorbě kooperačních struktur, které mají prvky charakteristické pro průmyslové klastry, podle LEDNICKÉHO a VAŇKA⁽⁷⁾, již máme dobré historické zkušenosti, např. v Brně

vznikla zajímavá koncentrace strojírenských podniků různých velikostí, které vzájemně spolupracovaly a vytvořily geograficky přesně lokalizovanou síť malých a středních podniků, vyrábějících určité výrobky pomocí vzájemné dělby práce a mezi nimiž vznikly dodavatelské, kooperační i informační vazby. Další příklad klastru z našeho území, z doby před II. světovou válkou, uvádí BROUKAL⁽²⁾, který za skvěle fungující klastr považuje Baťův Zlín. Tyto iniciativy vznikly i bez vnějších pobídek, které jsou k dispozici v současné době, např. program "Klastry", vyhlášený Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR. Za důležitější než finanční podpory pokládáme detašování výukových i výzkumných pracovišť vysokých škol do českého příhraničí. Pracoviště Akademie věd v Nových Hradech je názorným příkladem, že v době rozvinutých informačních sítí může být klid venkovského prostředí a dobrá spolupráce s místní samosprávou významnou podmínkou úspěchu.

Možnosti tvorby neprůmyslových klastrů v českém příhraničí

Vycházíme-li z faktu, že v příhraničních oblastech převládá venkovské prostředí, pak lze konstatovat, že jednou z nadějných forem klastrů je spolupráce zemědělců s malými potravinářskými závody při výrobě biopotravin. Jak uvádí GINTEROVÁ⁽⁵⁾ v oblasti biopotravin je dosud, dle názoru Abrleho, potřeba zdokonalit marketing, neboť především cílená společná propagace je velkou slabinou tohoto pěstitelského směru a navíc chybí odbytové sdružení, které by mělo silnější postavení při vyjednávací pozici s prodejci, než jednotlivci. K tomu přistupuje v případě sdružení i lepší propagace bioproduktů a garance jak ceny jednotlivých produktů, tak i pravidelnost a množství dodávaných výrobků. Jak však vysvětluje TRÁVNÍČEK⁽⁵⁾ vytvoření odbytového družstva není u nás jednoduché, neboť jsou faktory, které řadu výrobců od členství odrazují. Vzhledem k tomu, že evropský trh s bioprodukty se ročně, podle FRÁNKA⁽⁴⁾, zvětšuje asi o 15 % procent a tržby za potraviny se značkou bio dosahují už téměř třiceti miliard € ročně. Důležitým partnerem pro subjekty, sdružené v klastru se mohou stát také vysokoškolská a výzkumná pracoviště, která mohou zajistit nejen kontrolu hygienické a nutriční kvality potravin, ale pomoci i v oblasti marketingu a vnitřního řízení jak jednotlivých podniků, tak kooperace v klastru.

Možnosti spolupráce podniků nejrozličnějšího druhu a vytvoření zajímavých forem klastrů vidíme rovněž v oblasti cestovního ruchu, kde některé jedinečnosti dané polohou příhraničí jsou přímou výzvou pro rozvoj těchto organizačních seskupení. Příkladem může být vytvoření podnikatelského klastru v Lednicko-valtickém areálu. Tento areál tvoří poměrně rozsáhlé území volné přírody, doplněné podivuhodnými a vhodnými zásahy člověka, jenž během několika století přetvořil tuto krajinu v kultivovaný přírodní park, představující podle názoru autorského kolektivu, tvořeného NOVÁKEM-KULICHEM-DVOŘÁKOVOU⁽⁸⁾, opravdový umělecký klenot. Proto je tento areál zapsán organizací UNESCO do Seznamu světového kulturního a přírodního dědictví.

Jedinečnou možností vytvořit zajímavý klastr, nabízející technické památky vojenského charakteru, je realizace spolupráce v oblasti využívání československého opevnění z let 1935-1938, které, dle sdělení ARONA a kol.⁽¹⁾, přitahují zájem a pozornost lidí. Celá řada vybudovaných pevností různého typu je nyní často, zejména díky amatérským nadšencům, přístupná veřejnosti a bylo by záhodno vytvořit jednotnou nabídku, řádnou prezentaci i propagaci těchto objektů a vybudovat infrastrukturu doplňkové služeb, jak ubytovacích a stravovacích, tak i provozoven agroturistiky.

Další významnou možností vytváření zájmových neprůmyslových klastrů je využití hornických technických památek v česko-polském příhraničí, na což upozorňují PYKA

a LEDNICKÝ⁽¹⁰⁾. Průmyslová minulost této oblasti může nabídnout návštěvníkovi jedinečný soubor pozůstatků dříve významného a rozsáhlého uhelného i rudného hornictví. Pokud budou tyto fragmenty technického vývoje spojeny vhodnou formou spolupráce, mohou přinést při dobré propagaci a organizaci trvale se rozšiřující návštěvnost a tím i růst zaměstnanosti místních obyvatel a jejich trvalé uplatnění v místech bydliště.

Závěr

Tento příspěvek se zabývá charakteristikou a vymezením příhraničních oblastí České republiky a možnostmi uplatnění malých a středních podniků v rozvoji příhraničí ČR. Podrobněji se věnuje problematice tvorby klastrů, zejména neprůmyslového charakteru. Autoři upozorňují na možnosti vytvářet klastry nevýrobního charakteru (klastry služeb) např.: ve specifických oblastech cestovního ruchu, jakými jsou technické památky, v oblasti tvorby biopotravin a dalších. Touto problematikou se hodlají zabývat i v budoucnu.

Použitá literatura:

- (1) ARON, L. a kol. *Československé opevnění 1935-1938*. 2. vyd. Náchod: FORTprint, 1998, s. 194. ISBN 80-86011-05-4.
- (2) BLUMA, A. Cambridge není jenom universita. *Ekonom*, r. 40, č. 46/2005, s. 62-65. ISSN 1210-0714.
- (3) BORÁK, M., ŽÁČEK, R. „Ukradené“ vesnice. 1. vyd. Ostrava: Sfinga, 1993, s. 32. ISBN 80-85491-43-5.
- (4) FRÁNEK, T. Trh s biopotravinami prudce stoupá. *Hospodářské noviny*, č. 208/2004, s. 19, z 25. října 2004.
- (5) GINTEROVÁ, M. Každý sám za sebe. *Ekonom*, r. 39, č. 36/2004, s. 28-29. ISSN 1210-0714.
- (6) JIRÁSEK, J. A. *Za obzor hled' kdo řídíš*. 1.vyd. Ostrava: Dům techniky, 2000. ISBN 80-02-01354-9.
- (7) LEDNICKÝ, V., VANĚK, J. *Kooperační struktury malých a středních podniků*. 1. vyd. Karviná: OPF SU, 2004, s. 191. ISBN 80-7248-259-9.
- (8) NOVÁK, Z., KULICH, J., DVOŘÁKOVÁ, E. *Lednicko-valtický areál*. Brno: Gloriet, rok vydání neuveden, s. 24. ISBN 80-86644-09-X.
- (9) PORTER, M. Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 1998, č. 11-12, s. 77-90.
- (10) PYKA, J., LEDNICKÝ, V. Hornické technické památky v česko-polském příhraničí. In *Sborník příspěvků z mezinárodního kolokvia a z odborných seminářů TECHNÉ OSTRAVA 2005*. Ostrava: KD Poklad, 2005, s. 61-65. ISSN 1214-8806.

Autoři:

Doc. Ing. Václav Lednický, CSc.
Ekonomická fakulta VŠB-TU Ostrava
Sokolská 33, 702 21 Ostrava
tř.: 596 992 265, e-mail:
vaclav.lednický@vsb.cz

Ing. Jiří Vaněk, CSc.
Obchodně podnikatelská fakulta SU
Univerzitní náměstí 1934/1, 733 40
Karviná
tř.: 596 398 618, e-mail:
jiri.vanek@opf.slu.cz

SOUHRNNÉ FINANČNÍ MODEL Y HODNOCENÍ PODNIKŮ

Zuzana Maňasová

Klíčová slova:

Finanční ukazatele - bankrotní model y - Altmanův model - Index důvěryhodnosti českého podniku - hodnocení firem

Key words:

Financial ratio - bankruptcy models - Altman model - Index IN - company evaluation

Abstract:

Bankruptcy models as Altman model, Index IN (in the Czech Republic) are very often used for evaluation of companies. Especially those models which were created in other countries aren't able to describe the real economic situation which affects czech companies.

Hodnocení finanční situace společností pomocí metod finanční analýzy se v mnohých podnicích zužuje na použití poměrových ukazatelů. Časté využití základních metod finanční analýzy souvisí především s poměrnou jednoduchostí a je ovlivněno zejména dlouhodobým trendem užívání a tedy možnou srovnatelností v čase. Vedle těchto základních předností mají poměrové ukazatele také negativní stránky. Počet poměrových ukazatelů využívaných v praxi je velmi široký a každý ukazatel popisuje pouze dílčí část finanční situace společnosti. Výsledná hodnota ukazatele je tedy pouze číslem popisujícím úzký pohled na firmu a je tedy nutná další analýza a uvedení do souvislosti s dalšími okolnostmi a vlivy. Na základně vypočtené hodnoty jednoho ukazatele není možné usuzovat na celkovou situaci analyzované společnosti. Vypovídací schopnosti jednotlivých ukazatelů tedy nejsou dostačující a je třeba analyzovat celkové souvislosti, které výsledek ovlivňují.

Finanční analýza vedle výpočtu dílčích poměrových ukazatelů zahrnuje také stanovení souhrnných modelů hodnocení firem. Jedná se zejména o bankrotní model y, které se snaží omezit nedostatečnou vypovídací schopnost poměrových ukazatelů tím, že využívají kombinaci několika základních ukazatelů z různých oblastí. Bankrotní model y jsou účelovou formulací seskupení několika poměrových ukazatelů s cílem stanovit zda firmě v budoucím období hrozí bankrot, nepříznivý vývoj a nebo se naopak očekává pozitivní trend vývoje v následujících letech. Bankrotní model y jsou konstruovány tak, aby postihly základní a stěžejní oblasti finančního řízení, které mají podstatný vliv na budoucí vývoj. Na základě výpočtu těchto ukazatelů, které jsou účelově seskupeny do modelu, je stanoveno výsledné hodnocení ve formě jednoho čísla, které souhrnně hodnotí situaci společnosti. Součástí bankrotních modelů jsou stupnice hodnocení získaného výsledku. Stupnice tvoří interval hodnot, dle kterého jsou firmy rozděleny do skupin odlišujících jejich finanční zdraví.

Model y predikcí vycházejí z předpokladu, že již několik let před ukončením činnosti firmy, likvidací firmy, je možné vysledovat určité odchylky ve vývoji, které jsou charakteristické pro ohrožené společnosti. Úpadku společnosti by se tedy mohlo předejít, pokud by byly známy příčiny a jeho blížící se existence.

Pro vytvoření výsledného indexu jsou využívány matematicko statistické metody pomocí nichž jsou stanoveny ukazatele, které co nejvíce rozlišují skupiny podniků s pozitivním vývojem a naopak skupinu podniků, které vykazují finanční problémy.

Indexy, které byly vytvořeny v zahraničí a vycházejí tedy z jiných podmínek podnikání mnohdy nezahrnují specifika ekonomiky a podnikatelského prostředí v České republice. Jedná se zejména na platební neschopnost, která postihuje řadu společností a následná druhotná platební neschopnost, do které se podniky dostávají v důsledku nesplacených pohledávek, které jim vznikly nesolventností obchodní partnerů.

Významnými faktory, které mohou snižovat úspěšnost aplikace, v zahraničí vytvořeného, Altmanova modelu na české podniky jsou rozdílnosti podmínek, za kterých byl tento index vytvořen a následně testován. Vnější ekonomické prostředí podniků (tempo růstu inflace, atd.), právní prostředí (vliv na platební kázeň, možnosti vymáhání neuhrazených pohledávek, vymáhání daňové povinnosti, možnosti investování), metodické podmínky (rozdílný způsob tvorby vstupních dat, možnosti oceňování, atd.)

Mezi nejznámější modely hodnocení podniku využívané v ČR patří Altmanův model, Index důvěryhodnosti českého podniku IN a Taflerův bankrotní model.

Využití Altmanova modelu pro hodnocení společností v ČR

Využití Altmanova modelu (první varianty) je v podmínkách české ekonomiky poměrně omezené. Důvodem je především nemožnost přesného určení tržní hodnoty vlastního kapitálu z pohledu externího analytika. Altmanův model je určen pro společnosti jejichž akcie jsou obchodovatelné na burze. Na trhu ČR působí jen malé procento akciových společností v porovnání s celkovým počtem firem. Z celkového počtu právnických firem registrovaných v ČR bylo jen 3,6 % (15 903) akciových společností. Z tohoto počtu firem bylo jen 49 společností obchodovatelných na kapitálovém trhu.

Aplikace souhrnných modelů v praxi

V následujícím textu je uvedeno využití souhrnných modelů na vybrané společnosti, které jsou dle OKEČ zapsány do skupiny 34 – Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), výroba přívěsů a návěsů.

Celkově je analyzováno 59 společností v roce 1999, 41 společností v roce 2000 a 41 společností v roce 2001. K datu 31.7. 2005 bylo v likvidaci, konkurzu nebo zrušeno jen 5 společností z celkového počtu 59, které byly analyzovány z dat roku 1999.

Tab. 2 Počet analyzovaných společností dle právní formy

	s.r.o.	a.s.	k.s.	družstva
1999	17	42	0	0
2000	25	14	1	1
2001	25	14	1	1

Vzhledem k tomu, že podniky zařazené do analýzy jsou výrobní, není v následující části využito hodnocení dle modelu Z'Score, který byl vytvořen pro hodnocení nevýrobních společností.

Souhrnné modely jsou nejprve aplikovány na zhodnocení situace celého odvětví, do kterého jsou analyzované společnosti dle OKEČ zahrnovány. V následující tabulce je uvedeno hodnocení odvětví OKEČ 34 dle jednotlivých modelů souhrnných indexů. Nejpozitivněji je odvětví hodnoceno dle Tafflerova modelu. Obdobné výsledky jsou zjištěny aplikací daného modelu na jednotlivé společnosti. Většina výsledků řadí odvětví do skupiny tzv. „šedé zóny“, tedy intervalu, který vyžaduje další analýzu a není tedy na základě výsledku možno usuzovat na budoucí vývoj. Pouze v roce 1999 bylo odvětví zařazeno dle modelu IN01 a Z Score do intervalů, které odvětví hodnotí jako problematické.

Tab. 1 Hodnocení odvětví dle souhrnných modelů

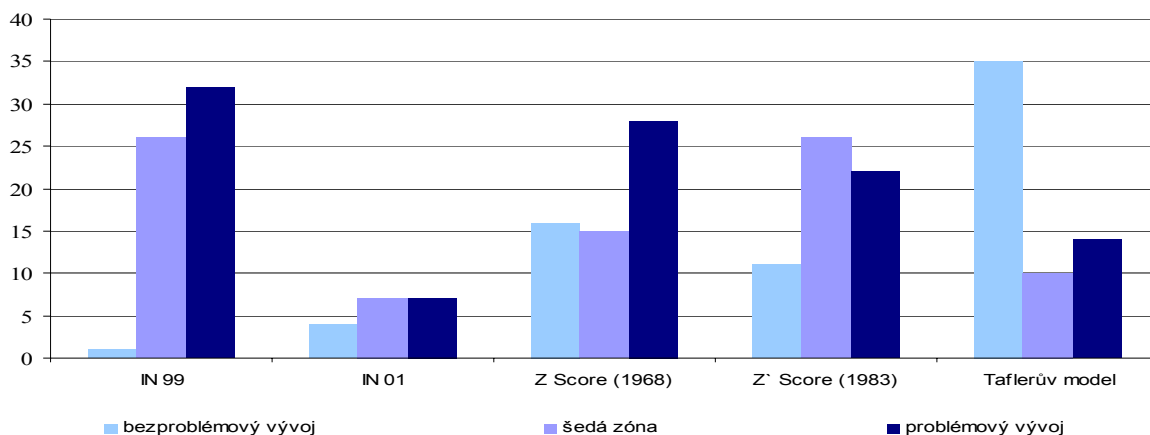
	1999	zóna	2000	zóna	2001	zóna
IN99	0,71	2	1,20	2	1,46	2
IN01	0,58	3	1,29	2	1,67	2
Z Score (1968)	1,70	3	2,18	2	2,91	2
Z' Score (1983)	1,60	2	1,74	2	2,60	2
Tafflerův model	0,39	1	0,47	1	0,62	1

(1 – bezproblémový vývoj, 2 – šedá zóna, 3 – problémový vývoj)

Rok 1999

Dle indexů IN99 a IN01 je v roce 1999 převážná část společností zařazena do skupiny, které naznačuje problémový vývoj, dále je podstatná část zahrnována do tzv. „šedé zóny“ a jen malé procento podniků je hodnoceno jako bezproblémové (viz obrázek).

Obr. 4 Počet společností zařazených do jednotlivých zón dle souhrnných modelů v roce 1999



Dle ukazatele IN99 se 54 % společností zařadilo do skupiny podniků, které dosahují zápornou hodnotu ekonomického zisku a v případě 44 % společností nebylo možno určit situaci a byly tedy zahrnuty do skupiny „šedá zóna“. Pouze jedna společnost dle modelu IN99 měla kladnou hodnotu ekonomického zisku. Dle ostatních modelů byla tato společnost také zařazena mezi prosperující podniky.

Tab. 3 Hodnocení společností, které jsou v současnosti v konkurzu, likvidaci nebo ukončily činnost

	IN 99		IN 01		Z Score (1968)		Z' Score (1983)		Tafflerův model	
ŽOS Nymburk, a.s. v konkurzu	-0,33	3	- 0,11	3	1,49	3	1,08	3	-0,82	3
PRAGA Čáslav, a.s. v likvidaci	0,64	3	0,56	3	1,33	3	0,85	3	0,26	2
BSS METACO, a. s. v likvidaci	-0,55	3	n/a	n/a	0,27	3	0,28	3	0,27	2
JAMOT a.s. v konkurzu	-0,22	3	n/a	n/a	0,33	3	0,27	3	0,17	3
AMEKO a.s. v konkurzu	0,39	3	n/a	n/a	0,67	3	0,59	3	0,19	3

(1 – bezproblémový vývoj, 2 – šedá zóna, 3 – problémový vývoj)

Nejméně vhodným ukazatelem pro hodnocení se jeví Tafflerův model, dle kterého jsou dvě společnosti zařazeny do skupiny tzv. „šedé zóny“. Dle ostatních využitých modelů jsou všechny společnosti, které jsou v současnosti v konkurzu nebo likvidaci, zařazeny do skupiny podniků u nichž se předpokládá problémový vývoj. Dle následující tabulky je zároveň patrné, že ve všech modelech s výjimkou Tafflerova modelu byla většina společností zařazena do skupiny podniků vykazujících problémový vývoj v budoucnosti (v roce 1999 nebylo v případě indexu IN01 hodnoceno celkem 41 společností, přičemž důvodem byly chybějící údaje o výši nákladových úroků).

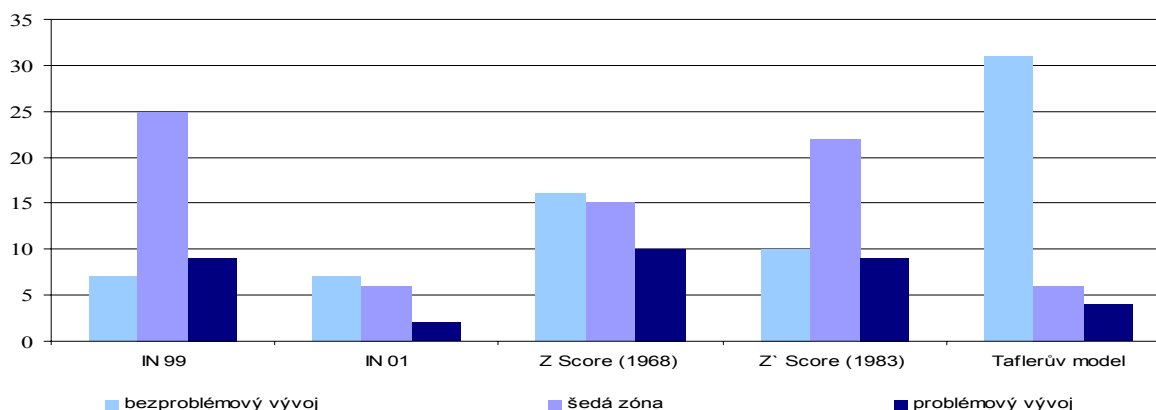
Tab. 4 Počet společností zařazených do jednotlivých zón souhrnných modelů v roce 1999

	IN 99	IN 01	Z Score (1968)	Z' Score (1983)	Tafflerův model
bezproblémový vývoj	1	4	16	11	35
šedá zóna	26	7	15	26	10
problémový vývoj	32	7	28	22	14

Rok 2000

V roce 2000 bylo analyzováno celkem 41 společností.

Obr. 5 Počet společností zařazených do jednotlivých zón dle souhrnných modelů v roce 2000



Výpočet hodnot souhrnných modelů dle jednotlivých postupů vykazuje odlišné výsledky zejména v počtu společností zařazených do jednotlivých skupin. Nejkritičtější jsou společnosti hodnoceny dle modelů IN 99 a IN 01. Obdobných výsledků bylo dosaženo také dle Altmanova modelu z roku 1968 a 1983. Nejvíce společností zařazených do skupiny s bezproblémovým vývojem vykazuje Tafflerův model. Nevýhodou tohoto modelu však je, že vykazuje příliš nízkou hranici mezi odlišením problémových a bezproblémových firem.

Tab. 5 Počet společností zařazených do jednotlivých zón souhrnných modelů v roce 2000

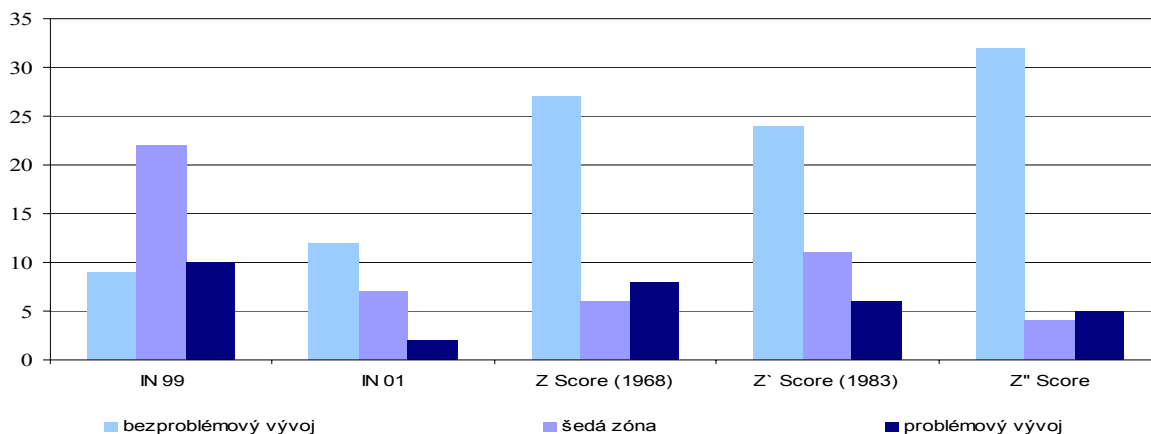
	IN 99	IN 01	Z Score (1968)	Z' Score (1983)	Tafflerův model
bezproblémový vývoj	7	7	16	10	31
šedá zóna	25	6	15	22	6
problémový vývoj	9	2	10	9	4

V roce 2001 nebylo možno vypočítat model IN01 v případě 26 společností. Důvodem bylo neuvedení výše nákladových úroků ve finančních výkazech. Z celkového počtu 41 společností, jejichž data roku 2000 byla analyzována, neskončila svou činnost a ani nebyla v konkurzu nebo likvidaci žádná společnost.

Rok 2001

V roce 2001 bylo analyzováno celkem 41 společností.

Obr. 6 Počet společností zařazených do jednotlivých zón dle souhrnných modelů v roce 2001



V následující tabulce je uveden přehled výpočtů dle jednotlivých souhrnných modelů. Modely IN99 a IN01 většinu analyzovaných společností zařazují mezi podniky problémové a nebo jsou dle výsledku zahrnuty do tzv. „šedé zóny“, kdy není možné určit vývoj v nejbližší budoucnosti. Naopak dle modelů (Altmanův model (68) a (83), Tafflerův model), které nebyly vytvořeny v ČR je větší podíl společností ohodnocen jako bezproblémové. Z celkového počtu 41 společností, které byly analyzovány z dat roku 2001 skutečně svoji činnost neukončila žádná z analyzovaných společností.

Tab. 6 Počet společností zařazených do jednotlivých zón souhrnných modelů v roce 2001

	IN 99	IN 01	Z Score (1968)	Z' Score (1983)	Tafflerův model
bezproblémový vývoj	9	12	27	24	32
šedá zóna	22	7	6	11	4
problémový vývoj	10	2	8	6	5

Dle modelu IN01 nebylo hodnoceno v roce 2001 celkem 20 společností. Důvodem nezařazení těchto společností do analýzy byla chybějící informace o výši nákladových úroků ve finančních výkazech.

Vypovídací schopnost souhrnných modelů

Hodnocení společností dle souhrnných indexů využívá především poměrové ukazatele, které jsou upraveny do funkce s využitím vah jejich důležitosti. Pro hodnocení nejsou zohledňovány další významné faktory, kterou mohou ovlivňovat současnou situaci a stejně tak pravděpodobnost vývoje v budoucnosti. Mezi takové faktory může patřit např. vlastnická struktura, účast ve skupinách (např. energetické společnosti jsou součástí nadnárodních společností), monopolní postavení v regionu, atd. Využití jednotlivých souhrnných modelů pro hodnocení společností ve vzájemném porovnání vykazuje odlišné výsledky. Jedná se především o Altmanův model, který byl vytvořen v zahraničí a neodráží tedy specifika českých společností a ekonomiky, ve které tyto podniky působí. Index důvěryhodnosti českého podniku (IN 99 a IN 01) řadí převážnou část analyzovaných podniků do skupiny, která je označována jako problematická, přestože většina podniků v následujících letech svou činnost neukončila.

Literatura

- (1) BLAHA, Z., JINDŘICHOVSKÁ, I. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. Management Press 1996. ISBN 80-85603-80-2
- (2) KISLINGEROVÁ, E., NEUMAIEROVÁ, I. *Vybrané příklady firemní výkonnosti podniku*. VŠE 2000. ISBN 80-7079-641-3
- (3) NEUMAIEROVÁ, I., NEUMAIER, I. *Výkonnost a tržní hodnota firmy*. Grada Publishing 2002. ISBN 80-247-0125-1
- (4) SŮVOVÁ, H. a kolektiv. *Finanční analýza v řízení podniku, v bance a na počítači*. Bankovní institut, a.s. 1999. ISBN 80-7265-027-0.
- (5) www.cnb.cz, Česká národní banka
- (6) www.pse.cz, Burza cenných papírů Praha, a.s.
- (7) www.stern.nyu.edu/fin/fac/altman, Edward I. Altman – osobní stránky
- (8) MAGNUS – databáze informací o společnostech (ČEKIA, a.s.)

Kontakt:

Ing. Zuzana Maňasová

Katedra podnikové ekonomiky

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

Tf.: 224 098 476, e-mail: manasova@vse.cz

COMPETITION IN THE POLISH BANKING SECTOR

Elżbieta Mirecka

Abstract:

Competition is inextricably linked with every economic process taking place in market economy. The complexity of functioning of a modern banking sector, also Polish one, makes the competition processes taking place within the sector dynamic and seek new tools. Furthermore, the theoretical research trends regarding competition undergo transformation, which is the result of changing conditions of external and internal surrounding of the bank.

The competition of Polish banking system grew after the accession of Poland in the EE, as well as a result of growing stability of banks and appearance of foreign investors. The growth of competition of banks is faster due to the dynamic development of e-banking which plays a very important role in distribution of banking services. The use of such instruments and bank and credit cards in the Polish banking system is popular. Polish banks offer all kinds bank cards; there is a dynamic growth of the number of card and transactions made with the use of the cards.

Credit activity of the banks is still growing, especially in respect of housing credits for individual clients. The demand for credit is created through the growth of variety of credits as well as by less strict requirements of the borrowers, which may negatively influence not only the quality of the services provided by the bank but also lower the financial results of the banks.

Introduction

Competition is inextricably linked with every economic process. The factors causing it, however, change, which is the result of the existence different stages of economic development. Each stage of that development is distinctness and variety of factors and effects present in economic life and in theoretical descriptions. The theoretical descriptions of the course of functioning and effects of competition were set forth at the beginning the 21st century. The competition appeared at first in the industrial sectors and then in the banking sector. The highly complex modern conditions of operations of the banking sector make the competition processes taking place in the sector very dynamic, seeking all the time new methods and instruments in order to improve or maintain the competitive position in the difficult and often aggressive financial market.

1. The competition process in its aspect theoretical

The changing economic conditions caused the creation of characteristic research trends which present three specific positions that is classic research, strategic research and contemporary research [1., pp. 326-327].

The classic research deriving from the model of perfect competition assumes as its starting point of details elaborations the specific system of market forces in which a lot of enterprises produce the same product but they do not have any influence on prices. In perfect competition the state does not have any influence on the sphere of production, distribution, exchange or consumption [2., p. 12].

In the strategic research business entities are in constant fight for dominance in a given area. Competition is a constant confrontation with the surrounding [1., p. 328]. The comparative advantage is here replaced by competitive advantage introduced by M. E.

Porter. The competitive advantage is a short-term phenomenon and it requires constant activities to maintain it. Its surrounding is a set of factors creating so called model of five forces threatening an enterprise to a different extent. The competitive advantage is a result of innovativeness where apart from quantitative elements qualitative elements exert some influence too.

The contemporary research is the latest view on competitiveness as it was proposed in the last decade of the 20th century. It offers new categories which were aspect in previous theoretical aspects such as cooperation and mutual relationship. This new approach is the result defined as short-sightedness of constant observation of competition and activities connected with destruction of competition.

In economic reality it is difficult to find one ideal model and different research trends coexist at the same time although with the advantage of the strategic research where the competitive advantage is the result of aggressive fight for the market.

The banking competition may lead to destabilization of the financial market although there is no consensus as to such a statement as the very competition does not generate instability in the market. There is no consensus either as to the assumptions that the activity of universal banks strengthens or restricts the stability of the financial system. Similarly, it is difficult to evaluate the effect of concentration in the banking sector. Theoretically the best solution is the model of a flexible bank which is specialized and diversified [3., p. 238].

Lately a new character of competition has been pointed out defined as regulatory competition which is the result of the creation of legal acts determining the frame of competition. Special significance is paid here to legal solutions created and applied in the internal market of the European Union. The liberalization of the expansion of banks is guaranteed by the Second Banking Directive and the deregulation of the supply of financial services is in compliance with the law approved in 1988 by the Council of Ministers of the European Union – Directive 88/361/EEC [4., pp. 26-34].

2. The structure of the banking sector in Poland

In Poland 55 domestic commercial banks conduct operations (54 joint stock companies and 1 state bank) and 592 cooperative banks. The dominant position in the structure of the Polish banking system is held by 44 banks controlled by foreign investors which accounts for 80% of all banks in the whole system. Among the banks controlled by Polish capital (20% of all banks) the banks with the majority of private capital dominate. There is only one state bank in Poland – *Bank Gospodarstwa Krajowego* [5., pp. 22-23].

The ownership structure of banks in Poland is as follows [5., p. 6]:

- foreign investors	59.9%
- Treasury of the State	13.0%
- minor shareholders	12.2%
- other domestic entities	8.8%
- cooperative banks' shareholders	4.2%
- state legal entities	1.9%.

The ownership structure of banks significantly improved for the benefit investors Polish in comparison to the end of the 1990s when the shareholding of foreign investors exceeded 80%

The banks strengthen their financial position which is evident in the fact that the shares of fourteen domestic banks and one Austrian bank were listed on GPW (Warsaw Stock

Exchange). Investors from 17 countries are present. The dominant position in the structure of foreign capital in the domestic banking sector is held by German capital (19.52%), Belgian capital (16.82%), American capital (13.91%), Dutch capital (8.29%), Irish capital (7.04%). The capital of the countries of the European Union accounts for 58.9% [5., pp. 31-33].

The degree of concentration of assets of the sector is fairly high as the assets of the biggest 10 banks accounted for 70.5% of the assets of banking sector. However, the level of concentration measured with the use of CR (concentration ratio) and with the use HH index (Herfindahl-Hirschman-index) decreased. It can be explained by a slower increase of assets of huge commercial banks compared with the increase of assets in the whole sector.

The dynamic growth of e-banking is a characteristic feature of the Polish banking system today. Regardless of the size of a bank the use of the Internet in the provision of services is universal. Despite the growth of digitalization of the banks the number of banks in Poland grew. The banking market is not yet fully saturated. Still the number of customers per one branch office of a bank is higher than in the banks of the European Union.

The absolute majority of all products banking is offered in the Polish banking market. All kinds of bank accounts are on offer, including making money deposits and ATM withdrawals.

Since the accession of Poland in the European Union 87 foreign banks and 4 domestic banks have expressed their interest in conducting transborder operations on the territory of Poland. The accession of Poland in the European Union (May 1, 2004) and the progress of economic stability are the factors supporting the strengthening of the Polish market banking system.

3. Distribution of banking services

The introduction of the Internet into the banking system increased interest in banking services. The Internet is used in promotion and provision of their services not only by large banks but also small and cooperative ones. The fast growth of electronic banking did not confirm the doubts of skeptics as the number of domestic also grew branches of commercial and cooperative banks.

Bank cards are a very popular instrument in the Polish banking system. The banks in Poland offer all kinds of bank cards. Most of them, 94.8%, are used in making payments and ATM withdrawals. Currently there are 18.8 million cards in circulation in Poland, which is an increase by 11.4% compared to 2004. Debit cards are most popular – 79.1%; there are also credit cards – 17.7% and charge cards which account for 3.2% of all cards.

From April 2004 to June 2005 the number of credit cards grew from 15.9 million to 18.8 million, whereas the average value of transaction is remains at similar level and was respectively PLN 240.00 and PLN 237.00. The number of transactions made with the use of bank cards grew significantly from 160 million to 196 million (growth by 12.5%), the value of those transactions grew by 7.4% and it was respectively PLN 38.5 billion and PLN 46.4 billion. The expansion of the Internet did not slow the other channel of distribution which is bank cards. The growth of the number of bank cards and the growth of the number and value of transactions made with the use of bank cards related to that testifies to the fact that this is still a very important channel of distribution of banking services.

4. Credit operations

The assets of Polish banking sector are still growing. In 2005 the assets of commercial banks grew by 5.9% and cooperative banks by 9.2% compared with 2004.

Credits granted to the non-financial sector grew by 6.7% and their value reached PLN 225.1 billion. There was also growth in credits for households from PLN 103.3 billion to PLN 107.1 billion; housing credits grew by 16.4% and consumption credits by 10.8%.

In 2005 a faster than in the previous year growth in foreign currency credits was noticed. This was caused also by the appreciation of zloty and differences in interest rates between credits in zloty and in foreign currencies [5., p. 10].

The growth of the number of deposits made by customers by PLN 14 billion – that is by 4.5%, mainly in the non-financial sector by 7.9% was the factor stimulating the growth of operations of the banks. That growth was the result of the growth in the deposits of private persons and it was achieved as the result of marketing activities conducted by three large network banks. The effect was possible to achieve due to the improvement in the financial situation of the society which was connected with the growth in real salary and the reduction in unemployment [5., p. 11].

The competition between banks caused a decrease by 7% in the growth profits of the banks from interest and commissions and the distance between became smaller average interest rate on deposits in zlotys for the customers in the non-financial sector.

Conclusion

Growing competition within the Polish banking system forces the banks to conduct activities strengthening their market position, which become a priority objective for the management of the bank. The improvement of the macroeconomic situation of the country and the growth of currency stability require adjustment of the tools and methods to achieve that objective. One of the means is the creation of the demand for credit through the growth of the variety of credits and very often also simultaneously through lowering the requirements of the prospective borrowers which regard securing the minimum income. More safe means such as lowering the commissions are also applied. On the one hand, those activities influence the volume and structure of the credit portfolio of the banks. On the other hand, however, one should remember that these activities may have negative impact on its quality and indirectly also on the financial result of the banks and the whole banking sector in Poland.

Literature:

- (1) SOLARZ, J. K. *Bankowość międzynarodowa*. Twigger, Warszawa 2004.
- (2) PIETRZAK, J. *Czynniki przewagi konkurencyjnej na rynku bankowych usług detalicznych*. Wyd. Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2002.
- (3) FLEJTERSKI, S. *Dywersyfikacja struktury sektora i przedsiębiorstwa bankowego. Geneza, efektywność, konsekwencje*. PTE, Szczecin 1998.
- (4) CANALS, J. *Strategie konkurencyjne w europejskiej bankowości*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- (5) *Sytuacja finansowa banków w I półroczu 2005 r.* – Synteza, NBP, Warszawa 2005.

Contact:

Dr Elżbieta Mirecka
Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

ANALÝZA MANAGEMENTU REGIONÁLNÍCH A MÍSTNÍCH SPRÁV I

Hana Mohelská, Marcela Šabatová

Klíčová slova:

Královéhradecký region - Pardubický region - regionální samospráva - místní samospráva - SWOT analýza

Key words:

Hradec Králové region - Pardubice region - regional administration - local administration - SWOT analyse

Abstract:

The project is focused on topical needs of optimal development of Hradec Králové and Pardubice regions and their communities, on an effective use of own sources and potential and on chances of public and non-public means.

To get relevant information from the perspective of people who live in the municipalities of maximum 5,000 inhabitants, the team working on the project made the best of SWOT analyses of chosen municipalities. The team examined these analyses and consequently evaluated them, which led to acquisition of current idea of structure and significance of problems in the management of the regional and local administration. Methodology, setting criteria and characteristics of both Hradec Králové and Pardubice regions are presented as well.

(Příspěvek vznikl díky poskytnutí účelové podpory formou dotace z výdajů na výzkum a rozvoj Ministerstva pro místní rozvoj České republiky v rámci programu Výzkum pro potřeby regionů - WB na řešení projektu Zvýšení kvality managementu obcí do pěti tisíc obyvatel 1/04)

1. Úvod

Předmět řešení projektu je zaměřen na aktuální potřeby optimálního rozvoje královéhradeckého a pardubického regionu a jejich obcí, na účelné využití jejich vlastních zdrojů, potenciálu a možností veřejných i neveřejných prostředků. Těžiště projektu spočívá ve výzkumu stavu a metod ke zlepšení úrovně managementu regionální a místní správy v obcích do 5000 obyvatel. Jedním z dílčích cílů bylo provedení komplexní analýzy stavu managementu regionální a místní správy v obcích do 5000 obyvatel v královéhradeckém a pardubickém regionu. Pro účely získání důležitých informací z pohledu obyvatelů obcí do 5000 obyvatel řešitelský tým využil zpracování SWOT analýz vybraných obcí a následného vyhodnocení, které napomohlo k získání aktuálních poznatků o struktuře a významu problémů praxe managementu regionální a místní správy, což je nepominutelnou podmínkou pro účelné a efektivní zaměření celého výzkumu.

2. Použitá metodika

Řešitelský tým pro analýzu obcí zvolil metodu SWOT. Respondenti (občané) byli vybráni metodou náhodného výběru ve vybraných lokalitách, jedinou omezující podmínkou bylo trvalé bydliště v obci do 5000 tisíc obyvatel v Pardubickém a Královéhradeckém kraji. Respondenti dostali k dispozici přehled služeb

poskytovaných obcemi občanům (viz. níže) pro komplexnější pohled na celou problematiku.

Přehled služeb poskytovaných obcemi občanům

- vytváření podmínek pro trvalý rozvoj blahobytu občanů, dobrých sousedských vztahů v obci a její celkový rozvoj
 - o péče o územní plán
 - o zpracování a aktualizace rozvojových plánů obce
 - vize/koncepce obce
 - dlouhodobých/strategických plánů
 - operačních/prováděcích plánů
 - jejich realizace
 - kontrola/zpětné vazby
 - o zajištění péče o majetek obce a jeho trvalý rozvoj
 - informovanost občanů o ekonomickém a finančním stavu obce a jeho vývoji
 - informovanost občanů o využívání nemovitého a movitého majetku obce, jeho výnosech, rozvoji a popřípadě prodeji a o jiných transakcích s ním
 - zadávání zakázek obcí firmám
 - o řešení problému (ne)zaměstnanosti občanů obce
 - o péče o bytový fond obce a jeho rozvoj
 - o koordinace bytové výstavby v obci
 - o koordinace průmyslové/podnikatelské výstavby
 - o informační systém obce
 - o komunikace s občany
- zapojení občanů do řízení obce
- sdružování se s dalšími obcemi při řešení podstatných problémů obce
- řešení problémů občanů obce (zejména přestárých, se zdravotním postižením nemocných apod.) s dosažitelností lékařské a jiné zdravotnické péče, sociálních služeb, se zásobováním základními potravinami a zbožím apod.
- zajištění pomoci občanům při jednání s úřady a institucemi mimo obec, včetně právních a jiných odborných služeb
- vytváření podmínek pro činnost školních, popřípadě předškolních zařízení
- vytváření podmínek pro trávení volného času všech věkových vrstev obyvatel obce v oblastech
 - o kultury (knihovna, internet, divadlo, hudební škola, ...)
 - o sportu
 - o spolkové/klubové činnosti
 - o společné obecní akce (zájezdy, výlety, rekreace, zvelebování obce, ...)
- zajištění bezpečnosti
- zajištění protipožární ochrany
- zajištění zdravotnických a sociálních služeb
- vedení matriky (a kroniky obce)
- zabezpečení stavebního řízení
- péče o komunální domy
- péče o komunální byty
- zásobování občanů vodou
- zásobování občanů energiemi a plynem

- likvidace tuhých komunálních odpadů (TKO)
- likvidace/čistění odpadních vod
- péče o místní komunikace
- zajištění místní veřejné dopravy
- péče o veřejnou zeleň
- péče o veřejná prostranství
- podpora místních podnikatelských/hospodářských aktivit
 - o obchodních
 - o zemědělských
 - o průmyslových
 - o jiných
- podpora specifických místních řemeslnických aktivit
- podpora rozvoje lokálních turistických aktivit
- podpora rozvoje lokálních atraktivních „událostí“

3. Stanovení kritérií

Silné a slabé stránk

Poloha
Přírodní atraktivita
Dostupnost bydlení
Pracovní příležitosti
Struktura obyvatelstva - vývoj
Spolupráce s dalšími obcemi
Úroveň managementu obce
Finanční situace obce
Občanská sdružení
Sportovní vyžití
Inženýrské sítě
Dopravní obslužnost

Kulturní vyžití
Zdravotnické služby
Sociální služby
Zajištění bezpečnosti
Zajištění protipožární ochrany
Školní zařízení
Předškolní zařízení
Komunikace s občany
Existence rozvojového plánu
Zásobování

Příležitosti

Cestovní ruch
Strukturální fondy
Získání finančních prostředků
Zvýšení atraktivnosti oblasti
Dotace
Spolupráce
Zlepšení podmínek pro obyvatele
Sdružení více obcí
Vznik nových pracovních příležitostí
Využití marketingu

Hrozby

Finanční problémy
Zhoršení podmínek pro obyvatele
Ztráta samostatnosti
Epidemie, viry
Přírodní katastrofy
Legislativa
Stárnutí populace
Odliv mladých lidí
Zánik pracovních příležitostí

4. Charakteristika královéhradeckého a pardubického kraje ^[1]

4.1. Královéhradecký kraj

Kraj se rozkládá v severovýchodní části Čech. Mezistátní hranice s Polskem na severu a východě území tvoří cca 40 % celkové hranice kraje. Sousedství s Polskem se významně promítá nejen do čilého cestovního ruchu, ale v poslední době i do stále sílící spolupráce mezi příhraničními obcemi. Součástí kraje jsou dvě pohraniční pohorí Krkonoše a Orlické hory, ale také velice úrodná Polabská nížina. V Krkonoších se nachází nejvyšší hora v České republice – Sněžka (1 602 m.n.m.). V porovnání 14 krajů České republiky se rozlohou 4 758 km² řadí na 9. místo, podílem zemědělské půdy na 5. místo. Z hospodářského a ekonomického hlediska lze Královéhradecký kraj charakterizovat jako kraj zemědělsko-průmyslový. V severovýchodní hornaté části kraje s méně příznivými podmínkami pro zemědělství je rozvinut zpracovatelský, především textilní průmysl, který je soustředěn do většího počtu menších měst v podhůří. Rozvinutý cestovní ruch v horských oblastech je důležitým přínosem do ekonomiky nejen kraje, ale i celé republiky.

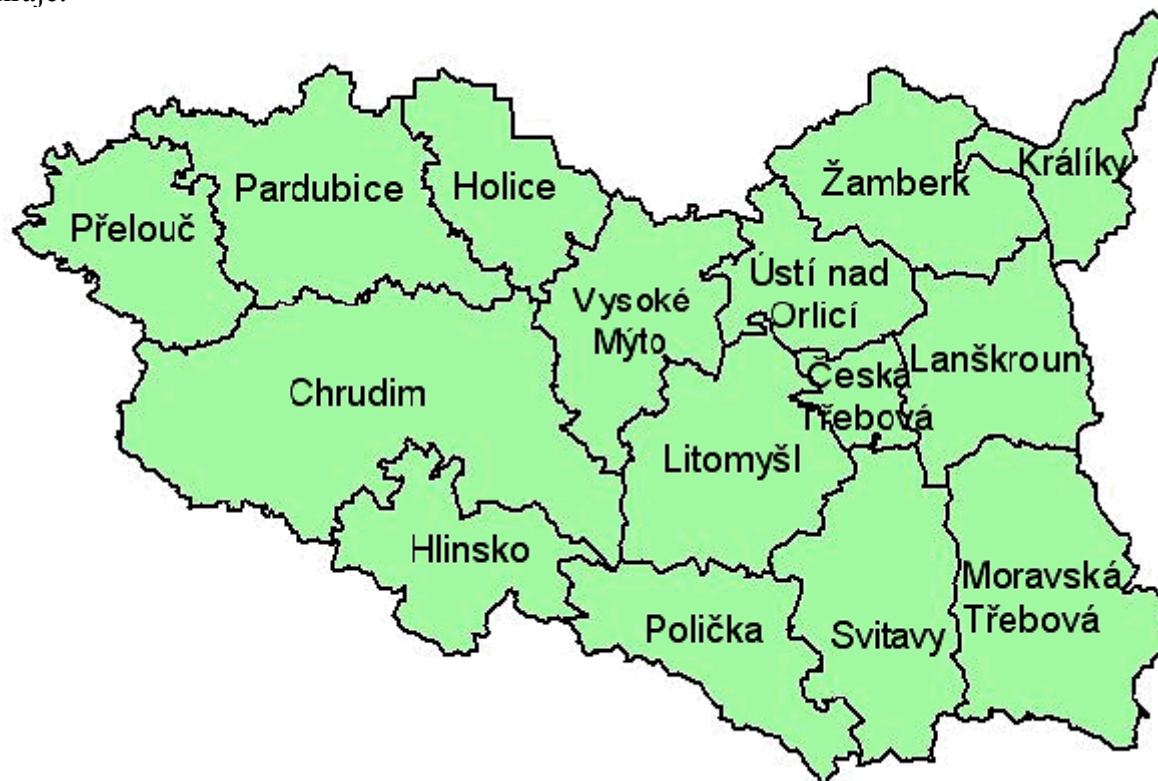


OBR. 1: Mapa Královéhradeckého kraje

Počet obyvatel	547 296
Průměrný věk	40,1
Rozloha v km ²	4 758
Počet obcí	448
Počet měst	43
Počet obyvatel na km ²	115
Počet obcí s rozšířenou působností	15
Počet pověřených obecních úřadů	35
Obec s největším počtem obyvatel	Hradec Králové – 94 694
Obec s nejmenším počtem obyvatel	Kostelem (Jičín) - 38

4.2. Pardubický kraj

Pardubický kraj se nachází ve východní části Čech. Polohu kraje dále určují sousedící kraje – Středočeský, Královéhradecký, Olomoucký, Jihomoravský a Vysočina. Spolu s krajem Královéhradeckým a Libereckým tvoří oblast soudržnosti Severovýchod (tzv. NUTS 2). Část severovýchodní hranice kraje je zároveň i státní česko-polskou hranicí, odtud je kraj ohraničen jižní částí Orlických hor a nejzápadnějšími svahy Hrubého Jeseníku. Jih a jihovýchod je lemován vrchovinnými oblastmi Žďárských vrchů a Železných hor, střed a západ kraje je tvořen úrodnou Polabskou nížinou. Orlické hory, Žďárské vrchy a Železné hory přitom patří k chráněným krajinným oblastem kraje.



OBR. 1: Mapa Pardubického kraje

Počet obyvatel	505 584
Rozloha v km ²	4 519
Počet obcí	452
Počet měst	32
Počet obyvatel na km ²	112
Počet obcí s rozšířenou působností	15
Počet pověřených obecních úřadů	26
Obec s největším počtem obyvatel	Pardubice 89 725 obyvatel
Obec s nejmenším počtem obyvatel	Vysoká 32 – Moravská Třebová

Použitá literatura:

(1) Český statistický úřad - www.czso.cz

Kontakt:

Ing. Hana Mohelská
Katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Rokitsanského 62, 500 03 Hradec Králové
tel. 493 331 236, e-mail: hana.mohelska@uhk.cz

Ing. Marcela Šabatová
Katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Rokitsanského 62, 500 03 Hradec Králové
tel. 493 331 236, e-mail: marcela.sabatova@uhk.cz

ANALÝZA MANAGEMENTU REGIONÁLNÍCH A MÍSTNÍCH SPRÁV II

Hana Mohelská, Marcela Šabatová

Klíčová slova:

Královéhradecký region - Pardubický region - regionální samospráva - místní samospráva - SWOT analýza

Key words:

Hradec Králové region - Pardubice region - regional administration - local administration - SWOT analyse

Abstract:

The project is focused on topical needs of optimal development of Hradec Králové and Pardubice regions and their communities, on an effective use of own sources and potential and on chances of public and non-public means.

To get relevant information from the perspective of people who live in the municipalities of maximum 5,000 inhabitants, the team working on the project made the best of SWOT analyses of chosen municipalities. The team examined these analyses and consequently evaluated them, which led to acquisition of current idea of structure and significance of problems in the management of the regional and local administration. Methodology, setting criteria and characteristics of both Hradec Králové and Pardubice regions are presented as well.

(Příspěvek vznikl díky poskytnutí účelové podpory formou dotace z výdajů na výzkum a rozvoj Ministerstva pro místní rozvoj České republiky v rámci programu Výzkum pro potřeby regionů - WB na řešení projektu Zvýšení kvality managementu obcí do pěti tisíc obyvatel 1/04)

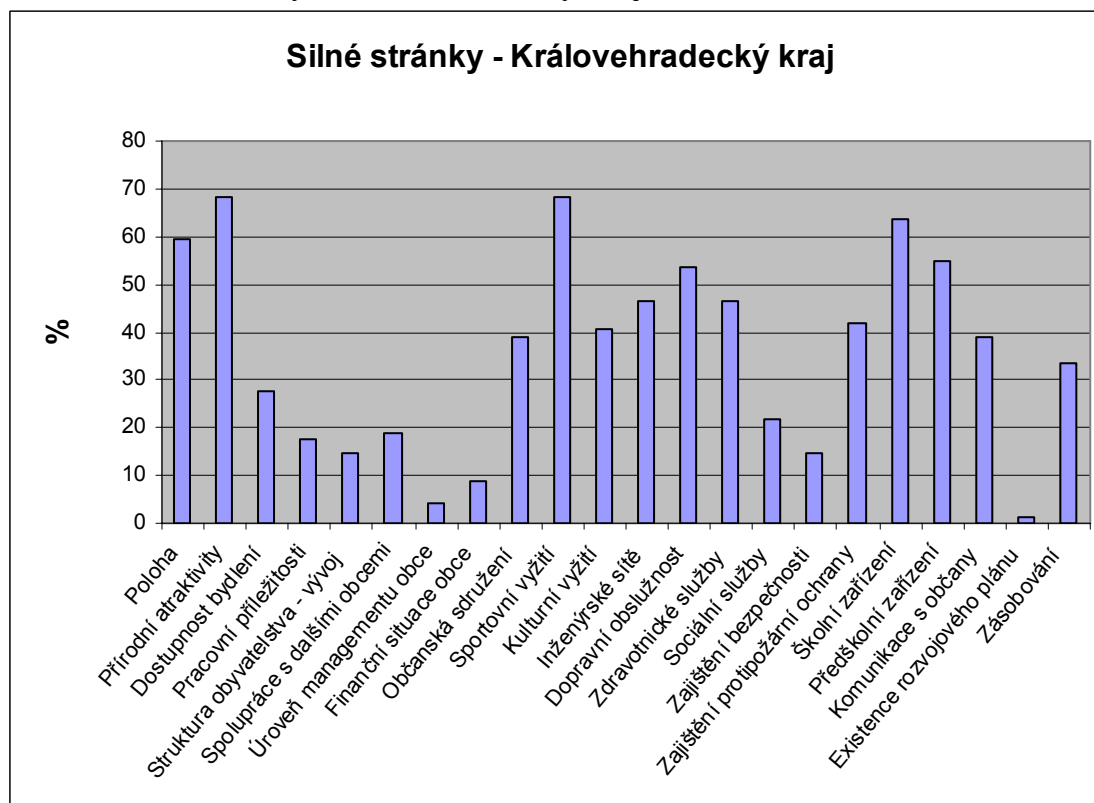
1. Úvod

Předmět řešení projektu je zaměřen na aktuální potřeby optimálního rozvoje královéhradeckého a pardubického regionu a jejich obcí, na účelné využití jejich vlastních zdrojů, potenciálu a možností veřejných i neveřejných prostředků. Těžiště projektu spočívá ve výzkumu stavu a metod ke zlepšení úrovně managementu regionální a místní správy v obcích do 5000 obyvatel. Jedním z dílčích cílů bylo provedení komplexní analýzy stavu managementu regionální a místní správy v obcích do 5000 obyvatel v královéhradeckém a pardubickém regionu. Pro účely získání důležitých informací z pohledu obyvatelů obcí do 5000 obyvatel řešitelský tým využil zpracování SWOT analýz vybraných obcí a následného vyhodnocení, které napomohlo k získání aktuálních poznatků o struktuře a významu problémů praxe managementu regionální a místní správy, což je nepominutelnou podmínkou pro účelné a efektivní zaměření celého výzkumu.

Použitá metodika, stanovení kritérií a charakteristika královéhradeckého a pardubického kraje je uvedena v příspěvku ANALÝZA MANAGEMENTU REGIONÁLNÍCH A MÍSTNÍCH SPRÁV I.

2. Údaje získané ze SWOT analýz královéhradeckého kraje

GRAF 1: Silné stránky – Královéhradecký kraj



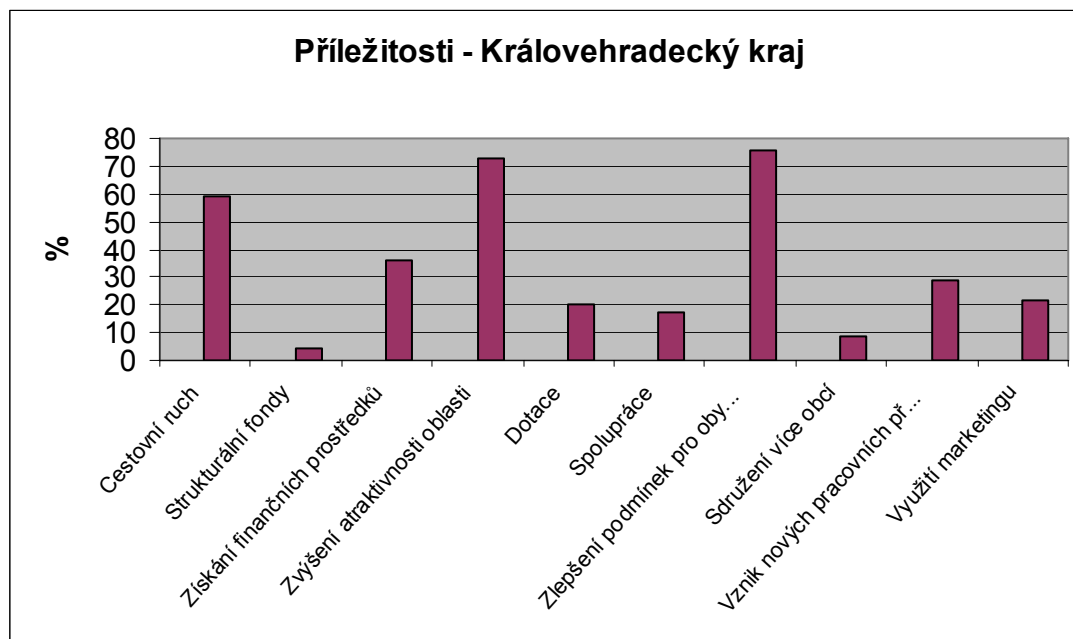
Mezi silné stránky, které má 68% zkoumaných obcí, patří přírodní atraktivita a sportovní vyžití. Naopak 1% obcí považuje za silnou stránku existenci rozvojového plánu a pouze 4% označují za silnou stránku úroveň managementu obce.

GRAF 2: Slabé stránky – Královéhradecký kraj



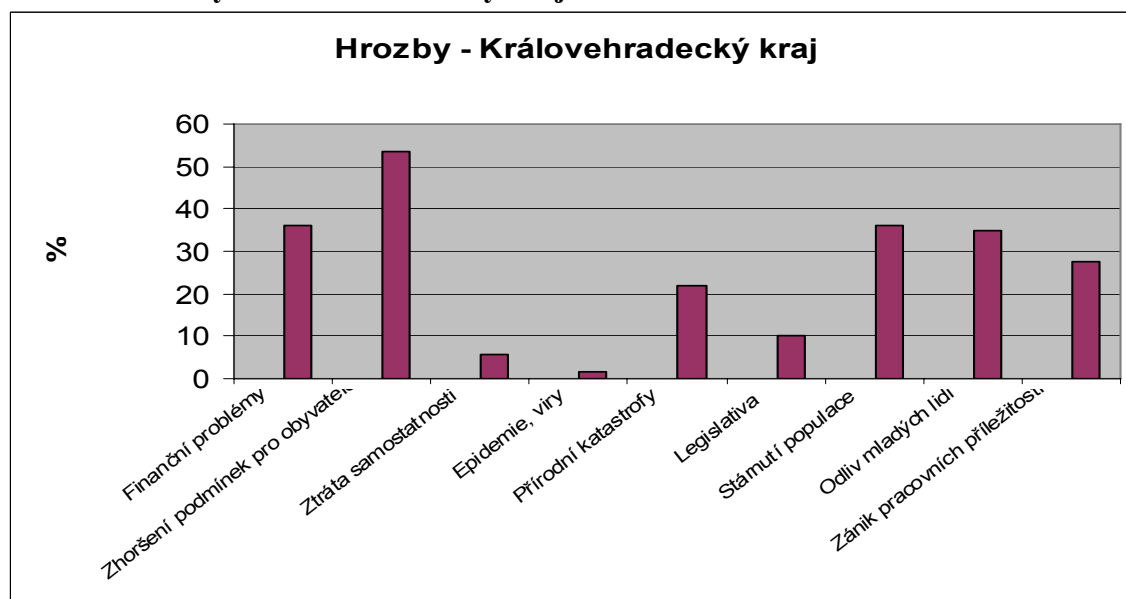
Mezi slabé stránky, které má 48% zkoumaných obcí, patří pracovní příležitosti. Naopak ani jedna obec nepovažuje za svoji slabou stránku zajištění protipožární ochrany a pouze u 1% obcí je slabou stránkou neexistence občanských sdružení a spolupráce s dalšími obcemi.

GRAF 3: Příležitosti – Královehradecký kraj



Mezi příležitosti, které má přes 70% zkoumaných obcí, patří zlepšení podmínek pro obyvatele (75%) a zvýšení atraktivnosti oblasti (72%). Naopak pouze pro 4% obcí jsou příležitostmi strukturální fondy a pro 9% sdružení více obcí.

GRAF 4: Hrozby – Královehradecký kraj

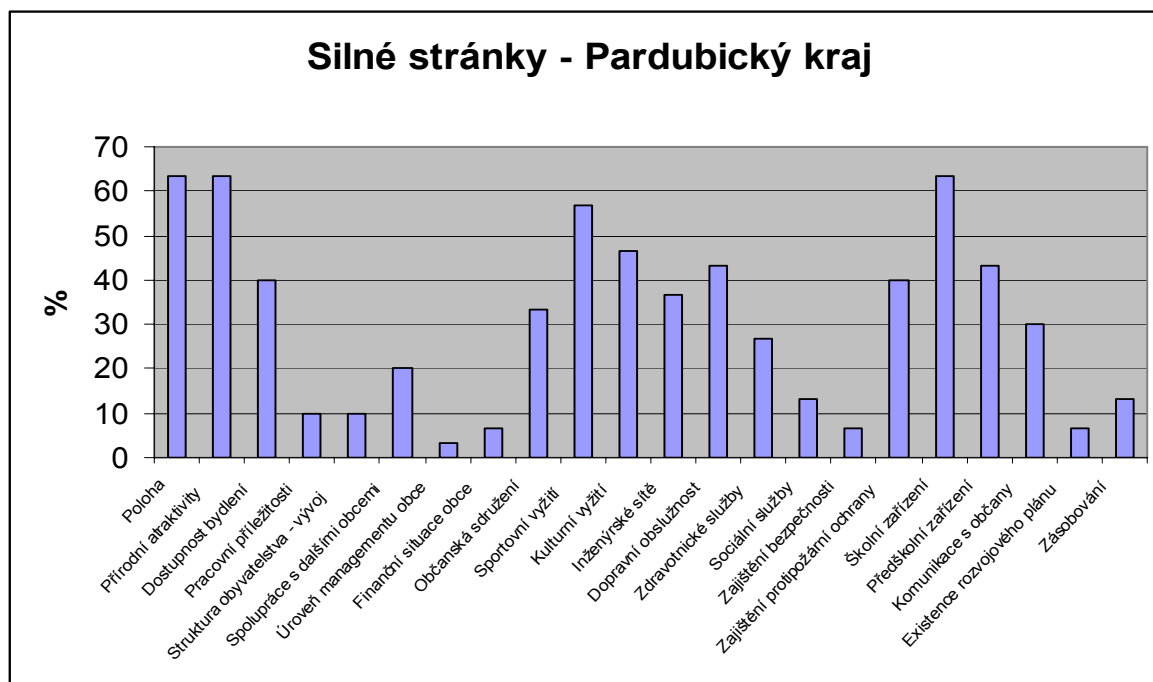


Pro 54% obcí je hrozbou zhoršení podmínek pro obyvatele a 36% obcí ohrožují finanční problémy. Naopak pouze pro 1% obcí jsou hrozbou Epidemie a viry.

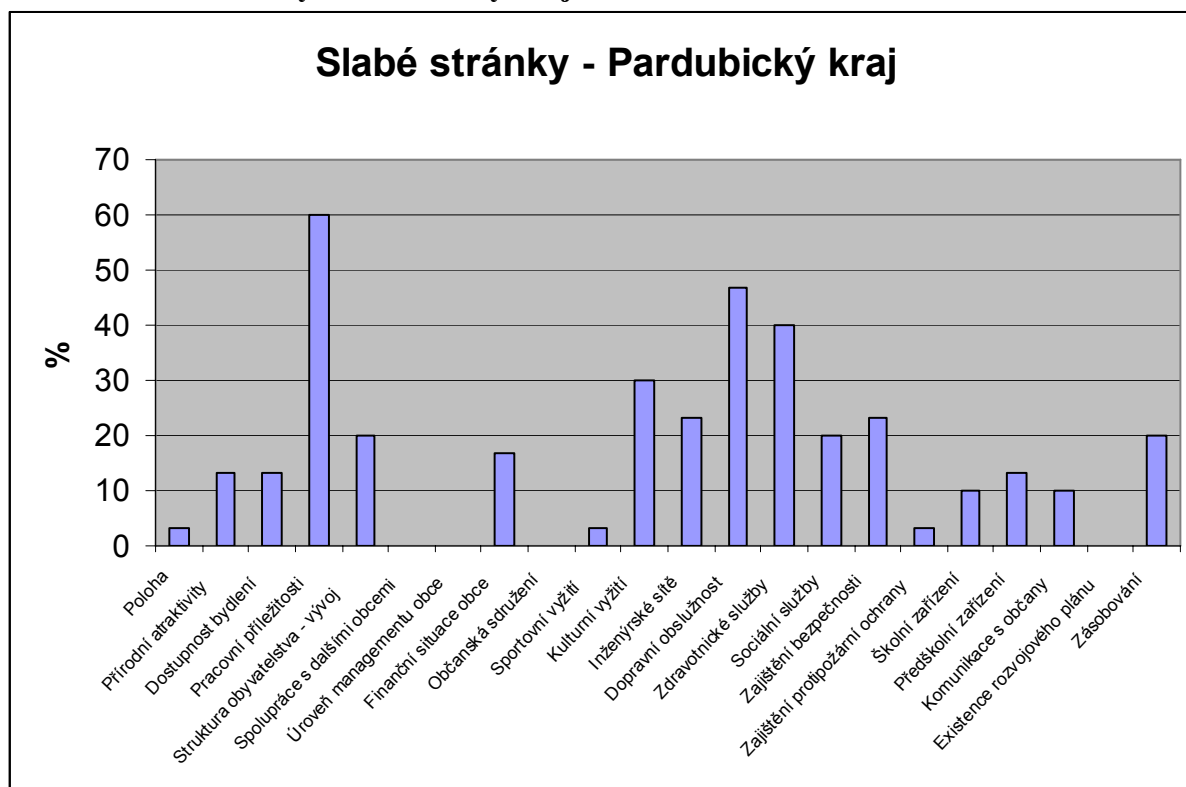
3. Údaje získané ze SWOT analýz pardubického kraje

GRAF 5: Silné stránky – Pardubický kraj

Mezi silné stránky, které má 63% zkoumaných obcí, patří poloha, přírodní atraktivita a školní zařízení. Naopak pro 3% obcí je silnou stránkou úroveň managementu obce a pro 7% finanční situace obce, zajištění bezpečnosti obce a existence rozvojového plánu.

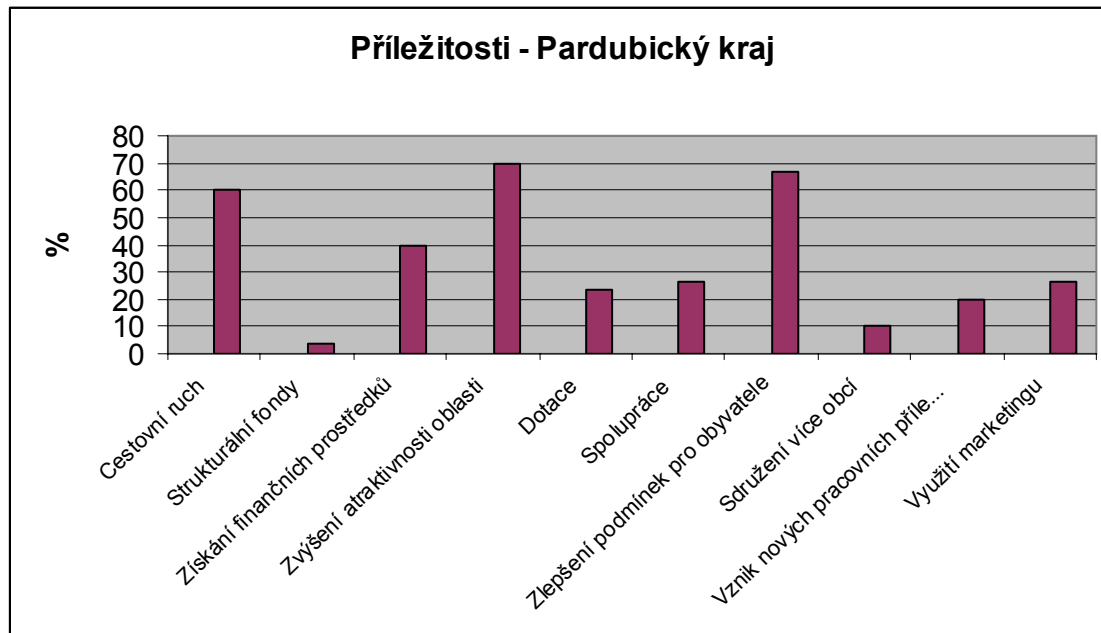


GRAF 6: Slabé stránky – Pardubický kraj



Mezi slabé stránky, které má přesně 60% zkoumaných obcí, patří možnost pracovních příležitostí. Naopak ani jedna obec nepovažuje za slabou stránku spolupráci s dalšími obcemi, úroveň svého managementu, výskyt občanských sdružení a existenci rozvojového plánu.

GRAF 7: Příležitosti – Pardubický kraj

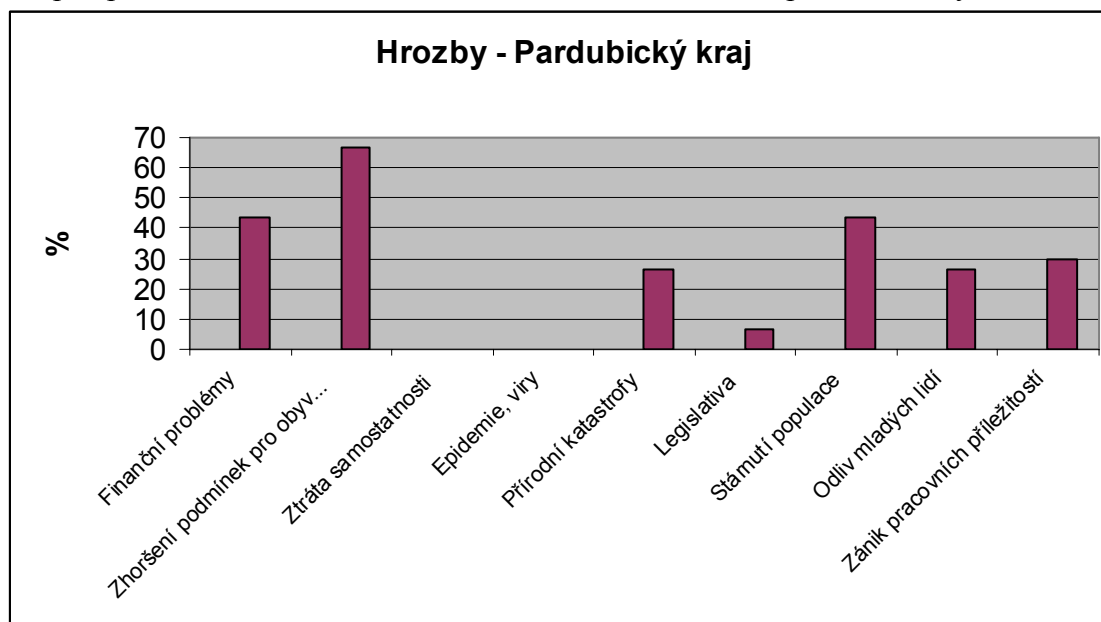


Jako příležitost považuje přesně 70% zkoumaných obcí "Zvýšení atraktivnosti oblasti" a 67% obcí vidí příležitost ve zlepšení podmínek pro obyvatele. Naopak pouze pro 3% obcí jsou příležitostmi strukturální fondy a pro 10% sdružení více obcí.

GRAF 8: Hrozby – Pardubický kraj

Pro 67% obcí je hrozbou zhoršení podmínek pro obyvatele a 43% obcí ohrožují finanční problémy a stárnutí populace.

Naopak pro žádnou obec není hrozbou ztráta samostatnosti, epidemie a viry.



Kontakt:

Ing. Hana Mohelská

Katedra ekonomie a managementu

Fakulta informatiky a managementu

Univerzita Hradec Králové, Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové

tf.: 493 331 236, e-mail: hana.mohelska@uhk.cz

Ing. Marcela Šabatová

Katedra ekonomie a managementu

Fakulta informatiky a managementu

Univerzita Hradec Králové, Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové

tf.: 493 331 236, e-mail: marcela.sabatova@uhk.cz

POUŽITÍ METODY CMA A CUA JAKO NÁSTROJE PRO HODNOCENÍ TERITORIÁLNÍCH DOPADŮ VÝDAJOVÝCH AKTIVIT A VEŘEJNÝCH SLUŽEB)¹

František Ochraňa

Klíčová slova:

Hodnocení územních dopadů výdajových aktivit - hodnocení veřejných služeb - analýza nákladů a užitků - analýza minimalizace nákladů

Key words:

Territorial Impact Assessment, Evaluations of Public Services, CUA, CMA

Summary:

The aim of this paper is to analyse the problem of territorial impact assessment of public expenditure decisions and evaluation of public services on the base of CMA and CUA.

Při zkoumání zabezpečování veřejných služeb a analýze hodnocení územních dopadů výdajových aktivit stojíme před problémem, jak vyhodnocovat dopady daných projektů a programů. K tomuto hodnocení je v zemích EU používána metoda TIA (Territorial Impact Assessment). Jí se rozumí legislativně schválený systémový postup komplexního hodnocení územních dopadů politiky, zpracování a vyhodnocení jednotlivých variant programů, projektů a jejich posuzování v rámci veřejné volby². Metoda TIA je nástrojem hodnocení v rámci kontroly ex ante. Její výstup je předkládán ve formě písemné zprávy. Součástí hodnocení územních dopadů výdajových aktivit a hodnocení veřejných služeb je i analýza ekonomických souvislostí, a to jak na vstupu (hledisko nákladů) tak i na výstupu (hledisko účinků, efektů). Ke sledování uvedených ekonomických souvislostí můžeme použít nákladově užitkové metody. Vztah mezi vstupy, výstupy a nákladově užitkovými metodami podává tab. 1.

¹ Referát byl zpracován jako součást grantového projektu Grantové agentury ČR „Analýza způsobů zabezpečování veřejných služeb a zkoumání jejich dopadu na efektivnost veřejných výdajů (komparační analýza ČR a SR)“, jehož jsem řešitelem.

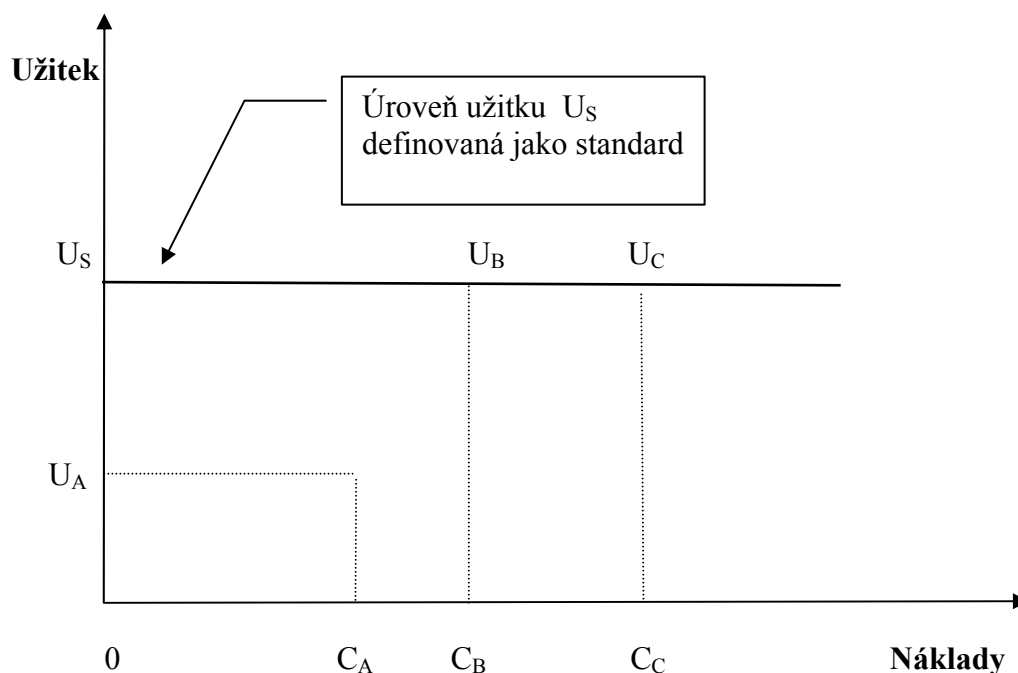
² Viz ESPON Monitoring Committee (2004c). ESPON 2.2.1 Territorial Effects of EU Research and Development Policies. http://www.espon.lu/online/documentation/projects/policy_impact_20.html

TAB.1: Vztah mezi vstupy, výstupy a metodami nákladově užitkové analýzy

Sledování hlediska nákladů	Hledisko výstupů	Poznámka (metoda)
Prostá minimalizace nákladů na vstupu	Výstup sledován implicitně vcelku jako standard za minimální cenu.	Analýza minimalizace nákladů (CMA) Metoda: CMA
Relační vztah s ohledem na výstupy	Peněžně	Ve formě čistého přínosu jako vztah mezi přínosy a náklady, resp. jako poměr mezi přínosy a náklady Metoda: CBA
	Naturálně	Ve formě nákladů na naturální jednotku výstupu, resp. Inverzně jako nákladová efektivnost Metoda: CEA
	Utilita	Změna užitku v závislosti na změně v jednotce nákladů Metoda: CUA

Uvedenému členění nákladů a výstupů odpovídají i čtyři základní ekonomické metody, a to: analýza minimalizace nákladů (CMA, cost-minimization analysis), analýza nákladů a přínosů (CBA, cost-benefit analysis), analýza efektivnosti nákladů (CEA, cost-effectiveness analysis) a analýza nákladů a užitku (CUA, cost-utility analysis), které můžeme využít pro hodnocení výdajových politik v rámci TIA. Z nich blíže budeme analyzovat metodu CMA a metodu CUA.

Při použití CMA vzniká problém, kdy je možné tuto metodu k hodnocení použít. Obecně tehdy, jestliže hodnocené varianty „dosahují“ na předem definovaný standard.

OBR. 1: Problém standardu a použití metody CMA**Legenda:**

U_S ...užitek definovaný jako požadovaný standard

C_A ...náklady programu A na dosažení užitku U_A

C_B ...náklady programu B na dosažení užitku U_S

C_C ...náklady programu C na dosažení užitku U_S

U_A ...užitek „podstandardního“ programu A

U_B ...užitek programu B dosahujícího stanovený standard U_S

U_C ...užitek programu C dosahujícího stanovený standard U_S

Jak je zjevné, pro potenciální program byl stanoven standard ve výši U_S . V praxi je možné tuto normu např. definovat ve standardech veřejných služeb, v podmínkách veřejných soutěží či ve smlouvách. Ta varianta, která nesplňuje požadavky standardu, přestože její náklady mohou být i nejnižší, je z dalšího hodnocení vyřazena. V našem případě je takovou variantou varianta A, která svojí úrovní užitku ($U_A < U_S$) nesplňuje požadovanou normu. Vybíráme tedy mezi zbývajících variantami. Z nich obě (B i C) dosahují potřebnou úroveň užitku, kterou stanovuje standard. Z hlediska úrovně užitku platí, že: $U_B = U_C = U_S$

Můžeme tedy pro konečné rozhodnutí použít kritérium minimálních nákladů (např. ceny), kdy v tomto případě je nejvhodnější variantou varianta B, protože platí, že její náklady jsou menší nežli náklady varianty C. Platí, že $C_B < C_C$.

V běžném životě ale bývá problém použití kritéria minimalizace nákladů často komplikovanější. Jedná se zejména o případy, kdy bychom měli posoudit, zda vybraná varianta s nejnižšími náklady dává takovou úroveň užitku, kterou nebude potřebné v budoucnu měnit.

Další významnou metodu, kterou je možné uplatnit při hodnocení výdajových aktivit, je metoda CUA. Ta nabízí široké možnosti použití při hodnocení výdajových programů a veřejných projektů, a to jak z pohledu kontroly ex ante, tak i kontroly ex post.

Analýza nákladů a užitku (CUA) je zvláštním případem CBA i specifickým případem CEA. Obecně řečeno, CUA používáme všude tam, kde je široké spektrum výstupu, které pojímáme jako jednotlivé dílčí vlastnosti tvořící celkovou užitnost programu. CUA vystupuje jako CEA za předpokladu, že výstup má pouze jednu dimenzi (např. u zdravotních programů tzv. kvalitu přepočtených let života).

