



Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu

Vědecká konference
Hradecké ekonomické dny 2009
Ekonomický rozvoj a management regionů
Hradec Králové 3. a 4. února 2009

Sborník příspěvků

Díl I.

Výkonný redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

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

ISBN 978-80-7041-455-2

OBSAH

PŘEDMLUVA	9
SVAZKY OBCÍ A JEJICH VYSTUPOVÁNÍ V PRÁVNÍCH VZTAZÍCH MUNICIPALITY UNIONS AND THEIR ACTING IN LEGAL RELATIONS	10
Petr Adámek	
PŘÍSTUP MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ KE STRATEGICKÉMU VYUŽÍVÁNÍ INFORMAČNÍCH A KOMUNIKAČNÍCH TECHNOLOGIÍ APPROACH TOWARDS STRATEGIC USE OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES	16
Klára Antlová	
PROBLEMATIKA TRHU S BIOPALIVY QUESTION OF BIOFUEL MARKET	24
Renata Aulová, Luboš Smutka	
STRATEGIC PLANNING IN TOWNS OF HRADEC KRÁLOVÉ REGION	34
Pavel Bachmann	
KOMPARACE ČESKÉ A SLOVENSKÉ PRÁVNÍ ÚPRAVY KONKURZNÍHO PRÁVA Z HLEDISKA INSOLVENČNÍHO ZÁKONA COMPARISON OF CZECH AND SLOVAK LEGAL EMENDATION OF BANKRUPTCY LAW FROM THE PERSPECTIVE OF INSOLVENCY ACT	41
Josef Binar	
IS IT A CORE COMPETENCY?	44
Birtu Dan-Eugen	
ANALÝZA VZDELANOSTNÉHO POTENCIÁLU VYBRANÉHO EUROREGIONU EDUCATION POTENTIAL ANALYSIS OF A CHOSEN EUROREGION	49
Ivana Butoracová Šindleryová	
STAKEHOLDERSKÝ PŘÍSTUP A FINANČNÍ VÝKONNOST PODNIKŮ STAKEHOLDER APPROACH AND CORPORATE FINANCIAL PERFORMANCE	56
Ondřej Částek	
KRÍZA NA WALL STREET WALL STREET IN CRISIS	65
Libuša Čurlejšová	
RATIONAL TAX SYSTEM IN POLAND – BARRIERS AND OPPORTUNITIES	69
Aldona-Małgorzata Dereń	
SPRÁVA FINANČNÍCH PROSTŘEDKU MĚST A OBCÍ ASSET MANAGEMENT OF MUNICIPALITIES	74
Jaroslava Dittrichová	
VÝZNAM VÝZKUMU A VÝVOJE PRO RIZIKOVÝ KAPITÁL IMPORTANCE OF RESEARCH AND DEVELOPMENT FOR VENTURE CAPITAL	81
Helena Doláková	

OPTIMÁLNÍ STRUKTURA PODNIKU A PROCES SEKURITIZACE AKTIV	87
Josef Drahokoupil	
FUNDUSZE EUROPEJSKIE JAKO ŹRÓDŁA FINANSOWANIA INNOWACJI THE EUROPEAN UNION FUNDS AS AN OPPORTUNITY FOR INNOVATION	91
Mieczysław Dudek	
THE TAX SYSTEM AS A FACTOR INFLUENCING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES (ON THE EXAMPLE OF SELECTED EU STATES).....	98
Ryta I. Dziemianowicz	
POSTAVENÍ A FUNKCE DOPRAVY V NOVÉ EKONOMICE THE TRANSPORT POSITION AND FUNCTION IN THE NEW ECONOMY	105
Jan Eisler, Vladislava Jedličková	
REGIONÁLNA DISPARITA KREATÍVNEJ EKONOMIKY V PODMIENKACH ČESKEJ REPUBLIKY V SÚVISLOSTI S FAKTORMI, KTORÉ NA ŇU VPLÝVAJÚ REGIONAL DISPARITY OF CZECH CREATIVE ECONOMY	110
Monika Fialová	
ENVIRONMENTÁLNÍ ASPEKTY MANAŽERSKÉHO ÚČETNICTVÍ ENVIRONMENTAL ASPECTS OF MANAGERIAL ACCOUNTING	119
Tereza Fidlerová, Lilia Dvořáková	
THE DETERMINANTS AND CREATION OF FOOD INDUSTRY DEVELOPMENT STRATEGIES	127
Krzysztof Firlej	
MEZINÁRODNÍ TRANSFER TECHNOLOGIÍ Z REGIONÁLNÍHO POHLEDU INTERNATIONAL TRANSFER OF TECHNOLOGY FROM REGIONAL POINT OF VIEW	134
Jiří Frank	
THEORETICAL APPROACHES FOR CREDIT RISK STRESS TESTING WITHIN BASEL II.	139
Lubomíra Gertler	
ŘEŠENÍ REGIONÁLNÍCH DISPARIT - REGIONÁLNÍ OPERAČNÍ PROGRAM NUTS II SEVEROVÝCHOD SOLUTION OF THE REGIONAL DISPARITIES - THE REGIONAL OPERATIONAL PROGRAMME NUTS II NORTHEAST	145
Martina Hedvičáková, Miluše Čáslavská	
THE CZECH HEALTH CARE DELIVERY SYSTEM	153
Pavčina Hejduková	
ZKUŠEBNÍ DOBA A ZMĚNY PLÁNOVANÉ KONCEPČNÍ NOVELOU ZÁKONÍKU PRÁCE THE PROBATION AND ITS CHANGES, PLANED BY THE CONCEPTUAL AMENDMENT OF LABOUR LAW CODEX.....	161
Ivana Hendrychová	

HOSPODAŘENÍ OBCÍ S OHLEDEM NA JEJICH VELIKOST ECONOMY OF VILLAGES WITH REGARD TO THEIR SIZE.....	167
Jaroslav Homolka, Josef Vála	
KLÍČOVÉ OBLASTI REGIONÁLNÍHO ROZVOJE A JEJICH KRITICKÉ FAKTORY (MIKROREGIONY PARDUBICKÉHO KRAJE) REGIONAL DEVELOPMENT KEY AREAS AND THEIR CRITICAL FACTORS (MICRO-REGIONS IN THE PARDUBICE REGION).....	176
Aleš Horčíčka	
PROBLEMATIKA STANOVENÍ DISKONTNÍ ÚROKOVÉ MÍRY V INVESTIČNÍM ROZHODOVÁNÍ PROBLEMS OF DETERMINATION OF DISCOUNT RATE IN INVESTMENT DECISION MAKING	182
Michaela Horová	
EKONOMICKÁ REFORMA 1968 V ČSSR THE ECONOMIC REFORM 1968 IN THE CSSR.....	189
Zuzana Hrdličková	
ŘÍZENÍ PODNIKOVÝCH ČINNOSTÍ – ZÁKLADNÍ VÝCHODISKO PRO ROZVOJ VÝKONNOSTI PODNIKU MANAGEMENT CORPORATE ACTIVITIES - BASIC STARTING FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT PERFORMANCE	195
Pavčina Hronová	
LOCAL FOOD PRODUCTS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS.....	199
Jakub Husák	
DIMENSIONS FOR EVALUATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND HUMAN DEVELOPMENT.....	204
Emília Huttmanová, Lucia Synčáková	
PODPORA ROZVOJE SPOLUPRÁCE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V PŘÍHRANIČNÍCH REGIONECH THE SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE PARTNERSHIP DEVELOPMENT IN THE BORDER REGIONS.....	212
Monika Chobotová	
ANALYSIS OF ON-LINE SERVICES	218
Grzegorz Chodak	
MODIFIKACE METODIKY TYPU SCORECARD PRO PROJEKTOVÉ ŘÍZENÍ THE MODIFICATION OF THE SCORECARD METHOD FOR THE PROJECT MANAGEMENT	225
Jarmila Ircingová	
HOSPODAŘENÍ OBCÍ A KRAJŮ Z PRÁVNÍHO HLEDISKA PROPERTY MANAGEMENT OF SELF-GOVERNMENTAL REGIONS AND MUNICIPALITIES FROM LEGAL POINT OF VIEW	232
Jan Janeček	

VYUŽITÍ SADY INDIKÁTORŮ ROZVOJE PRO MALÉ OBCE SET OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT INDICATORS AND ITS APPLICATION FOR SMALL MUNICIPALITIES.....	237
Veronika Jašíková	
FAKTORY KONKURENCESCHOPNOSTI V OBLASTI LIDSKÝCH ZDROJŮ PODNIKU – PRŮBĚŽNÉ VÝSLEDKY EMPIRICKÉHO ŠETŘENÍ THE FACTORS OF COMPETITIVENESS IN THE COMPANY'S HUMAN RESOURCES SECTOR – PRELIMINARY RESULTS OF EMPIRICAL RESEARCH.....	242
Ivana Jašková	
VÝVOJ NEZAMĚSTNANOSTI ABSOLVENTŮ V KRÁLOVÉHRADECKÉM KRAJI DEVELOPMENT OF THE SCHOOL-LEAVERS' UNEMPLOYMENT IN THE KRÁLOVÉHRADECKÝ REGION	247
Pavel Jedlička	
INVESTIČNÍ A KAPITÁLOVÉ ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ INVESTMENT AND CAPITAL LIFE INSURANCE.....	252
Vojtěch Jindra	
EFEKTIVNÍ POSTUPY PRO ŘÍZENÍ KLASTRUŮ – DOBRÉ PRAKTIKY VYBRANÝCH KLASTRUŮ EFFICIENT PROCESSES FOR CLUSTERS MANAGEMENT – GOOD PRACTICES OF SELECTED CLUSTERS	261
Eva Jirčíková, Drahomíra Pavelková	
E- KOMUNIKAČNÉ NÁSTROJE V PROCESCH ZAČLEŇOVANIA SA MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV SR DO EUROZÓNY E-COMMUNICATION TOOLS IN THE SMALL AND MEDIUM-SIZED COMPANIES WITHIN SLOVAKIA'S ACCESSION INTO THE EUROZONE	268
Benita Juriková	
REGIONÁLNÍ DISPARITY VYBRANÝCH UKAZATELŮ TRHU PRÁCE REGIONAL DISPARITIES OF THE SELECTED LABOUR MARKET INDICATORS	274
Bohumil Kába	
EFFICIENCY OF SELECTED PUBLIC SERVICES BASED ON THE EXAMPLE OF LOWER-SILESIA DISTRICTS	280
Marian Kachniarz	
DISPARITY V HOSPODAŘENÍ OBCÍ KRÁLOVÉHRADECKÉHO A PARDUBICKÉHO KRAJE DISPARITIES IN MUNICIPAL ECONOMY IN KRÁLOVÉHRADECKÝ AND PARDUBICKÝ REGIONS	288
Tomáš Kala	
SPOLUFINANCOVÁNÍ ROZVOJE ČESKO-POLSKÉHO PŘÍHRANIČNÍHO REGIONU Z OPERAČNÍHO PROGRAMU PŘESHRANIČNÍ SPOLUPRÁCE ČESKÁ REPUBLIKA – POLSKÁ REPUBLIKA 2007 – 2013 COFINANCING OF DEVELOPMENT OF CZECH-POLISH BORDER REGION FROM CZECH REPUBLIC – POLISH REPUBLIC CROSS BORDER COOPERATION OPERATIONAL PROGRAMME 2007 – 2013	297
Roman Klíma	