Analýza nákladů a užitku původně vznikla v souvislosti s ekonomickou analýzou zdraví, kdy přínosy se měří v jednotkách přepočtených let života (quality adjusted life year, QALY), resp. pomocí jiné nepeněžní míry vyjadřující užitek příjemce programu. Východiskem pro srovnávání programů je kvalita přepočtených let života. Kvalitu přepočtených let života (QALY) můžeme, ve srovnání s metodou CEA, pojímat jako specifický výstup, kdy zdravotní program způsobuje efekty dvojího druhu:

- „žít déle“, což je možné měřit „počtem roků navíc“, jak daná léčba prodlouží život příjemce zdravotního programu,
- „žít zdravěji“, tedy mít „vyšší kvalitu života“, kdy tento efekt můžeme měřit počtem let „zdravějšího žití“, případně vyjádřením stupně spokojenosti (měřeného např. na škále) z přijatého zdravotního programu.

Označme oba tyto efekty jako QALY a použijme princip zkoumání CEA, kdy budeme dané programy porovnávat na základě efektivnosti na peněžní jednotku nákladů. Platí vztah:

$$\frac{QALY_A}{C_A} > \frac{QALY_B}{C_B}, \quad \text{kde} \quad (1)$$

$QALY_A$...efekt kvality přepočtených let života výdajového programu A

$QALY_B$...efekt kvality přepočtených let života výdajového programu B

C_A současná hodnota nákladů programu A

C_B současná hodnota nákladů programu B

Jedná se o analogický postup použitý při metodě CEA, kdy jednotkové náklady jsou inverzní hodnotou efektivnosti. Zároveň je metoda CUA zvláštním případem metody CBA. Pro CBA platí vztah:

$$\frac{P_A \cdot E_A}{C_A} > \frac{P_B \cdot E_B}{C_B}, \quad \text{kde} \quad (2)$$

P_A ...jednotková cena efektu programu A

E_A ...efekty výdajového programu A

P_B ...jednotková cena efektu programu B

E_B ...efekty výdajového programu B

C_A ...současná hodnota nákladů programu A

C_B ...současná hodnota nákladů programu B

Protože v případě CUA (a zdravotních programů) měříme efekty E v jednotkách $QALY$ (resp. $E = QALY$), můžeme daný vztah upravit:

$$\frac{P_A \cdot QALY_A}{C_A} > \frac{P_B \cdot QALY_B}{C_B}, \text{ kde} \quad (3)$$

P_A jednotková cena jednoho roku $QALY$ programu A

$QALY_A$...kvalita přepočtených let života programu A

P_B jednotková cena jednoho roku $QALY$ programu B

$QALY_B$... kvalita přepočtených let života programu B

C_A současná hodnota nákladů programu A

C_B současná hodnota nákladů programu B

Daný vztah vyjadřuje pořadí programů, kdy toto pořadí je podkladem pro rozhodnutí o výběru seřazených programů od nejefektivnějšího po nejméně efektivní. V případě rozpočtového omezení, kdy existuje možnost realizovat pouze jeden program, doporučujeme ten, který má nejvyšší čistý přínos, resp. poměr přínosů a nákladů

Součin $P_i \cdot QALY$ je peněžním vyjádřením přínosu programu (B). Metoda CUA je v tomto ohledu specifickým případem metody CBA, kdy s ohledem na uvedené vyjádření přínosu (B), a náklady na zdravotní program, můžeme zjišťovat čistý přínos z poskytnutého programu, zda platí, že:

$$P \cdot QALY > C, \text{ kde} \quad (4)$$

P jednotková cena jednoho roku $QALY$ daného programu

$QALY$...kvalita přepočtených let života plynoucích z daného programu

C současná hodnota nákladů daného programu

Protože $P \cdot QALY$ vyjadřuje současnou hodnotu přínosu programu vyjádřenou v peněžních jednotkách, a náklady jsou rovněž vyjádřeny peněžně, můžeme vypočítat čistý přínos programu NB :

$$NB = B - C, \text{ kde} \quad (5)$$

NB ...čistý přínos z daného programu vyjádřený v peněžních jednotkách

B současná hodnota přínosu daného programu

C současná hodnota nákladů na daný program

Můžeme rovněž vypočítat poměr přínosů a nákladů a stanovit tak efektivnost z vynaložené nákladové peněžní jednotky. Platí vztah

$$\frac{P \cdot QALY}{C} > 1, \text{ kde} \quad (6)$$

P jednotková cena jednoho roku $QALY$ daného programu

$QALY$...kvalita přepočtených let života plynoucích z daného programu

C současná hodnota nákladů daného programu

Protože platí, že $P \cdot QALY$ vyjadřuje celkovou současnou hodnotu přínosu programu vyjádřenou v peněžních jednotkách (B), a náklady jsou rovněž vyjádřeny peněžně, poměr B/C vyjadřuje, jaký přínos přinesla jedna peněžní jednotka nákladů daného programu. Je-li tento poměr větší nežli jedna, pak je, vyjádřeno peněžním poměrem B/C , přínosný.

Literatura:

- (1) BRENT, R. J. *Cost-Benefit Analysis and Health Care Evaluations*. Edward Elgar, Cheltenham, UK-Northampton, MA, USA 2003
- (2) ESPON Monitoring Committee (2004c). ESPON 2.2.1 Territorial Effects of EU Research and Development Policies
http://www.espon.lu/online/documentation/projects/policy_impact_20.html
- (3) WRIGHT, G.- NEMEC, J. *Management veřejné správy. Teorie a praxe. Zkušenosti z transformace veřejné správy ze zemí střední a východní Evropy*. Praha. Ekopress 2003

Kontakt:

Prof. PhDr. František Ochraňa, DrSc.
Katedra veřejných financí
Fakulta financí a účetnictví
Vysoká škola ekonomická, Nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha
tř.: 224 09 51 70, e-mail: ochrana@vse.cz

SELECTED FACTORS DETERMINING COMPETITIVENESS OF THE POLISH POULTRY INDUSTRY IN THE EU MARKET

Anna Olszańska

Key words:

poultry industry - buying prices of slaughter poultry - selling and retail prices of poultry carcasses

Introduction

In Poland, immediately before integration with the EU structures, there was an atmosphere of hope, but also of fears connected with a change in conditions of conducting the agricultural production and processing. More than one year after official accession of Poland to the European Union, the situation in the processing industry, including that in the poultry processing, is very differentiated, but favourable changes took place also. First of all, the number of plants, which had required quality certificates and export authorizations for the EU markets and other foreign markets, increased rapidly. Following that, a considerable increase in export of agricultural and food products took place. An effect of mass bankruptcy of the companies didn't occur. Immediately after the integration, a temporary price shock occurred, which, however, ceased quickly, and the buying prices of slaughter poultry and retail prices of poultry products are at a level similar to that in previous periods. This proves relatively good preparation of processing plants to the integration, however, systematic actions aiming at building competitive advantage on the uniform EU market will be decisive for their functioning in the nearest future. At the same time, the actions of the companies themselves and also the opportunities occurring in the immediate and wider environment of such companies will be deciding for the competitiveness of the Polish poultry industry.

The purpose of this study is evaluation of selected factors deciding on competitiveness of the Polish poultry industry. The basis for the analysis was the data from 1995-2004.

The share of the poultry products in the total meat consumption in Poland

In Poland, since early 1980s the consumption of meat per capita has been fluctuating, with a slight upward trend. From 1995, a definitely stronger upward trend in meat consumption has been occurring, and it rose from 63.4 kg/per capita to 70 kg/per capita in 2004. While consumption of poultry meat, after its sudden drop in 1982 (as compared with the years 1980, 1981), kept steadily increasing to achieve the level of 21kg/per capita in 2003, 2004. (Fig. 1).

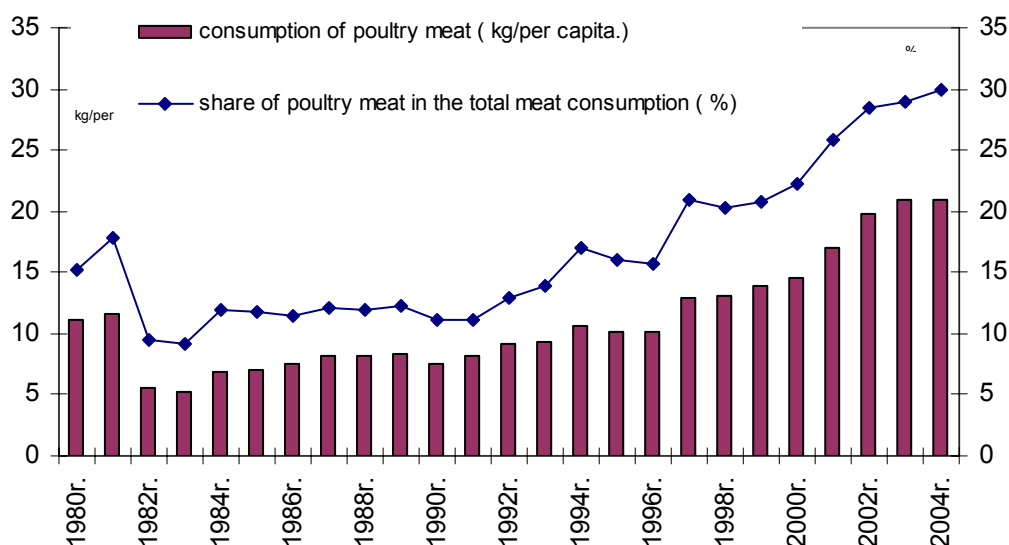


Fig. 1. Consumption of poultry meat and its share in the total meat consumption in Poland in 1980-2004 (kg/per capita, %)

Source: Based on Market Reports. The Market of Poultry and Eggs. Warszawa IERiGŻ, ARR, MRiRW of 1996-2004

In 2002-2004, consumption of poultry meat in Poland relatively stabilized and, according to many experts, in the next few years its further significant growth is not anticipated, especially in the face of reduction in demand caused by the information about the approaching “bird flu” epidemic. In the light of the present knowledge, a threat to the people consuming the poultry and its products is minimal in Poland, however, a considerable psychological effect on this market is observed (similarly to the case of BSE in cattle).

In the analysed years 1995-2004, poultry meat dislodged, first of all, beef and its products, whereas, it was slightly competitive with pork, which is traditionally preferred by Poles. The share of poultry in the total meat consumption increased from 15.14% in 1980 and 16.1% in 1995 to 30% in 2004. The upward trend in the share of poultry meat in the total meat consumption has been particularly noticeable since 1998.

Condition and economic standing of the poultry processing plants in Poland

In 2003, 189 industrial poultry plants, including 61 large and medium plants, operated in Poland in 2003. In total, 17.6 thousand people were employed in these plants. The number of plants having export authorizations for the area of the European Union increased in the period from the beginning of 2001 to March 2005 from 29 to 175. In 2005, 58 plants were subjected to a transient period. Apart from the aforementioned plants, in 2004 there also operated 316 plants and in 2005 - 133 plants authorized for domestic sale, including small businesses authorized for direct sale.¹

¹ R. Urban. Rok po akcesji- polskie zakłady przemysłu spożywczego (A year after accession – Polish food processing plants). Information Bulletin ARR VI 2005, p.24

A favourable symptom in this sector was a systematic growth in a level of industrialization of poultry processing. In 2004, it achieved the level of 94.5% of consumption for food purposes, whereas, for instance, with respect to the processing of red meat – it was 90.5% respectively.²

The financial results of the poultry sector were not favourable as compared with the total food industry in Poland. Apart from meat, brewing and wine industries, the poultry sector as the whole showed in last years the worst economic results of the activity and belonged to the least profitable sectors in the food industry.

Table 1. Financial results of the poultry sector in Poland in 1995-2004

years	industry	Gross profitability (% of sale)	Current liquidity ratio	Investment rate
1995	food industry poultry industry	x 1.3	X 1.48	x 1.8
1996	food industry poultry industry	X 1.42	X 1.42	X 1.91
1997	food industry poultry industry	2.8 0.76	1.22 1.3	2.1 2.3
1998	food industry poultry industry	1.9 -0.8	1.2 1.1	1.9 2.6
1999	food industry poultry industry	0.06 -1.3	1.16 0.96	1.7 2.3
2000	food industry poultry industry	1.2 -0.3	1.13 1.02	1.4 1.4
2001	food industry poultry industry	2.54 0.04	1.16 0.92	1.08 1.39
2002	food industry poultry industry	3.07 0.32	1.17 0.91	1.15 1.42
2003	food industry poultry industry	2.56 1.02	1.17 1.03	1.37 1.36
2004	food industry poultry industry	3.87 0.6	1.23 1.02	1.68 2.52

Source: Market Reports. The Market of Poultry and Eggs. Warszawa IERiGŻ, ARR, MRiRW of 1996-2004

² op cit., p. 25

This is proved by the values of selected economic ratios presented in Table 1. The lowest level of these ratios was observed in 1998-2000. Despite poor economic results, a relatively high investment rate was characteristic for this industry. Among the companies of poultry industry, a considerable internal differentiation in terms of financial standing and economic power was noticeable. This situation will probably lead to higher and higher concentration of this sector.

An increase in trade with foreign countries was also characteristic for the last years of the analysed period. This concerned both export and import (the effect of elimination of customs barriers and administrative restrictions in trade with the European Union). At the same time, a considerable surplus of export over import was observed. The reason of this situation was mainly a drop in poultry supply in some EU countries (the Netherlands, Germany, Belgium) and restriction on export to the territory of the European Union from the countries covered with the "bird flu".

Relations between buying costs of slaughter poultry and selling prices as well as retail prices of poultry carcasses

A buying price of slaughter poultry has a considerable influence on profitability of the processing companies, because it is the main component of costs like in other branches of primary processing of agricultural products. The buying prices of the slaughter poultry in the analysed period underwent considerable periodical fluctuations. In the investigated years, occurrence of two full cycles could be observed – from the beginning of 1995 to the end of 1999 (a five-year cycle) and from the beginning of 2000 to mid 2003 (a cycle of some 3.5 years). From mid 2003, commencement of a successive upward trend phase of slaughter poultry buying prices has been noticed. One of the reasons of shortening the previous cycle was undoubtedly a good situation on the poultry market and the oncoming date of accession to the European Union (Fig. 2).

Soon after the cyclic changes in buying prices of slaughter poultry, the cyclic changes in average selling prices of poultry carcasses and their average retail prices were noticed. However, it could be observed that the scale of fluctuations in selling prices of poultry products was much higher than that in the buying prices of slaughter poultry. This proves that the market reacted to the changes in supply and prices on the slaughter poultry market much more than proportionally.

The average buying prices in the analysed period ranged from 2.34 PLN/kg (January, February 1995) to 3.56 PLN/kg (October 1996). In that period, average selling prices of poultry carcasses ranged from 3.40 PLN/kg (January 1995) to 6.70 PLN/kg (October 1996), while average retail prices – from 4.28 PLN/kg (February 1995) to 7.20 PLN/kg (September 1996).

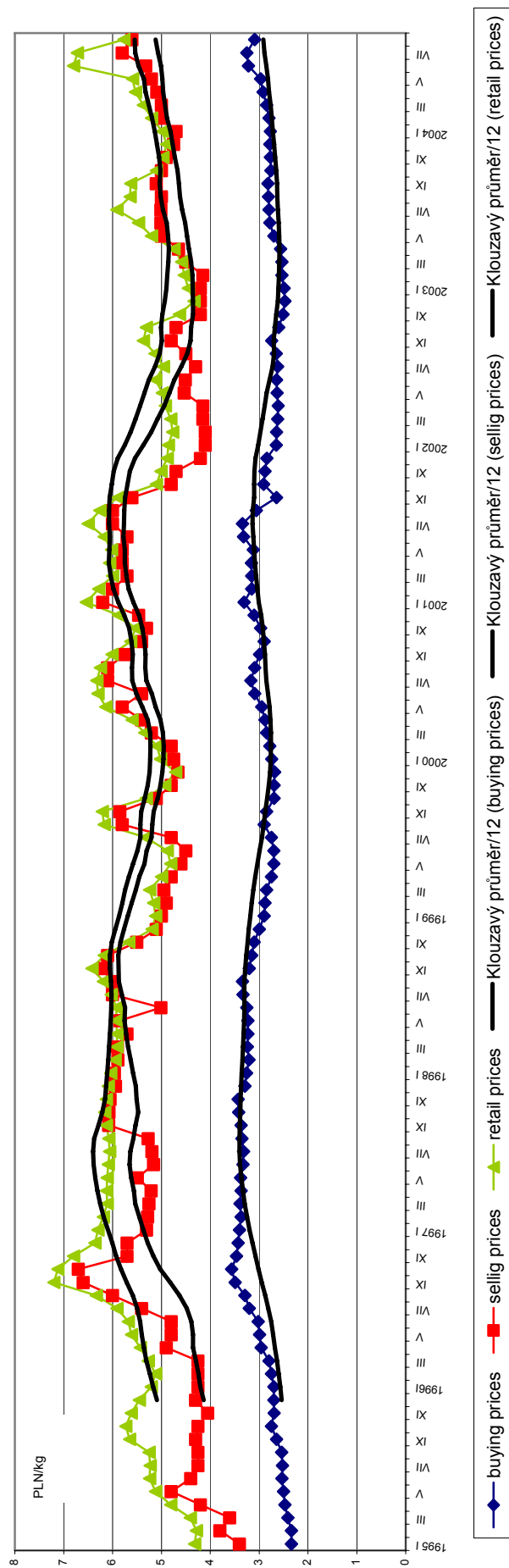


Fig. 2. Average buying prices of slaughter poultry, selling and retail prices of poultry carcasses in Poland in 1995-2004 (PLN/kg)

Source: Based on Market Reports. The Market of Poultry and Eggs. Warszawa IERiGŻ, ARR, MRiRW of 1996-2004

For economic results of the processing industry, not only a buying price but, above all, the relation between the selling price of a product and a buying price of raw material is important. The level of these relations, and in particular the share of a slaughter poultry buying price in the selling price of carcasses and of trade margin (wholesale and retail margins) in the average retail price, is presented in Fig. 3.

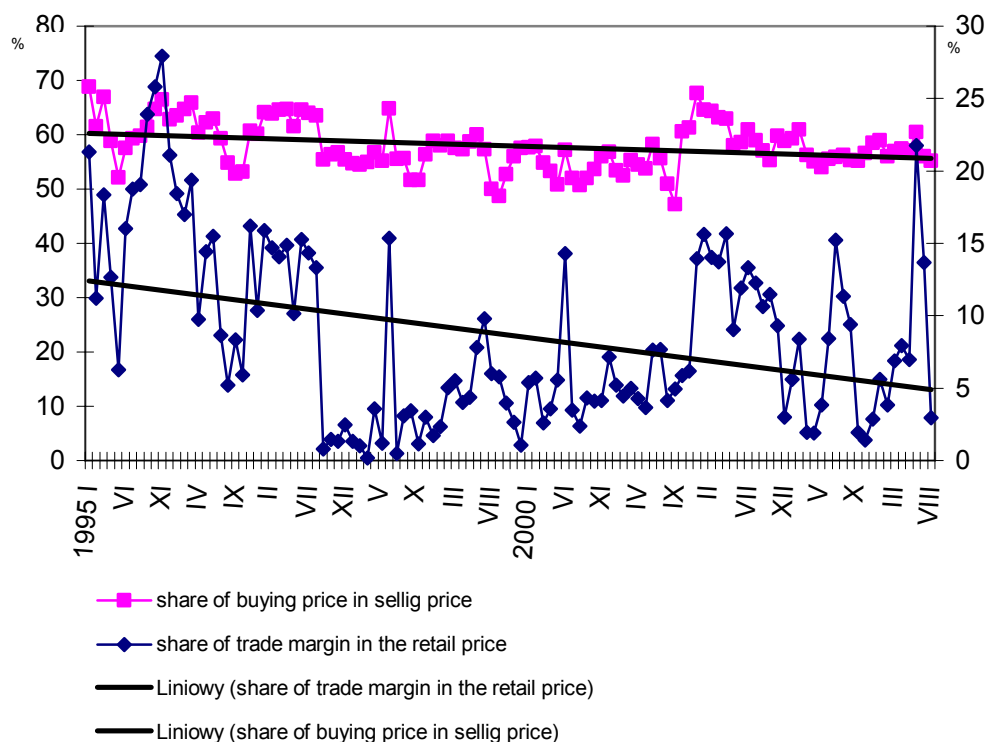


Fig. 3. The share of the buying price of slaughter poultry in the selling price of poultry carcasses and the share of trade margin in the retail price of poultry carcasses in Poland in 1995-2004 (%)

Source: Based on Market Reports. The Market of Poultry and Eggs. Warszawa IERiGŻ, ARR, MRiRW of 1996-2004

The average share of the slaughter poultry buying price in the selling price of poultry carcasses ranged from 47.14% (in September 2001) to 68.82% (in January 1995). The most considerable fluctuations in this scope took place in the first years of the analysed period and on the turn of 2001-2002 (an increase in slaughter poultry supply on the market and beginning of the downward trend phase of prices in the cycle). In the whole analysed period, a slight downward trend in these relations was noticeable.

The average share of the trade margin in an average retail price of poultry carcasses underwent relatively much higher fluctuations in the analysed period. The average level of the trade margin was 8.63%, and its fluctuations ranged from 0.17% to 27.94%. In the whole analysed period of 1995-2004, a much stronger (than in the case of relations between selling prices and buying prices of slaughter poultry) downward trend in the share of trade in the average price of the product was noticeable.

Conclusions

- The results of the poultry industry, achieved in the first year of Poland's membership in the European Union, prove its good preparation to the accession. In the whole sector, there were significant, favourable changes connected, among other things, with increased industrialization of the sector, quick obtaining of required certificates and investment growth. However, this can be evaluated objectively only after a longer period of time, in particular, when a level of poultry production in the countries of "old EU" will be restored.
- In the poultry sector, a group of leaders distinguishing themselves by a high level of investment has been formed. On the other hand, there is a remaining group of companies with much worse economic standing. At generally unfavourable financial results of the sector (connected mainly with the relations between a buying price of raw material and prices of poultry products), such companies have very little possibilities for development and improvement of competitiveness.
- A trend towards reduction in the share of the processing margin in the selling price of main poultry products will force the plants to undertake many actions aiming at improvement in effectiveness of managing as well as at increasing the scale of production.
- Occurrence of considerable periodicity of supply and buying prices of slaughter poultry constitutes additional hindrance in the activity of companies. Besides, it should be noticed that the main beneficiary of profits resulting from fluctuations in prices of raw material was the sphere of trade, however, it should be added that an average level of a trade margin decreased in the last years as compared with the first years of the analysed period.
- The Polish poultry sector has big chances to match the competition from the EU countries. The main trump cards are relatively low costs of purchasing raw material, relatively high internal consumption, consumer's confidence in good dietetic values of poultry products, a wide range of products and up-to-date technical and processing equipment of many plants in Poland resulting from considerable investments in recent years. An unquestionable trump card is also the consumer's confidence in product quality, including a lack of focal points of epidemics of dangerous poultry diseases. The main weak side of the Polish poultry industry is low profitability of this sector and existence of a large group of plants with very difficult financial situation, as well as still relatively considerable fluctuations in supply and prices on the market of raw materials.

Bibliography:

- (1) *Market Reports*. The Market of Poultry and Eggs. Warszawa IERiGŻ, ARR, MRiRW of 1996-2004
- (2) URBAN, R. *A year after accession – Polish food processing plants*. Information Bulletin of ARR VI 2005, p.24

Kontakt:

Dr. ing. Anna Olszańska
University of Economics
Institute of Economic Science
Department of Economics and Organization of Food Economy
Komandorska 118/120, 54-235 Wrocław
tf.: +0048 71 36 80 314, e-mail: olsza@crsdit.ae.wroc.pl

PARTNERSTVÍ VEŘEJNÉHO A SOUKROMÉHO SEKTORU¹

Vyktoryja Ostrouško

Klíčová slova:

PPP – BOT – DBFO – koncese – veřejné zakázky

Key words:

Public Private Partnership – BOT - DBFO - concession - public orders

Abstrakt:

The aim of this paper is in showing a new model Public Private Partnership in the sphere of finance in the public infrastructure where the state power is limited. Here the main models of partnership are investigated and actual state of low base in this field.

Otázka veřejně soukromých partnerství (dále jen "PPP") je velmi pečlivě v ČR diskutována. MMR je na základě usnesení vlády č. 2 ze dne 7. ledna 2004 o Plánu legislativních prací vlády na rok 2004 gestorem zákona o veřejně soukromých partnerstvích. Za tímto účelem vláda svým usnesením č. 7 ze dne 7. ledna 2004 schválila Politiku Partnerství veřejného a soukromého sektoru v České republice a PPP zavádí jako standardní nástroj při zajišťování veřejných služeb a veřejné infrastruktury.

V současné době je PPP velmi aktuálním tématem. Zatímco v řadě zemí se model PPP již osvědčil, u nás v podstatě tyto zkušenosti zatím chybí. PPP je však velkou šancí pro nové způsoby financování veřejné infrastruktury tam, kde možností státu nestačí. Public Private Partnership označuje projekty charakterizované dlouhodobou spoluprací (partnerstvím) veřejného a soukromého sektoru. Model PPP se využívá při realizaci finančně náročných veřejně prospěšných projektů. Základním principem PPP je, že soukromý subjekt investuje své finanční prostředky do vybudování veřejně prospěšného projektu, který následně spravuje a provozuje. Za službu realizovanou pro veřejný sektor pak získává sjednanou úplatu, a to buď prostřednictvím přímé úhrady od veřejného sektoru, nebo od konečných uživatelů na základě udělené koncese na provazování majetku.

Projekty PPP se vyskytují v oblasti škol, nemocnic, zásobování elektrickou energií, silnic, lehké železniční dopravy, metra, letišť, vodovodních a kanalizačních systémů atd. Pokud je projekt správně připraven a smluvně zajištěn, přináší PPP vládám a uživatelům infrastruktury významné výhody :

- Poskytuje vládě možnost překlenout propast mezi vysokou potřebou investic na jedné straně a nedostatkem financí ve veřejných rozpočtech, určených na zajištění infrastruktur, na druhé straně. Aktivním zapojením soukromého kapitálu umožňuje efektivnější alokaci veřejných prostředků.
- Rychlejší realizaci projektu. Přidělení zodpovědností za vypracování projektu a výstavbu infrastruktury soukromému sektoru, v kombinaci s časovým horizontem plateb za poskytování služeb, představuje pro soukromý sektor silnou motivaci k rychlé realizaci investičního projektu.
- Projekty PPP, ve kterých je investiční výstavba spojena s průběžným provozem a údržbou, podněcují soukromého investora ke zdokonalení řízení a výkonů a nepřímo nutí soukromý sektor ke snižování provozních nákladů v zájmu zachování a udržení ziskovosti.

- Snižování rizik. Například, kvalitně připravený PPP projekt rozděluje rizika mezi subjekty především na základě vyhodnocení jejich schopnosti tato rizika z ekonomického hlediska efektivně řídit. Naopak, pokusy o nepřiměřený transfer rizik zpravidla narážejí na neochotu komerčních subjektů projekt financovat. Z pohledu veřejného sektoru jde tedy o rozdělení rizik s cílem minimalizace dlouhodobých nákladů na projekt. Správnou alokací je soukromý sektor stimulován k dodržování termínů, kvality a rozpočtových nákladů a následnému efektivnímu provozování investice s cílem maximalizace užitku pro zadavatele i konečného uživatele. V neposlední řadě přispívá dobrá alokace rizik k lepší předvídatelnosti finančních nároků (plateb) na zadavatele v čase. Během životního cyklu projektu se setkáváme s celou řadou drobných i zásadních změn. Tyto odlišnosti od původního záměru mění soubor rizik, které projektu a smluvním stranám hrozí. Je proto nezbytné potenciální rizika průběžně monitorovat, kontrolovat a vyhodnocovat.
- Posílení veřejného řízení. Přenesením zodpovědnosti za poskytování veřejných služeb na dodavatele dochází k tomu, že státní úředníci vystupují v roli tvůrců politiky a strategie, zaměřují se na plánování služeb a sledování výkonů.
- Zvýšení dlouhodobého ekonomického růstu a růstu přímých zahraničních investic stimulováním soukromých investic do veřejné infrastruktury a veřejných služeb.
- Posílení možností čerpání fondů Evropské unie zvýšením podílu spolufinancování soukromým sektorem na projektech veřejného zájmu.

Je třeba vzít v úvahu, že uvedené programy PPP jsou dost komplikované, pokud jde o jejich projektování, implementaci a řízení. Proto by mělo být podporováno zavedení a používání tam, kde je to pro veřejný sektor výhodné při zajištění služeb a infrastruktury, a to jak na úrovni centrální státní správy, tak na úrovni samosprávných územních celků. Vzhledem k dlouhodobosti a složitosti projektů PPP by měla být posuzována výsledná ekonomická hodnota komplexně, nikoli pouze hotovostní náklady veřejného rozpočtu.

Evropská komise má zájem na propagaci a rozvoj PPP v rámci grantů, které poskytuje ze zdrojů Fondu soudržnosti a strukturálních fondů. Komise vyjádřila svou ochotu pomáhat při rozvoji a implementaci projektů PPP a využívat na podporu těchto plánů grantové financování, což ovšem klade na projekty další omezení, vzhledem k prvořadému požadavku Komise, kterým je ochrana veřejného zájmu. Důležité je, že integrace grantového financování do PPP bude podporována, při současném respektování požadavků EU a národních legislativ.

Úspěšnost PPP závisí na existenci účinného legislativního a kontrolního rámce. V českém právním prostředí se proto očekávají legislativní změny, které by měly podpořit snazší implementaci těchto programů. V souladu s legislativním plánem vlády Ministerstvo pro místní rozvoj ČR připravilo a předalo vládě návrh zákona o veřejně soukromých partnerstvích (koncesní zákon), jehož účinnost se předpokládá od ledna 2006. Český právní řád v současné době neobsahuje komplexní úpravu tzv. Public Private Partnership (PPP). Termín PPP, který je obecným označením pro vztahy „spolupráce“ mezi veřejnou správou a soukromým sektorem, je v rámci navrhované právní úpravy chápán jako ekvivalent koncesí, resp. koncesních smluv. Koncese jsou nyní upraveny pouze specificky pro oblast výstavby dálnic v zákoně č. 13/1997 Sb., o pozemních komunikacích a dále prostřednictvím tzv. malé novely zákona č. 40/2004

Sb., o veřejných zakázkách, jsou upraveny určité aspekty koncesní problematiky s ohledem na požadavky komunitárního práva.

Současně s danou problematikou úzce souvisí i zákon č. 219/2000 Sb., o majetku České republiky a jejím vystupování v prvních vztazích, který výrazně omezuje nakládání státním majetkem.

Mezi hlavní principy navrhovaného zákona o veřejně soukromých partnerstvích (dále jen „koncesní zákon“) patří:

- ucelená speciální právní úprava koncesních projektů
- transparentnost
- zajištění efektivního a dlouhodobě udržitelného poskytování veřejných služeb a infrastruktury.

Koncesní zákon má vytvořit jasný právní rámec pro koncesní projekty a současně má nastavit funkční proceduru pro výběr koncesionáře a regulační mechanismy. Současně jde o implementaci úpravy tzv. nadlimitních koncesních smluv na stavební práce, jak to požaduje směrnice 2004/18/ES.

Koncese v pojetí navrhovaného zákona zahrnují mnohem širší okruh projektů, než jsou stavební práce, služby a dodávky (jak je zná zákon o veřejných zakázkách).

Navrhovaný koncesní zákon se neomezuje pouze na regulaci specifických typů koncesí, které upravuje platné komunitární právo, ale představuje úpravu mnohem širší, jak je tomu v jiných zahraničních úpravách či doporučeních mezinárodních institucí.

Předpokládané souvislosti:

1. Úspora veřejných prostředků díky tomu, že jejím prostřednictvím bude docházet k zajištění úkolů veřejné správy soukromým sektorem, který na jejich řádném fungování bude ekonomicky zainteresován (předpoklad efektivnějšího a levnějšího zajištění služeb pro veřejný sektor).
2. Přijetí tohoto zákona by mělo podpořit zahraniční investice do ČR.
3. Zákon ve své procesní části, v souladu se ZVZ, umožní ve větší míře než dosud zohlednit sociální aspekty a aspekty životního prostředí při výběru koncesionáře.
4. Koncesní smlouvy jsou zpravidla uzavírány na delší časová období. Často vyžadují platby od zadavatele, tj. z veřejných rozpočtů, a mohou vyžadovat i podmíněné platby, podle vývoje projektu. Koncesní projekt tak zatíží nejenom stávající roční rozpočet, ale i každý další rozpočet po dobu trvání projektu. Za tím účelem bude nutné změnit rozpočtová pravidla. Půjde pravděpodobně o obdobnou problematiku, jakou jsou dlouhodobé státní záruky.

K právní úpravě problematiky Partnerství přistoupila i Evropská unie ustanoveními o koncesních vztazích ve směrnici upravující zadávání veřejných zakázek a vydáním Zelené knihy „O veřejně soukromých partnerstvích a právu Společenství o veřejných zakázkách a smlouvách koncesních“

Pro zajištění řízení PPP projektů na straně veřejného sektoru bylo založeno Centrum pro implementaci PPP. Mezi jeho hlavní úkoly bude zejména patřit regulační a metodická funkce a podpora pilotních projektů. PPP Centrum se bude v roli odborného garanta účastnit téměř všech činností přípravy prostředí v oblasti PPP, za některé bude zodpovědné plně a na některých bude spolupracovat s týmem pro metodiku PPP Ministerstva financí ČR. V České republice tak nastává fáze vytváření základních,

zejména institucionálních a legislativních předpokladů pro přípravu a realizaci pilotních projektů založených na bázi PPP.

Předmětem vzájemné spolupráce veřejného a soukromého sektoru jsou zpravidla tyto klíčové prvky:

D - Design... projekt a inženýrská příprava projektu

B - Build... výstavba investičního celku

O - Own...vlastnictví investice

O - Operate... provoz investice

T - Transfer... převod vlastnictví investice od soukromého k veřejnému sektoru

F - Finance... financování investice

PPP projekty jsou nejčastěji realizovány v následujících kombinacích výše uvedených prvků:

- **BOT**= postavit, provozovat a předat
- **DBFO**= vyprojektovat, postavit, financovat a provozovat
- **koncese**

Rozdíl mezi formou DBFO a koncesí spočívá v tom, že u formy DBFO jsou náklady soukromého sektoru hrazeny pouze z plateb veřejného sektoru. V případě koncese jsou náklady soukromého sektoru hrazeny přímo z uživatelských poplatků nebo kombinací uživatelských poplatků a subvencí veřejného sektoru.

Prvním příkladem realizace PPP projektu v ČR byla výstavba dálnice D 47 z Lipníku nad Bečvou k česko-polské hranici. Bohužel tento pokus o aplikaci systému BOT v České republice nebyl úspěšný. Příkladem úspěšné realizace PPP projektu v oblasti poskytování veřejné služby soukromým sektorem, firmou ELTODO-Citelum, s.r.o., je projekt správy, provozu a údržby veřejného osvětlení pro hlavní město Prahu. Společnost ELTODO-Citelum, s.r.o. zajišťuje do roku 2012 správu a provoz 124 000 sloupů veřejného osvětlení a 1450 zdrojů slavnostního osvětlení unikátních sochařských děl a historických staveb, 436 veřejných hodin 58 hodin věžních. Součástí kontraktu podepsaného na 15 let je také správa signalizace na světelných křižovatkách, osvětlení telefonních budek a péče o dopravní značky v hlavním městě.

TAB.1: Oblasti využití PPP projektů

Oblast využití		Používaná forma PPP projektu	Zdroje financování
Dopravní projekty	Silniční infrastruktura	DBFO koncese	Stínové mýtné Reálné mýtné Veřejné rozpočty Státní fond dopravní infrastruktury
	Železniční infrastruktura		Jízdné Poplatky uživatelů Veřejné rozpočty Státní fond dopravní infrastruktury
	Městská infrastruktura		Jízdné Veřejné rozpočty Státní fond dopravní infrastruktury

Oblast využití	Používaná forma PPP projektu	Zdroje financování
Vodohospodářské projekty	BOT DBFO koncese	Poplatky uživatelů Veřejné rozpočty Státní fond životního prostředí
Projekty nakládání s odpady	BOT DBFO koncese	Poplatky uživatelů Veřejné rozpočty Státní fond životního prostředí
Projekty ve zdravotnictví	BOT DBFO koncese	Poplatky uživatelů Veřejné rozpočty Zdravotní pojišťovny
Projekty v oblasti vzdělávání	BOT DBFO koncese	Poplatky uživatelů Veřejné rozpočty Příjmy škol

Pramen: Veřejné zakázky č 1/2005 str.16

Dalším úspěšným příkladem Partnerství veřejného a soukromého sektoru je projekt rozšíření čistírny odpadních vod v Karviné, kdy byly využity ke spolufinancování finanční prostředky Evropské unie v programu ISPA.

V současné době se Česká republika nachází teprve na začátku vytváření prostředí vhodného pro realizování úspěšných PPP projektů. Je nezbytné uskutečnit celou řadu opatření, která společně se změnami legislativy zabezpečí přiměřenou regulaci PPP. Veřejný a soukromý sektor potřebuje získat praktické zkušenosti z realizování pilotních PPP projektů. Teprve po jejich úspěchu získá veřejnost větší důvěru. Soukromý sektor v zemích centrální východní Evropy je relativně slabý, a zejména malé a střední podniky bojují o přežití. Tento stav snižuje míru potenciální participace soukromého sektoru, která je charakteristická pro vyspělé země, a zároveň klade vyšší nároky na samotnou samosprávu. Stimulace potenciálu soukromého sektoru i za těchto podmínek není možno opomenout.

TAB.2: Aktuální vývoj pilotních projektů PPP (Tabulka vlastní)

Projekt PPP	Zadavatel projektu	Stadium projektu	Investiční náklady	Forma realizace	Délka kontraktu
Airport Connection (AIRCON)	Ministerstvo dopravy ČR a Správa železniční dopravní cesty, s.o.	Stadium přípravy	15-18 mld.Kč (465 až 560 mil.EUR)	BOT nebo DBFO	30 až 40 let
Ubytovna a parkoviště v areálu ÚVN Praha	Ministerstvo obrany ČR	Stadium zrodu	462 mil. Kč (15,5 mil. EUR)	BOT nebo DBFO	20 až 30 let
Dva úseky dálnice D3 Tábor-Bošilec	Ministerstvo dopravy ČR	Stavební povolení bude vydáno k 31.12.06 r.	11 mld.Kč (367 mil.EUR)	BOT	36 let
Věznice typu s ostrahou	Ministerstvo spravedlnosti ČR a Vězeňská služba ČR	Stadium zrodu	1,1 mld Kč (37 mil.EUR)	DBFO	25 až 30 let

Při úspěšné aplikaci způsobů a efektivnosti veřejných služeb významně urychlí realizaci důležitých infrastrukturních projektů a podpoří rozvoj české ekonomiky a to za podmínek:

1. Vytváření „pluralitních trhů“ – kde organizace soutěží o veřejné prostředky, alokované na plnění příslušných funkcí státu.
2. Problémy spojené s implementací „public-private-civil sektor mix“ přístupů.
3. Propagaci a rozvoj PPP v rámci grantů, které poskytují ze zdrojů Fondu soudržnosti a strukturálních fondů.
4. Pluralita „trhu potenciálních dodavatelů“ a soukromých forem na něm vystupujících.
5. Získávání informace o strategiích, které se budou realizovat v daném území na základě národních nebo regionálních programů, dále, informací o firmách a organizacích, které hrají klíčovou roli v místní ekonomice.

Literatura:

- (1) BEDNÁŘ, J. Cíl nového zákona: efektivnější vynakládání veřejných prostředků. *Veřejné zakázky*, 2005, s. 20-22.
- (2) HOMOLOVÁ, Š. Co je to PPP. *Veřejné zakázky*, 2004, s.38-39
- (3) HROMADA, E. Využití principů PPP při realizaci veřejných zakázek. *Veřejné zakázky*, 2005, s.16-18.
- (4) SKOKAN, K. *Regionální institucionální infrastruktura*: Sborník příspěvků z mezinárodní konference Public administration 2000. Univerzita Pardubice 2000.
- (5) WRIGHT, G.- NEMEC, J. *Management veřejné správy. Teorie a praxe*. Praha. Ekopress 2003.
- (6) <http://www.mmr.cz>
- (7) <http://www.strukturalni-fondy.cz>

Kontaktní adresa:

Mgr. Vyktoryja Ostrouško
VŠE v Praze, Nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3
Tf.: 777 28 09 73, e-mail: v.ostrousko@seznam.cz

MĚŘENÍ TRVALÉ UDRŽITELNOSTI NA REGIONÁLNÍ ÚROVNI

Dagmar Palatová, Eva Tomášková

Klíčová slova:

místní trvalá udržitelnost - nižší samosprávné jednotky - indikátory měřící trvale udržitelný rozvoj - Strategie udržitelného rozvoje ČR

Key words:

local sustainable development - lower municipal units - measuring indicators of sustainable development - The strategy of sustainable development in Czech Republic

Abstract:

The article deals with the problem of the sustainable development. We aim on the measuring indicators and detect the indicators for measuring the local sustainable development. We present some international organisations dealing with this problem.

1 Úvod

Jedním z důležitých úkolů, které bude muset naše společnost ve 21. století vyřešit je, jak sladit ekonomické a sociální potřeby společnosti. V tomto směru je také cílem udržet a zachovat současnou kvalitu života pro občany. Aby mohla být tato kvalita uchována, je nutné integrovat nejen ekonomické a sociální otázky, ale do tohoto výčtu zahrnout také oblast environmentální.

Udržitelnost je založená na dlouhodobém pohledu, neboť potřeby lidí a životního prostředí jsou propojeny. Trvalá udržitelnost zahrnuje principy budoucnosti, rovnosti a participace. Jedná se o jedinou přijatelnou možnost budoucího vývoje a celkové budoucnosti lidstva. Trvalá udržitelnost se zaměřuje na kvalitu života a uspokojování potřeb.

Udržitelnost není žádnou výjimečnou přidanou hodnotou projektů, politik či produktů. Je integrujícím prvkem, koncepcí, plánem, smyslem realizace a konečným užitekem. Prevence je lepší než léčba. Analýza zdrojů a dopadů, nákladů a zisků jsou klíčem udržitelnosti.

Cílem našeho příspěvku je zjistit, zda jsou potřebné indikátory trvalé udržitelnosti na místní úrovni a zda již byly provedeny pokusy o jejich formulaci. Pro zpracování použijeme metody analýzy a komparace.

2 Jak se měří trvalá udržitelnost

Jestliže chceme znát současnou situaci v oblasti trvale udržitelného rozvoje, vědět, zda děláme pokroky směrem k trvalé udržitelnosti, zda naplňujeme vytyčené cíle spojené s trvalým rozvojem, pak musíme mít nástroje, pomocí nichž budeme moci trvalou udržitelnost měřit. Již během mezinárodní konference v Riu de Janeiru byla věnována pozornost informacím kvantitativního charakteru, které by měly přinést spolehlivé měřítko, jak se postupovat v předpokládaném směru a zda postup odpovídá koncepcím udržitelnosti. Výsledek těchto snah byl publikován v dokumentu Agenda 21 (tento dokument obsahuje závěry celého summitu) a v paragrafu 40 se můžeme dočíst: „*Běžně používané ukazatele, jako například hrubý národní produkt (HNP) a měření individuálních zdrojů nebo toků znečištění, nejsou adekvátními indikátory udržitelnosti.*

Metody posuzování vzájemných vztahů environmentálních, demografických, sociálních a rozvojových parametrů v různých odvětvích nejsou zatím dostatečně rozvinuty nebo aplikovány. Proto je třeba vypracovat takové ukazatele udržitelného rozvoje, které by poskytovaly seriózní základnu pro rozhodování na všech úrovních, a zároveň přispěly k samoregulaci udržitelnosti integrovaných systémů životního prostředí a rozvoje.“

[http://www.env.cz/osv/edice.nsf/B56F757C1507C286C12570500034BA62/\\$file/40.htm](http://www.env.cz/osv/edice.nsf/B56F757C1507C286C12570500034BA62/$file/40.htm)

V dokumentu Agenda 21 jsou také identifikovány cíle, jež jsou důležité na cestě k udržitelnému rozvoji lidstva. Mimo obvyklé národní a mezinárodní úrovně se zde apeluje na nižší samosprávné jednotky (provincie, kraje, obce apod.). Jedná se o dosažení nákladově efektivnějšího a relevantního sběru a posuzování dat lepší identifikací uživatelů v soukromém i veřejném sektoru a jejich informačních potřeb, posílení místní, provinční, národní a mezinárodní kapacity pro sběr a využívání víceodvětvových informací při rozhodování a zvýšení kapacit pro sběr a analýzu dat a informací potřebných pro rozhodování, především v rozvojových zemích, vytvoření nebo posílení místních, provinčních, národních a mezinárodních prostředků zajišťujících, aby plánování udržitelného rozvoje ve všech odvětvích vycházelo z včasných, spolehlivých a využitelných informací a zpřístupnění relevantních informací ve formě a v době usnadňující jejich využívání.

V České republice přijala vláda v roce 2004 dokument s názvem Strategie udržitelného rozvoje ČR, který předložila Rada vlády pro udržitelný rozvoj. V tomto dokumentu se vláda snaží identifikovat indikátory, pomocí nichž bude měřit úroveň trvalé udržitelnosti. Indikátory jsou rozděleny podle pilířů – ekonomický, ekologický a environmentální a doplněny o oblasti výzkumu, vývoje a vzdělávání, evropského a mezinárodního kontextu a správy věcí veřejných. Některé indikátory jsou používány zároveň pro sledování úrovně ve více oblastech.

3 Posuzování udržitelného rozvoje na místní úrovni

Jak již z předchozích odstavců vyplývá, udržitelný rozvoj se stává stále významnějším fenoménem na místní úrovni. Odpovědnost se v této oblasti již neleží jen na bedrech mezinárodních institucí či národních vlád, ale je stále více potřebné, aby odpovědnost nesly i obce, města, kraje či mikroregiony. Na podporu rozvíjení trvalé udržitelnosti na místní úrovni existuje celá řada mezinárodních institucí či sdružení. My se nyní zaměříme na některé z nich.

3.1 The Center for Sustainable Cities

Společnost The Sustainable Cities Research Institut působící na Northumbrijské univerzitě v Anglii (<http://www.sustainable-cities.org.uk/home.html>) je jednou z organizací, která se zabývá výzkumem v oblasti trvalé udržitelnosti. Centrum The Center for Sustainable Cities bylo založeno v roce 1998 fakultou strojní, přírodních a sociálních věd, urbanistickou a zdravotně-environmentální. Toto centrum se zabývá výzkumem a podporou přístupů obsahujících prvky trvalé udržitelnosti v urbanistické společnosti. Současný výzkum je zaměřen na šíření informací o trvalé udržitelnosti, zvýšení společenské spoluzodpovědnosti, vytváření inovačních přístupů ve výzkumu a v implementaci a předávání principů o trvalé udržitelnosti místním, národním a mezinárodním organizacím a vzájemná kooperace v této oblasti.

Do výzkumu jsou zahrnuta města v Evropě, Severní Americe, mimoto je zde zahrnuta i Evropská Unie, národní vlády, místní autority, podnikatelé a průmysl a neziskové organizace.

Cílem tohoto výzkumu je nalezení a integrace přístupů, které by zlepšily kvalitu lidského života a více chránily životní prostředí, na kterém jsme všichni závislí.

3.2 International Centre for Sustainable Cities (ICSC)

V roce 1993 vzniklo na mezinárodní úrovni partnerství mezi vládou, privátním sektorem a občanskou sociální organizací nazvané International Centre for Sustainable Cities (ICSC - <http://www.icsc.ca/index.html>). ICSC vytváří projekty, které ukazují udržitelnost z hlediska urbanistiky, především se zaměřuje na problém odpadového hospodářství, pitné vody, územního plánování (dostatečné množství zeleně), dopravy, bytové situace, energetické efektivnosti, sociálního konfliktu a chudoby. ICSC vytváří a podporuje projekty, které se zabývají získáváním a šířením informací. ICSC se snaží také získané poznatky a principy aplikovat.

Důvodem vzniku této organizace byla skutečnost, že žádná země se nedokáže úspěšně bránit urbanistické migraci. Obrana proti tomuto jevu je možná, jestliže budou města řídit svou velikost a budou se snažit klást důraz na udržitelnost.

Sídlem organizace ICSC je Vancouver, ovšem každý projekt je řízen lokálně. Na projektu participuje šestnáct měst: Salvador and Porto Alegre (Brazílie), Qingdao (Čína), Katowice (Polsko), San José (Kostarika), Córdoba (Argentina), Durban (Jižní Afrika), Valparaíso/ViZa del Mar (Chile), Algiers (Alžírsko), Dakar (Senegal), Matamoros/Reynosa (Mexiko), Dar es Salaam (Tanzanie), Sula Valley (Honduras), Ulaanbaatar (Mongolsko), a Bucharest (Rumunsko). Každé město má stanoveny priority a cíle (podle potřeb daného města) a tyto se snaží uskutečňovat a řešit.

3.3 European Sustainable Cities and Towns Campaign (ESCTC)

„Evropská kampaň udržitelných měst a obcí se skládá z hlavních organizací a hnutí pro udržitelný rozvoj na úrovni municipalit v Evropě.“

(<http://nszm.internet.cz/cb21/asp/ibrana.asp?id=1083>).

Cílem této iniciativy je usnadňovat vzájemnou podporu mezi evropskými městy v navrhování, rozvoji a uskutečňování politiky udržitelného rozvoje, sbírat a rozšiřovat informace o dobrých příkladech na místní úrovni, získávat další signatáře, organizovat každoroční předávání cen městům usilujícím o udržitelný rozvoj, formulovat politická doporučení Evropské komisi, zajistit informování měst o udržitelném rozvoji, podpořit tvůrce místní politiky k uskutečňování doporučení a legislativy Evropské unie a vydávat informační zpravodaj.

3.4 The Regional Environmental Center for Central and Eastern Europe (REC)

V České republice funguje také národní kancelář mezinárodní organizace Regionální environmentální centrum pro střední a východní Evropu (The Regional Environmental Center for Central and Eastern Europe), která má své ústředí v Szentendre v Maďarsku.

„REC je nestranická nezávislá mezinárodní organizace, která byla zřízena v roce 1990 vládou Maďarska, USA a Komisí Evropské Unie. Jejím posláním je přispívat k řešení problémů životního prostředí v zemích střední a východní Evropy.“

(<http://www.reccr.cz/index.html>)

Regionální environmentální centrum pro střední a východní Evropu (REC) podporuje v rámci své činnosti několik programů – napomáhá firmám zlepšovat vztah k životnímu prostředí, podporuje vývoj institucí a programů pro tvorbu kapacit životního prostředí, vede k identifikování příležitostí vytvořených systémem konvencí změny klimatu a Kjótského protokolu, přispívá k progresivnímu vývoji mezinárodních a místních zákonů o ochraně životního prostředí, napomáhá k integraci životního prostředí a ekonomiky pomocí ekonomických instrumentů, pomáhá zlepšit přístup k informacím, podporuje místní autority v budování environmentálních kapacit, podporuje rozvoj občanské společnosti a aktivity environmentálních neziskových organizací.

Mezi hlavní oblasti působnosti české kanceláře REC patří informační, organizační a poradenská činnost při vytváření a realizaci projektů v oblasti životního prostředí, proces posuzování vlivů strategických dokumentů a koncepcí na životní prostředí (program SEA), zapojování veřejnosti do rozhodovacích procesů, školení v Project Cycle Management a metodě LogFrame, efektivní komunikace v ochraně přírody, implementace Aarhuské úmluvy, grantová činnost v oblasti životního prostředí, podíl na realizaci mezinárodních projektů REC HQ a v poslední řadě také indikátory udržitelného rozvoje.

4 Měření trvalé udržitelnosti na místní úrovni

Poslední z výše zmíněných organizací (Regionální environmentální centrum pro střední a východní Evropu) se aktivně zapojila do sledování situace udržitelného rozvoje panující na místní úrovni a zapojila se do iniciativy Společné evropské indikátory udržitelného rozvoje na místní úrovni, která si klade za cíl podpořit evropské místní komunity v zavedení společných indikátorů, které umožní sledovat a měřit zaznamenaný pokrok k udržitelnému místnímu rozvoji.

Společné evropské indikátory udržitelného rozvoje je nutno chápat jako doplněk k indikátorům definovanými na národních úrovních (viz Strategie udržitelného rozvoje ČR - http://wtd.vlada.cz/files/rvk/rur/sur_cr.pdf). Cílem je podpořit místní samosprávy v práci směrem k udržitelnosti rozvoje a získat srovnatelné informace o pokroku dosaženém směrem k udržitelnosti z celé Evropy. Jedná se tak o praktický nástroj pro sledování pokroku k udržitelnosti a propagaci trvalé udržitelnosti a posouzení, jak si dané místní společenství vede ve srovnání s jinými.

„Základní filosofií této práce bylo, že trvale udržitelné město je více než pouze město s čistým životním prostředím. Indikátory místní udržitelnosti musí tedy být více než tradiční environmentální indikátory. Musí také jít dále, za hranice dílčího přístupu, kde indikátory „trvalé udržitelnosti“ představují indikátory soustředěné do jednotlivých oblastí podle environmentálních, ekonomických a sociálních aspektů bez toho, že by odrážely spojitost mezi těmito oblastmi.“

(http://europa.eu.int/comm/environment/urban/pdf/indicators_czech.pdf)

Byl vytvořen společný soubor integrovaných indikátorů, kde jednotlivé indikátory odrážejí vzájemné působení mezi hledisky ekonomickými, společenskými a environmentálními. Využití jednotné sady ukazatelů zároveň umožňuje, jako první, sběr srovnatelných informací o dosaženém pokroku směrem k udržitelnosti rozvoje na místní úrovni v rámci celé Evropy, za podmínky, že se iniciativy sledování zúčastní velký počet místních úřadů.

Společné evropské indikátory se člení na základní (povinné) a doplňkové (dobrovolné). Mezi základní ukazatele patří **spokojenost občanů s místním společenstvím, místní**

příspěvek globálním klimatickým změnám, mobilita a místní přeprava cestujících, dostupnost místních veřejných parků a služeb a kvalita místního ovzduší.

Doplňkové indikátory tvoří cesty dětí ze školy, udržitelné řízení místní samosprávy a místního podnikání, zatížení životního prostředí hlukem, udržitelné využívání půdy a výrobky propagující udržitelnost.

5 Závěr

Mimo existence indikátorů měřících trvale udržitelný rozvoj na mezinárodní a národních úrovních jsou již determinovány indikátory pro měření místní úrovně udržitelného rozvoje. Na poli trvalé místní udržitelnosti působí dnes více organizací (jak na národních, ale především mezinárodních), které sdružují především města, obce, neziskové organizace, jimž není osud jejich prostředí (ekonomického, sociálního a environmentálního) cizí.

Je s podivem, že ačkoli výše zmíněné organizace se angažují v oblasti trvalé místní udržitelnosti často již od poloviny 90. let minulého století, není na řadě českých a moravských měst a obcí dosud patrný vliv těchto vizí. Samozřejmě nalezneme města v České republice, která jsou zapojena do některého ze zmiňovaných projektů. Tato města uvažují o své budoucnosti dle principů trvale udržitelného rozvoje. Pomocí indikátorů trvalé udržitelnosti zjišťují svou stávající situaci a zároveň také trendy v této oblasti a snaží se svůj vývoj aktivně ovlivňovat. Doufejme, že takových měst bude v České republice jen přibývat.

Použitá literatura:

- (1) Agenda 21 – Informace pro rozhodování [citováno dne 8. 11. 2005] Dostupný z: [http://www.env.cz/osv/edice.nsf/B56F757C1507C286C12570500034BA62/\\$file/40.htm](http://www.env.cz/osv/edice.nsf/B56F757C1507C286C12570500034BA62/$file/40.htm)
- (2) Welcome to Sustainable Cities Research Institute [citováno dne 10. 11. 2005] Dostupný z: <http://www.sustainable-cities.org.uk/home.html>
- (3) International Centre for Sustainable Cities [citováno dne 12. 11. 2005] Dostupný z: <http://www.icsc.ca/index.html>
- (4) European Sustainable Cities and Towns Campaign (ESCTC) [citováno dne 9. 11. 2005] Dostupný z: <http://nszm.internet.cz/cb21/asp/ibrana.asp?id=1083>
- (5) REC Česká republika [citováno dne 13. 11. 2005] Dostupný z: <http://www.reccr.cz/index.html>
- (6) Strategie udržitelného rozvoje ČR [citováno 19. 11. 2005] Dostupný z: http://wtd.vlada.cz/files/rvk/rur/sur_cr.pdf
- (7) K profilu trvalé místní udržitelnosti: Společné evropské indikátory [citováno dne 15. 11. 2005] Dostupný z: http://europa.eu.int/comm/environment/urban/pdf/indicators_czech.pdf

Kontakt:

Ing. Dagmar Palatová, Ing. Eva Tomášková, PhD

katedra národního hospodářství

Právnická fakulta MU

Veveří 70, 611 80 Brno

tf.: 5 4949 3284, e-mail: dagmar.palatova@law.muni.cz, eva.tomaskova@law.muni.cz

ROLE AGENTURY CZECHINVEST A MOŽNOSTI ČERPÁNÍ PODPORY ZE SF EU

Kateřina Pašková

Klíčová slova:

CzechInvest - podpora podnikání - přímé zahraniční investice - SF EU

Key words:

CzechInvest, - FDI - Structural Funds

Abstract:

Established in 1992 by the Ministry of Industry and Trade, CzechInvest is the investment and business development agency of the Czech Republic whose services and development programs contribute to attracting foreign investment and to developing Czech companies. Our mission is to support investment activities to the highest level of competence not only through our information service and consultancy but also by linkage with structural funds of the EU.

Představení agentury CzechInvest

Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest jako příspěvková organizace Ministerstva průmyslu a obchodu plní především dvě základní funkce. Je to podpora domácích podnikatelů a lákání přímých zahraničních investic do České republiky.

Podpora domácích podnikatelů je realizována především prostřednictvím dotací a zvýhodněných úvěrů ze strukturálních fondů Evropské unie, převážně pak z Operačního programu Průmysl a podnikání (OPPP), který se podařilo úspěšně spustit v polovině roku 2004. Do konce roku 2005 byla v rámci OPPP žadatelům přidělena podpora v celkové výši 3,6 miliardy korun. OPPP se snaží zachovat a rozvíjet průmyslový potenciál a účinně přispívat ke zvyšování výkonnosti výrobní základny – ať už nepřímo podporou infrastruktury a podnikatelského prostředí (např. výstavba podnikatelských nemovitostí, budování klastrů, vědeckotechnických parků, podnikatelských inkubátorů atd.), nebo přímo podporou podnikatelů, zejména malých a středních (technologický rozvoj, zavádění inovací apod.).

Propagací České republiky v zahraničí se CzechInvestu dosud podařilo přilákat investiční projekty za víc než 460 miliard korun, díky nimž by mělo postupně vzniknout zhruba 124 500 přímých pracovních míst.

Agentura CzechInvest se postupně vyvinula v profesionální, technologicky zaměřenou organizaci, která svou činností pozitivně přispívá k rozvoji podnikatelského prostředí. V budoucnosti bude mít také na starosti podporu průmyslového výzkumu.

Podpora domácích podnikatelů

Formou dotací či zvýhodněných úvěrů, které jsou převážně určeny pro malé a střední podniky, mohou podnikatelé působící v odvětvích zpracovatelského průmyslu získat podporu v následujících oblastech:

Rozvoj firem s inovačním potenciálem v návaznosti na vědeckovýzkumná pracoviště

Rozvoj lidských zdrojů ve firmách

Rozvoj konkurenceschopnosti domácích podnikatelů

Rozvoj průmyslové infrastruktury
Technologický rozvoj firem
Opatření vedoucí k úsporám ve spotřebě energií

Rozvoj firem s inovačním potenciálem v návaznosti na vědeckovýzkumná pracoviště

Snahou podpůrných programů je vytvářet lepší prostředí pro rozvoj aplikovaného výzkumu a propojit podnikovou sféru s výzkumnými pracovišti a vysokými školami. Podporujeme budování podnikatelských inkubátorů, jako vhodného prostředí pro vznik nových inovačních firem. Ve vědeckotechnologickém parku pak najdou své místo převážně firmy s kratší historií, kterým je umožněn další rozvoj především díky možnosti využití společných laboratoří, výzkumných jednotek a úzkou spoluprací s univerzitními pracovišti. Firmám, které se účastní výzkumných projektů vyhlašovaných Evropskou komisí (například 6. Rámcový program) nabízíme dotaci na náklady, jež jim vznikají při zpracování dokumentace pro účast v takovém programu. V neposlední řadě pak podporujeme zavádění výsledků výzkumu a vývoje do „sériové“ výroby, tj. výroby inovovaného výrobku, technologie či služby.

Rozvoj lidských zdrojů ve firmách

Rozvíjení lidského potenciálu a zvyšování odborné kvalifikace zaměstnanců je hlavním cílem dotačního programu Profese. V rámci programu Školící střediska podporujeme aktivity spojené s budováním podnikových i regionálních (oborových) školicích středisek a nákup školicích pomůcek. Firmám, které chtějí zavést mezinárodně uznávaný standard pro řízení a rozvoj lidských zdrojů (Investors in People - IIP) nabízíme dotaci na poradenské služby, související se zavedením tohoto standardu.

Rozvoj konkurenceschopnosti domácích podnikatelů

V této oblasti podporuje agentura CzechInvest velkou škálu činností a aktivit. Začneme například činnostmi, které vedou ke vzniku tzv. klastrů. V klastru, jako souboru regionálně propojených společností (podnikatelů) a přidružených institucí a organizací – zejména institucí terciárního vzdělávání (VŠ, VŠO) – dochází k vytváření vazeb, jež mají potenciál k upevnění a zvýšení konkurenceschopnosti členů klastru. Dotované poradenství je druhou oblastí, kde mohou podnikatelé získat podporu, a sice od poradců, kteří jsou registrováni v Národním registru poradců. Zvýšení exportního potenciálu domácích podnikatelů a zvýšení konkurenceschopnosti na zahraničních trzích je třetí oblastí a je podporováno programem Marketing, na němž spolupracujeme s agenturou CzechTrade. Zmíním se také o Českém benchmarkingovém indexu, který umožní domácím podnikatelským subjektům srovnání s podobnými subjekty v rámci celé České republiky i ve světě.

Rozvoj průmyslové infrastruktury

Česká republika se stále potýká s nedostatkem dostatečně připravených průmyslových zón. Dotací na budování průmyslových zón či jejich regeneraci, jejímiž příjemci mohou být mimo podnikatelských subjektů i obce či kraje, se snažíme tento stav změnit. Poskytujeme rovněž podporu na regenerace zchátralých a zdevastovaných výrobních areálů či budov (tzv. brownfields). Do rozvoje průmyslové infrastruktury je jistě možné

zařadit i budování podnikatelských inkubátorů, vědeckotechnologických parků či školicích zařízení, které jsou již výše zmíněny.

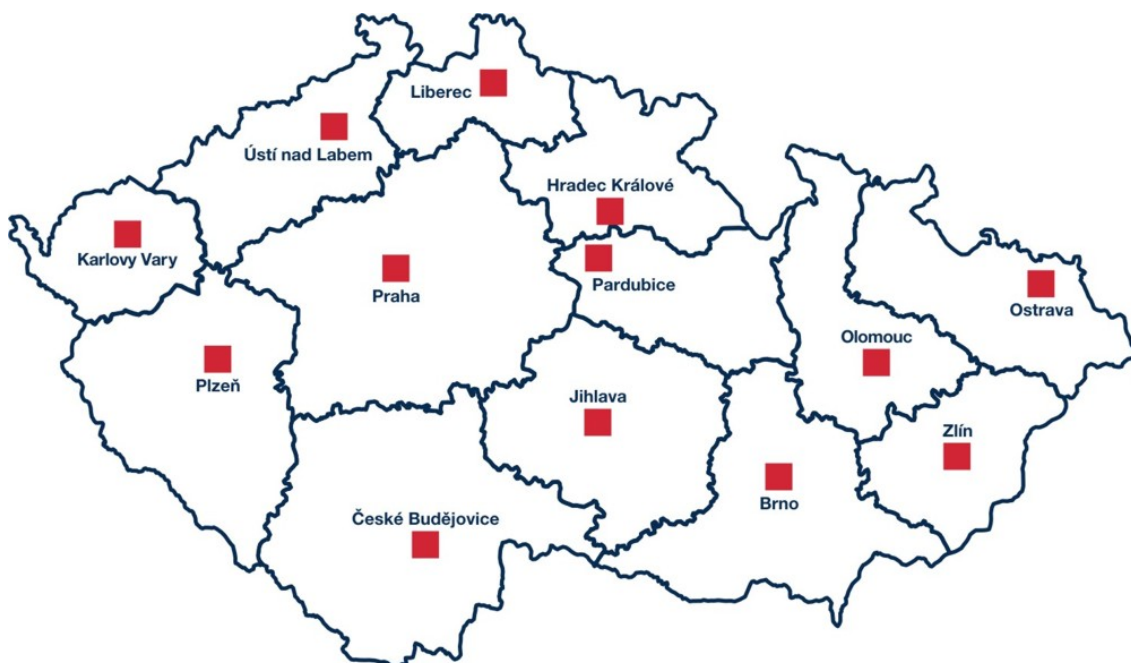
Technologický rozvoj firem

Podporovanými projekty v této oblasti jsou převážně ty s vysokou přidanou hodnotou. Nákup či obměna technologického vybavení na vysoké světové úrovni nebo pořízení technologických celků řízených počítačem jsou hlavními aktivitami, které je možné podpořit v rámci programu Rozvoj. Ve spolupráci s Ministerstvem pro místní rozvoj, v rámci Společného regionálního operačního programu (SROP) je podpora na nákup technologií směřována především do oblastí postižených vysokou mírou nezaměstnanosti.

Opatření vedoucí k úsporám ve spotřebě energií

Firmy, které zavedou ve svém výrobním procesu energeticky úsporná opatření či podnikatelé, kteří se zaměřují na výrobu tzv. zelené energie, tj. energie z obnovitelných zdrojů, jsou podporováni v rámci dvou dotačních titulů, a sice Úspory energie a Obnovitelné zdroje energie. Na implementaci těchto programů spolupracuje agentura CzechInvest s Českou energetickou agenturou.

Již dva roky funguje na celém území České republiky síť třinácti regionálních kanceláří agentury CzechInvest, na které se žadatelé o podporu mohou obracet se svými dotazy. Regionální kanceláře byly v rozsáhlém marketingovém průzkumu, který se zabýval převážně způsoby získávání informací o možnostech podpory, hodnoceny nejvyšším stupněm.



Podpora zahraničních investic

Přímý kontakt se zahraničními investory nám zajišťuje síť osmi zahraničních zastoupení, která působí v Belgii, Francii, Hongkongu, Japonsku, Německu, USA a Velké Británii. Poskytují zahraničním investorům prvotní informace o České republice, o našem podnikatelském prostředí a o možných podporách, které mohou při umístění investice v ČR získat. Jedná se především o investiční pobídky, které nabízí Česká republika od roku 1998 všem investorům v oblasti zpracovatelského průmyslu, a to jak zahraničním, tak domácím. Český systém investičních podpor zahrnuje daňové úlevy, granty na tvorbu pracovních míst, dotace na školení a rekvalifikace a také na výstavbu a rozvoj podnikatelských nemovitostí. Podporu mohou získávat i investoři z oblasti technologických center a center sdílených služeb, což pomohlo nastartovat příliv sofistikovanějších projektů.

**Kontakt:**

Ing. Kateřina Pašková

Ředitelka regionální kanceláře

Agentura CzechInvest – regionální kancelář pro královéhradecký kraj

Wonkova 1142, 500 02 Hradec Králové

tf: +420 495 817 557, 558, e-mail: hradeckralove@czechinvest.org

MOŽNOSTI NOVÝCH PRÁVNÝCH FORIEM PODNIKANIA PO VSTUPE DO EURÓPSKEJ ÚNIE

Alena Pauličková

Kľúčové slová:

Európske zoskupenie hospodárskych záujmov - podnikateľská činnosť - cezhraničné formy spolupráce - premiestnenie sídla - Societas Europea - jednostupňový a dvojstupňový systém riadenia.

Key words:

European Alignment of National Interests - business activity - cross-border forms of cooperation - move of a place of business - Societas Europea - one-level and two-level management system.

Abstract:

Widening the European Union has brought not only new opportunities, but also new threats for companies. Risk management programmes, which are well drawn up and also implemented are the source of a competitive advantage for the companies. European Alignment of National Interests Act No 177/2004 of Code has implemented a new legal form of enterprise – European alignment of national interests. It is the first legal form of enterprise which has enabled a cooperation on the European Union level and it is appropriate mainly for small and medium enterprises. Last year in October a new stock company (Societas Europea) was enlisted in a domestic legislation. This Act has brought more news for the medium and small entrepreneurs.

Úvod

Začlenenie Slovenska do jednotného európskeho trhu dáva podnikom možnosť rozšíriť svoje pole pôsobnosti. Rozšírenie Európskej únie neprináša firmám len nové príležitosti, ale aj nové riziká. Tie sa obzvlášť významne javia pre podniky z nových členských krajín. Dobre navrhnuté a zavedené programy riadenia rizík sú zdrojom konkurenčnej výhody pre firmy. Ich výhodou je zníženie prevádzkových nákladov, zvýšenie kvality a spoľahlivosti výrobkov a produktivity práce. Otvára sa väčší priestor so zahraničnými firmami na trhoch mimo Slovenskej republiky. Naším cieľom je vytvoriť optimálne podmienky pre úspešné pôsobenie na európskom trhu a maximálne obmedziť negatívne dosahy tohto rozšírenia.

Európske zoskupenie hospodárskych záujmov (EZHZ)

Od vstupu SR do EÚ je účinný aj zákon č. 177/2004 Z. z. o európskom zoskupení hospodárskych záujmov, ktorý v rámci podnikateľských aktivít zaviedol novú právnu formu podnikania - európske zoskupenie hospodárskych záujmov (EZHZ). Ide vôbec o prvú právnu formu podnikania, ktorá umožňuje spoluprácu na úrovni Európskej únie, vhodnú najmä pre malé a stredné podniky. Táto forma predstavuje určitý kompromis medzi komunitárnymi a národnými záujmami. EZHZ predstavuje pružnú štruktúru umožňujúcu svojim členom prepojiť niektoré z aktivít, pričom si ponecháva ekonomickú a právnu nezávislosť.

Vstupom do EÚ je možné zakladať a do obchodného registra zapisovať Európske zoskupenia hospodárskych záujmov (EZHZ). Zoskupenie má uľahčiť a rozvíjať podnikateľskú činnosť jeho členom a zlepšovať tak ich ekonomické výsledky. Jeho hlavným účelom však nemôže byť dosahovanie vlastného zisku. Činnosť združenia EZHZ má byť popri podnikateľskej činnosti svojich členov len vedľajšia. Napríklad sa môže združiť francúzska firma so slovenskou a spoločne robiť spoločný marketing alebo si zriadiť vedeckovýskumné centrum. Hlavným cieľom zoskupenia nemôže byť dosahovanie zisku, môže ho však zoskupenie príležitostne vykázať. Vtedy sa rozdelí medzi členov v dohodnutom pomere, inak rovným dielom. Takéto zoskupenie môže mať aj vlastných zamestnancov (najviac však päťsto). Jeho členmi môžu byť obchodné spoločnosti, ako aj ďalšie právnické osoby verejného a súkromného práva založené podľa legislatívy členského štátu, v ktorom majú svoje sídlo. Členmi zoskupenia môžu byť aj fyzické osoby, ktoré vykonávajú priemyselnú, obchodnú, remeselnú či poľnohospodársku činnosť alebo poskytujú služby v rámci EÚ. Zoskupenie môžu založiť minimálne dve právnické či fyzické osoby, ktoré majú svoju hlavnú činnosť v dvoch rôznych členských štátoch. EZHZ má byť len pomocným nástrojom medzinárodnej obchodnej spolupráce, ktorá síce môže fungovať na základe zmlúv aj bez jeho založenia, jeho existencia je však výhodnejšia.

Výhody:

- Pri cezhraničných formách spolupráce prenesenie sídla do iného štátu je možné prvýkrát až takouto právnou formou, inak by sa obchodná spoločnosť musela v pôvodnom členskom štáte zrušiť a zlikvidovať.
- Väčšia dôveryhodnosť v právnom styku vo vzťahu k tretím osobám, nakoľko zoskupenie má svoj majetok a všetci jeho členovia za jeho záväzky ručia spoločne a nerozdielne.

Na druhej strane môže však byť toto neobmedzené ručenie všetkých členov celým svojím majetkom nevýhodou a brzdou na zakladanie zoskupení ako formy joint-venture. Príjem zoskupení EZHZ sa bude zdaňovať až po rozdelení zisku medzi jednotlivých členov.

Na zoskupenie sa bude popri nariadení vzťahovať právny poriadok toho členského štátu, v ktorom bude mať sídlo. Jeho členovia pritom zostanú podnikateľmi podriadenými právu svojich domovských štátov. Zisk a strata, ktoré vzniknú z činnosti zoskupenia, teda budú zdaniteľné len v rukách jeho členov. Daňový orgán však účtovníctvo zoskupenia bude kontrolovať. Z hľadiska zdaňovania príjmov zo závislej činnosti potom bude EZHZ vystupovať ako štandardný zamestnávateľ. Členovia EZHZ sú spoločne a nerozdielne zodpovední aj za nesplnené daňové povinnosti.

EZHZ riadi a štatutárne zastupuje jeden alebo viac konateľov. Podmienky ich vymenúvania a odvolávania, ako aj ich pôsobnosť sú určené v zmluve, ktorou sa zoskupenie zakladá, prípadne jednomyselným rozhodnutím členov. EZHZ nie je kapitálovou spoločnosťou, ale skôr má niekoľko spoločných črt s verejnou obchodnou spoločnosťou. Členovia ručia za záväzky spoločnosti spoločne a nerozdielne, a preto ani EZHZ nemusí vytvárať základné imanie. EZHZ sa však od v.o.s. odlišuje v niektorých zásadných otázkach. Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník nedovoľuje právnickej či fyzickej osobe byť členom viac ako jednej spoločnosti s ručením neobmedzeným. Zákon o EZHZ takýto zákaz neobsahuje. EZHZ obchodne vedú a štatutárne zastupujú manažéri, ktorých postavenie je obdobné ako postavenie konateľov v spoločnosti s ručením obmedzeným.

Forma EZHZ však napriek pätnástim rokom platnosti nariadenia nie je v praxi veľmi známa ani rozšírená. Najčastejšie sa tieto zoskupenia formujú na cezhraničné projekty. V súčasnosti je tento nástroj nadnárodnej spolupráce jedinou právnickou osobou komunitárneho práva. Fungovanie týchto zoskupení dosiaľ nevedlo k vytvoreniu žiadnej významnej judikatúry Európskeho súdneho dvora.

Európska akciová spoločnosť (Societas Europea – SE)

Je osobitnou právnou formou právnickej osoby. Kým v Európskej únii sa o zavedení jednotnej právnej formy pre všetkých členov spoločenstva diskutuje viac ako tri desaťročia, Slovensko tento proces obišiel. Až od októbra 2004 prišlo k zaradeniu európskej spoločnosti do tuzemskej legislatívy. Otvorila sa tak možnosť predovšetkým pre stredných a veľkých podnikateľov nielen na Slovensku označiť svoju firmu skratkou SE - európskym ekvivalentom miestnych akciových spoločností.

Náš zákon, podobne ako aj zákony ostatných krajín únie, prináša niekoľko novín. Umožňuje napríklad premiestniť sídlo európskej akciovy do ľubovoľnej členskej krajiny, pričom odpadávajú administratívne procedúry, ako napríklad likvidácia spoločností alebo ich vymazanie z miestnych obchodných registrov. Európske akciovy by mali byť evidované centrálné v Úradnom vestníku Európskej únie, čomu predchádza zápis v obchodnom registri cieľovej krajiny.

Pre slovenské hospodárstvo je schválená zmena prínosom. Nakoľko môže zjednotená právna subjektivita v celoeurópskom priestore vyhrotiť konkurenciu, prínosy by mali pocítiť najmä krajiny, ktoré sa svoje daňové politiky a podnikateľské prostredie snažia čo najviac sprístupniť zahraničným investorom. Pre mnohých bude totiž presun centrály svojich spoločností, napríklad na Slovensko, do Estónska či Slovinska, kde je výhodnejší daňový systém, bezproblémový. Môže sa stať, že to mierne oslabí konzervatívnejšie ekonomiky.

Masové zakladanie firiem s príponou SE sa však na Slovensku zrejme nebude konať. Slovenské akciovy, vlastnené domácimi fyzickými či právnickými osobami, dnes nemajú príliš ambície expandovať. O zmene právnej formy pri spoločnostiach zastupujúcich nadnárodné koncerny pritom rozhodujú práve ich vlastníci, pričom sa nepredpokladá, že by sa o zmenu na SE zaujímal hromadne.

Okrem iného budú mať euroakciovy voľnosť aj v systéme riadenia. Kým predtým pre akciové spoločnosti bol predpísaný tzv. dualistický systém (povinnosť mať predstavenstvo aj dozornú radu), dnes môžu štatutári pri zakladaní firmy zvoliť tzv. monistickú štruktúru a ustanoviť iba jeden riadiaci orgán.

O premene na európsku spoločnosť už uvažujú aj v zahraničí. Na Slovensku zatiaľ firmy o SE príliš neuvažujú. Malé podniky na Slovensku o tento typ spoločnosti nemajú záujem. Minimálny vklad do základného imania je podľa príslušnej európskej smernice 120-tisíc eur. Pre slovenské firmy v tejto kategórii je to priveľa.

Spôsoby založenia európskej spoločnosti

- Splynutím alebo zlúčením dvoch alebo viacerých akciových spoločností najmenej z dvoch štátov EÚ
- Založením holdingovej spoločnosti akciovými spoločnosťami alebo spoločnosťami s ručením obmedzeným z najmenej dvoch štátov EÚ, alebo tých, ktoré majú aspoň v dvoch členských štátoch dcérske firmy
- Zmenou právnej formy národnej akciovej spoločnosti, ktorá má najmenej počas 2 rokov dcérsku spoločnosť v inom členskom štáte EÚ

- Založením dcérskej spoločnosti obchodnými spoločnosťami z aspoň dvoch rôznych členských štátov alebo založením dcérskej spoločnosti obchod, spoločnosti, ktoré majú dcérske spoločnosti riadiace sa právom iného člen. štátu alebo pobočku umiestnenú v inom členskom štáte

V európskom práve je problematika európskej spoločnosti upravená v nariadení Rady EÚ č. 2157/2001 o stanovách európskej spoločnosti, ktoré sa stalo súčasťou slovenského právneho poriadku vstupom SR do EÚ, ako aj v smernici Rady EÚ č. 2001/86/ES, ktorou sa dopĺňajú stanovy európskej spoločnosti v súvislosti s účasťou zamestnancov na riadení.

Výhody a nevýhody európskej akciovky

Výhody takejto formy obchodnej spoločnosti sú najmä v tom, že sa nevyžaduje likvidácia ani pri jednej z foriem založenia SE, ani pri zmene jej sídla. Je tu tiež možnosť, aby dve národné firmy uskutočnili cezhraničnú fúziu (v súčasnosti je potrebné splniť podmienky národných legislatív). Nevýhodou je, že SE môže byť len vo forme akciovej spoločnosti, ako aj to, že fyzická osoba nemôže zriadiť SE ani byť jedným z jej zriaďovateľov. Ako negatívum sa dá chápať aj to, že je povinnosťou vyriešiť účasť zamestnancov na riadení SE. Chýba tiež definícia primeranej ceny pri premiestnení sídla.

SE môže vzniknúť aj ako úplne nová spoločnosť, kde zakladateľom môže byť aj iná obchodná spoločnosť (spoločnosť s ručením obmedzeným, komanditná spoločnosť, verejná obchodná spoločnosť alebo právnická osoba verejného práva).

Ďalšou možnosťou je založenie holdingovej materskej európskej spoločnosti, a to aspoň dvoma existujúcimi spoločnosťami ako dcérskymi spoločnosťami, ak sa spravujú právom iného členského štátu alebo najmenej dva roky majú dcérsku spoločnosť alebo pobočku umiestnenú v inom členskom štáte. Pri založení holdingovej spoločnosti pôvodné spoločnosti nezanikajú, no holdingová spoločnosť musí v každej z nich vlastniť viac ako 50 percent stálych hlasovacích práv.

Inou cestou na vznik SE je založenie dcérskej spoločnosti dvoch alebo viacerých obchodných spoločností a iných právnických osôb verejného alebo súkromného práva. Európsku spoločnosť môže založiť tiež už existujúca európska spoločnosť ako svoju dcérsku spoločnosť.

Nariadenie rady zároveň umožňuje aj spätný proces premeny európskej spoločnosti na klasickú národnú akciovkú, pričom k tejto transformácii smie dôjsť až po dvoch rokoch od zápisu európskej spoločnosti alebo po schválení prvých dvoch ročných účtovných závierok.

Použitá literatúra:

- (1) PAULÍČKOVÁ, A. *Podnikanie malých firiem v Slovenskej republike po vstupe do Európskej únie*. Eurounion, spol. s r.o., Bratislava 2004. ISBN 80-88984-65-3
- (2) Zákon č. 177/2004 Z.z. o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov
- (3) Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov

Kontakt:

Doc. JUDr. Alena Paulíčková, PhD.

Katedra správneho práva, práva životného prostredia a finančného práva

Právnická fakulta Trnavskej univerzity v Trnave

Hornopotočná 23, 918 43 Trnava, SR

Tf.: +421335446536, e-mail: apaul@palmsoft.sk

THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF POLICY OF TRANSFER PRICING IN CORPORATIONS TRANSNATIONAL

Agnieszka Pilarczyk

Abstract:

Globalization and the growth of international trade results in significant changes in operations of the enterprise. Special attention is paid to the policy of transfer prices. The growing significance of the policy of transfer prices is connected with the pursuit of the transnational corporations to maximize profit and over the last few years also to minimize fiscal burdens. Savings resulting from the reduction of tax burdens are currently a significant element of cutting of costs of the enterprise and that is why the importance of this issue is growing. Minimization of the effective tax rate is often one of the strategic objectives of the enterprise.

1. Introduction

The scale of operations of transnational corporations as well as the dominant role they play in the global economy and the economies of individual countries cause bigger and bigger interest in their operations on the part of fiscal authorities in the host countries and international economic organizations because the conditions of transactions concluded within the transnational corporations do not have to depend on the influence of market forces as is the case with independent entities. In mutual transactions then the affiliated entities can agree the prices deviating from market prices and transfer income which is subject to taxation from one entity to another. If these entities are taxed with different rates, then thanks to proper setting of internal prices, so called transfer prices, they can reduce or avoid their fiscal burdens.

2. Definition and essence of transfer prices

Transfer prices are defined as the prices of goods, services or intangible assets transferred between units of the same enterprise that is branches, units, divisions or other associated enterprises belonging to one enterprise [5, p. 39]. If, however, we consider the use of transfer prices in order to minimize the tax liabilities, they are defined as prices of goods, services, intangible assets and royalties in transactions between associated parties such as for instance different parties of an international enterprise. As these prices were not negotiated in the free market they may differ from the prices in comparable transactions concluded under similar circumstances by non-associated partners [4, p. 500].

In practice transfer prices may be set according to the following methods [5, p. 40]:

- calculation of transfer prices at the level of production costs increased by the costs of packaging and transport; costs of research and development are settled with the use of certain methods for all branches of the transnational corporation,
- setting transfer prices at the level of production costs increased by a certain mark-up to cover the costs of maintenance and profits,
- dependence of transfer prices on competition; units responsible for pricing policy of transnational corporation set approximate prices of products manufactured totally within an enterprise,
- increase of the costs of production of transferred products by a set surplus,

- all transfer prices are calculated at market level or they are subject to negotiations between the parties to the transaction.

The term “transfer prices” is sometimes erroneously referred to such a calculation of prices by transnational corporations which enables the flow of revenues between associated entities in order to minimize tax liabilities. All activities which come down to manipulation of the prices in transactions are internationally referred to as *transfer pricing* [3, p. 11]. However, the neutral meaning of *transfer pricing* is defined as a process of setting prices for goods and services transferred between units in one company. In practice according to most opinions the factor which has the most significant impact on the process of setting transfer prices by transnational corporations is the maximization of profit of the enterprise, and the minimization of fiscal burdens is not the main task of the policy of transfer prices, however, the significance of this issue has become much bigger over the last few years. This results from the fact that the maximization of profit is inextricably linked with the minimization of tax liabilities. Here we need to mention also the prestige factor because if the operations of a transnational corporation directed at moving the profits with the use of transfer prices were conducted openly and in a lot of markets, these enterprises could lose reputation not only in the eyes of authorities and customers of the host countries but in their countries of origin as well.

3. Issues of policy of transfer pricing

The policy of transfer pricing in transnational corporations covers a set of rules of procedures in transactions with associated entities. These rules regard then the way of setting prices in controlled transactions and determining the level of realized profits by each of the parties to the transactions [5, p. 45]. The growing significance of the policy of transfer pricing is connected with the pursuit of transnational corporations to maximize the profit in order to achieve the highest possible degree of globalization of conducted operations and assume the dominant position in the scale of the globe. Consequently, the daughter companies are located in different countries, depending on the functions performed in the transnational corporation. At the same time there is a tendency to locate the daughter companies dealing with production in the countries of South-East Asia and companies performing financial functions in Switzerland, Holland or tax havens. Such a developed organizational structure of the multinational enterprise requires implementation of appropriate policy of transfer pricing which shall specify the terms and conditions of transactions made within such an enterprise.

The issue of shaping transfer prices plays the key role in corporations as the way of setting prices has a significant impact on the motivation of the managers of the dependant companies to maximize profit. The multinational enterprises must take into account not only profits generated by the dependant companies located in different countries but also interactions taking place between them. For instance the revenues from a daughter company located in Japan may increase the amount of financial means on research conducted in Great Britain, and low prices of the components from Mexico will decrease the costs of production in Japan and allow for conducting more aggressive external pricing policy or improve profitability of the Japanese company.

The policy of transfer pricing should stimulate the strategic achievements of transnational corporation. It is effective if the following two conditions are met:

- transfer prices positively influence the results achieved by the transnational corporation,
- transfer prices are set in a way that allows for fair appraisal of managers for the contribution which the companies managed by them bring to the transnational corporation.

The efficiency of the policy of transfer prices depends on the interdisciplinary approach and the knowledge in such scientific fields as: accountancy, marketing, strategy of the enterprise, economics and finances, law or taxes. For instance in reference to law and tax issues, the prices in transactions with independent entities may constitute a point of reference when setting internal prices in the concern. On the other hand, in international aspect such a transaction regards international trade practices and flow of financial means expresses in at least two different currencies [5, p. 47].

Correct setting of transfer prices by the multinational enterprise allows for achievement of various objectives such as [6, p. 146]:

- maximization of profit,
- harmonization of operations of individual organizational units with the primary tasks of the transnational corporation,
- motivation of managers in individual organizational units,
- establishing of procedures of measurement and evaluation of the economic results of individual organizational units,
- creation of effective channels of communication within the transnational corporation,
- minimization of the risk deriving from inflation and exchange rates fluctuations,
- effective allocation of resources between daughter companies,
- reduction of customs,
- reduction of tax burdens.

The policy of transfer pricing in transnational corporations allows for satisfying claims of the shareholders and majority stakeholders, because as a result of properly specified terms of the transaction with daughter companies it is possible to shape the financial results of the headquarters, depending on current needs. Transfer prices are determined also by external factors such as differences in taxation of profits of the enterprises in specific countries, customs tariffs, level of inflation or exchange rates. If in a specific country there are restrictions preventing foreign investors from transferring profit abroad then they can use transfer prices to minimize those barriers by setting high import prices for a company located on the territory of such a country. Hidden transfer of cash to the headquarters (parent company) may also take other forms for example the parent company granting the daughter company a high interest loan to, high charges of the company for research and development work, granted licenses or rendering management services. Articles published in the press contain suspicions of such a practice against transnational corporations locating their branches in Poland. In the process of privatization they take over Polish enterprises, undertaking for instance to reinvest potential profits over a certain period instead of transferring them to the headquarters of the firm. However, according to all rules of logic if an investor suffers costs of investments, he expects highly relevant profits. The presented practices are then most often applied in order to evade obligations provided in the privatization agreement [1].

4. Transfer pricing and minimization of tax burdens

A lot of impact on the functioning of transnational corporations is exerted by tax burdens especially because personal income tax rates in most Triad countries, from which most transnational corporations come are relatively high. In the years 1999-2001 the tax rates were, however, significantly reduced in a lot of countries. Lower fiscal burdens at present greatly determine the operations of transnational corporations because they influence the reduction of costs and thus strengthening competitiveness of the enterprise. At present the

minimization of the effective tax rate in the scale of the whole enterprise constitutes one of the strategic objectives of the multinational enterprises. The effective tax rate is composed of two values: the amount of paid taxes on profits before taxation [5, p.51]. The reduction of the effective tax rate can generate huge profits of the transnational corporation but a lot of countries prepared regulations forbidding the use of transfer prices liable to imposition of harsh penalties in case of detection of such a practice. In such a situation a lot of concerns consider it critical to create the rules of setting conditions in transactions between associated entities which account for tax regulations in this area. The properly prepared policy of transfer prices allows then for balancing between fiscal consequences of application of transfer prices and the performance of basic functions of transnational corporation. Furthermore, it allows for the reduction of penalties imposed by tax administrations and evasion of double taxation.

The restrictions regarding the application of transfer prices cause the transnational corporations to apply complicated techniques of tax planning in order to minimize the effective tax rate. The tax planning means such an organization of the enterprise which provides for achieving the minimal level of fiscal burdens [2]. Locating daughter companies on the territory of a lot of countries enables the multinational enterprises to use various techniques of tax planning. These methods, apart from the use of transfer prices, cover the use of tax havens, agreements on evasion of double taxation or different organizational forms of foreign business activity.

5. Conclusion

So far no universal rules have been designed which would provide a definite solution of the problem with correct shaping of transfer prices. In scientific circles, however, one can come across an opinion that the problems with setting transfer prices is “(...) *highly complicated and frustrating or even impossible to be solved and the correct internal price depends on economic and legal circumstances in a specific situation*” [5, p. 53]. Still the currently applied practices of transnational corporations regarding transfer prices remain unidentified in full both by tax authorities and scientific communities.

Literature:

- (1) CIESZEWSKA, B. *Produkcja w Polsce, zyski za granicą*, „Rzeczpospolita” z 30 grudnia 2004
- (2) FISZER, J., STEFANIAK, J., *Dlaczego pewna decyzja na Wyspach Dziewiczych okazała się fiaskiem. Międzynarodowe planowanie podatkowe*, „Rzeczpospolita” z 18 maja 1996
- (3) KRZEWSKI, M., MICHALAK, S. *Ceny transferowe: opodatkowanie transakcji między podmiotami powiązanymi*, Difin, Warszawa 2000,
- (4) *Międzynarodowy słownik podatkowy*, PWE-IBFD, Warszawa 1997,
- (5) SOJAK, S., BAĆKOWSKI, D. *Ceny transferowe: aspekt podatkowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003,
- (6) SOJAK, S. *Ceny transferowe. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001,

Kontakt:

Mgr Agnieszka PILARCZYK

ZHODNOCOVÁNÍ ČESKÉ KORUNY¹

Jitka Ptatscheková

Klíčová slova:

Zhodnocování - měnový kurz CZK/USD – kurzová ztráta

Key words:

Appreciation – exchange rate CZK/USD – loss of exchange

Abstract:

The present article is based on the appreciation of exchange rates CZK/USD and CZK/EUR. In the first part of the article the long and short positions are analysed. The second part of the article the of loss exchange in the Czech National Bank is analysed.

Předkládaný příspěvek si klade za cíl poukázat na některé projevy, které vyplývají ze současného vývoje české koruny. Na úvodní část, která je věnována definování pojmu devizová pozice, navazuje část zabývající se vývojem měnových kurzů CZK/EUR a CZK/USD. Další část je věnována vybraným souvislostem zhodnocování české koruny. Vzhledem k omezenému prostoru není možné, aby příspěvek obsahoval podrobnější analýzu jednotlivých problémů.

1. Teoretická východiska

Při rozboru devizové pozice, jako zdroje měnového rizika, je možné vyjít z definice, kterou uvádí Žák (1999): „Devizová pozice v měně X je definována jako rozdíl mezi bilančními aktivy a pasivy v této měně při zohlednění jejich doby splatnosti a výše úrokových sazeb.“² Z definice vyplývá, že měnové riziko závisí na

- měně v níž je pozice držena,
- vzájemném vztahu aktiv a pasiv znějících na sledovanou měnu,
- době splatnosti aktiv či pasiv,
- výši úrokových sazeb.

Zdrojem měnového rizika je pouze **otevřená devizová pozice**, která vznikne za situace, kdy se devizová aktiva a pasiva nerovnájí alespoň v jedné z následujících charakteristik:

- cizí měně,
- době splatnosti,
- typu úročení.

Pokud má firma uzavřenou devizovou pozici ve měně X, tzn., že platí rovnost pozic co do cizí měny, doby splatnosti a typu úročení, není tato pozice zdrojem měnového rizika firmy. **Uzavřená devizová pozice** způsobuje, že se kurzové zisky a ztráty způsobené pohybem devizového kurzu vykompenzují. Měnové riziko vyplývající z této pozice je

¹ Příspěvek byl zpracován v rámci řešení grantu GAČR č. 40270470642: „Specifické aspekty mezinárodního pohybu kapitálu, mezinárodního obchodu a růstu produktu s implikacemi pro českou ekonomiku.“ Autorka děkuje studentům Jiřímu Kohoutovi a Vendule Hanušové za pomoc při zpracování statistických údajů.

² Žák, M. a kolektiv: Velká ekonomická encyklopedie, s. 174

proto nulové. Uvedené tvrzení platí pouze za podmínky, že dojde k plnění všech pozic, které vytváří uzavřenou devizovou pozici. Pokud by například nebyly dodrženy lhůty splatnosti, kompenzace by nenastala a firmě by se otevřela devizová pozice, tzn., že by byla vystavena působení měnového rizika. Pokud je v otevřené devizové pozici větší hodnota aktiv, tak se pozice označuje jako **aktivní (dlouhá, long)**. V případě, že jsou vyšší pasiva než cizoměnová aktiva nese pozice označení **pasivní (krátká, short)**.

Graf č.1: Vývoj kurzu CZK/EUR



Zdroj: Zpracováno podle dat ČNB

Na typu otevřené pozice závisí projevy pohybů měn, tj. zhodnocení či znehodnocení, na hospodaření firmy. Při aktivní pozici vede zhodnocení cizí měny ke zvýšení hodnoty aktiva v domácí měně a tím kurzovému zisku, znehodnocení ke snížení hodnoty aktiva v domácí měně a tím kurzové ztrátě. Při pasivní pozici je působení opačné, tj. zhodnocení cizí měny vede ke zvýšení hodnoty závazku v domácí měně a tím ke vzniku kurzové ztráty, znehodnocení ke vzniku zisku.³

Jak se v konečném důsledku projeví pohyb devizového kurzu v zisku firmy záleží na platných účetních předpisech, které přesně vymezují zaúčtování kurzového zisku či ztráty a tím i jeho působení na hospodářský výsledek firmy a daňový základ. Mechanismus závislosti změny aktiv a pasiv firmy na změně devizového kurzu a jejich projev na hospodářský výsledek firmy je přehledně zachycen v Tabulce 1.

Tabulka 1.: Vliv otevřené devizové pozice a změny devizového kurzu na zisk

pohyb dev kurzu/pozice	otevřená aktivní pozice	otevřená pasivní pozice	uzavřená
zhodnocení d.m.	snížení zisku v d.m.	Zvýšení zisku v d.m.	neovlivní zisk
znehodnocení d.m.	zvýšení zisku v d.m.	snížení zisku v d.m.	neovlivní zisk

Zdroj: Vlastní zpracování.

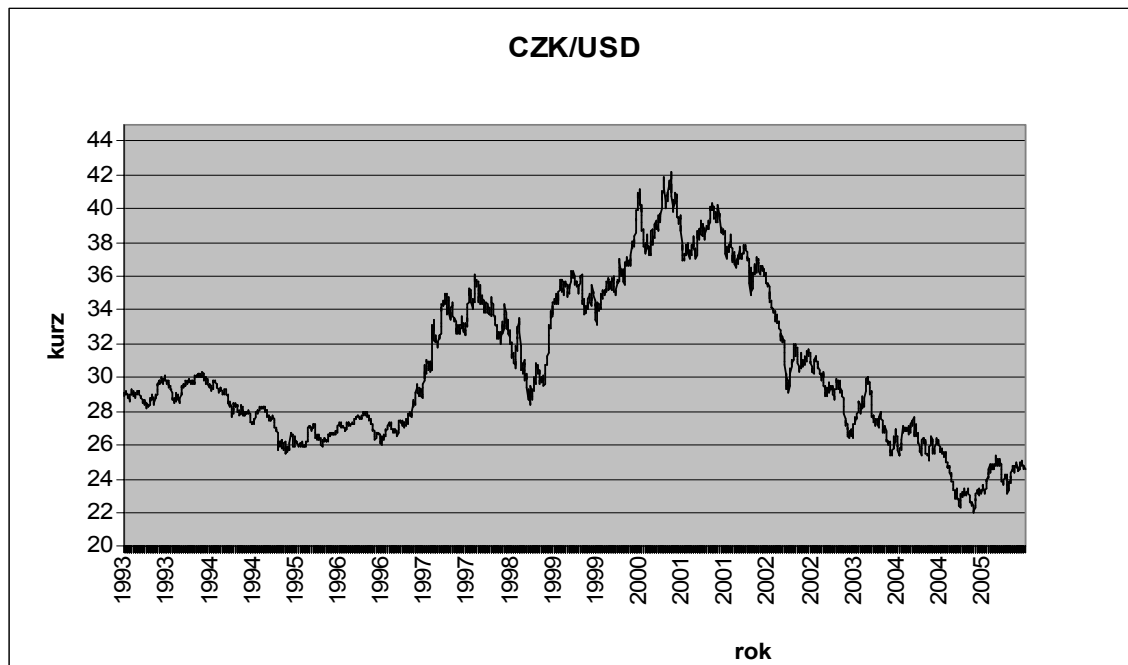
³ Uvedený mechanismus se označuje jako přepočítací efekt.

2. Vývoj kurzů CZK/EUR a CZK/USD

K aktuálním charakteristikám současného vývoje české koruny patří její zhodnocování. Tento vývoj kurzu české koruny vůči euru a americkému dolaru, jak dokládají grafy č. 1 a č. 2, není novým jevem, ale skutečností, kterou je možné sledovat již několik let.

V případě měnového kurzu CZK/EUR (viz. Graf č.1) docházelo k výraznému zhodnocování české koruny v období od roku 1999 až do přibližně poloviny roku 2002, kdy se kurz změnil od hodnoty přesahující 38 CZK/EUR na hodnotu přibližně 29 CZK/EUR. Poté následovalo období znehodnocování české koruny, které se zastavilo přibližně na počátku roku 2004. Od roku 2004, kdy koruna vystoupala na hodnotu přibližně 33 CZK/EUR dochází opět k výraznější apreciaci české koruny, která na konci sledovaného období tj. ke konci roku 2005, dosahovala hodnot pohybujících se na úrovni 29 CZK/EUR.

Graf č.2: Vývoj kurzu CZK/USD



Zdroj: Zpracováno na základě dat ČNB

V případě měnového kurzu CZK/USD (viz. Graf č.2) trvá fáze zhodnocování české koruny již od roku 2001. Na rozdíl od vývoje kurzu CZK/EUR se kurz CZK/USD v období 1999 až 2001 v absolutní hodnotě zvyšoval, a hodnota amerického dolaru vyjádřená v českých korunách se z přibližně 29 na počátku roku 1999 zvýšila na 42 v roce 2001. V dalších letech sledovaného období docházelo k postupnému zhodnocování české koruny až na hodnotu 22 CZK/USD v roce 2005. Zachycený vývoj v posledních měsících roku 2005 poukazuje na mírné zhodnocování amerického dolaru vůči CZK.

3. Vybrané souvislosti zhodnocování české koruny

V následující části příspěvku ponecháme stranou důvody, které způsobují zhodnocování české koruny. Předmětem dalšího zájmu budou především vybrané souvislosti zhodnocování naší domácí měny.

V příspěvku považujeme za důležité upozornit na následující skutečnosti:

- Otevřená devizová pozice ČNB
- Devizové rezervy ČR
- Hospodářský výsledek České národní banky.

Položme si nejdříve otázku, jak souvisí hospodářský výsledek České národní banky se zhodnocováním kurzu české koruny vůči americkému dolaru a euru. Odpověď nalezneme, pokud budeme zkoumat podrobněji devizovou pozici České národní banky.

Ve zjednodušené bilanci České národní banky k 10.12.2005 (viz. Tabulka 2) je vyjádřena hodnota pohledávek a závazků v cizích měnách. Zatímco položka „Pohledávky vůči zahraničí v CM“ vykazuje devizové rezervy, skrývají se pod položkou „Závazky v vůči zahraničí v CM“, závazky centrální banky ve vztahu k zahraničním bankám a ostatním zahraničním finančním institucím z titulu přijatých depozit a přijatých úvěrů.⁴ Při porovnání aktiv a pasiv v cizí měně je možné zjistit, pokud budeme uvažovat pouze celkovou devizovou pozici, že česká národní banka měla k 10.12.2005 otevřenou aktivní devizovou pozici ve výši 710 857,3 mil. CZK.

Tabulka 2: Zjednodušená bilance ČNB k 10.12.2005

<i>Aktiva</i>	<i>Mil.Kč</i>	<i>Pasiva</i>	<i>Mil.Kč</i>
Pohledávky vůči zahraničí v CM	819 763,6	Závazky vůči zahraničí v CM	108 906,3
Ostatní	79 779,6	Ostatní pasiva	790 636,9
Celkem aktiva	899 543,2	Celkem pasiva	899 543,2

Zdroj: Vlastní zpracování na základě údajů ČNB

V případě zhodnocování domácí měny, tedy české koruny, je firma, v našem případě Česká národní banka, vystavena při aktivní otevřené devizové pozici (viz. Tabulka 1) snižování zisku. Technicky dochází ke snižování zisku prostřednictvím přepočtu aktiv znějících na cizí měnu, který je nutné provádět v souladu s platnými účetními předpisy. Uplatnění účetních předpisů znamená, že dochází ke vzniku kurzových ztrát, které jsou objemově nejvýznamnějším faktorem tvorby zisku a ztrát ČNB⁵.

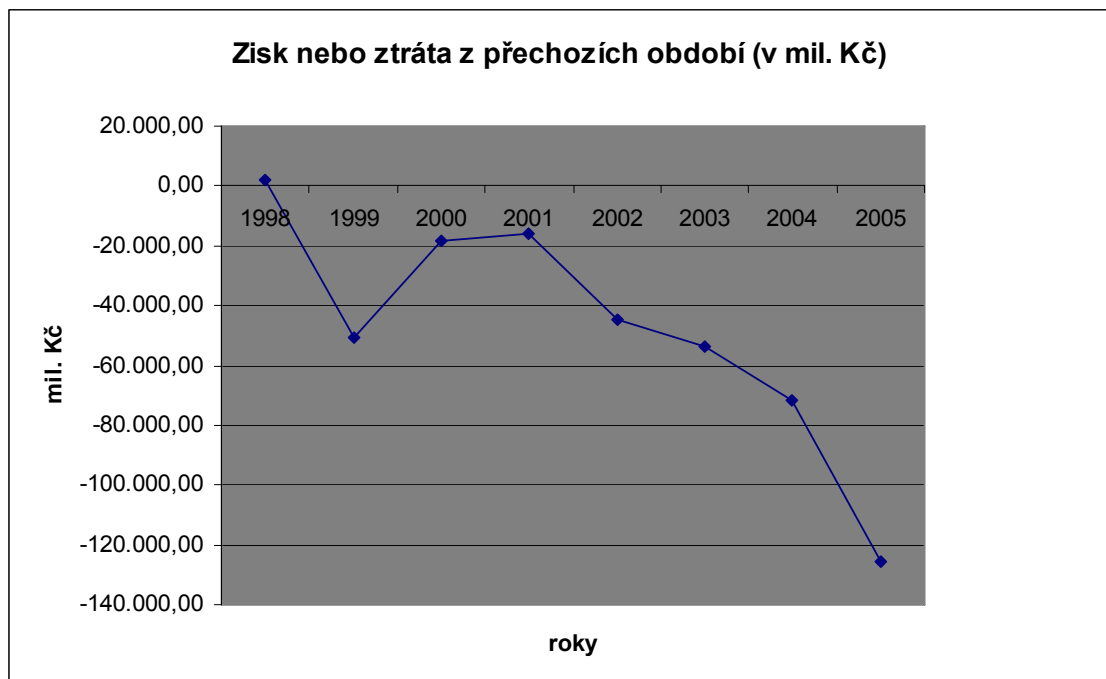
Podložíme-li právě nastíněný problém konkrétními údaji, v našem případě se jedná o graf č.3, vidíme závažnost dopadů zhodnocování české koruny na hospodářský výsledek České národní banky. Uváděný ukazuje vývoj položky „kumulované zisky a ztráty z předchozích období“ České národní banky v letech 1998 až 2005. Zachycený

⁴ Volně podle : http://www.cnb.cz/cz/o_cnb/hospodareni/dekadni_bilance/komentar.html#p1d

⁵ FRAIT, J.: Exchange Rate Appreciation and Negative Central Bank Capital: Is there a Problem?

vývoj dokládá, že kumulovaná ztráta ke konci roku 2005 přesahovala výši 125 000 miliónů CZK.

Graf č.3: Kumulovaný zisk/ztráta ČNB z předchozích období



Zdroj: Zpracováno na základě dat ČNB

4. Závěr

V závěrečné diskusi se pokusíme zachytit některá stanoviska, která byla zaujmuta v poslední době k vývoji ztráty České národní banky v odborné veřejnosti. Jako řešení rekordní ztráty České národní banky navrhuji například Tomšík/Kubíček⁶ odprodej části devizových rezerv. Naopak Hurník⁷ vidí možnost úhrady kumulovaných ztrát prostřednictvím budoucích zisků. Člen bankovní rady Frait⁸ nabízí pro řešení problémů umístění neúročeného vládního bondu.

Použitá literatura:

- (1) FRAIT, J.: *Exchange Rate Appreciation and Negative Central Bank Capital: Is there a Problem?* Paper for Expert Forum: Central Bank Finances and Impact on Independence, Centre for Central Bank Studies, Bank of England, 31 August-2 September, 2005;
http://www.cnb.cz/cz/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/JF_CNBlo ss_CCBSweb.pdf
- (2) HURNÍK, J.: *Kdo zaplatí ztrátu ČNB?* Ekonom č.20, 19.5.2005, 2005

⁶ TOMŠÍK, V./ KUBÍČEK, J.: Nová ČNB a její staré problémy. Ekonom, č.10

⁷ HURNÍK, J.: Kdo zaplatí ztrátu ČNB? Ekonom, č.20

⁸ FRAIT, J.: *Exchange Rate Appreciation and Negative Central Bank Capital: Is there a Problem?*

- (3) TOMŠÍK, V./ KUBÍČEK, J.: *Nová ČNB a její staré problémy*. Ekonom, č.10, 10.3.2005, 2005
- (4) ŽÁK, M. a kolektiv: *Velká ekonomická encyklopedie*. Linde Praha, a.s., 1999, ISBN 80-7201-172-3
- (5) [http:// www. cnb.cz/cz/o_cnb/hospodareni/dekadni_bilance/komentar.html#p1d](http://www.cnb.cz/cz/o_cnb/hospodareni/dekadni_bilance/komentar.html#p1d)

Kontakt:

Ing. Jitka Ptatscheková, Ph.D.
Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu
Katedra ekonomie a managementu
Rokitanského 62
500 03 Hradec Králové
tf.: 493 331 234, e-mail: Jitka.Ptatschekova@uhk.cz

**BEDEUTUNG DER ANWENDUNG DES EST-MODELS UND SEINER
MÖGLICHEN MODIFIKATIONEN FÜR DEN TSCHECHISCHEN
RETAILSEKTOR****Šárka Rahmanová**Klíčová slova:

Konkurenceschopnost retailingových firem - Est-Model - preference spotřebitelů - rozhodovací proces spotřebitelů

Key words:

Competitive ability of retail companies - Est-Mode - preferences of customers - decision-process of customers

Abstract:

In the first part of this article a determination of the importance of a high quality of management in retail companies is accentuated. Especially following three main categories of the management are emphasized such as the managing relationships with manufacturers, managing logistics and developing sustaining relationships with customers. In the next part the attention is paid to the topic of decision making process of customers and their perception of retailers. The main parts of this article are oriented on as well the characteristics of the Est-Model established by Wallard N. Ander and Neil Z. Stern together with description of individual Est-positions representing areas in which retail companies can reach competition advantages against their competitors. The attention is also paid to a possible application of the above-mentioned model and its potential modification in the context of the analysis of the situation on the Czech grocery market. Also some aspects of the importance of the Est-Model as well as an analytical as also a prescriptive tool are regarded and emphasized in this contemplation.

Einleitung

Die Handelsfirmen bzw. die Retailers stehen gegenwärtig unter einem sehr grossen Konkurrenzdruck, dass sowohl durch steigende Konzentration des Retailsektors, als auch durch die Internationalisierung der Retailfirmen verursacht ist. Die Steigerung der Konkurrenz-Fähigkeit des einzelnen Retailunternehmens steht somit im Vordergrund seiner Management-Tätigkeit, wenn er sich auf dem Retailmarkt durchsetzen will.

1 Management der Retailfirmen

Das Erreichen der Prosperität und des dauerhaften Erfolges zusammen mit dem Durchsetzen auf dem Retailersektor ist nur durch effektives Management des Unternehmens möglich. Dabei wird der Begriff des Managements in seiner breiten Auffassung wahrgenommen, indem unter dem Management die generelle Bewältigung der sämtlichen Tätigkeiten der Retailfirma verstanden wird. Dabei wird als ein der wesentlichen Steuerungsinstrumente auch die Bedeutung des Marketings akzentuiert, das auf der Untersuchung des Marktes und der Anforderungen der Kunden (Konsumenten) basiert.²

Auch die Untersuchungen des Wettbewerbes der Retailer durch das OFT (Office of Fair Trading), die im Forschungspapier Nr. 13 veröffentlicht wurden, das ein Bestandteil der

wissenschaftlichen Studien über die Wettbewerbspolitik ist, haben gezeigt, dass sich das Management der Retailfirmen neben anderem insbesondere auf drei Kernbereiche konzentriert. Dabei handelt es sich um:

- das Management der Beziehungen zu den Produzenten;
- das Management der Logistik, das sowohl die Steuerung der Distribution, als auch die Steuerung des Stocks beinhaltet;
- die Entwicklung der dauerhaften Kundenbeziehung.

Die Betonung der Bedeutung der Entwicklung einer dauerhaften und erfolgreichen Kundenbeziehung für den Erfolg des Retailunternehmens wird im oben genannten Forschungsbericht des OFT's hervorgehoben, weil diese die Dimensionen des Wettbewerbes zwischen den einzelnen Retailfirmen direkt beeinflusst. Dabei kann sich sowohl um einen Preis- als auch um einen Nicht-Preis-Wettbewerb handeln.³ Ausschlaggebend ist dabei die Betrachtung der Konsumentenansforderungen und deren Berücksichtigung durch den Retailer.

Die Retailfirmen, die Entwicklungstendenzen im Retailsektor verfolgen und somit vom Kunden akzeptiert sein wollen, müssen sowohl die ökonomischen Gegebenheiten, als auch die Konsumenten- und Einkaufsgewohnheiten analysieren.² Aus dieser Analyse müssen dann entsprechende Schlussfolgerungen im Bezug auf Konsumentenansforderungen und deren Berücksichtigung in der eigentlichen Strategie bzw. auch der operativen Tätigkeit in einzelnen Geschäftseinheiten der Retailfirma abgeleitet werden. Somit können die Retailfirmen das Entscheidungsprozess des Konsumenten insbesondere ihre Entscheidung über die Realisation des Einkaufes in einer bestimmten Geschäftseinheit beeinflussen und gleichzeitig erreichen, dass die eigenen Geschäftseinheiten von den Kunden als die Orte ausgewählt werden, in denen sie dann eigene Bedürfnisse durch den Einkauf des Retailsortiments befriedigen können. Dies beeinträchtigt direkt den Erfolg der bestimmten Retailfirma und die Stärkung ihrer Position auf dem Retailsektor.

2 Wahrnehmung des Retailers aus Kundensicht

Die Kunden bilden sich im Rahmen deren Entscheidungsprozesse eigene subjektive Meinung über den einzelnen Retailer. Dabei spielen bei der Entscheidung des Kunden und seine Wahl, welche Geschäftseinheit des Retailers er zu eigenem Einkauf auswählt, einige Aspekte eine sehr wichtige Rolle. Selbstverständlich unterscheiden sich die einzelnen Aspekte und deren Gewichtung für den Kunden bei der Wahrnehmung der Retailer aus unterschiedlichen Retailuntersektoren.

Wenn zum Beispiel die Motivation des Kunden gegeben ist, Nahrungsmittel und sonstige schnellleibige Ware wie zum Beispiel die Drogerie zu kaufen, folgt gleich laut der Theorie des Entscheidungsprozesses von den Autoren Lea, Tarpy and Webley die Entscheidung des Kunden darüber, in welchem Geschäft bzw. bei welchem Retailer er den Einkauf realisieren wird.⁴ Dabei können den Entscheidungsprozess über die Auswahl einer bestimmten Geschäftseinheit neben dem Preisniveau auch zahlreiche andere Aspekte wie die Lage des Geschäftes, die Grösse der Sortimentauswahl, die Qualität des Sortiments und die Service-Qualität im Geschäft beeinflussen.

3 Entstehung und Charakteristik des Est-Models

Die Notwendigkeit des Retailers, die oben genannten Aspekte in eigener Retailstrategie zu berücksichtigen, betonen auch die Autoren des Est-Models Wallard N. Ander and

Neil Z. Stern in eigener Est-Theorie des Retailerfolges. In dem in der Mitte der 1990er Jahre in den USA entwickelten Models wurden die Bereiche bestimmt, die Retailer als eigene Wettbewerbsvorteile gegenüber den Konkurrenten ausbauen können, um somit die Kunden (Konsumenten) für sich zu gewinnen. Die Beiden Autoren gehen davon aus, dass ein Retailer auf dem heutigen Retailermarkt bestehen und sich behaupten kann, wenn er sich in einer von ihnen im Est-Model dargestellten Positionen eindeutig auf dem bestimmten Retailmarkt profiliert und als der Beste in dieser Position auch von den Kunden wahrgenommen wird.

In dem Est Model, das auf der Est-Theorie basiert, stehen das Bestehen und das Behaupten auf dem Markt im Zusammenhang mit dem erreichten Wachstum, dem Profit und dem Erfolg des Unternehmens, die als dauerhaft betrachtet werden. Anhand der Est-Theorie bzw. des Est-Models muss das Retailunternehmen dem Erreichen einer bestimmten Position auf dem Markt seine gesamte Strategie unterordnen. Dabei muss sich der Retailer dessen bewusst sein, dass das Erreichen dieser spezifischen Position, das Streben danach der Beste für eine bestimmte Gruppe der Kunden in einem bestimmten Aspekt zu sein, im Vordergrund der gesamten Ausrichtung des Retailunternehmens stehen muss. Die genannten Autoren des Est-Models betrachten es aus der Sicht des langfristigen Erfolges nicht als ausreichend, wenn Retailunternehmen danach streben, gut genug für alle Kunden in allen Positionen zu sein. Dadurch kann sich das Retailunternehmen nicht ausreichend auf dem eigenen Markt profilieren.¹

4 Positionierung im Rahmen des Est-Models

Das ursprüngliche Est-Model hebt die Rolle der Positionierung des Retailers in der Position hervor, die von der Kernkundengruppe präferiert wird. Dabei werden die folgenden fünf Positionen im Est-Model näher betrachtet.

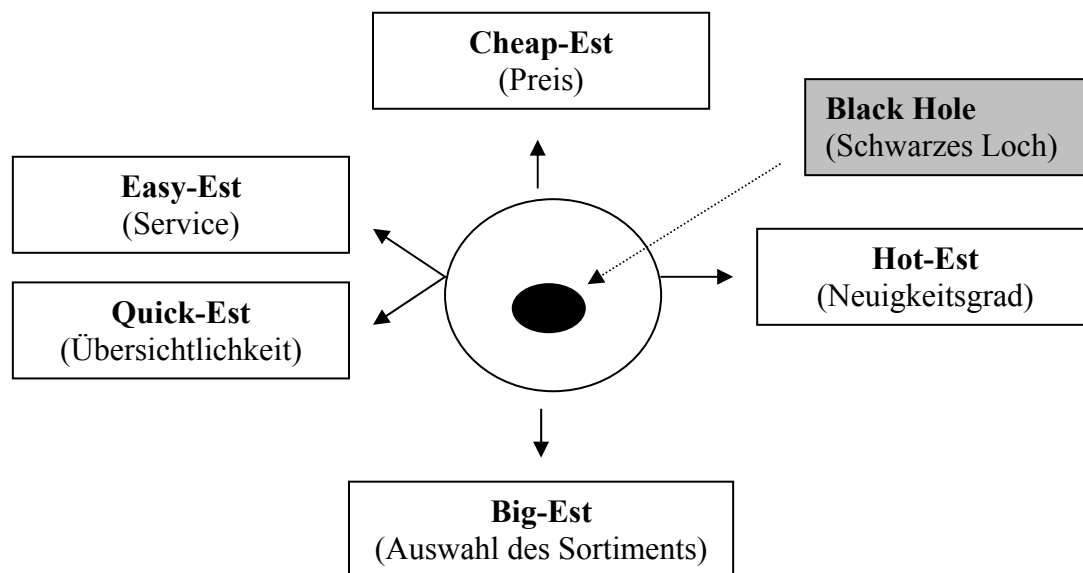


ABB. 1: Positionen des Est Models¹

Das Est-Model betont die Rolle der eindeutigen Positionierung des Retailers innerhalb der oben dargestellten fünf kritischen Positionen, die den kritischen Kundenanforderungen einzelner Kernkundengruppen entsprechen. Dabei sollte der Retailer der Beste in dem bestimmten Bereich sein und als solcher auch vom Kunden wahrgenommen zu werden.

Dadurch soll das Geraten in die **Position Black Hole** vermieden werden. Diese Position stellt die Lage dar, in der das Retailunternehmen nicht mehr relevant für den Kunden ist, weil es über keine eindeutige Positionierung und somit über nicht genügen Wettbewerbsvorteile verfügt. In dieser Position sinkt die Produktivität des Retailers bei der steigenden Konkurrenz.

In der **Position Cheap-Est** grenzt sich der Retailer durch konsequent niedrigeres Preisniveau und sog. Struktur der niedrigeren Kosten gegenüber der Konkurrenz ab. Das Verfolgen dieser Strategie ist mit konstanter Innovation der Technologie im Bezug auf die Distribution, Austausch der Verkaufsdaten usw. verbunden. Dabei wird ständige Aufmerksamkeit den Preisen, aber auch der Produktivität gewidmet.

Retailer in der **Position Easy-Est** muss die Konsumenten mit eigenem Service überzeugen und dabei kundenorientierte Lösungen der Probleme anbieten, um den Kunden den Entscheidungsprozess zu erleichtern. Dabei handelt es sich darum, die richtige Kombination im Leistungsverhältnis Produkt-Service-Preis zu gewährleisten. In dieser Position verfügt das Retailunternehmen über eine eindeutige kundenzentrische Orientierung, die an den Kenntnissen der Trends der Kundenanforderungen basiert.

Retailer in der **Position Quick-Est** ermöglicht den Kunden eine schnelle Orientierung in der Geschäftseinheit, die durch den schnellen Service unterstützt wird. Die zweckmäßige Lage, die zweckmäßige Einordnung des Sortiments und die Untersuchungen der Erfahrungen der Kunden mit der Einkaufssituation stehen dabei im Mittelpunkt.

Die Profilierung innerhalb der **Position Big-Est** findet durch das dominanteste Sortiment in bestimmten Kategorien. Dabei spielt die richtige Auswahl des Sortiments eine besondere Rolle, die das Überlappen der Produkte vermeiden soll. Dafür ist die Qualität des Bestandmanagements ausschlaggebend.

In der **Position Hot-Est** achtet das Retailunternehmen insbesondere darauf, den Kunden das modernste Sortiment anzubieten. Dabei wird die Aufmerksamkeit dem Neuheitsgrad und den Modeanforderungen der Verbraucher gewidmet. Gute Vorraussagung und gutes Timing sind dabei sehr einflußreich.

5 Anwendung des Est-Models und seiner möglichem Modifikationen

Die Anwendung der Profilierung der Retailunternehmen in den einzelnen Positionen für deren Erfolg kann für unterschiedliche Bereiche des Retailsektors erfolgen. Dabei können auch Änderungen der einzelnen Positionen realisiert werden. Das ursprüngliche Est-Model lässt auch diese Variationen zu, um somit die dynamische Entwicklung des Models zu ermöglichen. Grundsätzlich kann man sagen, dass die Möglichkeit des Einsatzes des Est-Models in einzelnen Retailsektoren zu prüfen ist. Dabei sollte beachtet werden, in welchem Stadium sich das eigentlich Retailmarkt im bestimmten Land befindet. Denn die Vorraussetzungen des Est-Models müssen zuerst gegeben sein, bevor man die Bedeutung der Einzelnen Positionen für ein bestimmtes Retailsektor prüft bzw. zusätzliche Modifikationen der einzelnen Positionen realisiert. Die Präsenz einer

bestimmten Sättigung und somit der Konkurrenz auf dem Retailmarkt gehört zu solchen Voraussetzungen.

Somit sollte auch bei der Betrachtung des tschechischen Retailsektors der Super- und Hypermarkets zuerst die eigentliche Lage auf diesem Retailmarkt bzw. die Präsenz der Retailer, die sich auf den Verkauf des Nahrungsmittelsortiments und sonstigen schnellleibigen Waren spezialisieren, in den einzelnen Regionen der Tschechischen Republik geprüft werden. Daraufhin können die Untersuchung der Meinungen der Kunden in einzelnen Regionen und eine anschließende Analyse deren Anforderungen ermöglichen, potentiell wichtige Positionen für die Profilierung der Retailunternehmen zu entdecken gegebenenfalls die bestehenden Positionen des Est-Models zu modifizieren.

6 Bedeutung des Est-Models

Die Klarheit der Positionierung soll dem Retailunternehmen ermöglichen, eine besondere Stellungenahme bei den Kernkunden zu gewinnen, die einen rationellen Grund finden können, bei dem bestimmten Retailer einzukaufen. Selbstverständlich sollte die Eindeutigkeit der Positionierung des Retailers nicht dazu führen, dass er die sonstigen Aspekte, die für andere Positionen ausschlaggebend sind, vernachlässigt. Diese müssen selbstverständlich auch gepflegt werden.

Die Anwendung des Est-Models soll ermöglichen, die für das Retailunternehmen passenden Wettbewerbsvorteile gegenüber den Konkurrenten festzulegen. Dabei können sowohl die bestehenden, als auch die potentiellen Möglichkeiten analysiert werden, um das Abrutschen, in die Position Black Hole der nicht wettbewerbsfähigen Retailfirmen, zu vermeiden. Das Est-Model kann somit dienen als:

- Ein Analytisches Instrument zum Vergleich der bestehenden Situation und der Stellung gegenüber den eigenen Konkurrenten;
- Ein normatives Instrument zur Identifizierung der Nischen und Wachstumsmöglichkeiten;
- Eine Grundlage für die strategischen Entscheidungen und tägliche operationelle Entscheidungen des Retailers.¹

Schlussfolgerung

Der Marketing Einsatz bei der Betrachtung der Wettbewerbsfähigkeit betont die Bedeutung der Schaffung der Wettbewerbsvorteile gegenüber den Konkurrenten. Dies stellt ein wichtiges Ziel des strategischen Managements der Retailfirmen dar, die an der Seite des Angebots auf dem Retailmarkt präsent sind. Dabei muss sich um Wettbewerbsvorteile handeln, die für die Kernkunden sehr wichtig sind, und somit ihr Kaufverhalten direkt beeinflussen. Das Est-Model analysiert gründlich die Anforderungen der Kunden an die Retailunternehmen und berücksichtigt diese dann in den einzelnen Positionen. Somit stehen Positionen innerhalb des Est-Models im direkten Zusammenhang mit den Marktgegebenheiten. Die möglichen Modifikationen des Est-Models ermöglichen es, die Dynamik des Einsatzes des oben genannten Models zu wahren.

Použitá literatura:

- (1) ANDER, W. N., STERN, N. Z. *Winning Retail, Developing a sustained model for retail success*, John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey, 2004, s. 5, 7, 11, 14, ISBN 0-471-47357-X
- (2) JINDRA, J. *Obchodní firmy, mezinárodní retailing*. Vysoká škola ekonomická v Praze, Praha, 1996, s. 22, 115, ISBN 80-7079-918-8
- (3) LONDON ECONOMICS. *Competition in Retailing*, Research paper 13. Office of Fair Trading, London, 1997, s. 29
- (4) VYSEKALOVÁ, J. *Psychologie spotřebitele, Jak zákazníci nakupují*. Grada Publishing, Praha, 2004, s. 49, ISBN 80-247-0393-9

Kontakt:

Ing. Šárka Rahmanová
Katedra podnikové ekonomiky
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
e-mail: rahmanova@centrum.cz

WYKORZYSTANIE FUNDUSZY STRUKTURALNYCH PRZEZ MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA

Edyta Ropuszyńska-Surma

Key words:

Fundusz strukturalny – program operacyjny - mikroprzedsiębiorstwo – małe przedsiębiorstwo – średnie przedsiębiorstwo

Abstract:

The aim of this paper is to present structural funds and their operational programs in Poland in 2004-2006, which may be used directly by MSE. A brief characteristic of these operational programs and their use by MSE is presented. There is presented proposal tool - table 2, which may be used by MSE, which would like to apply for structural funds of EU. The comparison of funds use is presented accordingly to project classification and kind of sector in accordance with Polish Classification of Activities (PKD).

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej (UE) przedsiębiorcy polscy mogą korzystać z dofinansowania swoich przedsięwzięć (projektów) z funduszy strukturalnych w ramach dostępnych programów operacyjnych. Wśród grupy zainteresowanych są również mikro-, mały i średni przedsiębiorcy¹. W latach 2004-2006 w ramach funduszy strukturalnych Polska może wykorzystać 8275,8 mln EURO. Dla porównania PKB Polski w 2004 wynosiło 883,7 mld PLN (www.stat.gov.pl), a więc 194905,16 mln EURO².

W referacie przedstawiono programy operacyjne, z których mogą korzystać mały i średni przedsiębiorcy, rodzaje przedsięwzięć na które mogą uzyskać dofinansowanie w ramach tych programów oraz wykorzystanie funduszy skierowanych do MSP. Przedstawiona analiza została przeprowadzona w oparciu o dostępne dane statystyczne między innymi na stronach internetowych Państwowej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) (www.parp.gov.pl), podręcznik beneficjenta, podręcznik wdrażania, wytyczne dla wnioskodawców i beneficjentów oraz doświadczenia autorki wynikające z przeprowadzonych szkoleń.

1. Programy operacyjne skierowane do MSP

W referacie wybrano do analizy dwa programy operacyjne, w ramach których znajdują się działania skierowane do mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw, które nie należą do branż uznanych za wrażliwe, a więc ich działalność gospodarcza nie jest związana z sektorami: włókien syntetycznych, węglowym, hutnictwem węgla i stali, rolnictwem, rybactwem i rybołówstwem, budownictwem okrętowym, transportem i motoryzacją. Do większości z wymienionych sektorów adresowane są inne programy operacyjne lub wsparcie odbywa się na innych zasadach, np. do przedsiębiorstw sektora rolniczego skierowany jest Sektorowy Program Operacyjny

¹ Pojęcia mikroprzedsiębiorca, mały i średni przedsiębiorca jest zgodne z obowiązującą ustawą [7, art.104-106, 108].

² PKB wyrażone w złotych przeliczono na EURO według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego (NBP) w 2004 roku (www.nbp.pl).

Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz Rozwój Obszarów Wiejskich (SPO-ROL), który jest finansowany z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej. Z kolei przedsiębiorstwa sektora rybołówstwo i rybactwo mogą składać wnioski o dofinansowanie z Sektorowego Programu Operacyjnego Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb (SPO-RYBY) finansownego z Finansowego Instrumentu Wspierania Rybołówstwa.

Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) finansowane są między innymi takie programy jak: Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR³) oraz Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP). Są one skierowane do podmiotów, które, jak już zaznaczono wcześniej, nie należą do sektorów zaliczanych do wrażliwych. Małe i średni przedsiębiorcy mogą w sposób bezpośredni bądź pośredni korzystać z funduszy dostępnych w ramach tych programów. One też są przedmiotem zainteresowania i analizy przeprowadzonej w tym referacie. W tabeli 1 przedstawiono działania w takich programach operacyjnych jak SPO-WKP, ZPORR oraz RZL⁴, wraz z podaniem jaki rodzaj przedsiębiorców może z nich skorzystać. Podano również informację czy mikro-, małe i średnia przedsiębiorstwa w ramach poszczególnych programów mogą korzystać z pomocy w formie bezpośredniej, czy pośredniej. Przez bezpośrednią formę rozumie się, że podmiot jest wnioskodawcą i beneficjentem środków finansowych. W przypadku formy pośredniej może być on beneficjentem ale nie jest wnioskodawcą. W dalszej analizie przedmiotem zainteresowania są tylko te działania, z których mikro-, małe i średni przedsiębiorcy mogą korzystać bezpośrednio.

Tabela 1 Informacje ogólne o programach operacyjnych, skierowanych do MSP nie należących do sektorów nazywanych wrażliwymi.

Nazwa programu operacyjnego	Numer i nazwa działania skierowanego do MSP	Przedsiębiorstwa: mikro-, małe i średnie mogące korzystać z działania.	Forma pomocy (bezpośrednia (B), pośrednia (P))
ZPORR	2.5. Promocja przedsiębiorczości 3.4. Mikroprzedsiębiorstwa	osoby fizyczne ⁵ , mikro. ⁶	P B
SPO WKP	1.1. Wzmocnienie instytucji wspierających działalność przedsiębiorstw 1.2. Poprawa dostępności do zewnętrznego finansowania inwestycji przedsiębiorstw 1.3. Tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju firm 1.4. Wzmocnienie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a gospodarką	MSP mikro. i MSP MSP MSP	P P P B, P

³ Niektóre działania ZPORR finansowane są z Europejskiego Funduszy Społecznego (EFS). Jest to program operacyjny finansowany z dwóch funduszy strukturalnych UE.

⁴ RZL Rozwój Zasobów Ludzkich, jest to program operacyjny finansowany z EFS.

⁵ Są to osoby fizyczne, które nie są zarejestrowane jako bezrobotne i zamierzają rozpocząć działalność gospodarczą i osoby, które założyły działalność gospodarczą w trakcie korzystania ze wsparcia doradczo-szkoleniowego w ramach działania 2.5.

⁶ Działanie adresowane jest do mikroprzedsiębiorstw, które rozpoczęły działalność gospodarczą nie wcześniej niż 36 miesięcy przed dniem złożenia wniosku. Przyznane dotacje mogą być przyznane zarówno na usługi doradcze jak i inwestycje materialne i niematerialne.

Nazwa programu operacyjnego	Numer i nazwa działania skierowanego do MSP	Przedsiębiorstwa: mikro-, małe i średnie mogące korzystać z działania.	Forma pomocy (bezpośrednia (B), pośrednia (P))
	2.1. Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przez doradztwo	Mikro., MSP	B, P
	2.2. Wsparcie konkurencyjności produktowej i technologicznej przedsiębiorstw	MSP	B
	2.3. Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przez inwestycje	Mikro.,MSP	B
	2.4. Wsparcie dla przedsięwzięć w zakresie dostosowania przedsiębiorstw do wymogów ochrony środow.	MSP	B
RZL	2.3. Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki	MSP, mikro.	P

Na podstawie przeprowadzonych wywiadów z małymi i średnimi przedsiębiorcami zauważono, że są oni zainteresowani przede wszystkim informacją, jaki rodzaj inwestycji mogliby dofinansować w ramach funduszy strukturalnych.

W tabeli 2 przedstawiono krótką charakterystykę działań skierowanych do MSP w ramach programów operacyjnych SPO WKP i ZPORR. Uwzględniono zadania, na które mogą przedsiębiorcy otrzymać dotację z podziałem na inwestycje (część A tabeli), i specjalistyczne usługi doradcze (część B tabeli). Podano nazwę programu i numer działania oraz minimalną i maksymalną kwotę dofinansowania. W kolumnie nr 4 przedstawiono maksymalne dofinansowanie kosztów kwalifikowanych⁷. Procentowe maksymalne dofinansowanie zależy od takich czynników jak: rodzaj programu operacyjnego i działania w ramach danego programu, rodzaj przedsiębiorstwa (MSP mają większe dofinansowanie), lokalizacja projektu, wpływ projektu na środowisko naturalne, rodzaj projektu (większe dofinansowanie można uzyskać na wprowadzanie nowych technologii), rodzaj inwestycji (np. zakup gruntów, środków transportu i wartości niematerialnych i prawnych otrzymują mniejsze dofinansowanie). Jeżeli planowany projekt związany jest z inwestycją mającą na celu ochronę środowiska, to przedsiębiorstwa, w tym małe i średnie mogą skorzystać z dofinansowania z SPO-WKP w ramach działania 2.4. Wtedy maksymalna kwota dofinansowania nie może przekroczyć 5 mln euro⁸, a maksymalne dofinansowanie dla MSP może wynosić nawet 65% kosztów kwalifikowanych. Działanie to nie zostało uwzględnione w tabeli 2. Należy jednak zauważyć, że w ramach projektów realizowanych z tego działania mogą być dofinansowane zakupy budynków, budowli, maszyn, i urządzeń mających na celu zmniejszenie niekorzystnego wpływu na środowisko naturalne przedsiębiorstw. Ponadto mogą być dofinansowane inwestycje mające na celu wdrożenie technologii mających na celu eliminację szkodliwego oddziaływania na środowisko, technologii zmniejszających zapotrzebowanie na surowce (w tym wodę, energię), zmniejszeniu ilości odpadów i powtórnemu ich wykorzystaniu.

⁷ Koszty kwalifikowane są to koszty poniesione na realizację projektu, które mogą być refundowane z funduszy strukturalnych UE.

⁸ W przypadku projektów składanych w ramach SPO-WKP Działania 2.4. w IV kwartale grudnia 2004 roku przyjmuje się, że 1 euro=3,9009 zł (www.nfosigw.gov.pl).

Tabela 2. Przeznaczenie i krótka charakterystyka dotacji z funduszy strukturalnych dla MSP w ramach SPO-WKP i ZPORR.

Przeznaczenie dotacji - zadania	Kwota dotacji w ramach projektu		Maksymalne dofinansow. kosztów [w %]	Nazwa Programu i nr działania
	Min.	Max.		
	A. NAKŁADY INWESTYCYJNE NA			
1.1. Grunty ⁹	10 000 zł	1 250 000 zł	10	SPO WKP Dz. 2.2.1
	-	50 000 euro	10	ZPORR Dz. 3.4.
1.2. Budynki i lokale	10 000 zł	1 250 000 zł	32,5	SPO-WKP Dz. 2.2.1
	-	50 000 euro	50	ZPORR Dz. 3.4
	-	50 000 euro	65	ZPORR Dz. 3.4 (nowe miejsca pracy)
1.3. Obiekty inżynierii lądowej i wodnej; kotły i maszyny energetyczne; maszyny i urządzenia ogólnego zastosowania, specjalistyczne maszyny urządzenia i aparaty; środki transportu, ¹⁰ narzędzia, przyrządy, ruchomości i wyposażenia	10 000 zł	1 250 000 zł	32,5	SPO WKP, Dz. 2.2.1
	-	50 000 euro	50	ZPORR Dz. 3.4.
	-	50 000 euro	65	ZPORR Dz. 3.4. (nowe miejsca pracy),
	10 000 zł	1 250 000 zł	50	SPO WKP, Dz. 2.3. ¹¹
2. Wartości niematerialne i prawne (np. uzyskanie patentu, nabycie licencji, know-how i/lub nieopatentowanej wiedzy technicznej)	10 000 zł	1 250 000 zł	25 ¹²	SPO WKP Dz. 2.2.2.
	10 000 z	1 250 000 zł	50	SPO WKP Dz. 2.3.
	-	50 000 euro	5	ZPORR Dz. 3.4.
3. Tworzenie nowych miejsc pracy	-	4 000 euro ¹³	32,5	SPO WKP Dz. 2.2.1.
4. Targi i wystawy		20 tys. zł	50	SPO WKP Dz. 2.2.2.
5. Misje gospodarcze		7,5 tys. zł	50	SPO WKP Dz. 2.2.2.

⁹ Zakup gruntów musi być uzasadniony, że jest niezbędny do realizacji projektu.

¹⁰ W ramach SPO WKP i ZPORR zakup środków transportu jest kosztem kwalifikowanym w przypadku, gdy nie dokonuje inwestycji przedsiębiorstwo, którego podstawową działalnością jest świadczenie usług transportowych.

¹¹ W przypadku inwestycji związanych z wprowadzaniem zaawansowanych technologii.

¹² W przypadku nabycia wartości niematerialnych i prawnych kosztem kwalifikowanym nie oze być więcej niż 25% z sumy kosztów kwalifikowanych takich składników kosztów, w ramach realizowanego projektu jak: koszt nabycia gruntów, nabycia lub wytworzenia nowych środków trwałych i nabycia używanych środków trwałych.

¹³ Podana kwota odnosi się do jednego nowo utworzonego miejsca pracy i wysokość wsparcia nie może przekroczyć 2-letnich kosztów zatrudnienia.

Przeznaczenie dotacji - zadania	Kwota dotacji w ramach projektu		Maksymalne dofinansow.	Nazwa
	Min.	Max.	kosztów [w %]	Programu i nr działania
6. Zastosowanie i wdrażanie nowych technologii, w tym informatycznych	10 000 zł	1 250 000 zł	50	SPO WKP Dz. 2.3
	-	50-000 euro	50	ZPORR Dz. 3.4.
	-	50-000 euro	65	ZPORR Dz. 3.4. (nowe miejsce pracy).
B. NA USŁUGI DORADCZE ZWIĄZANE Z:				
1. Prowadzeniem przedsiębiorstwa w warunkach Jednolitego Rynku Europejskiego	2 500. zł	250 000 zł	50	SPO WKP Dz. 2.1.
	2 500. zł	250 000 zł	100	SPO WKP Dz. 2.1. (zaawansowane technologie ¹⁴)
2. Wdrażaniem systemów zarządzania jakością, zarządzania środowiskiem oraz bezpieczeństwa i higieny pracy	2 500. zł	250 000 zł	50	SPO WKP Dz. 2.1.
	2 500. zł	250 000 zł	100	SPO WKP Dz. 2.1. (zaawansowane technologie)
3. Uzyskiwaniem certyfikatów zgodności dla wyrobów, surowców, maszyn i urządzeń oraz dla personelu	2 500. zł	250 000 zł	50	SPO WKP Dz. 2.1.
	2 500. zł	250 000 zł	100	SPO WKP Dz. 2.1. (zaawansowane technologie)
4.Strategią przedsiębiorstwa:				
4.1. Wdrażaniem strategii rozwoju przedsiębiorstw w oparciu o nowe technologie i rozwiązania innowacyjne	2 500. zł	250 000 zł	50	SPO WKP Dz. 2.1.
	2 500. zł	250 000 zł	100	SPO WKP Dz. 2.1. (zaawansowane technologie)
4.2. Opracowaniem strategii sprzedaży produktu na nowych rynkach	-	5 000 euro	50	ZPORR Dz. 3.4
5. Podejmowania i rozwijania:				
5.1. nowej działalności eksportowej,	2 500. zł	250 000 zł	50	SPO WKP Dz. 2.1.
	2 500. zł	250 000 zł	100	SPO WKP Dz. 2.1. (zaawansowane technologie)
5.2. nowego produktu,	-	5 000 euro	50	ZPORR Dz. 3.4.
5.3. zdobyciem nowej grupy klientów.	-	5 000 euro	50	ZPORR Dz. 3.4.
6. Komputeryzacja, racjonalizacja logistyki,	-	5 000 euro	50	ZPORR Dz. 3.4.
7. Poprawa zarządzania	-	5 000 euro	50	ZPORR Dz. 3.4.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [1, 4, 5]

¹⁴ Skróć w nawiasie oznacza, że małe i średnie przedsiębiorstwa, które rozpoczynają działalność opartą na zaawansowanych technologiach mogą mieć zrefundowane 100% kosztów kwalifikowanych.

2. Wykorzystanie funduszy strukturalnych przez MSP

2.1. Stan realizacji SPO WKP

Tabela 3 Stan realizacji SPO WKP od uruchomienia programu

Numer i nazwa działania lub poddziałania	Liczba wniosków po ocenie formalnej	Liczba podpisanych umów i decyzji	Wartość złożonych wniosków o dofinansowanie [w PLN]	Wartość projektów objętych umowami o dofinansowanie [w PLN]	Wartość dokonanych płatności [w PLN]
2.1. Wzrost konkurencyjności MSP przez doradztwo	1338	527	16974862,09	8099177,19	0,00
2.2.1. Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji	821	40	3710087203,00	315578807,59	0,00
2.2.2. Wsparcie w zakresie internacjonal.	2220	1364	20737415,16	11865782,46	820803,90
2.3. Wzrost konkurencyjności MSP przez inwestycje	11916	680	3229420557,00	264022541,40	307289,89
2.4. Wsparcie dla przedsięwzięć w zakresie dostosowania przedsiębiorstw do wymogów ochrony środow.	67	0	239220589,17	0,00	0,00

Źródło: Na podstawie [6]

Na podstawie podawanych do publicznej wiadomości informacji o stanie realizacji SPO WKP można zauważyć, że liczba podpisanych umów lub decyzji w stosunku do liczby wniosków, które pozytywnie przeszły ocenę formalną jest znikoma. W tabeli 3 przedstawiono stan realizacji SPO-WKP na 30 września 2005 roku.

2.2. Stan realizacji ZPORR Działania 3.4. Mikroprzedsiębiorstwa

W 2004 roku został ogłoszony pierwszy termin składania wniosków w ramach programu operacyjnego ZPORR dla działania 3.4. „Mikroprzedsiębiorstwa”. Na koniec grudnia w 2004 roku na różnych etapach rozpatrywania znajdowało się 447 wniosków złożonych przez mikroprzedsiębiorstwa [3]. W sumie do 31 października 2005 roku w ramach tego działania zostało podpisanych 891 umów z mikroprzedsiębiorstwami. Dla porównania można podać, że w 2003 roku było w Polsce 265946 przedsiębiorstw zatrudniających nie więcej niż 9 pracowników. Zakładając, że mikroprzedsiębiorcy nie składali więcej niż jeden wniosek i przyjmując, że liczba przedsiębiorstw zatrudniających nie więcej niż 9 osób jest równa liczbie mikroprzedsiębiorstw w Polsce, widać, że 0,3% mikroprzedsiębiorstw złożyło wnioski w ramach działania 3.4. Do końca października 2005 roku nie rozpoczęto płatności w ramach tego działania. Środki

przyznane przez Zarządy Województw lub Instytucje Wdrażające stanowiły 51,28% alokacji w latach 2004-2006, zaś umowami o dofinansowanie objęto 29,85% alokacji w tym okresie [6].

Dalsza część analizy odnosi się do Województwa Dolnośląskiego i dotyczy wniosków składanych w ramach ZPORR dla działania 3.4. „Mikroprzedsiębiorstwa” w ramach konkursu w terminie od 15 do 29 kwietnia 2005r.

Dotacje na specjalistyczne usługi doradcze otrzymały 3 mikroprzedsiębiorstwa przedsiębiorstwa. Łączna dotacja z EFRR na ten cel wynosi 16093,00 PLN, a z budżetu państwa 6897,00 PLN. Dwa dofinansowane projekty dotyczą zaprojektowania, wdrożenia i certyfikacji systemów zarządzania jakością, a jeden usług doradczych związanych z komputeryzacją przedsiębiorstwa. W tabeli 4 przedstawiono rodzaje inwestycji, na które mikroprzedsiębiorcom przyznano dofinansowanie, a w tabeli 5 podano liczbę wniosków oraz wartość dofinansowania z uwzględnieniem podziału na branże według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD). Przedstawiona klasyfikacja jest próbą podziału wniosków na te w ramach których zostanie dofinansowany jedynie zakup środka trwałego lub jego modernizacja oraz te wnioski, w których zaznaczono że przedsięwzięcia polega na wprowadzeniu nowej technologii, nowego produktu, oprogramowania. Podział w tabelach 4 i 5 został przeprowadzony na podstawie tytułu wniosku i rodzaju działalności jaką prowadzi wnioskodawca.

Tabela 4 Charakterystyka projektów wybranych do dofinansowania w ramach działania 3.4. „Mikroprzedsiębiorstwa” ZPORR 2004-2006 dla Dolnego Śląska (termin konkursu 15-29.04.2005) według kryterium rodzaj przedsięwzięcia.

Rodzaj przedsięwzięcia, które było akcentowane w tytule wniosku	Liczba wniosków	Dotacja z EFRR [w PLN]	Dotacja z budżetu państwa [w PLN]	Suma dotacji [w PLN]
Inwestycja w środki trwałe	40	3 777 317,00	1 779 989,30	5 557 306,30
Rozwój przedsiębiorstwa, w tym poszerzenie oferty produkt. i założenie nowego przedsięb.	25	2675063,89	1116591,88	3 791 655,77
Oprogramowanie	2	61374,5	47329	108 703,50
Nowe technologie	4	373022,6	170857,12	543 879,72
Razem	71	6886777,99	3114767,3	10 001 545,29

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [2]

Pozytywną ocenę merytoryczno-techniczną Komisji Oceniającej Projekty uzyskało 113 wniosków jednak dofinansowanie uzyskały 72 projekty. Większość przedsiębiorców składała wnioski o dofinansowanie zakupu lub modernizacji środków trwałych. Stosunkowo niewiele przedsiębiorstw akcentuje w swoich wnioskach zmianę technologii, oprogramowania lub poprawę innowacyjności. Należy zauważyć, że rozwój przedsiębiorstwa i wprowadzanie nowych technologii jest często związane również z zakupem środków trwałych.

Tabela 5 Charakterystyka projektów wybranych do dofinansowania w ramach działania 3.4. „Mikroprzedsiębiorstwa“ ZPORR 2004-2006 dla Dolnego Śląska (termin konkursu 15-29.04.2005) według kryterium rodzaj działalności.

Branże	Liczba wniosków	Dotacja z EFRR [w PLN]	Dotacja z budżetu państwa [w PLN]	Dotacja [w PLN]
Przetwórstwo przemysłowe (bez poligrafii)	16	1545434,39	810897,85	2356332,24
Poligrafia	6	636632,91	255128,74	891761,65
Wytwarzanie i zaopatrzenie w en. el.	2	280182,5	105427,5	385610
Budownictwo	2	95988,55	41137,95	137126,5
Handel hurt. i detal.; naprawa pojazdów mech., motocykli oraz art. przeznaczenia osob. i dom.	11	860047,86	324768,38	1184816,24
Hotele i restauracje	12	1495263,69	656505,38	2151769,07
Obsługa nieruchomości, wynajem, nauka i usługi związane z prowadzeniem działalności gosp.	9	469292,7	271731,9	741024,6
Edukacja i kultura	3	438181,71	146060,57	584242,28
Ochrona zdrowia i opieka społeczna	5	454732,07	165674,41	620406,48
Pozostała działalność	2	132854,21	56937,52	189791,73
Inna działalność ¹⁵	4	478167,4	280497,1	758664,5
Razem	72	6886777,99	3114767,3	10001545,29

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [2]

Na podstawie danych z tabeli 5 można zauważyć, że w ramach ZPORR dla działania 3.4 dofinansowanie uzyskały mikroprzedsiębiorstwa prowadzące działalność poligraficzną, usługi doradcze dla przedsiębiorstw (np. doradztwo ekonomiczne, finansowe, biuro rachunkowe), świadczące usługi medyczne (np. chirurgia plastyczna, gabinety stomatologiczne), naprawa pojazdów mechanicznych (w tym stacje paliw, diagnostyka pojazdowa, myjnie samochodowe). Mikroprzedsiębiorstwa z sekcji „Hotele i restauracje“ uzyskały 21,5% środków przyznanych na dofinansowanie projektów, które były składane w okresie 15-29.04.2005) na Dolnym Śląsku. Wnioski te dotyczyły przede wszystkim budowy i wyposażenia pensjonatów oraz lokali gastronomicznych.

Reasumując należy zauważyć, że przedsiębiorcy w Polsce są zainteresowani uzyskaniem dofinansowania z funduszy strukturalnych, jednak znikoma ich liczba otrzymuje pozytywną ocenę merytoryczno-techniczną. Ponadto niewiele z nich ma przyznane dofinansowanie. Małym i średnim przedsiębiorstwom łatwiej jest uzyskać środki finansowe z działania 3.4. „Mikroprzedsiębiorstwa“ z ZPORR niż z działań w ramach SPO-WKP. Wynika to z łatwiejszej procedury związanej z przystąpieniem do konkursu oraz niekonkurowanie z większymi przedsiębiorstwami. Czynnikiem zniechęcającym do starania się o środki unijne może być odroczony termin płatności dofinansowania wynikający z obowiązującej procedury przyznawania i rozliczania środków pieniężnych. Tak więc przedsiębiorcy muszą mieć zdolność kredytową i odpowiednią płynność finansową, aby starać się o dofinansowanie z funduszy

¹⁵ Uwzględniono tutaj, te rodzaje działalności, które trudno było przyporządkować jednoznacznie do której z sekcji PKD, ze względu na brak dostępu do informacji dotyczących rodzaju prowadzonej działalności oraz bardzo ogólnego sformułowania rodzaju przedsięwzięcia przez cztery uwzględnione mikroprzedsiębiorstwa.

strukturalnych UE. Należy również zwrócić uwagę, że przedsiębiorcy zainteresowani są głównie rodzajami projektów, na które mogą uzyskać dofinansowanie. Można je znaleźć czytając obszernie opisy poszczególnych Programów Operacyjnych. Zaprezentowana tabela nr 2 jest propozycją „narzędzia” dostarczającego podstawowych informacji przedsiębiorcy o programach operacyjnych i możliwościach ich wykorzystania.

References:

- (1) *Kwalifikowalność wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego*. Wytyczne, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Koordynacji Polityki Strukturalnej Jednostka Monitorująco-Kontrolna Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Warszawa, Sierpień 2004.
- (2) *Lista rankingowa projektów wybranych do dofinansowania w ramach Działania 3.4. Mikroprzedsiębiorstwa ZPORR 2004-2006*, alokacja 2005 (termin konkursu 15-29 kwietnia 2005), www.warr.pl
- (3) *Podsumowanie realizacji ZPORR - stan na 31 grudnia 2004 r.*, www.warr.pl
- (4) *Przewodnik po funduszach strukturalnych dla przedsiębiorców oraz instytucji wspierających firmy*, Warszawa, Wydawca PARP, 2004.
- (5) *Rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 6 sierpnia 2004 r. w sprawie przyjęcia Uzupełnienia Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, lata 2004-2006* (Dz. U. Nr 197, poz. 2023), z późniejszymi zmianami.
- (6) *Stan realizacji Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (na dzień 31 października 2005 r.)*, www.warr.pl
- (7) *Ustawa z 2.07.2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej* (Dz. U. Nr 173, poz. 1807).

Contact:

Dr inż. Edyta Ropuszyńska-Surma
Politechnika Wrocławska
Instytut Organizacji i Zarządzania
Wybrzeże Wyspiańskiego 27, 50-372 Wrocław
Tf.: +48 0 (71) 320 21-78, e-mail: edyta.ropuszynska-surma@pwr.wroc.pl

ECOLOGICAL INSURANCE IN POLAND AS INSTRUMENT OF ENVIRONMENTAL POLICY

Malgorzata Rutkowska

Key words:

insurances- ecological insurances - ecological safety

1. Historical development of ecological insurances

Increasing environment degradation enforces the increase of common interest in ecological problems, especially in the aspect of insurance law. Ecological responsibility of economic units for ecologically inconvenient influence of the environment caused by production activity, transport, and other kinds of service activity, and also by consumption [1], functioned already in the 19th century in the legislation of the countries, considered presently as high developed countries (Great Britain, the United States of America). The basic aim of introducing to the legislation a new category, such as ecological responsibility, was a willingness to prevent from so called public hazard, connected with for example catastrophes. In the USA already in 1996 there was introduced so called events insurance in the form of gradual pollutions, and further in a form of emergency drops and leaking [3].

In the 70's and 80's as a result of numerous ecological catastrophes (e.g. Chernobyl, Sandor near Basel), causing considerable damages in:

- Environment resources,
- Population health,
- Matters in production goods,
- Matters in consumption goods,

there was intensified a discussion on the ecological responsibility of economic units for the ecological effects. Moreover, there was increase in the ecological awareness of populations, which also caused intensification of discussion concerning enterprises ecological responsibility.

The effect of this discussion was introducing in the 80's and 90's legislation-institutional solutions. These solutions specify forms and ranges of enterprises civil responsibility for losses and environmental damages¹. These are for example:

- Japanese Act from 1974 with a fundamental novelisation in 1988 on health damages compensation caused by environment pollution.
- American Act from 1980 on the responsibility for the environmental effects and compensation of the effects caused by them (CERCLA – Comprehensive Environmental Response, Compensation and Liability Act 1980).

¹ Environmental losses and damages meaning:

- causing death, body damage or health damage,
- destroying/damaging natural goods,
- destroying/damaging material values [1].

- American Act from 1988, introducing a system of obligatory insurance for the companies, which distribute petroleum products².
- German Act from 1991 on the civil responsibility for environment interaction (Umwelthaftungsgesetz, 1991). It encompasses a full range of environment damages, i.e. damages concerning inconvenient production influences.
- Law regulations functioning in Spain and Holland, which specify precisely the civil responsibility in the range of dangerous materials and wastes management [1, 5, 6].

2. Essence of ecological insurances

The responsibility of companies for the ecological results caused not only by industrial-transport appliances failures, but also by non-failure companies functioning occurs only when there are legal solutions implying this responsibility. Therefore the ecological safety of a society and economy requires not only introducing protections against inconvenient influence of the economic activity in Poland and abroad on the environment and also:

- Protection of appropriate dispositional water reserves, satisfying quantity and quality needs,
- Preserving agricultural production space of required parameters (chemical and physical soil features, water relations, biological diversity),
- Increase of forests in the country and increase of the protected areas.

Human ecological safety should be understood not only as clean earth, but also as healthy water and safe food, and also a possibility of recreation and rest and permanent occurrence of wild living species. In this context ecological safety of citizens in general should be one of the crucial criteria taking into consideration during evaluation of political and legal state actions. Therefore it is important to determine the subject range of ecological responsibility as well as the cause-effect basis for civil responsibility for ecological influences and their effects.

In the legislation two kinds of ecological responsibility can be distinguished:

- Responsibility for 'proved blame' – a classical example of civil responsibility (included in civil codex of each country),
- Responsibility for potential ecological hazard.

In practice of ecological insurances functioning there often exist exclusions of responsibility from 'not sudden' and 'gradual' ecological damages. However, legal formulations caused that:

- Environment loses and damages culprits were obliged to compensate the victims,
- The victim could easily require his/her demands by legislation or administrative actions [1].

² On the basis of this act fuel wholesalers and distributors were obliged to possess a policy of a value equal to 5 thousand or 1 million USD, covering possible costs resulting per occurrence [6].

In ecological insurance we can distinguish obligatory and voluntary insurances. Obligatory insurances concern these kinds of activities, which are characterised by a particular ecological risk [4]. Voluntary insurances encompass losses caused by pollutions. In table 1. there is presented a subject range of obligatory insurances in selected European countries.

TAB 1 Subject range of obligatory insurances in selected European countries

COUNTRY	INSURANCE RANGE
Belgium	• wastes
Switzerland	• oil drawing
Germany	• atmosphere air pollution • noise fight • industrial appliances, which require emission permits and are characterised by a high degree of random event occurrence, such as failure
Sweden	• dangerous pollution

Source: Own evaluation on the basis of [2]

Ecological responsibility is developing especially in the USA. The Acts, which are obligatory in the USA, concern activity for industrial or transport catastrophe prevention:

- RCRA (Resource Conservation and Recovery Act) – acts concerning wastes,
- CERCLA (Comprehensive Environmental Response, Compensation and Liability Act) – acts concerning producing and transporting dangerous substances,

moreover, in the USA there are also obligatory insurances in case of

- damages caused at third parties by gradual influence of industry on the environment (especially the risk for public health) [2, 6].

3. Role and importance of ecological insurances in insurance market

Ecological insurances are an important economic-financial instrument of environment protection. The aim of these insurances is environment state improvement, and also influence of the dynamics of countries economic growth. However, often these insurances are proposed as additional insurances, and also with particular limits concerning close time relation between pollution arising and damage occurrence. In the table 2. an offer of ecological insurances in selected countries was presented.

TAB. 2 Ecological insurances offer in selected countries

COUNTRY	ECOLOGICAL INSURANCE
Switzerland	• concept of active cooperation of insured and insurer
Germany ³	• offer in the range of the general insurance policy • compensations are given for the damages of the body, and possessions of physical persons • excluding of responsibility for pollutions caused by sewage and gradual actions of air pollution
Great Britain	• excluding from general insurance contracts (from the 90's) responsibility on gradual pollutions
Sweden	• obligatory insurance of economic units, which perform actions dangerous for the environment • compensations are given for the damages of the body, and possessions of physical persons, however, on the condition that a unit, which is responsible for the damage is unknown or insolvent
Denmark	• integrated insurance system, which encompasses ecological responsibility as well as other risks connected with immobility • the Act (04.1994), concerning compensation for the ecological damages
Spain	• since 1995 a separate environmental insurance pool has been functioning
France	• responsibility of the industrial installations 'operator'^{4[1]} for the elimination of dangerous substances (Act from 15.07.1975) • since 1994 all contaminations have been excluded from Civil Obligation Policies

Source: Own evaluation on the basis of [3, 6]

It is observed that ecological insurances in the form of obligatory insurance have a limited range. Similar limits occur also in the USA. In the 80's several insurance companies went bankrupt because of the obligation to cover the claims concerning environment protection matters. It was covering costs concerning:

- cleaning contaminated soil and underground water,
- compensations concerning Asbestos [6].

Therefore, insurance companies excluded from their policies all the facts concerning contaminations. Presently, in the USA in the insurance market there are big insurance

³ Companies do not agree to insure:

- old pollutions,
- continuous pollutions.

Moreover they require:

- potential ecological insured,
- limiting the range of the period of insurance durability [3].

companies (e.g. Zurich American Insurance Group, CNA Insurance Cos American International Group), which offer ecological insurance in the following range[6]:

- costs of cleaning the grounds of industrial objects insurance,
- areas already cleaned of contaminations insurance,
- insurance of third parties claims on the insured immobility contamination,
- insurance for the performers of recultivation processes and environment protection engineers making ground analysis,
- insurance (simple) on the responsibility in case of immobility buying-selling transaction – retroactive insurance on the occasion of contamination detection, which was not detected at the moment of buying the immobility.

Ecological insurances are applied appropriately to the insured person and are individually negotiated.

At the end it should be pointed that in many countries talks are held between insurance companies and reinsurance ones about creating new insurance products, which in an unequivocal way would exclude some of ecological hazards categories. Therefore, in order to estimate rightly the ecological risk and correct calculation of insurance dues it is essential to gather appropriate statistic data concerning for example: industry failure aspect, the costs of paid compensations, recultivation, etc. Moreover, a cooperation between the insured and insuring is very important, the cooperation which has the aim to minimise a risk of ecological damage occurrence. Simultaneously, insurance companies start to specialise at the selected insurance products.

4. Ecological insurance in Poland

Economic insurance in Poland are regulated by the Act from 22 May 2003 on insurance activity [7]. In this act there is however lack of relation to an insurance activity, which is directed to the insurance from high hazard factors (contaminations, industrial catastrophes). Therefore all the matters connected with ecological obligations are included (are hidden) in many positions, such as for example: a general civil responsibility, credit. Legislator should isolate separately ecological insurance, by for example isolating them from the civil responsibilities insurances. Isolating ecological insurances is important because of the changes in the environment protection law system in Poland, which are directed towards creating the basis of bigger responsibility of the units for the effects of their actions in the environment.