DECENTRALIZAČNÉ PRÍLEŽITOSTI, OBMEDZENIA REGIONÁLNEHO ROZVOJA A VÍZIA SLOVENSKA DECENTRALIZATION OPPORTUNITIES, LIMITATIONS OF THE REGIONAL DEVELOPMENT AND VISION OF THE SLOVAKIA	305
Martin Klus, Ján Králik	
TRENDS OF CHANGES IN DEMOGRAPHIC STRUCTURE IN THE CHOSEN LAND- DISTRICT OF THE MAŁOPOLSKA PROVINCE	311
Dariusz Koreleski	
WEATHER FACTOR vs RURAL AREAS DEVELOPMENT	321
Dariusz Koreleski	
MIGRÁCIA PRACOVNÝCH SÍL A JEJ DOPAD NA EKONOMIKU SLOVENSKEJ REPUBLIKY MIGRATION OF LABOUR FORCES AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMY OF THE SLOVAK REPUBLIC	325
Rastislav Kotulič	
NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS AND INSTITUTIONS AND THEIR PROGRAMS CONNECTED WITH SUPPLEMENTARY FEEDING OF CHILDREN AND YOUTH IN POLAND	331
Anna Kowalska	
POČÁTKY LIBERALIZACE VÝUKY EKONOMICKÉ VĚDY V ČECHÁCH EDUCATION LIBERALIZATION ORIGINS OF ECONOMIC SCIENCE IN BOHEMIA	337
Jaroslav Krameš	
CAN FISCAL POLICY BE A COMMON UNDERLYING FACTOR INFLUENCING GDP GROWTH AND UNEMPLOYMENT IN THE EU?	343
Michaela Krčílková, Michaela Antoušková	
IMPACT OF FOREIGN SAVINGS ON THE ECONOMY OF CR WITH THE USE OF COMPUTABLE GENERAL EQUILIBRIUM APPROACH	351
Zuzana Křístková	
ŘÍZENÍ ROZMANITOSTI DIVERSITY MANAGEMENT	359
Zuzana Křištofová	
CZECH ORGANIC FARMING DEVELOPMENT AND ITS REGIONAL DIFFERENCES	364
Zdeňka Kroupová, Michaela Antoušková	
METHOD OF APPOINTING DOMINATING, AUTONOMOUS AS WELL AS REGULATING AND SUPPORT VARIABLES IN THE GROUP OF MACROECONOMIC DATA DESCRIBING SLOVAKIA, POLAND AND THE CZECH REPUBLIC IN YEARS 1998 – 2006	370
Andrzej Krowiak	

PŘEDMLUVA

Z mezinárodní vědecké konference **Hradecké ekonomické dny 2009 - Ekonomický rozvoj a management regionů** konané ve dnech **3. 2. – 4. 2. 2009** na **Fakultě informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové** byly vydány dva sborníky. Jeden z nich obsahuje 21 recenzovaných článků, které vybral programový výbor ze všech zaslaných příspěvků. Druhý sborník z konference, který právě otvíráte zahrnuje *plné znění dalších 110 příspěvků*.

V uplynulých šesti ročnících postupně narůstal počet účastníků tak, že sborník z loňské konference HED 2008 obsahoval již 205 příspěvků rozdělených do dvou samostatných sborníků. Vedle sborníku dvaceti vybraných, recenzovaných článků obsahoval druhý sborník pouze abstrakta ostatních příspěvků. Novým přístupem k výběru a publikování příspěvků bychom chtěli autory více orientovat na kvalitu jejich článků, na aktuální témata, prezentovat zahraniční zkušenosti, publikovat stále větší část příspěvků v angličtině.

Poděkování patří všem, kteří se podíleli na přípravě konference jako členové organizačního a programového výboru nebo při recenzním řízení, editorském zpracování a vydání obou sborníků.

V Hradci Králové dne 4. 1. 2009

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

SVAZKY OBCÍ A JEJICH VYSTUPOVÁNÍ V PRÁVNÍCH VZTAZÍCH

MUNICIPALITY UNIONS AND THEIR ACTING IN LEGAL RELATIONS

Petr Adámek

Univerzita Hradec Králové

petr.adamek@uhk.cz

Klíčová slova:

Obec – svazek obcí – nemovitost – majetek – zastupitelstvo – právní úkon

Abstrakt:

V mém příspěvku bych se chtěl věnovat právnímu pohledu na svazky obcí. Obce mohou vytvářet svazky obcí za určitým účelem, který překračuje možnosti (zejména finanční) jednotlivých obcí. Svazky obcí hospodaří s majetkem jednotlivých obcí (ten pak zůstává ve vlastnictví těchto obcí a k právním úkonům s tímto majetkem jsou oprávněny jednotlivé obce prostřednictvím svých orgánů, tedy např. v případě nemovitostí prostřednictvím zastupitelstva obce) a dále s majetkem, který byl získán činností svazku obcí a je v jeho vlastnictví.

Key words:

Municipality – municipality union – real estate – property – community assembly – act in law

Abstract:

In my article I would like to present municipality unions from the side of the law. Municipalities can create municipality unions for the certain purpose. Municipality unions administer the property of municipalities (this property is owned by municipalities and acts in law with this property makes the municipality through their bodies- in case of real estate through the community assembly). Municipality unions administer also the property that was obtained through the activity of municipality unions (municipality union is in this case owner of this property).

Svazky obcí a jejich vystupování v právních vztazích

Dle právního řádu České republiky se naše území člení na obce, které jsou základními územními samosprávnými celky¹. Územní samospráva má nezastupitelný význam v demokratickém uspořádání společnosti [1, 282]. Pod uvedený význam lze bezesporu subsumovat význam z hlediska rozvoje svého území.

Při rozvoji svého území se však může stát, že obec dojde k názoru, že nějaký projekt, jež má výrazně ovlivnit nejen rozvoj jejího území, ale i území dalších obcí, je natolik složitý, zejména po finanční stránce, že není v „silách“ jedné obce takovýto projekt zrealizovat. Nicméně ještě onen projekt svým rozsahem nezasahuje území celého kraje,

¹ Viz Čl. 99 Ústavy ČR.

a tudíž se nejedná se o věc, ve které by se měl dle základních principů angažovat vyšší územně samosprávný celek.²

Přesně pro takovéto případy dle mého názoru zákonodárce vytvořil zákonný prostor pro možnost obcí navzájem se spojovat či „shromažďovat“. Daný princip sdružování obcí je zmíněn též v Evropské chartě místní samosprávy.³ Dle ustanovení Hlavy II. dílu 3 zákona č. 128/2000 Sb., o obcích (obecní zřízení), ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon o obcích“) dochází ke spolupráci obcí (takto je nazván celý oddíl). Dle díky § 46 odst. 1 zákona o obcích mohou obce při výkonu samostatné působnosti vzájemně spolupracovat. Na tomto místě je nezbytné osvětlit též pojem „samostatné působnosti obce“. Samostatná působnost obce je výrazem práva obce na samosprávu a souhrnným označením úkolů svěřených do samosprávy obce. Ty jsou vyjádřeny v zákoně jako správa záležitostí, které jsou v zájmu obce a jejích občanů. Pokud je zákon nesvěřuje krajům nebo pokud nejde o výkon přenesené působnosti (tedy státní správy – pozn. autora) [2,113].

Je zřejmé, že celý díl 3 se tedy věnuje spolupráci mezi obcemi v rámci právě shora uvedené samostatné působnosti. Je to více než logické, neboť rozvoj území patří a vždy dle mého názoru bude imanentně patřit do samostatné působnosti základních územních samosprávných celků, neboť nejde o výkon státní působnosti, kterou by stát přenesl na obce (tedy nejde o výkon přenesené působnosti).

Shora naznačená spolupráce mezi obcemi se uskutečňuje zejména:

- a) na základě smlouvy uzavřené ke splnění konkrétního úkolu,
- b) na základě smlouvy o vytvoření dobrovolného svazku obcí (dále též "svazek obcí"),
- c) zakládáním právnických osob podle zvláštního zákona⁴ dvěma nebo více obcemi.

Spolupráce na základě písmena a) a c) nejsou moc často ze strany obcí využívány. Jako nejčastější forma spolupráce se v praxi vyskytuje vytváření dobrovolných svazků obcí. Jde o vytváření subjektů *sui generis*, které mají specifickou právní úpravu, která je kombinací právní úpravy aplikující se na obce, či na obecně prospěšné společnosti.⁵

Svazky obcí jsou samostatnými právnickými osobami, které vystupují svým jménem a nesou odpovědnost z těchto vztahů vyplývajících.⁶ Nejblíže se svazky obcí dotýkají svým charakterem právě obcí.

Je potřeba poznamenat, že svazky obcí nejsou sdruženími právnických osob, ačkoli fakticky jde o takovéto sdružení, neboť i obce jsou právnickými osobami. Svazky obcí jsou zvláštní v tom směru, že obce mají právo být členy svazku obcí za účelem ochrany a prosazování svých společných zájmů. Obce tedy vstupují do daného svazku vždy jen

² Vyššími územními samosprávnými celky jsou kraje dle čl. 99 Ústavy ČR.

³ Dle čl. 10 Evropské charty místní samosprávy mají místní společenství právo při výkonu svých pravomocí spolupracovat a v mezích zákona se k plnění úkolů společného zájmu sdružovat s jinými místními společenstvími.

⁴ Zde je myšlen zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

⁵ Srovnej zákon č. 248/1995 Sb., o obecně prospěšných společnostech a o změně a doplnění některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů.

⁶ Dle § 19 zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů jsou právnickými osobami i jiné subjekty, o kterých to stanoví zákon. V daném případě je tímto zákonem právě zákon o obcích.

k účelu, kterým je prosazování a ochrana svých zájmů, což znamená zájmů občanů, jež dané obci tvoří. Jakékoli kroky obce by vždy měly být činěny za účelem ochrany a prosazování práv občanů dané obce.

Členy svazku obcí mohou být jen obce. Tudíž obce s jinými subjekty nemohou vytvořit svazek obcí, což ostatně vyplývá i z názvu dané právnické osoby „svazek obcí“.

Bohužel zde na tomto místě není prostor ani čas pro detailnější zamyšlení nad zvoleným označením „dobrovolný svazek obcí“.