Ecological insurances should encompass the units responsibility for all the damages in the environment, which arose despite a normal and appropriate exploitation as well as installations and objects conservation. There should be introduced obligatory insurances (concerning extraordinary hazards caused by failures: transport, industrial, substances storage and hazards caused by catastrophes) as well as voluntary insurances.

In Polish insurance market there are almost no insurance products, which would cover by their range the insurances responsible for the damages in the environment or because of the environment. Only the Fortuna SA company offered in 1995 an ecological quasi-insurance. The insurer claimed that he has a guaranteed mines insurance reinsurance. The insurance can cover the damages resulted from explosive materials method exploitation [6].

Bibliography:

- (1) FIEDOR, B., GRACZYK, A. Odpowiedzialność ekologiczna. *Ekoprofit* 9/01.
- (2) FIEDOR, B., GRACZYK, A. Ubezpieczenia ekologiczne. *Ekoprofit* 10/01.
- (3) FIEDOR, B., GRACZYK, A. Jak działa rynek ubezpieczeń ekologicznych? *Ekoprofit* 11/01.
- (4) *Konwencja o odpowiedzialności cywilnej za szkody spowodowane przez działalność niebezpieczną dla środowiska*, Lugano 1993, art. 12.
- (5) MAŚNIAK, D. *Ubezpieczenia ekologiczne*. Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2003.
- (6) SYRYCZYŃSKI, P., TARNOŃSKI, A. *Ekologia a transakcje rynku kapitałowego*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1996
- (7) *Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej*, Dz.U. z dnia 16 lipca 2003 r., Nr 124, poz. 1151

Contact:

Ph.D. Eng. Małgorzata Rutkowska
Politechnika Wrocławska
Instytut Organizacji i Zarządzania
Zakład Ekonomii i Prawa gospodarczego
Łukasiewicza Str. 5, 550-371 Wrocław
email: malgorzata.rutkowska@pwr.wroc.pl

METODIKA HODNOCENÍ HOSPODÁŘSKY SLABÝCH OBLASTÍ V ČR

Petra Rydvalová, Miroslav Žižka

Klíčová slova:

Region – hospodářsky slabá oblast – strukturálně postižený region - disparita

Key words:

Region – economically weak area – structurally affected region - disparity

Abstract:

The aim of the article is to specify the regions requiring the concentrated support of the state. These regions can be divided into structurally affected, economically weak and rural areas. The first part of the paper describes the methodology used by the Ministry of Regional Development for evaluation of economically weak areas. The second part compares differences between this national methodology and methodologies used by separate regions.

1. Úvod

Území České republiky tvoří jednotlý celek z hlediska sociálně-ekonomické úrovně jednotlivých regionů. V důsledku různých přírodních podmínek, vybavenosti infrastrukturou či kvality lidských zdrojů existují regiony, které jsou hospodářsky slabé. Cílem regionální politiky je disparity mezi regiony částečně vyrovnávat, zejména v případech, kdy mikroregiony nejsou schopny řešit své problémy vlastními silami. Taková politika napomáhá rozvoji jednotlivých územních částí kraje.

2. Vymezení regionů se soustředěnou podporou státu

Základní rozdělení regionů se soustředěnou podporou státu je uvedeno v zákonu č. 248/2000 Sb.⁴ Podle charakteru jejich zaostávání se člení na:

1. Strukturálně postižené regiony, ve kterých se soustřeďují negativní projevy strukturálních změn. Na základě toho dochází k útlumu odvětví a výrobních podniků a k růstu nezaměstnanosti. K jejich vymezení slouží ukazatele charakterizující zejména trh práce a rozvoj podnikání.
2. Hospodářsky slabé regiony, které na základě ukazatelů hospodářského a sociálního rozvoje vykazují podstatně nižší úroveň rozvoje, než je průměrná úroveň v České republice. K jejich vymezení slouží ukazatele charakterizující zejména trh práce, hospodářskou úroveň a strukturu a úroveň příjmů obcí a obyvatel.
3. Venkovské regiony, které jsou charakterizovány nízkou hustotou zalidnění, poklesem počtu obyvatel a vyšším podílem zaměstnanosti v zemědělství. K jejich vymezení slouží ukazatele charakterizující zejména vývoj počtu obyvatelstva, strukturu jeho zaměstnanosti a podíl obyvatelstva ve venkovských obcích.⁴

Konkrétní metodiku vymezení regionů se soustředěnou podporou státu na léta 2004 až 2006 upravuje vládní usnesení č. 722/2003, resp. přílohy k tomuto usnesení³. Při vymezení regionů se soustředěnou podporou státu byl respektován princip koncentrace, tak aby územní pokrytí nepřekročilo 30 % rozlohy a počtu obyvatelstva ČR a finanční

prostředky mohly být využity na řešení problémů ve skutečně nejvíce postižených regionech.

Vymezení strukturálně postižených regionů bylo provedeno podle těchto ukazatelů: podíl zaměstnanosti v průmyslu v roce 1995 (váha 0,3), vývoj zaměstnanosti v průmyslu v letech 1999 – 2001 vzhledem k roku 1995 (váha 0,2), souhrnné hodnocení nezaměstnanosti k 31. 12. let 1999 – 2001 (váha 0,4) a počet soukromých podnikatelů na 1 000 obyvatel v letech 1999 – 2001 (váha 0,1). Na základě uvedeného postupu bylo vymezeno 10 strukturálně postižených okresů (Most, Karviná, Chomutov, Teplice, Ostrava-město, Louny, Bruntál, Frýdek-Místek, Jeseník a Nový Jičín).¹

Za hospodářsky slabé regiony jsou považována území charakteristická nízkou životní úrovní (měřeno průměrnou mzdou), vysokým podílem zaměstnanosti v primárním sektoru, nízkou hustotou osídlení a nadprůměrnou nezaměstnaností. Pro vymezení hospodářsky slabých oblastí byly použita metodika vyjádřená vztahem (1).

$$X = 0,3 \cdot U_1 + 0,2 \cdot U_2 + 0,2 \cdot U_3 + 0,1 \cdot U_4 + 0,15 \cdot U_5 + 0,05 \cdot U_6 \quad (1)$$

kde: X ... výsledné hodnocení,

U₁ ... souhrnné hodnocení nezaměstnanosti k 31. 12. let 1999 – 2001, vypočtené dle vztahu (2), kde:

$$U_1 = 0,4 \cdot N + 0,3 \cdot D + 0,3 \cdot V \quad (2)$$

N ... míra nezaměstnanosti,

D ... míra dlouhodobé nezaměstnanosti,

V ... míra tlaku na pracovní místa dle vztahu (3):

$$V = \frac{\text{uchazeči - volná pracovní místa}}{\text{pracovní síla}} \quad (3)$$

U₂ ... daňové příjmy na 1 obyvatele v letech 1999 – 2001,

U₃ ... průměrná mzda v okrese v letech 1999 – 2001,

U₄ ... podíl zaměstnanosti v zemědělství, lesnictví a rybolovu na celkové zaměstnanosti v roce 1995,

U₅ ... hustota osídlení (obyvatel na km²) v letech 1999 – 2001.³

Statistické hodnotě každého ukazatele v daném okrese byl přidělen odpovídající poměrný koeficient. Ten byl vypočítán jako podíl údaje v příslušném okrese a údaje za ČR. Podíl byl vypočten tak, aby výše vypočteného koeficientu charakterizovala situaci okresu podle zásady: čím vyšší hodnota koeficientu, tím horší situace v okrese. Na základě této metodiky byly vymezeny hospodářsky slabé regiony uvedené v TAB. 1. Do kategorie hospodářsky slabých regionů patří také okresy Bruntál, Jeseník, Teplice, Louny a Most (v TAB. 1 označené hvězdičkou), které zároveň splňují kritéria pro zařazení mezi strukturálně postižené regiony. Vzhledem k tomu, že podpora státu může být poskytována konkrétnímu typu území jen v rámci jednoho typu podpory, nejsou uvedené okresy uvedeny v usnesení vlády v kategorii hospodářsky slabé.

TAB. 1: Vymezení hospodářsky slabých regionů dle Usnesení vlády ČR č. 722/2003

Kraj	Hospodářsky slabé regiony
Jihočeský	Český Krumlov
Jihomoravský	Hodonín, Vyškov, Znojmo
Liberecký	býv. vojenský újezd Ralsko
Moravskoslezský	Bruntál*
Olomoucký	Jeseník*, Přerov, Šumperk
Pardubický	Svitavy
Plzeňský	Tachov
Středočeský	Rakovník, býv. vojenský újezd Mladá
Ústecký	Louny*, Most*, Teplice*
Vysočina	Třebíč

Poznámka: * zároveň splňují kritéria pro zařazení mezi strukturálně postižené regiony

Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj, 2003

3. Vymezení hospodářsky slabých oblastí na úrovni krajů

V předchozí kapitole byla popsána metodika sledování regionálních disparit na úrovni okresů, kterou provádí MMR. Regiony vyžadující soustředěnou podporu státu na národní úrovni zahrnují 2,95 mil. obyvatel (cca 29 % populace) České republiky.² Okresy však představují poměrně heterogenní celky, v rámci kterých se mohou vyskytovat značné mikroregionální rozdíly. Jako příklad lze uvést okres Liberec s mírou nezaměstnanosti 8,1 % (září 2005), který se skládá ze dvou nesourodých celků – správního obvodu „hospodářsky silné“ obce s rozšířenou působností Liberec s mírou nezaměstnanosti 7,2 % a správního obvodu „hospodářsky slabé“ obce s rozšířenou působností Frýdlant s mírou nezaměstnanosti 14,4 %.

TAB. 2: Ukazatele pro vymezení hospodářsky slabých regionů na úrovni krajů

Kraj	Používané ukazatele
Jihočeský	totožné s metodikou MMR
Jihomoravský	index vývoje počtu obyvatel v letech 1991 – 2001, podnikatelská aktivita, míra dlouhodobé nezaměstnanosti, cena zemědělské půdy, stáří domovního fondu, hustota zalidnění
Karlovarský	míra nezaměstnanosti
Královéhradecký	indikátor míry nezaměstnanosti, indikátor hustoty osídlení
Liberecký	míra nezaměstnanosti, daňová výtěžnost, intenzita podnikatelských aktivit, podíl ekonomicky aktivních ve službách, podíl obyvatelstva bez maturity, hustota zalidnění
Moravskoslezský	jen rámcově: míra nezaměstnanosti, daňová výtěžnost, dopravní dostupnost, stav životního prostředí
Olomoucký (průmyslové/ zemědělské oblasti)	podíl zaměstnanosti v průmyslu, pokles ekonomické aktivity obyvatel v roce 2001, míra nezaměstnanosti ve střednědobém úseku/hustota osídlení, stárnutí obyvatel, podíl zaměstnanosti v zemědělství, míra nezaměstnanosti ve střednědobém úseku, úbytek obyvatel
Pardubický	míra nezaměstnanosti, daňová výtěžnost, průměrná mzda, relativní počet podnikatelů, hustota obyvatelstva, přirozený přírůstek obyvatelstva, podíl zaměstnanosti v zemědělství, podíl

Kraj	Používané ukazatele
	zaměstnanosti v průmyslu
Plzeňský	míra nezaměstnanosti, hustota obyvatelstva, index stáří, migrační pohyb obyvatel, daňová výtěžnost, zaměstnanost v zemědělství, stupeň napojení obyvatel na vodohospodářskou infrastrukturu, stupeň vzdělanosti
Středočeský	jen rámcově: strukturální postižení, míra nezaměstnanosti, vybavenost tech. infrastrukturou, ekologické zátěže, životní prostředí, dopravní obslužnost, území s jediným zaměstnavatelem, míra úbytku obyvatel, stav vodovodních a kanalizačních sítí
Ústecký	totožné s metodikou MMR
Vysočina	index vývoje počtu obyvatel, míra nezaměstnanosti, index podnikatelské aktivity
Zlínský	totožné s Olomouckým krajem

Zdroje: Programy rozvoje jednotlivých krajů; analýza vlastní

Jako potenciálně vhodné územní jednotky k hodnocení disparit se proto jeví správní obvody obcí s rozšířenou působností nebo správní obvody obcí s pověřeným obecním úřadem, které mají povahu přirozených mikroregionů. Tyto další problémové mikroregiony jsou vymezeny v programech rozvoje jednotlivých krajů (dále PRK) a měly by zahrnout dalších cca 12 % populace ČR.² V dokumentech PRK jsou nejčastěji nazývány jako hospodářsky slabé oblasti (dále HSO), lze se však rovněž setkat s označením problémový region, problémové území, hospodářsky slabý mikroregion, problémový obvod, marginalizované území, území postižené strukturálními změnami v průmyslu a službách (resp. na venkově a v zemědělství) a region pro soustředěnou podporu. Metodika použitá pro vymezení těchto HSO je velice různorodá, jak dokládá TAB. 2. Analýzou jednotlivých PRK bylo zjištěno, že k vymezení HSO v krajích se používá široká škála ukazatelů, ze kterých se následně zpravidla vytváří jeden syntetický ukazatel. Celkem bylo identifikováno 24 různých dílčích ukazatelů, přičemž ukazatele s četností výskytu alespoň ve 2 krajích jsou uvedeny v TAB. 3. Velké rozdíly panují i v počtu použitých ukazatelů, kdy např. v Karlovarském kraji se HSO vymezují pouze na základě míry nezaměstnanosti, zatímco v Pardubickém kraji na základě 8 ukazatelů. V některých krajích chybí jediný syntetický ukazatel a HSO se vymezují pouze popisným způsobem.

TAB. 3: Četnost výskytu ukazatelů na úrovni krajů

Ukazatel	Četnost výskytu
Míra nezaměstnanosti (různé vymezení)	13
Hustota osídlení	8
Daňová výtěžnost	6
Index vývoje počtu obyvatel	6
Intenzita podnikatelských aktivit	4
Podíl zaměstnanosti v primárním sektoru	4
Vývoj zaměstnanosti v primárním sektoru	4
Index stáří obyvatel	3
Průměrná mzda	3

Dopravní obslužnost	2
Míra ekonomické aktivity obyvatel	2
Podíl zaměstnanosti v sekundárním sektoru	2
Stav životního prostředí	2
Stupeň napojení na tech. infrastrukturu	2
Stupeň vzdělanosti	2

Zdroj: vlastní

Metodiky používané kraji při vymezování HSO jsou tak naprosto neporovnatelné, což se odráží i na podílu obyvatelstva žijícího v HSO, který kolísá mezi 7 % až 100 %. Zajímavé je i porovnání podílu obyvatelstva žijícího ve vymezených HSO dle metodiky MMR a krajů. Nejnížší podíl vykazují kraje Zlínský a Královéhradecký, které shodně nemají žádné HSO dle metodiky MMR. Naproti tomu v Karlovarském kraji dle PRK žije v HSO téměř 83 % obyvatelstva, zatímco dle MMR nikdo. Ve 4 krajích byl zjištěn nižší počet obyvatelstva v HSO vymezených kraji než v HSO určených MMR, což ukazuje na postižení jen části okresů. To podporuje dílčí závěr, že je vhodnější provádět analýzu na úrovni správních obvodů obcí s rozšířenou působností než na úrovni okresů.

TAB. 4: Srovnání počtu hospodářsky slabých oblastí dle MMR a krajů

Kraj	HSO dle metodiky MMR			HSO dle metodiky krajů			
	Počet	Rozloha	Obyvatel	Počet	Rozloha	Obyvatel	% kraje
Jihočeský	1	1 615	59 941	5	3 570	97 962	15,66
Jihomoravský	3	3 612	359 049	5	1 158	111 300	9,92
Karlovarský	0	0	0	11	3 191	252 063	82,85
Královéhradecký	0	0	0	6	401	38 915	7,11
Liberecký	1	170	1 786	6	1 462	85 199	19,92
Moravskoslezský	1	1 657	104 107	6	5 535	1 261 229	100,00
Olomoucký	3	2 880	302 541	8	1 490	89 070	14,00
Pardubický	1	1 335	102 106	6	1 024	86 725	17,16
Plzeňský	1	1 379	51 573	17	717	57 467	10,45
Středočeský	2	989	60 286	3	1 906	133 738	11,82
Ústecký	3	2 054	329 251	5	3 898	587 626	71,71
Vysočina	1	1 519	116 855	9	2 294	171 107	33,09
Zlínský	0	0	0	6	427	42 048	7,09

Poznámka: údaje pocházejí z PRK, byla-li možná aktualizace, pak k 31. 12. 2003

Zdroje: Programy rozvoje jednotlivých krajů, Český statistický úřad; vlastní propočty

4. Závěr

Provedená analýza ukázala, že v HSO dle metodik krajů žije cca 29,5 % obyvatelstva ČR se značnými mezikrajskými rozdíly. Hlavním problémem je nejednotnost použité metodiky, která je zapříčiněna mimo jiné i omezenou dostupností statistických dat na úrovni obcí. Při vymezování HSO v PRK byly kraje vedeny snahou vyhnout se výběrovým šetřením a použily ukazatele, jimiž běžně disponují krajské reprezentace ČSÚ a úřady práce. Z toho důvodu byla občas použita i vágní formulace – HSO je území se špatným životním prostředím, špatným napojením na dopravní a technickou infrastrukturu apod.

Za úvahu stojí i chápání pojmu hospodářsky slabá oblast. Z výše uvedených charakteristik vyplývá, že se jedná o oblast s vysokou nezaměstnaností, nízkou životní úrovní a vysokou zaměstnaností v primárním (nebo u některých krajů i v sekundárním) sektoru. S prvními charakteristikami lze souhlasit, nicméně je otázkou, zda je nutné vysokou zaměstnanost v primárním či sekundárním sektoru chápat apriori jako negativum, zejména ve světle posledních statistických údajů, dle nichž relativní význam sekundárního sektoru v národním hospodářství opět stoupá v souvislosti se značným přílivem zahraničních investic, zejména do automobilového průmyslu. Obdobně si lze představit prosperující zemědělský region, pokud přirozené přírodní podmínky budou napomáhat rozvoji tohoto odvětví. V dalším výzkumu se proto autoři zaměří na faktorovou analýzu, pomocí níž budou zkoumat vzájemnou korelaci jednotlivých ukazatelů a významnost jednotlivých ukazatelů pro hodnocení sociálně-ekonomické úrovně regionu.

Příspěvek byl zpracován s podporou projektu Ministerstva pro místní rozvoj WA-011-05-Z14 „Návrh opatření pro revitalizaci regionů vyžadujících soustředěnou podporu státu“.

Použitá literatura:

- (1) Důvodová zpráva – Aktualizace vymezení regionů se soustředěnou podporou státu. [online]. MMR, Praha, 2003 [cit. 2005-06-16]. Dostupné z: <<http://www.mmr.cz/index.php?show=001024004002>>
- (2) Společný regionální operační program České republiky na léta 2004 – 2006. MMR, Praha, 2003, s. 85. ISBN neuvedeno
- (3) Usnesení Vlády České republiky č. 722 ze dne 16. 7. 2003, o vymezení regionů se soustředěnou podporou státu na období let 2004 až 2006
- (4) Zákon č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje ve znění pozdějších předpisů

Kontakt:

Ing. Petra Rydvalová, Ph.D., Ing. Miroslav Žížka, Ph.D.
Katedra podnikové ekonomiky
Hospodářská fakulta,
Technická univerzita v Liberci, Hálkova 6, 461 17 Liberec
tf.: 485 352 354, 345, e-mail: petra.rydvalova@tul.cz , miroslav.zizka@tul.cz

VOLNÁ PRACOVNÍ MÍSTA V OBLASTI LOGISTIKY A DOPRAVY V LIBERECKÉM KRAJI

Pavla Řehořová

Klíčová slova:

logistika - volné pracovní místo - liberecký kraj - OKEČ (Odvětvová klasifikace ekonomických činností)

Key words:

logistics - free working place - Liberec region - BCEA (Branch classification of economic activities)

Abstract:

This article deals with simple statistic investigation, which is related to the offer of free working places in the sphere of logistics and transportation in Liberec region and its comparison with other areas of the Czech Republic.

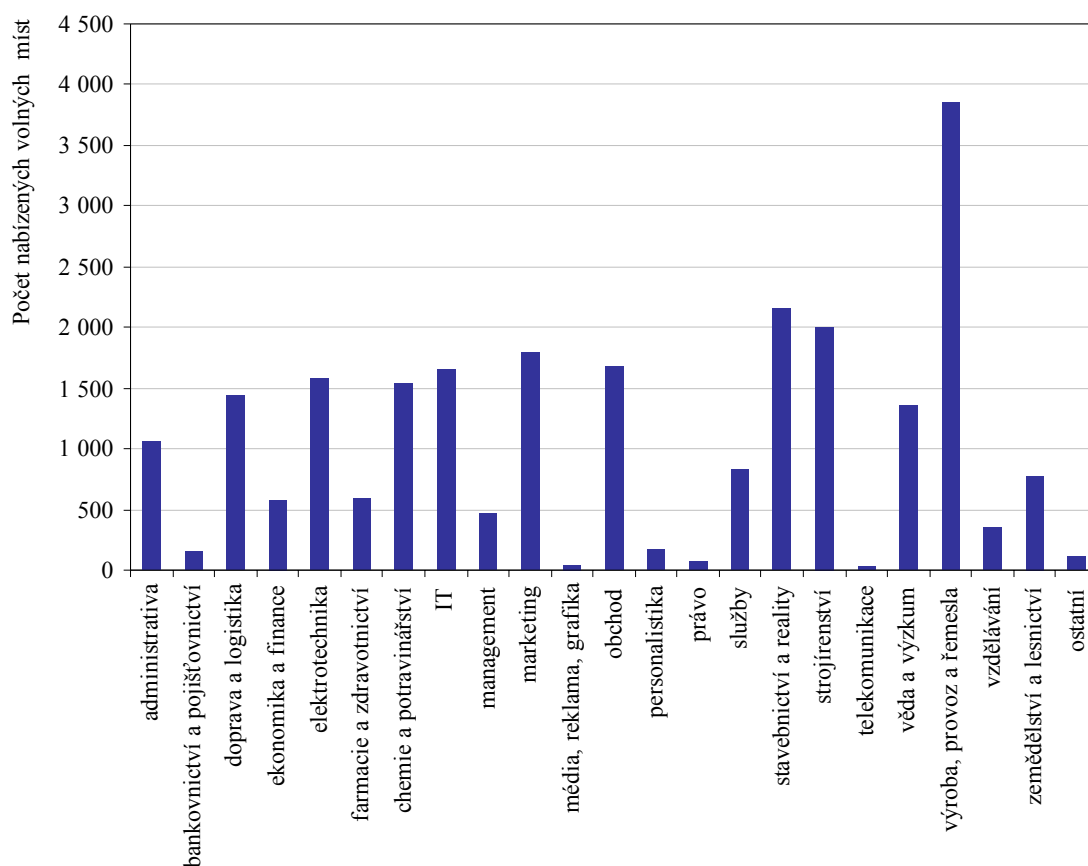
1. Úvod

Tento příspěvek se zabývá jednoduchým statistickým šetřením, které se týká nabídky volných pracovních pozic v oblasti logistiky a dopravy v libereckém kraji a srovnáním této nabídky s ostatními kraji České republiky.

2. Úhrnná statistika

Celkem je k dnešnímu dni nabízeno v celé České republice asi 24 000 volných pracovních míst (všechny pracovní nabídky Úřadů práce jsou přebírány prostřednictvím databáze Ministerstva práce a sociálních věcí České republiky, které tyto nabídky Úřadů práce zpřístupnilo)¹ – viz. Obr. 1.

¹ Úřad práce – nabídka volných míst, nabízená prostřednictvím Úřadů práce [online]. [cit. 26. 09. 2005]
Dostupné z: <<http://www.urad-prace.cz/>>



Obr. 1 Volná pracovní místa v ČR dle jednotlivých oborů

Z tohoto celkového počtu asi 1 433 (téměř 7 %) pracovních míst směřuje do oblasti logistiky a dopravy. Tento obor řadíme dle OKEČ do sekce I (Doprava, skladování, spoje), která zahrnuje třídy 60 – Pozemní a potrubní doprava, 61 – Vodní doprava, 62 – Letecká doprava, 63 – Vedlejší a pomocné činnosti v dopravě a 64 – Spoje.² V následující tabulce můžeme vidět současnou situaci v počtu nabízených pracovních pozic dle jednotlivých krajů.

Tab. 1 Rozložení volných pracovních míst v oblasti logistiky a dopravy dle krajů ČR

Kraj ČR	Počet nabízených volných míst
Karlovarský	38
Zlínský	64
Praha	67
Vysočina	70

² Český statistický úřad – 02/Metodické publikace. Odvětvová klasifikace ekonomických činností - OKEČ od 1. 1. 2003 [online]. [cit. 27. 09. 2005] Dostupné z: <<http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/p/0216-03>>

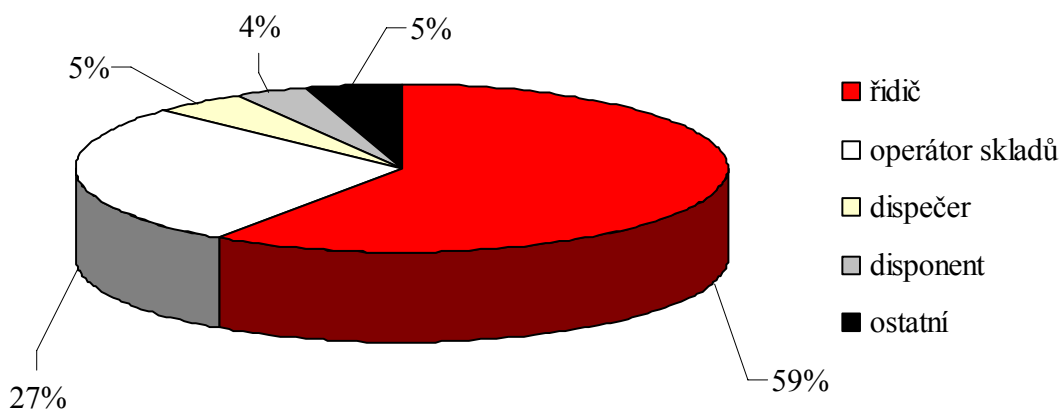
Kraj ČR	Počet nabízených volných míst
Ústecký	82
Liberecký	84
Pardubický	85
Moravskoslezský	90
Olomoucký	105
Plzeňský	105
Královehradecký	123
Jihočeský	130
Jihomoravský	161
Středočeský	229
Celkem	1 433

Zdroj: [2]

Prvenství středočeského kraje je dáno lokalizací mladoboleslavské firmy akciová společnost Škoda Auto a kolínské automobilky TPCA. Díky těmto dvěma gigantům se v této oblasti nachází spousta firem, jejichž předmětem podnikání je právě Logistika a doprava – např. Egony (Mladá Boleslav), Schenker (Rudná), C. S. Cargo (Kosmonosy), JTC Transcentrum (Mnichovo Hradiště), M. Preymesser Logistika (Řepov), Četrans (Kosmonosy), Röhrer – DSD (Benešov), apod. To je tedy hlavním důvodem, proč je zde také nabízeno největší množství těchto pracovních pozic – společnosti se rozrůstají, význam logistiky se zvyšuje.

3. Statistika libereckého kraje

Na liberecký kraj připadá (stejně jako na kraj ústecký, pardubický a moravskoslezský) téměř 6 % veškerých nabídek (84 z 1 433). Jedná se především o pozice typu řidič nákladního vozidla, dispečer, disponent, operátor skladů, apod. (viz. Obr. 2):



Obr. 2 Volné pracovní pozice v oblasti logistiky a dopravy v libereckém kraji

Největší poptávka pochází od následujících firem:

Denso – největší japonský výrobce autodílů (čtvrtý největší světový výrobce), krédo společnosti: nejvyšší dosažená kvalita a šetrnost životního prostředí,

- Elmarco, s. r. o.* – společnost působící v polovodičovém a nanovláknovém průmyslu, její vize: neustálé zlepšování, vstup na nové trhy, kde uplatní své zkušenosti a firemní know-how,
- Ewals Cargo Care, s. r. o.* – spediční, dopravní a logistické služby v lokálním i mezinárodním kontextu, a to především pro zákazníky z oblasti firem působících v oblasti automobilového průmyslu,
- Korrekt, s. r. o.* – velkoprodejna nápojů, potravin a gastropotřeb,
- Libor Kotrmon NADOKO* – nákladní autodoprava, expedice, skladování a servis nákladních vozidel; specializace – přeprava Turecko a Balkán,
- VVISS, a. s.* – distribuce širokého sortimentu ovoce a zeleniny, v mimoevropské sezoně import ovoce z Jižní Afriky, Severní a Jižní Ameriky.

4. Závěr

Z výše uvedeného vyplývá, že v naší společnosti probíhá v současné době značná restrukturalizace. Tento vývoj zrychlují dva trendy projevující se ve všech hospodářských odvětvích: rozvoj informačních a komunikačních technologií a globalizace světových trhů. Zatímco v minulých padesáti letech byla v popředí především funkce obstarávací, nacházíme dnes trh s enormní produktovou a druhovou variabilitou, na němž se jednotliví nabízející dostávají do silného konkurenčního boje. V souvislosti s tím vzrůstá i význam logistiky. Dnes více než cena rozhoduje včasnost dodávek, protože nejdůležitější je být ve správný čas na správném místě. V dnešním světě už není tak důležité, co podnik vyrábí, ale jak to vyrábí. S prakticky zanedbatelným rozdílem mezi výrobky jednotlivých firem a se zvyšující se konkurencí je žádoucí, aby společnost umístila svůj výrobek na trh dříve než konkurence a s co nejnižšími výrobními náklady. V takové situaci společnost získává monopolní postavení a až do uvedení podobného výrobku od konkurenční společnosti může diktovat jeho cenu. Poté co se začnou objevovat další a další výrobky různých firem cena výrobku už jen klesá z důvodu války cen. S klesající cenou samozřejmě klesají i možné zisky. Z uvedeného vyplývá, že rychlé umístění výrobku na trh (time-to-market) a dosažení co nekratších výrobních termínů (tomu odpovídají také nižší výrobní náklady) jsou skutečně výraznými imperativy dnešní doby.

Použitá literatura:

- (1) Český statistický úřad – 02/Metodické publikace. Odvětvová klasifikace ekonomických činností - OKEČ od 1. 1. 2003 [online]. [cit. 27. 09. 2005]
Dostupné z: <<http://www.czso.cz/csu/ediciplan.nsf/p/0216-03>>
- (2) Úřad práce – nabídka volných míst, nabízená prostřednictvím Úřadů práce [online]. [cit. 26. 09. 2005] Dostupné z: <<http://www.urad-prace.cz/>>

Kontakt:

Ing. Pavla Řehořová, Ph.D.

Katedra podnikové ekonomiky, Hospodářská fakulta

Technická univerzita v Liberci, Hálkova 6, 460 01 Liberec

tf.: 48 535 2353, e-mail: pavla.rehorova@vslib.cz

RELATIVNÍ MĚŘÍTKA VÝKONNOSTI INVESTIC

Hana Scholleová

Klíčová slova:

investice – kvantitativní měřítko – vnitřní výnosové procento – index výnosnosti

Key words:

Investment – quantitative measures – internal rate of return – profitability index

Abstract:

The investment managers value the projects with methods, these depend of three factors – revenues, time, risk. There are the methods Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) or Profitability index (PI), but these methods undervalue the projects. It doesn't speculate about value of flexibility to use opportunities in the future. The relative profitability that is the decision criterion will have to calculate from summation NPV and real option value. This procedure will be fecund for both sides involved in the decision process – for firms without capital and also for investors, these want earn thanks to the right placement their capital.

Rozhodování o významných investicích je jednou ze základních úloh finančního řízení firem, protože předurčuje budoucnost firmy a tím ovlivňuje její hodnotu. Proces hledání, výběru a rozhodování nelze zúžit na použití kvantitativních měřítek, neboť jsou jen podpůrným prvkem korektně racionálního charakteru. Nicméně v některých ohledech mohou hrát v první selektivní úlohu, proto není dobré tato měřítko také podceňovat. Je třeba zvážit, zda kritéria výběru vypovídají u projektů s vysokým rizikem, ale prováděných většinou u malých a pružných společností, vždy odpovídajícím způsobem, event. navrhnout lepší možnost aplikace těchto metod.

Metody hodnocení investic (viz lit. (1)) dělíme v základním rozdělení na metody statické a dynamické, přičemž ty první je možné použít jen jako rychlé orientační kritérium a v samotném rozhodovacím procesu by již neměly sloužit, protože obvykle nepracují s rizikem a časem v dostatečném rozsahu.

Dynamické metody berou v úvahu tři základní faktory promítající se do hodnoty investic – cash flow, riziko a čas. Konkrétní metody (Net Present Value, Internal Rate of Return, Payback Period, Profitability Index) jsou pak voleny podle preferencí investujícího subjektu.

Jako nejoblíbenější je uváděna metoda NPV, důvodem není jen univerzální použití a snadná aplikace, ale skutečná vypovídací schopnost metody, která přímo uvádí, o kolik se případným přijetím zvýší hodnota podniku, tj. zobrazuje přímý vliv na základní cíl podnikání.

Naopak metoda IRR bývá často pomíjena pro své náročnější použití (tento důvod však v době softwarových aplikací již pominul) a nemožnost univerzálního použití – omezení pouze na investice s konvenčními finančními toky.

Jsou však případy, kdy je použití IRR jednoznačně upřednostňováno a to jsou investice rizikového a rozvojového charakteru.

Existuje řada firem, které mají velké příležitosti na trhu i mnohé silné stránky, ale jejich slabou stránkou je nedostatečná kapitálová vybavenost a z různých důvodů nemohou dosáhnout na další kapitál (vysoká stávající zadluženost, neochota poskytnout bankovní úvěr malé firmě, nedostatečná historie či velmi těžko predikovatelný vývoj na trhu jejich produktů... apod.). Na trhu se však objevují i jiné subjekty, které naopak disponují dostatkem volného kapitálu a hledají pro něj takové umístění, které by bylo příslibem co nejvyššího zhodnocení. Při střetu nabídky a poptávky kapitálu je třeba, aby obě strany našly kompromis svých zájmů a umožnili financováním rizikových projektů rozvoj podnikání firmy i dostatečné zhodnocení vstupujícího kapitálu.

Ve fázi výběru a hodnocení klientských společností se zvažuje zejména potenciál rozvoje, zda mají produkty rostoucí trhy a míra jejich růstu, konkurence, hrozby a příležitosti, ale také schopnost managementu společností potenciálu a všech příležitostí využít a kompletnost managementu jako týmu přijímajícího určitá rozhodnutí a reagujícího na podněty okolí podniku, ať už na úrovni technických či obchodních příležitostí. Všechna tato hlediska jsou pak zvažována v souvislosti s kritérii požadovanými investiční společností, která již bývají kvantitativního charakteru a vycházejí z hodnocení údajů předkládaných uchazečem. Je-li na jejich základě investice posouzena jako nadějná, jsou pak údaje znovu ale podrobeny přezkoumání, zda stojí na reálném základě.

Při podnikových investicích se doporučuje používat prioritně metodu NPV, protože jediná skutečně vypovídá o přírůstku hodnoty podniku, ale jejím výsledkem je absolutní číslo, které neříká nic o poměrném zhodnocení vstupů. Proto investorské společnosti jako kritérium častěji používají vnitřní výnosové procento (IRR), které vyjadřuje relativní výnos. Předpokladem pro jeho použití je konvenční průběh budoucích peněžních toků z investice, požadované IRR se pohybuje nad hranicí 30 - 35 %.

Všechny používané dynamické metody, ať už absolutní nebo relativní, vycházejí z finančního plánu, z předpokládaných cash flow, délky životnosti investice a rizika a jsou tím pádem založeny na předpokladu, že firma má určitou strategii a plán, který bude dodržen bez následných úprav, tj. bez aktivní práce managementu v podniku. A právě u rizikových projektů má vysokou hodnotu flexibilita, se kterou se v budoucnosti dokáže management chopit nových příležitostí při růstu trhu a využívání nových příležitostí, o kterých předem nevěděl. V horším případě pak předejít ztrátám z trvání na neziskovém projektu a včasné přemístění prostředků jinde. A tato schopnost managementu, právo na změnu dřívějších rozhodnutí není v hodnotě projektu zahrnuto, ačkoli nepochybně je velmi cennou součástí.

Lze říci, že hodnota projektu je větší než jeho NPV o právo na přijímání pozdějších rozhodnutí v důsledku získání nových informací. Pojem hodnoty práva je znám z obchodování na finančních trzích, kde se pracuje i s metodami ocenění tohoto práva na pozdější změnu:

$$\text{hodnota projektu} = -IN + PV + \text{hodnota opce}.$$

U střízlivě sestavených finančních plánů rizikových projektů se často může stát, že NPV (a tím i IRR) nedosahují příliš vysokých hodnot. NPV je např. i záporná, protože projekt je zatížen vysokým rizikem a protože vlastníci pak v souvislosti s vysokým rizikem požadují vyšší výnos a to NPV snižuje. Nastává rozpor s chápáním rizika jako

pravděpodobnosti odchylky od očekávaného stavu, čímž se ale myslí nejen situace horší než se očekávalo, ale i lepší, pozitivní změny. Riziko je proto třeba brát nejen jako nebezpečí, ohrožení, ale i jako příležitost naopak těžit z nových možností.

A právě tento pohled přidává opční hodnota, jejíž vstupní parametry jsou z větší části stejné jako u klasických metod hodnocení (peněžní toky související s projektem, počáteční kapitálový výdaj, bezriziková úroková míra, doba možnosti využití, která se zpravidla kryje s dobou životnosti), ale jako nový parametr vstupuje nejistota nebo kolísavost (volatilita) prostředí, která umožňuje využití vybudované flexibility. Měřítkem volatility jsou statistické charakteristiky (směrodatná odchylka, rozptyl – obojí v normovaných hodnotách) a na její budoucí predikci existuje řada metod (viz lit.(2)).

Reálné opce bývají velmi často obsaženy právě v rizikových projektech a není-li stanovena jejich hodnota a zařazena do procesu rozhodování, může být i velmi nadějný projekt zamítnut pro nízkou výnosnost.

Vzhledem k tomu, že společnosti poskytující kapitál se rozhodují na základě relativní výnosnosti, je třeba udělat ještě krok od absolutního vyjádření hodnoty projektu k relativnímu, k čemuž lze přistoupit třemi způsoby

- 1) vyjádřením opční hodnoty a jejím připočtením ke cash flow prvního roku, což však odporuje faktu, že právo reagovat je v určité míře dostupné po celou dobu existence tohoto práva, tj. po celou dobu životnosti investice.

Jako příklad uveďme investici s počátečním kapitálovým výdajem 2 000 (v tis. Kč) se šestiletou životností a očekávanými ročními cash flow 600 (v tis. Kč). Při podnikové diskontní míře 10 % je investice hodnocena takto:

$$NPV = 613 \text{ tis. Kč}$$

$$IRR = 20 \%$$

$$PI = 1,31$$

Investice je tedy přijatelná, ale ne pro poskytovatele rizikového a rozvojového kapitálu. V případě, že jde o investici se zabudovanou flexibilitou plně využitelnou podle volatility prostředí po celou dobu životnosti, tak např. v odvětví farmacie, které vykazuje směrodatnou odchylku výnosů 97 %, je možné hodnotu flexibility vyjádřit jako hodnotu práva na budoucí výnosy s volatilitou 97 % při bezrizikové úrokové míře 3,8 %, což odpovídá hodnotě call opce tj. při daných parametrech celkem 2 140 tis. Kč.

Pokud bychom připočítali hodnotu opce ke cash flow prvního roku, výsledky metod by se změnilly takto:

$$NPV = 613 + 2140 = 2\,753 \text{ tis. Kč}$$

$$IRR = 75 \%$$

$$PI = 2,37$$

Vnitřní výnosové procento IRR je však nadhodnocené, protože opce má hodnotu po celou dobu životnosti investice (také ji po celou dobu pomalu ztrácí), pro IRR je sice výhodné, nikoli však korektní celou její hodnotu za n let přisoudit prvnímu roku, to by doba do vyčerpání opce musela být pouhý jeden rok

- 2) vyjádřením opční hodnoty v každém roce (ale jen na tento jeden rok) a připočtením k běžným způsobem stanoveným peněžním tokům, následně už je stanoveno IRR a investor se rozhoduje podle kritériální hodnoty

Pro hodnotu opce v jednotlivých letech platí:

X (IN)	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
S (budoucí CF)	2 613	2 274	1 901	1 492	1 041	545	0
t	6	5	4	3	2	1	0
hodnota call opce C_n	2 140	1 738	1 302	840	381	42	0

Upravená NPV je tedy

$$NPV = 613 + 2140 = 2\,753 \text{ tis. Kč}$$

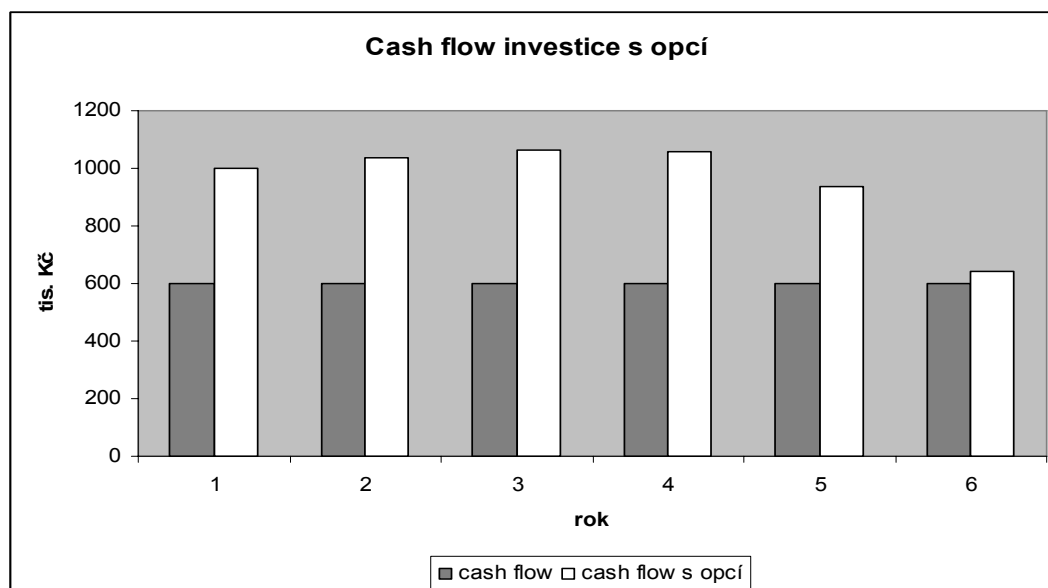
Pro část hodnoty příslušející danému roku pak platí: $\Delta_n = C_n - C_{n-1}$, tedy

Δ_n	402	436	462	459	339	42

Po přičtení části hodnoty odpovídající jednotlivým letům ke cash flow původní investice dostáváme upravená CF pro jednotlivé roky, které zahrnují jak původní cash flow z investice, tak hodnotu flexibility a mají tuto výši:

rok	0	1	2	3	4	5	6
upravená CF	-2 000	1 002	1 036	1 062	1 059	939	642

Z těchto CF je pak možné standardním způsobem vyčíslit hodnotu IRR = 45 %. Rozdíl mezi cash flow klasicky a cash flow upravenými o hodnotu opce, je vidět na obr. 1.



Obr. 1: Rozdíl mezi cash flow investice a cash flow s připočítanou hodnotou opce rozečtenou podle „zůstatkové hodnoty“ v jednotlivých letech

Metody hodnocení investic pak vypovídají takto:

$$NPV = 2\,753 \text{ tis. Kč}$$

$$IRR = 45 \%$$

$$PI = 2,37$$

- 3) vyjádřením opční hodnoty jako celku za celou dobu životnosti investice a jejím přičtením k PV cash flow z investice získáme PV* a je možné spočítat upravený Profitability index,

$$PI = \frac{PV + \text{hodnota opce}}{IN} = \frac{PV^*}{IN}$$

který je pak používán jako kritérium rozhodování. Nevýhodou tohoto postupu je (přes relativní jednoduchost) velká závislost na použité podnikové diskontní míře, přesto bude vždy dávat minimálně stejné, ale většinou příznivější výsledky než klasické rozhodovací metody.

Jak je vidět z výpočtů výše, hodnota profitability indexu je nezávislá na zvolené metodě, jeho výši určuje jen hodnota PV a hodnota opce, v obou případech tedy vzrostl o stejnou hodnotu, zatímco naopak výše IRR je silně závislá na volbě metody.

Z výše uvedeného je možné naznačit tyto závěry:

Zahrnutí hodnoty flexibility v odvětvích s vyšší volatilitou zvyšuje hodnotu investic natolik, že může významně ovlivnit možnost získání rozvojového kapitálu, je však potřeba tuto hodnotu zahrnout do klasických hodnotících měřítek relativní výnosnosti, protože absolutní výnosnost je v tomto případě pro investory nezajímavá.

Jednoznačně v tomto smyslu vypovídá Profitability index, ale investoři rizikového a rozvojového kapitálu dávají přednost měřítku, které více zohledňuje časový aspekt návratnosti a tím je vnitřní výnosové procento, proto je třeba najít optimální způsob, jak i hodnotu budoucí flexibility do IRR promítnout, tak aby byla zachována korektnost a souhlas použité metody jako zrcadla skutečné situace v podílu na tvorbě hodnoty z hlediska časového průběhu finančních toků.

Použitá literatura:

- (1) KISLINGEROVÁ, E. a kol. *Manažerské finance*. C.H.Beck, Praha, 2004, s. 714. ISBN 80-7179-802-9.
(2) SCHOLLEOVÁ, H. *Reálné opce*. VŠE, Praha, 2005, s. 101, ISBN 80-245-0868-0.

Kontakt:

RNDr. Ing. Hana Scholleová, Ph.D.

VŠE, Fakulta podnikohospodářská, W. Churchilla 4, Praha 3 –Žižkov, 137 26

tf.: 224 098 626, e-mail: scholl@vse.cz

FINANCOVÁNÍ VEŘEJNÝCH PROJEKTŮ NA ÚROVNI OBCÍ

Martin Sobotka

Klíčová slova:

Evropská unie – obce - strukturální fondy - veřejné projekty

Key words:

European Union – Municipalities - Structural Funds - Public Projects

Abstract:

This article deals with municipal public projects and financing linked with. At the beginning the public projects are characterized and there are adumbrated the objectives of regional and cohesion politics of European Union, which must conform the public projects if the municipality wants to finance it from the funds of EU. Next there is to introduce a question inquiry, which is focused on municipalities and their experience with the funds of EU.

Úvod

Jedním z poslání obcí je rozvíjet svoje území a přispívat k lepším životním podmínkám svých obyvatel. Z tohoto důvodu jsou potom nuceny vytvářet a realizovat projekty, které by výše uvedený rozvoj podpořily. Každý projekt je vždy nutné zajistit zdrojově – např. po stránce personální, materiální, ale také především po stránce finanční.

Peněžní prostředky může obec vynaložit své vlastní, může využívat různých bankovních instrumentů nebo může využít spoluúčasti soukromého sektoru na financování investic. Vedle těchto a dalších možností lze využít prostředků ze strukturálních prostředků Evropské unie. A zde se již dostáváme k jádru této práce – nastínit možnosti a úskalí spojená s touto problematikou.

1 Veřejný projekt

Pojem „veřejný projekt“ lze chápat jako aktivity, činnosti či úkoly, které uspokojují veřejné potřeby či zájmy. Z věcného hlediska má veřejný projekt formu materiálního nebo duchovního produktu s předem zadanými společenskými cíli, přínosy a očekáváním. Také se v literatuře můžeme setkat s definicí veřejného projektu jako projektu, jehož podstatná část zdrojů pochází z přímého nebo nepřímého veřejného financování, jsou k jeho realizaci využity jiné nástroje hospodářské politiky nebo jsou s ním spojeny významné externality. V dalším textu je již pojem veřejný projekt uváděn pouze pod heslem „projekt“.

Zastavíme-li se ještě u kategorie veřejného zájmu, potom je nutné konstatovat, že tento pojem je v literatuře chápán různě a jeho vymezení není jednotné. Např. Nemec¹ definuje veřejný zájem jako realizaci jakéhokoliv opatření, které zvyšuje celkovou užitečnost společnosti.

Chce-li obec realizovat projekt s přispěním strukturálních fondů, nestačí aby projekt řešil jakoukoli potřebu, jejíž uspokojení je ve veřejném zájmu. Musí splnit i další

¹ dle Medved', J., Nemec, J., 2004, s. 49

podmínky. Zejména projekt musí vycházet z cílů, které stanovuje evropská regionální a kohezní politika. V současnosti se nacházíme v době kdy se schyluje ke konci jedno programové období (konkrétně období 2000 – 2006) a připravují se cíle pro programové období nové (2007 – 2013). Devět současných cílů a iniciativ (Fond soudržnosti, Cíl 1, Cíl 2, Cíl 3, Interreg, URBAN, EQUAL, Leader+, Rozvoj venkova a restrukturalizace odvětví rybolovu mimo cíl 1) by měly vystřídat 3 následující cíle:

- **konvergence** – určený k urychlení ekonomické konvergence nejméně rozvinutých regionů, zkvalitnění podmínek růstu a zaměstnanosti díky investicím do materiálních a lidských zdrojů, inovace, ochrana životního prostředí a další,
- **regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost** – posílení konkurenceschopnosti a atraktivity regionů, přizpůsobivost pracovníků a podniků a rozvoj trhů práce,
- **evropská územní spolupráce** – zintenzivnění přeshraniční spolupráce, spolupráce na úrovni nadnárodních oblastí, síť spolupráce a výměny zkušeností.

2 Dosavadní využívání strukturálních fondů

2.1 Dotazníkové šetření

V první polovině roku 2005 bylo za pomoci studentů 2. ročníku FES Univerzity Pardubice provedeno dotazníkové šetření zaměřené na obce a jejich využívání čerpání dotací pro municipální projekty. Do dotazníkového šetření se zapojilo celkem 87 měst a obcí, které se nacházející v různých krajích České republiky. Výsledky tedy postihují pouze určitý malý vzorek obcí, přesto i zde můžeme vysledovat určité tendence. Města a obce jsou dále rozděleny do 5 skupin podle počtu obyvatel a podle určité podobnosti. Jednotlivé kategorie a jim odpovídající podíl obcí je následující:

- do 300 obyvatel 6,9 %,
- 301 – 1 000 obyvatel 23,0 %,
- 1 001 – 5 000 obyvatel 29,9 %,
- 5 001 – 20 000 obyvatel 27,6 %,
- 20 001 a více obyvatel 12,6 %.

2.2 Vyhodnocení šetření

Údaje, které z šetření vplynuly, jsou uvedeny v následující tabulce, kde uvádím procentuální podíl projektů obcí (v jednotlivých velikostních kategoriích) na nichž se finančně podílel některý fond EU a projektů, které byly spolufinancované jinými fondy (např. krajské, státní, jiné mimorozpočtové) případně bankovními úvěry. Z fondů EU se jednalo hlavně o předvstupní fondy (zejména Sapard a Phare).

TAB. 1: Struktura municipálních projektů podle financování (v %)

Skupiny obcí (podle obyv.)	Projekty - fondy EU	Projekty ostatní
do 300	0,0	16,7
301 – 1 000	10,0	10,0
1 001 – 5 000	30,8	7,7
5 001 – 20 000	41,7	8,3
20 001 a více	81,8	0,0

Zdroj: autor

Z tabulky lze vysledovat, že s rostoucím počtem obyvatel se města a obce spíše zaměřují na projekty, které jsou spolufinancované z některého fondu EU. Menší obce upřednostňují jako zdroj pro své projekty spíše dotace kraje či státu, případně využívají bankovní úvěry.

Společně s tímto šetřením bylo zkoumáno i zda-li města a obce zakládají svazky obcí, jejichž cílem by bylo čerpání prostředků z fondů EU. Zde vyplynulo, že si přibližně 10,5 % svazků obcí zvolilo jako jeden ze svých cílů právě „zřízení za účelem čerpání prostředků z fondů EU“. Zejména se tak jednalo o menší obce (měřeno počtem obyvatel), které byly samy obtížněji dokázaly projekt financovat.

Dotazníkové šetření se také zaměřilo na možné problémy, které jsou spojené s čerpáním prostředků z fondů EU. Zde vyplynulo, že obce (které se účastní některého projektu financovaného z fondů EU) se v přibližně 78 % případů nesetkaly s potížemi. Zbýlých 22 % obcí uvádí, že čerpání prostředků z uvedených fondů určité problémy provázely. Zejména se jednalo o stížnosti na složitou a náročnou administrativu, nepružnost úředníků a dlouhé rozhodovací lhůty (s čímž souvisí i odklad čerpání prostředků na pozdější dobu).

Jako další problém hodnotí obce nutnou spoluúcast při čerpání dotací z fondů EU. Podmínky pro čerpání dotací vyžadují nejprve zhotovení akce z vlastních prostředků a teprve potom bude případná dotace přidělena. Vedle toho existuje velké množství dalších podmínek, jejichž splnění lze zpětně kontrolovat. Jejich nesplnění může mít za následek rozhodnutí o vrácení dotace včetně vysokého penále za neoprávněné použití prostředků. Takováto situace by měla pro obec (zejména malou) katastrofální účinek.

3 Veřejné projekty pohledem EU

Pokud se podíváme na celou problematiku z druhé strany – pohledem Evropské unie – nalezneme také určitá úskalí. Zdeněk Chaluš² (ze společnosti KPMG ČR) vidí jako možný problém, že obce zatím realizují pouze malé projekty. S rostoucím objemem finančních prostředků se totiž zvyšují nároky ze strany orgánů EU na profesionalitu přípravy, řízení a zdárné dokončení projektů. V poslední době stále více roste „tvrdość“ Evropské komise (jako donátora), která se stále více chová jako banka. Snaží se zkoumat průběh vytváření a realizace projektu a neprofesionálně spotřebované prostředky vyžaduje vrátit.

4 Závěr

V posledních letech stále častěji mohou obce využívat při realizaci svých rozvojových aktivit prostředků z fondů EU. Aby se tak mohlo stát, musí tyto aktivity být v souladu s cíli regionální a kohezní politiky EU. Další podmínkou je určitý „profesionální“ přístup při tvorbě a realizaci projektů.

Podle provedeného dotazníkového šetření na malém vzorku obcí, se zejména větší obce (měřené počtem obyvatel) snaží o získání finančních prostředků z fondů EU. Lze očekávat, že takto profinancovávané projekty budou narůstat co do počtu. Potom bude nutné, aby obce dokázaly na svých projektech mezi sebou spolupracovat.

Většina zkoumaných obcí nezaznamenala při realizaci projektů vážné problémy ze strany EU, jež by se staly překážkou. Přesto se několik „problémových okruhů“ i zde

² dle Chuchvalcová, J. 2005

vyskytlo. Některým obcím se zdá řízení ohledně čerpání evropských finančních prostředků administrativně náročné a zdlouhavé.

Literatura:

- (1) CHUCHVALCOVÁ, J. Zkušenosti s projekty pro strukturální fondy. In *Moderní obec, Příloha: Financování municipálních projektů*, 2005, roč. XI, č. 11, s. IV. ISSN 1211-0507
- (2) Mališová, I., Malý, I. *Hodnocení veřejných projektů*. Brno: Masarykova Univerzita, 1997. ISBN 80-210-1591-8
- (3) MEDVEĎ, J., NEMEC, J. *Mikroekonomické východiska veřejných financí*. Bratislava: SPRINT, 2004. ISBN 80-89085-29-6
- (4) OCHRANA, F. *Veřejné projekty a veřejné zakázky*. Praha: Codex Bohemia, 1999. ISBN 80-85963-96-5
- (5) Soudržnost na přelomu roku 2007. In *Inforegio* [on-line]. 2004, [cit. 29. 11. 2005] Dostupné na:
http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/informat/reg2007_cs.pdf

Kontaktní adresa:

Ing. Martin Sobotka
Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní, Ústav ekonomie,
Studentská 84, 532 10 Pardubice
tel.: 466 036 167, e-mail: martin.sobotka@upce.cz

**SELECTED PROBLEMS OF INTEGRATION OF IMMIGRANTS
ESPECIALLY IN THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION****Aleksandra Stadnik**Abstract:

In the face of inevitability of migration processes the problem of integration became especially important. It necessitates taking some steps preventing discrimination on the basis of intercultural dialog and mutual understanding. It helps the development of immigrants, relieves the tensions between them and the receiving society. It seems that it was not taken into account by the countries of Western Europe, and then European Union, implementing after WWII policy of “open door” encouraging the influx of workers-foreigners. The lack of appropriate policy toward this group of immigrants, no requirement to become independent as well as to adjust to new conditions led to the creation of closed ghettos in which the number of unemployed and frustrated immigrants without prospects and plans for the future grew. The effects of growing hopelessness could be seen on the outskirts of Paris at the end of October and the beginning of November 2005 when immigrants – mainly Moroccans and Algerians demonstrated their anger. The riots incited by them made the societies of Western Europe realize the necessity of changing their attitude to the problem of integration of immigrants and creating for them conditions for development in the receiving societies. Taking into account the mutual cooperation, communicating and common dialog minimizes emerging and spreading hostility leading to riots and even terrorism. This problem should be taken into account when making decisions by the governments, religious groups and non-governmental organizations as well as celebrities from the world of culture and sport.

Introduction

The complexity and the multifaceted character of the phenomenon such as international migration poses for countries a lot of challenges connected with the necessity of solving the problems related to them. The wide range of activities taken in this area covers also some activities connected with the adaptation of the immigrants, their integration with the receiving society, employment or education. This matter became especially important in the context of recent unrest that was witnessed on the outskirts of Paris. There appears a need to look at and verify the previous approach to the problem of integration of people emigrating from abroad with the society in the receiving countries. This is an extremely multidimensional issue as the integration is influenced by a lot of factors both on the part of the immigrants (e.g. their attitude to other nations, violating the customs and legal norms of the visited countries), as well as the native population (prejudices, fears of losing their identity, etc.)¹ These problems regard a lot of aspects and a lot of spheres of social, economic, political as well as cultural and religious life. It is connected with the necessity of engaging the receiving societies and their accepting of the immigrants with their families, as well as readiness of the very newcomers to adapt to the new environment.

¹ M. Okólski: “Współczesne europejskie migracje międzynarodowe a dynamika procesów integracyjnych” in: “Studia Socjologiczne” no. 1 (160), PAN, Warszawa 2004, p. 42

1. Aspects of the migration situation in the countries of the European Union.

The integration of immigrants is a process lasting for many years during which time both the very immigrants undergo changes as well as the societies receiving them. During the process steps should be taken aimed at preventing discrimination of minorities, activities facilitating the initiation of intercultural dialog and better mutual understanding. This is a challenge which the countries of Europe and the rest of the world face. A third of Europeans have a problem accepting cultural distinctness of immigrants, which unfortunately does not help the integration of foreigners. The European politicians often look at the immigration experience of the United States – a multiethnic and multicultural country where there are attempts at solving the problem of immigration and the influx of illegal immigrants and integration of immigrants by the use of so called green cards whose holders may settle permanently and feel social affiliation. Obviously this is favored by the character of the country, especially by its diversity and multicultural nature.² There appear ideas of the need to create a similar system also in the countries of the European Community but too big differences between the countries may be a problem.

The problem of integration seems especially significant in the countries which applied and continue to apply the policy of “open door”³ (e.g. the countries of Western Europe after WWII). Forced by labor shortage they encouraged foreigners to come and work there. Huge inflows of people from such areas as Africa, Asia, Middle East and different parts of Europe which took place in the second half of the 20th century shaped the modern character of the migration processes and the driving mechanism of migration triggered then did not let it stop. Taking into account also other aspects which influenced and still influence the growth of social mobility on the territory of the European Community (e.g. political changes at the end of the 20th century, colonial past of the European countries, attractiveness of the labor market), it seems more and more important the necessity of solving problems connected with the existence of communities which are culturally and ethnically diverse. Furthermore, due to the fundamental principle of the European Union that is free flow of persons provided already in the Treaty of Rome (1957) or the Single European Act (1986) – taking of course into account the transition periods in the access to the national labor markets, one can assume that the international flows of people is a process which in fact will always take place. In the age of virtually unlimited, cheap and immediate access to information and free movement as well as the existence of the global network of transport, it seems easier and easier to realize that life is better in other places in the world, which makes the decision making process regarding the change of place of residence or work easier.⁴ All this makes it easy for frequently ethnically and culturally diverse people to flow to the countries whose authorities face the necessity of solving the problems which may emerge as a result of mutual interactions between native population and immigrants.

² M. Graczyk, P. Cywiński: “Euroazjafryka” in: “Wprost” no. 956, from 25 03.2001.

³ I. Grabowska – Lusińska: “Migracja – szansa czy zagrożenie. Tło historyczne i społeczne” in: “Migracja. Szansa czy zagrożenie?”, Polskie Forum Obywatelskie, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004, p. 15

⁴ E. Wnuk-Lipiński: “Świat międzyepoki. Globalizacja, demokracja, państwo narodowe”, Wyd. Znak, Instytut Studiów Politycznych PAN, Kraków 2004, p. 35

2. The problems of integration of immigrants in the countries of the European Union.

The specificity of the migration situation in the European Union is the result of a number of phenomena and processes taking place over the last few decades. More and more often it is pointed out that over that period no system of procedures with foreigners has been created. They have been treated mainly as seasonal workers who after performing their job would go back to their countries of origin. Only in the 1990s was the multitude of difficulties related to the assimilation of bigger and bigger number foreigners realized. Holland or France (Oct. - Nov. 2005) where tensions are caused by isolation, living in ghettos, powerlessness, unemployment, growing feeling of hopelessness, frustrations, discrimination of African and Arab minorities can be a good example of this. The result of the lack of integration can be the emergence of radical attitudes among the incoming population. Living in squalid conditions, feeling of alienation, growth of unemployment in the receiving countries and competition for work results in frustrations both among immigrants and natives. Next generations of immigrants do not want to accept their lower status. No possibilities of use of civic privileges, no permanent jobs, life on the margins of society is the source of loneliness, deepens the feeling of the lack of connection with the country of the parents and rejection by the “new” homeland. Such a person concentrate around the only value known to him (e.g. Muslims born in Europe around Islam), and his feeling of being lost is used by e.g. radical religious leaders (e.g. imams)⁵ who realize their ideological interests. Another problem emerges here, namely the widespread growth of terrorism. The necessity of fighting against this threat is another argument in the pursuit of the adaptation of immigrants and creation of conditions for their development in the receiving communities.

The migration policy as regards the integration of immigrants should be created at international level. However, each country applies in this respect a different policy. Different approaches of the countries – both members of the European Union and other countries in the world to the problem of integration of immigrants is the result of among others the economic situation of the countries, the attitude of the native society to immigrants or different history of the flows of people (e.g. colonial past). Since countries apply different policies in this respect and they adjust them to the specificity of their own situation⁶ there appear difficulties in creating uniform activities in this area. Such a way of resolving this issue also exists in the European Union which in the 1980s admitted that “integration of foreigners belongs in the exclusive competences of the member states”. During discussions on that subject held in the next years it was agreed that “integration of foreigners consists in supporting the citizens the third countries who are legally residing on the territory of the European Union and reducing the differences in treating them and the citizens of the member states.”⁷ Leaving the problem of integration of foreigners within the competences of the member states the European

⁵ A. Koziński: “Eurodzihad” in: “Wprost” no. 1181 from July 24, 2005.

⁶ cp.: A. Kicingier: “Koncepcje integracji imigrantów ze społeczeństwem przyjmującym na przykładzie praktyki wybranych państw europejskich.” IOM Międzynarodowa Organizacja do Spraw Migracji, 2005, p. 1

⁷ F. Jasiński: “Unia Europejska wobec integracji cudzoziemców” in: “Wspólnoty Europejskie” no. 9 (154) 2004, pp. 44-45

Union took and still takes some steps in this area, which is reflected in for instance legislature of the Community – in the Treaty of Maastricht, Treaty of Amsterdam as well as in a number of Directive of the Council – which in spite of not being directly dedicated to the problems of integration of immigrants still regard it (e.g. Directive of the Council 2003/109/EC from 25.11.2003, Directive of the Council 2003/86/EC from 22.09.2003, Directive of the Council 2003/43/EC from 29.06.2000, Directive of the Council 2000/78/EC from 27.11.2000).⁸ In 2003 the European Commission called the member states to cooperate more closely in the scope of integration of immigrants which should cover the activities in the labor market, activities connected with education, learning languages, provision of medical care and social benefits, respecting distinctness and diversity.⁹ Other initiatives are also taken at the level of the Union such as INTI program, promoting the ways of integration of the citizens of the third countries in the countries of the Union, which serves the exchange of information and experiences between the countries and dissemination of so called “best practices” in this respect.¹⁰

All activities should be always based on the principles of equality of social and economic rights. They are provided for by international legislature such as the Universal Declaration of Human Rights from 1948, Convention Relating to the Status of Refugees from 1951 and Protocol Relating to the Status of Refugees from 1967. The documents prepared by the Council of Europe worth mentioning here include the Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms from 1950 and the European Social Charter from 1961.¹¹

3. Challenges of the policy of integration in the 21st century.

Countries build their own strategies connected with integration of immigrants, taking into account the necessity of guaranteeing their societies security, welfare, social order on the one hand, and respecting the cultural diversity of their citizens on the other hand. It is important to create regulations which condemn xenophobia, racism and discrimination of national minorities and which provide access to social means. Different patterns of integration behaviors have emerged over decades and the differences result primarily from the extent to which immigrants assume the values, behaviors and lifestyle of the receiving societies as well as the extent to which both parties participate in the process (the extent to which they preserve their cultural identity and distinctness and the extent to which they adapt).¹²

There appears a problem of integration costs which are connected with the preparation of different initiatives and a question who shall cover the costs. It is also important to indicate the involvement of the state and its scope of financing the activities aimed at integrating immigrants as well as specify the requirements which are connected with the

⁸ more in: A. Kicingier: “Unia Europejska wobec zagadnienia integracji imigrantów”, IOM Międzynarodowa Organizacja do Spraw Migracji, 2005, p. 10-11

⁹ P. Bendel: “Immigration Policy in the European Union: still bringing up the Walls for fortress Europe?”, Migration Letters, Volume 2, No 1., April 2005, pp. 26-27

¹⁰ cp. A. Kicingier: “Unia Europejska wobec zagadnienia integracji imigrantów”, op. cit. pp. 11-12

¹¹ more: Dz. U. no. 119, item 515 from 20.12.1991, Dz. U. no. 119, item 517 from 20.12.1991, Dz. U. no. 61, item 284 from 1993, Dz. U. no. 147, item 962 from 2003 Dz. U. no. 8, item 67 from 1998.

¹² www.iom.pl from 15.11.2005.

integration e.g. it is required for a foreigner to speak the language in order to start work.¹³

The integration then shall be understood as an opportunity of equal development of immigrants and the receiving community, mutually respecting the national identity, values, culture, language and at the same time the obligation to fulfill the obligations and meet the responsibilities arising from the social coexistence in the receiving society. The mutual cooperation, communicating, common dialog of the two groups minimizes the threats arising from a possibility of emerging and spreading hostility between them. Obviously this requires the ability to coexist in the society, the ability to participate in social life. It seems important to provide immigrants with an opportunity to become independent in the pursuit of welfare and opportunity of growth. It is important to create conditions conducive to the functioning in their new environment, enabling them to start work, educating and participating in social, cultural and political life. Isolation, marginalization and discrimination shall not bring profits to the receiving states or immigrants themselves. The lack of integration may result in a lot of threats both for the very immigrants – and thus aggression, acts of intolerance, discrimination on the part of the receiving societies – and the community – unrest and riots of the immigrants socially excluded.

It is important to create also a positive image of immigrants, making the public aware that the origin of persons e.g. from Muslim countries does not always mean that they are connected with terrorist organizations. Of course in the age of against international terrorism it is a highly important issue and delicate at the same time and as such it requires thorough observation and supervision on the part of the countries due to the necessity of guaranteeing social security and preventing acts of violence against Arab minorities that take place after spectacular terrorist acts.

A serious role to play by also the countries of origin of immigrants and their cooperation with the receiving countries especially in the area of relieving social tensions, creation of platforms of learning about each other or upholding the bonds of immigrants with their native countries (e.g. creation of channels of transfer of funds, commercial and cultural exchange, flow of knowledge, etc.) This requires mutual concessions and compromises but in the age of so intense migrations it seems indispensable activity helping to minimize the negative consequences of international flow of people.¹⁴

Conclusion

The activities in the area of integration of immigrants and initiation of the dialog between social groups whom these issues regard require from the countries taking various activities in all area and levels of social, economic and cultural life. The authorities at all levels as well as different organizations and groups (e.g. religious) should take their stand on that issue. The problems which result from that should be resolved, respecting the rights, traditions of heritage and identities of both parties. It

¹³ “Wyzwania dla narodowej polityki migracyjnej w kontekście UE. Doświadczenie Polski i Niemiec”, Raporty i Analizy 1/04, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2004, p. 7.

¹⁴ Op. cit.

should be remembered that immigrants bring in new ideas and new talents and they create huge potential which is worth using.¹⁵

The undertakings and initiatives which integrate immigrants require a lot of work and commitment. It turns out, however, that athletes and artists do more for the integration, organizing activities against racism or xenophobia than government or international programs. Often the results of the work came only after a lot of years. However, it seems that it is worth taking up the challenge so that the events that took place in France or other acts of violence against the community of immigrants of the receiving societies shall never happen again.

Literature:

- (1) BENDEL, P. Immigration Policy in the European Union: still bringing up the Walls for fortress Europe?, *Migration Letters*, Volume 2, No. 1., April 2005,
- (2) GRACZYK, M., CYWIŃSKI P. Euroazjafryka in: „*Wprost*” no. 956, from 25 03.2001.
- (3) GRABOWSKA – LUSIŃSKA, I. Migracja – szansa czy zagrożenie. Tło historyczne i społeczne. in: *Migracja. Szansa czy zagrożenie?*, Polskie Forum Obywatelskie, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004.
- (4) JASIŃSKI, F. Unia Europejska wobec integracji cudzoziemców. in: *Wspólnoty Europejskie* no. 9 (154) 2004.
- (5) KICINGER, A. *Koncepcje integracji imigrantów ze społeczeństwem przyjmującym na przykładzie praktyki wybranych państw europejskich*. IOM Międzynarodowa Organizacja do Spraw Migracji, 2005.
- (6) KICINGER, A. *Unia Europejska wobec zagadnienia integracji imigrantów*. IOM Międzynarodowa Organizacja do Spraw Migracji, 2005.
- (7) KOZIŃSKI, A. Eurodżihad. in: *Wprost* no. 1181 from July 24, 2005.
- (8) OKÓLSKI, M. Współczesne europejskie migracje międzynarodowe a dynamika procesów integracyjnych. in: *Studia Socjologiczne* no. 1 (160), PAN, Warszawa 2004.
- (9) WNUK-LIPIŃSKI, E. *Świat międzyepoki. Globalizacja, demokracja, państwo narodowe*. Wyd. Znak, Instytut Studiów Politycznych PAN, Kraków 2004, p.
- (10) “Wyzwania dla narodowej polityki migracyjnej w kontekście UE. Doświadczenie Polski i Niemiec”, Raporty i Analizy 1/04, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2004.
- (11) www.iom.pl
- (12) Dz. U. no. 119, item 515 from 20.12.1991, Dz. U. no. 119, item 517 from 20.12.1991, Dz. U. no. 61, item 284 from 1993, Dz. U. no. 147, item 962 from 2003, Dz. U. no. 8, item 67 from 1998.

Kontakt:

Aleksandra Stadnik, M.A.
Wrocław School of Banking

¹⁵ “Ekonomiczne i społeczne aspekty globalizacji” eds. K. Kucińskiego, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Tom XC, SGH Warszawa 2004, p. 98

INVESTIČNÍ POBÍDKY - VHODNÁ FORMA VEŘEJNÉ PODPORY?

Jan Stejskal

Klíčová slova:

investiční pobídky – investor -, veřejná podpora - CzechInvest

Key words:

business support – investor - public support - CzechInvest agency

Abstract:

The business support services are one of the important economic tools for every state in present. Every new arriving investor can be influenced by various types of public supports. Czech Republic offers – tax abatement, lands and buildings giving, free industrial zones giving, re-qualification support and green-fields offer.

But the question is that these support forms are suitable for every state economy. The goal of this paper is present some views about various forms of business support which are discussed.

Úvod

Investiční pobídky jsou v současné době jedním z významných nástrojů hospodářské politiky každého státu. Velmi zásadním způsobem ovlivňují příchod nových investorů (a to jak domácích, tak i zahraničních).

Systém investičních pobídek byl v České republice zaveden v roce 1998. Od této doby se odborná veřejnost rozdělila na dvě skupiny – odpůrce a příznivce.

Cílem tohoto pojednání je poskytnout přehled argumentů pro a proti systému investičních pobídek a to v návaznosti na informace od agentury CzechInvest, která pečuje v České republice o příchod investory a vede přehled o přímo vyčíslených přínosech uplatňování tohoto systému.

Veřejná podpora, investiční pobídky – základní pojmy

Pojem veřejná podpora (angl. state aid) je využíván evropským (a samozřejmě i českým) právním řádem. Z komunitárního práva¹ vyplývá, že jde o *označení jakékoliv formy podpory ze státních prostředků, které narušují nebo hrozí narušením soutěže tím, že zvýhodňují určité podniky nebo určitá odvětví výroby, jsou - pokud ovlivňují obchod mezi členskými státy - neslučitelné se společným trhem, nestanoví-li smlouva o založení ES jinak.*

Forma podpory však může být různá – nemusí se jednat pouze o přímé poskytnutí finančních prostředků v podobě různých grantů, dotací nebo jiných finančních podpor. Patří sem určitě i formy daňových úlev, odpuštění jiných povinných plateb (jako je v ČR sociální a zdravotní pojistné). Jsou jimi však i finanční podpory nových pracovních míst, dotace na rekvalifikace zaměstnanců, zvýhodněný prodej nemovitostí a konečně i zvýhodněný prodej pozemků s nezbytnou infrastrukturou ze strany municipalit.

¹ Článek 87 odst. 1 Smlouvy o založení Evropského společenství

Pojem investiční pobídka je „uměle“ vytvořený. V právních předpisech se spíše používá pojem veřejná podpora². Investiční pobídky však lze chápat jako užší okruh forem veřejné podpory – tj. z veřejných financí mohou být podporovány různé činnosti různými formami. Chceme-li označit formu veřejné podpory za investiční pobídku, musí splňovat následující kritéria [dle 1]:

- a) zakládá se výhoda určitému podniku (nebo odvětví výroby)
- b) podpora plyne z veřejného rozpočtu
- c) v důsledku poskytnutí podpory musí hrozit či přímo docházet k narušení hospodářské soutěže
- d) musí mít dopad na obchod mezi členskými státy EU

Investiční pobídky v ČR

Vývoj přímých zahraničních investic, které jsou realizovány v České republice v posledních letech, ukazuje na atraktivitu systému investičních pobídek nabízených v České republice. Systém investičních pobídek vychází ze spolupráce mezi ústřední státní správou a orgány územní samosprávy. Tímto systémem nabídek je dána dostatečně rozmanitá nabídka pro příchodícího investora. Ten si pak v závislosti na své plánované investici může zvolit druh investiční pobídky, která mu bude vyhovovat.

Systém investičních pobídek by měl zapadat do ucelené koncepce regionálního rozvoje daných území. To bezesporu v ČR platí, ale musíme připustit výhradu – dochází k nerovnoměrnému rozmisťování investic v rámci ČR. Péči o investory (jak domácí, tak zahraniční) zajišťuje agentura CzechInvest.

Ta nabízí českým i zahraničním investorům bez rozdílu možnost získat investiční pobídky, jejichž smyslem je podporovat zavádění nebo rozšiřování výroby v oblasti zpracovatelského průmyslu a projekty v oblasti strategických služeb a technologických center.

Systém investičních pobídek je v České republice nastaven rozdílně pro různé druhy investičních projektů. Jejich přehled uvádí tabulka č. 1.

Tabulka č. 1: Investiční pobídky nabízené CzechInvestem

Zpracovatelský průmysl	Strategické služby a technologická centra
Sleva na dani z příjmu právnických osob	Dotace na podnikatelskou činnost
Podpora na vytvářené pracovní místa	Dotace na školení a rekvalifikaci
Podpora na školení a rekvalifikace	

Zdroj: CzechInvest

Investoři zavádějící novou výrobu nebo rozšiřující stávající výrobu v oblasti zpracovatelského průmyslu mohou v případě investice vyšší než 100 mil. Kč získat investiční pobídky podle zákona o investičních pobídkách.

Investiční podpory v oblasti technologických center a center strategických služeb se řídí pravidly Rámcového programu Ministerstva průmyslu a obchodu ČR pro podporu technologických center a center strategických služeb.

² Dokládá to i například zákon č. 59/2000 Sb., o veřejné podpoře v platném znění

V případě realizace projektů v oblasti poskytování specifických služeb v regionech s nezaměstnaností za uplynulá dvě pololetí vyšší než 14 % mohou investoři také požádat o finanční podpory podle Programu na podporu tvorby nových pracovních míst. Ne všechny druhy investičních pobídek jsou řešeny pouze ve spolupráci s agenturou CzechInvest. Pobídky, kterými se podporuje zřizování nových pracovních míst a rekvalifikace pracovníků jsou v gesci Ministerstva práce a sociálních věcí.

Obecný přehled investičních pobídek realizovaných v ČR je tento:

- slevy na daních z příjmů
- poskytnutí (převod) nemovitostí vybavených kompletní infrastrukturou
- podpora tvorby nových pracovních míst
- podpora rekvalifikací
- převod pozemků k zahájení podnikatelské činnosti (greenfields)

Nemělo by však zůstat opominuto, že v ČR v současné době jsou řešeny projekty na revitalizaci tzv. brownfields – tedy opuštěných znehodnocených podnikatelských nemovitostí, které se staly ekologickou zátěží. Po jejich byť i částečném zrekonstruování je možné poskytnout je investorům k výkonu jejich povolání.

Brownfields však nemusí být pouze znehodnocené podnikatelské nemovitosti. Po odchodu investora z oblasti jsou za brownfield považovány i nemovitosti, které opustil a přenechal je například místní správě k dalšímu využití. Nejedná se o typický brownfield, ale může se stát předmětem veřejné podpory.

Vhodnost investičních pobídek jako formy veřejné podpory

V úvodu příspěvku bylo zmíněno, že systém investičních pobídek má své zastánce i odpůrce. Zastánci argumentují například takto:

- poukazují na přínos investičních pobídek ve vysokém počtu nově vytvořených přímých či nepřímých pracovních míst
- přísun moderních technologií
- používání nových stylů řízení – dochází k celkové kultivaci podnikatelského prostředí v ČR
- finanční objem investičních pobídek v rozpočtu ČR nehraje téměř žádnou roli
- pokud by ČR investiční pobídky neměla zavedené, ztratila by „trumf“ v zajišťování investičních pobídek

Odpůrci argumentují například takto:

- investiční pobídky jsou zbytečná zátěž veřejných rozpočtů (a to ať na výdajové, tak příjmové stránce rozpočtů)
- stát nedokáže zajistit, aby investor v oblasti zůstal a nepřenesl svou výrobu po vyčerpání investičních pobídek do jiných zemí
- nastavený systém znevýhodňuje české podnikatelské subjekty
- někteří odpůrci používají k označení investičních pobídek dokonce výrazu „diskriminace“

Jaké důvody vedou k poskytování investičních pobídek?

Další důvody, které vedou k poskytování investičních pobídek jsou uvedeny v [2]. Za podstatné lze považovat tyto:

- a) náprava tržních a vládních selhání
- b) lokalizační význam investičních pobídek

c) přerozdělovací dopady investičních pobídek

Akceptovatelnými důvody pro existenci investičních pobídek jsou nedokonalé informace a vznik pozitivních externalit z lokalizace nového investora. Zahraniční investoři nemohou mít při dotváření svého investičního rozhodnutí veškeré dostupné informace (zejména o lokalizačních výhodách dané země) a hostitelský stát by měl prostřednictvím svých agentur poskytovat kompletní nabídku a servis poskytovaných informací.

Pozitivní externality vzniklé z lokalizace investora jsou ve vysokých společenských přínosech, které přímé zahraniční investice přinášejí. Tyto výnosy jsou dle [2] vyšší, než soukromé výnosy plynoucí z investic pro nadnárodní firmy a pro dosažení společensky optimální výše přímých zahraničních investic je žádoucí investice podporovat z veřejných prostředků. Veřejné podpory jsou realizovány formou investičních pobídek a pozitivní externality jsou vlastně nakupovány od nadnárodních firem v podobě „semiveřejného statku“.