V ustanovení § 50 zákona o obcích je pak definováno demonstrativní výčetem, za jakým typovým účelem mohou být svazky obcí vytvářeny. Předmětem činnosti svazku obcí mohou být zejména

- a) úkoly v oblasti školství, sociální péče, zdravotnictví, kultury, požární ochrany, veřejného pořádku, ochrany životního prostředí, cestovního ruchu a péče o zvířata,
- b) zabezpečování čistoty obce, správy veřejné zeleně a veřejného osvětlení, shromažďování a odvozu komunálních odpadů a jejich nezávadného zpracování, využití nebo zneškodnění, zásobování vodou, odvádění a čištění odpadních vod,
- c) zavádění, rozšiřování a zdokonalování sítí technického vybavení a systémů veřejné osobní dopravy k zajištění dopravní obslužnosti daného území,
- d) úkoly v oblasti ochrany ovzduší, úkoly související se zabezpečováním přestavby vytápění nebo ohřevu vody tuhými palivy na využití ekologicky vhodnějších zdrojů tepelné energie v obytných a jiných objektech ve vlastnictví obcí,
- e) provoz lomů, pískoven a zařízení sloužících k těžbě a úpravě nerostných surovin,
- f) správa majetku obcí, zejména místních komunikací, lesů, domovního a bytového fondu, sportovních, kulturních zařízení a dalších zařízení spravovaných obcemi.

Je zde sice demonstrativní výčet, tedy svazky obcí mohou být vytvořeny i za jinými, než výše uvedenými účely, ale dle mého názoru nemohou obce vytvořit svazek obcí za zcela libovolným účelem. Domnívám se, že svazek obcí může být založen vždy jen za účelem, který se typově blíží shora uvedeným účelům, tedy jde vždy o nějaký veřejnoprávní cíl. Tedy např. pokud by ve stanovách svazku obcí bylo napsáno, že jediným důvodem založení svazku je podnikání ve stavebnictví či komerční pronajímání bytů apod., pak by orgány veřejné moci, jimž přísluší dozor nad registrací svazků obcí, měly vstoupit svou veřejnou moci do daného vztahu a měly by určit, že takovýto svazek obcí by neměl být vytvořen.

Jak jsem již uvedl výše, svazek obcí se vytváří uzavřením smlouvy o vytvoření svazku obcí. Přílohou smlouvy o vytvoření svazku obcí jsou jeho stanovy, v nichž musí být uvedeno

- a) název a sídlo členů svazku obcí,
- b) název a sídlo svazku obcí a předmět jeho činnosti,
- c) orgány svazku obcí, způsob jejich ustavování, jejich působnost a způsob jejich rozhodování,
- d) majetek členů svazku obcí, který vkládají do svazku obcí,

- e) zdroje příjmů svazku obcí,
- f) práva a povinnosti členů svazku obcí,
- g) způsob rozdělení zisku a podíl členů na úhradě ztráty svazku obcí,
- h) podmínky přistoupení ke svazku obcí a vystoupení z něj, včetně vypořádání majetkového podílu,
- i) obsah a rozsah kontroly svazku obcí obcemi, které svazek obcí vytvořily.

Obec je návrhem smlouvy o vytvoření svazku obcí vázána ode dne jeho schválení zastupitelstvem obce do dne stanoveného pro přijetí návrhu smlouvy, pokud jiná obec, které je návrh smlouvy určen, jej neodmítne před uplynutím lhůty pro přijetí návrhu. Zde je trochu odlišně upraven dle mého názoru kontraktační princip, neboť je vázán pouze na vůli daného subjektu, a nikoli již na její projev. Domnívám se totiž, že zastupitelstvo obce tvoří pouze vůli obce, kterou navenek projevuje starosta dané obce svým podpisem návrhu smlouvy. Tento postup je zde však modifikován.

Smlouva je účinná dnem přijetí jejího návrhu všemi účastníky, nestanoví-li smlouva jinak.

O právní způsobilosti svazku obcí, jeho registraci, zrušení a zániku platí občanský zákoník.

Obce mohou též spolupracovat na mezinárodní úrovni. Obce mohou uzavírat s obcemi jiných států smlouvy o vzájemné spolupráci. Svazky obcí mohou uzavírat se svazky obcí jiných států smlouvy o vzájemné spolupráci. Obsahem spolupráce mohou být jen činnosti, které jsou předmětem činnosti svazku obcí, který smlouvu o vzájemné spolupráci uzavřel. Smlouvy musí mít písemnou formu a musí být předem schváleny zastupitelstvem obce, jinak jsou neplatné. Smlouva musí obsahovat

- a) názvy a sídla účastníků smlouvy,
- b) předmět spolupráce a způsob jejího financování,
- c) orgány a způsob jejich ustavování,
- d) dobu, na kterou se smlouva uzavírá.

Dostáváme se tímto k otázce, kdo rozhoduje z hlediska obce o tom, že bude vytvořen s jinými obcemi svazek obcí. Na mezinárodní úrovni je toto vyřešeno výše přímo v části zákona o obcích věnující se spolupráci obcí. Na národní úrovni řeší danou situaci zákon o obcích v části věnující se pravomocem zastupitelstva.

Obec jako veřejnoprávní korporace má svou činnost upravenou veřejnoprávními předpisy, a to zejména zákonem o obcích. Zákon o obcích pak specifickým způsobem upravuje tvorbu právních úkonů za obec, kdy jednotlivé prvky právních úkonů jsou rozděleny mezi orgány obce (kterými jsou zastupitelstvo obce, rada obce, starosta obce, obecní úřad). Zákon o obcích pak detailním způsobem vymezuje rozhodovací pravomoc zejména mezi radu obce a zastupitelstvo obce. Vzhledem k tomu, že Ústava České republiky hovoří o principu zastupitelské demokracie, kdy obec je samostatně spravována zastupitelstvem⁷, je zastupitelstvu svěřena nejvýznamnější pravomoc v případě rozhodovací činnosti obce.

Dle § 84 odst. 2 písm. b) zákona o obcích musí rozhodnout zastupitelstvo obce o vytvoření svazku obcí, neboť je to v jeho vyhrazené pravomoci. Pokud by usnesení

⁷ Viz čl. 101 odst. 1 Ústavy ČR.

zastupitelstva o tom, že obec bude spolupracovat s jinými obcemi formou svazku obcí, absentovalo, pak takovýto právní úkon je od počátku neplatný⁸, tedy jakékoli další kroky by byly od počátku neplatné. Pokud by soud v budoucnu konstatoval neplatnost takovýchto úkonů, pak by muselo dojít k vrácení všeho, co z takového neplatného úkonu bylo získáno.

Jen pro připomenutí je nutné zmínit, že až následně po schválení smlouvy o založení svazku obcí, po schválení stanov a dalších náležitostí, může starosta obce přikročit k podpisu dané smlouvy o založení svazku obcí.

Máme tedy již založen svazek obcí, který má zvoleny své orgány. Vzhledem k tomu, že zákon neupravuje formální názvy a druhy orgánů svazku, je pouze na jednotlivých obcích, jak si ve stanovách tyto orgány včetně označení nastaví. Velmi často je zde zřejmá inspirace obchodními společnostmi (viz označení kontrolních orgánů jako dozorčí rady, nebo označení vrcholných orgánů jako představenstva) nebo právě obecně prospěšnými společnostmi (správní rady apod.).

Již tedy mohou dané orgány rozhodovat o činnosti svazku a svazek může vstupovat do právních vztahů. Kdo za daný svazek je oprávněn k jakým úkonům, tedy kdo tvoří vůli a kdo tuto vůli projevuje navenek, pak musí detailním způsobem upravovat stanovy svazku.

Jak jsem již poznamenal výše, ve stanovách svazku obcí musí být uveden majetek, který jednotlivé obce vkládají do svazku obcí. Zde je dle mého názoru praktický kámen úrazu, a to právě při nakládání s majetkem svazku obcí a při právních úkonech s tímto majetkem či s budoucím majetkem svazku obcí. Zákonodárce totiž pro toto nakládání určil poměrně složitá pravidla, která jsou uvedena nikoli v zákoně o obcích, ale v zákoně č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon stanoví, že svazek obcí disponuje de iure dvojím majetkem. Svazek obcí hospodář s majetkem, který ze svého vlastního majetku vložily do svazku obcí jeho členské obce podle stanov svazku obcí (opět zřejmá inspirace obchodními společnostmi) a s majetkem, který získal svazek svou vlastní činností.

Majetek vložený obcí do hospodaření svazku obcí zůstává však ve vlastnictví obce (tedy inspirace obchodními společnostmi je jen částečná). Orgány svazku obcí s ním mohou nakládat jen v souladu s majetkovými právy, které na ně členská obec přenesla podle stanov svazku obcí. Majetková práva k vlastnímu majetku obcí, která jsou vyhrazena obecnímu zastupitelstvu, nelze převést na orgány svazku obcí. Je tedy zřejmé, že k tomuto „vloženému“ majetku nemá svazek obcí vlastnická práva, ale má možnost s ním pouze hospodařit v rámci mantinelů uvedených ve stanovách. I kdyby pak stanovy svazku převedly na svazek např. možnost prodat vloženou nemovitost, tak takovéto ustanovení odporuje zákonu a nemůže být aplikováno, neboť o prodeji nemovitosti rozhoduje vždy výhradně zastupitelstvo obce, jejímž majetkem je daná nemovitost.

Druhou částí majetku je pak majetek, který byl získán činností svazku (např. nemovitost koupená za finanční prostředky svazku obcí, dotace poskytnutá ze státu či vodovod nebo silniční těleso vzniklé činností svazku). K takovému majetku má svazek obcí vlastnická práva a může s ním nakládat v režimu, jaký si nastavil stanovami.

⁸ Viz § 41 odst. 2 zákona o obcích.

Velmi důležité je ve stanovách detailní propracování případu ukončení činnosti svazku, jeho zrušení a rozdělení zůstatku, tedy i rozdělení např. nemovitostí získaných činností svazku. Na tuto skutečnost není ze strany obcí pamatováno a stanovy jsou dosti často v tomto směru velmi kusé. Stejně tak není řešena otázka investování svazkem do nemovitostí, jež jsou jen vloženy do svazku obcí některou z obcí.

Uvedené situace následně vedou k dosti častým sporům ohledně rozdělení zůstatku. Prakticky pak nastávají problémy, kdy díky členství ve svazku obcí může být některá obec zavázána majetek, jež získala po skončení svazku obcí, obhospodařovat s podmínkami, které vyplývají z podmínek stanovených pro svazek obcí v rámci přidělených dotačních prostředků.

Stejně tak vznikají problémy v případě, kdy investice svazku obcí se dotýká jen území jedné obce, a přesto na to jdou finanční prostředky celého svazku, tedy i jiných obcí.

Jak je tedy seznatelné, svazky obcí mohou vystupovat a vystupují v právních vztazích. Jejich pozice je však dosti zákonodárcem okleštěna. Všechny shora uvedené překážky či problémové oblasti vedou k jednomu. Obce vynakládají velmi mnoho času a někdy i finančních prostředků na postup „de lege“ a méně se věnují již samotné činnosti, pro kterou daný svazek vznikl, tedy např. získávání dotací od státu či evropských institucí.

Na závěr si dovolím krátkou úvahu *de lege ferenda*. Domnívám se, že zákonodárce by do budoucna měl sjednotit danou úpravu s úpravou obchodních společností, a to zejména co se týče vkládání majetku. Daná úprava by měla zjednodušit nakládání s majetkem v případech, kdy zastupitelstvo obec již jednou rozhodlo, že daný majetek vkládá do svazku obcí. Svazky obcí by měly mít plná vlastnická práva k danému majetku. Spíše by měly být zákonodárcem zpřísněny zákonné podmínky pro možnost vložit majetek do svazku obcí (pouze za taxativním účelem apod.).