K této teoretické problematice je třeba poznamenat, že měření externalit plynoucích z přímých zahraničních investic je velmi obtížné a to zejména díky chybějící metodologii, nedostatečným informacím a ekonomickým údajům. Je třeba také připustit, že lokalizace investora může pro hostitelskou ekonomiku znamenat vznik negativní externality. Tento závěr tedy může navést odpůrce podpory investic k závěru, že investoři by měli být zatíženi speciální daní, která by vyrovnala jejich soukromé náklady na úroveň celospolečenských.

Lokalizační faktory jsou velmi důležité ve fázi rozhodování investorů. Je velmi obtížné vydefinovat, které z lokalizačních faktorů mají největší váhu a stát by je tak měl podporovat. Z této jednoduché premisy totiž vyplývá, že pokud by stát vkládal veřejnou podporu pouze do těchto lokalizačních faktorů, pak efektivita vynaložených prostředků by měla být maximální.

V literatuře se lze setkat s určitými metodologiemi, které vypočítávají lokalizační faktory podle významu. Podle průzkumu, který uspořádala agentura PricewaterhouseCoopers v roce 2002, byly mezi třemi nejdůležitějšími lokalizačními faktory v ČR:

- a) produkční a pracovní náklady
- b) investiční pobídky
- c) ekonomická stabilita.

Mezi nejméně významné patřila korupce, byrokracie a velikost trhu. Z uvedených výsledků jasně vyplývá, že vliv investičních pobídek není pro lokalizaci investorů nejdůležitější, je klasifikován pouze jako důležitý (a to téměř stejně jako ekonomická a politická stabilita).

Obecně lze tedy připustit, že investiční pobídky jsou konkurenční výhodou daného území. Toto tvrzení však nesmí být absolutní, neboť jiné formy veřejné podpory (jako jsou zainvestované pozemky, nabídka nemovitostí k podnikání, daňové úlevy apod.) jsou také nezbytné – a to i přesto, že nebyly ve výše uvedeném průzkumu explicitně zmíněny.

Podpora vstupu investora do regionu je v určitém pojetí přerozdělovacím procesem, který je transparentním nástrojem hospodářské politiky. Na druhou stranu je však třeba mít na zřeteli určitý tlak lobistických skupin, které směřují své zájmy k maximalizaci vlastního prospěchu.

Investiční pobídky chápou jako přerozdělovací mechanismus i domácí malí a střední podnikatelé, kteří po této podpoře dle literatury [2] volají také.

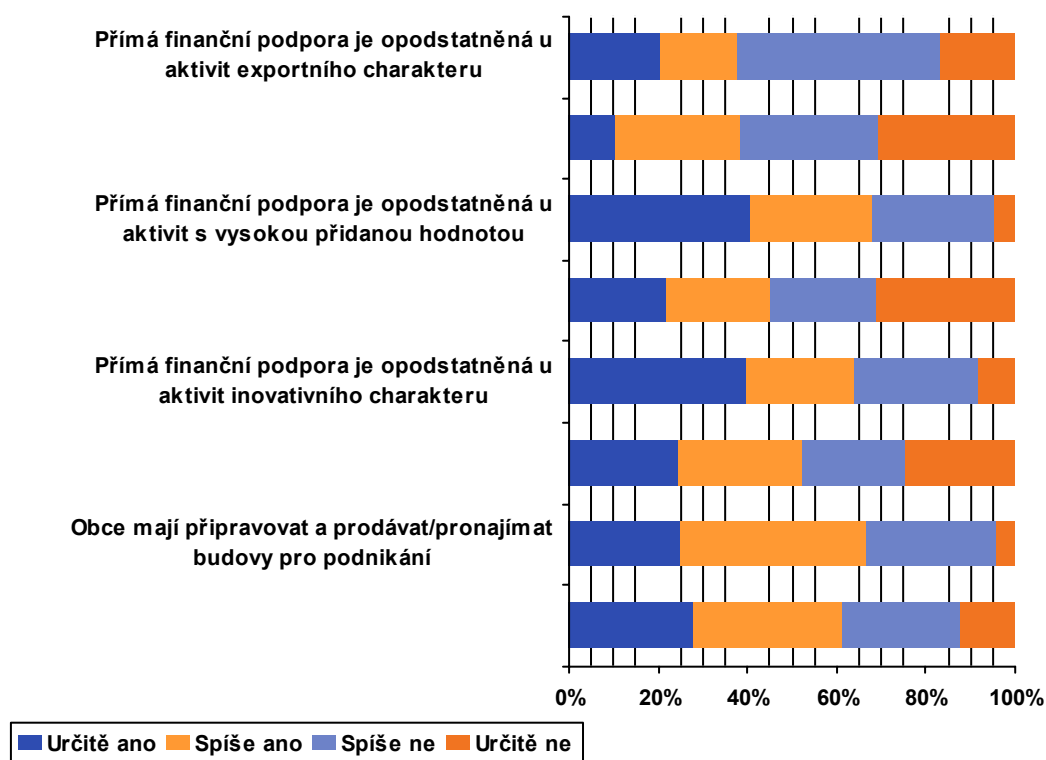
Diskuse vhodnosti používání investičních pobídek v kontextu s výsledky průzkumu

Výzkumný tým Ústavu veřejné správy a práva na Fakultě ekonomicko-správní Univerzity Pardubice uskutečnil v květnu 2005 průzkum zaměřený na průzkum proinvestorských politik uplatňovaných veřejným sektorem (a také na politiky následné péče o investory - aftercare).

V průzkumu odpovědělo 61 pracovníků městských a zástupci 10 krajských úřadů, nejmenším zúčastněným městem bylo patnáctitisícové Ústí nad Orlicí, největším Brno. Současně na obdobné otázky odpovědělo 32 zástupců investorů, kteří v posledních letech přišli do ČR s pomocí agentury CzechInvest.

V souladu se zaměřením tohoto článku jsou předmětné otázky pouze na finanční podporu³ investorů obcemi, které jsou uvedeny v grafu č. 1 (uvádím jen ty nejpodstatnější). Horní řádek u každé otázky vyjadřuje názory investorské veřejnosti a spodní názory zástupců obcí.

Graf č. 1: Názory na finanční podporu podnikání od obcí



Zdroj: vlastní průzkum

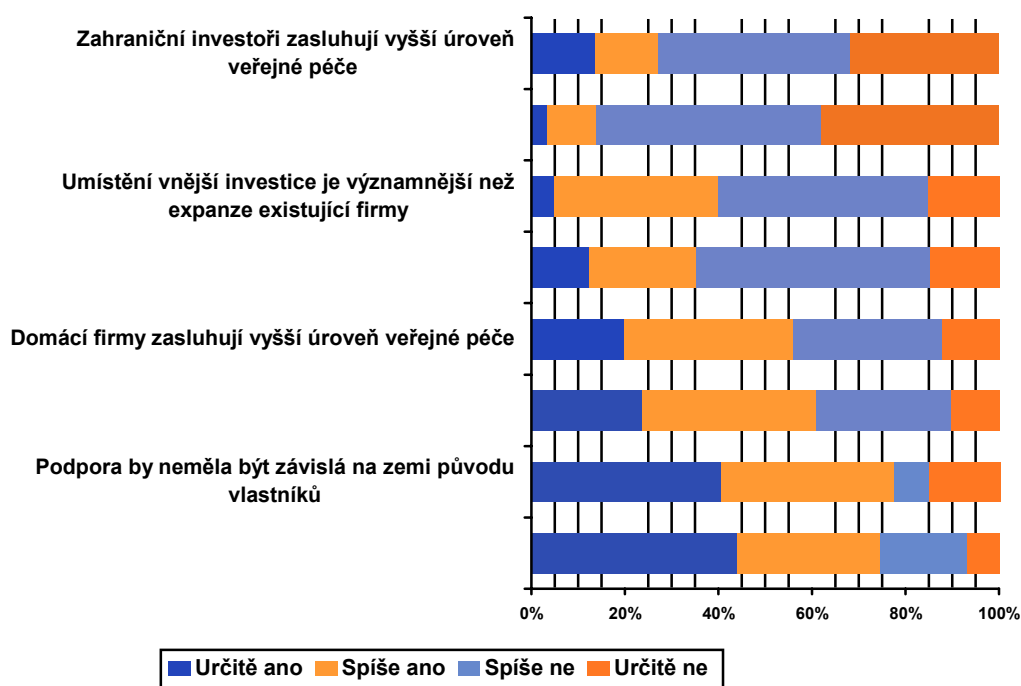
³ graf a jeho komentář k nefinančním veřejným podporám najdete v CHARBUSKÝ, M., STEJSKAL, J., VLASÁK, T. Analýza politik péče o investory – aftercare – českých municipalit. Veřejná správa, 2005. [viz 4]

Z grafu č. 1 je patrné, že veřejná správa vyslovuje souhlas se svými aktivitami v oblasti nemovitostí. Přímou finanční podporu podnikatelským aktivitám mohou z jejího pohledu nejlépe ospravedlnit investice do vytvoření nebo zachování velkého počtu pracovních míst.

Celkem pochopitelné jsou názory zahraničních investorů, které se posouvají směrem k většímu zájmu o podporu aktivit s nejvyšší přidanou hodnotou – 70% podniků, ale jen 45% veřejné správy. Otázkou však zůstává, proč by měl stát podporovat tento druh investic, když by si v normálním prostředí měly na sebe vydělat samy bez dotací.

Zajímavé je, že jediné, v čem je veřejná správa „vstřícnější“ než podniky, je příprava pozemků pro podnikání, i když obě skupiny tuto aktivitu velkou většinou doporučují. V samostatné otázce položené pouze zástupcům firem navíc označilo přípravu průmyslových zón za velmi prospěšnou 22 a za spíše důležitou dalších 7 zúčastněných. Stejně zajímavé je zjištění, že přípravu pozemků pro podnikání považují za důležitou zástupci měst a naopak – objevili se dva místostarostové a dva vedoucí odboru měst s velkými zónami, kteří si myslí, že by města určitě neměla připravovat pozemky pro podnikání. Je však pravděpodobné, že se do tohoto názoru promítá fakt dlouhodobé nenaplněnosti tří z těchto zón.

Graf č. 2: Názory na dostupnost veřejné podpory dle země původu investora



Zdroj: vlastní průzkum

V grafu č. 2 jsou shrnuty názory na podporu podnikání poskytovanou podle země původu vlastníka. Na první pohled je patrné, že obě skupiny se ve svých názorech příliš neliší a obecně si myslí, že podpora by neměla být závislá na zemi původu vlastníka. Ze dvou možností „Domácí firmy zasluhují vyšší úroveň veřejné péče, neboť jejich zisky jsou zdaňovány většinou v ČR a tak si ji vlastně sami platí“ a „Zahraniční investoři

zasluhují vyšší úroveň veřejné péče než české firmy, neboť přinášejí do ekonomiky nové zdroje“ byla lépe hodnocena první možnost, což je zajímavé vzhledem k tomu, že ve skupině podniků odpovídali výhradně zástupci investorů.

V otázce na problémy podnikatelů se však několikrát objevilo konstatování, že malé české firmy si stěžují na zvýhodňování velkých zahraničních investorů. Tyto stížnosti by nemusely být tak časté, kdyby domácí podnikatelé uměli využít výhody plynoucí z toho, že se ve městě usídlila velká firma, a stali se jejími dodavateli. Ze strany investorů často zaznívá výhrada, že místní firmy nejsou dostatečně pružné a spolehlivé a tudíž s nimi není možné obchodovat, opakují se stížnosti na nekvalitní dodavatele investičních dodávek, neochota následného skutečně účinného a zodpovědného servisu. Jde samozřejmě o značné zjednodušení, nicméně s tímto jevem se setkáváme poměrně často.

Závěr

K diskusi nad vhodností či nevhodností investičních pobídek není jednoduché učinit závěr. Není to ani cílem tohoto pojednání. Tím bylo prezentovat nové názory o veřejné podpoře (a také investičních pobídkách) uplatňované v ČR v kontextu s výsledky výzkumného šetření, které se novými zahraničními investicemi také zabývalo.

Výsledky výzkumu nepotvrdily některé z teoretických východisek a premis, které byly v článku prezentovány. Naopak potvrdily, že veřejná podpora by neměla být zaměřována pouze na zahraniční investice, ale také na investice domácí (což CzechInvest již poznal a do své politiky zařadil).

Diskuse nad vhodností či nevhodností veřejné podpory je limitována tím, že nejsou k dispozici ekonomické údaje, které by pomohly situaci vyjasnit a umožnily by potvrzení či vyvrácení názorů jednotlivých ekonomů. Tím by mohlo dojít k optimalizaci a zefektivnění realizovaných veřejných výdajů.

Literatura:

- (1) KINCL, M. *Investiční pobídky jako forma veřejné podpory*. Praha: Linde nakladatelství, s.r.o., 2003.
- (2) SRCHOLEC, M. *Přímé zahraniční investice v České republice*. Praha: Linde nakladatelství, s.r.o., 2004.
- (3) ŽÍTEK, V. *Hodnocení účinnosti investičních pobídek*. In Sborník příspěvků z konference Veřejná ekonomika a správa 2005. Ostrava: TUO, EF, 2005.
- (4) <http://www.pvrp.info>

Kontakt:

Ing. Jan Stejskal
Ústav ekonomiky a managementu
Fakulta ekonomicko-správní, Univerzita Pardubice
e-mail: jan.stejskal@upce.cz

**WYBRANE ASPEKTY METODYCZNE OPRACOWANIA REGIONALNEJ
STRATEGII ENERGETYCZNEJ****Zdisław Szalbierz**Klíčová slova:

sektor - analiza strategiczna – wyzwania - gra o region

Abstract:

In the article has been presented a methodical aspect of preparation the energetic strategy for Lower Silesia. There has been described SWAT analysis characteristic for Lower Silesia. Then has been presented the way according to the category of challenges and the game for region. At the end has been presented a methodical scheme of the energetic strategy.

Strategia Rozwoju Województwa Dolnośląskiego jest wiodącą w planowaniu i prognozowaniu wszelkich działań podejmowanych na rzecz regionu, precyzuje je, poprzez określenie wyzwań i sformułowanie celów strategicznych, formułuje programy oraz określa sposoby ich realizacji. Obok tego zasadniczego dokumentu powstają strategie sektorowe, które go uzupełniają i poszerzają o zagadnienia dotyczące stricte określonych dziedzin gospodarki. Takim właśnie dokumentem jest *Strategia Energetyczna Dolnego Śląska*. Jako podstawę metodologiczną zastosowano w niej metodę SWOT, którą uzupełniono analizą wyzwań. Porządkuje to użyteczną strukturę wiedzy głównych aktorów, działających w obszarze tej strategii. Umożliwia także ocenę perspektyw rozwojowych w kategoriach słabych i mocnych stron systemu oraz zewnętrznych szans i zagrożeń.

Analiza SWOT umożliwia spojrzenie na problem z różnych punktów widzenia i korzystanie z doświadczeń szerokiego grona specjalistów. Pozwala także uchwycić lokalną specyfikę, określić projekcję w przyszłość długookresowych trendów oraz dać dobrą podstawę do skonkretyzowania celów działań strategicznych. Ma jednak także i wady. Są nimi: trudne do określenia uwarunkowania zewnętrzne, tendencje do niespójnych i nierealistycznych projekcji wynikających z chęci osiągnięcia sumarycznego konsensusu, przy planowaniu wydatków lekceważenie ograniczonych zasobów finansowych, dominacja rzeczników umacniania status quo oraz problemy z uwzględnieniem nowych trendów pozasystemowych, które mogą zmieniać warunki działania w obszarze strategii.

Analiza wyzwań pozwala skonkretyzować i ocenić konsekwencje pojawiających się nowych procesów, które wymagają działań znacznie wykraczających poza dotychczasowe doświadczenia. Ma ona także zalety i wady. Te pierwsze polegają na możliwości szybkiego rozpoznania zmian sytuacji, od czego w dużej mierze zależy czy wyzwanie okaże się zagrożeniem, czy szansą, oraz sformułowanie wizji uwzględniającej zmiany uwarunkowań. Wadę stanowi duży poziom niepewności związany z brakiem doświadczenia do podejmowania działań w zasadniczo nowych sytuacjach oraz niedopasowanie proceduralne do pragmatyki administracyjnej.

Energetyka jest dziedziną gospodarki światowej, w której w ciągu najbliższych kilkunastu lat nastąpią relatywnie największe przeobrażenia technologiczne i organizacyjne. W tej sytuacji, strategia pozbawiona analizy wyzwań szybko oderwałaby się od rze-

czywistości. Trzeba zauważyć, że Dolny Śląsk jest ważnym regionem w krajowej energetyce, posiada bowiem na swoim terenie duże elektrownie węglowe, rozbudowane sieci elektroenergetyczne, ciepłownicze i gazowe, a także poważne zaplecze naukowe. Zachodzą istotne przemiany restrukturyzacyjne związane z unowocześnianiem technologii, ochroną środowiska i przekształceniami własnościowymi.

W *Strategii rozwoju województwa dolnośląskiego* przyjęto realizację celów strategicznych na dwóch poziomach, a mianowicie: **gra o region i programy operacyjne**. Idea tej pierwszej wypływa z określonych przesłanek. Można do nich włączyć fakt, że dotychczasowe doświadczenia, związane z realizacją planów długookresowych, są systematycznie niedobre. Zbyt często bowiem przeciągają się w czasie, koszt ich jest zwykle wyższy od zakładanego, a na koniec okazuje się, że efekt nie odpowiada aktualnym potrzebom (np. dolnośląskie szpitale). Przy tym dodatkowo blokowane są środki finansowe, które byłyby potrzebne na aktualne potrzeby, najczęściej bardzo pilne. Przedwcześnie zatwierdzone długofalowe plany przesądzają o przyszłości niekorzystnie wpływając na motywację do działania aktorów gospodarczych i społecznych. Zasada niestety jest taka, że ci którzy się włączyli do realizacji długofalowego planu nie czują potrzeby podejmowania szczególnego wysiłku przy pracy nad nim, bo swoje zarobią, a czasu dużo, ci którym się to nie udało rezygnują ze starań, aby się włączyć. Pojawiają się poza tym okazje do podnoszenia kosztów, np. w wyniku spekulacji gruntami pod przyszłe inwestycje projektowanej strategii. Horyzont prognoz ulega więc skróceniu. W obecnej sytuacji gospodarczej i politycznej sięga najwyżej kilku lat. Wystarczy wskazać na nieoczekiwane jeszcze półtora roku temu drastyczne pogorszenie koniunktury gospodarczej w kraju i na świecie (kryzys?) oraz znaczenie jakiego nagle nabrały rozmaite aspekty związane z bezpieczeństwem, a także perturbacje związane z akcesją do UE [6]. W perspektywie objętej *Strategią* względnie stałymi punktami odniesienia wydają się być zasadnicze aspekty ludzkiego bytu, w tym zapotrzebowanie na energię.

Trwałym trendem jest stale rosnąca elastyczność gospodarki [1]. Systematycznie skraca się czas, w którym jest ona w stanie odpowiedzieć na nowe wyzwania, w czym wciąż niestety przeszkadzają niedostosowane przepisy prawne. W ostatnich dekadach czas potrzebny na realizację inwestycji znacznie się skrócił, czego mocno pilnują banki. Innym trwałym trendem wydaje się być decentralizacja wytwarzania [5]. Przy współczesnych możliwościach informacyjnych i komunikacyjnych lepsze charakterystyki ekonomiczne mają sieci niewielkich wytwórców niż scentralizowane molochy. Rekonstrukcja branż może więc następować stopniowo, bez konieczności gigantycznych inwestycji wymagających długookresowego planowania.

Zasoby finansowe będące w dyspozycji województwa samorządowego są bardzo skromne i takimi zapewne pozostaną przez czas dłuższy. Nie pozwalają na samodzielne finansowanie inwestycji w skali, która mogłyby mieć znaczący wpływ na rozwój regionu. Konwencjonalne podejście planistyczne próbuje z góry ustalić co, kto, gdzie, kiedy i za ile, a następnie bezrefleksyjnie realizować ustalenia już przestarzałe i niepełniające aktualnych potrzeb, a gra o region toczy się przecież w czasie rzeczywistym. Polega ona na ustawicznym stymulowaniu inicjatyw i korzystaniu z pojawiających się okazji, tak aby elastycznie angażować potencjał ludzki i gospodarczy w realizację ogólnych celów strategicznych regionu na możliwie szerokim froncie [7].

Zasady gry o region obejmują:

- upublicznienie listy działań, systematycznie dyskutowanej i uaktualnianej, wspierającej realizację strategicznych celów regionu (strategiczna macierz działań) i poszukiwanie partnerów skłonnych się w nie zaangażować,
- stworzenie jak największej liczby gotowych, systematycznie uaktualnianych projektów z różnych dziedzin i znalezienie dla nich możliwości sfinansowania, np. w funduszach celowych UE,
- wykorzystanie zasobów samorządu wojewódzkiego, jak: pieniądze, wiedza, wpływy, możliwości koordynacji, wsparcie promocyjne itp., co stanie katalizatorem ułatwiającym realizację różnorodnych inicjatyw regionalnych,
- wspieranie inicjatyw z relatywnie największymi efektami wsparcia oraz najlepiej przygotowanymi z uwzględnieniem alternatywnych opcji.

Ważne jest poza tym, aby wyciągać wnioski z błędów popełnionych podczas działań podejmowanych na mniejszą skalę, szczegółowe plany konstruować dopiero wtedy, kiedy będą pieniądze na ich realizację, nie zakłócać sygnałów rynkowych priorytetami, działać na rzecz wyłonienia się regionalnego systemu innowacyjnego, tj. sieci współpracy między gospodarką, samorządem i zapleczem naukowo-badawczym; oraz regionalnego systemu finansowania przedsięwzięć regionalnych - montaż finansowy. W efekcie gry o region powstają **programy operacyjne**, które powinny dotyczyć przedsięwzięć związanych z realizacją konkretnych celów strategii, odpowiadać na merytorycznej potrzeby, niezależnie od aktualnie rozpoznanych możliwości sfinansowania ich realizacji [9]. Pożądane są programy uwzględniające różne opcje, przygotowywane na poziomie szczegółowości wymaganej do pozyskania środków finansowych. Co jest istotne, powinny one być przedmiotem systematycznej debaty i aktualizacji[3].

Urząd Marszałkowski wspiera zabiegi o realizację programów, które uzyskały jego aprobatę poprzez np. wprowadzenie ich do kontraktu wojewódzkiego. Pożądany jest nadmiar zaakceptowanych programów w stosunku do możliwości wykonania, przy czym te, którym zapewniono środki finansowe mają gwarancję realizacji.

Zastosowane podejście metodyczne oraz podstawowy schemat strategii przedstawia rysunek 1. Pokazuje on, że punkt wyjścia do opracowania tego dokumentu stanowią diagnoza sytuacji oraz analiza SWOT, prognozy i scenariusze, z których wyłaniają cele i strategiczne kierunki rozwoju sektora energetyki w układzie wojewódzkim w perspektywie roku 2010. Określają je:

1. Syntezę stanu sektora energetyki, silne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia jego rozwoju, wynikające ze stanu otoczenia, przedstawioną w opracowaniu: **Strategia Energetyczna Dolnego Śląska – etap I - Diagnoza sytuacji i założenia dla strategii** opracowanego w kwietniu br. i przyjętego przez konsorcjum w maju 2001 roku.
2. Prognozy zapotrzebowania na energię (elektryczną, gaz i ciepło) w województwie dolnośląskim w perspektywie do 2010 roku - towarzyszą im uwarunkowania globalne wyzwania rozwojowe..

Szczególnie istotną częścią *Strategii* jest określenie problemów i przedsięwzięć strategicznych oraz narzędzi proponowanych do wdrożenia, a więc „zaprogramowanie” związków i relacji widocznych w części schematu, gdzie wyodrębniono poszczególne sektory składające się na układ energetyczny Dolnego Śląska, podział regionalny

i narzędzia (instrumenty i zadania), których wykorzystanie i realizacja jest warunkiem wdrożenia strategii.

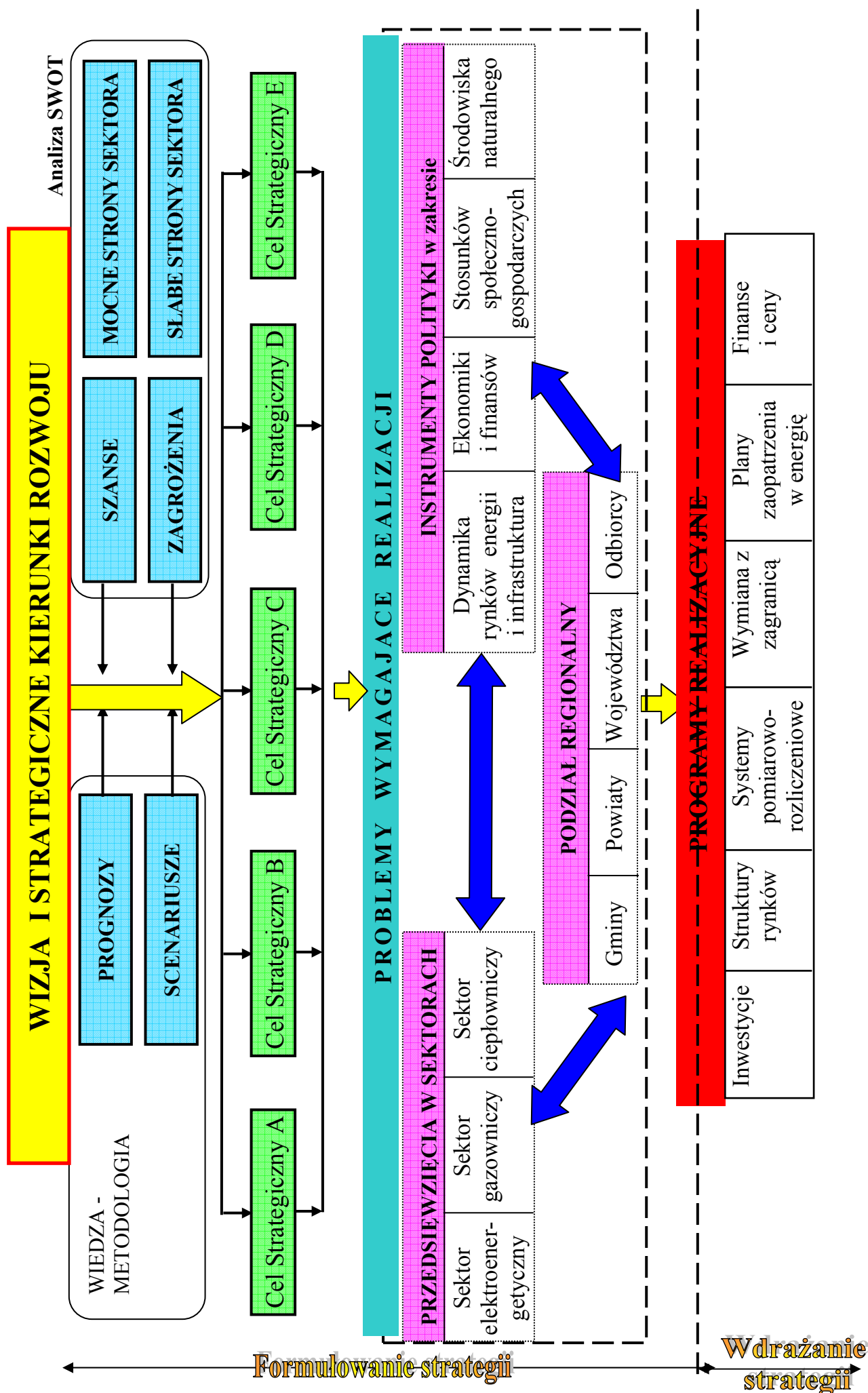
Literatura:

- (1) NIJKAMP, P., VAN DEN BERGH, J. *New advances in modelling and evaluating environmental issues*. Free Univ. de Boelelaan, Amsterdam 1995
- (2) GOODLAND, R., LEDEC, G. *Neoclastic economics and principles of sustainable development* Ecolog. Model. vol 38. 1997
- (3) PEARCE, D. W., TURNER, R. K. *Economics of natural resource and the environment*. Marvester Wheatsheaf, N. York 1990
- (4) NORGARD, J. *Sustainable Use of Electricity*. Proc. NATO ARW 951 251 Workshop, Cracow-Lopuszna 1996.
- (5) Ministerstwo Gospodarki: *Założenia polityki energetycznej Polski do 2020 roku*. Dokument rządowy przyjęty przez Radę Ministrów 22 lutego 2000 r. Warszawa 2000
- (6) Tellus Institute: *Promoting Environment Quality in a Restructured Electric Industry*. NARUC Publ. Office, Washington 1996
- (7) AIROZO, D. *Short Planning Horizon means Short Shrift to Environment*. IRP Report, March 1996
- (8) MALKO, J. *Perspektywy zintegrowanego planowania w energetyce*. Biul. Mies. PSE SA nr 11/95.
- (9) *Strategia energetyczna Dolnego Śląska*, Politechnika Wrocławska, Materiał powielony Wrocław 2002

Kontakt:

Zdzisław Szalbierz
Wydział Informatyki i Zarządzania
Politechnika Wrocławska

Rysunek 1. Schemat strategii energetycznej dla Dolnego Śląska



ÚLOHA KOMUNIKÁCIE A KOMUNIKAČNÝCH NÁSTROJOV V REGIONÁLNEJ POLITIKE EURÓPSKEJ ÚNIE

Miroslava Szarková

Kľúčové slová:

regionálna politika - interkultúrne rozdiely - komunikačné funkcie - komunikačné nástroje - dorozumievací kód

Key words:

regional policy - inter-cultural differences - communication functions - communication tools - communication code

Abstract:

Communication as the main tool of management has an important role in the regional policy in the European Union. Its main function does not lie beneath only the process of transferring information but also in the area of balancing national cultures, their specifics in the intentions of short-term and long-term strategic goals. Its functions in the globalization processes become larger and more important. The aim of the article is to show the main functions of communication in the regional policy, the criteria of selection and application of communication tools in the inter-cultural regional environment.

The article shows results from research within the project VEGA No. 01/1248/04.

Úvod

Hoci je Európska únia ako celok jednou z ekonomicky najprosperujúcejších oblastí vo svete, rozdiely medzi jej členskými štátmi i v rámci samotných členských štátov sú veľké. Napríklad priemerná produkcia Grécka, Portugalska alebo Španielska vyjadrená v ich hrubom domácom produkte (HDP) na obyvateľa tvorí iba 80 % priemeru spoločenstva. Naopak, Luxembursko presahuje tento priemer o viac ako 60 %. Nie všetci Európania majú rovnaké možnosti k rozvoju. Ich perspektíva značne závisí od toho, či žijú v prosperujúcom alebo chudobnejšom regióne, v meste alebo na vidieku, na periférii únie alebo v jej rozvíjajúcom sa centre.

Podstatou európskej regionálnej politiky, ktorú členské štáty Európskej únie financujú, je solidarita medzi národmi a regiónmi. V preambule Amsterdamskej zmluvy sa okrem iného hovorí: "...spoločenstvo sa bude usilovať o zmenšovanie rozdielov v úrovni rozvoja regiónov a zaostávania znevýhodnených regiónov alebo ostrovov vrátane vidieckych oblastí." Skúsenosti ukazujú, že regionálna politika môže byť úspešná len vtedy, keď sústreďí svoje úsilie na obmedzený počet pomerne veľkých oblastí. Preto sa v zásadách týkajúcich sa štrukturálnych fondov, ktoré boli prijaté v roku 1999, odrazila snaha o zredukovanie rozdrobenosti fondov a vyjasnili sa kritériá výberu regiónov s najväčšou potrebou verejnej pomoci pri ich rozvoji. Odkomunikovanie strategických zámerov Európskej únie v oblasti regionálnej politiky a jej finančného zabezpečenia sa v tomto procese stalo prioritnou úlohou.

1 Funkcie komunikácie v regionálnej politike

V internacionalizačných a globalizačných procesoch, ktoré prebiehajú v Európskej únii v oblasti regionálnej politiky, komunikácia plní viaceré úlohy a funkcie. V zásade ich možno rozdeliť na úlohy základné, to znamená, úlohy spojené s prenosom informácií a tzv. úlohy nadstavbové, ktoré vyplývajú zo z potrieb interkultúrneho prostredia, medzi ktoré patria potreby dorozumieť sa, pochopiť podstatu problémov, strategicky komunikovať a komunikovať interkultúrne, čo znamená komunikovať so znalosťou interkultúrnych špecifik. Komunikácia vo všeobecnosti znamená odovzdávanie informácií, sprostredkúvanie informácií[5], ich emocionálneho obsahu. V medzikultúrnom prostredí, akým regionálne prostredie je, komunikácia znamená odovzdávanie informácií tak, aby ich adresát/prijímateľ pochopil a na základe nich sa správal a konal [5]. Do popredia úloh komunikácie sa tak dostáva úloha sprostredkovať informáciu tak, aby bol pochopený jej vlastný zmysel v „intenciách kultúrnych nánosov“. Zabezpečiť túto úlohu v komunikačnom procese už nemožno len na základe znalosti jazyka. Znalosť jazyka môže a aj tvorí prvý stupeň v komunikácii, je predpokladom a uľahčuje jednoduchú – primárnu výmenu informácií. Znalosť jazyka však nepostačuje na sprostredkovanie komplexného obsahu informácií a tiež bez znalosti kultúrnych komunikačných signálov, nepostačuje komunikantom na pochopenie vlastného zmyslu informácií. Úlohou komunikantov v regionálnej politike je osvojiť si podstatu medzikultúrnej/interkultúrnej komunikácie, ktorou je v prvom rade poznanie, osvojenie si a používanie dorozumievacieho kódu a komunikačných vzorcov, prípadne tvorba univerzálnych komunikačných vzorcov, ktoré by uľahčili komunikačný proces v multikultúrnom europriestore.

Dorozumievací kód je charakterizovaný ako zložitá entita obsahujúca všetky prvky, ktoré aktívne vstupujú a podstatne determinujú komunikačný proces prebiehajúci tak v rámci interpersonálnej, ako aj masovej komunikácie medzi účastníkmi rozličných kultúr. Dorozumievací kód nespočíva len v poznaní a ovládaní jazyka. Napríklad verbálne ovládanie anglického jazyka nestačí na dobré dorozumenie sa dvoch manažérov z rozdielneho kultúrneho prostredia. K tomu, aby došlo ku skutočnému odovzdaniu a prijatiu správnej informácie medzi dvoma manažérmi z rozdielnych kultúrnych prostredí, je potrebné poznať celý rad významových prvkov neverbálnej komunikácie, ako aj komunikačných prostriedkov a kultov, ktoré dopĺňajú klasický jazykový systém. Ak zvážime, že podľa výskumov samotný jazyk, jeho znalosť, má len 30-35 % podiel[5] na odovzdávaní informácií v komunikačnom procese, tak je potrebné charakterizovať ostatné komunikačné prvky, ktoré pri sprostredkovaní informácií zohrávajú viac či menej dôležitú úlohu.

Komunikácia v regionálnej politike obsahuje okrem uvedených aj sociálnu funkciu. Komunikácia je sociálna činnosť, ktorú manažér realizuje v regióne prostredníctvom sociálnych vzťahov, pričom cieľom je získať poznatky o optimálnych vzťahoch na výkon príslušných činností [8]. V interkultúrnom prostredí sociálna funkcia komunikácie výrazne rastie.

2 Komunikačné nástroje používané v inštitucionálnej regionálnej politike

Komunikačný proces pri získavaní grantov na rozvoj regiónov prebieha medzi inštitúciami a podnikateľmi/žiadateľmi/záujemcami o grant. V rámci neho existuje celý rad komunikačných tokov a používa celá škála komunikačných nástrojov.

Na základe prieskumu(2004) bolo zistené, že medzi najčastejšie používané komunikačné nástroje patrili osobný a telefonický rozhovor, internet a médiá. Napríklad Národná agentúra SR prevádzkovala vlastnú webovú stránku, na ktorej boli zverejňované aktuálne grantové schémy, informácie z EÚ, programy na podporu a rozvoj malých a stredných podnikov, informácie o regionálnych centrách pre podnikateľov ako aj o Euro info centre, subkontrakčná burza Slovenska, tendre, pridelené granty, časopis NARMSP a zoznam všetkých publikácií vydaných Národnou agentúrou pre rozvoj malého a stredného podnikania ako aj ďalšie informácie (linky na ďalšie slovenské servery z hľadiska získavania informácií zaujímavé pre podnikateľov) a kontakty. V prípade nejasností pri študovaní jednotlivých schém boli vytvorené podstránky FAQ, na ktorých agentúra odpovedala na najčastejšie kladené otázky. Národná agentúra komunikovala aj cez médiá, v televízii najmä prostredníctvom ekonomických relácií ako je BIZNIS IN, prostredníctvom diskusných relácií v rozhlase, ako aj publikovaním článkov a poskytovaním rozhovorov pre celonárodné denníky a ekonomické noviny a časopisy (Hospodárske noviny, Profit). Komunikačné nástroje boli vyberané najmä z hľadiska ich dostupnosti a dosahu tak, aby boli informácie dostupné pre čo najširší okruh podnikateľov.

Ministerstvo hospodárstva SR nemalo v čase realizácie prieskumu vytvorené informačné centrum. Jednotlivé grantové schémy a programy boli rozdelené na pracoviská/referáty podľa oblastí, ktoré zastrešujú. O grant na rozvoj regiónu cez Ministerstvo hospodárstva SR požiadalo 243 malých a stredných podnikateľov, z toho 130-tim bol schválený. Komunikácia medzi ministerstvom a žiadateľmi prebiehala formou osobného rozhovoru, telefonicky, prostredníctvom webovej stránky MH SR www.economy.gov.sk a formou tlačových informácií v obchodnom vestníku. Pri výbere komunikačného nástroja bola zohľadňovaná najmä dostupnosť informácií čo najširšiemu okruhu podnikateľov.

Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja SR malo v čase realizácie prieskumu zriadené informačné centrum, ktoré poskytovalo informácie o Európskej únii a získavaní grantov z jej predvstupových a štrukturálnych fondov a kohézneho fondu. Podnikatelia/záujemci sa mohli informovať na stránke www.build.gov.sk, alebo na osobitne vytvorenom informačnom portáli www.strukturalfondy.sk. Okrem toho boli vytvorené telefonické linky, ktoré korešpondovali s komunikačnými návykmi komunikantov. V komunikačnom procese boli využité aj médiá. Bol vytvorený dokumentárny film pozostávajúci z 20 dielov, ktoré boli/sú vysielané v televízii. Programy boli/sú spracované formou informačných letákov, tlačových správ a spravodaja.

Ministerstvo práce a sociálnych vecí SR sa v čase realizácie prieskumu organizačne podieľalo na grantových programoch z predvstupových a štrukturálnych fondov a kohézneho fondu. Ministerstvo malo zriadené provízorne pracovisko fungujúce ako informačné centrum. Podnikatelia/záujemci sa mohli o grantoch informovať na stránke www.employment.gov.sk. Okrem toho sa mohli o danej problematike informovať osobne, telefonicky, faxom a cez médiá, v televízii prostredníctvom tlačových konferencií, ktoré ministerstvo priebežne organizovalo, a v tlači. Komunikačné nástroje boli/sú vyberané vzhľadom na množstvo oslovených ľudí a vplyv daného komunikačného nástroja.

Záver

Jedným z cieľov prieskumu bolo zistiť či a nakoľko dorozumievací kód de/formuje komunikačný proces súvisiaci s cieľmi a stratégiou regionálnej politiky Európskej únie. V prieskume bola analyzovaná komunikácia a komunikačné nástroje, ktoré na podporu regionálnej politiky Európskej únie, konkrétne oblasť získavania finančných prostriedkov z eurofondov cestou projektov – grantov, používalo päť vybraných inštitúcií.

Zrealizovaný prieskum potvrdil, že komunikácia ako aj používané komunikačné nástroje na oboch stranách komunikantov, inštitúcií a podnikateľov/záujemcov o granty z eurofondov, nadobúda čoraz väčší význam v regionálnej politike. Analýza používaných komunikačných nástrojov, ktorá bola zrealizovaná na vzorke protagonistov regionálnej politiky – inštitúcií a podnikateľov, ukázala na viaceré problémy. Ukázala napríklad problémy spojené s narábaním s dorozumievajúcim kódom, ktoré sa prejavili najmä v tom, že podnikatelia/zájemcovia o granty mali problém pochopiť a spracovať informácie získané od inštitúcií. V rámci počiatočných programov predvstupových fondov bolo zistené napríklad aj nepresné formulovanie požiadaviek a postupov vypracúvania žiadostí ako aj ďalšie problémy, ktoré komplikovali komunikačný proces a v konečnom dôsledku ovplyvnili úspešnosť získavania grantov a teda aj zámerov regionálnej politiky. Obe uvedené a ďalšie zistené údaje potvrdili potrebu venovať zvýšenú pozornosť dorozumievacím kódom, ktorých význam v interkultúrnej komunikácii neustále rastie.

Literatúra:

- (1) www.eufondy.sk, 3.4.2004.
- (2) ŠF Workshop v dňoch 31.5.2004 - 1.6.2004, Hotel TATRA v Trenčíne.
- (3) Sprievodca podpornými programami NARMSP 2004, NARMSP.
- (4) 96/280/EC: Commission Recommendation of 3 April 1996 regarding the definition of small and medium-sized enterprises, European Observatory for SMEs - Sixth Report.
- (5) SZARKOVÁ, M. *Psychológia pre manažérov a podnikateľov*. Bratislava: Sprint, 2004. ISBN 80-89085-36-9.

Kontakt:

doc. PhDr. Miroslava Szarková, CSc.

Fakulta podnikového manažmentu, Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava

tf.: 6231 5981, e-mail: szarkova@euba.sk

ROZVOJ MALÉHO A STŘEDNÍHO PODNIKÁNÍ MORAVSKOSLEZSKÉHO KRAJE PROSTŘEDNICTVÍM INOVACÍ

Igor Szkandera – Jarmila Šebestová – Eva Wagnerová

Klíčová slova:

inovace – rozvoj – MSP - Moravskoslezský kraj - potenciál

Key words:

innovation – development – SME - Moravia-Silesian region - potency

Abstract:

The article deals about ways of bettering economic situation in Moravian-Silesian region. As a factor, which should help to make better the present situation, has the author chosen innovation. The article tries to show how and in which branch of economy and business can be innovations helpful.

The main objective of the article is to emphasize the fact, that without support innovations from the state, it will be impossible to use innovation potential of the companies, which are doing business in Moravian-Silesian region.

Inovační potenciál v Moravskoslezském kraji

Tabulka 1: **Rozdělení sledovaných oblastí**

	Obchod	Výroba	Služby
Inovační potenciál	nízký	vysoký	střední
Inovační strategie	transfer inovací	věda a výzkum	věda a výzkum + transfer inovací

zdroj: vlastní výzkum

Obchod

Obchod působí pouze jako příjemce inovací. Předpokladem je, že v oblasti obchodu převládá praxe přejímání inovací z oblasti výroby a oblasti služeb. Obchod ze své podstaty nepotřebuje vyvíjet hmotné prostředky pro svou svébytnost. Obchod existuje z důvodu lidských potřeb po něčem co jedinec nemá a potřebuje to, zároveň si není schopen tuto svou potřebu uspokojit sám. K zaopatření této potřeby zde figuruje prostředník pod názvem obchodník. Často je obchod velmi úzce spojen s poskytnutím služby.

Inovační potenciál lze vidět v oblasti zvyšování spolupráce s oblastí služeb, které podporují prodej samotného výrobku (servis, poradenství, způsoby dodání, reklama).

Výroba

Ve výrobě je možno spatřovat vysoký inovační potenciál. Výrobky lze vždy zlepšovat po stránce technologické. K těmto účelům slouží vědecko-výzkumná centra složená z odborníků na výzkum. Je nutné dbát během vývoje na spolupráci marketingových pracovníků a vývojářů. Jde tedy o to, aby nové inovační prvky byly v souladu se

zákaznickými potřebami. Faktem je, že inovace ve výrobě jsou nejvíce nákladné ze všech tří uvažovaných oblastí.

Zlepšovat lze však nejen samotný výrobek a jeho vlastnosti, ale i jednotlivé procesy ve výrobě (zrychlení dodacích lhůt, zkrácení doby potřebné k vykonání jednotlivých úkonů ve výrobě). V této oblasti je jistě mnoho rezerv.

U malých a středních firem není možné vytvářet samostatné výzkumné centra z důvodu velké nákladnosti. Je tedy lepší, aby každý pracovník byl zapojen do inovací ve smyslu toho, aby byl podněcován k navrhování možných zlepšení výrobků. Tato aktivita by měla být oceňována patřičnou odměnou (finanční, možnost postupu, jiné výhody). Tímto způsobem se jistě ušetří nemalé finanční prostředky.

Služby

Služby stojí na pomyslném středu mezi výrobou a obchodem v oblasti inovací. Originální vlastností služeb je, že můžou být zapojeny v praxi do spolupráce jak s výrobou tak s obchodem. A většinou tak tomu i je. Služba často potřebuje k tomu aby mohla být poskytnuta hmotný statek.

V dnešní době se vyvíjí stále nové formy poskytovaných služeb v nesčetných oblastech lidského života. Tyto nové formy, jak již bylo uvedeno se však velmi silně vážou na nové typy výrobků, s nimiž přichází i nutnost inovované nebo zcela nové služby. Nejprudší rozmach inovovaných služeb přináší bezesporu internet a informační technologie jako takové, které jsou známkou existence tzv. informační společnosti.

Inovační potenciál služeb tedy závisí hlavně na sledování oblasti výroby a obchodu a jejich nových výrobků či trendů.

Má moje firma inovační potenciál?

K zamyšlení slouží zejména tyto otázky:

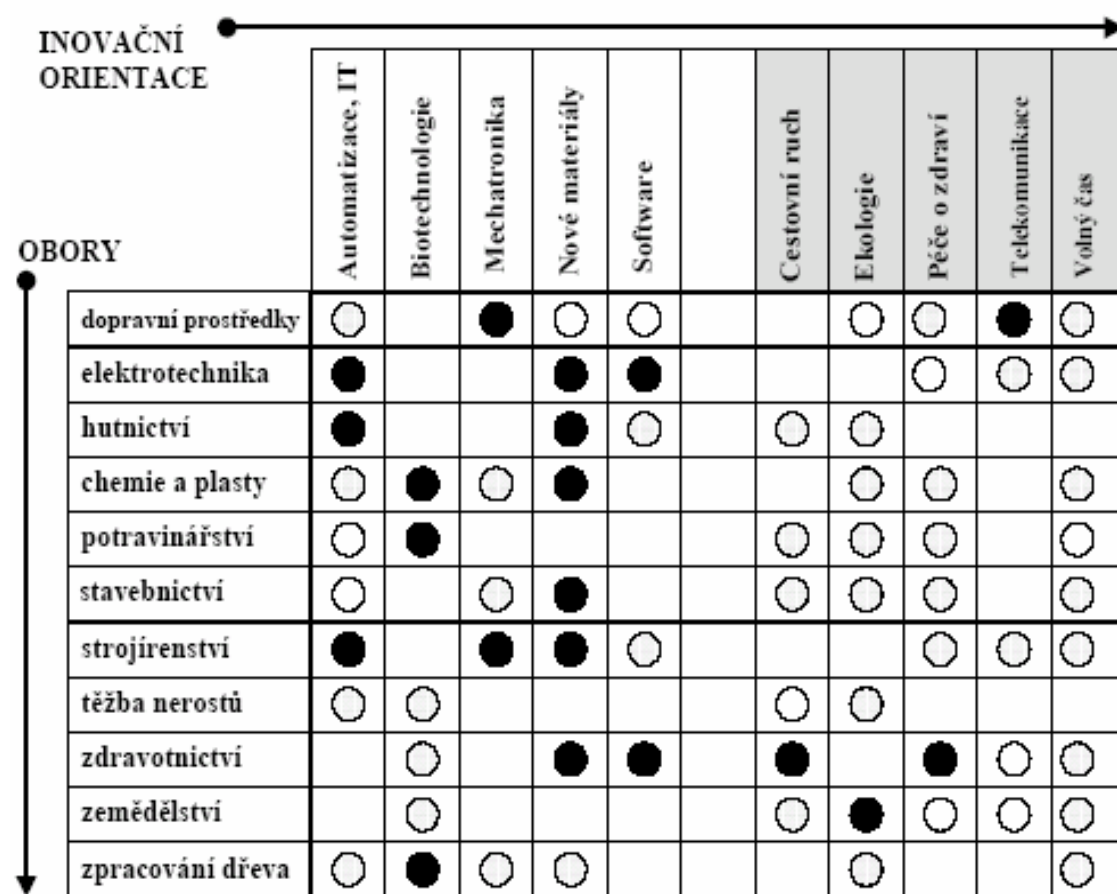
- Jaká je inovační strategie firmy? Je dost konkrétní, je závazná a má podporu top managementu?
- Existuje ve firmě živá inovativní kultura, která má podporu všech zaměstnanců a která je pevně zakotvena v organizaci firmy?
- Jsou inovační procesy dostatečně efektivní, aby potenciálně úspěšné myšlenky byly včas rozpoznány a přeměněny v tržně úspěšné výrobky a služby?
- Existuje společný vývoj nových produktů se zákazníky a dodavateli?
- Je realizace inovativních myšlenek zajištěna a chráněna před neúspěchem takovými opatřeními jako je např. efektivní management zdrojů, management znalostí, výkonnostně orientované odměňování, pravidelný inovační controlling?
- Promítají se inovační úspěchy pozitivně do finančních výsledků firmy?

Na čem nejčastěji ztroskotávají inovace v podnicích? Podle průzkumu to je většinou mentalita setrvačnosti. Druhým nejdůležitějším faktorem je pak odpor zaměstnanců.¹

¹ Jak inovují špičkové firmy, Podle Wirtschaftswoche č. 4, 20. 1. 2005, s. 67 - 69; výtah, http://modernirizeni.ihned.cz/1-10065460-16123850-600000_detail-b6

Inovace MS kraje

Obrázek 1: Inovační potenciál MS kraje



Vysvětlivka: černé body znamenají větší naléhavost inovací než body bílé.

Jak lze z obrázku vypožorovat, největší nutnost inovací v jednotlivých oborech ekonomiky vyžaduje zavedení nových hi-tech materiálů. Další podstatné nedostatky lze spatřovat v oblasti automatizace, zavedení informačních technologií a míře rozvoje biotechnologií.

V mezioborovém hodnocení dopadlo nejhůře zdravotnictví, kterému bylo uděleno nejvíce „černých“ bodů. Dalšími adepty pro zavedení inovací jsou strojírenství a navazující obor elektrotechnika.

Návrhy a doporučení k rozvoji inovací

Pro úspěch ČR v kohezní periodě (od vstupu do plného funkčního začlenění do EU) je bezpodmínečně nutné podpořit vznik a rozvoj další skupiny zdrojů založených na vzniku, rozvoji a využití znalostí. K dosažení tohoto cíle lze formulovat následující závěry a doporučení:

- Politickou podporu rozvoji znalostní společnosti dokazovat skutky, nikoliv jen deklaracemi při tvorbě programů politických stran.

- Zvolit ofenzivní strategii restrukturalizace výzkumné základny a vzdělávacího systému - více přihlížet k ekonomickým a sociálním potřebám země.
- Vypracovat inovační politiku ČR a na základě zevrubné analýzy prioritních ekonomických a sociálních potřeb rozpracovat tuto politiku do realizačních opatření.
- Směřovat k "barcelonskému cíli EU", tj. do roku 2010 investovat do výzkumu celkově 3% HDP (z toho 2% z privátních zdrojů).
- Vytvořit a rozvíjet systémové podmínky pro stimulaci privátních investic do výzkumu, včetně zavedení nástrojů nepřímé podpory (zejména daňové úlevy).
- Zaměření výzkumu financovaného z veřejných zdrojů pravidelně konfrontovat s ekonomickými a sociálními potřebami společnosti s cílem soustředit významnou část veřejných prostředků do národních výzkumných priorit.
- Posilovat a podporovat kooperační vazby mezi výzkumem financovaným z veřejných zdrojů a průmyslem.
- Podporovat vznik a rozvoj malých a středních podniků s podnikatelskými aktivitami založenými na využívání znalostí (inkubátory, spin-off mechanismy, finanční nástroje).
- Posilovat mezinárodní spolupráci ve výzkumu a vývoji, zejména začleňování ČR do evropského výzkumného prostoru.

Pokud se alespoň část těchto doporučení podaří uskutečnit, je rozvoj znalostní ekonomiky v ČR velmi pravděpodobný a české podniky budou mít dobrou šanci na rozšířeném trhu Evropské unie uspět.

Příloha

Případová studie

Alois Pöttinger (výrobce zemědělských strojů)

Tato rakouská rodinná firma očekává nové myšlenky od všech zaměstnanců bez výjimky. A patří s 930 zaměstnanci mezi nejnovativnější v Rakousku. Aby se udržela v konkurenci s velkými výrobci zemědělské techniky jako je John Deere a Claas, zapojil Pöttinger do hry všechny vedoucí pracovníky. Jejich bonus závisí do značné míry na tom, zda dokážou nejen vyslechnout nápady a návrhy svých spolupracovníků, ale zda je dokážou také v co nejkratším čase vyhodnotit a uskutečnit.

Motivace k inovacím

"Jakmile kterýkoli zaměstnanec předloží zlepšovací návrh, musí mu jeho nadřízený dát z vlastní kapsy 15 euro a dostane je od firmy zpět až tehdy, když zaregistruje návrh zlepšení u příslušného správního orgánu firmy. Od tohoto okamžiku běží lhůta pro vyhodnocení nové myšlenky. V průměru dokážou manažeři zajistit vyhodnocení návrhu během 14 dnů," říká Pöttinger, který řídí rodinnou firmu společně se svým bratrem již ve 4. generaci. Pokud je návrh zlepšení zamítnut, může se zaměstnanec odvolat k inovačnímu grémiu, v němž zasedá i sám šéf firmy. V průměru podá každý zaměstnanec tři návrhy na zlepšení za rok. "V obchodním roce 2003/4 nám zlepšovatelství přineslo úspory 1,3 milionu euro neboli 1% našeho obrátu netto. Vzájemně si naslouchat a pozorně vyslechnout každý návrh od zaměstnanců, ale i od zákazníků - to patří k tradici naší firmy založené v roce 1871. Firma dnes patří k největším výrobcům zemědělské techniky v Evropě," dodává Pöttinger.

Šance inovovat i pro menší podniky

Místo aby investovali spousty peněz do velkého výzkumu a vývoje, jdou ve firmě Pöttinger jinou cestou. Jejich prodejní personál věnuje hodně času rozhovorům s uživateli zemědělské techniky a mají při tom uši nastražené. Přání zemědělců pak předávají technikům firmy, aby je zrealizovali. Firma Pöttinger byla první, když v roce 2002 uvedla na trh, který je zaměřený na zemědělskou techniku, elektronicky řízený pluh.

Použitá literatura:

- (1) REGIONÁLNÍ INOVAČNÍ STRATEGIE Moravskoslezského kraje, Ostrava 2003, [www.kr-moravskoslezsky.cz, rr_ristra.pdf](http://www.kr-moravskoslezsky.cz/rr_ristra.pdf)
- (2) *Jak inovují špičkové firmy*, podle Wirtschaftswoche č. 4, 20. 1. 2005, s. 67 - 69; výtah, http://modernizeni.ihned.cz/1-10065460-16123850-600000_detail-b6

Kontakt:

Ing. Igor Szkandera
OPF SU v Karviné, Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná
Katedra managementu a podnikání
tf.: 777 290 494, e-mail i.szkandera@seznam.cz

POSSIBILITIES OF SUPPORT FROM EU STRUCTURAL FUNDS FOR SOCIAL, ECONOMIC AND ECOLOGICAL DEVELOPMENT OF RURAL AREAS IN POLAND ON THE EXAMPLE OF THE LEADER INITIATIVE

Joanna Szymańska

Key words:

rural areas-social - economic and ecological problems - structural funds - Leader Initiative

Abstract:

The rural areas in Poland are struggling with many problems. The main problems include: high open and hidden unemployment in rural areas and agriculture, persisting disparity in incomes of agricultural producers, underinvestment of social and technical infrastructure, especially that serving environmental protection, which has a very unfavourable influence on the condition of the environment.

However, the conception of multifunctional development of rural areas, which is currently being implemented in Poland, and which puts emphasis on development of extra-agricultural initiatives, encounters a lot of barriers both of economic (mainly shortage of capital) and social (stereotypes) nature.

Inclusion of the Polish economy into EU Structural Policy creates a chance for breaking such barriers. However, performance of specialized consulting activities, even on a wider scale, by adequate institutions and organizations, seems to be necessary. Because it often happens that agricultural producers and other residents of rural areas are not able to solve their problems and to apply for the support vested in them as well as to undertake joint activities in their own favour and in the favour of development of their region, respecting the elements of the natural environment.

In the plans of new EU Common Agricultural Policy for 2007-2013, even a greater emphasis is put on supporting the grass-roots activity, and along with it higher financial means are foreseen for supporting the grass-roots activity, which should serve for overcoming the main problems of rural areas and agriculture, first of all, within so-called LEADER Initiative. And such new possibilities should be absolutely used.

Introduction

In the opinion of some experts, the best way of changing the face of Polish rural areas in connection with the necessity of giving work to the farmers leaving the agricultural sector, is activation of local communities, which should know best the local conditions and needs including ecological issues, and which, thus, can choose the most effective and efficient remedies.¹ The funds coming from the EU's LEADER Initiative can prove to be important financial support in this scope. Because this instrument of EU Structural Policy, which puts emphasis on a grass-roots initiative and local partnership, is recognized by independent experts as the best of all activities performed within the programme of durable and sustainable development of villages in the countries of the former "15". The budget of EU's New Agricultural Policy for 2007-2013 predicts an

¹ Kobielska, Z., Między skansenem a nowoczesną farmą. *Agro Trendy* 2005, No 16, p. 8-11

increase in the share of financial resources assigned for these types of projects to be implemented in a successive edition of the LEADER Initiative².

This provides an excellent chance for harmonious, environmentally friendly social and economic development of rural areas in Poland.

Structural policy of the European Union and its instruments supporting social, economic and ecological development of rural areas

The current Structural Policy of the European Union is directed towards providing assistance for less developed regions and sectors of economy of Member States, in a spirit of respect for the natural environment. Since 1 May 2004, Poland has also been covered with such assistance. Within its framework, three goals have been set for realization in the years 2000-2006 (in case of Poland and other new Member States since 2004):

1. Support for development and structural adaptation of underdeveloped regions.
2. Support for economic and social transformations in the areas facing structural problems.
3. Assistance in adaptation and modernization of policies and systems of education, training and employment.

Specific instruments of EU Structural Policy support implementation of the aforementioned goals. They include specially created Structural Funds:

- European Social Fund (ESF),
- European Regional Development Fund (ERDF),
- European Agriculture Guidance and Guarantee Fund (EAGGF),
- Financial Instrument for Fisheries Guidance (FIFG).

Poland - under the National Development Plan (NDP), the independent preparation of which and then acceptance by the EU Commission provide the basis for the use of the financial means from the Funds – has seven Operational Programmes: Integrated Regional Operational Programme (IROP), which, as the only one, is financed from two funds – ESF and ERDF; Sectoral Operational Programme Human Resources Development (SOP HRD) – financed from ESF; SOP Improvement of the Competitiveness of Enterprises – financed from ERDF; SOP Transport – financed from ERDF; Operational Programme for Technical Assistance – financed from ERDF; SOP Restructuring and Modernization of the Food Sector and Development of Rural Areas – supported by EAGGF; SOP Fisheries and Fish Processing – financed from FIFG.

Apart from so-called National Initiatives (in a form of NDP and corresponding Operational Programmes financed from specified Structural Funds), the European Union encourages its members to increase the grass-roots activity in a form of so-called Regional Initiatives, for implementation of which it is possible to apply for financial means from Structural Funds. In 2000-2006 they will focus around the following Initiatives: INTERREG III (strengthening of trans-boundary cooperation) – financed from ERDF; EQUAL (fighting against any symptoms of discrimination in the labour

² Piskorz, W., Wspólna polityka rolna – z polskiej perspektywy (Common agricultural policy- from the Polish perspective). Roczniki Naukowe SERiA. Volume VII. Issue 4. Warszawa 2005, p. 8

market) – financed from ESF; URBAN (support of the infrastructure development in the cities with population over 100 000 inhabitants - financed from ERDF, and LEADER+, which aims at implementation of up-to-date strategies of development of rural areas – financed from EAGGF. The aforementioned Initiatives are treated equally with Operational Programmes. They were started in the European Union along with the reform of Structural Funds in 1983-1993. In the same period, the budget for the first edition of these Initiatives constituted approx. 10% of the financial means of the Structural Funds (5.8 billion ECU) and in 1994-1999 – approx. 9% (12.7 billion ECU), whereas from 2000 to 2006 – only 5.35% (10.4 billion ECU)³.

From the viewpoint of shaping the social, economic and ecological future of the rural areas, considerable hopes are connected with implementation of the LEADER Initiative. Since this Initiative is guided by the rules, thanks to which the decision-making process, finance management and all issues concerning the projects, future and developed strategies originate at a local level. These rules include:

- local programmes foreseen for precisely defined rural areas,
- activities resulting from a grass-roots initiative, where Local Action Groups (LAGs)* are authorized to make decisions in the scope of elaboration and implementation of the local development strategy ,
- alliances of public and private partners,
- inter-sectoral activities based on interaction between the entities and projects from different sectors of local economy,
- implementation of innovation initiatives and joint projects,
- creation of a local partners network.⁴

The priority of the first edition of the Initiative (LEADER I) was local connections building. The amount of 417 million ECU was assigned for this purpose. As to rural areas, an increased engagement of a rural community at a local level and an increased feeling of identity with a region, revival of a local culture, better quality of services for the citizen and mobilization of private capital have been noticed. LEADER II Initiative

(The second edition financed in the amount of 1500 million ECU from the following Structural Funds: ESF, ERDF and EAGGF) aimed at supporting innovative activities, including those of pro-ecological nature, development of experience exchange and know-how, and it put emphasis on cooperation of many partners, also from different Member Countries – border regions. The currently implemented EU's LEADER⁺ Initiative (2000-2006), for which the amount of 2070 million Euro from EAGGF has been assigned, establishes the goal for itself to develop grass-roots local approach to problems and to support implementation of up-to-date strategies of rural areas development. In case of the projects carried out in favour of development and structural

³ Klepacka, D., Inicjatywa wspólnotowa LEADER- cele, założenia oraz doświadczenia państw członkowskich UE (LEADER Community Initiative –goals, assumptions and experience of EU Member States). Roczniki Naukowe SERiA. Warszawa-Poznań-Koszalin 2003. Volume V. Issue 4, p. 150-155

* LAG- *Local Action Group* created by a group of public and private participants acting on principles of partnership, recognized as a new type of an organization

⁴ The strategy of development of rural areas for the years 2007-2013 (with elements of prognosis till 2020). Ministry of Agriculture and Rural Development. Warszawa 2004

adjustment, implemented in the underdeveloped regions, LAGs can apply for reimbursement of the amount up to 75% of the incurred costs, while in other areas - up to 50%. Because, unlike in the LEADER II Initiative, in the LEADER⁺ all rural areas qualify for financial support, which is however differentiated.⁵

Despite the fact that Poland has negotiated a possibility of taking full advantage of this Initiative only after 2007, its pilot programme has been being implemented since the end of 2004. Approximately 19 million EUR from EAGGF were assigned for this purpose. LAGs acting in an area with the population not exceeding 100,000, but higher than 10,000 inhabitants can participate in this programme. In Polish conditions, this generally corresponds to one or two administrative districts or several communes.

In the rural areas in Poland, partnership activities have their tradition. However, about the type of LEADER we can talk since several years only. It is actively supported by the "Partnerstwo dla Środowiska" (Partnership for the Environment) foundation in Kraków. At present, the following programmes are being carried out:

- "Naszyjnik Północy" (Necklace of the North), within which, among other things, an ecological mill was started, an ecological product – birch withes - was created and a valley of a creek and a palace-park complex were developed in order to create a place recreation and rest,
- "Zielone Bieszczady" (Green Bieszczady) - since 2001, a tourist route of culture and nature heritage, which constitutes an element of the Central-European network of routes, has been being created,
- "Dolina Strugu- Sami Sobie" (Strug Valley – We Ourselves) - the priorities of this programme include: development of ecological agriculture, support for regional educational system, cultivation of culture heritage, care and aid for elderly and handicapped persons.
- "Łączy nas Babia Góra" (We are united by Babia Góra) – in 2003, a local trademark under the name of "Łączy nas Babia Góra" was introduced. It can be obtained by different products friendly to the environment such as, for example, food and art products as well as services.
- "Dolina Środkowej Odry" (Middle Odra Valley) - cooperation of the communes situated on the River Odra (within the section from Brzeg to Głogów, initiated by the authorities of the Ścinawa Commune in Lower Silesia), which focuses, among other things, on implementation of the project named "Rowerowy Szlak Odry" (Odra Bicycle Trail). The essence of this project is creation of a clear system of bicycle, walking and educational trails, as well as development of accompanying services and products specific for this region. "Szlak Odry" (Odra Trail) - after connecting it with the Przemkowski Landscape Park and bicycle trails of the Barycz Valley as well as with Wrocław - will form a system of trails with the length of approx. 500 km as a target. In this way, the first trail in Poland running through so-called ecological corridor of a river valley will be created. Similarly to the "Zielone Bieszczady" route, it will be included in the

⁵ Klepacka, D., *Inicjatywa...*, op. cit., p. 150-155

system of European Routes - *Greenways* - the routes of culture and nature heritage, created along "green corridors".⁶

The purpose of each of the aforementioned programmes is to create new, mainly extra-agricultural workplaces in the rural areas, in a spirit of respect for the natural environment.

In the assumptions of EU Common Agricultural Policy for 2007-2013, the successive edition of the LEADER Initiative was taken into account. As before, LAGs from Member States will be able to apply for financial assistance on the same rules. However, it will be still differentiated. Namely, it will be possible to obtain 80% of the expended financial means for supporting the competitiveness of the agricultural and forest sector (priority axis 1), whereas 50% - for management of land reserves (priority axis 2) and for economic diversification of rural areas as well as for improvement of the quality of life in rural areas (priority axis 3).⁷

Literature:

- (1) KLEPACKA, D. *Inicjatywa wspólnotowa LEADER- cele, założenia oraz doświadczenia państw członkowskich UE*. Roczniki Naukowe SERiA. Warszawa-Poznań-Koszalin 2003. Tom V. Zeszyt 4, s. 150-155
- (2) KOBIELSKA, Z. Między skansenem a nowoczesną farmą. *Agro Trendy* 2005, nr 16, s. 8-11
- (3) PISKORZ, W. *Wspólna polityka rolna – z polskiej perspektywy*. Roczniki Naukowe SERiA. Tom VII. Zeszyt 4. Warszawa 2005, s. 8
- (4) *Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013 (z elementami prognozy do roku 2020)*. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Warszawa 2004
- (5) ZIENTEK-VARGA. J. *Inicjatywa LEADER- lokalne recepty na rozwój polskiej wsi*. Boss. Rolnictwo 2004, nr 19, s. 8-11

Contact:

dr ing. Joanna Szymańska
University of Economics
Institute of Economic Science
Department of Economics and Organization of Food Economy
Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław
tf.: +0048 71 36 80 314, e-mail; joszym@credit.ae.wroc.pl

⁶ Zientek-Varga. J., *Inicjatywa LEADER- lokalne recepty na rozwój polskiej wsi (LEADER Initiative – local recipes for development of Polish rural areas)*. Boss. Rolnictwo 2004, No 19, p. 8-11

⁷ *Strategia...*, op. cit.

MOŽNOSTI HIPOTURISTIKY V ROZVOJI VENKOVA

Eva Šimková

Klíčová slova:

udržitelný rozvoj – venkovská turistika – agroturistika – hipoturistika – hiporehabilitace

Key words:

sustainable development – rural tourism – agrotourism – riding tourism – hiporehabilitation

Abstract:

The article describes the opportunities of riding tourism for the development of rural areas. It's an alternative for agricultural entrepreneurship and could be beneficial for profitability of the entrepreneurs and creation of new job opportunities. Other opportunities lay in land revitalisation and living environment.

Úvod

Stále častěji je v poslední době řešena problematika budoucnosti venkovského prostoru a role, kterou v něm hraje zemědělství. Hovoří se o udržitelném rozvoji venkova, jehož hlavním východiskem je harmonické sladění ekonomického růstu, sociálních podmínek a ochrany životního prostředí. Zemědělství je odvětví, které v posledních letech prošlo velkými změnami. Tyto změny postihly nejen ekonomiku zemědělských podniků, ale i samotnou venkovskou krajinu a život obyvatel. Zvláště silně tyto změny doléhají na oblasti s méně příznivými podmínkami pro rozvoj zemědělské výroby.

Možností, jak oživit venkovský prostor a zároveň řešit problematiku zaostávající zemědělské výroby, je provozování různých forem hipoturistiky. Jde o alternativní způsob zemědělského podnikání, který by mohl být prospěšný jak z hlediska oživení ziskovosti podnikatele, vytváření nových pracovních míst, a tedy řešení kritické nezaměstnanosti na venkově, tak i z hlediska revitalizace krajiny a prostředí života venkovských obyvatel.

1. Problémy rozvoje venkovského prostoru

Venkov a zemědělství ještě v nedávné době spolu úzce souvisely. Dnes pohlížíme na venkovský prostor z jiných, daleko širších hledisek. Venkov je bydlištěm, rekreačním územím, hospodářskou jednotkou, místem společenských kontaktů, kulturním i přírodním prostorem. Sociální i ekonomický rozvoj se však ve venkovských oblastech v důsledku hlubokých společenských změn v ČR za posledních 15 let zásadně změnil. Se zvyšováním objemu volného času a příjmů obyvatelstva, stejně jako s narůstajícími požadavky na blízkost přírody, její poznávání a na smysluplnou činnost ve volném čase, stoupá důležitost rozvoje různých forem turismu ve venkovském prostoru. Stále zkušenější a citlivější rekreační hledá rekreační oblasti, kde existují různorodé aktivity a bohaté kulturní vyžití v nenarušeném přírodním prostředí. Právě na venkově zůstává nedostatečně využito mnoho kapitálu ve formě původní regionální kultury a relativně neznehodnocené přírody. Jde o značný potenciál cestovního ruchu, jehož využívání by mohlo být zdrojem růstu životní úrovně venkovských obyvatel.

Jednou z možností, jak současně řešit problematiku obnovy venkova a rozvoje zemědělských aktivit, se jeví provozování venkovské turistiky. Venkovská, nebo také rurální turistika se zejm. v ekonomicky vyspělých státech stává velmi populární a stále více žádanější. Její ekonomický a sociální přínos spočívá v možnosti realizovat doplňkový finanční zdroj pro zemědělce a současně vytvářet nové pracovní příležitosti pro ostatní obyvatele venkova. Jedná se o perspektivní, ekologicky příznivou formu turistiky. Její rekreační aktivity nejsou provázeny negativními dopady na životní prostředí jako u tzv. masového cestovního ruchu. Decentralizace ubytovacích zařízení umožňuje návštěvníky rozptýlit v krajinném území a současně dává příležitost pro individuální aktivity v téměř rodinném prostředí.⁵ Vhodnou se pro rozvoj této netradiční formy cestovního ruchu jeví určitá specializace doplněná doprovodným programem. To umožňuje zkvalitnit a zatraktivnit dané aktivity, případně i stabilizovat klientelu. Doplňkovým programem či samotnou podnikatelskou aktivitou pak může být provozování jezdecké turistiky neboli hipoturistiky.

2. Formy provozování hipoturistiky

Hipoturistika, nebo také jezdecký cestovní ruch, je typem cestovního ruchu, jehož hlavní náplní jsou vyjížďky na koních. Ty se odehrávají nejčastěji na koňské farmě nebo horstelu. Jízda na koni může být i součástí léčebného cestovního ruchu ve formě hiporehabilitace.

Hiporehabilitaci lze definovat jako komplexní formu terapie prováděnou prostřednictvím koně. Často je tato metoda terapie nazývána jako léčebné ježdění na koni. Rozdělení hiporehabilitace do přesně vymezených odvětví je obtížné. V současné době se u nás přijímá model vytvořený v Německu. Základní dělení hiporehabilitace je na:²

- hipoterapii
- léčebné pedagogicko-psychologické ježdění
- sportovní a rekreační ježdění handicapovaných

*Pozn: **Hipoterapie** je speciální formou léčebné rehabilitace, která spojuje fyzické a psychické prvky. Název pochází z řeckého slova hippos = kůň, therapie = léčba. Hipoterapie je jako léčebná metoda indikována zejm. u těchto diagnóz: vrozené malformace končetin, anomálie páteře, stavy po zlomeninách končetin, amputace, roztroušená skleróza, svalové atrofie, dětská mozková obrna, depresivní nálady, neurózy, bronchitida, obezita atd. **Léčebné pedagogicko-psychologické ježdění** nebo také psychorehabilitace je prováděna speciálně školenými psychoterapeuty, uplatňuje se především u psychiatrických pacientů např. k podpoře sebedůvěry, k tlumení agresivity, výchově ke kázni atd. **Sportovní a rekreační ježdění handicapovaných** je sportovní aktivitou vhodnou pro udržování a zvyšování fyzické kondice, umožňuje handicapovaným vyrovnat se se svým postižením a prostřednictvím sportu se zařadit mezi zdravé vrstevníky.*

V současné době se lze v ČR setkat s nabídkou hiporehabilitace v hojném množství. Zejména agroturistické stáje lákají klienty provozováním této formy terapie, bohužel však ne vždy na odpovídající úrovni. V roce 2003 zpracovala Casková a Mařáčková studii o organizacích zabývajících se hipoterapií. Přihlásilo se 77 organizací, z toho 56 pracujících pod záštitou České hiporehabilitační společnosti (ČHS). K terapii je v těchto organizacích využíváno celkem 489 koní, z toho pouze 154 koní je speciálně zařazených

do terapie, nečlenské organizace nahlásily 335 koní. Nejvíce koní nahlásily farmy a sdružení zabývající se agroturistikou – 238 koní.¹

3. Problémy související s provozováním hipoturistiky

Jak bylo uvedeno, subjektů, kteří se zabývají hipoturistikou, ať již formou klasických jízd na koních či různými formami hiporehabilitace, je v současné době celá řada. Navíc tvorba hipostezek a rozvoj hipoturistiky bývá zakomponován do Strategických plánů rozvoje cestovního ruchu v mnoha regionech ČR. Zdálo by se tedy, že rozvoj této formy udržitelného cestovního ruchu má zelenou. Problém ovšem zůstává (a to více než u kteréhokoliv jiného typu cestovního ruchu) především v zabezpečení kvality poskytovaných služeb.

Aplikace všech forem hipoturistiky rozhodně stojí za pozornost jak z hlediska fyzioterapeutického, tak i psychoterapeutického. Podmínkou pro využití všech možností práce s koňmi je však dostatečná znalost dané problematiky, praktická zkušenost s jejím prováděním a konečně také odborné zacházení s koňmi, jejichž zatížení je zvláště v případě hiporehabilitace enormní.

Hiporehabilitaci lze provádět pouze prostřednictvím profesionálního týmu. Základním článkem takového týmu je **kůň**. Lidský tým zahrnuje **lékaře** (indikuje klienta a během terapie ho pravidelně kontroluje), **fyzioterapeuta** (ten klienta přijímá, po vyšetření mu vytvoří rehabilitační program, určí metodiku rehabilitace, vybere vhodného koně, provede psychickou a fyzickou přípravu klienta atd.). Součástí odborného týmu je dále **hipolog** (vybírá koně podle požadavků fyzioterapeuta, připravuje ho a zpravidla koně během terapie vodí, většinou je také ošetřovatelem a vytváří pracovní plán koní). **Pedagog, psycholog a terapeut** určují program klienta (vypracují metodiku práce s klientem, určí cíle jednotlivých lekcí atd.). Hladký průběh terapie je dále zabezpečován **pomocníky**, kteří jistí klienty na koni, nasazují přílbičky a zajišťují další potřebnou pomoc. Terapie v léčebné praxi může být započata jen za předpokladu navázání vztahu důvěry a získání klienta pro spolupráci. Specifický přístup ke klientovi je tak nejdůležitější částí terapie.

4. Zdroje financování hipoturistiky

Existuje mnoho způsobů, jak podpořit rozvoj turismu v oblasti. Problém ovšem nastává při jeho usměrňování a především financování, které je třeba řešit ve spolupráci s místními podnikateli a institucemi, nevládními organizacemi, i s nadnárodními subjekty (institucemi).

V EU je stále více zdůrazňována mimoprodukční funkce agrárního sektoru související s udržováním kulturního charakteru krajiny a ochranou životního prostředí. Možností, jak podnikatel může zlepšit svou hospodářskou situaci, je využití Strukturálních fondů EU, například v rámci Operačního programu Ministerstva zemědělství „Rozvoj venkova a multifunkční zemědělství“.

Kromě zdrojů plynoucích z Evropské unie je možné čerpat prostředky i v rámci jednotlivých podprogramů, např. prostřednictvím Ministerstva pro místní rozvoj (Státní program podpory cestovního ruchu – Podpora budování doprovodné infrastruktury ČR pro sportovně-rekreační aktivity), Ministerstva zemědělství (Program rozvoje venkova ČR) a Ministerstva průmyslu a obchodu (Program podpory malého a středního podnikání).

Vzhledem k tomu, že cílem programů je mimo jiné rozvoj zemědělství a rozvoj venkovských oblastí, mohou veškeré projekty a aktivity s tím související přispět nejen k obnově venkova, ale zároveň i k naplňování udržitelného rozvoje v České republice. Každý projekt totiž musí brát v úvahu ochranu životního prostředí, která je tzv. horizontálním cílem EU. To znamená, že se prolíná se všemi dalšími cíli, a to od podpory politiky zaměstnanosti až po infrastrukturní projekty.

Závěr

Provozování různých forem hipoturistiky může být pro průmysl cestovního ruchu příležitostí, jak zlepšit environmentální výsledky a současně přitáhnout více turistů, kteří při výběru svých turistických aktivit zohledňují i ekologickou problematiku. I přes řadu problémů souvisejících především se zabezpečením odpovídající úrovně poskytovaných služeb a dále s financováním, by měla být tato udržitelná forma cestovního ruchu podporována tak, aby bylo možné čelit tlaku na omezování zemědělské činnosti a likvidaci řady pracovní příležitostí na venkově.

Použitá literatura:

- (1) PACÍKOVÁ, L. Provozování hiporehabilitace v rámci agroturistiky. In: *Cestovní ruch, regionální rozvoj a školství – trvale udržitelný rozvoj a turismus*. Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference. JU v Č. Budějovicích, Zemědělská fakulta, Katedra cestovního ruchu. Tábor: JU v Českých Budějovicích, Zemědělská fakulta, 2005, CD-ROM, ISBN 80-7040-766-2
- (2) PIPEKOVÁ, J. Nové terapeutické možnosti v péči o tělesně postižené (hipoterapie a canisterapie). In: *Terapie ve speciálně pedagogické péči*. Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference Katedry speciální pedagogiky Pedagogické fakulty Masarykovy univerzity v Brně. Brno: Piado, 2001, s. 131-136, ISBN 80-7315-010-7
- (3) ŠIMKOVÁ, E. Nové trendy podnikání ve venkovské turistice. *E + M Ekonomie a management*, 2002, roč. V., č. 2, s. 38-41, ISSN 1212-3609
- (4) ŠIMKOVÁ, E. Udržitelný rozvoj a venkovská turistika. *E + M Ekonomie a management*, 2003, roč. VI., č. 4, s. 101-104, ISSN 1212-3609
- (5) ŠIMKOVÁ, E. Venkovská turistika – produkt udržitelného cestovního ruchu. In: *Cestovní ruch, regionální rozvoj a školství – trvale udržitelný rozvoj a turismus*. Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference. JU v Č. Budějovicích, Zemědělská fakulta, Katedra cestovního ruchu. Tábor: JU v Českých Budějovicích, Zemědělská fakulta, 2005, CD-ROM, ISBN 80-7040-766-2

Kontakt:

Ing. Eva Šimková, Ph.D.
Katedra sociální patologie a sociologie
Pedagogická fakulta
Univerzita Hradec Králové
tf.: +420493331358, e-mail: eva.simkova@uhk.cz

PŘÍSTUPY K HODNOCENÍ FINANČNÍHO ZDRAVÍ

Jana Šindelářová

Klíčová slova:

Expertní systémy – finanční zdraví podniku — podniková diagnostika – statistické modely

Key words:

Business failure prediction – company's diagnosis – expert systems – statistical models

Abstract:

The text deals with methods for business failure prediction. However, one can find a lot of methods how to evaluate business financial health, they can be sometimes confusing without knowledge of their origin. For better understanding, it would be useful to make their methodological review. In this text, there are three main groups of business failure prediction methods and each of them is described sufficiently.