Použitá literatura:

- [1] HENDRYCH, D. a kolektiv. *Správní právo. Obecná část, 4. změněné a doplněné vydání*, C.H.Beck, Praha 2001, s. 326, ISBN 80-7179-470-8
- [2] HENDRYCH, D. *Správní věda. Teorie veřejné správy*. 1. Vydání Praha: ASPI Publishing, s.r.o., 2003, 195 s. ISBN 80-86395-86-3

Právní předpisy

Zákon č. 1/1993 Sb., Ústava České republiky, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 128/2000 Sb., o obcích (obecní zřízení), ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů

Sdělení Ministerstva zahraničních věcí č. 181/1999 Sb., Evropská charta místní samosprávy

Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 248/1995 Sb., o obecně prospěšných společnostech a o změně a doplnění některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů

**PŘÍSTUP MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ KE STRATEGICKÉMU
VYUŽÍVÁNÍ INFORMAČNÍCH A KOMUNIKAČNÍCH TECHNOLOGIÍ
APPROACH TOWARDS STRATEGIC USE OF INFORMATION AND
COMMUNICATION TECHNOLOGY IN SMALL AND MEDIUM
ENTERPRISES**

Klára Antlová

Technická univerzita v Liberci

klara.antlova@tul.cz

Klíčová slova:

Informační a komunikační technologie – malé a střední podniky – podniková
a informační strategie

Abstrakt:

Příspěvek uvádí výsledky dlouhodobého zkoumání strategického využívání informačních a komunikačních technologií (ICT) v malých a středních podnicích (MSP). Průzkum potvrdil, že malé a střední podniky během svého rozvoje procházejí různými stupni změn, které mají vliv na způsob řízení organizací a na strategické využívání ICT. Tyto jednotlivé transformační stupně se od sebe liší celou řadou charakteristik týkajících se mimo jiné přístupů managementu ke strategickému plánování, využívání ICT jako konkurenční výhody, přístupů k podnikové a informační strategii a postojů ke sdílení znalostí a vzdělávání zaměstnanců.

Key words:

Information and communication technology – small and medium enterprises – business
and information strategy

Abstract:

The objective of this article is to emphasize issues connected with acceptance of ICT as a strategic tool contributing to further growth of organization based on results of long-term qualitative analysis of a group of SME. The research was focused on approach of management to ICT, its utilization as a competitive advantage, searching for and defining of the company strategy and its re-evaluation, utilization of applications and their influence to performance of the organization, knowledge and skills of the employees, their training, impact of the internal atmosphere of the organization and sharing of values.

1. Úvod

Spolupráce malých a středních podniků s katedrou informatiky Hospodářské fakulty, Technické univerzity v Liberci umožnila získat podrobný přehled o využívání ICT v těchto organizacích. Tato spolupráce je především zaměřena na každoroční (od roku 1995 – 2008) realizaci ročních řízených praxí studentů bakalářského oboru Podnikatelská informatika. Studenti a jejich pedagogové se dlouhodobě podíleli a podílejí na celé řadě projektů zaměřených právě na problematiku strategického

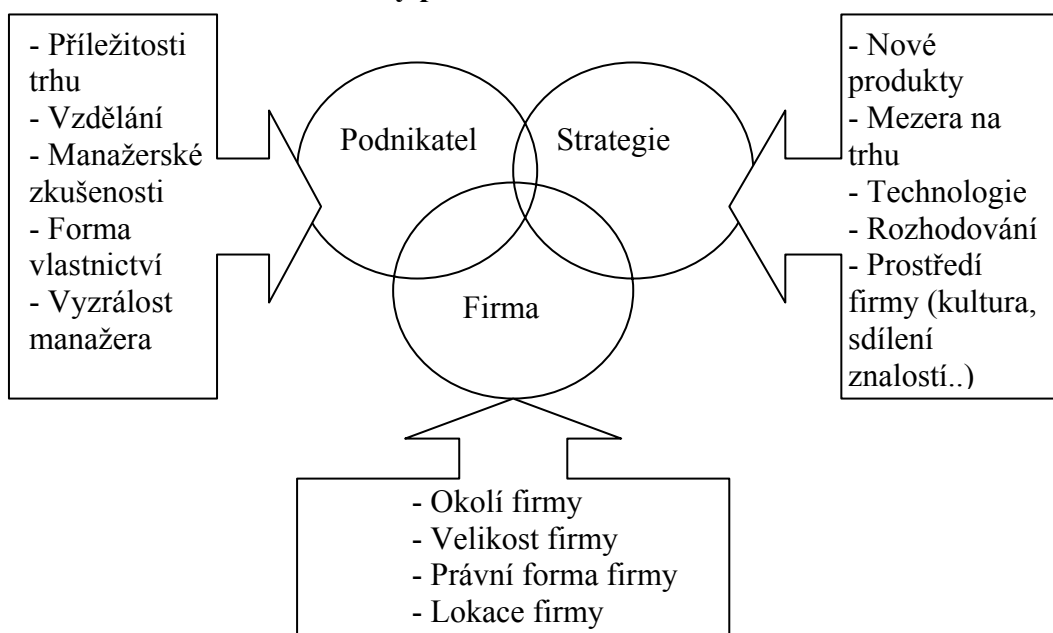
využívání informačních a komunikačních technologií. Z dlouhodobého kvalitativního průzkumu a rovněž tak i z dalších podobných studií [1], [4], [5] vyplývá, že malé a střední podniky během svého rozvoje procházejí různými stupni změn, které mají vliv jak na jejich velikost, tak na způsob řízení. Růst organizací je charakterizován několika stupni vývoje (jak uvádí TAB.1], které jsou ovlivněny tlakem konkurence, změnou okolí, potřebou změn v řízení a celou řadou dalších interních a externích faktorů (viz následující obr. 1).

TAB. 1: Fáze růstu MSP

Fáze růstu organizace	Důvody změn organizace
1. Začátek	Důraz na zisk, potřeba přehlednosti a urychlení administrativy
2. Přežití	Vzrůstající počet zákazníků, rostoucí potřeba sdílení dat uvnitř firmy
3. Úspěšné postavení na trhu	Tlak konkurenčních firem, zavádění certifikátů jakosti apod.
4. Expanze	Finanční problémy, komunikace se zákazníky a dodavateli
5. Zralost	Potřeba inovací, výměna vedení, vzdělávání

Zdroj: [2]

OBR. 1: Interní a externí vlivy působící na MSP



Zdroj: [2] (str. 25)

Se stupni růstu a vývoje organizace souvisí i stupeň využívání ICT (viz obr. 2). Touto problematikou se dlouhodobě zabýval např. Nolan [3] ve svém modelu růstu organizací. Tento model je založen na hypotéze, že většina organizací při svém růstu prochází pěti stupni vývoje, pro které je i charakteristické využívání ICT (zahájení, rozšíření, řízení a integrace, datové správy a zralost). Tyto jednotlivé etapy jsou potom ovlivňovány 4 faktory vycházející z aplikačního portfolia, organizace zpracování dat, plánování a řízení zpracování dat a očekávání uživatelů. Pochopitelně, že ne všechny organizace touží po rozsáhlém růstu a rozvoji. Naopak některým podnikatelům vyhovuje mít spíše menší organizaci a mít přehled o veškerém dění. Proto upřednostňují stagnaci a vůbec se nesnaží o růst a rozvoj.

2. Charakteristiky transformačních stupňů vývoje MSP

Na počátku vzniku organizace jsou majitelé schopni řídit organizaci sami a také mít přehled o jejím chodu. Postupně s růstem zakázek, zákazníků, zaměstnanců, dodavatelů a partnerů, musí majitel řadu úkolů souvisejících s vedením delegovat. Přesto je i nadále majitel stále klíčovou osobou při strategickém rozhodování. Podíváme – li se podrobněji na tuto počáteční první fázi, vidíme že na tomto prvním stupni je organizační struktura velmi jednoduchá, zaměstnanci a majitel mají k sobě blízko, strategická rozhodnutí jsou krátkodobá a chybí zde dlouhodobý strategický plán. Investice do ICT jsou minimální a jedná se většinou o jejich využití v administrativě. Cílem organizace je především zisk a udržení se na trhu. Postupný růst podniku souvisí s přechodem na druhou fázi, kterou lze charakterizovat jako přežití.

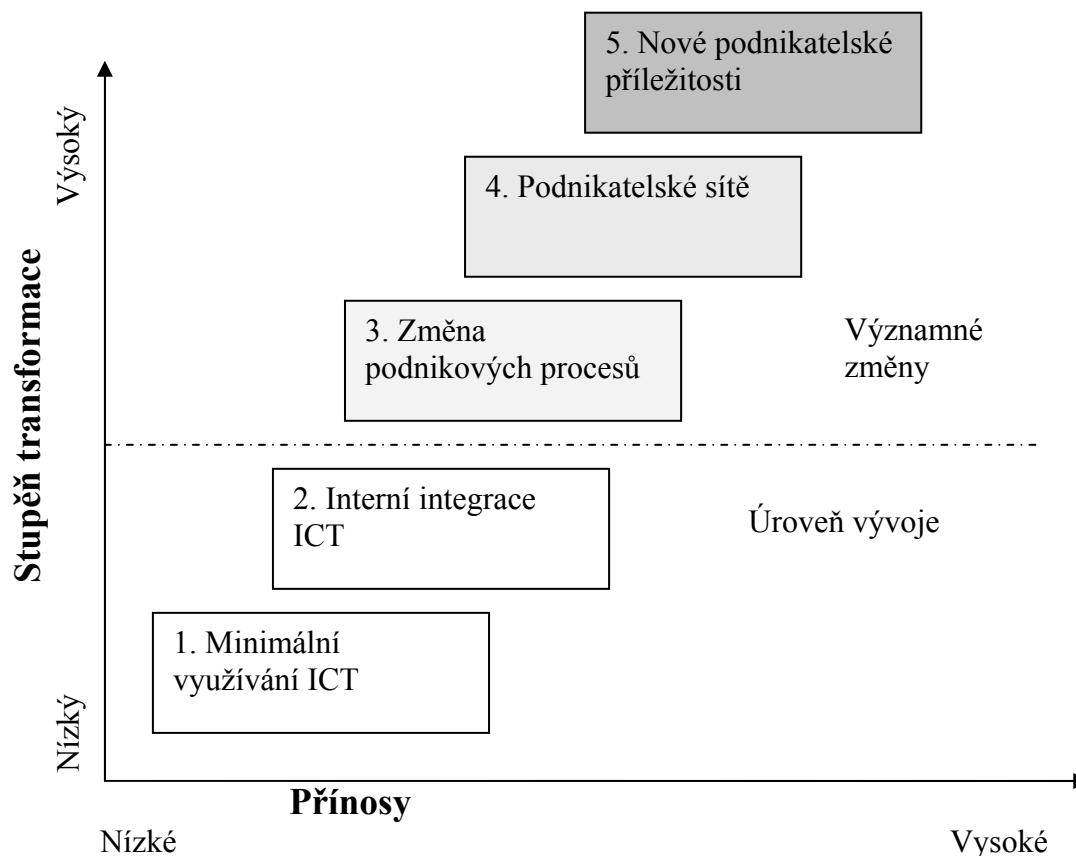
V dalším stupni je většina úsilí věnována udržení stálého okruhu zákazníků, s důrazem udržení se na trhu. Stále ještě není navržen žádný strategický plán a informační systém organizace je většinou jednoduchý (často standardní kancelářský softwarový balík). Majitel, ale začíná mít problémy s udržením si přehledu o všech zakázkách a se vzrůstajícím počtem zaměstnanců. Současně roste i potřeba změn v řízení. Tím se pomalu dostáváme do třetího stupně, kdy je firma poměrně úspěšně etablovaná na trhu.