1. Úvod

Úvodem lze konstatovat, že problémy podniku vznikají tehdy, jestliže existují rozpory mezi cíli a z nich odvozenými úkoly podniku a možnostmi jejich plnění. Tyto problémy jsou vnímány lidskými prvky v podniku nebo i mimo něj. Rozličné postavení lidí v organizační a řídicí struktuře podniku a různorodost jejich zájmů a dalších osobnostních charakteristik způsobuje individuální odlišnosti při vnímání problémů.

Problémy samy o sobě ještě neznačí, že podnik trpí určitou „chorobou“. Signalizují však „bolesti“ podniku, které svědčí o tom, že něco v regulačním a řídicím systému podniku není v pořádku. Jestliže problémy narůstají, stávají se vleklými a závažnějšími, jsou to symptomy vznikající nebo již propuknuté „nemoci“. Z toho důvodu je nezbytné soustavně se zabývat existencí problémů v podniku a racionálně je řešit.

Základní myšlenkové analogie s lékařskou diagnostikou byly již zmíněny. Lékař se snaží o identifikaci zdroje bolesti a jeho i její odstranění tak, aby nevypukla nemoc. Manažer se obdobně má snažit o identifikaci zdroje problému a jejich odstranění tak, aby nenastala krize.

Je ověřenou skutečností, že většina podnikových krizí nezačíná až v počátečních fázích insolventnosti nebo předlužení podniku, ale zpravidla mnohem dříve v důsledku neřešení vzniklých problémů a jejich kumulací.

Krizi podniku můžeme definovat jako nežádoucí, časově ohraničený proces jednotlivých událostí, který ohrožuje samotnou existenci podniku.

O stav podniku se zajímá mnoho subjektů, vezměme si například banky. Na zachování úvěrové způsobilosti orientují podniky základní pilíře své finanční politiky, vyjádřené často jako cílová běžná likvidita a cílová dlouhodobá zadluženost. Ve svých finančních plánech dodržují takovou úroveň uvedených poměrových ukazatelů, aby si zachovaly důvěryhodnost u svých věřitelů a současně si ponechaly určitý prostor pro přijímání nových závazků, nastane-li nečekaně dodatečná potřeba. Prokazatelná existence systému finančního plánování a jeho reálný vliv na chod podniku bývá pro úvěrové ústavy zárukou, že dlužník bude schopen plnit své závazky.

Finanční situace podniku však nezajímá pouze banky při rozhodování o poskytnutí úvěru, tuto informaci by měl znát především management daného podniku. Jen on může při zjištění signálů budoucích potíží podniknout patřičné kroky ke zjištění příčin tohoto stavu a snažit se o jejich odstranění. To vše samozřejmě s jediným cílem, a to zajistit přežití podniku do budoucna.

2. Finanční tíseň

Firma je považována za nelikvidní (nesolventní), když není schopna dostát svým běžným závazkům. Tento druh nesolventnosti je často pouze dočasný a může, resp. bývá většinou překonán. Na druhé straně konkursní řízení nebo bankrot obvykle znamená, že pasiva dané firmy jsou větší než její aktiva. V takovém případě je vlastní kapitál společnosti záporný, což znamená, že obyčejní – kmenoví – akcionáři přijdou o veškeré investice, vložené do kmenových akcií firmy. Finančním „selháním“ se myslí celá škála možností mezi těmito dvěma extrémními situacemi.

Finanční těžkosti je však možné rozpoznat již před tím, než se skutečné potíže plně projeví podle některých náznaků, změn v určitých finančních nebo poměrových ukazatelích. Věřitelé, investoři nebo držitelé dluhopisů mohou podstoupit „ozdravné“ nebo napravující kroky dříve, než dojde k vlastnímu úpadku nebo konkursnímu řízení. Zde jde o to, vyvinout nebo aplikovat finanční mechanismus nebo model, který je schopen vydávat varovné signály s časovým předstihem.

3. Predikce a řešení finanční tísně

Ne každé selhání je předvídatelné, a ne vždy musí jednotlivé soubory faktorů spolehlivě předvídat finanční potíže či bankrot. Každý soubor faktorů má vliv na finanční situaci podniků pouze v určité oblasti, tudíž nemůžeme používat jeden predikční model na různé druhy podniků, např. banku, výrobní podnik a společnost zabývající se telekomunikacemi. Tyto podniky fungují na odlišném základě, mají odlišnou kapitálovou strukturu, mnohdy podléhají různě legislativě atd. Každá tato skupina podniků má jedinečné ukazatele, na základě kterých lze předpovídat bankrot.

Přestože existuje mnoho argumentů hovořících proti používání predikčních modelů k předvídání finančních potíží, resp. u každého modelu se hovoří o jeho nedostacích, je více než užitečné mít o těchto modelech a metodách alespoň základní přehled. Neboť jedině základní orientace v jednotlivých přístupech k hodnocení finančního zdraví firmy představuje první krůček k jejich pochopení. Z tohoto důvodu uvádím v následujících subkapitolách stručný přehled přístupů k hodnocení finanční situace firmy spolu s jejich charakteristikami.

3.1 Statistické modely

Finančně ekonomickou situaci firmy lze analyzovat pomocí značného počtu rozdílových a poměrových ukazatelů. Nevýhodou tohoto přístupu však je, že jednotlivé ukazatele mají sami o sobě omezenou vypovídací schopnost, neboť charakterizují pouze určitý úsek činnosti firmy. K posouzení její celkové finanční situace se proto vytváří soustavy (výběrové soubory) ukazatelů označované také často jako statistické modely nebo modely finanční analýzy. Rostoucí počet ukazatelů v souboru (modelu) umožňuje detailnější zobrazení finančně-ekonomické situace firmy, avšak současně velký počet ukazatelů ztěžuje orientaci a zejména výsledné hodnocení firmy. Z těchto důvodů

existují jak modely založené na větším počtu ukazatelů (20 až 200), tak i modely ústící do jediného čísla (hodnotícího koeficientu, syntetického ukazatele). Jelikož byly k výpočtu těchto modelů použity metody statistické analýzy dat, označují se zástupci této skupiny jako statistické modely. Účelové výběry ukazatelů, sestavované na bázi komparativně-analytických nebo matematicko-statistických metod. Cílem je sestavit takové výběry ukazatelů, které by dokázaly kvalitně diagnostikovat finanční situaci firmy (finanční zdraví), resp. predikovat její krizový vývoj (finanční tíseň). Podle účelu jejich použití se výběry člení na:

- **Bonitní (diagnostické) modely**, které se snaží pomocí jednoho syntetického ukazatele (výběru několika málo ukazatelů), který nahrazuje jednotlivé analytické ukazatele různých vypovídacích schopností, vyjádřit finanční situaci, resp. pozici firmy (mezifirmní srovnávání).
- **Bankrotní (predikční) modely**, které představují jakési systémy včasného varování, neboť podle chování vybraných ukazatelů indikují případné ohrožení finančního zdraví firmy.

Podle způsobu jejich tvorby se modely člení na:

- Jednorozměrné modely (tzv. univariate models), které se snaží najít jednoduchou charakteristiku, jež by souhrnně vyjadřovala finančně-ekonomickou situaci firmy a dokázala by relativně spolehlivě rozlišit prosperující a neprosperující firmy. Tato charakteristika se zpravidla vytváří tak, že se vyberou určité typické poměrové ukazatele, jejichž vyčíslená hodnota (za jiných okolností neagregovatelná) se transformuje na body, ze kterých se potom vypočítá jednoduchý, resp. vážený součet. Body se přitom přiřazují pomocí bodových stupnic, které se obvykle sestavují expertními metodami. Mezi nejvýznamnější autory jednorozměrných modelů patří Kralicek, Beaver a Tamari.
- Vícerozměrné modely (tzv. multivariate models). U tohoto typu modelů je výběr poměrových ukazatelů (i jejich váhy) stanoven pomocí složitějších matematicko-statistických metod. Nejčastěji se při jejich konstrukci používá diskriminační analýza. Mezi nejznámější vícerozměrné modely predikce patří Altmanovo Z-score, Index bonity, Taflerův model a Beermanova diskriminační funkce.

Více o podstatě statistických modelů viz literatura ^{1, 3}.

3.2 Expertní systémy – umělá inteligence

Pro umělou inteligenci jako vědní disciplínu je specifické to, že jde spíše o soubor metod, teoretických přístupů a specializovaných počítačových programů, který sjednocuje úsilí o strojové řešení (strojovou podporu řešení) složitých problémů.

Expertní systémy jsou počítačové programy, které simulují rozhodovací činnost expertů při řešení velmi složitých, úzce problémově zaměřených úloh ². Jsou založeny na principu převzetí znalostí od experta (tj. jeho znalostí objektivních i subjektivních) a jejich vhodné počítačové reprezentace, která by umožnila počítačovému programu využívat těchto znalostí zhruba stejným způsobem, jako jich využívá expert.

Jak již bylo řečeno, expertní systémy jsou určeny pro podporu rozhodování při řešení složitých úloh. Základní **třídy problémů**, které jsou vhodné pro řešení expertními systémy, jsou:

- **Interpretace** - rozpoznávání situací z údajů, které je popisují
- **Predikce** - odvození očekávaných důsledků dané situace
- **Diagnostika** - určení stavu (poruchy) systému z pozorovatelných projevů jeho chování
- **Konstruování** - výběr a sestavení objektů do určitého funkčního celku při daných omezujících podmínkách
- **Plánování** - sestavení posloupnosti akcí za účelem dosažení požadovaného cíle
- **Monitorování** - sledování a porovnávání údajů odpovídajících určité situaci za účelem zjišťování a následného odstraňování odchylek od očekávané situace
- **Ladění, opravování** - výběr, sestavení a uskutečnění posloupnosti akcí, odstraňujících odchylky anebo chybové stavy
- **Učení** - diagnostika, ladění a upravování vědomostí studenta
- **Řízení** - interpretace, predikce, monitorování a úprava chování systému.

Právě využití expertních systémů v oblasti predikce se nejvíce týká oblasti finanční analýzy, resp. hodnocení finančního zdraví podniku. Expertní systémy nalézají totiž své uplatnění i při predikci krachu firmy. Postup řešení těchto úloh je identický s principem, který využívají statistické modely. Na rozdíl od nich však expertní systémy kladou větší nároky na softwarové vybavení.

Postup řešení predikčních úloh je tedy následující. Expertní systém má k dispozici databázi údajů firem, které jsou považovány za finančně silné, ale i firem, které jsou označovány jako finančně slabé (hrozí jim bankrot, nebo již zbankrotovaly). V následujícím kroku expertní systém určí znaky, které jsou charakteristické pro každou z těchto dvou skupin resp. atributy, které jsou charakteristické pro finančně zdravé a slabé firmy. Čím více údajů má expertní systém k dispozici, tím lépe, neboť z těchto údajů se expertní systém „učí“. Tato část procesu se někdy nazývá „training“². Po skončení této etapy, následuje již vlastní řešení problému – posouzení dat nové firmy, která není obsažena v tréninkové databázi. Pokud údaje nově posuzované firmy ponesou známky, které jsou dle expertního systému charakteristické pro finančně zdravou firmu, je tato firma označena expertním systémem jako finančně zdravá a naopak.

3.3 Teoretické modely

Teoretické modely se liší od dvou předchozích skupin tím, že se spíše než na modelování pravděpodobnosti krachu firem zaměřují na signály potenciálního rizika a zjišťování příčin, které podniku způsobují finanční těžkosti, v tom nejkrajnějším případě bankrot firmy. I když tento přístup neposkytuje uživateli žádný matematický výsledek, přesto má v oblasti hodnocení finančního zdraví neoddiskutovatelný přínos. Finanční analytik se totiž nemůže spokojit pouze s výrokem, že jeho firmě hrozí s největší pravděpodobností v blízké budoucnosti finanční potíže, musí se také zajímat o příčiny tohoto stavu a snažit se je odstranit. V tomto okamžiku vystupuje důležitost teoretických modelů do popředí zájmu.

4. Závěr

Jedním ze základních cílů podnikání je kromě maximalizace zisku také snaha zajistit existenci podniku na co nejdelší dobu. V průběhu své hospodářské činnosti se však podnik setkává s různými situacemi, jejichž důsledky mohou dostat podnik do finančních potíží, proto je v zájmu každého podnikatele resp. managementu obecně mít alespoň základní přehled o finanční situaci dané firmy. K tomuto účelu má management k dispozici celou řadu metod a přístupů, ze kterých si může vybrat.

Metody hodnocení finančního zdraví firmy lze obecně rozdělit do tří základních skupin, a to na statistické modely, expertní systémy a na teoretické modely. Každý přístup má své výhody a nevýhody, záleží pouze na uživateli, do jaké míry se s jednotlivými přístupy seznámí a co od jejich použití očekává.

Použitá literatura:

- (1) ALTMAN, E. I. *Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy*. The Journal of Finance, 1968, vol. XXIII, No. 4, M.
- (2) POKORNÝ, M. *Expertní systémy*. Ostravská Univerzita v Ostravě, Ostrava, 2004
- (3) SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera*. Computer Press, Brno, 1999, ISBN 80-247-1195-8

Kontakt:

Ing. Jana Šindelářová
Katedra průmyslového inženýrství a managementu
Západočeská univerzita v Plzni, Univerzitní 8, 306 14 Plzeň
tf.: 377 638 480, e-mail: origin@email.cz

ANALÝZA MOBILNÍ KOMERCE V ČR

Radoslav Škapa, Ondřej Částek

Klíčová slova:

Mobile commerce - analýza spotřebitelského chování - m-marketing

Key words:

Mobile commerce - consumers' behavior analysis - m-marketing

Abstract:

There has been world wide vast development of mobile telecommunications during the last ten years. However Czech Republic doesn't have the best conditions for growth of mobile telecommunications, she still outruns many of the foremost countries. Despite of relatively small population and low purchasing power, Czech Republic ranked 4th worldwide in the rate of mobile phones penetration with 95 subscriptions per 100 inhabitants¹, in 2002 sent Czech mobile users about 5 billions of SMS, which was the highest number per user and Czech mobile carriers were several times awarded for implementing technological innovations. This paper is an attempt to analyze mobile commerce in Czech Republic in time of launching UMTS by two mobile network carriers.

1 Úvod

Cílem tohoto příspěvku, který vychází širšího výzkumného úkolu, je analýza mobilní komerce v České republice. Definice podle Úřadu pro veřejné informační systémy říká, že m-commerce je „série procesů, spojených s průběhem obchodních transakcí a realizovaných prostřednictvím mobilních technologií“, a to v reálném čase (on-line). M-commerce můžeme chápat jako podmnožinu e-commerce.

Analýzu provedeme z několika pohledů. Z podstaty m-commerce vyplývá, že je přímo podmíněna **technologickým zázemím** mobilních sítí. Dále se domníváme, že úroveň m-commerce v určité zemi bude ovlivněna **penetrací mobilních telefonů**, **charakteristikou nabídky služeb m-commerce** a dalšími faktory, mezi něž bude zřejmě patřit např. i koupěschopnost obyvatelstva.

2 Přehled trhu

Na českém trhu působí tři operátoři, každý s vlastní infrastrukturou. Ačkoli je trh na první pohled saturován při počtu 109 aktivních SIM karet na 100 obyvatel, přesto zde existuje poměrně silný konkurenční boj, a to z několika důvodů:

- Skutečně vlastní v ČR mobilní telefon cca 85 % obyvatel. Penetrace 109 % je dosahováno vlastnictvím několika SIM karet jednou fyzickou osobou a vlastnictvím SIM karet firmami a dalšími institucemi. K získání zbývajících potenciálních uživatelů operátoři např. v sousedním Německu zakládají tzv. virtuální operátory,

¹ Eurostat. Around 80 mobile subscriptions per 100 inhabitants in the EU25 in 2003. *Eurostat news release*, 20/2005, 7 February 2005.

zaměřené na tyto úzké skupiny (starší lidé) mobilní telefon zatím nevlastní. Čeští operátoři se nyní ubírají cestou speciálních tarifů².

- Čeští operátoři mají vysoké procento zákazníků s předplacenými kartami. Průměrný výnos z tarifního zákazníka je vyšší, než průměrný výnos ze zákazníka s předplacenou kartou, navíc lze tyto příjmy lépe predikovat pro účely sestavení budoucího cash flow. Dále jsou tarifní zákazníci často smluvně zavázáni využívat služeb svého operátora po určitou dobu, což je několik měsíců před zavedením přenositelnosti telefonního čísla motivací pro operátory takové zákazníky získat.
- T-Mobile a Eurotel spouští síť UMTS a lákají tedy zákazníky pro tyto nové služby. Datové služby jsou možností, jak získat další zdroje příjmů ve chvíli, kdy se příjmy z hlasových služeb na uživatele snižují.

Tabulka č. 1: Základní charakteristiky

Operátor	Počet aktivních SIM karet ¹	ARPU ^{1,3}	EBITDA (mld. Kč) ³	Pokrytí obyvatelstva ¹
Eurotel	4 489 000	533 (n/a)	10,4 (-2) ¹	99 %
Oskar	2 038 000	679 (+3)	-0,46 (-23,4) ²	98,4 %
T-Mobile	4 553 000	483 (-4)	9,67 (+8,3) ¹	99%

Pozn.: ¹ k 09/2005; ² k 31. 12. 2004; ³ v závorkách procentní změny oproti minulému období

Zdroj: Eurotel, Oskar, T-Mobile.

3 Technologie k dispozici

Technologie podmiňují poskytování některých služeb. Bez GPRS by operátoři nemohli již v roce 2002 nabízet MMS a bez sítě UMTS respektive bez CDMA by nebylo možné provozovat videotelefonování.

Tabulka č. 2: Technologie jednotlivých operátorů

Operátor	GSM	HSCSD	GPRS	EDGE	CDMA	UMTS
Eurotel	Ano	Ano	Ano	Ne	Ano	Ano
Oskar	Ano	Ne	Ano	Ano	Ne	Připravuje
T-Mobile	Ano	Ne	Ano	Ano	Ne	Ano

Zdroj: Eurotel, Oskar, T-Mobile.

Analogový systém NMT není v tabulce uveden, od roku 1991 jej provozoval Eurotel a nyní v tomto frekvenčním pásmu (450 MHz) provozuje CDMA. Technologie NMT patří do tzv. první generace mobilních sítí, GSM a HSCSD do druhé, GPRS je označováno jako dvou a půltá generace. EDGE je někdy řazeno mezi síť třetí generace, kam patří CDMA a UMTS. Rozhodujícím atributem pro zařazení je rychlost přenosu dat, což zdůrazňuje její vzrůstající důležitost.

Tabulka č. 3: Rychlost přenosu dat u jednotlivých technologiích (v kbps)

NMT	GSM	HSCSD	GPRS	EDGE	CDMA	UMTS
1,2	14,4	57,6	171,2	384	2048	1920

Pozn.: Jedná se o teoretické propustnosti. U CDMA se jedná o implementaci CDMA200.

² Zatímco existence virtuálních operátorů na trhu zvyšuje úroveň konkurence, složité tarifní ceníky ztěžují zákazníkovi porovnat ceny.

4 Charakteristika nabídky m-commerce

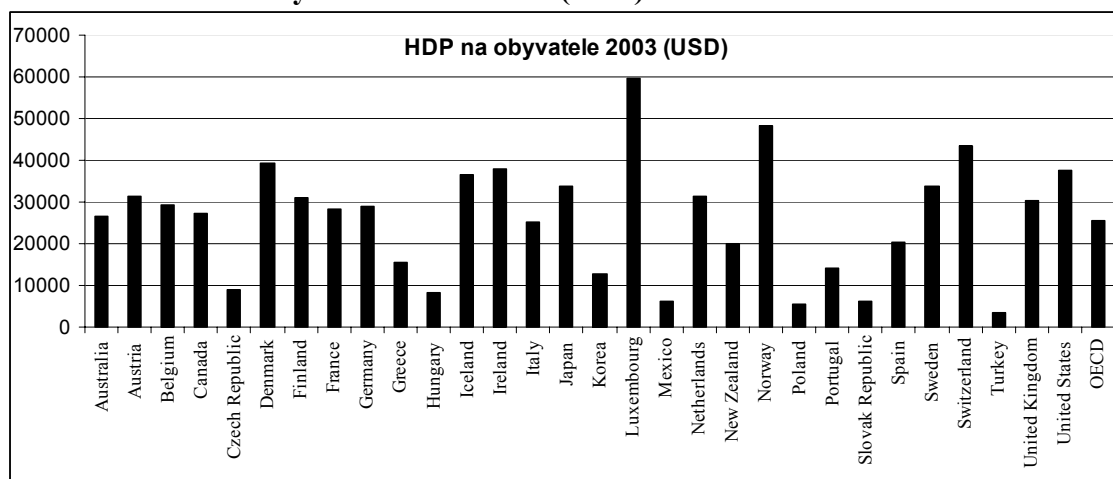
Obecná definice m-commerce, jako například že se jedná o obchodní transakci, kde jedním z článků je mobilní zařízení, nám ještě nedává příliš konkrétní představu o jejím obsahu. Vhodnější je uvést příklady služeb. V České republice se používají prémiové SMS, SMS hlasování, volání na telefonní čísla se zvláštním zpoplatněním, sponzorovaný SMS obsah, prodej log, vyzvánění, tapet a her. Do m-commerce patří i m-banking v jeho různých podobách a tzv. location based services, tedy služby s obsahem založeným na umístění buňky, ke které se je právě přihlášen telefon uživatele.

Co se týče objemu mobilní komerce v ČR, tuzemští uživatelé si měsíčně do svých mobilů stáhnou cca 50 tisíc her, a zaplatí za ně ročně zhruba 42 milionů Kč. Spolu s platbami za stahování vyzváněcích tónů a dalšího multimediálního obsahu mobilní operátoři za mobilní obsah v České republice utrží odhadem 500 milionů Kč³. Pokud jde o objem mobilního marketingu, M. Zálešák uvádí dle svých výpočtů částku v rozsahu cca 200 milionů Kč pro rok 2003⁴. Mobilní marketing v ČR využívají zavedené společnosti jako Unilever, Kenvelo, Vogel Burda Communications, Škoda Auto, a.s., Pirelli⁵.

Je zřejmé, že m-commerce v ČR byla dosud omezena neexistencí sítí třetí generace. Nyní, krátce po spuštění UMTS T-mobilem a Eurotelem je již plánována spolupráce s partnery, kteří budou poskytovat nový obsah. Prozatím se jedná o ČT24, televizi Prima a televizi Óčko. Dalšími službami jsou online obraz z dopravních kamer, videotelefonování a stahování dat, např. hudby.

Dlouhé váhání se spuštěním sítí třetí generace lze vysvětlit nízkou koupěschopností obyvatelstva v kombinaci s malým počtem obyvatel a tedy i zákazníků. Dále existuje značné množství standardů sítí třetí generace a ty se samozřejmě s postupem času zdokonalovaly. Japonský operátor DoCoMo tak spustil již v roce 2001 síť třetí generace WCDMA, ta však není kompatibilní s ostatními sítěmi UMTS na úrovni rádiových vln a vyžaduje jiné mobilní telefony.

Graf č. 1: HDP na obyvatele v roce 2003 (USD)



Zdroj: OECD Communications Outlook 2005.

³ Computerworld.cz. *Mobilní obsah: Dobrá příležitost si vydělat* 26.07.2005

⁴ ZÁLEŠÁK, M., 2003.

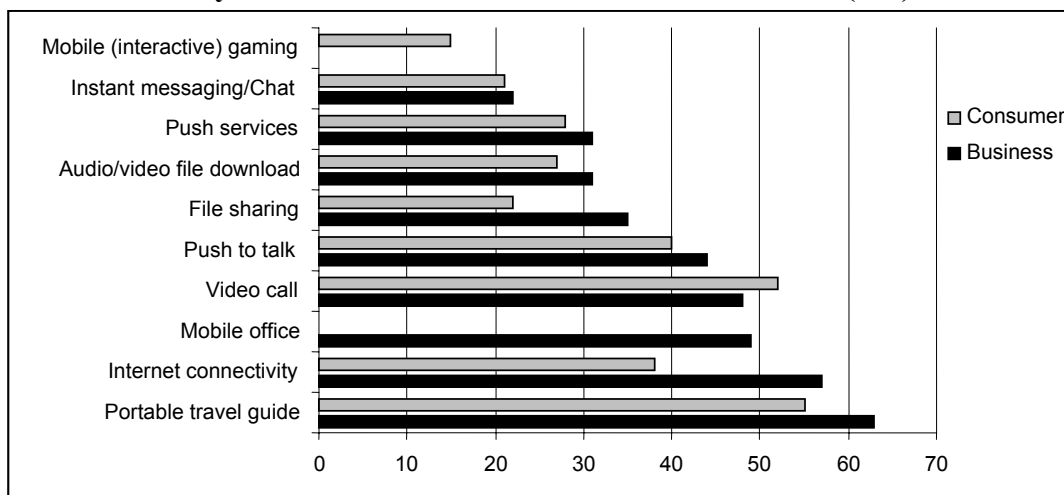
⁵ ZÁLEŠÁK, M., 2004.

Agentura Roland Berger Market Research prováděla na podzim roku 2004 telefonický průzkum zjišťující, o jaké služby budou mít čeští zákazníci v budoucnosti zájem, a to především v souvislosti s nástupem telefonů a sítí třetí generace. Osloveno bylo přes tisíc lidí a vzorek respondentů byl rozdělen na běžné spotřebitele a podnikové zákazníky.

Jako neočekávanější služba se jeví tzv. Portable Travel Guide, tedy kvalitní navigační systém, který by měl více funkcí než současné navigační systémy. Podle studie by je ocenilo přes padesát procent uživatelů. Teprve na druhém místě skončil kvalitní (rychlý) přístup k internetu – bez něj totiž mnoho služeb ztrácí smysl – a služby z oblasti zábavy. Je tak vidět, že zábava není pro mobilní uživatele nejdůležitějším cílem, a to přesto, že služby jako videohovory jsou mediálně nejpritažlivější a dostává se jim nejvíce publicity. Pro podnikové zákazníky je atraktivní nabídka „mobile office“, tedy přístup k vnitropodnikovým informačním systémům odkudkoliv.

Nabízené služby mohou být lákavé, ale je třeba zohlednit i cenu, kterou budou zákazníci muset zaplatit. Dotázaní uživatelé považovali za přijatelné navýšení výdajů za nové mobilní služby až o polovinu. To platí pro běžné spotřebitele, i pro podnikové zákazníky. Největší ochota zaplatit je v případě připojení k internetu, videohovorů, turistického průvodce a stahování hudby a videa. Respondenti uvedli, že jsou ochotni v průměru měsíčně za nové služby zaplatit 480 korun měsíčně, což je pravděpodobně velmi optimistický předpoklad, soudě podle současné výše měsíčních poplatků (za hlasové a minimum datových služeb).

Graf č. 2: Služby očekávané od budoucích mobilních telefonů (ČR)



Zdroj: Roland Berger Market Research (End-User Survey Czech Republic, 2005)

5 Závěr

Vzhledem k investiční náročnosti výstavby sítí třetí generace (i náročnosti jakýchkoli technologických zdokonalení stávajících sítí obecně) je pro operátory důležité vědět, jaké služby zákazníci akceptují a kolik budou ochotni za ně zaplatit. Proto je nezbytné znát faktory, které motivují a stimulují zákazníky k používání mobilních telefonů. Tato znalost je nepostradatelná pro společnosti, které navrhují nové mobilní služby a aplikace. V oblasti m-commerce byly úspěšně použity např. dva modely chování - Theory of Reasoned Action (TRA) a Technology Acceptance Model (TAM).

Obdobných modelů používaných při studiu chování lidí ve vztahu k moderním technologiím je relativně mnoho. Venkatesh⁶ popisuje osm nejpoužívanějších z nich (včetně TRA a TAM). Přehled více než 40 studií na toto téma lze pak nalézt v publikaci B. H. Shepparda⁷. Pozornost případných podniků, které chtějí uspět v mobilní komerci, by se tak měla ubírat tímto směrem.

Použitá literatura:

- (1) Eurostat. Around 80 mobile subscriptions per 100 inhabitants in the EU25 in 2003. *Eurostat news release*, 20/2005, 7 February 2005. Dostupné online [http://epp.eurostat.cec.eu.int/pls/portal/docs/PAGE/PGP_PRD_CAT_PREREL/PGE_CAT_PREREL_YEAR_2005/PGE_CAT_PREREL_YEAR_2005_MONTH_02/4-07022005-EN-AP.PDF].
- (2) SHEPPARD, B. H., HARTWICK, J., WARSHAW, P. R. The Theory of Reasoned Action: A Meta-Analysis of Past Research with Recommendations for Modifications and Future Research. *Journal Of Consumer Research* (15:3), 1988, str. 325–343.
- (3) VENKATESH et al. User Acceptance of Information Technology: Toward a Unified View. *MIS Quarterly*. Vol. 27 No. 3, září 2003. Strany 452 – 478.
- (4) ZÁLEŠÁK, M. Zahltí české uživatele mobilní marketing? (I.). *Mobil.cz*. MAFRA a.s. : Praha, 2003. ISSN 1213–0753. Ze dne 26.03.2003. Dostupné online [http://mobil.idnes.cz/mob_tech.asp?r=mob_tech&c=A030325_5204824_mob_tech]
- (5) ŠKAPA, R., ČÁSTEK, O. Faktory ovlivňující osvojení mobilních služeb: mezikulturní porovnání. In *Vyvojové tendence podniků* (Svazek II.). Vyd. 1. Brno : Masarykova univerzita v Brně, 2005. ISBN 80-210-3847-0, s. 617-660.

Kontakt:

Ing. Radoslav Škapa, PhD.

Ing. Ondřej Částek

KPH ESF MU v Brně

Lipová 41A, 602 00 Brno

tf.: +420549491785, e-mail: castek@econ.muni.cz , skapa@econ.muni.cz

⁶ VENKATESH et al., 2003.

⁷ SHEPPARD, B. H., HARTWICK, J., WARSHAW, P. R., 1988.

VIZUALIZACE NEFORMÁLNÍCH VZTAHŮ V PODNIKU POMOCÍ PROGRAMU UCINET A VISIONE

Radoslav Škapa, Eva Kubátová

Klíčová slova:

Analýza sítí - degrese centralita - betweeness centralita, - korelace sítí

Key words:

Network analysis - degree centrality - betweeness centrality - correlation of networks

Abstract:

Network analysis can be helpful when identifying key-players of the organization. These players tend to occupy central position in the whole network. The centrality can be understood in various meanings. This article offers some of them.

Úvod

Existují 3 základní dimenze zkoumání sítí⁵. První dimenzí je zkoumání **příčin vzniku sítí**, tedy kauzalita podmínky – síť. Mnoho bádání je spojeno se snahou vysvětlit, jak a proč organizace vytvářejí vztahy mimo podnik a vybírají si partnery mimo podnik.

Druhou dimenzí jsou **vlivy (dopady) síťové struktury**, to znamená kauzalita síť – výstup. O teorii sítí pak mluvíme jako o teorii, ve které je závisle proměnná veličina (například zisk) vysvětlována pomocí síťových charakteristik. Jedná se o konkrétní aplikované teorie sítí. Existence této druhé koncepce je úzce spojena se snahou najít opodstatněnost teorie sítí. Jedná se o strukturalistické pojetí sítí, kdy pozice aktéra v síti resp. pozice v rámci struktury má dopad na výstup¹. Toto pojetí přetrvává i v současnosti

Pokud propojíme tyto dvě kauzality, probíhá zkoumání sítí v kontextu **podmínky – síť – výstup**, kde je pro úplnost nutné provést i analýzu sítě samotné. Jedná se o třetí dimenzi, v rámci které probíhá **analýza struktury** sítě samotné.

V rámci příspěvku přistupujeme k analýze sítí z perspektivy analýzy samotné struktury sítě (v rámci podniku), kterou považujeme za stěžejní jak při zkoumání příčin, tak hlavně při zkoumání dopadů síťové struktury na výstup. V následujícím textu je provedena analýza centralit jednotlivých sítí (otázky byly směřovány ke zjištění komunikačních vazeb resp. sítí o pracovních záležitostech i o jiných než pracovních záležitostech a vazeb důvěry) za pomoci programů Visone a UCINET na základě získaných dat v rámci simulační manažerské hry MANAHRA probíhající na ESF MU v Brně.

1 Centralita - Degrese

Patrně nejjednodušší analýzou, kterou lze v síťové struktuře provést, je určení důležitých míst v síti (tzv. centralit). Algoritmů existuje více než 20. Základní je degrese centralita, což je počet přímých vazeb, které daný prvek v síti má, tedy s kolika jinými prvky je spojen. Interpretace je odvislá od zkoumaného problému. Pokud máme např. vazby dvojího druhu – přichodí a odchozí, může vysoký počet „odchozích“ vazeb indikovat výjimečný vliv prvku v síti. Protože při výpočtu degrese centrality nejsou brány v potaz vazby mimo zkoumaný prvek (tj. širší struktura sítě), jedná se o ukazatel

velmi hrubý, nezohledňující „kvalitu“ (např. výjimečnost) vazeb zkoumaného prvku²(1).

V námi sledovaném podniku jsme se členů zeptali, s kterými osobami komunikují denně (na tématu nezáleží – může být pracovní i mimopracovní). V analýze pracujeme pouze s ověřenými vazbami – tedy zohledňujeme vzájemnou komunikaci, kterou potvrdily oba lidé. Z výsledků vidíme, že nejvíce vazeb má generální ředitelka a že mezi dalšími 6 nekomunikativnějšími je pouze jeden člen top-managementu (25). Z dalších údajů bychom vyčetli, že v průměru má jeden člen 3,7 vazby a směrodatná odchylka je 2,2. Síť je centralizovaná ze 14%. Dodejme, že 100% centralizaci má síť, kde jeden prvek má vazby se všemi dalšími prvky a tyto prvky mezi sebou další vazby nemají. Graficky vypadá taková síť jako hvězdice. V naší síti tedy žádné jasné centrum není.

Tab. 2: Degrese centralita

		1	2	3	4
		Degree	NrmDegree	Share	vážené pořadí
		-----	-----	-----	-----
20	Rokosova	7.000	28.000	0.071	Hornakova
6	Hornakova	7.000	28.000	0.071	Janko
17	Mrkvicova	7.000	28.000	0.071	Rokosova
7	Janko	6.000	24.000	0.061	Mrkvicova
25	Vlachova	6.000	24.000	0.061	Juraskova
13	Kourilova	6.000	24.000	0.061	Kasparkova
10	Kasparkova	6.000	24.000	0.061	Vlachova

Je možné zohlednit i sílu vazeb (popř. jiný její kvalitativní rozměr). Např. tak, že vazbám běžným (občasným) přiřadí respondenti 1, vazbám silným a intenzivním 2. Pořadí je odlišné a o něco lépe vystihuje realitu (sloupec 4).

Pomocí degrese centrality můžeme ověřit následující předpoklad. Máme odpovědi na následující otázky:

1. S kým komunikujete každý den (nejen na téma Manahra)?
2. S kým diskutujete podnikové záležitosti Manahry při poradách?
3. S kým diskutujete podnikové záležitosti Manahry mimo čas porad?

Lze očekávat, že centralita kontaktů bude nejmenší u otázky 1, protože se ptáme na běžný „sociální život“, na komunikaci, kde nejsou nadřazení ani jasně formulovaný společný cíl či odhodlání těchto lidí. Pracovní komunikace (otázky 2 a 3) bude ovlivněna způsobem řízení společnosti (tým může fungovat dobře i mimo porady), a tak představa o vztahu otázky 2 a 3 není. Míra centralizace vztahů na základě těchto otázek, ale bude větší než u otázky 1.

Výsledek podle degrese centrality pro dichotomizované hodnoty (nezohledňujeme váhu vazeb) a pro potvrzené vazby:

1. otázka:

Network Centralization = 14.00%; Heterogeneity = 5.23%. Normalized = 1.44%

2. otázka

Network Centralization = 29.67%; Heterogeneity = 5.13%. Normalized = 1.34%

3. otázka

Network Centralization = 22.00%; Heterogeneity = 7.28%. Normalized = 3.57%

Nejmenší centralizaci vazeb má skutečně otázka 1. Největší centralizaci má komunikace na poradách. Nižší hodnota pro otázku tři naznačuje, že mimo porady nemusí mít formální postavení lidí takový vliv.

3 Centralita - Betweenes

Centralita založená na koncepci betweeness³ vystihuje „moc“ jednotlivců, která plyne ze struktury sítě. Vysoká hodnota znamená, že daný člověk je součástí mnoha „spojovacích“ (z hlediska obsahu např. řídicích) vazeb.

Pokud namodelujeme klasickou liniovou strukturu podniku (a nepředpokládáme žádné vazby kromě nadřízený-podřízený) je snadno odhadnutelné, že nejdůležitější lidé z tohoto pohledu budou top-manažeři, s generálním ředitelem v čele. Chci-li jako řadový zaměstnanec podat stížnost na svého kolegu z jiného oddělení, měl bych tak učinit prostřednictvím svého nadřízeného. Komunikovat přímo nemohu. Ze struktury komunikačních vazeb tak plyne moc (důležitost) nadřízených. Pro náš sledovaný podnik jsou výsledky nepřekvapující.

Tab. 3: Betweenes centralita v rámci organizační struktury

		1 Betweenness	2 nBetweenness
		-----	-----
20	Rokosova	206.000	68.667
9	Juraskova	156.000	52.000
15	Lejskova	123.000	41.000
25	Vlachova	86.000	28.667
3	Drapalova	45.000	15.000

Network Centralization Index = 63.20%

Všichni „řadoví“ členové podniku vykazují hodnotu Betweeness 0. Důležitý ukazatel je index centralizace sítě (vycházející v tomto případě z (nodes betweeness). V našem případě hodnota 63% indikuje, že struktura sítě obsahuje prvky (lidi), kteří mají moc vycházející ze struktury sítě. Mají tudíž předpoklad, aby měli i moc skutečnou.

Při výpočtu centrality tohoto typu můžeme také zohlednit skutečnost, že lidé budou pravděpodobně volit právě nejkratší komunikační cestu ze všech možných. Je-li člověk součástí komunikační cesty, má jistou moc. Existuje-li však i jiná cesta v síti, která spojuje stejné body (výchozí a cílový) a již se neúčastní, důležitost významu dané osoby klesá. Zohlední-li se tato skutečnost v našem příkladu s organizační strukturou, získáme stejný výsledek, protože alternativní cesty nejsou. Tento ukazatel (tzv. Flow Betweeness), ale význam má, protože dává lepší představu o strukturní důležitosti aktérů. Vztáhneme Betweeness na komunikační vazby podniku (otázka 4. symetrizovaná a dichtomizovaná).

Tab. 4: Betweenes centralita v rámci komunikační sítě

		1 Betweenness	2 nBetweenness	1 Flow Bet.	2 Flow Bet.
		-----	-----	-----	-----
25	Vlachova	66.827	22.276	79.535	13.256
15	Lejskova	58.047	19.349	72.714	12.119
9	Juraskova	40.543	13.514	29.489	4.915
20	Rokosova	33.770	11.257	50.423	8.404
6	Hornakova	28.138	9.379	53.152	8.859
1	Bilkova	15.371	5.124	60.157	10.026

Vidíme, že pro šíření informací v podniku je vedle top-managementu výjimečně důležitá osoba č. 6, 1. Podle robustnějšího ukazatele – Flow Betweenness – jsou 6 a 1 dokonce důležitější než jeden člen top managementu.

Pokud bychom usuzovali na důležitost pro komunikaci z ukazatele Počet vazeb (degree centrality), výsledky by pro tyto data byly téměř shodné. Markantní rozdíl je pouze u Drápalové, která má sice menší počet vazeb (je dokonce pod průměrem sítě), zato důležitých (viz její 6. pozice podle Flow Betw.) Důležitost při bližším zkoumání plyne z toho, že její 2 podřízení mají omezené vazby se zbytkem týmu. Při vypuštění bodu „Drápalová“, by dva podřízení byli velmi izolováni od celého týmu. Vzhledem k tomu, že Drápalová byla členkou top-managementu, je však její role nevýrazná (hodnoceno čistě z pohledu struktury vztahů, a to i na základě následujících ukazatelů).

Tab. 5: Důležitost osob podle dvou ukazatelů

	Degree	Flow Betw.
1	Vlachova	Vlachova
2	Lejskova	Lejskova
3	Rokosova	Bilkova
4	Juraskova	Hornakova
5	Hornakova	Rokosova
6	Bilkova	Drápalova
7	Kasparkova	Kasparkova

Další variantou centrality je Closeness, která vyjadřuje vzdálenost prvku od všech ostatních prvků sítě. Vzdálenost je myšlena jako počet zprostředkujících vazeb mezi body. Centrem v síti je bod, který má sumu vzdáleností ke všem bodům, nejmenší³. Pro náš příklad získáme velmi podobné výsledky jako z předchozích analýz.

Všechny tři uvedené způsoby vyjádření centrality mají mnoho mutací a centralitu popisují i další, výpočetně náročnější ukazatelé. Z této analýzy můžeme vyslovit dílčí závěr pro náš podnik, a to, že výjimečnou roli v simulovaném podniku určitě sehrály následující osoby: Bílková, Hornáková.

3 Statistika v síťových strukturách

Pro síťové vztahy můžeme vypočítat stejné veličiny jaké známe z deskriptivní statistiky. Existují ale jistá omezení – většina statistik vychází ze symetrických dat (vazby mezi prvky nemají směr – matice vztahů je tedy symetrická). Druhou komplikací je fakt, že běžná statistika vychází často z předpokladů, které v sítích neplatí – především nezávislost výběrů a normální rozdělení. Řešení nabízí boot-strappové metody, které počítají výběrové rozdělení přímo z dat zkoumané sítě. Interpretace výsledků závisí na tom, zda máme binární data (vazba existuje-neexistuje), nebo zda vazby obsahují váhy (např. údaj četnosti komunikace)⁴.

Tab. 6: Komunikace o Manahře na poradách a mimo porad (ve volném čase)

Univariate statistics	Komunikace při poradách	Komunikace mimo porad
Mean	0.206	0.077
Std Dev	0.405	0.266
Sum	134.000	50.000
Variance	0.164	0.071
SSQ	134.000	50.000
MCSSQ	106.375	46.154

Univariate statistics	Komunikace při poradách	Komunikace mimo porad
Euc Norm	11.576	7.071
Minimum	0.000	0.000
Maximum	1.000	1.000
N of Obs	650.000	650.000

Na našem příkladu vidíme výsledky dvou sítí – komunikace v pracovní a mimopracovní době. Nepřekvapí častější kontakty na poradách - průměr v prvním řádku tabulky – 0.206, reps. 0.077. Tyto hodnoty udávají hustotu sítě vyjádřenou v procentech, kde 100% hustota by znamenala, že každý má vazbu s každým. Při poradě dochází k 134 komunikačním vazbám, mimo 50. Koeficient variace ($\text{StdDev}/\text{Mean} \cdot 100$) - 197, resp. 345 – signalizuje velké rozdíly mezi prvky co do počtu vazeb – hustota sítě není stejná, síť není homogenní.

Dodejme ještě, že pokud by všichni členové týmu komunikovali jen se svými nadřízenými a podřízenými, tak jak to plyne z organizační struktury, měla by síť hustotu 0.074. Tento údaj je možno využít jako referenční hodnotu při některých statistických testech. Vidíme, že v reálu je komunikační síť hustější, což je nezbytnou podmínkou efektivní týmové spolupráce.

4 Korelace dvou sítí

Často nás zajímá, jestli v rámci dané skupiny lidí jednomu vztahu odpovídá nějaký jiný vztah. Jestli např. k při finančních tocích dochází i k výměně informací, nebo jestli důvěra souvisí s četností komunikace. Máme tak skupinu osob a na ní „nadefinované“ dvě sítě (důvěra/komunikace) a zajímá nás jestli, existence vazby jednoho typu zvyšuje pravděpodobnost existence jiné vazby.

Z předchozího příkladu vidíme, že se síť komunikace „na poradách“ a „mimo pracovní dobu“ překrývají (jde vlastně o podmnožinu). Zde nám korelace vyjdou a nepřekvapí nás to. Proto si jako příklad uveďme vztah důvěrou a vlivem, na které jsme se dotazovali otázkou „Komu byste svěřil pracovní tajemství?“ a „Koho byste chtěl(a) dostat na svou stranu v případě snahy prosadit nepopulární rozhodnutí?“.

Tab. 7: Korelace dvou sítí (otázky 5 a 6)

		1 Value	2 Signif	3 Avg	4 SD
1	Pearson Correlation:	0.520	0.000	-0.000	0.049
2	Simple Matching:	0.878	0.000	0.750	0.019
3	Jaccard Coefficient:	0.410	0.000	0.077	0.024
4	Goodman-Kruskal Gamma:	0.907	0.000	-0.020	0.200
5	Hamming Distance:	79.000	0.000	161.908	8.478

Mezi oběma sítěmi je jasná velmi silná korelace – pokud mají prvky vazbu ve jedné síti, pak je pravděpodobné, že budou mít i v druhé. Protože jde o binární data, nejvhodnější pro posouzení je „Simple Matching“ a Jaccardův koeficient. Spolehlivost našich závěrů hraničí s jistotou (viz signifikace).

Použitá literatura:

- (1) BORGATTI, S. P. The Network Paradigm in Organizational Research : A Review and Typology. In : Journal of Management, 2003. ISSN 0149-2063.
- (2) BRANDES, U., WAGNER, D. Analysis and visualization of Social networks. Dostupné na <http://il1www.ilkd.uni-karlsruhe.de/algo/people/dwagner/papers/bw-vavsn-03.pdf>
- (3) FREEMAN, L.C. Centrality in social networks: Conceptual clarification. In: Social Networks, 1, 1979. ISSN 0378-8733.
- (4) HANNEMAN, R.A., RIDDLE, M. Introduction to social network methods. Dostupné na: <<http://faculty.ucr.edu/~hanneman/nettext/>>
- (5) KENIS, P., SCHNEIDER, V. Policy Networks and Policy Analysis: Scrutinizing a New Analytical Toolbox. In: Policy Networks. Empirical Evidence and Theoretical Considerations, edited by Bernd Marin and Renate Mayntz. Boulder/Colorado, Frankfurt: Campus Verlag/Westview Press, 1991, s. 25-62. ISBN: 3593344718, 0813314585

Kontakt:

Ing. Radoslav Škapa, PhD., Ing. Eva Kubátová

Lipová 41a, Brno 602 00

Tf.: +420549491785, e-mail: skapa@econ.muni.cz, kubatova@econ.muni.cz

METODIKA HODNOCENÍ POTENCIÁLNÍCH ČLENŮ KLASTRU Z POHLEDU VÝHODNOSTI PRO CELÝ KLASTR

Petr Stančík, Jana Kleinová

Klíčová slova:

Finanční analýza - Balanced Scorecard - klastr

Key words:

Financial Analysis - Balanced Scorecard -Cluster

Abstract:

The key-issue to be addressed is the evaluation of a cluster itself, as far as its current status is concerned, and also other members of the cluster, i.e. companies involved to enable the comparison among themselves and further, also with competing companies to evaluate suppliers and customers in the cluster. At present, the use of the term “cluster” brought up a new need to quantify additional new parameters, which have not yet been specified and which are necessary for information on the development of a cluster and its members.

The new term “cluster” and its management calls for the need to establish a new methodology to determine the expected future status, on the basis of accessible public data concerning individual members of a cluster, as well as accessible data relating to such a cluster.

Úvod

Problematicou kvantifikace parametrů podniku se zabývala řada vědců a ekonomů, kteří se v minulých letech snažili najít nejvhodnější měřitelné ukazatele pro svou dobu. S neustálým vývojem tržního prostředí se mění nejen podnikatelské podmínky, ve kterých se každý podnik pohybuje, ale mění se i požadavky na hodnocení parametrů podniku a tím i význam samotných hodnocených parametrů.

1. Teoretická východiska - metody analýzy a hodnocení ekonomického subjektu

Ukazatele jsou nástrojem pro zjišťování odchylek mezi plánovanými a skutečnými hodnotami nebo mezi skutečnými hodnotami aktuálního hospodářského roku a skutečnými hodnotami za stejné časové období v předešlém hospodářském roce. Odchylka by měla být signálizací pro provedení analýzy a zjištění příčiny, proč člen klastru, popř. klastr nedosáhl požadované hodnoty.

Tvorba metodiky hodnocení potenciálních členů klastru z pohledu výhodnosti pro klastr vyžaduje pečlivé nastavení jednotlivých ukazatelů a parametrů a z tohoto důvodu je nejprve prováděna analýza metod finanční analýzy. Neboť se pohybujeme v oblasti komplexního hodnocení ekonomických subjektů, provedeme rovněž analýzu systémů měření výkonnosti. Princip Balanced Scorecard (BSC) analogicky využijeme při tvorbě metodiky.

Kontrola pomocí metodiky by měla být prováděna alespoň jednou ročně, po vyhotovení rozvahy a výkazu zisku a ztrát. Však roční interval není již postačující, neboť je

žadoucí, aby vývoj podnikových cílů byl pravidelně sledován a pomocí odchylek analyzován a vyhodnocován.

1.1 Analýza a hodnocení obecně

Analýzu lze definovat jako kvantifikovanou poznávací činnost, která využívá zobecněné poznávací metody a postupy. Předmětem analýzy v průmyslové praxi, pak může být kterýkoliv jev či proces, který se odehrává uvnitř průmyslového podniku nebo v jeho okolí a svým působením ovlivňuje činnost podniku jako celku nebo jeho částí. Analýza neodhaluje přímo ekonomické faktory a příčiny, které ovlivňují situaci a postavení firmy, ale zaměřuje se na rozbor důsledků a efektů těchto faktorů a příčin. Pomocí analýzy můžeme identifikovat jak slabé, tak i silné stránky firmy [1]. Přehled metod analýzy [3]:

Elementární metody:

- Analýza stavových ukazatelů
- Analýza rozdílových a tokových ukazatelů
- Analýza poměrových ukazatelů
- Analýza soustav ukazatelů

Vyšší metody:

- Matematicko-statistické metody: Bodové odhady, statistické testy odlehklých dat, analýza rozptylu, faktorová analýza, matematicko-statistické postupy, apod.
- Nestatistické metody: Metody založené na teorii matných množin, expertní systémy, metody formální matematické logiky, apod.

Počáteční impuls k provedení analýzy může být iniciován **zvenčí** např. při hodnocení žádosti o úvěr nebo může být finanční analýza iniciována **vnitřně**, v rámci firmy managementem, či firemním analytikem.

O finanční situaci firmy a o jejím hospodaření se snaží co nejvíce dozvědět **čtyři hlavní zájmové skupiny**, jejichž hledisko a cíl analýzy jsou odlišné, podle toho, jak se liší jejich vztah k analyzované firmě. Těmito skupinami jsou [1]:

1. *krátkodobí věřitelé*, kteří se zajímají především o likviditu firmy a tedy její schopnost splácet své krátkodobé závazky. Jestliže na základě analýzy vyvstanou pochybnosti o tom, zda je firma schopna dostát svým krátkodobým závazkům, začnou se věřitelé zajímat o solventnost firmy, což je relativní přebytek aktiv nad závazky.

2. *dlouhodobí věřitelé* se zabývají také likviditou, ale jejich cíle analýzy směřují k dlouhodobé platební schopnosti, též provádějí analýzu finanční budoucnosti firmy.

3. *vlastníci* se zajímají o likviditu, solventnost a vztah mezi budoucími zisky a cash flow k budoucím závazkům, jejich analýza se zaměřuje na odhad budoucích očekávaných výnosů na vlastní kapitál, neboť podíly na zisku představují poslední platbu ze zisku, uskutečněnou až po uhrazení všech předchozích povinností.

4. *management* by měl mít v podstatě stejné hledisko jako vlastníci, ale zajímat je musí analýza také z pohledu zbývajících skupin.

Existuje více metod, které slibují průlom ve výkonnosti firmy a nárůst hodnoty pro ty, kteří jsou nějakým způsobem zainteresováni na chodu firmy. Každá z těchto metod, se snaží ušetřit čas, energii a zdroje vrcholového managementu. Všechny se snaží o zlepšování výkonnosti s cílem uspět v konkurenčním prostředí. Jde například

o metody: totální řízení jakosti (Total Quality Management), systém dodávek „právě na čas“ (Just in Time), zeštíhlování výroby a podniku, vytváření na zákazníka orientovaných podniků, analýza vyvolaných nákladů (Activity Based Costing), reengineering [2].

1.2 Finanční analýza

Má-li manažer správně rozhodovat, musí vyhodnocovat výkonnost podniku, k čemuž potřebuje určitý soubor nástrojů - ukazatelů, aby mohl sledovat, jak podnik hospodaří a postupuje při dosahování stanovených cílů. Stejné principy budeme aplikovat při řízení klastru, kde v **prvé fázi** bude hodnocen přistupující člen (tj. ekonomický subjekt) do klastru. První fáze bude aplikována při mapování a zakládání klastru, kdy bude každý ekonomický subjekt posuzován a dále při fungování klastru, kdy bude posuzován každý nově vstupující ekonomický subjekt do klastru. Ekonomické subjekty budeme posuzovat z hlediska finančního zdraví. V **druhé fázi**, která bude zpracována v navazující studii, budou hodnoceny ekonomické subjekty klastru a klastr samotný z hlediska časového vývoje. Sledovaným parametrem bude výkonnost jednotlivých ekonomických subjektů a dále výkonnost klastru jako celku.

V současnosti má téměř každá firma propracován určitý systém měřítek a ukazatelů, kterými hodnotí výkonnost, a které jsou k dispozici manažerům vyšších stupňů řízení. Problémem současné doby je i velká zainteresovanost manažerů a vlastníků na **finančních ukazatelích**, ale výkonnost a hospodaření firmy se dá sledovat i **nefinančními ukazateli**, které mají mnohdy vyšší vypovídací schopnost než ukazatele finanční. Finanční analýza je prostředkem pro hodnocení a porovnávání údajů vycházejících z účetních dokladů a pro vytváření hodnotnější a komplexnější informace, než jakou poskytují jednotlivé údaje a představuje tím ohodnocení minulosti, současnosti a předpokládané budoucí finanční situaci firmy. Pro hodnocení jednotlivých oblastí budeme aplikovat různé druhy ukazatelů.

Přehled elementárních metod finanční analýzy [3]:

- analýza stavových ukazatelů,
- analýza rozdílových a tokových ukazatelů,
- analýza poměrových ukazatelů,
 - analýza likvidity,
 - analýza struktury kapitálu,
 - analýza využití aktiv,
 - analýza rentability,
 - analýza ukazatelů kapitálového trhu,
- analýza soustav ukazatelů.

1.3 Systémy včasného varování

Pro snadné zjištění aktuálního stavu vlastního podniku, konkurence nebo spolupracujících podniků je využití již zmíněných poměrových ukazatelů v celé šíři neefektivní. Ukazatele jsou v celé šíři vhodné pro zjištění současného stavu v těch oblastech na které se zaměřují. Ze zmíněného důvodu velkého množství poměrových ukazatelů je nutné vybrat některé z nich a na jejich základě určit zdraví podniku.

- **Rychlý test**

Rychlý test je jedním ze systémů včasného varování spočívající ve výběru několika hlavních ukazatelů ze souboru ukazatelů výkonnosti podniku.

- **Quicktest dle autora P. Kralicka**

Dalším systémem včasného varování je Quicktest dle autora P. Kralicka, který obsahuje jen čtyři ukazatele.

- 1) Kvóta vlastního kapitálu
- 2) Cash-flow v % podnikového výkonu
- 3) Ukazatel rentability aktiv
- 4) Doba návratnosti úvěru

Důležité je, že pro každý ukazatel existuje norma, podle které je možné ohodnotit zkoumaný podnik. Ukazatele 1 a 4 charakterizují finanční stabilitu podniku a ukazatele 2 a 3 charakterizují výnosovou situaci podniku.

- **Altmanův index důvěryhodnosti**

Altmanův index důvěryhodnosti „Z“ patří u nás mezi nejznámější a nejvíce používané modely. Profesor Altman sestavil pomocí násobné diskriminační analýzy (MDA) index obsahující pět ukazatelů včetně jejich vah. K hodnocení se používá 5 vybraných ukazatelů provázaných prostřednictvím vah do kritériální funkce „Z“.

V indexu převažují ukazatele efektivnosti, protože Altman preferoval dlouhodobý pohled. Index pomáhá ohodnotit riziko bankrotu podniku při kritických hodnotách:

I. Podnik kypící zdravím	$2,99 < Z$
II. Podnik v šedé zóně	$1,81 < Z < 2,99$
III. Podnik v zóně bankrotu	$Z < 1,81$

- **Index IN**

Analýza mnoha významných empiricko intuitivních ukazatelových systémů, které vznikly na základě matematicko-statistických modelů ratingu a praktické zkušenosti při analýze zdraví podniků využili autoři Inka Neumaierová a Ivan Neumaier k sestavení nového indexu důvěryhodnosti vhodného pro naše podmínky. Systém je tvořen obdobně jako Altmanův Index na základě 6-ti zvolených ukazatelů, váhy jsou odvozeny z podmínek české ekonomiky, s tím že jsou diferencovány podle odvětví. Hodnota indexu IN větší než 2 představuje podnik s dobrým finančním zdravím, hodnota indexu IN pohybující se mezi 1 až 2 identifikuje podnik, který by mohl mít problémy. Je-li hodnota indexu IN menší než 1 vykazuje podnik špatné finanční zdraví.

- **Logicko deduktivní ukazatelové systémy**

Logicko deduktivní ukazatelové systémy vycházejí z vrcholového ukazatele, který je předmětem zkoumání a rozkládají ho logicky-deduktivní cestou na další ukazatele, které stojí v pozici příčinných faktorů. Vzniká účelová hierarchie ukazatelů, nebo-li pyramidová ukazatelová soustava, která slouží většinou v oblasti interní analýzy pro porovnání skutečných a žádoucích hodnot nebo pro mezipodnikové srovnání.

1.4 Ostatní přístupy k měření výkonnosti

Měření výkonnosti podniku, respektive podnikových procesů, se také nazývá Performance Measurement (PM), je to styl vedení organizace, založený na řízení dle cílů a to jak finančních tak nefinančních. Tyto cíle se nazývají klíčovými indikátory výkonnosti (KPI – Key Performance Indicators). Performance Measurement spojuje specifické informace ve vztahu k indikátorům výkonnosti. Takovýto ucelený systém řízení dle cílů je publikován např. v [2]. Klíčové indikátory výkonnosti jsou takové ukazatele, jejichž plnění kriticky podmiňuje dosažení podnikových cílů.

V současné době existuje množství různých systémů typu Performance Measurement, analyzovány byly nejvýznamnější z nich a jedná se o systémy:

- Balanced Scorecard,
- European Foundation for Quality Management,
- Národní cena Malcoma Baldrige,
- Value Based Management,
- Throughput Accounting.

Základní srovnání jednotlivých metod je uvedeno v tabulce.

	Místo původu	Doba vzniku	Cíl	Způsob naplnění
Balanced Scorecard	USA	1992	Plnění cílů	Provázání dlouhodobých s operativními cíly systému
EFQM	Evropa	1989	Nejlepší hodnocení	Audit
Národní cena Malcolma Baldrige	USA	1987	Nejlepší hodnocení	Audit
Value Based Management	USA	Devadesátá léta	Max. tržní hodnota	Provázání dlouhodobých s operativními cíly systému
Throughput Accounting	USA	Osmdesátá léta	Max. zisk	Max. průtok

Obr. 1.1 srovnání jednotlivých systémů pro měření výkonnosti procesů

2. Návrh soustavy ukazatelů pro hodnocení

Cílem této fáze projektu je navrhnutí takové metodiky hodnocení, která umožní poměrně rychlou identifikaci stavu a hospodaření firmy na základě soustavy ukazatelů, pomocí nichž budou pokryty jednotlivé oblasti hospodaření ekonomických subjektů. Navržená metodika je zobrazena na obr. 2.2.

Vstupní informace:

- Výkaz zisku a ztrát
- Rozvaha

Doplňující vstupní informace pro trendovou analýzu:

Položka	Ukazatel (tis. Kč, v případě pracovníků počet)	Produkce za podnik		
		Minulost	Minulost	Minulost
a	b	c	d	e
1	Výkony			
2	Tržby za prodej vlast.výr. a služeb			
3	Export			
4	Přepočtený počet pracovníků			
5	Provozní hospodářský výsledek			
6	Přidaná hodnota			
7	Spotřeba mater. a energie a služby			
8	Základní kapitál			
9	Vlastní kapitál			
9	Pohledávky 180 dnů po lhůtě splat.			
10	Závazky 180 dnů po lhůtě splat.			

Obr. 2.1 tabulka vstupních informací pro trendovou analýzu**Výstupy systému:****a) Poměrové ukazatele**

<i>Finanční oblast</i>	<i>Oblast dodavatelsko-odběratelských vztahů</i>
• Podíl vlastního kapitálu • Výkonnost • Rentabilita celkového kapitálu • Doba splacení dluhu v letech • Pohotovost likvidita	• Doba obratu pohledávek • Doba splatnosti závazků dodavatelům • Podíl reklamací • Doba obratu zásob hotových výrobků
<i>Oblast interních podnikových procesů</i>	<i>Personální oblast</i>
• Doba obratu výrobních zásob • Materiálová náročnost výroby • Zmetkovitost • Výkonnost procesu • Podíl tržeb nových výrobků na celkových tržbách • Investice do výzkumu a vývoje	• Personální náročnost • Produktivita práce • Extenzivní využití pracovní doby • Přidaná hodnota na zaměstnance

Obr. 2.2 navržená metodika s aplikací poměrových ukazatelů

Finanční oblast

♦ **Podíl vlastního kapitálu** vyjadřuje podíl vlastního kapitálu na celkovém kapitálu. Jedná se o základní ukazatel pro posouzení zadluženosti podniku, jehož vypovídací schopnost se zvyšuje současnou aplikací ukazatele úrokového krytí. Pro ukazatel podíl vlastního kapitálu neexistuje doporučená standardní hodnota, jak vlastníky, tak věřitele zajímá zejména schopnost ekonomického subjektu vyplatit odměnu za poskytnutý kapitál.

$$\text{Podíl vlastního kapitálu} = \text{Vlastní kapitál} / \text{Celkový kapitál}$$

♦ **Výkonnost**

$$\text{Výkonnost} = (\text{Cash Flow} / \text{Tržby}) * 100$$

♦ **Rentabilita celkového kapitálu** měří výnosnost celkového kapitálu. Je zřejmé, že hodnota poroste s růstem hospodářského výsledku. Tento ukazatel poměruje celkový výnos jak investorů, tj. vlastníků (hospodářský výsledek), tak i věřitelů (úrok) k celkovému kapitálu (vlastnímu i cizímu)

$$\text{Rentabilita celkového kapitálu} = \text{Zisk} + \text{Úrokové náklady} / \text{Celkový kapitál}$$

♦ **Doba splácení dluhu v letech**

$$\text{Doba splácení} = (\text{Cizí kapitál-likvidní prostředky}) / (\text{Čistý zisk} + \text{Odpisy})$$

♦ **Pohotovostní likvidita** ukazatel vychází z toho, že ne všechna aktiva společnosti jsou stejně likvidní. Za nejpomaleji se obracející složku oběžných aktiv a zároveň položku nejméně likvidní se označují zásoby, které zahrnují nejen zásoby hotového zboží, ale i polotovary, surovin, materiálu, apod. Proto se při měření okamžité schopnosti plnit závazky, tj. při testování likvidity vylučují zásoby.

$$\text{Pohotovostní likvidita} = (\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}) / \text{Krátkodobé závazky}$$

Oblast dodavatelsko – odběratelských vztahů

♦ **Doba obratu pohledávek** se stanoví tak, že se průměrný stav pohledávek vydělí průměrnými tržbami z fakturace. Výsledkem je počet dní, během nichž je inkaso peněz za tržby zadrženo v pohledávkách.

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \text{Průměrný stav pohledávek} \times 360 / \text{Tržby}$$

♦ **Doba splatnosti závazků dodavatelům**

$$\text{Doba obratu závazků dodavatelům} = \text{Krátkodobé závazky z obchodních vztahů} \times 360 / \text{Nákupy}$$

♦ **Podíl reklamací** zobrazuje procentuálně, nakolik kvalitní dodává podnik své produkty odběratelům

$$\text{Podíl reklamací} = (\text{Počet reklamací} / \text{Celkový počet dodaných kusů}) * 100$$

♦ **Doba obratu zásob hotových výrobků** se vypočte podílem průměrného stavu zásob vůči průměrným tržbám. Zásobami se rozumí objem hotových výrobků na skladě. Zásoby vážou finanční prostředky, vyvolávají náklady (na pořízení, skladování a udržování) a nesou s sebou riziko svého znehodnocení. Cílem řízení zásob je jejich

udržování na takové výši, která zabezpečí nepřerušovanou expedici v požadovaném množství a při níž celkové náklady s ní spojené jsou minimální.

$$\text{Doba obratu zásob hotových výrobků} = \text{Průměrný stav zásob} \times 360 / \text{Tržby}$$

Oblast interních podnikových procesů

♦ **Doba obratu výrobních zásob** se vypočte podílem průměrného stavu zásob vůči průměrným nákladům. Zásobami se rozumí objem surovin, základního a pomocného materiálu, paliv, pohonných hmot, obalů, náhradních dílů a drobných a krátkodobých předmětů na skladě. Zásoby vážou finanční prostředky, vyvolávají náklady (na pořízení, skladování a udržování) a nesou s sebou riziko svého znehodnocení. Cílem řízení zásob je jejich udržování na takové výši, která zabezpečí nepřerušovanou výrobu a při níž celkové náklady s ní spojené jsou minimální.

$$\text{Doba obratu výrobních zásob} = \text{Průměrný stav zásob} \times 360 / \text{Celkové výrobní náklady}$$

♦ **Materiálová náročnost výroby.** Výsledků činnosti podniku lze dosáhnout různou spotřebou zdrojů. Úroveň hospodaření bývá posuzována porovnáváním výsledků se zdroji, které na jejich vytvoření musely být vynaloženy. K vyjádření efektivnosti (účinnosti) jednotlivých výrobních činitelů se používají dílčí ukazatele efektivnosti, které porovnávají výsledný efekt (většinou objem produkce) s jedním výrobním zdrojem. Pro snížení možnosti zkreslení vlivem zisku se objem produkce oceňuje v kalkulovaných nákladech. Při konstantní výrobě by materiálová náročnost výroby měla klesat, popř. by měla být konstantní.

$$\text{Materiálová náročnost výroby} = \text{Materiálové náklady} / \text{Objem produkce}$$

♦ **Zmetkovitost** zobrazuje kvalitu výroby a poměřuje náklady na zmetky vznikající ve výrobě jak z ohledu opravitelných, tak neopravitelných zmetků a tyto náklady poměřuje k objemu produkce, která je oceněna v kalkulovaných nákladech.

$$\text{Zmetkovitost} = (\text{Náklady na zmetky} / \text{Objem výroby}) \times 100$$

♦ **Výkonnost výrobního procesu** může být měřena např. průběžnou dobou zpracování, která je poměřována k celkové době průchodu.

$$\text{Doba průchodu} = \text{doba zpracování} + \text{doba kontroly} + \text{doba přesunu} + \text{doba skladování}$$

$$\text{Výkonnost} = \text{Doba zpracování} / \text{Doba průchodu}$$

♦ **Podíl tržeb nových výrobků na celkových tržbách** charakterizuje inovační strategii podniku. Pro budoucí rozvoj podniku jsou velice důležité nové a inovované výrobky zaváděné na trh, jejichž podíl tržeb na celkových tržbách by se měl pohybovat okolo hodnoty 0,2.

$$\text{Podíl tržeb nových výrobků na celkových} = (\text{Tržby z nových výrobků} / \text{Tržby}) \times 100$$

♦ **Investice do výzkumu a vývoje** – pro budoucí rozvoj podniku jsou velice důležité nové a inovované výrobky zaváděné na trh.

$$\text{Investice do výzkumu a vývoje} = (\text{Investice do výzkumu} / \text{Tržby}) \times 100$$

Personální oblast

♦ **Personální náročnost.** Tento ukazatel poměřuje náklady na personál vůči objemu produkce oceněném v kalkulovaných nákladech.

$$\text{Personální náročnost} = \text{Personální náklady} / \text{Objem produkce}$$

♦ **Produktivita práce.** Produktivitou práce se rozumí účinnost práce měřená množstvím užitečných hodnot připadajících na jednotku vynaložené celkové práce. Produktivitu práce lze posuzovat dle různých hledisek, např. podle měřících jednotek, které vyjadřují vstup. Tyto jednotky mohou mít naturální, peněžní i pracovní formu. Dále můžeme produktivitu posuzovat podle měřících jednotek, které vyjadřují výstup, např. hodinová, denní, měsíční produktivitu. Zde je uvažována produktivita práce jako objem produkce v kalkulovaných nákladech vztažený k odvedené práci a dále jako objem produkce vztažený k průměrnému počtu pracovníků či dělníků.

$$\text{Hodinová produktivita práce} = \text{Objem produkce} / \text{Počet odpracovaných hodin}$$

$$\text{Produktivita práce na dělníka} = \text{Objem produkce} / \text{Počet dělníků}$$

$$\text{Produktivita práce na pracovníka} = \text{Objem produkce} / \text{Počet pracovníků}$$

♦ **Extenzivní využití pracovní doby** dává do poměru odpracovanou dobu v úkolové mzdě vůči využitelnému časovému fondu a zobrazuje využití disponibilního časového fondu.

$$\text{Extenzivní využití pracovní doby} = (\text{Odpracovaný čas} / \text{Využitelný časový fond})$$

♦ **Přidaná hodnota** je část hodnoty produkce podniku, která byla přidána zpracováním k nakoupeným surovinám a službám od jiných podniků. Tuto hodnotu můžeme chápat nejen jako práci lidí, ale i pracovních prostředků (strojů, zařízení, atd.).

$$\text{Přidaná hodnota na dělníka} = \text{Přidaná hodnota} / \text{Počet dělníků}$$

$$\text{Přidaná hodnota na pracovníka} = \text{Přidaná hodnota} / \text{Počet pracovníků}$$

b) Vývoje trendy

U většiny ekonomických ukazatelů nejsou stanoveny standardní hodnoty pro porovnání a zjištění odchylek od požadovaných hodnot, ale je znám požadovaný trend vývoje těchto ukazatelů. Pro stanovení skutečného trendu vývoje daného ukazatele je třeba mít k dispozici hodnoty tohoto ukazatele v časové řadě. Hodnoty ukazatelů v časové řadě jsou ovlivněny působením tří základních činitelů:

- Činitel trendu, který je rozhodující pro vývoj řady, působí trvale a dlouhodobě.
- Činitel periodických vlivů (pravidelně se opakujících), který způsobuje výkyvy v časové řadě, zejména v kratších časových obdobích.
- Činitel nahodilých jevů, který působí nepravidelně, je obtížně zjištěitelný a pro správné stanovení trendů, je třeba časovou řadu od tohoto jevu očistit.

3. Závěr

Hodnocení je prováděno pomocí metody pořadí. Hodnocené podniky uspořádáme do řady, a to nejprve podle jednotlivých ukazatelů v rámci příslušné oblasti hodnocení (nejlépe hodnocený podnik má pořadí 1). Podnik, který vykazuje nejnižší součet pořadí je v dané oblasti nejsilnější. V dalším kroku vyhodnocování provedeme stejným způsobem hodnocení podniku jako celku, tj. sumarizací výsledků za všechny oblasti.

Pro komplexnější hodnocení je navržena metodika hodnocení na principu BSC doplněna trendovou analýzou vybraných ukazatelů.

Aplikujeme-li problematiku na řízení klastru, tedy hodnocení nového vstupujícího člena do klastru budeme mluvit o externí analýze z pohledu přistupujícího člena do klastru. Bude-li metodika aplikována pro zkoumání vývoje klastru a vývoje jednotlivých členů klastru, budeme mluvit o interní analýze, neboť hodnocení s využitím navržené metodiky provede samotný management klastru, popřípadě management jednotlivých podniků, které vytvářejí klastr.

Metodika hodnocení nemůže být nástrojem, který nahradí zkušenosti managementu, ale je to podpora při rozhodování a nástroj pro management klastru a jednotlivé členy klastru. Samotná metodika nerozhodne, ale podpoří managerovo rozhodnutí. Systém hodnocení je nastaven tak, aby každá ze čtyř oblastí obsahovala cca 5 ukazatelů, neboť více ukazatelů by již celou situaci spíše zhoršovalo. Tento počet ukazatelů je doporučován i autory systému BSC.

Poděkování:

Příspěvek byl vytvořen za podpory projektu 1ET201450508 s názvem „Informační a komunikační systém pro vytváření a řízení virtuálních firem“ řešený v programu „Informační společnost“ Akademie věd ČR.

Použitá literatura:

- (1) BLÁHA, Z., JINDŘICHOVSKÁ, I. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*, Management Press Praha, 1996
- (2) KAPLAN, R., NORTON, D. *Balanced Scorecard*, Management Press Praha, 2001
- (3) KONEČNÝ, M. *Finanční analýza a plánování*, Fakulta podnikatelská VUT Brno, 1999

Kontakt:

Ing. Petr Stančík, Ph.D.

tf.: 377 638 410, e-mail: petr.stancik@volny.cz

doc. Ing. Jana Kleinová, CSc.

tf.: 377 638 403, e-mail: kleinova@kpv.zcu.cz

Katedra průmyslového inženýrství a managementu, Fakulta strojní, Západočeská Univerzita v Plzni, Univerzitní 22, 306 14 Plzeň,

ANALÝZA PRVÉHO PILIERA DÔCHODKOVEJ REFORMY V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

Vincent Šoltés

Kľúčové slová:

dôchodková reforma - dôchodková hodnota - osobný mzdový bod

Key words:

pension reform - pension value - personally salary point

Abstract:

The paper discusses pension reform in the Slovak Republic especially I. part of reform. Influence of the average personally salary point is analyzed on value of the pension.

1. Úvod

Nadobudnutím účinnosti zákona č. 461/2003 Z. z. dňom 1. 1. 2004 sa začala dôchodková reforma na Slovensku. Ide o reformu mimoriadneho rozsahu, ale aj dosahu, pretože sa bude týkať prakticky každého občana.

Cieľom tejto práce je charakterizovať a analyzovať jej tzv. prvý pilier, ktorý sa nazýva aj priebežný systém. Budeme sa venovať spôsobu výpočtu starobného dôchodku v zmysle tohto zákona. Analyzovaním vplyvu jednotlivých faktorov ovplyvňujúcich veľkosť starobného dôchodku sformulujeme niektoré pozitívne, ale aj negatívne dôsledky tohto vplyvu.

2. Starobný dôchodok a jeho výpočet

Podľa starého systému platného do konca roku 2003, sa pri výpočte starobného dôchodku bralo do úvahy päť rokov s najlepším zárobkom v posledných desiatich rokoch pred odchodom do dôchodku. Z týchto piatich rokov sa vypočítal priemerný zárobok, pričom sa použila iba jeho časť, maximálne 10 000 SKK. Dôchodky boli teda približne rovnaké, pričom bol zákonom stanovený maximálny dôchodok vo výške 9219 SKK. Priemerný dôchodok v roku 2003 bol 6503 SKK.

Podľa nového systému platného od 1. 1. 2004 sa starobný dôchodok vypočíta zo vzťahu

$$D = POMB \cdot n \cdot ADH \quad (1)$$

POMB je priemerný osobný mzdový bod,

n je obdobie poistenia a

ADH je aktuálna dôchodková hodnota.

Starobný dôchodok je teda funkciou troch premenných, pričom dve z nich závisia výlučne od každého jednotlivca.

POMB sa vypočíta, ako aritmetický priemer osobných mzdových bodov (OMB) za obdobie od roku 1984 (do 30.6.2005 to bolo za obdobie od roku 1994). Maximálny POMB je stanovený vo výške 3.

OMB za každý rok poistenia dostaneme tak, že vymieravaci základ, z ktorého sme platili odvody vydelíme priemernou mzdou na Slovensku za daný rok.

ADH je číslo, ktoré sa bude neustále zvyšovať v závislosti od rastu priemernej nominálnej mzdy na Slovensku. Pre rok 2004 bola stanovená vo výške 183,58 a pre rok 2005 vo výške 195,31.

Významnou zmenou v dôchodkovej reforme je aj zmena veku odchodu do dôchodku. Začal sa postupne predlžovať, každý rok o deväť mesiacov s cieľom dosiahnuť rovnaký vek pre mužov aj ženy, a to 62 rokov.

3. Analýza faktorov vplývajúcich na veľkosť starobného dôchodku

Zo vzťahu (1) a definície jednotlivých faktorov je zrejmé, že najväčší vplyv na veľkosť, ale najmä na diferenciáciu dôchodkov má POMB. Budú existovať ľudia s POMB=3, ale aj ľudia s POMB=0,3 t.j. desať krát menším. Keďže nie je stanovená maximálna ani minimálna hranica dôchodkov, rozdiely budú veľké.

V snahe zabrániť veľkým rozdielom medzi najnižším a najvyšším dôchodkom je zákonom dočasne ohraničená spodná a horná hranica POMB, ktorú je možné použiť vo vzorci (1) a to počas rokov 2004 až 2006. V plnej výške sa zohľadní POMB vo výške 1,25. Ak je POMB od 1,25 do 3, potom sa použije tzv. modifikovaný priemerný osobný mzdový bod a to

$$MPOMB = 1,25 + (POMB - 1,25)x$$

pričom v roku 2004 je $x=0,4$, v roku 2005 je $x=0,6$ a v roku 2006 je $x=0,8$.

Analogicky, ak je POMB nižší ako 1, potom sa použije MPOMB. Je

$$MPOMB = POMB + (1 - POMB)x$$

v roku 2004 je $x=0,6$, v roku 2005 je $x=0,4$ a v roku 2006 je $x=0,2$.

Predpokladajme, že do riadneho starobného dôchodku odchádzajú pracovníci s rovnakým obdobím poistenia, napríklad 42 rokov. V tabuľke uvedieme veľkosti ich dôchodkov a teoretických dôchodkov bez modifikácie priemerných osobných mzdových bodov pri odchode v rokoch 2004 a 2005 v závislosti od POMB.

Tabuľka 1.

POMB	Rok 2004, n=42, ADH=183,58			Rok 2005, n=42, ADH=195,31		
	MPOB	Dôchodok skutočný	Dôchodok bez modifikácie	MPOB	Dôchodok skutočný	Dôchodok bez modifikácie
0,50	0,80	6 168	3 855	0,70	5 742	4 101
0,70	0,88	6 785	5 397	0,82	5 906	5 742
1,00	1,00	7 710	7 710	1,00	8 202	8 202
1,25	1,25	9 638	9 638	1,25	10 253	10 253
1,50	1,35	10 409	11 565	1,40	11 483	12 304
2,00	1,55	11 951	15 420	1,70	13 944	16 405
2,50	1,75	13 493	19 276	2,00	16 405	20 506
3,00	1,95	15 035	23 131	2,30	18 866	24 608

Zdroj: Vlastné výpočty

Z tabuľky jednoznačne vyplývajú tieto skutočnosti:

- rozdiely medzi najvyššími a najnižšími dôchodkami budú príliš veľké a budú neustále narastať,
- systém je plne zásluhový a nemá prakticky žiadne prvky solidarity.

Negatívom je skutočnosť, že osobný mzdový bod sa počíta z priemerných osobných mzdových bodov za roky od roku 1984, pričom zákon bol schválený v roku 2003. Ide teda o istú retroaktivitu. Doplatia na to najmä pracovníci, ktorí si dobrovoľne znížili úväzok a tým aj osobný mzdový bod za dané obdobie. Znevýhodňuje teda pracovníkov so zníženým úväzkom

ADH sa bude každoročne zvyšovať v závislosti od rastu priemernej nominálnej mzdy. Napríklad v roku 2005 vzrástla o 6,39 %, pričom podľa platného vzorca mala vzrásť ešte viac, avšak parlament schválil túto hodnotu.