V této další fázi se firma úspěšně rozrůstá a manažer začíná plánovat ve střednědobém horizontu. Růst firmy závisí hodně na postoji manažera příp. vlastníka. Firmy musí reagovat na požadavky trhu, zákazníků a být konkurenceschopné, aby nespadly zpět na začátek. Proto manažeri potřebují znát budoucí vizi organizace a sdílet ji se svými zaměstnanci. Roste potřeba strategického řízení a nutnost mít dostatek informací o firmě. To souvisí i s požadavky na ICT. Nejčastěji firmy obvykle používají databáze zákazníků, účetní systémy a skladové evidence. Tato fáze růstu nebo expanze je velmi těžkým obdobím pro MSP, neboť se firma snaží být významným hráčem ve svém oboru podnikání. Proto tato fáze vyžaduje od majitele nebo manažera mít jisté zkušenosti s plánováním, řízením firmy a také dostatek finančních zdrojů. Také rostou nároky na komunikaci jak uvnitř tak vně firmy.

V souvislosti s dalším růstem organizace roste i potřeba mít dostatek dat a informací pro plánování, řízení a strategická rozhodování. Informace jsou již strategickým zdrojem, který měří podnikatelský úspěch a informují o zákaznících, o hospodářském výsledku, o možnostech a příležitostech pro různé změny podnikatelských cílů. Jedině tak může organizace dosáhnout svého rozvoje a růstu (viz tabulka č.2). Proto potřebuje účinný nástroj – informační systém, který umožňuje data uchovávat, třídit, analyzovat,

vyhledávat pro účely podpory podnikových procesů, dosahovat nových podnikatelských příležitostí a získat konkurenční výhodu ve srovnání s dalšími podniky (viz obr.2).

OBR. 2: Jednotlivé stupně vývoje MSP



Zdroj: upraveno dle [2]

Investice do ICT vyžadují především dlouhodobý strategický plán organizace, vycházející z pečlivé analýzy stávajícího stavu. Manažer nebo majitel musí mít jasnou představu očekávaných efektů a přínosů ICT. To pochopitelně klade vysoké nároky na znalosti manažerů nebo vlastníků MSP. Nákup informačních technologií představuje dlouhodobý závazek, neboť finanční zdroje MSP jsou omezené. Vlastníci firem by si měli být vědomi toho, že informační systémy mohou silně ovlivnit kapacitu, sílu a šanci na přežití společnosti. Rychlost technologických inovací spolu s náročností implementace do firemního prostředí podporuje důležitost plánování informačních technologií. V tomto kontextu to znamená, že každé rozhodnutí týkající se informačních systémů musí být v souladu s celkovou strategií firmy.

TAB. 2: Transformace MSP

Úroveň transformace	Výhody	Nevýhody
1.Minimální využívání ICT	Přehlednost Minimální organizační změny	Duplikace Chybí sdílení znalostí Minimální přínosy investic do ICT
2. Interní integrace	Zaměření na interní účinnost Zlepšení zákaznických služeb	Nerespektování konkurenčních změn
3.Změna podnikových procesů	Nové obchodní příležitosti Nová úroveň zákaznických služeb	Nedostatečná přidaná hodnota klíčových procesů
4.Začlenění do podnikatelských sítí	Zaměření na klíčové schopnosti Nové příležitosti v partnerských sítích	Nízká koordinace partnerských sítí
5. Nové podnikatelské příležitosti	Informace a znalosti jsou strategickými zdroji	Zaměření na vztahy s partnerskými organizacemi místo na klíčové schopnosti

Zdroj: upraveno dle [2] (str.203)

Následující část příspěvku uvádí konkrétní výsledky charakteristik zkoumaných organizací rozdělených dle výše zmíněného modelu transformačních stupňů růstu a dále analyzuje přístup organizací ke strategickému využívání ICT. Úspěšné a dlouhodobě rostoucí organizace se nacházejí ve skupinách číslo 3 až 5 a stávají se tak vhodným příkladem pro následování ostatních organizací ze skupiny 1 a 2.

Skupina organizací č.1

Tuto nejnižší úroveň představuje skupina firem, které nemají deklarovanou podnikovou strategii. To znamená, že podniková strategie není zaznamenána v písemné formě. Strategické cíle existují jen v hlavách majitelů nebo manažerů a často se dají shrnout jako snaha o pouhé přežití. Firmy této skupiny podnikají nejvíce v oblasti služeb. Také znalostem zaměstnanců je věnována minimální pozornost, zaměstnanci nejsou motivováni ke zvyšování svých znalostí a dovedností. Tyto organizace mají následující charakteristiky:

- Nedostatek finančních zdrojů pro nákup ICT, školení a vzdělávání zaměstnanců.
- Podnikovou strategií je přežití a udržení se na trhu v konkurenčním prostředí.
- Nízký počet zaměstnanců.
- Nedostatečné znalosti z oblasti ICT.
- Komunikace se zákazníky a dodavateli pouze mailem, telefonicky nebo písemně.

- Informační zajištění je řešeno pomocí kancelářského softwaru.
- Problémem je nedodržování finančních závazků zákazníků.
- Často není velká specializace jednotlivých pracovníků a lze snadno konstatovat, že všichni dělají to, co je právě potřeba.

Skupina organizací č.2

Další druhou úroveň již představuje skupina organizací s mírným růstem, kdy s rostoucím počtem zákazníků vzrůstá i potřeba zrychlit administrativní procesy. Také vzrůstá potřeba zaměstnanců sdílet data a manažeři potřebují mít lepší přehled jednotlivých zakázkách. Tato skupina má již snahu hledat a formulovat svou podnikovou strategii. Organizace se často snaží prosadit se v oblastech, kde není velká konkurence např. v nově se rozvíjejících oblastech zaměřených na specializované služby vyžadující environmentální certifikáty. Informační strategie v těchto organizacích není stanovena. Charakteristiky těchto organizací jsou shrnuty do následujících kritérií:

- Organizace se snaží o úspěšné přežití v konkurenčním prostředí a o případná zlepšení svého postavení na trhu.
- Podniková strategie je formulována s cílem snížení nákladů a zvýšení efektivnosti. Některé podnikové strategie jsou založeny i na inovovaných speciálních službách vyhovujících např. environmentálním požadavkům a využívají tak výhod méně konkurenčních prostředí.
- Majitelé se díky vzrůstajícímu počtu zákazníků snaží o větší ekonomičnost administrativních činností a o to, aby měli přehled o finanční situaci a o jednotlivých zakázkách.
- Zákazníky této skupiny tvoří většinou malé a střední organizace. Některé organizace se již snaží o využívání alespoň některých aplikací elektronického podnikání (např. elektronický obchod) nebo o něm alespoň uvažují.
- Organizace mají většinou aplikace určené pro ekonomickou oblast a skladové hospodářství.

Skupina organizací č.3

Třetí úroveň představují organizace, které se snaží zvyšovat počty svých zákazníků a pružně reagovat na jejich přání a potřeby. Tuto skupinu charakterizují menší výrobní organizace zaměřené na poměrně speciální produkty (např. stroje pro drcení a zpracování kovových odpadů nebo speciální sklářské pece). Tyto podniky mají společné následující charakteristiky:

- Využívání ICT je založeno na aplikacích typu CAD, kromě toho mají účetnické aplikace.
- Tyto organizace si uvědomují význam ICT a také už často mají informační strategii. V té uvažují o budoucí integraci elektronického obchodu do svého obchodního modelu.
- Mají již určitou organizační strukturu, tzn. že majitel má spolupracovníky ve vedení organizace např. pro obchod, marketing a výrobu.

Skupina organizací č.4

Čtvrtou úroveň představují organizace, které se vyznačují snahou stát se významným hráčem na trhu. Vlastníci nebo manažeři mají stanovené představy vize, kterých chtějí dosáhnout a které sdílejí se svými zaměstnanci. Se zvyšujícím se počtem zaměstnanců vzniká potřeba vlastníka formalizovat organizační strukturu a delegovat některé své pravomoci. S tím souvisí i potřeba sdílet vize a podnikové strategie organizace s větším počtem pracovníků a díky tomu i s větším počtem názorů, zkušeností a znalostí, což je důležité pro úspěšnost a růst. V této skupině jsou již větší organizace, většinou výrobní podniky, které jsou často začleněny v dodavatelském řetězci a vyznačují se následujícími charakteristikami:

- Mají standardní ERP systém, pro komunikaci se svými partnery využívají elektronickou výměnu dat.
 - Organizace mají stanovenou podnikovou a informační strategii, mají hierarchickou organizační strukturu a snaží se o optimalizaci procesů a jejich informační zajištění,
- od předchozí skupiny podniků se liší menším využíváním znalostí zaměstnanců.

Skupina organizací č.5

Nejvyšší pátou úroveň představují je organizace, které jsou významným hráčem na trhu. Jedná se především o organizace s větším počtem zaměstnanců (200-250). Tyto organizace jsou řízeny týmem manažerů a mají hierarchickou strukturu řízení. Tato skupina se od předcházející skupiny liší především důrazem na řízení znalostí zaměstnanců. Jedná se o organizace, ve kterých nalezneme snahu optimalizovat interní a externí procesy. Dvě organizace podnikají v oblasti ICT a zbylé tři představují výrobní podniky v oblasti stavebnictví. Mají společné následující charakteristiky:

- Mají podnikovou a informační strategii, je pro ně charakteristické maximální využívání ICT jak pro interní tak pro externí komunikaci a výměnu dat a uvědomují si význam znalostí svých zaměstnanců.
- Přístupnost zaměstnanců k informačnímu systému z domova.
- Ochota a podpora vzdělávání pracovníků, inovativní prostředí.
- Využívání manažerských metod (Balanced Scorecard, ABC analýzy, ...).
- Online – komunikace se zákazníky a příp. i s dodavateli.

Závěr

Současné informační a komunikační technologie se během poslední dekády dramaticky změnila a přispívají ke změně konkurenčního prostředí, jak malých tak velkých organizací. Organizace již dále nemohou spoléhat na své vydobyté pozice a musí neustále hledat nové možnosti a příležitosti jak zvýšit svou konkurenceschopnost. Technologické inovace, znalosti a ICT se tak stávají klíčovými faktory úspěšného rozvoje každé organizace. Průzkum potvrdil, že malé a střední podniky během svého rozvoje procházejí různými stupni změn, které mají vliv jak na využívání ICT, tak na způsob řízení. Tyto stupně růstu jsou ovlivněny celou řadou interních a externích

faktorů, jako např. tlakem konkurence, změnou okolí a potřebou změn v řízení. Z analýzy úspěšných organizací v realizovaném průzkumu vyplývá, že pokud management nebo vlastníci věnují potřebnou pozornost formulaci podnikové a informační strategie, podporují vzdělávání svých pracovníků a vytvářejí v organizaci vhodné prostředí pro sdílení znalostí, mají šanci na úspěšný růst ve svém konkurenčním prostředí.