Ak predpokladáme ročný nárast iba o 2,5 %, potom v roku 2015 by mala byť aspoň 250. Pri predpokladanom ročnom náraste o 3,5 % by v roku 2015 bola 275,50. V roku 2005 by to boli hodnoty 320,04 a 388,62. Pre pracovníkov so mzdovými bodmi z tabuľky 1 a 42 ročnou dobou poistenia by ich dôchodky boli nasledovné:

Tabuľka 2.

Mzdový bod	0,50	0,70	1,00	1,25	1,50	2,00	2,50	3,00
Dôchodok v roku 2015 pri ADH=250,00	5 250	7 350	10 500	13 125	15 750	21 00	26 250	31 500
Dôchodok v roku 2015 pri ADH=275,50	5 785	8 100	11 571	14 464	17 356	23 142	28 927	34 713
Dôchodok v roku 2025 pri ADH=320,04	6 721	9 409	13 442	16 802	20 163	26 884	33 605	40 326
Dôchodok v roku 2025 pri ADH=388,62	8 161	11 425	16 322	20 402	24 483	32 644	40 805	48 966

Zdroj: Vlastné výpočty

Z tabuľky 2 vyplýva, že dôchodky budú pravidelne rásť v závislosti od rastu priemerných miezd. Otázkou je, či pri nepriaznivom demografickom vývoji, miere zamestnanosti a ubúdaním klientov v prvom pilieri bude štát schopný tieto dôchodky zabezpečiť.

Analogicky ešte rozdiely medzi najvyššími dôchodkami t.j. POMB=3 a dôchodkami s POMB=0,5 (v skutočnosti môže byť POMB aj nižší, takže nie sú to najnižšie dôchodky). Použijúc údaje z predchádzajúcich tabuliek dostaneme:

Tabuľka 3.

Mzdový bod	Rok 2004 skutočný dôchodok	Rok 2004 teoret. bez modifikácie	Rok 2005 skutočný dôchodok	Rok 2004 teoret. bez modifikácie	Rok 2015 pri predpokl. raste 2,5%	3,5 %	Rok 2025 pri predpokl. raste 2,5%	3,5 %
0,50	6 168	3 855	5 742	4 101	5 250	5 785	6 721	8 161
3,00	15 035	23 131	18 866	24 608	31 500	34 713	40 326	48 966
Rozdiel	8 867	19 276	13 124	20 507	26 250	28 928	33 605	40 805

Z údajov z poslednej tabuľky je vidieť, že rozdiely v absolútnej čiastke neustále narastajú. Akceptovaním princípu zásluhovosti sa táto skutočnosť javí v pozitívnom svetle, avšak miera rastu rozdielu je podľa nášho názoru príliš veľká. Ak k tomu pripočítame vyššie spomínanú retroaktivitu, potom pre niektorých je to určite nespravodlivé. Táto nespravodlivosť by sa aspoň čiastočne dala odstrániť posunutím modifikácie výpočtu priemerného osobného mzdového bodu na dlhšie obdobie.

4. Možnosti zvýšenia starobného dôchodku

Ak poistenec dosiahol dôchodkový vek a bol dôchodkovo poistený aspoň 10 rokov, potom má nárok na dôchodok, ktorý sa vypočíta zo vzťahu (1).

Ak po dosiahnutí dôchodkového veku nepožiadá o jeho vyplácanie a je naďalej dôchodkovo poistený, potom sa vypočítaný dôchodok ku dňu dosiahnutia dôchodkového veku zvýši o sumu určenú ako súčin súčtu osobných mzdových bodov získaných za obdobie dôchodkového poistenia po vzniku nároku na starobný dôchodok a aktuálnej dôchodkovej hodnoty. Takto určená suma starobného dôchodku sa navyše zvýši o 0,5 % za každých 30 dní dôchodkového poistenia získaných po vzniku nároku na starobný dôchodok bez jeho poberania.

Predpokladajme, že poistenec dosiahol dôchodkový vek 1. 1. 2004, nepožiadal o jeho vyplácanie a zostal naďalej pracovať napríklad do 30. 12. 2005, pričom jeho osobný mzdový bod bol rovný jeho priemernému osobnému mzdovému bodu. V prípade, že by požiadal o dôchodok od 31. 12. 2005 a nebola by modifikácia priemerného osobného mzdového bodu, potom jeho dôchodok v závislosti od jeho priemerného osobného mzdového bodu je uvedený v tabuľke 4.

Tabuľka 4.

POMB	Suma pri vzniku 1. 1. 2004	Zvýšenie o pevnú čiasťku	Zvýšenie o $24 \times 0,5 = 12\%$	Spolu	Rozdiel
0,50	3 855	195	486	4 536	681
1,00	7 710	391	972	9 073	1 363
2,00	15 420	781	1 944	18 145	2 725
3,00	23 131	1 172	2 916	27 219	4 088

Z tabuľky 4 opäť vyplýva, že výrazne viac si môžu zvýšiť dôchodok poistenci s väčším priemerným osobným mzdovým bodom (aj keď percentuálny nárast je rovnaký).

Poznámka. Ak poistenec bol dôchodkovo poistený po splnení podmienok na starobný dôchodok a tento poberal, potom sa po skončení poistenia jeho dôchodok zvýši

o čiastku, ktorú dostaneme ako súčin súčtu jednej polovice osobných mzdových bodov za obdobie počas poberania starobného dôchodku o aktuálnej dôchodkovej hodnoty platnej ku dňu nasledujúceho po zániku dôchodkového poistenia.

5. Pravidelná valorizácia dôchodkov

Zákon počíta s pravidelnou valorizáciou dôchodku vždy k 1. júlu a to o percento, ktoré závisí od rastu inflácie a reálnych miezd. Keďže doposiaľ bola valorizácia závislá od poslancov v parlamente, je zákonom daná valorizácia rozhodne krokom vpred. Avšak takto definovaná valorizácia opäť zvyšuje rozdiely medzi najvyššími a najnižšími dôchodkami.

6. Záver

Z vyššie uvedeného je možné konštatovať, že dôchodková reforma prvého piliera je charakterizovaná predovšetkým:

- celkom postráda princíp solidarity
- rozdiely medzi najvyššími a najnižšími dôchodkami budú stále narastať
- zvýšiť svoj dôchodok výraznejšie majú najmä poistenci, ktorí majú vyšší priemerný mzdový bod a nezačnú poberať dôchodok dňom vzniku nároku na dôchodok, ale zostanú naďalej dôchodkovo poistení
- vzhľadom na nesúlad dátumov medzi nadobudnutím jej účinnosti a výpočtom osobných mzdových bodov je v istom zmysle retroaktívna
- vzhľadom na demografický vývoj, mieru zamestnanosti a predpokladaný vývoj parametrov bude už v blízkom období klásť asi nezvládnuteľné nároky na štátny rozpočet

Môj osobný názor vyplývajúci z vyššie uvedenej analýzy je, že bude nutná jej modifikácia. Minimálnou nutnou zmenou je predĺženie modifikácie priemerných osobných mzdových bodov na dlhšie obdobie a zmena systému valorizácie.

Riešené v rámci projektu: **VEGA 1/3825/06** Ekonomické, finančné a sociálne aspekty dôchodkovej reformy v období integrácie SR do Európskej únie

Použitá literatúra:

- (1) JAKUBÍKOVÁ, E., ŠOLTÉS, V. *Optimálna stratégia doplnkového dôchodkového poistenia v SR v kontexte legislatívnych zmien..* E+M Ekonomie a Management, VII, 2/2004, s. 25-29, ISBN 1212-3609
- (2) VRAVEC, J. *SWOT analýza II. Piliera dôchodkovej reformy v SR.* Zborník z 1. medzinárodnej vedeckej konferencie mladých vedcov, Herľany, 2005, ISBN 80-8073-355-4
- (3) <http://www.dochodok.gov.sk>
- (4) <http://www.socpoist.sk>

Kontakt:

prof. RNDr. Vincent Šoltés, CSc.

Katedra financií

Ekonomická fakulta TU v Košiciach

Němcovej 32, 040 01 Košice

tf.: + 421 (0) 55 602 3275, e-mail: Vincent.soltes@tuke.sk

MĚŘENÍ VÝKONNOSTI INFORMATIKY

Karel Šrámek

Klíčová slova:

ICT – management - strategie

Key words:

ICT – management - strategy

Abstract:

Boards and executive management have long known the need for enterprise and corporate governance. However, most are beginning to realize that there is a need to extend governance to information technology as well, and provide the leadership, organisational structures and processes that ensure that the enterprise's ICT sustains and extends the enterprise's strategies and objectives.

Successful organizations understand the benefits of ICT and use this knowledge to drive their value. They recognize the critical dependence of many business processes on ICT, the need to comply with increasing regulatory compliance demands and the benefits of managing risk effectively.

Úvod

Důležitost ICT pro získávání obchodní výhody bývá široce uznávána, dosažení této mety je však často prchavé. Udržování obchodní výhody nevyžaduje pouze vývoj jednoho systému, ale především schopnost konzistentně nasazovat ICT rychleji, levněji a strategičtěji než konkurence. Organizování informačních systémů hraje klíčovou roli při využívání potenciálu ICT, kdy výkonnost informačních systémů bývá často zaměňována za jeho kvalitu.

Zkoumání role řízení ICT bývá spojováno s různými úrovněmi zralosti informačních systémů (IS) a centralizace IS. Souhrnnější pohled na úlohy řízení ICT nabízí sestavení relace mezi manažerskou rolí, úrovní zralosti IS a centralizací IS. Současné organizace musejí provozovat mnoho speciálních procesů spojených s ICT, které ukazují na aktuální limity tradičního funkcionálního řízení ICT a na jeho využití při řízení soudobých podnikových procesů. Především z tohoto důvodu se instituce musejí soustředit na efektivní vnitřní řízení orientované na procesy.

Vazba na podnikovou strategii

Globální konkurence nutí organizace restrukturalizovat a optimalizovat provádění operací a současně získávat výhody z pokroků učiněných v ICT, čímž zlepšují svou vlastní konkurenční schopnost. Optimalizace firmy, dynamické přizpůsobování stávajícím požadavkům, outsourcing, zplnomocňování a delegování, ploché organizační struktury a distribuované procesy – to vše patří do skupiny změn, které ovlivňují způsob, jakým organizace vyvíjejí svou činnost. Tyto změny mají (a budou mít) hluboké důsledky pro strukturu managementu a operačního řízení v organizacích po celém světě.

Důraz na dosahování konkurenční výhody a nákladovou efektivitu jsou příčinami stále rostoucí závislosti na technologiích, jakožto hlavních komponentách strategií většiny

organizací. Automatizování organizačních funkcí ve své podstatě nařizuje využívání a implementaci stále účinnějších a dokonalejších kontrolních mechanismů do počítačů a počítačových sítí, a to mechanismů hardwarových i softwarových. Navíc základní strukturální charakteristiky těchto mechanismů se vyvíjejí stejnou rychlostí, jakou se vyvíjí počítačové a síťové technologie.

Chtějí-li manažeři, specialisté v oblasti informačních systémů a auditoři opravdu být schopni efektivního plnění svých úkolů v prostředí takto akcelerovaných změn, musejí se jejich znalosti a dovednosti vyvíjet stejně rychle jako technologie a prostředí. Musejí rozumět technologiím kontrolních nástrojů a jejich stále se měnící povaze – jen tak budou schopni přijímat rozumné a uvážlivé závěry z výsledků neustále se vyvíjejících kontrolních postupů, které jsou typické pro dnešní soukromé i státní organizace.

Změny v informačních technologiích a v konkurenci mění rolí exekutivy ICT, funkcionální agenda postupně přechází do vedení projektu. Efektivní management ICT je pro úspěch a přežití organizace kritický. V dnešní globální informační společnosti je tato kritičnost důsledkem zejména následujících jevů:

- stále se zvyšující závislost na informacích a systémech, které tyto informace přenášejí
- rostoucí počet a závažnost slabých míst a zároveň široké spektrum hrozeb
- rozsah a náklady stávajících a budoucích investic do informací a informačních systémů
- potenciál technologií, které umožňují dramaticky změnit celé organizace a zavedené firemní postupy, vytvářet nové příležitosti a snižovat náklady

Pro mnoho organizací jsou informace a technologie, které je podporují nejceněnějšími organizačními aktivy. Úspěšné organizace řídí rizika, spojená s implementací nových technologií. Management tedy musí být schopen porozumět rizikům a omezením a ocenit je, aby mohl plně využít jejich schopnosti poskytování efektivních doporučení a adekvátních nástrojů.

Při řízení ICT procesů je nutno klást důraz na to, aby podnikové vedení získalo srozumitelný a plastický obraz reálného fungování informatiky a jeho srovnání s okolním prostředím. Priority práce musí být odvíjeny od vnímání, analýz a reflexe potřeb organizace. Odvozování a klasifikace závažnosti závěrů musí být prováděna na základě porovnání s předem stanoveným etalonem. Fakta je nutno zjišťovat s maximálně možnou objektivitou a hodnotit ve vztahu k procesům a stabilitě postupů. Objektívni údaje jsou zjišťovány inventurním postupem. Subjektívni pohledy uživatelů zjišťovány pomocí řízených interview. Obsah interview je zaměřován na informační procesy a orientován procesně, aby v maximálně možné míře omezil vliv mezilidských vztahů.

Management musí rozhodnout jak vyvažovat investice do často nepředvídatelného informačního prostředí. I když zajišťování bezpečnosti a efektivního řízení operačních systémů pomáhá řídit rizika, neznamená to, že jsou tato rizika zcela eliminována. Navíc přesná úroveň rizik není nikdy známa, vždy dochází k výskytu určitého stupně nejistoty. Ve skutečnosti musí management rozhodnout o takové úrovni rizik, kterou je ještě ochoten akceptovat. Posuzování akceptovatelné úrovně v oblasti rizik patří (obzvláště při zohledňování výše nákladů) k obtížným rozhodnutím, která musí management

organizace přijmout. Proto management striktně vyžaduje systém všeobecně akceptovaných postupů v oblasti bezpečnosti a kontroly v ICT, aby mohl hodnotit existující informační prostředí a porovnávat je s prostředím žádoucím.

V současné době uživatelé ICT stále častěji žádají, aby jimi využívané informační služby byly dostatečně zabezpečeny a zajištěny a aby byla prováděna kontrola. Tyto požadavky jsou uspokojovány prostřednictvím nejrozličnějších akreditací, certifikací a negativních výsledků auditů. Přestože tyto role nabízejí především konzultační firmy, zdá se, že jsou ušity na míru pro vedoucího ICT. Člověk který naplňuje tyto role nemusí být nutně vedoucím nového oddělení, ale může to být expert, který plynule poskytuje vůdcovství přes organizační strukturu. Při jeho činnostech jsou porovnávány 4 faktory:

- úroveň znalostí IS,
- stupeň centralizace IS,
- rozšířenost zodpovědností IS,
- efektivita IS.

Manažeři musejí mít neustále na zřeteli fakt, že k řízení ICT je přistupováno následujícím způsobem - hledají se informace, které jsou zapotřebí pro podporu firemních cílů a požadavků, a zároveň takové informace, které jsou výsledkem kombinované aplikace zdrojů souvisejících s ICT, které jsou řízeny procesy ICT.

Měřitelnost cílů

Nezbytnou součástí strategie organizace je určení klíčových procesů s konkrétně stanovenými a měřitelnými cíly. Měřitelnost cílů je nezbytná pro zajištění průběžné zpětné vazby o míře jejich dosahování, pro řízení strategie ICT. Primárně pro řízení těchto změn je potřeba stanovit jednoduché a vypovídající ukazatele, jejichž průběžné vyhodnocování není pracné a umožní monitorovat dosahované výsledky. Tyto především nefinanční ukazatele poskytují potřebnou zpětnou vazbu vlastníkům procesu.

Snížení provozních nákladů

Společnost Computer Associates (CA) uvádí, že více než 81% nákladů na ICT není volně použitelných a je vynaloženo na údržbu a správu stávajících systémů ICT. Snížením provozních nákladů na ICT mohou vedoucí pracovníci použít větší část rozpočtu na strategické projekty strategické projekty zajišťující firmě přidanou hodnotu. Díky automatizaci úloh správy a řízení umožňují vybraná řešení snížit provozní náklady, a zvýšit tak produktivitu a výkonnost zaměstnanců. Integrace napříč jednotlivými řešeními umožňuje efektivnější využití pracovníků ICT napříč oblastmi správy.

Snížení investičních nákladů

Řešení optimalizace infrastruktury umožňují snížit investiční náklady. Řešení správy úložišť umožňují nalézt nevyužitou kapacitu a na vyžádání ji zpřístupnit. Řešení správy infrastruktury mohou podobným způsobem identifikovat nevyužité síťové a serverové zdroje. Řešení správy majetku a řízení financí napomáhají organizacím, aby poplatky za pronájem, služby a licence, byly přiměřené.

Kvalitativní aspekt v řízení ICT

Podstatným prvkem řízení ICT v komunikativním prostředí je důraz nejen na „cit“ pro finanční čísla, ale také zvažování kvalitativní stránky projektu včetně zahrnování holistického přístupu a respektování pohledu vyvážených rozhodnutí. To znamená adresování následujících klíčových problémů:

- Strategický záměr
- Rizika
- Kvalita
- Technologie / trh
- Sociální aspekty

Řízení ICT není spojeno jen s odbornou technologickou a obchodní zdatností, ale také s politickým a etickým způsobem chování iniciátorů projektu. Jejich vlastní zájem může být vysoce účelový. Nařízení Sarbanes-Oxley Act (SOX) a Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA) a další předpisy kladou dodatečné požadavky na vedoucí pracovníky i ostatní zaměstnance.

Závěr

Existují v zásadě dvě možnosti, jak může manažer postupovat. Buď s pomocí týmu specialistů a odborníků v dané oblasti nadefinovat zcela nové postupy analýzy a definice firemních procesů, šité na míru naší organizaci, a tyto postupy posléze při analýze využít. Nebo je možné vybrat některou z již existujících metodologií, provést vhodnou selekci a přizpůsobit vybrané postupy a nástroje pro organizaci. Problémem však je fakt, že valná většina metodologií neřeší tento problém komplexně, nýbrž se zaměřuje pouze na určitou specifickou oblast organizace a řeší problém analýzy a optimalizace firemních procesů pouze v této oblasti.

Míra závislosti organizací na ICT neustále roste a dokumentované a optimalizované firemní procesy v oblasti ICT jsou základním východiskem pro snahy o zvýšení efektivity celé organizace. A právě tam má dnes manažer největší výhody. Jak je využije záleží ale jen na něm.

Použitá literatura:

- (1) CobiT 3rd Edition: Management Guidelines, 2000, IT Governance Institute
- (2) The Chief Information Officer: A Study of Managerial Roles in Norway [online]. [cit. 2005-04-10]. Dostupné z <<http://fag.hia.no/kurs/is/is5000/pg-cio.doc>>
- (3) ŠRÁMEK, K.: Zkoumání IT procesů, Systémová integrace 2/2002, roč. 9, Praha, 2002, ISSN 1210-9479
- (4) ICTM 2005, Řízení informačních a komunikačních technologií, Praha, 2005, ISBN 80-01-03259-0

Kontakt:

Ing. Karel Šrámek
Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu
Rokitanského 62
500 03 Hradec Králové 3
tf.: +420493331215, e-mail: karel.sramek@uhk.cz

VYUŽITÍ MODULÁRNÍCH SYSTÉMŮ V E-KURZECH

Hana Šrámková, Šárka Hubáčková

Klíčová slova:

modularita – vzdělávání

Key words:

modularity – education

Abstract:

The article is focused on area of using module-based method of e-course design. Today the demands on complex education in specific areas are increasing. It should be a comprehensive education program, not only independent courses. The way of how managers or academic community are educated, can serve as an example. These and many others need to insure spreading and widening their knowledge in different lines (information technologies, management, languages, economy, law etc.) at the same time.

Úvod

V dnešní době můžeme nalézt u nás i v zahraničí širokou škálu vzdělávacích aktivit, informačních portálů, virtuálních pedagogických komunit a samozřejmě také nabídku různých vzdělávacích programů. Trh s nabídkou různých vzdělávacích aktivit je velice bohatý, proto poskytovatelé těchto služeb musí nabízet budoucím frekventantům nové přístupy a metody. V letech předešlých se značně rozvinula nabídka eLearningových kurzů, výjimkou nezůstal snad jediný obor (informatika, humanitní vědy, přírodní vědy, management, jazyky). Přestože vzdělávání s využitím informačních a komunikačních technologií přineslo velký posun k možnosti vzdělávat širší okruh osob, stále neřešilo problematiku ucelenosti vzdělání pro jednotlivé profese. Řešením tohoto nedostatku může být právě využití modulárního přístupu, který umožňuje dosažení bezprostředního cíle vnitřní i vnější variability nabízeného vzdělávání spolu s výrazným rozšířením spektra nabídky profesního vzdělávání.

Význam modularity

Obsah pojmu modularita lze popsat slovy skladebnost, stavebnicovost, sestavitelnost z bloků apod. Z pojmů vyplývá, že jedná o jev, který nám umožňuje systém rozčlenit do vhodných celků. Modularita jakéhokoli systému zvětšuje jeho pružnost a rozmanitost. Např. modulární tvorba vzdělávacího programu umožňuje práci více osob na jednom projektu – každá osoba může pracovat na jednom modulu programu (jednotlivé moduly nemusí mít nutně stejnou hierarchii) a výsledný program je pak možné různě využívat bez znalosti vnitřní struktury modulů.

Právě v oblasti vzdělávání je tato vlastnost velmi žádána, protože umožňuje předávané znalosti seskupovat do vhodných celků dle různých hledisek. Těmito hledisky mohou být:

- Obsahová stránka
- Tématické zaměření
- Náročnost
- Povinný studijní rámec
- Doplňující studijní rámec

Modularita systému umožňuje nasazení povinného studijního základu v první fázi, který může být následně rozšířen postupným zahájením doplňkových modulů. Díky tomu nedochází k přetížení frekventantů zaváděním rozsáhlého vzdělávacího celku v jednom kroku. Modularita umožňuje jednotlivým účastníkům kurzů vlastní rozhodnutí, kolik úrovní chtějí absolvovat. Účastníci mají možnost individuálního časového rozvržení jednotlivých modulů. Celý výukový program navržený modulárně může být vhodnou kombinací různých vzdělávacích forem (kontaktní, distanční, kombinované) dle charakteru modulu.

Modulární architektura umožňuje postupně integrovat jednotlivé části dle toho, jak roste organizace a její potřeby ve vzdělávání. Základní přednosti tohoto řešení jsou:

- ***Přehlednost aplikace***

Logické rozdělení aplikace do jednotlivých modulů zvyšuje její přehlednost. Modularita nutí k důslednému zamyšlení nad příslušným rozčleněním a nad jednoznačnou příslušností jednotlivých částí do daných funkčních oblastí. Tím se zvyšuje strukturální čistota celého programu.

- ***Rozdělení rolí při tvorbě vzdělávacího programu***

Moduly člení původní hrubé rozdělení aplikace na jemnější části, z nichž opět každá může být vytvářena či upravována relativně samostatně, pouze s dodržением předem stanovených pravidel pro zachování konzistence s ostatními moduly.

- ***Znovupoužitelnost vytvořených modulů***

Jeden ucelený modul lze vytvořit jen jednou a následně použít přímo nebo po drobných úpravách v různých vzdělávacích programech.

- ***Rozšiřitelnost programu***

Modulárně vytvořené systémy lze snadno rozšiřovat o novou funkcionalitu pouhým vytvořením nebo přidáním dalšího modulu, případně nadefinováním jeho vazeb na již vytvořené moduly. Nemusí se pracně od základů vytvářet celá dosavadní aplikace.

- ***Přizpůsobitelnost speciálním požadavkům***

Standardně vyvíjenou komplexní aplikaci lze přizpůsobit speciálním požadavkům zákazníka. Podle jeho potřeb i finančních možností mu je sestavena výsledná aplikace s funkcemi, které opravdu potřebuje, a to pouhým přidáváním či ubíráním jednotlivých modulů.

Případová studie

Projekt „Vytvoření modulárního kurzu školského managementu“

Dílčí program PRK číslo SMD 200401, Číslo smlouvy SMD200401/VP01

Cílem projektu „Vytvoření modulárního kurzu školského managementu“ bylo přispět k prohloubení a upevnění znalostí managementu škol v oblastech moderního řízení, školské legislativy, financování škol, moderních technologií, řešení patologických jevů apod. Hlavním záměrem projektu bylo připravit frekventanty kurzu k praktickému využívání nabytých znalostí v každodenních činnostech spojených s řízením školy.

Záměrem projektu bylo vytvořit modulární kurz skládající se ze samostatných modulů zaměřených na různé oblasti činnosti managementu škol.

V rámci projektu vznikl modulární kurz, který obsahuje 11 modulů povinných a nepovinných předmětů. Pro splnění celého kurzu je zapotřebí absolvovat povinné moduly a alespoň 2 volitelné moduly. Předpokládané trvání celého studia jsou dva roky

(4 semestry). V rámci pilotního testování bylo do každého kurzu zařazeno 2 – 7 frekventantů dle jejich odborného zájmu. Účastníci byli vybráni z řad managementu základních a středních škol regionu.

Následující tabulka obsahuje přehled vytvořených modulů v rámci celého projektu.

	Název modulu	Garant modulu
Modul 1	Základy managementu	Ing. Hana Mohelská
Modul 2	Legislativa pro školy	Mgr. Naděžda Peichlová
Modul 3	Financování škol	Ing. Jaroslava Dittrichová
Modul 4	Moderní přístupy ve vzdělávání	RNDr. Petra Poulová
Modul 5	Řízení lidských zdrojů	Doc. PhDr. Marek Franěk Ph.D.
Modul 6	Strategie plánování rozvoje škol	PaedDr. Ludvík Eger, CSc
Modul 7	Využití ICT ve školách	Ing. Hana Šrámková
Modul 8	Prevence patologických jevů	Doc. PhDr. Iva Jedličková CSc.
Modul 9	Sociální pedagogika	PaedDr. Monika Žumarová Ph.D.
Modul 10	Jazykové kurzy - Anglický jazyk	Mgr. Miloslava Černá
Modul 11	Jazykové kurzy - Německý jazyk	PhDr. Šárka Hubáčková

Z výsledků pilotního testování a závěrečných posudků jednotlivých frekventantů jsme si v praxi ověřili význam modulárního přístupu při tvorbě vzdělávacích programů. Frekventanti pozitivně hodnotili možnost vlastního výběru modulů a tím nepřímo vytvoření vlastního vzdělávacího programu „ušitého“ na míru každému, čímž se vyloučilo nekonečné vzdělávání již několikrát probraných témat. Dalším pozitivem byla volba kombinované formy studia, čímž se snížila časová ztráta při dojíždění na kontaktní výuku.

Závěr

Modularita jakéhokoli systému zvětšuje jeho pružnost a rozmanitost, jak již bylo řečeno dříve. Tento fakt jsme potvrdili při tvorbě modulárního systému. Právě při praktickém využití vyšly na povrch další výhody jako například snadná obměna některých často se měnících oblastí (př. legislativa, financování, ICT apod.). Dalším neméně důležitým významem je zvýšení efektivnosti celého systému, a to využitím modulů v jiných vzdělávacích programech nebo poskytováním jednotlivých modulů samostatně. Z toho samozřejmě plyne zvýšení finančních výnosů.

Na závěr je možné konstatovat, že význam modularity při tvorbě vzdělávacích programů je nezastupitelný. Systémy vytvořené modulárním způsobem jsou flexibilnější v oblasti tvorby, editace i na poli konkurence.

Použitá literatura:

- (1) BERNARD J., MAYR P. – „*Competing in the e-Learning Environment – strategie for Universities*“ (University of St. Allen), Proceedings of the 35th Hawaii Conference on system science 2002
- (2) BAKEŠOVÁ M., KOUDELKA F. *Ekonomika distančního vzdělávání*, Andragogé Olomouc 2001, ISBN 80-244-0274-2

Kontakt:

Ing. Hana Šrámková
Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu
Rokitanského 62
500 03 Hradec Králové 3
tf.: +420493331268, e-mail: hana.sramkova@uhk.cz

PhDr. Šárka Hubáčková
Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu
Rokitanského 62
500 03 Hradec Králové 3
tf.: +420493331249, e-mail: sarka.hubackova@uhk.cz

KLASTR JAKO VÝZNAMNÝ NÁSTROJ KONKURENCESCHOPNOSTI

Petra Troblová, Michal Šimon

Klíčová slova:

klastr – organizační vývoj klastru – přínosy klastru - konkurenceschopnost - malý a střední podnik

Key words:

cluster – cluster organizational development – cluster benefits – competitiveness – small and medium-sized company

Abstract:

For small and medium-sized company a cluster represents one of the best solutions, how to reach necessary competitiveness on the regional, national and even global markets. Indeed company has to see some advanced advantages for entering and staying in a cluster. Therefore at the end of this paper cluster benefits in particular cluster activities are mentioned.

1 Klastr – nástroj konkurenceschopnosti

Vytváření klastrů je v dnešní dynamické době pro malé a střední podniky jednou z možných cest, jak získat stabilní pozici a vliv na trhu vůči velkým podnikům a nadnárodním společnostem.

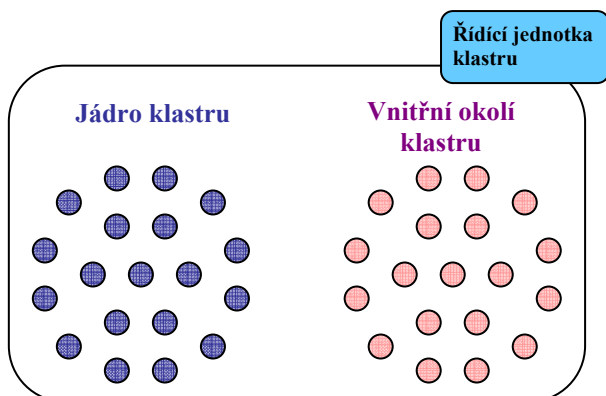
Úspěšné sítě malých a středních podniků jsou založeny na několika zcela zásadních podmínkách a předpokladech: spolupráce, důvěra, iniciativa, schopnosti a flexibilita. Jelikož má ČR stále přežívající charakter postkomunistické země a zakořeněné myšlení lidí se nezmění ze dne na den, nebude snadné síťové podnikání a klastry v našich podmínkách realizovat.

Zrod a následný rozvoj klastru je složitý a dlouhodobý proces, proto je nejen v České republice ale také v ostatních evropských zemích při rozvoji síťového podnikání a klastrových iniciativ nezbytná role vlád a Evropské Unie.

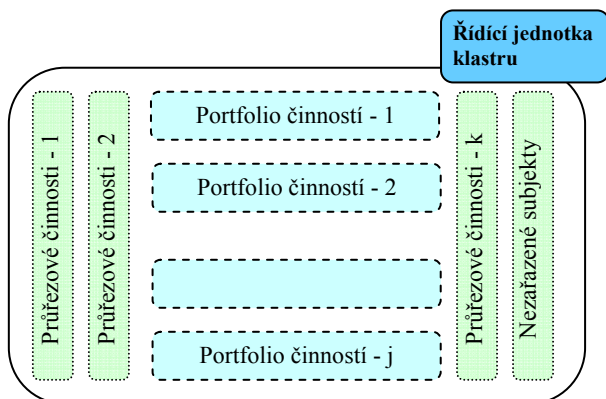
V řadě míst nejen Evropy docházelo a dochází k tomu, že jsou vytvořeny klastry bez vládních pobídek. Podmínkou tohoto samovolného vzniku je existence kritického množství vzájemně provázaných a závislých firem. Svou roli hraje také odpovídající sociální infrastruktura v dané oblasti a řada zprostředkujících organizací, které asociativní chování podporují.

Při současných ekonomických, legislativních a sociálních podmínkách v České republice a stále přežívajících předsudků lze očekávat, že klastr nevznikne samovolně. Proto je následně popsán organizační a specializační vývoj klastru dle legislativních podmínek ČR.

2 Organizační a specializační vývoj klastru v závislosti na portfoliu činností

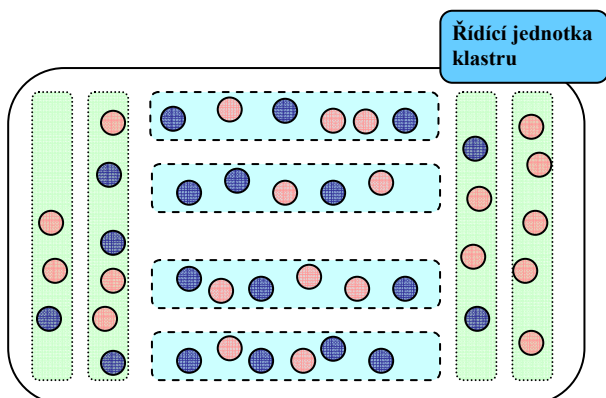


Z legislativních podmínek je v ČR při zakládání klastru vždy nejprve řešena „vyhledávací studie“, která analyzuje určitý region z pohledu významnosti jednotlivých oborů a otypovává potenciální členy klastru tvořící jak jádro klastru (ti jsou ve většině případů iniciátory vzniku klastru), tak vnitřní okolí klastru. Následuje „Žádost o založení klastru“, která realizuje skutečný vznik klastru.

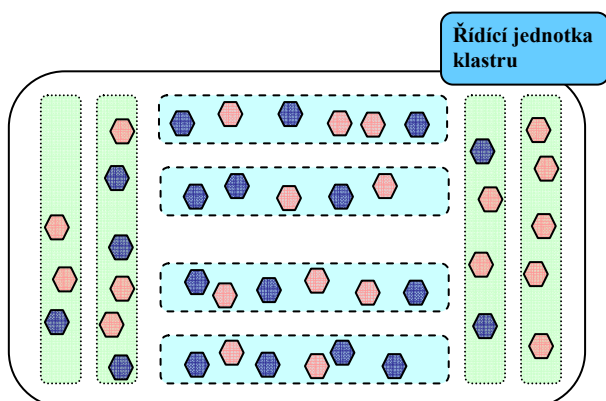


Při řešení vyhledávací studie je jedním z výsledků mapa klastru, což je schéma, které definuje základní a doplňkové činnosti klastru. K této mapě jsou následně přiřazovány podniky, které se chtějí stát členy klastru a jsou danou činností schopny zajisti.

Důležitou oblastí je tzv. oblast nezařazených podniků, které tvoří tzv. „líheň“ podnikatelských subjektů, ze které se podniky dále integrují do mapy klastru.

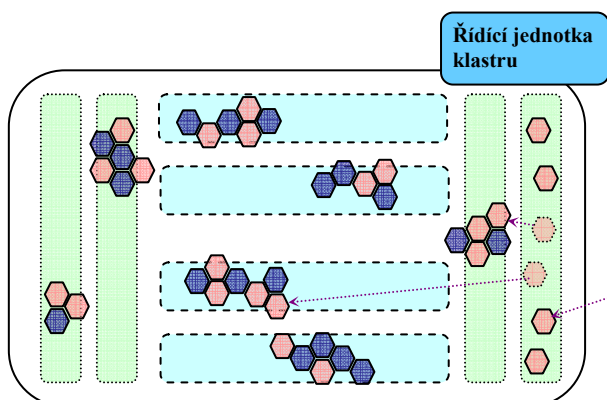


Ve třetím schématu je již zřetelně vidět rozvržení jednotlivých podnikatelských subjektů v klastru do zajišťovaných průřezových činností a do jednotlivých portfolií klastru. Je zcela zřejmé, že v každé oblasti portfolia i průřezové činnosti by měl být jeden ze subjektů tvořících jádro klastru. Výjimkou je samozřejmě oblast nezařazených subjektů, kde jsou pouze subjekty tvořící vnitřní okolí klastru.



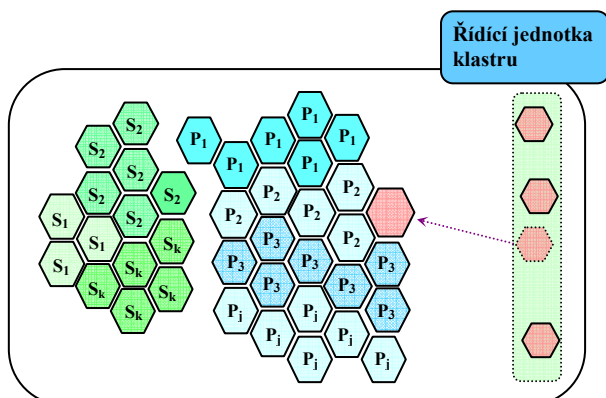
Po uspořádání podniků do jednotlivých portfolií a činností klastru by vzhledem k efektivnímu fungování klastru mělo docházet k profilaci jednotlivých členů.

Ta by měla probíhat ve smyslu vzájemné dělby práce v klastru a u jednotlivých členů ve smyslu důrazu na procesy s maximální přidanou hodnotou.



Po profilaci členů klastru musí dojít k jejich bližšímu sepjetí a intenzivnější spolupráci, skoro až na úrovni jednoho funkčního celku.

Zapomenout se nesmí ani na to, že jednotlivá portfolia a průřezové činnosti do sebe musí plně zapadat a tvořit ve své komplexní podobě jeden celek schopný zajistit plnou funkčnost klastru.



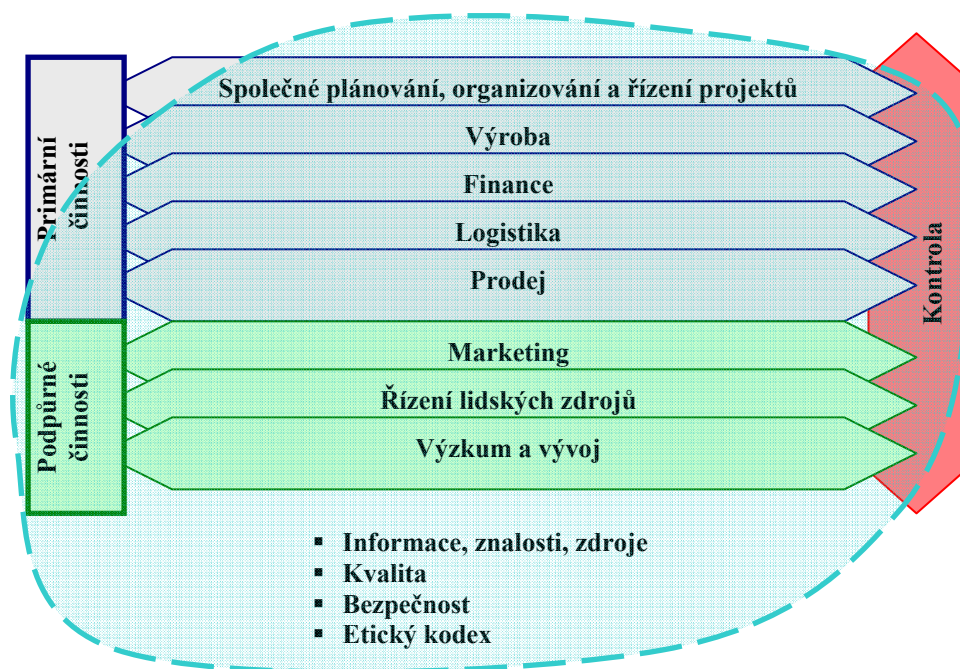
Výsledné uspořádání je následně tzv. „pláštěv medu“, pro portfolio celého klastru a průřezové činnosti klastru.

Průřezové činnosti vykonávají veškeré servisní činnosti (logistiku, výzkum, vzdělávání, apod.) potřebné pro zajištění výrobních činností, a proto musí plně zapadat do pláštěv portfolií.

3 Činnosti, které jsou zajišťovány klastrem

Pro fungující klastr je nezbytné, aby byla využita vzájemná spolupráce a podpora všech členů klastru ve všech činnostech, které jsou pro klastr rozhodující a jsou potřebné pro konkurenceschopnost klastru.

Následující obrázek představuje základní činnosti, které jsou zajišťovány klastrem a projevují se ve fungujících klastrech jako důležité.



Obr. 1 Činnosti zajišťované v rámci klastru

Uvedené činnosti můžeme rozdělit na **primární** a **podpůrné**. Do kategorie primárních činností spadá např. společné plánování, organizování a řízení projektů nebo výroba. Činnosti jako jsou výzkum a vývoj nebo marketing můžeme zařadit do činností podpůrných.

Schéma ukazuje strukturu činností v klastru, s tím, že všechny činnosti by měly být následně kontrolovány a doplněny potřebnými informacemi, znalostmi a zdroji. Neméně důležitá je také kvalita poskytovaných činností a bezpečnost dat, informací a znalostí, které jsou sdíleny mezi zúčastněnými podniky v klastru.

U každé činnosti jsou dále uvedeny přínosy pro podnik a pro samotný klastr, které představují motivační faktor pro členství v tomto seskupení.

4 Přínosy z členství podniku pro podnik a klastr

Klastry nabízí v řadě oblastí nejen podnikům, ale i ostatním aktérům seskupení, například vzdělávacím a výzkumným ústavům, finančním a poradenským institucím, určité možné přínosy. Z klastru může profitovat také region, ve kterém klastr působí.

U každé činnosti (viz. předchozí bod osnovy) jsou zmíněny přínosy dané činnosti jak pro podniky začleněné v klastru, tak přínosy pro samotný klastr. Přínosy byly nadefinovány za pomoci vyškolených facilitátorů a odborníků na klastrovou problematiku a v rámci omezeného rozsahu tohoto příspěvku jsou uvedeny pouze některé z nich.

Společné plánování, organizování a řízení projektů		
Popis činnosti	Přínos pro podnik	Přínos pro klastr
➤ strategické plánování	- Nástin portfolia klastrem potřebných výrobků a služeb jako mezery na trhu. - Předurčení strategického rozvoje členů klastru cílovým směřováním klastru, které musí odpovídat předpokládanému rozvoji celého odvětví.	- Klastr naplňuje kompletní portfolio služeb určité oborové klasifikace ekonomických činností. - Určuje vizi a cíle celého klastru (řady podnikatelských subjektů), čímž může částečně ovlivňovat rozvoj celého prostředí.
➤ lobby	Využití konexí klastru k získání velkých zakázek.	Získávání větších a výnosnějších zakázek a investičních projektů, ze kterých je schopen se financovat.
➤ znalostní management	- Přístup na informační a komunikační portál klastru. - Rychlejší a otevřenější komunikace mezi členy klastru (odbourání nedůvěry mezi subjekty).	- Centrální správa klíčových znalostí klastru a zamezení ztráty a zániku významných znalostí. - Centrální správa patentů, licencí a certifikace firem.
➤ organizování a řízení projektů	Využívání informací klastru pro snadnější rozvoj a řízení podniku.	Klastr může čerpat vysoce kvalifikované lidské zdroje pro řízení projektů z řady podniků.

Výroba		
Popis činnosti	Přínos pro podnik	Přínos pro klastr
➤ řízení a plánování výroby	- Přístup k vybraným činnostem, které může zajišťovat klastr nebo vybraný subjekt pro všechny členy (např. konstrukční a projektové činnosti). - Možnost využít výrobní kapacity ostatních členů klastru.	- Centrální výrobní a materiálové plánování pro klastr. - Na základě centrálního výrobního plánování klastru jasný přehled o použitelných výrobních kapacitách.
➤ zdroje (materiálové a lidské)	- Přístup k materiálovým a lidským zdrojům ostatních členů klastru. - Možné spolufinancování výrobních investic ve společných projektech.	Přehled o dostupných materiálových a lidských zdrojích v rámci celého klastru.
➤ řízení procesů	- Postupná specializace členů klastru na vlastní klíčové procesy s vysokou přidanou hodnotou. - Vytěsňování některých subvenčních procesů, které jsou převedeny na centrální řízení klastru.	- Jasná procesní mapa klastru. - Specializací členů klastru dojde ke zvýšení efektivity celého klastru.
➤ kvalita a jakost	- Možné využití centrálních služeb klastru v oblasti kvality (poradenství při certifikaci a kontrole jakosti, apod.) - Možnost centrálního servisu na výrobky klastru.	- Vytváření povědomí o kvalitě výrobků a služeb poskytovaných klastrem. - Při využití centrálního servisu jasná představa o kvalitě zajišťovaných procesů jednotlivými členy klastru.

Řízení lidských zdrojů		
Popis činnosti	Přínos pro podnik	Přínos pro klastr
➤ školení a vzdělávání ➤ spolupráce se školskými institucemi	▪ Využívání poradenských, konzultačních a vzdělávacích služeb, které poskytuje klastr svým členům klastru. ▪ Možnosti využití odborníků z jiných podniků v klastru. ▪ Možnosti využití e-learningu pro oblasti společné více podnikatelským subjektům. ▪ Možnosti stáží v jiných podnicích v klastru. ▪ Účast na školeních a vzdělávacích akcích za zvýhodněné ceny. ▪ Podniky mohou využívat cílenější řízení a plánování lidských zdrojů klastrem. ▪ Výběr potenciálních zaměstnanců a větší vliv na směřování a rozvoj vzdělávání v oboru na vysokých školách.	▪ Systémem rozvoje zaměstnanců dojde k trvalému procesu nárůstu vzdělanosti v klastru. ▪ Společný rozvoj a plánování vzdělávání pracovníků. ▪ Dostupnost kvalifikovaných lidí a expertů z různých oborů. ▪ Při realizaci vzdělávacích akcí je podstatně větší a poměrně stálá posluchačská základna. ▪ Klastr se může ve spolupráci s vysokým školstvím podílet na aplikaci moderních metod rozvoje a vzdělávání zaměstnanců.

Finance		
Popis činnosti	Přínos pro podnik	Přínos pro klastr
➤ příjem dotací ➤ řízení kapitálu ➤ controlling ➤ řízení nákladů	▪ Přidělení poměrné části dotace z programu Klastry. ▪ Snadnější přístup k dotacím, nebo vyšším dotačním částkám, spojenými silami více podnikatelských subjektů. ▪ Snazší získávání úvěrů vlivem vyšší garance podniku plnit platební závazky. ▪ Zvýšená finanční stabilita podniku způsobená zajištěnou částí kapacity výroby pro klastr. ▪ Efektivnější a levnější centrální zajištění společných činností, které v podnicích nepatří mezi klíčové činnosti. ▪ Snížení nákladů směřujících do přípravy nové výroby, investic, průzkumu trhu, propagace, apod. s důsledkem nárůstu přidané hodnoty.	▪ Získání dotace z programu Klastry vyhlášeného MPO v rámci OPMP. ▪ Částečné financování činností klastru z dalších dotačních programů, včetně možností investičního rozvoje klastru. ▪ Centralizace plánování investic mezi všemi členy klastru. Odstranění možnosti zdvojování investičních záměrů. ▪ Celkový přehled o finanční stabilitě členů klastru a možnosti intervencí do řízení členů klastru. ▪ Centrální zajištění vybraných činností povede ke zvýšení jejich efektivity s odrazem v hospodaření celého klastru. ▪ Snaha klastru poskytnout kvalitní a levný výrobek bude jednotlivé dodavatele a výrobce omezovat v neúměrně vysokých maržích na svých činnostech.

Logistika		
Popis činnosti	Přínos pro podnik	Přínos pro klastr
➤ společný nákup a skladování	- Nižší náklady na pořízení materiálu a výrobků vlivem společného centrálního nákupu. - Nižší náklady na zřizování a provoz skladů (jeden sklad pro více členů klastru). - Možnost využití skladových prostor a skladových zásob centrálního skladu klastru.	Centrální optimalizace skladovacích kapacit a skladových zásob celého klastru.
➤ distribuční servis	- Podniky mohou využívat distribuční sítě klastru. - Nižší náklady na rozvoz materiálu, výrobků a hotových výrobků vlivem společného centrálního rozvozu.	- Propracovaná logistická síť. - Centrální řízení a optimalizace přepravních cest a hmotně kapacitních přesunů mezi členy klastru. - Možnost výběru členů klastru na základě analýzy ceny a hmotných přesunů.

Marketing a prodej		
Popis činnosti	Přínos pro podnik	Přínos pro klastr
➤ řízení vztahu se zákazníky	- Odvození a směřování vlastní marketingové strategie od strategie celého klastru. - Využívání zajištěných odbytových cest klastru (např. prodejní síť). - Zabezpečení části odbytu výrobků pro zákazníky klastru.	- Společná marketingová strategie s možností ovlivnění řady podnikatelských subjektů. - Komplexní portfolio výrobků a služeb s možností uspokojit široké spektrum zákazníků.
➤ analýzy a průzkumy trhu	- Možnost čerpat informace ze studií a analýz podnikatelského prostředí, které zajišťuje klastr. - Možnost prosadit své náměty mezi členy klastru a následně je prostřednictvím klastru snáze realizovat.	- Realizace studií a analýz s podstatně vyšší váhou výsledků. - Možnost benchmarkingového srovnání efektivity klastru a jeho členů se zahraničními klustry.
➤ publicita (workshopy, semináře, veletrhy, apod.)	- Společná propagace členů klastru a vystupování pod společným logem, což má za následek nižší finanční náklady na jednoho člena klastru. - Účast na mezinárodních a národních výstavách a veletrzích.	- Prezentace celého klastru a rozšiřování povědomí o klastru. - Možnost prezentovat se jako jeden ucelený subjekt se širokým sortimentem výrobků a služeb
➤ export	Snadnější vstup se svými výrobky na zahraniční trhy prostřednictvím klastru.	- Lepší vyjednávací síla na zahraničních trzích. - Možnost využít dotačních programů podpory exportu.

Výzkum a vývoj (VaV)		
Popis činnosti	Přínos pro podnik	Přínos pro klastr
➤ základní VaV ➤ aplikovaný VaV ➤ inovace	▪ Podpora výzkumu jednotlivých členů klastru s cílem užívat výsledky pro celý klastr. ▪ Možnost užívat nejnovější poznatky aplikovaného i základního výzkumu realizovaného klastrem. ▪ Urychlení inovační přeměny sortimentu a výrobních procesů u jednotlivých podniků s podporou celého klastru. ▪ Rychlejší a méně rizikové zavedení inovací na trh.	▪ Na základě výzkumu a vývoje jde o nalezení nových oborů a trhů kam by zaměření klastru mohlo směřovat. ▪ Centrální řízení výzkumu a vývoje pro členy klastru a především jeho MSP. ▪ Na základě širokého pohledu členů klastru se jedná o efektivnější nalezení inovačních příležitostí pro celý klastr. ▪ Klastr se může na základě inovací jednotlivých členů profilovat jako inovátorský v dané oblasti.

5 Závěr

Tento článek shrnuje základní činnosti a s nimi spojené přínosy, které jsou významné pro samotný klastr a pro členy klastru. Klastr se tak stává pro malý a střední podnik podstatným nástrojem v konkurenčním boji, jehož cílem je upevňovat pozici podniku na trhu a následně rozvíjet hospodářský růst celého regionu.

Poděkování

Příspěvek byl vytvořen za podpory projektu 1ET201450508 s názvem „Informační a komunikační systém pro vytváření a řízení virtuálních firem“ řešený v programu „Informační společnost“ Akademie věd ČR.

Použitá literatura:

- (1) ŠIMON, M. *Analýza právních forem podnikání z pohledu výhodnosti pro klastr a organizační vývoj klastru* - studie 2005, www.klastr-control.cz.
- (2) TROBLOVÁ, P. *Činnosti klastru a jejich přínosy* – studie 2005, www.klastr-control.cz.
- (3) TROBLOVÁ, P. *Síťové podnikání a jeho přínosy jako jeden z nástrojů konkurenceschopnosti pro malý a střední podnik* – rigorózní práce 2005, Západočeská univerzita v Plzni.

Kontakt:

Ing. Petra Troblová

Západočeská univerzita v Plzni, Katedra průmyslového inženýrství a managementu
tf.: 377 638 487, e-mail: ptroblov@kpvp.zcu.cz

Ing. Michal Šimon, Ph.D.,

Západočeská univerzita v Plzni, Katedra průmyslového inženýrství a managementu
tf.: 377 638 410, e-mail: triz@atlas.cz

SOUČASNOST DRUŽSTEVNÍHO BANKOVNICTVÍ V ČESKÉ REPUBLICE

Milan Ulrich

Klíčová slova:

Spořitelni a úvěrní družstva - družstevní záložny - finanční trh.

Key words:

Saving and Loans units - credit unions - financial market.

Abstract:

This contribution has enlighten a present state of the operating of Credit Unions in the Czech republic and predict probable next evolution ones.

Úvod

Spořitelni a úvěrní družstva, jejich vznik, podnikání a případný zánik jsou v České republice upraveny zákonem č. 87/1995 Sb., ve znění pozdějších předpisů, který současně tyto finanční instituce, zkráceně označuje jako **družstevní záložny**. Družstevní záložna je družstvo, které pro podporu hospodaření svých členů provozuje finanční činnosti, jimiž se rozumí zejména přijímání vkladů a poskytování úvěrů, ručení a peněžních služeb v různých formách.⁽²⁾ Tato forma peněžnictví má v českých zemích dlouhou, bohatou a velmi úspěšnou historii, která ke škodě jak nedávných let minulých, tak i současných, byla násilně přerušena 40 lety „budování socialismu“. Také v současnosti mají v rámci Evropské unie velký význam v obchodech zejména s agrárními úvěry družstevní úvěrové instituce, kdy právě myšlenka svépomoci stála u zrodu mnohých, dnes i rozhodujících, peněžních ústavů (např. Reiffeisenbank a její modifikace, DG-Bank, Crédit Agricole). Určitou výhodou těchto organizací se v současných podmínkách, stejně jako v minulosti, ukazuje dokonalá znalost místního prostředí a věcných problémů agrárního sektoru,⁽¹⁾ popřípadě jiných oblastí zejména drobného a středního podnikání v daném regionu.

Cíl

Cílem příspěvku je charakterizovat současnou situaci v sektoru finančních služeb poskytovaných v České republice spořitelními a úvěrními družstvy, jak co do rozsahu a dostupnosti faktické nabídky jejich služeb, tak i obecného ohodnocení rizik na straně klientů (resp. členů družstevních záložen), a případně možných směrů jejich dalšího vývoje.

Metodika

Na podkladě současných zákonných pravidel, které si vynutily některé zásadní změny v charakteru a možnostech existence a fungování záložen a průzkumu provedeném autorem formou osobního nebo telefonického dotazování a případně rozbořením údajů webových stránek družstevních záložen, je charakterizován existující stav podnikání v odvětví družstevního bankovníctví (družstevních záložen). Na základě těchto zjištění jsou formulovány základní atributy přístupu potencionálních klientů k těmto finančním institucím a odvozeny některé možné prognózy jejich dalšího vývoje. V rámci metodického postupu při zpracování příspěvku byly ověřovány tyto základní teze:

- 1) Sektor družstevního bankovníctví je v současnosti funkční.
- 2) Ochrana zájmů členů družstevních záložen je na odpovídající úrovni.
- 3) Sektor družstevních záložen je do budoucna konkurenceschopný.

Výsledky a diskuse

Jak již bylo uvedeno v úvodu, založení a vznik družstevní záložny jsou upraveny samostatným zákonem č.87/1995 Sb., o spořitelních a úvěrních družstvech, ve znění pozdějších předpisů. Z příslušných paragrafů novelizovaného zákona vyplývá, že:

- družstevní záložna musí mít nejméně 30 členů,
- zapisovaný kapitál musí činit nejméně 500.000,- Kč,
- před podáním žádosti o povolení činnosti, které na jejím podkladě uděluje Úřad pro dohled nad družstevními záložnami, musí být splacena částka ve výši alespoň 35.000.000,- Kč, kterou představuje základní kapitál, popřípadě rizikový fond a rezervní fond, jsou-li při založení družstevní záložny vytvořeny,
- sídlo družstevní záložny musí být na území České republiky,
- k výše uvedené žádosti musí být mimo jiné přiložen návrh obchodního plánu družstevní záložny na nejbližší tři roky v rozsahu údajů uváděných při uveřejňování účetní závěrky, včetně komentáře předpokladů a podmínek, na nichž je obchodní plán založen, a dopadů jednotlivých činností družstevní záložny na kapitál družstevní záložny, její likviditu a platební schopnost.

Podmínkami pro udělení povolení činnosti družstevní záložny jsou zejména:

- odborná způsobilost a důvěryhodnost osob zvolených do funkce členů představenstva, kontrolní komise a úvěrové komise a do řídicích funkcí v družstevní záložně,
- věcné a organizační předpoklady pro výkon navrhovaných činností družstevní záložny, vyplývající z účelu založení družstevní záložny a strategického záměru jejího rozvoje na trhu v souladu s orientací na členy družstevní záložny, podle ekonomického sektoru, regionu, typu a druhu služeb, které mají být poskytovány, zabezpečení odpovídajících výpočetních, informačních, účetních a statisticko-evidenčních systémů družstevní záložny, a zabezpečení dostatečného počtu zaměstnanců v rámci odpovídající struktury a organizace družstevní záložny,
- reálnost obchodního plánu a schopnost bezpečného rozvoje družstevní záložny s ohledem na obecné znalosti a zkušenosti,
- způsobilost fyzických a právnických osob s kvalifikovanou účastí na družstevní záložně a členů s dalším členským vkladem (bez kvalifikované účasti), k výkonu práv takového člena,
- průhledný a nezávadný původ částky, z níž se vytváří základní kapitál, případně rizikový a rezervní fond a splacení této částky.

Předmětem podnikání družstevní záložny může být:

- přijímání vkladů od členů,
- poskytování úvěrů členům,
- finanční leasing pro členy,
- platební styk, zúčtování a vydávání a správa platebních prostředků pro členy,

- poskytování ručení za půjčky a úvěry členů,
- otevírání akreditivů pro členy,
- obstarávání inkasa pro členy,
- směnářská činnost pro členy,
- pronájem bezpečnostních schránek členům.

Dále může družstevní záložna za účelem zajištění výše uvedených činností:

- ukládat vklady v družstevních záložnách a bankách a u poboček zahraničních bank,
- přijímat úvěry od družstevních záložen a bank,
- nabývat majetek a disponovat s ním,
- obchodovat na vlastní účet s devizami a nástroji směnných kurzů a úrokových sazeb za účelem zajištění rizik vyplývajících z její činnosti pro členy,
- obchodovat na vlastní účet s registrovanými cennými papíry,
- jiný majetek, může družstevní záložna nabýt pouze v souvislosti se zajištěním své pohledávky, a to nejvýše po dobu 6 měsíců.

Při porovnání výše uvedených citací současného zákona upravujícího činnost družstevních záložen a jeho předchozích znění, došlo k podstatnému zpřísnění podmínek umožňujících existenci spořitelních a úvěrních družstev. Jednak se výrazným způsobem zvýšily požadavky na výši kapitálu, zapisovaný základní kapitál sice zůstal ve výši 500.000,- Kč, ale minimální kapitál musí činit 35.000.000,- Kč. Tento **kapitál** je dle §8 odst. (2) zákona především tvořen splaceným základním kapitálem, rizikovým a rezervním fondem, nerozděleným ziskem minulých let, uhrazovací povinností členů atp. Dále také již družstevní záložny nemohou zakládat dceřinné společnosti. Výrazně se také zpřísnila kontrola jejich činnosti ze strany Úřadu pro dohled nad družstevními záložnami při MF ČR. Současně se výrazným způsobem zvýšila náhrada za pojištěné vklady, která se týká všech pohledávek z vkladů včetně úroků evidovaných jako kreditní zůstatky na účtech či vkladních knížkách nebo potvrzených vkladovým certifikátem, vkladním listem či jiným obdobným dokumentem.⁽²⁾ Náhrada oprávněné osobě se poskytuje ve výši 90 %, nejvýše však 700.000,- Kč u jedné družstevní záložny. Výše uvedený požadavek na zásadní navýšení „minimálního“ kapitálu družstevní záložny, (do 1.1.2005), byl, vedle dřívějších krachů, dalším impulsem pro redukci počtu družstevních záložen, kterých z původního maximálního počtu 139 v roce 1999, zůstalo pouhých 20 v současnosti.

Tabulka č.1

Seznam činných družstevních záložen s povolením působit jako družstevní záložny, které splnily požadavek navýšení kapitálu na 35 mil Kč. (mohou nadále vyvíjet činnost):

Název DZ	Ulice + číslo	Obec/část	PSČ
1) 1.TZ, družstevní záložna	Hasskova 22	Třebíč	674 01
2) Družstevní záložna Kredit	Senovážné nám. 24	Praha 1	116 47
3) Družstevní záložna PSD	Kolmá 5	Praha 9	190 00
4) Družstevní záložna Union	Velká 2984/23	Ostrava - Mor.Ostrav	702 00
5) ERSTE SPAR-UND KREDITANSTALT, družstevní záložna	J.Masaryka 23/364	Praha 2	120 00
6) FIO, družstevní záložna	Senovážné nám. 24	Praha 1	116 47
7) Komerční spořitelní a úvěrní družstvo DOMOV	Uherská 618	Praha 9 Vinoř	190 17
8) Metropolitní spořitelní družstvo, zkratka MSD	Orlí 3	Brno	602 00
9) Moravský Peněžní Ústav – spořitelní družstvo	Náměstí Míru 186	Zlín	760 01
10) Podnikatelská regionální družstevní záložna, družstvo	Šítkova 1	Praha 1	110 00
11) Prague Credit Union, spořitelní družstvo	U Habrovky 247/11	Praha 4	140 00
12) Privátní Peněžní Ústav – úvěrní družstvo	Na Příkopě 17	Praha 1	110 00

Název DZ	Ulice + číslo	Obec/část	PSČ
13) První slovácké spořitelní družstvo	Františkánská 1241	Uherské Hradiště	686 01
14) Spořitelní a úvěrní družstvo Royal Savings and Loans	Staropramenná 728/3	Praha 5	150 00
15) 1.investiční záložna – spořitelní a úvěrní družstvo	J.Š.Baara 723	Horoměřice	252 62
16) Úvěrní družstvo PDW, Praha	Lípová 1444/20	Praha 2	120 00
17) Vinohradská vzájemná družstevní záložna	Vinohradská 105	Praha 3	130 00
18) Vojenská družstevní záložna	Tychonova 1	Praha 6 Dejvice	160 00
19) Wall Street Federal Reserve, družstevní záložna	Renneská 36	Brno	639 00
20) WPB Capital, spořitelní družstvo	Na Příkopě 392/9 a 393/11	Praha 1	110 00

Zdroj: Úřad pro dohled nad družstevními záložnami.

Tabulka č.2

Současné aktivity funkčních družstevních záložen:

Číslo DZ (dle tabulky č.1)	Příjem nových členů	Poznámka
1)	Ano	Standardní služby
2)	Ne	Uzavřený počet členů
3)	Ne	Zatím nepřijímá nové členy
4)	Ano	Standardní služby
5)	Neznámo	Nepodařilo se kontaktovat
6)	Ano	Nadstandardní služby
7)	Ano	Standardní služby
8)	Ano	Standardní služby
9)	Ano	Standardní služby
10)	Ano	Pouze podnikatelské

<i>Číslo DZ (dle tabulky č.1)</i>	<i>Příjem nových členů</i>	<i>Poznámka</i>
		<i>subjekty</i>
11)	<i>Ne</i>	<i>Dceřinná společnost DZ č.20</i>
12)	<i>Ne</i>	<i>Uzavřený počet členů</i>
13)	<i>Ano</i>	<i>Standardní služby</i>
14)	<i>Ano</i>	<i>Standardní služby</i>
15)	<i>Neznámo</i>	<i>Nepodařilo se kontaktovat</i>
16)	<i>Ano</i>	<i>Standardní služby</i>
17)	<i>Ne</i>	<i>Uzavřený počet členů</i>
18)	<i>Ano</i>	<i>Pouze vojáky a rodin.přísluš.</i>
19)	<i>Ano</i>	<i>Standardní služby</i>
20)	<i>Ano</i>	<i>Standardní služby</i>

Komentář:

- *standardní služby* = přijímání vkladů a poskytování úvěrů, případně ostatní služby v souladu se zákonem,
- *nadstandardní služby* = v rámci finanční skupiny FIO např. služby e-brokerage,
- *nepodařilo se kontaktovat* = neexistující či neveřejné tel.číslo, neexistence web.stránek.

Na základě prezentovaných údajů lze odvodit, že *teze 1) o současné funkčnosti družstevního bankovníctví se v zásadě potvrzuje*. Ovšem zároveň platí, že se jedná o aktivity zcela marginálního charakteru v rámci celého finančního trhu České republiky. A to proto, že víc jak třetina fungujících družstevních záložen nepřijímá nové členy a také dostupnost zbývajících záložen pro případné nové zájemce o členství je s ohledem na fakt, že s výjimkou FIO družstevní záložny, která umožňuje mimo jiné internetové bankovníctví, všechny ostatní mají pouze jedno, výjimečně dvě kontaktní místa (pobočky) a navíc jejich teritoriální rozmístění pokrývá hlavně město Prahu (14 záložen). Jak vyplývá z údajů Úřadu dohledu nad družstevními záložnami, tak se v současnosti objem vkladů v družstevních záložnách pohybuje pouze okolo 2,5 miliardy Kč a počet členů činí přibližně 20 tisíc. Současně však tento sektor vykazuje od roku 2002 opětovný nárůst vkladů a to, každoročně o 25 až 30 %.

Tento trend je v první řadě dán zcela nepochybně, přetrvávajícím, podstatně vyšším zhodnocováním vkladů, které družstevní záložny svým členům nabízejí oproti vkladům bankovním. To souvisí se skutečností, že zdravé a dobře vedené záložny jsou spravovány s mnohem menšími náklady (viz. neplacená činnost v orgánech družstva apod.), včetně nákladů na vlastní kapitál, jelikož o zisk se dělí sami družstevníci právě formou výplaty vyšších úroků. Z těchto skutečností pak lze odvodit v rámci prověřované *teze 3), že sektor družstevních záložen je i do budoucna konkurenceschopný*. Toto konstatování je podporováno také v kladném slova smyslu v rámci *teze 2), zda ochrana zájmů členů družstevních záložen je na odpovídající úrovni*, a to v první řadě při porovnání způsobu a výše pojištění vkladů v bankách a družstevních záložnách, které je srovnatelné, až na vcelku minimální, přibližně 50sáti

tisícový rozdíl v maximální pojištěné sumě vkladů výhodnější pro klienty bank (vklady v bankách pojištěny ve výši 90% a maximálně do výše 25.000,- EUR v korunovém ekvivalentu a vklady v družstevních záložnách jsou pojištěny také ve výši 90% s maximální hranicí případně vyplacené částky ve výši 700.000,- Kč). Kromě této skutečnosti jsou členové spořitelních a úvěrních družstev v nezanedbatelné výhodě, oproti klientům bank, v možnosti kdykoliv se přesvědčit o stavu hospodaření družstevní záložny jejímiž jsou členy. Z toho plyne, že ochrana jejich zájmů **je na odpovídající úrovni**.

Závěr

I když se názory naší odborné veřejnosti na opodstatněnost existence sektoru spořitelních a úvěrních družstev diametrálně různí je nesporné, že po ozdravném procesu, který v tomto odvětví finančního trhu České republiky proběhl a který navázal na velkou vlnu úpadků z období po roce 1998 do přelomu dvacátého a jednadvacátého století, došlo ke stabilizaci a znovuoobnovení funkčnosti družstevního bankovníctví v naší republice. Toho bylo docíleno zejména výraznými změnami v příslušném zákoně upravujícím vznik a fungování družstevních záložen, založených na zpřísnění nároků na odbornou a morální bezúhonnost jejich představitelů, znemožnění vykonávat neprůhledné podnikatelské činnosti prostřednictvím nefinančních dceřinných společností, nesouvisející se základním smyslem a účelem principů družstevního bankovníctví, tak i zároveň v zabezpečení větší ochrany vkladů členů prostřednictvím vyššího pojištění vkladů a zejména s potřebou podstatně vyššího vlastního kapitálu pro řádné fungování družstevních záložen a také zpřísněný dohled ze strany dozorového orgánu. Do budoucna asi nelze očekávat nějaký razantní nárůst významu spořitelních a úvěrních družstev v rámci českého finančního trhu, ale určitě mají veškeré předpoklady, s ohledem na svojí specifickou formu spojenou s družstevní ideou, uhájít a postupně dále rozvíjet svou činnost jako alternativní a zároveň neodmyslitelná, integrální součást finančního systému naší republiky.

Literatura:

- (1) BEČVÁŘOVÁ, V., FRITZOVÁ, M. *Agrární úvěry ve státech Evropské unie*, VÚZE Praha, 1994
- (2) Zákon č. 87/1995 Sb., o spořitelních a úvěrních družstvech, ve znění pozdějších předpisů.

Kontakt:

Ing. Milan Ulrich
Katedra obchodu a financí,
Provozně ekonomická fakulta
ČZU v Praze, Praha 6 Suchbátka
tlf.: 224 382 345, e-mail: ulrich@pef.czu.cz

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W POLSCE W ZAKRESIE ROZWOJU USŁUG NA RZECZ ROLNICTWA

Stanisław Urban

Key words:

entrepreneurship - agricultural services – farms - sector of services - agricultural service units

In Poland the farms' demand for services has rapidly been increasing since establishing the market economy. The number of economy units for servicing farms is increasing as well. What is more, the process of services privatizations is now being undergone. Consequently the public sector of services for agriculture is gradually vanishing. In addition, the number of cooperative companies, which serve farms, is also decreasing. Increasing demands for agricultural services and indirectly-agricultural ones indicate that there is a scope for the further possibility of developing this sector of services.

1. Wstęp

Przedsiębiorczość we współczesnej gospodarce jest symbolem sukcesu zwycięstwa w walce konkurencyjnej. Człowiek przedsiębiorczy wyróżnia się podejmowaniem trudnych i ryzykownych przedsięwzięć, inicjatyw produkcyjnych i rynkowych w celu osiągnięcia nadzwyczajnych korzyści, mierzonych np. zyskiem przedsiębiorstwa.

Działania przedsiębiorcze polegają na:

- umiejętności i zdolności ludzi podejmujących nowe zadania;
- elastyczności w działaniu i przyjmowaniu nowych wzorów,
- możliwość uczenia się nowych zachowań, które umożliwiają rozwiązywanie problemów uważanych za nierozwiązywalne przy użyciu dotychczasowych środków.

P.F. Drucker stwierdza, że istota przedsiębiorczości polega na współzależności działań przedsiębiorczych i innowacyjnych, za pomocą których zmierza się do sukcesu - przywództwa w określonym segmencie rynku lub prowadzonej działalności gospodarczej (2).

2. Rozwój usług na rzecz rolnictwa

Jednym z efektów działań przedsiębiorczych jest tworzenie przedsiębiorstwa. Jest to szczególnie widoczne w przypadku przedsiębiorstw świadczących usługi dla rolnictwa.

W okresie po urynkowaniu gospodarki w 1989r. wystąpiły stałe tendencje do odradzania się popytu i podaży usług dla rolnictwa. Łączna wartość usług rolniczych na terenie kraju wyniosła w roku 1991 tylko 533 mln zł, a w roku 2000 już 6552 mln zł. Do roku 2003 wartość usług zmniejszyła się do 6246 mln zł na skutek poprawy wyposażenia gospodarstw rolnych w sprzęt techniczny, co wpłynęło na wzrost ich samowystarczalności w zakresie usług mechanizacyjnych. Obniżyła się też wartość usług finansowych w tym ubezpieczeniowych i bankowych (tabela 1).

W strukturze usług dla rolnictwa dominującą rolę odgrywają usługi pośrednio rolnicze, w tym głównie naprawczo-remontowe (przede wszystkim naprawy maszyn) i finansowe (przede wszystkim ubezpieczeniowe). Ponadto w usługach pośrednio-rolniczych

uczestniczy dość duża grupa usług innych, wśród których występują usługi na rzecz wiejskiego gospodarstwa domowego.

Usługi rolnicze zajęły drugie miejsce w strukturze usług na rzecz gospodarstw rolnych. Główną rolę w nich odgrywają usługi mechanizacyjne i transportowe. Ponadto w grupie tej znaczny udział mają usługi weterynaryjne i zootechniczne.

W latach 2000-2003 w strukturze sprzedaży usług dla gospodarstw rolnych wzrósł udział usług rolniczych w tym weterynaryjnych i zootechnicznych (tabela 2). Natomiast udział w strukturze usług pośrednio rolniczych zmniejszył się, przy czym zmniejszył się głównie udział usług pośrednich rolniczych, w tym głównie finansowych, zarówno ubezpieczeniowych jak i bankowych.

Usługi dla rolnictwa mają znaczny udział w wydatkach pieniężnych na produkcję rolną w gospodarstwach rodzinnych. W 2003 wynosił on 25% wszystkich kosztów produkcji w gospodarstwach indywidualnych.

Największą grupę kosztów stanowiły usługi pośrednio rolnicze, w tym kolejno: naprawczo-remontowe, finansowe i inne. Na drugim miejscu uplasowały się usługi rolnicze, w tym kolejno: mechanizacyjne z transportem i weterynaryjne z zootechnicznymi.

3. Rozwój przedsiębiorstw świadczących usługi dla rolnictwa

Przedsiębiorczość w polskim agrobiznesie silnie zaznaczyła się w rozwoju przedsiębiorstw świadczących usługi na rzecz rolnictwa (tabela 3). W latach 1990-2004 liczba tych przedsiębiorstw wzrosła z 3823 do 20149. Jednocześnie następowała zmiana struktury tych przedsiębiorstw. Liczba przedsiębiorstw prywatnych w analizowanym okresie wzrosła z 2100 do 20065, przy czym dominującą grupę stanowią zakłady osób fizycznych. Natomiast zmniejszyła się w tym okresie nieomal o połowę liczba przedsiębiorstw usługowych spółdzielczych, wśród których najliczniejszą grupę stanowią spółdzielnie kółek rolniczych. Przedsiębiorstwa sektora publicznego występujące w liczbie 1723 w roku 1990 w grupie usługodawców na rzecz rolnictwa uległy do 2004r. prywatyzacji lub likwidacji i ich liczba zmniejszyła się do 84 jednostek. Zmniejszyła się głównie liczba przedsiębiorstw stanowiących własność państwową Skarbu Państwa i państwowych osób prawnych. Natomiast proces prywatyzacji przedsiębiorstw usługowych stanowiących własność komunalną przebiega wolniej, przy czym ich znaczenie jest niewielkie, gdyż ich liczba jest stosunkowo mała.

Rozwój placówek usługowych na rzecz rolnictwa można prześledzić na przykładzie usług weterynaryjnych (tabela 4).

W roku 1992 na terenie Polski istniało 5451 placówek usług weterynaryjnych a do 2000 roku liczba ich wzrosła do 8506. Następował przy tym rozwój liczbowy placówek stanowiących własność osób fizycznych. Natomiast liczba placówek stanowiących własność osób prawnych (powiatowe ośrodki usług weterynaryjnych) zmalała w tym czasie z 168 do 45.

Rozmieszczenie placówek usługowych na terenie kraju nie jest równomierne (tabela 5). W przypadku usług mechanizacyjnych najgęściej ich sieć posiada województwo śląskie a najrzadszą województwa podlaskie i warmińsko-mazurskie. W przypadku placówek usług weterynaryjnych najgęściej ich sieć posiadają województwa dolnośląskie i śląskie, a najrzadszą województwa kujawsko-pomorskie i podlaskie. W przypadku usług zootechnicznych najgęściej ich sieć posiadają województwa

lubuskie i zachodniopomorskie a najrzadszą województwa: małopolskie, podkarpackie i śląskie.

Duże różnice w nasyceniu przestrzeni rolniczej placówkami usługowymi różnego typu wskazują na szanse dalszego rozwoju przedsiębiorczości w środowisku wiejskim.

4. Zakończenie

Przechodzenie do gospodarki rynkowej zmieniło dotychczasowe zasady gospodarowania w rolnictwie. Wieś coraz wyraźniej nabiera charakteru wielofunkcyjnego. Maleje liczba gospodarstw rolnych i rośnie ich powierzchnia. Następuje koncentracja produkcji rolnej. Rośnie popyt gospodarstw rolnych na usługi zarówno bezpośrednio związane z rolnictwem jak i pośrednio rolnicze, zwłaszcza naprawczo-remontowe i finansowe. Szybko rośnie liczba jednostek gospodarczych świadczących usługi na rzecz gospodarstw rolnych. Jednocześnie następuje proces prywatyzacji sektora usług. Zanika sektor publiczny usług. Powstające nowe jednostki usługowe stanowią własność osób fizycznych.

Jednocześnie występujące duże zróżnicowanie w stopniu nasycenia terenów poszczególnych województw placówkami usług rolniczych. Wskazuje to na potencjalne szanse dalszego rozwoju podmiotów gospodarczych świadczących usługi na rzecz gospodarstw rolnych.

Tabela 1. Struktura sprzedaży usług dla rolnictwa w %

Rodzaje usług	2000	2003
Ogółem	100,0	100,0
1. Usługi rolnicze	36,4	38,0
w tym:		
mechanizacyjne z transportem	27,0	27,0
weterynaryjne i zootechniczne	9,4	11,0
2. Usługi pośrednio rolnicze	63,6	62,0
2.1.naprawczo-remontowe	22,6	24,4
w tym:		
naprawy maszyn	18,7	19,9
remontowo-budowlane	3,5	4,1
naprawcze melioracji	0,4	0,4
2.2. finansowe	25,6	22,4
w tym:		
ubezpieczeniowe	16,6	15,6
bankowe	9,0	6,8
2.3. inne	15,4	15,2

Źródło: Analizy Rynkowe. Rynek środków produkcji i usług dla rolnictwa. 2004, nr 26

Tabela 2. Udział usług dla rolnictwa w wydatkach pieniężnych na produkcję w gospodarstwach indywidualnych w %

Wyszczególnienie	2003r.
Udział usług ogółem w wydatkach pieniężnych	25,0
z tego udział usług:	
1. rolniczych	9,5
- mechanizacyjnych z transportem	6,7
- weterynaryjnych i zootechnicznych	2,8
2. pośrednio rolniczych	15,5
- naprawczo-remontowych	6,1
- finansowych	5,6
- innych	3,8

Źródło: Analizy Rynkowe. Rynek środków produkcji i usług dla rolnictwa. 2004, nr 26

Tabela 3. Jednostki prowadzące działalność gospodarczą w zakresie usług na rzecz rolnictwa

Wyszczególnienie	1990	1995	2000	2004
Ogółem	3823	14313	18571	20149
Sektor publiczny	1723	1051	778	84
w tym: własność państwowa Skarbu Państwa	-	541	470	6
własność państwowa osób prawnych	-	350	66	12
własność komunalna	-	-	77	64
Sektor prywatny	2100	13262	17793	20065
w tym spółdzielnie	1970	-	1139	1015
zakłady osób fizycznych	-	9710	15730	17087

- brak danych

Źródło:

Analizy Rynkowe. Rynek środków produkcji i usług dla rolnictwa. 1036, nr 9 i 2004, nr 26

Tabela 4 Liczba placówek usług weterynaryjnych

Podmioty gospodarcze	1992	1995	2000	2004
Osoby fizyczne	5283	5189	7537	8461
Osoby prywatne	168	93	55	45
Razem	5451	5282	7592	8506

Źródło: Analizy Rynkowe. Rynek środków produkcji i usług dla rolnictwa. 2004, nr 26

Tabela 5. Placówki usług rolniczych wg województw w czerwcu 2004r.

L.p.	Województwa	Placówki usług mechanizacyjnych		Placówki usług weterynaryjnych		Zakład usług zootechnicznych		
		Liczba	tys. UR na 1 placówkę	Liczba	Liczba zwierząt gosp. na w		Liczba zwierząt gosp. na 1 placówkę	
					bydło	trzoda chlewna	bydło	trzoda chlewna
1.	Dolnośląskie	544	1.9	630	200	770	800	670
2.	Kujawsko-pomorskie	870	1.2	490	830	4380	550	690
3.	Lubelskie	569	2.5	628	630	1880	580	290
4.	Lubuskie	189	2.5	197	330	1150	660	550
5.	Łódzkie	503	2.2	605	700	2370	580	330
6.	Małopolskie	727	1.0	443	610	1130	4150	1500
7.	Mazowieckie	1352	1.5	1368	690	1350	970	310
8.	Opolskie	278	2.0	266	440	2610	1600	2010
9.	Podkarpackie	419	1.8	387	460	890	3800	990
10.	Podlaskie	246	4.2	364	1880	2130	1330	280
11.	Pomorskie	381	2.1	427	420	2420	860	1100
12.	Śląskie	872	0.5	578	250	680	3710	1850
13.	Świętokrzyskie	248	2.6	262	760	1600	1600	760
14.	Warmińsko-mazurskie	276	4.3	463	850	1720	1200	540
15.	Wielkopolskie	991	1.8	1008	720	4140	1370	1650
16.	Zachodniopomorskie	312	3.4	390	260	1910	340	590
Ogółem		8777	1.8	8506	630	2020	980	580

Źródło: Analizy Rynkowe. Rynek środków produkcji i usług dla rolnictwa. 2004, nr 2

Literatura:

- (1) *Analizy Rynkowe*. Rynek środków produkcji i usług dla rolnictwa, 1996, nr 9 i 2004, nr 26
- (2) KRZYŻANOWSKA, K. *Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania*. Wydawnictwo SGGW Warszawa, 2003

Kontakt:

Prof.zw. dr hab. Stanisław Urban
Akademia Ekonomiczna im.Oskara Langego we Wrocławiu
ul.Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław
tf.: (071) 3680-508, e-mail: ie_eogz@credit.ae.wroc.pl

VZDĚLÁVÁNÍ – ZÁKLADNÍ PODMÍNKA MĚNÍCÍHO SE ŽIVOTNÍHO STYLU

Jana Veselá

Klíčová slova:

Klíčové otázky rozvoje profesního vzdělávání - evropské vzdělávání - ekonomický potenciál - socializační proces - investice do vzdělávání

Key words:

Key questions of professional education - European education - economic potential - socialization process - Education investments.

Abstrakt:

The Lifetime learning is based by the help of the information and communication technologies which offers a considerable potential to make an incidence on a scattered and insulated population. It will go to support itself, guarantee all sides, by the real 24 hours access to the education. The Decisive key for a successful realization teaching for a lifetime is just a particular motivation to teach accompanied to an instructional opportunity. Is therefore need to increase the conditions in Czech Republic by demand after teaching as well by the a different point of view due the limited time to its attendance on educational of the process would gain an exalted benefit. Its must create therefore such network of educational opportunities which will give to the reality responsibilities matters to respond.

Úvod

Vzdělání je v jistém slova smyslu investicí (času, prostředků i energie), kterou vynakládá jedinec a jeho rodina, stejně jako vydává prostředky na vzdělání a jeho rozvoj společnost. Je jednou z nejdůležitějších součástí socializačního procesu. U vzdělání převažuje informativní aspekt. Jedinec si osvojuje soustavu znalostí a dovedností, které mají instrumentální nebo kultivační povahu. Instrumentální představuje osvojování soustavy vědeckých a technických vědomostí a s nimi spojených intelektuálních i praktických dovedností a návyků. V druhém případě jde o osvojování prvků kultury, které nemají bezprostředně funkčně specifické učení, nýbrž se podílejí na formování a kultivaci osobnosti věděním a poznáním. Výsledkem procesu socializace je pak vzdělání, a to jako charakteristika jedince, populace (vzdělanostní úroveň) nebo společnosti (vzdělanostní struktura).

Vzdělávání jako investice

V tržní a stratifikované společnosti se vzdělanější pravděpodobně umístí ve výhodnějším povolání, dalším kvalifikačním růstem si je nejen udrží, ale také na společenském žebříčku stoupají. Na straně druhé ekonomický potenciál umožňuje do vzdělání investovat. Zde je třeba si položit otázku, kdo by měl daný vzdělávací systém financovat. Výsledkem procesu socializace je pak vzdělání, a to jako charakteristika jedince, populace (vzdělanostní úroveň) nebo společnosti (vzdělanostní struktura).

Investice do vzdělávání je však hodně opomíjený druh investování finančních prostředků vzdělání je jedna z nejjistějších a nejvýnosnějších investic. Čím vyšší vzdělání tím lepší

uplatnění v mnoha dobře placených oborech.

Právo na vzdělání je základním lidským právem, které je zakotveno v Listině základních práva svobod v Hlavě IV. - Hospodářská, sociální a kulturní práva článku 33, odstavec (1): " Právo na vzdělání uvádí i Charta základních práv Evropské unie v kapitole II Svobody v článku 14: Vzdělání je nezbytnou podmínkou hospodářského rozvoje společnosti. Stává se z něj ekonomická veličina a sleduje se jako forma "kapitálu", jako investice, u níž je třeba zjišťovat: míru návratnosti, efektivnost, vyhodnocovat celkový význam pro fungování, ovlivňování proporcí a struktury celé vzdělávací a školské politiky.

Vyšší investice umožňují: rozšiřovat vzdělávací kapacity, zlepšovat vybavení škol, účinněji stimulovat učitele a nové metody práce.

Vzdělání je nezbytnou podmínkou hospodářského rozvoje společnosti. Stává se z něj ekonomická veličina a sleduje se jako forma "kapitálu", jako investice, u níž je třeba zjišťovat míru návratnosti, efektivnost a vyhodnocovat celkový význam pro fungování, ovlivňování proporcí a struktury celé vzdělávací a školské politiky. Z praktické stránky lze říci, že existuje silná přímá korelace mezi pracovními schopnostmi s stupněm dosaženého vzdělání. Existují samozřejmě i jedinci, kteří bez odpovídajícího předchozího vzdělání mají neobyčejně vysoké dovednosti.

Vzdělání je všeobecně považováno za pozitivní externalitu, z které má prospěch každý subjekt. Vzdělání lidé jsou pro stát předpokladem dalšího hospodářského rozvoje, snadnější adaptability na měnící se poměry na trhu práce, snadnějšího zvládnutí nových a náročnějších technologií v národním hospodářství a zajištění kvalitních statků všeho druhu aj. Celkové výdaje na vzdělávání jsou v různých zemích odlišné a odrážejí ekonomickou situaci dané země a její historický vývoj.

Skutečným mezníkem ve vývoji evropské vzdělávací politiky se stala Maastrichtská smlouva z února 1992. Smlouva formálně uznává vzdělávání jako jednu ze specifických oblastí spadajících do zodpovědnosti Evropské unie. Evropská unie se snaží především doplňovat jednotlivé národní vzdělávací politiky, podporovat výměnu informací a spolupráci mezi vzdělávacími institucemi.

Podstatným úkolem je i naučit občana EU komunikovat v oficiálním jazyku členské země a nejméně dvou cizích jazycích, což je prostředkem pro osobní i profesní rozvoj občana. Toto však s sebou i nese vynaložení odpovídajících investic i prodlužování průměrné délky ukončeného vzdělávání a nárůstů počtu žáků a studentů na všech stupních škol.

Vzdělávání v průběhu celého života se tak stává základní podmínkou měnícího se životního stylu. Rostoucí význam celoživotního vzdělávání nejen pro jednotlivce, ale i pro samu budoucnost Evropy výslovně potvrdili i nejvyšší představitelé států Evropské unie. Při zdůraznění poznání, že "lidé jsou hlavním bohatstvím Evropy a měli by být centrem politiky Evropské unie", dospěli k závěru, že nové realitě 21. století se musí přizpůsobit i systémy vzdělávání. Uvažované modely vzdělávání by měly skutečně přispět k překonávání nově se objevujících problémů a měly by na ně umět reagovat. Evropská unie již rok 1996 vyhlásila za "Evropský rok celoživotního učení", aby vůbec zjistila a následně analyzovala, kolik zájmů a angažovaností působí v oblasti celoživotního vzdělávání. Vzdělávání v průběhu celého života velice významně pomáhá udržovat jak ekonomickou konkurenceschopnost, tak zaměstnanost.

Evropa již zcela nepochybně vstoupila do éry znalostí, a to se všemi důsledky jak pro hospodářský, sociální, tak i kulturní život jejích obyvatel. Z toho vyplývá, že se nejen jednotlivci, ale též příslušné instituce musí těmto změnám přizpůsobovat a měnit zavedené způsoby své práce. Tato vize však vyžaduje naplnění důležitého předpokladu, aby všichni lidé žijící v Evropě měli bez výjimky stejné příležitosti.

Evropská unie považuje celoživotní učení za společnou střechu, pod níž by se sjednotily všechny druhy vzdělávání.

Účinná a komplexní strategie celoživotního učení by se měla zaměřit na řešení šesti klíčových problémů:

- *zaručit všeobecný a stálý přístup k učení pro získávání a obnovování dovedností* potřebných pro trvalou účast ve společnosti znalostí;
- *zvýšit úroveň investic* do lidských zdrojů, aby se přiznala priorita nejdůležitějšímu bohatství Evropy - jejím lidem;
- *rozvíjet efektivní metody vyučování a učení* a kontext pro kontinuitu celoživotního vzdělávání;
- *výrazně zlepšit způsoby pojmání a hodnocení účasti na vzdělávání a jeho výsledků*, zejména v případě neformálního a informálního učení*;
- *zajistit snadný přístup ke kvalitním informacím a poradenství o příležitostech* k učení pro každého v celé Evropě a v průběhu celého života;
- *přiblížit možnosti celoživotního vzdělávání lidem*, v jejich obcích i všude tam, kde je to vhodné, podporovat je zařízeními založenými na informační a komunikační technice.

Ani vysoké školy by neměly být výjimkou, i když jejich pedagogický sbor neprochází žádoucí generační obměnou. Všichni jeho členové by si měli uvědomit, že učení založené na informačních a komunikačních technologiích nabízí značný potenciál pro žádoucí inovace metod vyučování a učení. Nové metody totiž mohou velice významně změnit roli učitele a žáků, neboť ti mohou být od sebe dlouhodobě odděleni v prostoru a čase, aniž by to zastavilo pedagogický proces. Lze předpokládat, že v nadcházejícím období se profesní role vyučujících podstatně změní, poněvadž učitelé by se měli stát rádci (tutory, prostředníky), jejichž klíčovou úlohou bude podporovat učící se osoby, které se pokud možno sami ujmou svého učení.

Závěr

Celoživotní vzdělávání založené na informačních a komunikačních technologiích nabízí značný potenciál pro působení na rozptýlenou a izolovanou populaci. Půjde o to, zaručit odevšad reálně čtyřicetihodinový přístup ke vzdělání.

Rozhodujícím klíčem k úspěšné realizaci celoživotního učení je právě individuální

* Neformální učení probíhá vedle hlavních vzdělávacích systémů a zpravidla nevede k získání formalizovaného certifikátu. Díky své podstatě stojí mimo školy, odborné školy i vysoké školy. Informální učení nemusí být na rozdíl formálního i neformálního učení záměrným. Je přirozeným doprovodným znakem každodenního života. Proto ani sami jeho účastníci si nemusí uvědomovat, že si rozšiřují své vědomosti a dovednosti. Příkladem může být používání počítačů dětmi v domácnostech.

motivace k učení doprovázená rozmanitostí učebních příležitostí. Je proto zapotřebí i v podmínkách České republiky zvýšit poptávku po učení i jeho nabídku zejména pro ty, kteří dosud neměli ze své účasti na vzdělávacím procesu valný prospěch. Nelze při tom nerespektovat subjektivní předpoklady jednotlivců. Musí být proto vytvářena taková síť vzdělávacích příležitostí, která na danou skutečnost bude odpovídajícím způsobem reagovat.

Literatura:

- (1) KOUBEK, J. *Řízení lidských zdrojů*. Praha: Management Press 2001
- (2) LACINA, K., VESELÁ, J. a kol. *Rozvoj lidských zdrojů*. Modul MŠMT ČR, Praha, 2004. 320 s.
- (3) *Srovnávací informace o dalším vzdělávání dospělých v některých evropských zemích*. Praha: AIVD 1994
- (4) Statistická ročenka 2005. ČSÚ: Praha 2006

Dokumenty - k problematice celoživotní vzdělávání:

- ❖ Vzdělávání pro aktivní občanství v Evropské unii, OPOCE, Lucemburk, 1998
- ❖ Závěry předsednictví Evropské rady, Lisabon, 23.-24. března 2000, odst. 5, a 25, s. 2 a 8; Závěry předsednictví Evropské rady, Santa Maria de Feira, 19.-20. června 2000. odst. 33, s.6.
- ❖ Realizace, výsledky a celkové hodnocení Evropského roku celoživotního učení (1996), Zpráva Komise Evropských společenství, COM (1999) 447, konečná verze, 15. září 1999.
- ❖ Evropská strategie zaměstnanosti byla iniciována v listopadu 1997 na zasedání Evropské rady hlav států v Lucembursku. Strategie zaměstnanosti spočívá na čtyřech pilířích: zaměstnanosti, podnikatelství, adaptability a rovných příležitostech.
- ❖ Vyučování a učení – cesta k učící se společnosti, Bílá kniha Evropské komise, 1995. Amsterodamská smlouva Evropského společenství z roku 1997 “. Zdroj Centrum pro studium vysokého školství (CSVŠ), www.csvs.cz
- ❖ K Evropě znalostí, Sdělení Komise Evropských společenství, 12. listopadu 1997 (COM/97/563 konečná verze); Rozhodnutí Rady ustavující LEONARDO II (1999/382/EC, 26. dubna 1999) a Rozhodnutí Evropského parlamentu a Rady ustavující SOCRATES II (253/2000/EC, 24. dubna 2000) a MLÁDEŽ (1031/2000/EC, 13. dubna 2000)
- ❖ Hlavní linie pro politiku zaměstnanosti členských států, Sdělení Komise, COM (2000) 548, 6. září 2000; Společná zpráva o zaměstnanosti, CPOM (2000)550, 6. září 2000.
Zpráva Evropské komise o realizaci, výsledcích a celkovém hodnocení Evropského roku celoživotního učení (1996), Evropský parlament, Výbor pro kulturu, mládež, média a sport, 14. června 2000 (A5-0200/2000)

Kontakt:

PhDr. Jana Veselá, CSc.
Ústav veřejné správy a práva
Fakulta ekonomicko-správní
Univerzita Pardubice, Studentská 84, 532 10 Pardubice
tlf.: +420 466 036 168, e-mail: jana.vesela@upce.cz

KRITÉRIA PROSPERITY REGIONU

Miloš Vitek, Marcela Vítková

Klíčová slova:

teoretická ekonomie – územní správa – cíle regionu – analýza rizik – systémový přístup

Key words:

theoretical economics – local administration – goals of a region – risk analysis – system approach

Abstract:

Some notions from the theoretical economics are discussed to stress the liaison between the healthy regional society and the economic prosperity in the region. In this regard the recommendations of the system approach are useful.

Kriteriem prosperity regionu je *zdravé společenství* lidí, kteří jsou schopni milovat druhé, radovat se s druhými a věřit druhým. Duchovní kritéria víry, naděje a lásky mohou otevírat cestu hospodaření v těsné souvislosti ekonomie a ekologie, aniž bychom se uzavřeli ve starostech o produkci, investice a zisk. Ani nezaměstnanost nemusí být strašákem, pokud vnímáme nekonečné možnosti působení pro druhé a to i bez pevné pracovní smlouvy a pravidelné odměny.

Uvedený názor dostává nový smysl ve společnosti rizika, do níž na přelomu tisíciletí vstupujeme. Příspěvek nabízí diskusi možných kritérií regionálního rozvoje tak, abychom pokud možno směřovali od rizikové společnosti ke společnosti bezpečné.

Ulrich Beck (1) ukázal, že *riziková společnost* (*Riskgesellschaft*, *Risk Society*) je charakterizována propastí mezi světem kvantifikovatelného rizika a světem nekvantifikovatelných nejistot. Využití genové technologie, lidské genetiky, nanotechnologie atd. uvolňují cestu nepředvídatelných důsledků. Ve světové rizikové společnosti vstupujeme do oblasti nekontrolovatelného rizika a nemáme ani jazyk, jímž bychom popsali to, čemu čelíme.

V dnešním světě nejde o pouhé narůstání, ale spíše o stírání hranic nekontrolovatelných rizik. Rizika neberou v úvahu státní či jiné hranice, působí dlouhé období, je obtížné určit, kdo je způsobuje. Ústřední otázkou v rizikové společnosti je, jak předstírat kontrolu nad něčím, co je nekontrolovatelné – v politice, právu, vědě, technologii, ekonomii i běžném životě, říká U. Beck a pokračuje:

„Zdrojem kritického a skeptického postoje vůči vědě a technice není iracionalita kritiků, nýbrž selhání vědecko-technické racionality tváří v tvář rostoucím rizikům a civilizačním ohrožením. Není to selhání jednotlivých vědců nebo disciplin, ale jeho systémovým základem je institucionální a metodický přístup věd k rizikům. V podobě, v jaké jsou vědy konstituovány – se svou nadměrně specializovanou dělbu práce, se svým chápáním metod a teorie a se svou externě determinovanou odtržeností od praxe – nejsou vůbec s to přiměřeně reagovat na civilizační rizika, protože se samy význačně podílejí na jejich vzniku a růstu ... Odhalená „šejdírská praxe“ vědců poukazuje na kategoriální rozdíly mezi vědeckou a sociální racionalitou při styku s riziky. Věda se stala protektorem globálního zamoření lidí a přírody. V rizikové společnosti se stává

vyrovnání s civilizační kvalifikací a formování schopností, které jsou k tomu potřebné, základním úkolem pedagogických institucí.“

Ulrich **BECK** Riziková společnost (1986)

Fáze nezvratelné víry ve vědu a pokrok trvala asi do poloviny XX. století, potom převládla konfrontace věd se sebou samými včetně upozornění na rizika vědeckotechnického rozvoje. Vcelku se ukazuje, že hyperkomplexitu vědeckého poznání již nelze zvládnout dosavadními metodami verifikace, k nimž patří reputace, citační indexy nebo věhlas pracoviště. Vědy přestávají být bořiteli tabu a stávají se konstruktéry tabu, přičemž věhlas některých univerzit, kateder a vědců se vyzvedá jako nedotknutelný. To opět podporuje nadměrná specializace.

Proti nemohoucnosti vědy vznikají alternativní vědy, které dospívají k opačným výsledkům, a řada věd je vystavována testu politizace a socializace se zřetelem, zda jejich výsledky může vůbec někdo přijmout. Při tzv. reflexivní scientizaci dochází k ústupu vědy od pravdy k rozhodování podle ekonomických, sociálních a environmentálních kritérií. Přitom validita už není jen otázkou pravdy, ale též otázkou společenské akceptace a etické kompatibility.

Vědě, která ztratila pravdu, hrozí, že jí druzí budou diktovat, co má být pravdou. To Beck označuje za feudalizaci poznávací praxe. Lidé (laici) pak tuší, co nebylo vysloveno a jsou připraveni na nejhorší. Věda není neutrální, neboť záleží na tom, jaká čísla volí, v kom a čem spatřuje příčinu, jak interpretuje problémy společnosti a jaký druh řešení staví do popředí. Podstatné tudíž je, jaký druh vědy je praktikován se zřetelem na předvídatelnost údajně nepředvídatelných vedlejších důsledků.

Jako jeden z prvních, kdo předpovídali neblahý vývoj v odklonu od hlubších duchovních hodnot, byl Martin Heidegger (1889-1976). Jeho slova si pozorně přečtěme (srovnej (2)):

„Filosofie ve smyslu uvažování o pravdě, a to znamená o problematičnosti bytí, nikoli jako historická učenost vyrábějící ‚systémy‘, nebude mít na univerzitě a v provozním ústavě, kterým se univerzita stane, žádné místo ...

Skrytým cílem, k němuž toto vše a všechno ostatní spěje, aniž to ani v nejmenším tuší a může tušit, je stav naprosté nudy ... Historické vědy se stanou novinovými vědami. Přírodní vědy se stanou strojovými vědami.

Co činí technika s přírodou, vyčleněnou ze jsoucího přírodní vědou? Rostoucí či lépe dovršující se zničení přírody. Čím byla kdysi? Místem příchodu a pobytu bohů, když ještě jako fýsis sama spočívala v příbytku bytí.

Potom se však příroda stala jsoucím a poté dokonce opakem ‚milosti‘, a po tomto ponížení byla vydána do násilné moci počítající manipulace vědy.

A nakonec zbyla ještě ‚krajina‘ a příležitost k zotavení a to i teď bylo podrobně spočítáno a upraveno pro masy. A co dále? Je to konec? Proč mlčí země při tomto ničení?“

Martin **HEIDEGGER** Beiträge zur Philosophie (1938)

K roli výchovy jsme diskutovali možnosti a prostředky systémové pedagogiky (6). Závažným mottem pro nás byl názor Erica Voegelina (1901-1985):

„Výchovou míníme peragogické umění v Platónově smyslu, tedy umění pohnout člověka k odvratu z duchovní pustoty jeho světského bytí a vést ho zpět k božskému základu. Na místo výchovy nastupuje u Wilhelma von Humboldta zlověstné Bildung

(vzdělání či utváření), jímž se individualita rozvíjí ke své svéráznosti. A konečně s otevřeností člověka vůči základu také mizí možnost vystavět na otevřenosti jedincovy existence substanciální veřejnou přítomnost společnosti ... Poznání řádu v klasickém smyslu nahrazuje ‚objektivní věda‘, na místo idejí a ideálů nastupují ‚hodnoty‘, na místo vědy v nejhlubším smyslu ‚od hodnot oproštěná věda‘ ...

Úkolem německé univerzity je narcisticky uzavírat člověka, zbavit ho duchovní orientace, učinit ho nezpůsobilým pro veřejný život, zničit jazyk a vyučovat jazykům odcizení."

Eric **VOEGELIN** Německá univerzita a řád společnosti (1966)

Nověji se ke stejné problematice vyslovil v dubnu 2005 zvolený papež Benedikt XVI.:

„Ve skutečnosti nyní panuje bůh Nesmysl, neboť evoluce sama ze sebe je nesmyslná. Panuje kalkulace, panuje moc. Morálka odstoupila, člověk jako člověk rovněž ... Identitu církve vyjadřuje úkol hlásat Boha a zvěstovat jeho království. Právě takto a pouze takto vzniká duchovní prostor, ve kterém morální princip znovu získá existenci, a to daleko za okruh věřících.

Dějiny jsou charakterizovány rozporem mezi láskou a neschopností milovat, oním zpustnutím duší, které nastává, když člověk je schopen uznávat už jen kvantifikovatelné hodnoty jako hodnoty a skutečnosti vůbec ... Toto zničení schopnosti milovat plodí smrtelnou nudu a ta je pro člověka jedem.“

Joseph **RATZINGER** /**BENEDIKT XVI.**/ Naděje pro Evropu? (1991)

Jako postulovaný směr výchovy jsme v systémovém inženýrství (6) označili absolutno. Jeho chápání ve filosofii a vědě vysvětluje Jiří Zeman takto:

„Absolutno je pojem náboženský a filosofický. Označuje bytí, které je podstatou všeho, všech věcí, které je nepodmíněné a soběstačné, dokonalé a neomezené. Existuje samo sebou a je příčinou všech věcí. Náboženství chápe oproti vědě absolutno jako Boha...

Je třeba postavit lásku proti nenávisti. Je nutno vysílat horoucí touhu po osvětlení a vypudit strach z toho, že se nedostaví. Je třeba vyvolat chvění pozitivních sil. Nalézt mír ve vlastním nitru, přitahovat jej, soustřeďovat duševní sílu. Víra je zákon úspěchu, nutno uvést život v soulad s vyššími zákony. Čistota srdce je náboženství živého Boha. Nutno se dostat ve směr a proudění božího řádu. Plné vědomí jednoty vede k tomu, že vše ostatní se dostaví samo. ‚V tobě je příčina všeho, co se děje ve tvém životě.‘ A to znamená uvést se do souzvuku s nekonečnem.“

Jiří **ZEMAN** Úvahy o Bohu (2005)

Zůstaneme-li však u managementu a správy, zdůrazňuje nám důležitost hlubokých kvalitativních pojmů a kritérií známý guru managementu Peter Drucker:

„Jestliže za informaci považujeme cosi, co může být kvantifikováno, pak ‚Božská komedie‘ nemá žádný informační obsah. Ale právě tato její nejednoznačnost, mnohost rovin, v nichž můžeme knihu číst – od pohádky až po velkolepou metafyzickou syntézu, z ní činí působivé umělecké dílo, které oslovuje generace čtenářů.

Komunikace, jinak řečeno, nemůže záviset na informaci. Ta nejdokonalejší komunikace může ve skutečnosti spočívat čistě jen ve sdílené zkušenosti a obejde se bez jakékoli logiky. Nadřazené je spíše vnímání než informace.“

Peter **DRUCKER** Fungující společnost (2003)

Záměrně jsme předložili několik syntetických výroků k lepšímu pochopení dnes až zneužívaných slov „trvale udržitelný rozvoj“ a „prosperita“. V závažných myšlenkách spatřujeme větší přínos k ekonomickým úvahám než ve vymýšlení a obhajování dalších a dalších ukazatelů, vzorců a modelů regionální prosperity. Oblíbeným kritériem se stal například „zájem zahraničních investorů“.

Ve sborníku (7) předložila Jana Spilková statistickou analýzu percepce regionů ČR zahraničními firmami. Ze 155 obdržených dotazníků byla zjištěna preference Prahy a jejího okolí a potom větších českých aglomerací, zatímco periferní oblasti byly hodnoceny níže. Vysoký vliv měla dále míra vzdělanosti podle vzdělanostních kategorií (především VŠ a vyučení). Také celková sociálně ekonomická úroveň regionu byla signifikantní. Nejslabší zájem zahraničních firem byl zjištěn v horských oblastech (okresy Trutnov a Jeseník, zčásti též Šumava). Hlubší ekonomický rozbor však není přiložen.

Systémový přístup (3) v zaměření na subpolitiku regionů se orientuje na různé a vzájemně propojené *sítě*. Při ekonomické integraci (5) se podniky a další organizace snaží získat ze vzájemných vazeb konkurenční výhody a překonat určitou izolovanost. *Síť podniků (business network)* definuje OECD jako skupinu firem, které používají společné zdroje ke kooperaci na sdílených projektech. Síť horizontální jsou tvořeny pouze z malých a středních podniků, síť vertikální jsou napojeny na jeden nebo více dominantních podniků. Tvrdé síť jsou založeny na závazném smluvním vztahu, měkké síť jsou otevřené a na setkávání členů kladou minimální podmínky. O laterálních sítích hovoříme, když síť dovoluje dosažení cíle, jehož by jednotlivé podniky samy nedosáhly.

Rozeznáváme několik stupňů *řetězení*. Na prvním stupni jde o výpomoc mezi dvěma podniky, na druhém stupni spolupracují dva nebo více podniků na společné zakázce, na třetím stupni jde o ucelenou spolupráci podniků. Řetězce a síť se obvykle zaměřují na spolupráci v oblastech: výzkum a vývoj, marketing, nákup a zajištění, výroba, financování, personál. Výroba a služby se orientují na malé série ve smyslu flexibilní specializace, kdy se žádá individualizace produktů a služeb. Naopak, velké továrny, mlékárny či jatka se stávají dysfunkčními.

Od kooperačních a dodavatelských řetězců vývoj směřuje k seskupování podniků do oborových *klastrů*, které využívají i služeb nevýrobních organizací včetně univerzit. Klastř je geografické soustředění vzájemně provázaných firem a přidružených institucí jako jsou univerzity, agentury a obchodní asociace. V ČR začalo působit asi 10 klastrů, které jsou vesměs i přínosem pro regionální univerzity. Rozvoj klastrů se stává diskurzivním, tj. odvíjí se v žádoucím dialogu s veřejností. Podniky mohou být pod hrozbou ztráty trhů nuceny k neekonomickému jednání.

Máme-li naznačit ucelené scénáře rozvoje regionálního a venkovského prostoru, pak se jedná o tři varianty:

1/ přetrvávání trendů industriální společnosti, kdy bude pokračovat přesun obyvatelstva do měst a hlavně do velkých měst (megapolis); tím budou dosavadní rizika narůstat, dojde ke všeobecné destabilizaci a budou narůstat hlasy, volající po pevné ruce a totalitním řešení;

2/ ekologická varianta státu blahobytu zvýší péči o krajinu a o venkovský prostor, nebezpečím zůstane vědecká autoritativnost a přebujelá byrokracie;

3/ základním úkolem řízení regionálního prostoru se stanou ochraňující, směřující, diskurzivní a kulturní funkce; subpolitika regionálního rozvoje tím nabude konzervující (konzervativní) charakter.

Závěrem můžeme říci, že kritéria prosperity regionu si vyžadují nepřetržitou evoluci a zdokonalování. K tomu účelu mohou do hry vstupovat i ideje a ideály, které nemají výlučně ekonomickou povahu. Výběr kritérií probíhá v podmínkách rizika, takže potřebujeme zjišťování a analýzu rizik (risk assessment and analysis) zahrnout do našich strategických studií (4). Prioritou je hodnota lokálního, regionálního a národního společenství, které může představovat cestu k bezpečné společnosti s minimem rizik. Právě vyšší bezpečnost a existenční jistoty venkovských společenství je mohou do budoucna činit zajímavějšími proti společnostem městským.

Použitá literatura:

- (1) BECK, U. *Riziková společnost*. SLON, Praha, 2004, ISBN 80-86429-32-6
- (2) HEIDEGGER, M. *Věda, technika a zamyšlení*. Oikumené, Praha, 2004, ISBN 80-7298-083-1
- (3) MALÝ, J. – VÍTEK, M. *Teorie systémů I a II*. Gaudeamus, Hradec Králové, 2003, třetí vydání, ISBN 80-7041-821-4
- (4) MOZGA, J. – VÍTEK, M. *Společenské aspekty rizik*. Gaudeamus, Hradec Králové, 2005, ISBN 80-7041-750-1
- (5) VÍTEK, M. *Systémový přístup k ekonomické integraci*. Gaudeamus, Hradec Králové, 2002, ISBN 80-7041-305-0
- (6) VÍTEK, M. (ed.) *Systémová pedagogika*. Sborník XXXVII. konference o systémovém inženýrství SI 2005, M. Vognar, Hradec Králové, 2005, ISBN 80-86771-11-3
- (7) ZELENKA, J. (ed.) *Kognice 2005*. Sborník konference, Gaudeamus, Hradec Králové, 2005, ISBN 80-7041-523-1

Kontakt:

Doc. Ing. Miloš Vitek, CSc.
Fakulta humanitních studií
Univerzita Hradec Králové
Rokitanského 62
500 03 Hradec Králové
telefon: 49 333 1316

PaedDr. Marcela Vítková
Pedagogická fakulta
Univerzita Hradec Králové
Rokitanského 62
500 03 Hradec Králové
telefon: 49 333 1320

ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Helena Wasilewska

Key words:

capital's structure – credits – shares - bonds

Abstract:

In this papers has been shown the structure of the polish companies capital sources. Moreover in this text has been shown role of bank credits, public market shares and bonds, and the factors which restrictive the capital market development.

Struktura źródeł finansowania

Ze względu na źródło pochodzenia kapitałów, którymi przedsiębiorstwo finansuje swój majątek wyróżnia się kapitały własne i kapitały obce. Kapitał własny może pochodzić ze źródeł zewnętrznych, którymi są wpłaty wniesione przez udziałowców np: w formie udziałów, subskrypcji akcji oraz źródeł wewnętrznych, które pochodzą z zysków pozostawionych do dyspozycji przedsiębiorstw. Kapitał obcy jest pozyskiwany przez przedsiębiorstwa ze źródeł zewnętrznych w formie kredytów bankowych, emisji obligacji i papierów komercyjnych [2,s.158]. Źródeł finansowania nie należy utożsamiać ze źródłami kapitału. Pozyskiwanie środków finansowych na finansowanie działalności przedsiębiorstwa jest pojęciem szerszym niż zdobywanie kapitału. Na wewnętrzne źródła finansowania oprócz wypracowanego zysku po opodatkowaniu składa się także odpis amortyzacyjny, wpływy ze sprzedaży zbędnych aktywów i przyspieszenie obrotu kapitału [1,s.15] [4, s.35]. Jednym z istotnych problemów strategicznych przedsiębiorstw, decydującym o sukcesie firmy jest kształtowanie optymalnej struktury kapitałowej, która pozwala na utrzymanie właściwych proporcji pomiędzy poszczególnymi źródłami kapitału. W teorii substytucji zagadnienie kształtowania struktury kapitału sprowadza się do wyznaczenia takiej docelowej relacji długu do kapitału własnego, przy której wartość przedsiębiorstwa będzie maksymalizowana. Ryzyko występujące przy finansowaniu kapitałem obcym jest rekompensowane korzyściami podatkowymi związanymi z obsługą długu. Według teorii hierarchii: przedsiębiorstwa preferują wewnętrzne źródła finansowania. Jeżeli konieczne jest zewnętrzne finansowanie, przedsiębiorstwa w pierwszej kolejności emitują papiery dłużne, a dopiero po wyczerpaniu się tych możliwości pozyskania kapitału, emitują nowe akcje [4, s.36]. Powiększenie długu w strukturze kapitału przedsiębiorstwa powoduje następujące konsekwencje:

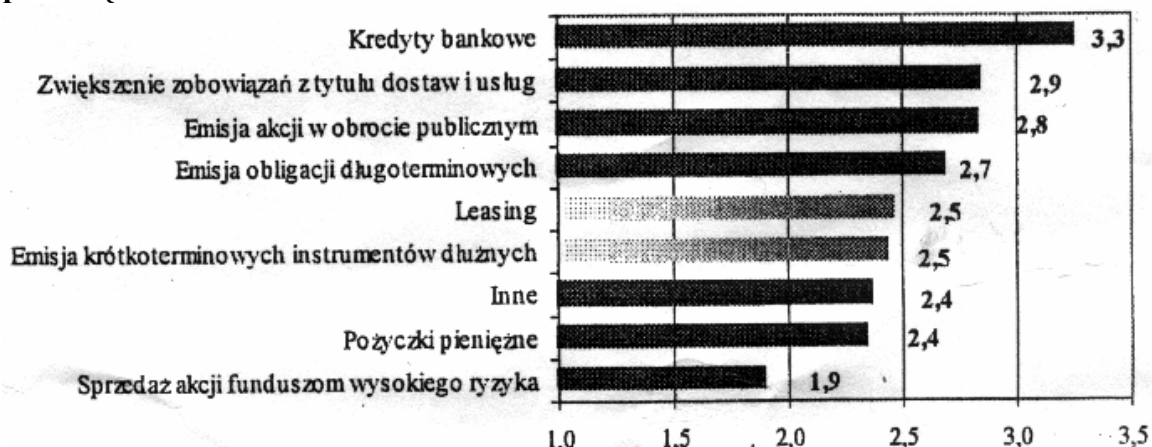
- kapitał obcy jest tańszy od kapitału własnego,
- powstaje odsetkowa tarcza podatkowa dla przedsiębiorstwa,
- zwiększa się ryzyko finansowania, powodujące wzrost kosztów kapitału własnego.

Z badań przeprowadzonych w 2004 roku przez Narodowy Bank Polski przy współudziale Komisji Papierów Wartościowych i Giełd oraz Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie wynika, że przeciętna struktura kapitałów w polskich przedsiębiorstwach wskazuje na zrównoważenie źródeł własnych (49,4%) i obcych (50,6%). Zasadniczymi pozycjami kapitałów własnych badanych firm był kapitał podstawowy (19,6%) i zapasowy (20,1%), natomiast kapitału obcego: zobowiązania z

tytułu dostaw i usług (18,7%) i kredyty bankowe (15,4%) [5]. Analizując strukturę źródeł finansowania według wielkości mierzonej poziomem obrotów netto oraz według wieku przedsiębiorstw ustalono następujące zależności:

- udział finansowania obcego, w tym szczególnie zobowiązań z tytułu dostaw i usług, wzrasta wraz z wielkością podmiotu,
- skala kredytowania działalności była podobna we wszystkich kategoriach wielkości podmiotów (kredyty stanowiły przeciętnie około 14-16 % kapitałów),
- firmy mniejsze i młodsze szerzej wykorzystywały finansowanie poprzez emisję instrumentów dłuższych, szczególnie krótkoterminowych,
- młodsze firmy, działające nie dłużej niż 5 lat, pozyskiwały więcej środków ze źródeł własnych niż firmy starsze (w najmłodszych podmiotach źródła własne stanowiły 58% kapitałów, a w najstarszych firmach 49%),
- młode firmy w mniejszym stopniu niż firmy starsze finansowały działalność z kredytów bankowych. Co trzecie z badanych przedsiębiorstw oceniło swoją obecną strukturę zasilania finansowego jako nieoptymalną. Problem braku optymalnej struktury finansowania w większym stopniu dotyczył przedsiębiorstw już obecnych na rynku kapitałowym w mniejszej zaś skali firm, które dotychczas nie pozyskiwały środków na tym rynku. Jedną z przyczyn takiego stanu może być niska świadomość potrzeby optymalizacji struktury kapitału wśród nieemitentów akcji i obligacji. Trudności z osiągnięciem optymalnej struktury finansowania w grupie dotychczasowych emitentów, wynikają przede wszystkim ze zbyt niskiej skali finansowania poprzez emisje akcji i obligacji. Badanie preferencji co do zewnętrznych źródeł finansowania wykazały, że najbardziej pożądanym źródłem finansowania zewnętrznego, z którego dopływ środków poprawiłby strukturę finansowania jest kredyt bankowy (wykr.1).

WYKRES1. Preferowane zewnętrzne źródła finansowania działalności przedsiębiorstw



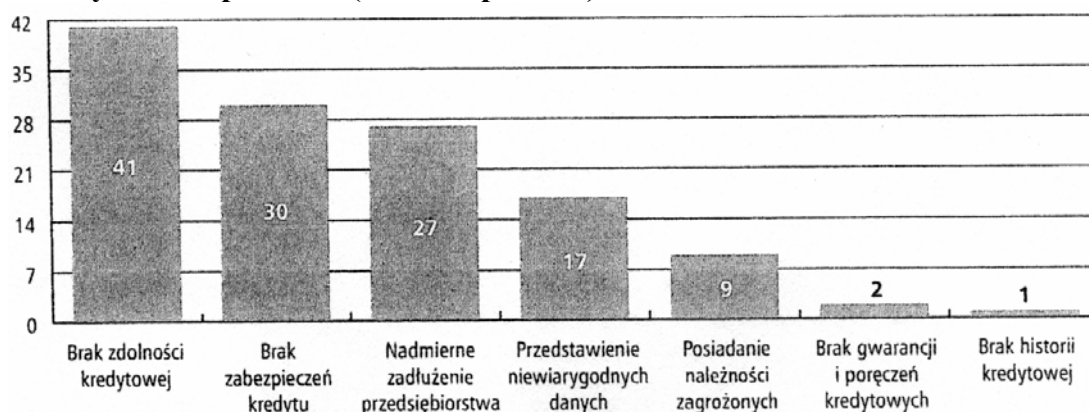
Uwaga: preferowane źródła finansowania to takie, których wykorzystanie zbliży strukturę finansowania do struktury optymalnej. Zbiorowość przedsiębiorstw oceniających aktualną strukturę źródeł finansowania jako niekorzystną. Średnia ocena w skali od 1 – najmniej preferowane źródło, do 5 – najbardziej preferowane źródło.

Źródło: [5].

Rola kredytów bankowych w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw

Z badań wynika, że nawet w okresie spowolnienia wzrostu gospodarczego w latach 1999-2002 banki nie odnotowały znacznego spadku liczby wniosków kredytowych składanych przez klientów z sektora MSP. Najczęściej wskazywanymi celami finansowania MSP była działalność bieżąca oraz podjęte inwestycje. Pozostałe rodzaje kredytów np.: na rozpoczęcie działalności, finansowanie eksportu bądź importu, nieruchomości cieszą się mniejszą popularnością. Korzysta z nich nie więcej niż ¼ klientów [6]. W II kwartale 2005 roku około połowa banków odczuła wzrost popytu na kredyt ze strony przedsiębiorstw. Popyt ten był niższy w sektorze MSP niż w sektorze dużych przedsiębiorstw. W najbliższym okresie banki spodziewają się silniejszego wzrostu popytu na kredyt w sektorze MSP [9]. Niektóre banki stosują wyższe stopy procentowe dla klientów z sektora MSP, ze względu między innymi na wykorzystanie uproszczonych procedur kredytowych, niska jakość danych finansowych i ograniczone możliwości ich weryfikacji. Do 20 % wniosków kredytowych jest odrzucanych. Głównymi przyczynami odmowy udzielenia kredytów są: brak zdolności kredytowej, brak zabezpieczeń i nadmierne zadłużenie przedsiębiorstw (wykr.2). Współpraca banków z sektorem MSP napotyka wiele barier, które można podzielić na: wewnętrzne, dotyczące sytuacji klienta i wynikające z wewnętrznych regulacji bankowych oraz zewnętrzne, związane z otoczeniem regulacyjno-prawnym. Główne problemy wewnętrzne na jakie napotykają banki w kontaktach z MSP wiążą się z sytuacją finansową klientów np. brak wiarygodnych danych do oceny, spadek zdolności do regulowania zobowiązań, brak zabezpieczeń kredytowych, zmiany płynności finansowej. Do głównych ograniczeń w systemie bankowym i otoczeniu gospodarczym należą: praca sądów, ustanowienie zabezpieczeń kredytów (wydłużona procedura, wysokie koszty), egzekucja należności, brak lub niewystarczająca działalność funduszy, instytucji poręczeń i gwarancji kredytowych [6].

WYKRES 2. Główne powody odmowy udzielenia kredytu bankowego – najczęściej wskazywane odpowiedzi (należało podać 3)



Źródło: [6].

Według danych z II kwartału 2005 roku banki złagodziły politykę kredytową w stosunku do MSP. Najważniejszą przyczyną zmian w tej polityce jest wzrost wewnętrznej presji konkurencyjnej oraz wzrost popytu na kredyt. Wśród innych przesłanek łagodzenia polityki kredytowej są: zmniejszenie się ryzyka związanego przewidywaną sytuacją gospodarczą oraz zmniejszenie się udziału kredytów zagrożonych w portfelu kredytowym. Banki, które zmieniły politykę kredytową

najczęściej zwiększyły maksymalną kwotę kredytu, zmniejszyły marżę kredytową i wymagania w stosunku do zabezpieczeń oraz wydłużyły maksymalny okres kredytowania [6].

Znaczenie giełdowego rynku akcji i obligacji w zasileniu finansowym przedsiębiorstw

Wraz z ożywieniem gospodarczym w kraju od 2003 roku i przystąpieniem Polski do UE nastąpił wzrost zainteresowania pozyskaniem kapitału w drodze oferty publicznej akcji zarówno wśród nowych spółek, jak i dotychczasowych emitentów (tab.1). Wartość kolejnych emisji akcji spółek publicznych wzrosła około dwa i półkrotnie w 2004 roku w stosunku do roku poprzedniego. Mimo znacznego spadku wartości pierwszych emisji publicznych (IPO), po trzech kwartałach 2005 roku warszawska giełda drugi rok z rzędu znalazła się w ścisłej czołówce pod względem liczby debiutantów: giełda w Londynie – 249, Euronext – 37, GPW – 27. Oprócz wartości ofert publicznych na rynku pierwotnym znaczenie giełdy dla gospodarki kraju można mierzyć relacją kapitalizacji rynku giełdowego do PKB. Pod koniec 2004 roku wartość spółek krajowych notowanych na GPW wyniosła 27% PKB (liczone w euro) [7]. Wskaźnik ten dla innych giełd w rejonie był zbliżony: Austria 27 %, Węgry 26%, Czechy 25%. W państwach o bardzo rozwiniętym rynku kapitałowym wartość ta jest wyższa od 40 % i niekiedy przekracza 100%, np: Szwajcaria 212%, Luxemburg 144%, Islandia 132%, Wielka Brytania 121% (wykr.3).

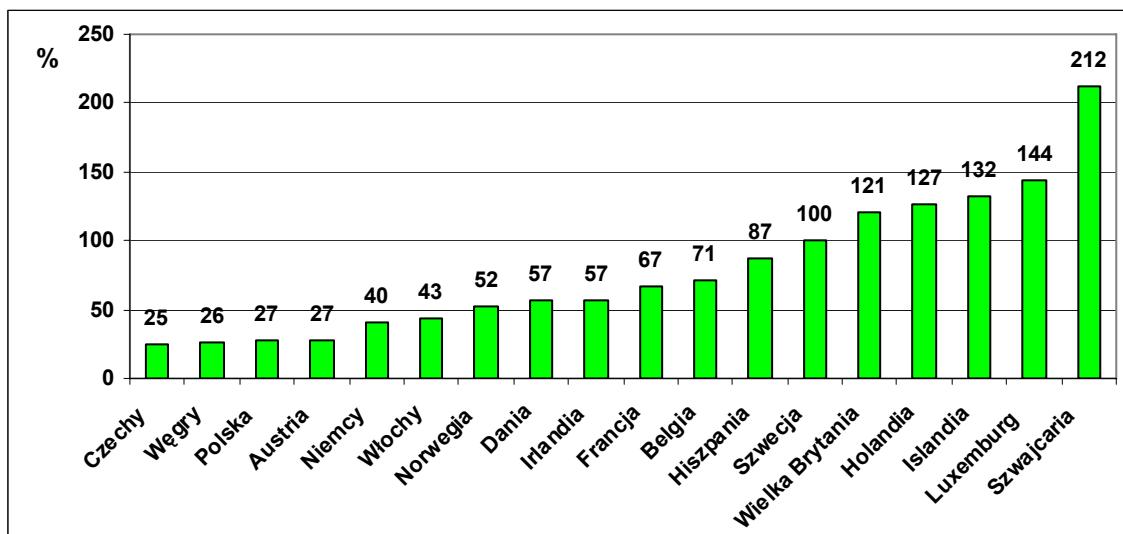
TAB. 1: Wartość ofert publicznych akcji i obligacji w latach 2000-2004 (mln PLN)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004
Wartość ofert publicznych ogółem	4071,9	2918,2	575,0	1471,9	12868,6
Wartość IPO	231,7	2,1	8,8	0	9196,1
Wartość kolejnych emisji akcji	3840,2	2916,0	566,2	1471,9	3672,5
Wartość emisji obligacji	0	0	1965,2	5382,6	860,9

IPO – initial public offering, obejmuje wszystkie debiuty publiczne Skarbu państwa, jak i spółek prywatnych.

Źródło: dane KPWiG.

WYKRES 3. Kapitalizacja giełdy na koniec 2004 roku wobec PKB za 2004 rok (obie wartości w euro)



Źródło: [5]

Pozycja Polski w 2004 roku relatywnie poprawiła się w stosunku do poprzedniego roku. W grudniu 2003 roku wskaźnik ten dla Polski wyniósł 16%, dla Austrii 20%, dla Węgier i Czech odpowiednio 18%, 15%. W okresie od maja 2004 roku do maja 2005 roku giełda warszawska była wśród najbardziej dynamicznie rozwijających się giełd w Europie. Kapitalizacja GPW w tym okresie wzrosła o ponad 42%. Z giełd o podobnej wielkości tylko na giełdzie w Wiedniu zanotowano zbliżoną dynamikę wzrostu kapitalizacji–38%[7]. Mimo znacznej poprawy pozycja giełdy warszawskiej pod koniec kwietnia 2005 roku kapitalizacja GPW stanowiła 0,61% kapitalizacji wszystkich giełd europejskich. Wynika stąd, że znaczenie warszawskiej giełdy w skali europejskiej jest marginalne. Według strategii rozwoju kapitałowego „Agenda Warsaw City 2010”, relacja kapitalizacji rynku giełdowego do PKB ma osiągnąć poziom 47% w 2010 roku [8]. Analizy wykazują, że kapitalizacja sektorowa notowanych spółek nie odzwierciedla struktury sektorowej polskiej gospodarki. Na GPW obserwuje się silną nadreprezentację spółek usługowych (w tym banków) i niedostateczną reprezentację spółek z branży budownictwa. Z emisją akcji na rynku publicznym wiążą się różne ograniczenia i koszty (tab.2). Badania wykazały, że jako najbardziej istotne obawy spółki publiczne wymieniały [5]:

- konieczność ujawnienia informacji o firmie przed konkurencją (56,1%),
- uciążliwość dodatkowych obowiązków informacyjnych (53,9%),
- koszty finansowe statusu spółki publicznej związane z emisją akcji na rynku publicznym (51,2%),
- możliwość utraty kontroli nad spółką (34,4%),
- skomplikowane przepisy prawne (26,4%).

Istotnym ograniczeniem rozwoju publicznego rynku akcji jest niewystarczająca wiedza o funkcjonowaniu tego rynku i nie znajomość przepisów prawnych.

Jednym z najmniej rozwiniętych segmentów rynku kapitałowego w Polsce jest rynek nieskarbowych papierów dłużnych. W 2003 roku wartość tych papierów stanowiła 2,7 % PKB. Wartość publicznych emisji obligacji korporacyjnych gwałtownie zmalała w 2004 roku do poziomu 861 mln zł wobec 5,4 mld zł w 2003 roku. Jako główną

przyczynę niskiej popularności instrumentów dłużnych wymienia się słabą znajomość funkcjonowania publicznego rynku papierów dłużnych oraz koszty finansowe związane z emisją i koniecznością zwiększenia przejrzystości spółki, co jest związane z obowiązkami informacyjnymi.

TAB.2: Obawy przedsiębiorstw przed pozyskaniem kapitału poprzez emisję akcji na rynku publicznym (hierarchia czynników w poszczególnych modułach)

C Z Y N N I K	Moduł I ¹	Moduł II	Moduł III
Ujawnienie informacji o firmie	1	8	7
Dodatkowe obowiązki informacyjne	2	5	5
Koszty finansowe statusu spółki publicznej	3	4	3
Możliwość utraty kontroli nad spółką	4	1	2
Skomplikowane przepisy prawne	5	9	4
Wypełnianie zasad ładu korporacyjnego	6	6	9
Skomplikowane przepisy podatkowe	7	7	6
Rozwodnienie kapitału	8	2	8
Ograniczenie optymalizacji podatkowej	9	10	11
Nieznajomość rynku akcji	10	11	10
Inne	11	3	1

Moduł I – przedsiębiorstwa, które wyemitowały akcje na rynku publicznym. Moduł II – przedsiębiorstwa, które wyemitowały zbywalne instrumenty dłużne, zarówno na rynku publicznym, jak i niepublicznym, ale nie wyemitowały akcji. Moduł III – przedsiębiorstwa, które nie wyemitowały ani akcji ani obligacji.

Źródło: [5]

Negatywny wpływ na rynek obligacji korporacyjnych może mieć tzw. efekt wypychania, czyli podaż atrakcyjnie oprocentowanych papierów skarbowych finansujących wysoki deficyt budżetowy. Istotne ułatwienia dla emitentów pozyskujących kapitał z giełdy wprowadza nowa ustawa o ofercie publicznej z dnia 29 lipca 2005 roku [10]. Nowe przepisy wprowadzają znaczne ułatwienia emitentom i umożliwiają skrócenie procedury emisyjnej oraz obniżenie kosztów jej przeprowadzenia. Najważniejsze znaczenie mają przepisy dotyczące prospektów emisyjnych.

Podsumowanie

Istotnym problemem wielu polskich przedsiębiorstw zwłaszcza małych jest nieoptymalna struktura finansowania. Preferowanym źródłem finansowania zewnętrznego są kredyty bankowe. Popyt na kredyty wykazuje tendencję rosnącą, co jest związane z ożywieniem koniunktury gospodarczej w Polsce. Dostęp do kredytów jest często utrudniony dla przedsiębiorstw z sektora MSP. Głównymi przyczynami odmowy udzielania kredytów są: brak zdolności kredytowej, brak zabezpieczeń i nadmierne zadłużenie przedsiębiorstw. W ostatnim okresie banki złagodziły politykę kredytową wobec sektora MSP, głównie w wyniku wzrostu wewnętrznej presji

konkurencyjnej. Publiczny rynek akcji i obligacji nie odgrywa większej roli w zasilaniu finansowym przedsiębiorstw. Głównymi barierami w rozwoju tych rynków są koszty finansowe związane z wejściem na rynek oraz koszty niefinansowe związane ze zwiększeniem przejrzystości przedsiębiorstw a także brak wiedzy o funkcjonowaniu rynku kapitałowego. Znaczne ułatwienia emitentom i możliwości obniżania kosztów emisji papierów wartościowych wprowadza nowa ustawa o ofercie publicznej.

Literatura:

- (1) ANTKIEWICZ, S. *Akcje i obligacje w finansowaniu przedsiębiorstw*, BMiB, Warszawa 2002, ISBN 83-85776-59-1.
- (2) BIEŃ, W. *Zarządzanie finansami*, Difin, Warszawa 2000, ISBN 83-7251-069-5.
- (3) DAHMEN, A., JACOBI, P. *Bankowa obsługa przedsiębiorstw*, CeDeWu, Warszawa 2002, ISBN 83-87885-27-4.
- (4) DULINIEC, A. *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2001, ISBN 83-01-13481-X.
- (5) GRĄT, A., SOBOLEWSKI, P. *Wybrane determinanty rozwoju rynku akcji i korporacyjnych instrumentów dłużnych*, NBP, Warszawa 2005. www.nbp.com.pl.
- (6) JÓZEFOWSKA, M. *Polityka banków komercyjnych w odniesieniu do sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, NBP, Warszawa 2003, www.nbp.com.pl.
- (7) *Polski rynek kapitałowy w rok po przystąpieniu do Unii Europejskiej*, KPWiG, Warszawa 2005. www.kpwig.gov.pl.
- (8) *Strategia rozwoju rynku kapitałowego „Agenda Warsaw City 2010”*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2004, www.mofnet.gov.pl.
- (9) *Sytuacja na rynku kredytowym wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych*, NBP Warszawa 2005, www.nbp.com.pl.
- (10) Ustawa o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz spółkach publicznych z dnia 29 lipca 2005 roku, DzU. Nr184, poz.1539.

Contact:

Helena Wasilewska
Politechnika Wrocławska we Wrocławiu
e-mail: helena.wasilewska@pwr.wroc.pl

**WOLNOŚĆ GOSPODARCZA A KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARKI
POLSKIEJ I CZESKIEJ****Witold Wilczewski**Słowa kluczowe:

Wolność gospodarcza - konkurencyjność krajów

Key words:

Global competitiveness - economic freedom

Abstract:

The article deals with problems of the level of economic freedom and competitiveness. The economy of Czech Republic and Poland are analyzed. In last years the distance of both economies to world leaders is significant and stabile.

1. Wolność gospodarcza

Od jedenastu lat Heritage Foundation i Wall Street Journal publikują Indeks Wolności Gospodarczej (*Index of Economic Freedom*). Pomysł stworzenia przyjaznego indeksu wolności gospodarczej jako narzędzia dla polityków i akcjonariuszy był po raz pierwszy diskutowany w Heritage Foundation w późnych latach osiemdziesiątych. Zarówno wtedy jak i dzisiaj celem twego przedsięwzięcia był systematyczny i empiryczny pomiar wolności gospodarczej w różnych krajach. Dla realizacji tego celu, stworzono zestaw obiektywnych kryteriów ekonomicznych, które są używane dla corocznej oceny i klasyfikacji różnych krajów, począwszy od inauguracyjnego wydania w 1995 roku.

W opinii autorów indeks ten jest więcej niż tylko zestawem danych opartych na badaniach empirycznych. Jest on, bowiem, wynikiem uważnej analizy czynników, które mają istotny wpływ na instytucjonalne uwarunkowania rozwoju gospodarczego. Kraje o najwyższym poziomie wolności gospodarczej mają też, zazwyczaj, wyższe tempo długoterminowego rozwoju ekonomicznego i są bardziej zamożne niż kraje, gdzie wolność gospodarcza jest mniejsza.

1.1. Pomiar wolności gospodarczej

Wolność gospodarcza jest zdefiniowana jako nieobecność przymusu rządu albo ograniczeń w obszarze produkcji, dystrybucji, konsumpcji towarów i usług, poza zakresem koniecznym dla utrzymania i ochrony wolności obywatelskich. Innymi słowy, przyjmuje się, że ludzie są wolni by pracować, wytwarzać, konsumować oraz inwestować w sposób, który sprawia, że czują się najbardziej produktywni. Wszystkie działania rządu pociągają za sobą przymus. W opinii twórców, minimalny przymus konieczny jest w celach obrony członków społeczności lub narodu, wspierania rozwoju społeczeństwa obywatelskiego. Kiedy przymus rządu przekracza ten poziom, wówczas rodzi się proces tłumienia wolności. Duża liczba ograniczeń wpływa negatywnie na procesy wyboru ekonomicznego, deformuje produkcję, konsumpcję, usługi (włączając, oczywiście, działanie rynku pracy) Przymus zmienia wybory, które robią zwykli ludzie; wolność gospodarcza jest zmniejszona, i rozwój gospodarczy cierpi.

Dla dokonania pomiaru wolności gospodarczej i tempa jej zmian w każdym kraju, autorzy raportu studiują 50 niezależnych zmiennych ekonomicznych. Są one następnie

grupowane w 10 obszernych kategoriach, zwanych też czynnikami wolności gospodarczej. Należą do nich:

- Polityka handlowa,
- Ciężary fiskalne,
- Interwencja rządu w gospodarce,
- Polityka walutowa,
- Przepływy kapitału i inwestycje zagraniczne,
- Bankowość i finanse,
- Płace i ceny,
- Prawa własności,
- Regulacje,
- Nieformalna działalność rynku (czarny rynek).

Każdy z poddanych analizie czynników jest jednakowo ważny. Indeks nie jest tak zaprojektowany by mierzyć, ile każdy czynnik wnosi do rozwoju gospodarczego. Autorzy indeksu podkreślają, że ich celem jest identyfikacja instytucjonalnych czynników, które określają możliwość przystosowania się badanej gospodarki do zmieniających się warunków rynku światowego. Czyli, jest to instytucjonalne środowisko, które pozwoli gospodarce wzrastać i prosperować.

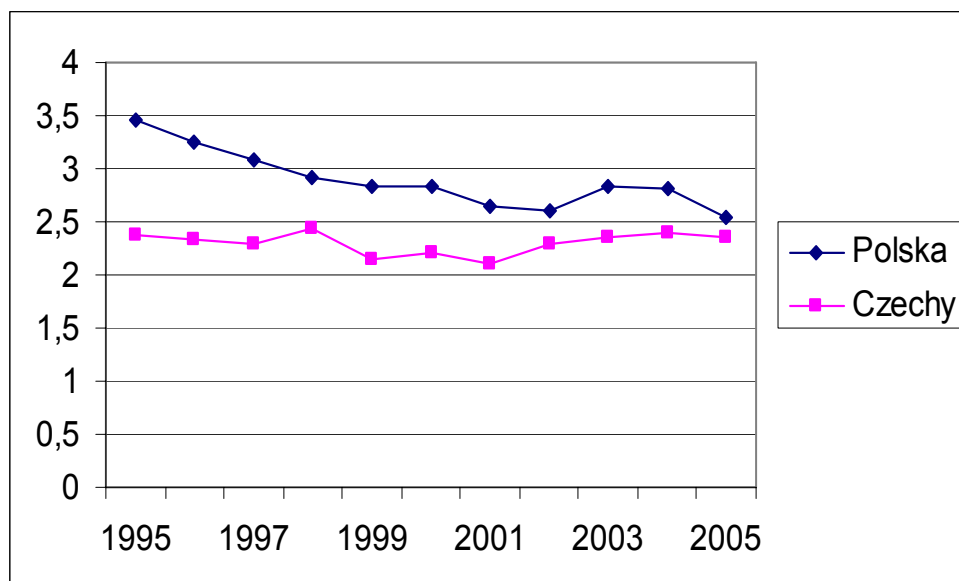
1.2. Skala ocen

Wynik, który uzyskuje każdy kraj jest rezultatem uśrednionej oceny 10 indywidualnych czynników. Każdy z nich jest klasyfikowany w skali od 1 do 5. Ocena 1 oznacza ekonomiczne środowisko, które jest najbardziej sprzyjające wolności gospodarczej, podczas gdy wynik 5 oznacza środowisko najmniej sprzyjające wolności gospodarczej. Dodatkowo, każdy czynnik jest zaopatrzony w opis — „lepszy”, „gorszy”, albo „stały” — by wskazać, odpowiednio, czy dany czynnik wolności gospodarczej uległ polepszeniu, pogorszeniu, albo pozostał na tym samym poziomie w porównaniu z wynikiem kraju w ubiegłym roku. W końcu, oceny 10 czynników są dodane, obliczona średnia wartość i wyznaczony ogólny wynik dla kraju. W zależności o uzyskanego wyniku indeksu wolności gospodarczej kraje są zaliczone do jednej z czterech kategorii:

Wolne	kraje ze średnim ogólnym wynikiem 1,99 albo mniej;
Przeważnie Wolne	kraje ze średnim ogólnym wynikiem 2,00 do 2,99;
Przeważnie Niewolne	kraje ze średnim ogólnym wynikiem 3,00 do 3,99;
Stłumione	kraje ze średnim ogólnym wynikiem 4,00 albo wyżej.

W najnowszej (2005) edycji raportu ujętych jest 155 krajów. Na czele listy, znajdują się Hongkong, Singapur i Luxemburg, które otrzymały odpowiednio 1,35 1,60 1,63 punktów. Spośród krajów byłego bloku wschodniego, najwyżej została oceniona wolność gospodarcza w Estonii - czwarta pozycja (1,65 punktów). Czechy zajmują 33 pozycję z wynikiem 2,36 punktów, a Polska jest na 41 miejscu (2,54 punktów). Listę zamykają Libia, Birma, Korea Północna

Śledząc indeks wolności gospodarczej w ostatnich dziesięciu latach w Polsce i Czechach można dokonać porównań, a także zauważyć zmiany, jakie zachodziły w tych krajach (Rysunek 1).



Rys. 1. Indeks wolności gospodarczej w latach 1995-2005.

Polska jest krajem, który charakteryzuje się większymi, w porównaniu z Czechami, ograniczeniami życia gospodarczego nakładanymi przez rząd na obywateli i przedsiębiorców. Jednakże, cechą charakterystyczną jest systematyczne, z roku na rok, powiększanie obszaru swobód gospodarczych. Analizowany indeks ulega obniżeniu z poziomu 3,46 punktów w 1995 roku do wartości 2,54 punktów w 2005 roku.

Dla gospodarki czeskiej charakterystyczna jest stabilizacja analizowanego indeksu na poziomie 2,30-2,40 punktów. Jedynie w latach 1999-2001 wartość indeksu obniżyła się nieznacznie (2,10-2,20), by znów powrócić do poprzednich wartości.

2. Konkurencyjność

Już ponad dwie dekady (od 1979 roku) Światowe Forum Ekonomiczne mierzy narodową konkurencyjność i publikuje Raport Konkurencyjności (*Global Competitiveness Report*). Na przestrzeni tych lat metodologia użyta do mierzenia konkurencyjności została znacząco rozwinięta. Od 2001 r. jest ona oparta na modelu opracowanym przez Jeffrey'a Sachsa i Johna McArthur'a, a noszącym nazwę indeksu wzrostu konkurencyjności (*Growth Competitiveness Index*). Indeks ten łączy pewną liczbę komplementarnych pojęć w celu dostarczenia ilościowych danych dla mierzenia konkurencyjności. W formułowaniu zakresu czynników, które służą do wyjaśnienia rozwoju wzrostu w kraju, identyfikuje się "trzy filary":

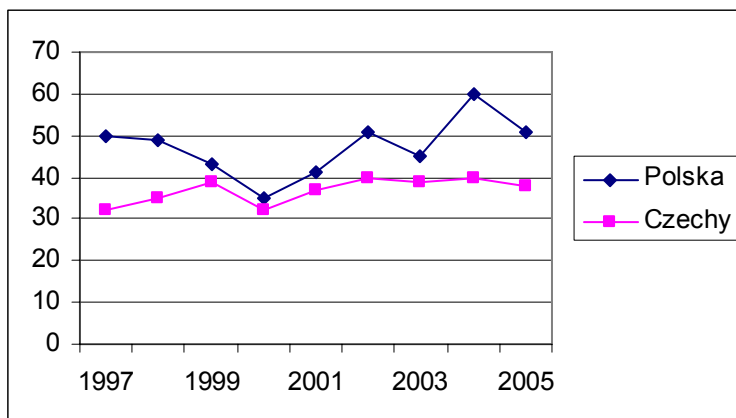
jakość makroekonomicznego środowiska,
stan publicznych instytucji kraju,
poziom jego technologicznej gotowości.

W konstrukcji indeksu autorzy używają kombinacji danych określanych jako *twarde*, jak na przykład: stopa przyjęć młodzieży na uniwersytety, poziom inflacji, stan finansów publicznych, poziom dyfuzji nowych technologii, oraz danych *miękkich*, takich jak: liczba telefonów komórkowych, zasięg internetu. Zgromadzone, należące do różnych obszarów, dane są następnie agregowane i tworzą tzw. subindeksy wskaźników. Każdy z nich obejmuje inny aspekt procesu wzrostu (na przykład: znaczenie umów i praw, stałość środowiska makroekonomicznego). W rezultacie takiego postępowania powstaje ogólny wynik konkurencyjności.

2.1. Ranking konkurencyjności

Od szeregu lat Finlandia utrzymuje pozycję na szczycie tabeli konkurencyjności. Kraj ten jest uznawany za jeden z najbardziej innowacyjnych biznesowych środowisk w świecie. Stabilną wysoką pozycję w pierwszej dziesiątce zajmują USA, Szwecja, Dania, Taiwan, Singapur.

Konkurencyjność polskiej gospodarki jest niska. W świetle oceny pozycji konkurencyjnej, nasza gospodarka sytuuje się w połowie stawki na ponad 100 ocenianych krajów. Poprawę konkurencyjności mpożna zauważyć w okresie 1997-2000. Poczynając od 2001 roku trend konkurencyjności zmienił kierunek. W ostatnich latach sytuacja pogarsza się (rysunek 2).



Rys. 2. Indeks wzrostu konkurencyjności gospodarki w latach 1997-2005.

Oceniając konkurencyjność gospodarki czeskiej należy stwierdzić, że plasuje się ona znacznie lepiej w analizowanym rankingu, w porównaniu z Polską. Jednakże, o ile u schyłku ubiegłego wieku Polska zyskiwała w rankingu konkurencyjności, to gospodarka czeska stawiała się mniej konkurencyjna. Ostatnie lata (2001-2005) charakteryzują się stabilizacją poziomu konkurencyjności.

3. Posumowanie

Przeprowadzona analiza pozwala na stwierdzenie, że istnieje zauważalny związek między poziomem wolności gospodarczej a konkurencyjnością danego kraju w warunkach globalizacji gospodarki. Porównanie gospodarki polskiej i czeskiej w obszarze wolności i konkurencyjności prowadzi do wniosku, że dystans jaki obie gospodarki mają do pokonania aby zbliżyć się do liderów jest bardzo duży i nie zmniejsza się w ostatnich latach.

Literatura:

- (1) World Economic Forum, *Global competitiveness Report 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005*.
- (2) World Economic Forum, *Economic Freedom of the World 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005*.

Kontakt:

Witold Wilczewski (dr)
Politechnika Wrocławska, Instytut Organizacji i Zarządzania
Wybrzeże Wyspiańskiego 27
50-370 Wrocław, Polska
tel: 71-342-66-41, e-mail: witold.wilczewski@pwr.wroc.pl

NIESTANDARDOWE FORMY ZATRUDNIANIA NA POLSKIM RYNKU PRACY

Zygadlo Jerzy

Key words:

labour law - standard employment - non-standard forms

Abstract:

In polish labour law the standard employment is considered as benefit of work on the base of contract of employment for indefinite time or definite-full time work. Other forms of employment are defined as non-standard. Every year their popularity grows. Non-standard forms of benefit of work like for instance job-sharing, work-sharing, self-employment, on call work and work on lease.

W polskim i europejskim prawie pracy za standardowe (klasyczne) zatrudnienie uważa się świadczenie pracy na podstawie umowy o pracę na czas nieokreślony lub określony w pełnym wymiarze czasu pracy. Pozostałe formy zatrudnienia określane są jako niestandardowe. Z każdym rokiem ich popularność zwiększa się, gdyż pracodawcy coraz częściej rezygnują z pracowniczych form zatrudnienia.

Obecnie zmienia się tradycyjny model podporządkowania pracownika kierownictwu pracodawcy raz jego nadzorowi nad procesem pracy. Świadczą o tym zmiany zachodzące zarówno w przepisach prawa pracy, jak i zmiany zauważalne na rynku pracy. Można, więc sformułować tezy dowodzące erozji tak rozumianej zależności:

- prawnego poszerzania sfery ustawowo gwarantowanej niezależności pracownika względem pracodawcy, wskutek czego ta zależność ulega ustawicznemu zmniejszeniu;
- ustanawiania szczególnej prawnej regulacji warunków, możliwości i zasad wykonywania określonych zawodów, funkcji i stanowisk¹;
- faktycznego poszerzania się sfery niezależności pracownika względem pracodawcy zwłaszcza w formie pojawienia się takich form pracy jak prace kierownicze i samodzielne;
- obejmowania stosunkiem pracy (poprzez ustanowienie prawnych lub faktycznych jego domniemań) coraz to nowych jej rodzajów, w tym także rodzajów, które z istoty swej trudno poddają się typowej formie zatrudniania pracowników.

Warto również podkreślić, iż sami pracodawcy odchodzą od formuły klasycznego podporządkowania realizowanej przez wydawanie poleceń i nadzór nad procesem pracy do formuły uzależniania pracownika poprzez różnego rodzaju oddziaływania na jego osobę nienoszące jednak bezpośrednio charakteru wiążących poleceń wpływających lub wywołujących pożądane przez pracodawcę zachowania pracownika.

Zwiększania się udział pracownika w ryzykach pracodawcy związanych z pracą, głównie poprzez uzależnienie wynagrodzenia pracownika od wyniku pracy przedsiębiorstwa lub niego samego².

¹ Por. pragmatyki służbowe.

² Wrątny J., Nietypowe formy zatrudnienia w perspektywie polskiego prawa pracy [w:] Frieske K.W. red., *Deregulacja polskiego rynku pracy*, Wyd. IPiSS, Warszawa 2003, s.160-161.

Kształtujące się owe formy zatrudniania mają określone zalety i wady, ale co należy zaznaczyć w różny sposób akcentują prawa i obowiązki stron umowy³.

Praca tymczasowa (work on lease) zwana też leasingiem pracowników polega na skierowaniu swoich pracowników przez agencję pracy tymczasowej do pracodawcy, który podpisał z agencją umowę cywilnoprawną. Pracownik jest zatrudniony przez agencję, a nie u pracodawcy przejmującego, choć wykonuje pracę na rzecz tego ostatniego. Dlatego też wynagrodzenie pracownikowi tymczasowemu płaci agencja, gdyż to agencja jest jego pracodawcą.

Umowa regulująca stosunki stron zawierana przez agencję i pracodawcę przejmującego. Pracownik jest zaś zobowiązany do wykonywania poleceń pracodawcy przejmującego i stosowania się do obowiązującego na terenie jego przedsiębiorstwa porządku i organizacji pracy. Pracodawca przejmujący nie może go dyskryminować, ma obowiązek zrównać go w prawach i obowiązkach ze swoimi stałymi pracownikami. Po zakończeniu pracy u pracodawcy przejmującego pracownik wraca do agencji pracy tymczasowej. Jeżeli agencja nie będzie miała pracy dla tego pracownika to może rozwiązać z nim umowę.

Praca ta może mieć charakter sezonowy, okresowy, doraźny, dodatkowy lub na zastępstwo. Nie może być niebezpieczna ani polegać na zastąpieniu strajkującego pracownika.⁴

Należy dodać, że praca tymczasowa została w Polsce w 2003 roku uregulowana przez ustawę o zatrudnianiu pracowników tymczasowych (Dz. U. Nr 166, poz. 1608).

W Polsce coraz popularniejsze jest przekazywanie przez przedsiębiorcę części pobocznej działalności przedsiębiorstwa zewnętrznemu przedsiębiorcy (outsourcing) np.: usług sprzątania, informatycznych, dystrybucyjnych, prawniczych, reklamowych, księgowych. W ten sposób przedsiębiorstwo może koncentrować się na swojej podstawowej działalności. Podstawą wykonywania usługi jest umowa cywilnoprawna pomiędzy przedsiębiorstwem zlecającym usługę a wykonawcą. Wykonawcami usług będą pracownicy usługobiorcy, a usługa może być realizowana u usługodawcy, jak i poza jego siedzibą.

W tym celu pracownicy są delegowani do pracodawcy, który powierzył określone prace (usługodawca). W efekcie pracownicy jednego pracodawcy (usługobiorcy) świadczą pracę u innego pracodawcy. Usługobiorca zachowuje uprawnienia kierownicze wobec swoich pracowników. Jest odpowiedzialny za prawidłowe wykonanie usługi, z czego wynika też odpowiedzialność za pracowników. Wynagrodzenie za pracę wykonaną wypłaca pracownikom usługobiorca.

Problemy prawne mogą pojawić się w sytuacji, gdy przedsiębiorca samodzielnie wykonujący w ramach swojej działalności prace decyduje się na powierzenie ich samodzielnej firmie outsourcingowej z jednoczesnym zatrudnieniem tych samych pracowników. Do sytuacji prawnej tych pracowników należy stosować art. 231 kodeksu pracy zgodnie, z którym w razie przejścia zakładu pracy lub jego części na innego pracodawcę staje się on z mocy prawa stroną w dotychczasowych stosunkach pracy. Przepis ten oznacza, że pracownicy ci stają się z mocy samego prawa pracownikami firmy outsourcingowej, czyli firmy, której zadania lub funkcje pracownik przejął.

³ Małecka M., Jak zatrudniać? Etat czy współpraca? Wyd. Infor, Warszawa 2003, s. 10-12.

⁴ Florek L., Zieliński T., Prawo pracy, C.H. Beck, Warszawa 2004, s.60.

Należy podkreślić, że ta forma jest kosztowo korzystna dla przedsiębiorcy szczególnie przy długoterminowym zleceniu prac całych dotychczasowych komórek organizacyjnych.⁵

W Europie i w Polsce coraz większe znaczenie ma niepracownicze zatrudnienie oparte na umowach cywilnoprawnych, a przede wszystkim wykonywanie pracy w ramach samozatrudnienia (self-employed) oraz umowy, do której stosuje się odpowiednio przepisy kodeksu cywilnego o zleceniu.

Samozatrudnienie polega na świadczeniu usług przez jednoosobowego przedsiębiorcę. Samozatrudniony jest, zatem przedsiębiorcą i nie stosuje się wobec niego prawa pracy, ale prawo cywilne. Dlatego też pracodawcy często namawiają pracowników (albo kandydatów do pracy) do podejmowania i zgłaszania działalności gospodarczej. Następnie taki drobny przedsiębiorca wykonuje usługi na rzecz dotychczasowego lub niedoszłego pracodawcy. Niedopuszczalne, według przepisów prawa pracy, jest zastępowanie umów o pracę umowami cywilnoprawnymi, przy zachowaniu warunków wykonywania pracy charakterystycznych dla stosunku pracy określonych w kodeksie pracy.⁶ Poza tym według kodeksu pracy zatrudnienie w warunkach charakterystycznych dla stosunku pracy jest zatrudnieniem na podstawie stosunku pracy, bez względu na nazwę zawartej przez strony umowy.⁷

Podstawowymi wadami pracy tak wykonywanej są brak ochrony przewidzianej przez prawo pracy, poza tym łączy się z ponoszeniem ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej, a więc z możliwością jej niepowodzenia. Z korzyści można wymienić przede wszystkim korzyści podatkowe. Osoba prowadząca działalność gospodarczą ma możliwość odliczania od przychodów wszystkich wydatków związanych z wykonywaną pracą.

Podzielenie pracy (work-sharing) to popularny w Europie i Polsce sposób obniżenia kosztów pracy w przypadku kryzysu firmy. Polega na tym, że grupa pracowników godzi się na redukcję ich godzin pracy (i związanego z tym wynagrodzenia) w celu uniknięcia zwolnień w pracy. Praca zostaje w ten sposób podzielona między większą liczbę osób. Pracodawca ma obowiązek formalnoprawny wypowiedzieć pracownikom dotychczasowe warunki pracy o płacy i zaproponować nowe. Jest to korzystne dla pracowników, gdyż w ten sposób unikają oni zwolnień z pracy.

Work-sharing ma charakter przejściowy. Jest stosowany do momentu, gdy sytuacja pracodawcy poprawi się do tego stopnia, że pracownicy będą mogli powrócić do systemu pracy w pełnym wymiarze.

Podział stanowiska pracy (job-sharing) polega na tym, że dwóch lub więcej pracowników zatrudnionych w niepełnym wymiarze czasu pracy dzieli między siebie jedno stanowisko pracy. Najczęściej poszczególni pracownicy wykonują pracę tylko w niektóre dni tygodnia. Wynagrodzenie i inne świadczenia należne pracownikom są dzielone proporcjonalnie.

Ten rodzaj pracy nietypowej może być sposobem na uniknięcie zwolnień, ale również szansą dla kobiet wychowujących dzieci. Obecnie większość zatrudnionych w tym systemie stanowią właśnie kobiety. Jednak nie do każdego stanowiska można

⁵ Małecka M., Jak zatrudniać? Op.cit. s. 17.

⁶ Vide art. 22 § 1¹ k.p. oraz art. 22 § 1² w związku z art. 22 § 1 k.p.

⁷ Kubot Z. Szczególne formy zatrudnienia i samozatrudnienia [w:] Szczególne formy zatrudnienia, red. Kubot Z. Wrocław 2000, s.134.

zastosować job-sharing. Z reguły jest to wykluczone na stanowiskach kierowniczych lub specjalistycznych, związanych z dużą odpowiedzialnością. Job-sharing może być zastosowany zgodnie z polskim prawem pracy, przy wykorzystaniu zasad zatrudniania pracowników w niepełnym wymiarze czasu pracy. Jednocześnie należy pamiętać o tym, że pracownicy, którzy dzielą między siebie stanowisko pracy, nie ponoszą wspólnej odpowiedzialności majątkowej.⁸

Telepraca jest nie tylko zmianą miejsca wykonywania pracy, ale także zmianą sposobu organizacji i wykonywania zadań składających się na procesy pracy. Może to być zatrudnianie pracowników na indywidualnych zasadach poza siedzibą zakładu pracy, z pominięciem zasady bezpośredniego podporządkowania pracodawcy, tzw. teleworkers albo pozostawanie w dyspozycji pracodawcy i w pogotowiu do świadczenia pracy i podejmowanie zatrudnienia wyłącznie w razie zlecenia wykonywania określonych prac (on call work).

Szczególną odmianą telepracy jest praca w tzw. telecentrach czyli miejsc oddalonych od pracodawcy i niekontrolowanych przez niego, pracę wykonywaną innych przedsiębiorstwach niż zakład pracy, pracę wykonywaną z dala z miejsc wyposażonych przez pracodawcę w środki komunikacji przetwarzania danych powiązanych elektronicznie lub w innych z siecią komunikacyjną i informatyczną pracodawcy.

Pracodawca określa zadania dla telepracowników wraz z warunkami i terminami realizacji. Telepracownicy rozliczni są zwykle z wykonania zadań.

W Polsce telepraca nie jest stosowana na nie dużą skalę. Jednak w przyszłości wraz z upowszechnianiem się technologii informatycznej może być dla wielu firm sposobem na poprawę jakości i wydajności pracy oraz zmniejszenie jej kosztów.

Ekspertsi zajmujący się rynkiem pracy przewidują, że w najbliższych latach najpopularniejsze staną się formy zatrudnienia, które obecnie nie są nawet jeszcze wszystkim znane. Korzystanie z nietypowych form zatrudnienia spowodowane jest wysokimi kosztami pracy i koniecznością sprostania wymogom konkurencji.

Bibliografia:

- (1) DRZEWIECKA, E. Samozatrudnienie i inne umowy cywilnoprawne [w:] dodatek Praca i Podatki, *Gazeta Prawna* Nr 180, 2005 r.
- (2) FLOREK, L., ZIELIŃSKI, T. *Prawo pracy*, C.H. Beck, Warszawa 2004, s.60.
- (3) KUBOT, Z. Szczególne formy zatrudnienia i samozatrudnienia [w:] *Szczególne formy zatrudnienia*, red. Kubot Z. Wrocław 2000, s.134.
- (4) MAŁECKA, M. *Jak zatrudniać? Etat czy współpraca?* Wyd. Infor, Warszawa 2003, s. 10-12, 17.

Kontakt:

Zygadlo Jerzy mgr
50-370 Wrocław
ul. Smoluchowskiego 25
071 320 23 81
t.mobile +48 606433790, e-mail: Jerzy.Zygadlo@pwr.wroc.pl

⁸ Drzewiecka E., Samozatrudnienie i inne umowy cywilnoprawne [w:] dodatek Praca i Podatki, *Gazeta Prawna* Nr 180, 2005 r.

Sborník příspěvků z konference Hradecké ekonomické dny 2006
Výkonný redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.
Rok a místo vydání: 2006, Hradec Králové
Vydání: první
Náklad: 120 ks
Vydalo nakladatelství Gaudeamus při Univerzitě Hradec Králové
jako svou 613. publikaci

ISBN 80-7041-895-8