Použitá literatura:

- [1] KADEŘÁBKOVÁ, A. a kol.. 2007. *Ročenka konkurenceschopnosti České republiky*, Centrum ekonomických studií, VŠEM, 2007, ISBN 978-80-86131-79-5
- [2] LEVY, M., POWELL, P. *Strategies for Growth in SMEs*, Butterworth Heinemann, Oxford, 2005, ISBN 0 7506 6351 0
- [3] NOLAN, R. L. Managing the Crises in Data Processing, *Harvard Business Review*, 1979 s.115-126
- [4] ŠEBESTOVÁ, J., SZKANDERA, I., BERNATÍK, W. Analýza stavu malého a středního podnikání v Moravskoslezském kraji pomocí metody VRIO, *Ekonomika a management*, 3/2008, s.51-60
- [5] TETTEH, E., BURN, J. Global Strategies for SME, *Logistic Information Management*, 14, (1), str. 171-180, 2001

PROBLEMATIKA TRHU S BIOPALIVY

QUESTION OF BIOFUEL MARKET

Renata Aulová, Luboš Smutka

Česká zemědělská univerzita v Praze

aulova@pef.czu.cz, smutka@pef.czu.cz

Klíčová slova:

Biopaliva – bioetanol – bionafta – zahraniční obchod – teritoriální struktura

Abstrakt:

Příspěvek se zabývá problematikou trhu s biopalivy v České republice. Představuje hlavní biopaliva využívaná v současné době v České republice, kterými jsou bioetanol a bionafta. Obě biopaliva jsou předmětem sledování v oblasti zahraničního obchodu a to zejména z jeho teritoriální struktury. Jsou vymezeny hlavní země v oblasti vývozu a dovozu a zhodnocen vývoj zahraničního obchodu během sledovaných let 2006 – 2008 (zahrnující pouze měsíce leden až září). Tento článek je pouze jednou ze součástí výzkumného projektu, který je zpracováván autory v rámci grantu VZ 6046070906 uděleného MŠMT.

Key words:

Biofuels – bioethanol – biodiesel – foreign trade – territorial structure

Abstract:

The paper deals with a question of biofuel market in the Czech Republic. Biofuels used nowadays in the Czech Republic, as bioethanol and biodiesel, are introduced. Both biofuels are objects of monitoring in area of foreign trade, mainly from its territorial structure. The main import and export countries are defined and development of foreign trade during monitored years 2006 – 2008 (included only January to September) is evaluated. This paper is only one part of research project which is processed by authors in the frame of the following grant No. 6046070906 which is financed by the Czech Ministry of Education, Youth and Sports of the Czech Republic.

Úvod

Problematika biopaliv je stále velmi aktuálním tématem, které plní téma odborných diskusí. Velmi často jsou biopaliva řešena jak z ekologického (životní prostředí, obnovitelné zdroje energie), tak rovněž z ekonomického hlediska. Velmi často je v tomto případě zmiňována také zemědělská výroba, která v současné době tvoří hlavní surovinovou základnu pro výrobu dnešních biopaliv. Tento fakt je způsoben zejména tím, že produkce biopaliv z nezemědělských a odpadových surovin není ještě zcela rozvinuta. Seznámení se s aktuálním stavem na trhu s biopalivy je důležitou součástí v rozhodování zemědělců o možnostech budoucích podnikatelských záměrů, stejně jako v určení pěstovaných plodin pro další období. Je však velmi důležité sledovat situaci na světových trzích a dokázat odhadnout, zda jejich výroba v České republice bude konkurenceschopná.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je představit nejvyužívanější biopaliva v podmínkách České republiky a zároveň teritoriální strukturu jejich zahraničního obchodu. Pro analýzu vývozu a dovozu z hlediska teritoriálního, byly využity aktuální údaje za roky 2007 a 2008 (pouze měsíce leden až září), pro lepší demonstraci změn objemu zahraničního obchodu pak měsíční časové řady 2004 – 2008 u bioetanolu a 2006 – 2008 u bionafty. K naplnění cíle byly využity zejména následující metody: rešerše domácích a zahraničních literárních zdrojů, obsahová analýza dokumentů a sekundární analýza písemných materiálů a publikovaných výzkumů uvedených v závěrečném seznamu literatury.

Biopaliva v České republice

Mezi dvě nejobchodovatelnější biopaliva, která jsou předmětem trhu s biopalivy v České republice, můžeme zařadit bionaftu a bioetanol (ethyl-alcohol). Zemědělský sektor u obou těchto biopaliv představuje výchozí základnu surovinových zdrojů pro jejich výrobu.

Bioetanol

Historie bioetanolu v České republice sahá až do období první Československé republiky, kdy byl nazýván dynalkol a využíván především z důvodu nedostatku jiných pohonných hmot. Jednalo se o směs etylalkoholu a benzenu, který však s dnešním složením biotenu již nemá mnoho společného. Dnešní bioetanol je v podstatě kvasný líh používaný k palivovým účelům, avšak pouze jako přídavek do motorových benzínů a to ve formě ETBE (etylterciátbutyléter). [1] Využívání bioetanolu pouze jako příměsi do autobenzínu je ovlivněno zejména snahou České republiky přiblížit se požadavkům EU a po vstupu ČR do EU těmito závazky také dostát. Konkrétně se jedná o směrnici 2003/30/ES, z 8. května 2003 o použití biopaliv nebo jiných paliv z obnovitelných zdrojů v dopravě, s indikativním cílem nahradit do konce roku 2005 na trhu 2 % klasických paliv, tj. automobilového benzínu a motorové nafty. Tento podíl by měl postupně narůstat a do 31. 12. 2010 (viz. tabulka 1) by měl dosáhnout úrovně 5,75 %, s perspektivou dalšího zvyšování tohoto podílu až na úroveň 10 % v roce 2020. [3]

TAB. 1: Energetický podíl biopaliv z celkového energetického obsahu motorové nafty a benzínu pro dopravní účely na trhu v ČR (v % energetického obsahu)

Podíl	2007	2008	2009	2010
MEŘO *	0,37	1,12	2,52	3,94
Bioethanol	0	0,51	0,90	1,81
Biopaliva celkem	0,37	1,63	3,42	5,75

Zdroj: [5], Poznámka: * methylestery řepkového oleje

Zahraniční obchod

Pro potřeby zahraničního obchodu je bioetanol členěn na dvě samostatné položky. Jedná se o bioetanol denaturovaný a nedenaturovaný. Bioetanol neboli kvasný líh je čirá kapalina, vyrobená destilací, nebo jiným dělením ze směsí získaných fermentací sacharidů rostlinného původu. Bezvodý líh vzniká z azeotropní směsi vody a lihu buď

destilačním dělením ternární směsi, vytvořené přidáním účinného prostředku, nebo adsorpcí vody v molekulových sítích, nebo dalšími vhodnými metodami. Hlavním zdrojem výroby lihu jsou produkty zemědělské výroby obsahující sacharidy – cukrová řepa, obiloviny, kukuřice, dřevní hmota a jiné zdroje celulózy. Nedenaturovaný bioetanol se od bioetanolu denaturovaného liší pouze objemovou hodnotou ethylalkoholu, který je v tomto případě alespoň 80 % obj. [2]

Z hlediska **dovozu bioetanolu** je možné konstatovat, že v porovnání časové řady leden – září 2007 a leden – září 2008, došlo k více jak třináásobnému zvýšení objemu, přičemž více vzrostl objem dováženého denaturovaného bioetanolu. Z hlediska teritoriální skladby v roce 2007 bylo téměř 52 % z celkového denaturovaného množství bioetanolu dovezeno z Německa, v roce 2008 pak největší procento dovozu činilo téměř 46 % z Pakistánu. Nedenaturovaného bioetanolu bylo v roce 2007 dovezeno nejvíce také z Německa a to 69 %, v roce 2008 pak bylo ze stejného státu dovezeno pouze 41 % z celkového množství nedenaturovaného bioetanolu. Více znázorňuje tabulka 2.

TAB. 2: Teritoriální skladba dovozu bioetanolu v kubických metrech

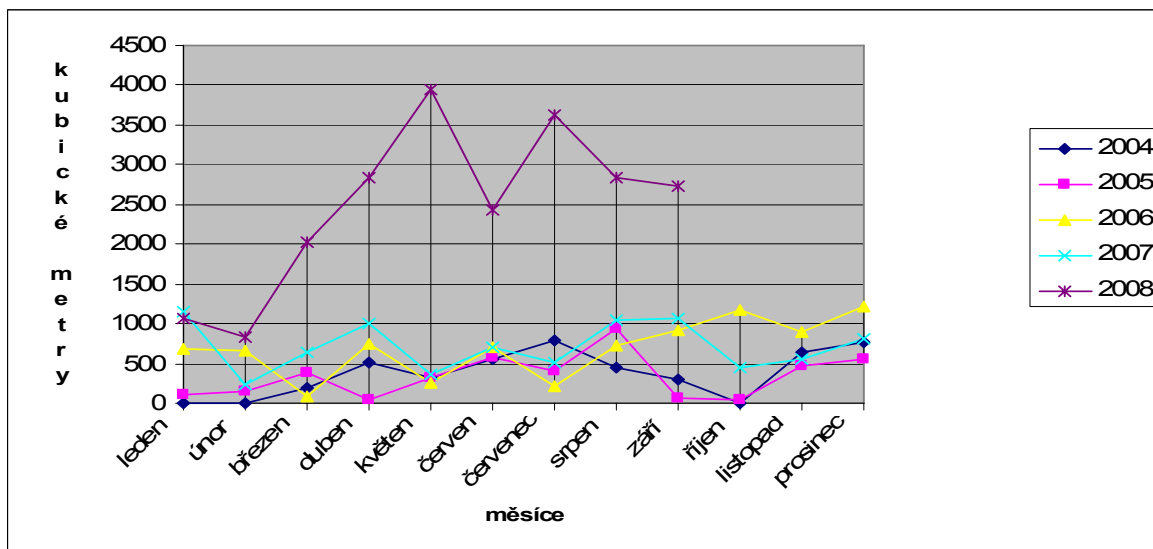
DOVOZ	leden až září 2007	leden až září 2008
Ethyl alcohol	6692	22336
Denaturovaný EA	2213	16266
Rakousko	42	46
Belgie	-	1863
Německo	1146	207
Maďarsko	1024	-
Slovensko	-	487
EU	2212	2603
Brazílie	0	6236
Pakistán	-	7427
Ostatní země	0	-
Nedenaturovaný EA	4480	6070
Rakousko	440	364
Francie	3	264
Německo	3107	2462
Maďarsko	288	233
Itálie	25	1431
Nizozemí	-	1315
Polsko	61	-
Slovensko	512	-
Velká Británie	43	1
EU	4480	6070
Ostatní země	-	0

Zdroj: [4]

Na základě sledování množství, které bylo předmětem dovozu (objemově) je rovněž patrný vysoký nárůst v roce 2008. Tato skutečnost je zachycena v měsíčních časových řadách let 2004 – 2008 (viz. graf 1). Z hodnot grafu je jasně patrné, že v roce 2008 došlo k několikanásobnému zvýšení objemu dováženého bioetanolu oproti rokům 2004 – 2007.

Vývoz bioetanolu neměl tak pestrout teritoriální skladbu jako jeho dovoz. Objem vyváženého bioetanolu vzrostl mezi dvěma sledovanými lety zhruba na dvojnásobek. Přitom více vzrostla hodnota vyváženého denaturovaného bioetanolu. Z hlediska teritoriální skladby v roce 2007 bylo téměř 90 % z celkového denaturovaného množství bioetanolu vyvezeno na Slovensko, v roce 2008 pak největší procento vývozu činilo téměř 63 % do Polska. Nedenaturovaného bioetanolu bylo v roce 2007 vyvezeno nejvíce také na Slovensko a to 54 %, v roce 2008 se pak o prvenství ve vývozu dělí Německo a Slovensko s téměř 29 % z celkového množství nedenaturovaného bioetanolu. Více znázorňuje tabulka 3.

GRAF 1: Měsíční skladba objemu dovozu bioetanolu v kubických metrech



Zdroj: [5]

TAB. 3: Teritoriální skladba vývozu bioetanolu v kubických metrech

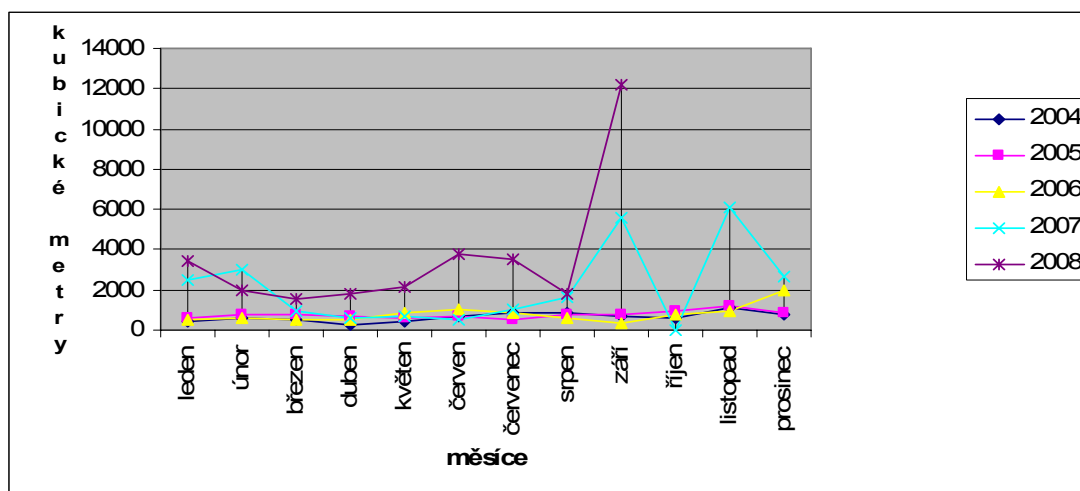
VÝVOZ	leden až září 2007	leden až září 2008
Ethyl alcohol	16380	32097
Denaturovaný EA	1041	6087
Německo	19	30
Nizozemí	-	221
Polsko	0	3850
Slovensko	1021	1986
EU	1041	6087
Ostatní země	0	-

VÝVOZ	leden až září 2007	leden až září 2008
Nedenaturovaný EA	15339	26010
Rakousko	154	3340
Německo	507	7646
Itálie	28	-
Nizozemí	-	3590
Polsko	6403	3703
Slovensko	8247	7724
EU	15339	26010
Ostatní země	-	-

Zdroj: [4]

Vývoz bioetanolu neměl tak pestrú teritoriální skladbu jako jeho dovoz. Objem vyváženého bioetanolu vzrostl mezi dvěma sledovanými lety zhruba na dvojnásobek. Přitom více vzrostla hodnota vyváženého denaturovaného bioetanolu. Z hlediska teritoriální skladby v roce 2007 bylo téměř 90 % z celkového denaturovaného množství bioetanolu vyvezeno na Slovensko, v roce 2008 pak největší procento vývozu činilo téměř 63 % do Polska. Nedenaturovaného bioetanolu bylo v roce 2007 vyvezeno nejvíce také na Slovensko a to 54 %, v roce 2008 se pak o prvenství ve vývozu dělí Německo a Slovensko s téměř 29 % z celkového množství nedenaturovaného bioetanolu. Více znázorňuje tabulka 3. Z hlediska sledování množství, které bylo předmětem vývozu (objemově) je rovněž patrný vysoký nárůst v roce 2008. Tato skutečnost je zachycena v časových řadách let 2004 – 2008 (viz. graf 2). Z hodnot grafu je jasné patrné, že v průběhu let 2007 a 2008 došlo ke zvýšení objemu vyváženého bioetanolu oproti rokům 2004 – 2006. Z grafu jsou patrné nejen rozdíly v množství ročně vyvezeného bioetanolu, ale rovněž měsíční změny v rámci jednotlivých let, kdy jednoznačně k největšímu objemu vyvezeného bioetanolu došlo v roce 2008 a to v měsíci září.

GRAF 2: Měsíční skladba objemu vývozu bioetanolu v kubických metrech



Zdroj: [4]

Bionafta

Pojem bionafta je v současné době používán pro označování ekologického paliva pro vznětové motory. Označení bionafta však pro svoji obsahovou nejednoznačnost není v technické dokumentaci vůbec používáno a na základě technických norem ČSN jsou uznávány pouze termíny jako metylestery řepkového oleje (MEŘO) nebo směsné palivo pro vznětové motory s obsahem metylesteru řepkového oleje (nad 30 % hm. MEŘO, max. 36 % hm. MEŘO). MEŘO se sice chemicky liší od běžných ropných produktů, ale ve většině zásadních vlastností jako je hustota, viskozita, výhřevnost a průběh spalování se motorové naftě velmi podobá. Využívání MEŘO pouze jako příměsi do motorové nafty je opět výsledkem požadavků EU a jeho přidavek v jednotlivých letech uvádí tabulka 1.

Zahraniční obchod

Teritoriální skladba jak dovozu, tak i vývozu bionafty je méně rozmanitá, než je tomu u bioetanolu. V porovnání časových řad leden – září 2007 a leden – září 2008, dojdeme ke zjištění, že došlo ke zvýšení hodnoty objemu **dovozu bionafty** téměř až na jeho devítinásobek. Z hlediska teritoriální skladby dovozu v roce 2007 pocházelo 37 % z celkového dovozu bionafty z **Německa**, v roce 2008 se pak o přední příčku v zemi dovozu dělí Německo se 40 % a Slovensko s téměř 36 %. Více znázorňuje tabulka 4.

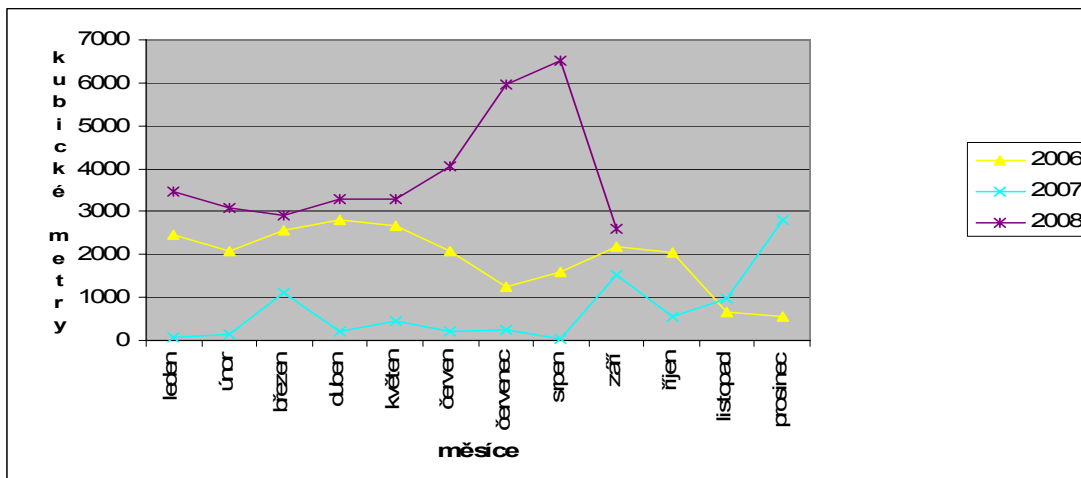
TAB. 4: Teritoriální skladba dovozu bionafty v kubických metrech

DOVOZ	leden až září 2007	leden až září 2008
Biodiesel	4014	35178
Rakousko	618	3473
Německo	1491	14168
Nizozemí	200	1436
Polsko	928	529
Slovensko	777	12608
EU	4014	32321
Švýcarsko	-	2857
Ostatní země	-	-

Zdroj: [4]

Podrobnějším sledováním množství, které bylo předmětem dovozu (z hlediska objemu) je jasné patrné, k jakému nárůstu došlo v roce 2008. Tato skutečnost je zachycena v časových řadách let 2006 – 2008 (viz. graf 3).

GRAF 3: Měsíční skladba objemu dovozu bionafty v kubických metrech

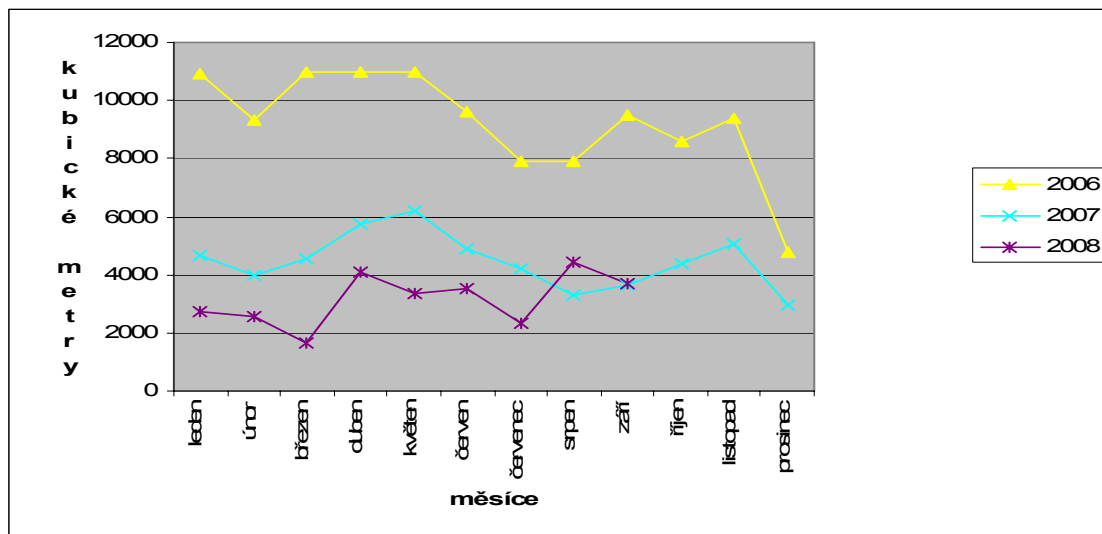


Zdroj: [4]

Z grafu jsou patrné nejen rozdíly v množství ročně dovezeného bioetanolu (v metrech kubických), ale rovněž rozdíly měsíční, kdy jednoznačně k největší změně v objemu dovezené bionafty došlo v roce 2008 a to v měsíci červenci. Oproti vývoji objemu dovozu u bioetanolu je možné sledovat značné rozdíly v každoročně dovezeném množství a to již od roku 2006, kdy naopak objemové hodnoty dovezeného bioetanolu za roky 2006 a 2007 nejsou tak rozkolísané.

U vývozu bionafty je v průběhu sledovaných let 2007 a 2008 zaznamenán v roce 2008 značný pokles hodnoty vývozu a to téměř na úroveň 68 % roku 2007. Teritoriální skladba vývozu je velmi podobná teritoriální skladbě dovozu. V roce 2007 se o prvenství v zemích vývozu dělí Německo s 54 % a Slovensko s téměř 39 %. V roce 2008 se na první zemi vývozu dostalo Polsko a to téměř se 60 %. Více znázorňuje tabulka 5. Při podrobnějším sledování vývozu (objemově) je rovněž patrný značný pokles v roce 2008. Tato skutečnost je zachycena v měsíčních časových řadách let 2006 – 2008, které obsahují údaje o vývozu vyjádřené v metrech kubických (viz. graf 4). Z hodnot grafu je jasně patrné, že k největšímu poklesu došlo v měsíci březnu 2008.

GRAF 4: Měsíční skladba objemu vývozu bionafty v kubických metrech



Zdroj: [4]

TAB. 5: Teritoriální skladba vývozu bionafty v kubických metrech

VÝVOZ	leden až září 2007	leden až září 2008
Biodiesel	41198	28313
Rakousko	2768	2503
Německo	22413	450
Maďarsko	-	1544
Polsko	43	16939
Slovensko	15974	6877
EU	41198	28313
Ostatní země	-	-

Zdroj: [4]

Diskuse a závěr

Z výše uvedené analýzy doplněné o následující skutečnosti vyplývají tyto závěry. V oblasti produkce biopaliv a to jak bioetanolu tak i biodieselu je ČR dlouhodobě soběstačná. To nám dokazují i následující dvě tabulky (Tab. 6 a Tab. 7), ze kterých vyplývá, že v případě produkce a spotřeby biopaliv má ČR v posledních několika letech kladnou bilanci zahraničního obchodu. Tuzemská produkce již několik let výrazně převyšuje tuzemskou spotřebu a to je důvod výrazné převahy exportů nad importy.

TAB. 6 - Vývoj spotřeby a produkce biodieselu v letech 1993 - 2007

Biodiesel v tunách	2001	2003	2005	2006	2007
Domácí produkce	71 100	113 500	126 894	110 152	81 806
Dovoz	2 900	60	7 811	22 973	8 339
Vývoz	22 400	43 500	131 536	110 926	53 572
Hrubá spotřeba	51 600	70 060	3 169	20 229	36 946

Zdroj: MPO ČR

TAB. 7 - Vývoj spotřeby a produkce bioetanolu v jednotlivých měsících roku 2007

údaje v tunách	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Součet
Domácí produkce	7174				24	57	33	53	2706	6373	6	10083	26509
Dovoz													
Vývoz	1244	1747	185	0				521	3592	4862	3585	1290	17027
Hrubá spotřeba	80				24	57	33	53		34	6		287
Změna stavu zásob	5850	- 1741	- 185	0	0	0	0	- 521	-886	1476	3585	8793	9195

Zdroj: MPO ČR

Nicméně musíme konstatovat, že ekonomika hospodaření s biopalivy je výrazně ovlivněna realizovanou politikou v oblasti ochrany životního prostředí a trvale udržitelné energetické koncepce. V souvislosti s častými změnami v uplatňování jednotlivých koncepcí vztahujících se k produkci a spotřebě biopaliv, dochází k velmi výrazným změnám nejen v produkci a spotřebě samotné, ale i v oblasti zahraničního obchodu s tímto artiklem. Zahraniční obchod s biopalivy je charakteristický velmi častými výkyvy co se týče objemu realizovaných zahraničně obchodních operací. Tyto výkyvy pak velmi výrazně ovlivňují samotnou ekonomiku hospodaření s biopalivy.

Jak již bylo výše řečeno biopaliva jsou fenoménem spíše politickým než ekonomickým. Ačkoliv je potenciál využití biopaliv značný, přesto zde existuje celá řada problémů, které jsou spjaté s užíváním biopaliv jakožto alternativy ke konvenčním zejména pak uhlovodíkovým palivům. Hlavním argumentem, který se v poslední době velmi hojně používá k podpoře kritiky biopaliv je jejich relativně vyšší výrobní cena v porovnání s palivy „konvenčními“. Druhým argumentem, používaným ve vztahu k dalšímu rozvíjení koncepce alternativních paliv, je jejich konkurenční postavení ve vztahu k produkci potravin, kdy produkce biopaliv zcela jednoznačně konkuruje produkci potravin, což je relativně velmi silný argument hovořící v neprospěch jejich dalšího rozvoje užívání zvláště pak za situace, kdy ve světě hlady trpí téměř 900 lidí. Na druhou

stranu je nutno zdůraznit, že možnost diverzifikace zemědělské výroby do oblasti produkce alternativních paliv je jednou z možností, jak zlepšit ekonomické výsledky zemědělských podniků a zajistit si tak stálá odbytiště pro nepotravinářskou zemědělskou produkci zvláště pak za situace kdy země EU musí vzhledem ke značným přebytkům produkce vyvolaných společnou zemědělskou politikou tlumit svou agrární produkci určenou k potravinářským účelům.

Použitá literatura:

- [1] KÁRA, J. *Motorová paliva z biomasy v České republice*. Praha: ÚZPI, 2001, 7-11 s., 23 s., ISBN 80-7271-095-8
- [2] Charakteristika obecně denaturovaného bioethanolu. UniPetrol RPA. Dostupné [online] <<http://www.unipetrolrpa.cz/cz/produkty-a-obchod/obchodni-jednotka-BU-II-m-Monomery-a-agroprodukty/alkoholy/Bioethanol-obecne-denaturovany/>>[cit-20-11-2008] .
- [3] The European Parliament and the Council of the European Union. Directive 2003/30/EC of the European Parliament and of the Council of 8 May 2003 on the promotion of the use of biofuels or other renewable fuels for transport. In Official Journal of the European Union. Brussel, 2003. p. L 123/42 – L 123/46.
- [4] World Ethanol and Biofuels Report. *Ethanol and Biofuels Statistic*, F.O. Lichts. 2008, Vol. 7, No. 6, s. 116–117, ISSN 1478-5765
- [5] Zpráva pro Evropskou komisi k realizaci směrnice Evropského Parlamentu a Rady 2003/30/ES z 8. května 2003. European Biodiesel Board, ze dne 4. 7. 2007. Dostupné [online] <<http://www.ebb-eu.org/legislation.php>> [cit-30-11-2008] .

STRATEGIC PLANNING IN TOWNS OF HRADEC KRÁLOVÉ REGION

Pavel Bachmann

Univerzita Hradec Králové

pavel.bachmann@uhk.cz

Key Words:

Strategic planning – statute of town – region of Hradec Králové – municipality internet website

Abstract:

This paper deals with the strategic planning quality in the towns of Hradec Králové region. Public sector starts to be driven by strategic planning from beginnings of 90s with link of New Public Management concept development. Survey is conducted on the basis of entire file of Hradec Králové region towns (44 towns totally) and drawn from 1,977 documents analysis gathered from the internet. Lack of own municipal strategy is proofed in 41 % of assessed towns. Such towns are usually driven according to the greater area strategy (as voluntary association of municipalities, or micro regional strategy). Surprisingly, there were found also 6 towns (13 %) with no available strategic documents.

1. Introduction

Strategic planning started to be applied in public sector of Great Britain, USA and other „western“ countries in 90s with the link to New Public Management concept (Boston J. et al. 1996) that is focused at interconnection between goals, assessments and decision-making.

2. Goal and used methods

This paper goal is to point out the quality of strategic planning in Hradec Králové region towns. Survey comprises all towns of this region according to the situation to January, 1, 2007 (ČSÚ 2008). Data gathering was conducted during September, 2008 by way of official web presentations of towns.¹ Information search used available municipal documents (Local authority meeting record, Town council meeting record and local municipal magazines).

Results are processed on the basis of 1,977 documents, mainly records from Town council meeting (1,229 documents) or Town authority meeting (667 documents). Local municipal magazines were used only as additional and assistant source of information. Inaccessible data were found in one town, and not complete data in two towns. Documents from the City of Hradec Králové was not included in the survey due to its huge amount number of meeting records as well as the population which is importantly higher than in all other towns in the region, however strategic plan of Hradec Králové is easy to access and present on the official city website.

¹ Right to view records from meetings of Town Authority and Town Council is adjusted according to article 17 of Municipality Act and according to Free Access to Information Act no. 106/1999 of the Code

Assessed towns were divided into 4 groups according to population. It comprised municipalities up to 2,000 inhabitants, next towns with population between 2,001 and 5,000 and towns with population larger than 10,000 inhabitants.

TAB. 1: Distribution of Hradec Králové region towns according to population and presence of strategic documents

Town population (inhabitants)	No. of towns	Strategy available (in %)	Not available strategy (in %)	
			in preparation	Not in preparation
Up to 2,000	6	3 (50 %)*	0	3
2,001 – 5,000	15**	4 (27 %)	2	9
5,001 – 10,000	13	7 (54 %)	1	5
Over 10,000	9	6 (67 %)	1	2

* Strategic plan of Pec pod Sněžkou is developed, however the local government do not take it into account (oral finding from September 9, 2008); **real number in this category is 16, data from town Žacléř were not accessible

3. Results

3.1 Towns up to 2,000 inhabitants

There are six towns with population up to 2,000 inhabitants in Hradec Králové region. Important tourist centers as Špindlerův Mlýn Pec pod Sněžkou and Janské Lázně made half of these towns. In such tourist places have developed own strategic plan only in two municipalities. First is Špindlerův Mlýn with the plan for 2007 – 2010² period, the second is Pec pod Sněžkou where the strategic plan is developed, however not used, because according to the town secretary opinion is too radical and does not correspond to the municipality needs. Town Miletín is the third municipality with available strategic plan, nonetheless this plan does not include time frame, measures for success nor determination of responsible department or person.

Next two towns lacking strategic plans cooperating in the frames of strategic plans focused on larger areas (Janské Lázně participates on Krkonoše Ski Center Development Plan, and Teplice nad Metují takes part in Integrated Development Plan of Broumovsko). Any consequence on other strategic planning documents was not found in town Libáň.

TAB. 2: Strategic documents in towns up to 2,000 inhabitants

TOWN	POPUL.	STRATEGIC DOCUMENTS
Pec pod Sněžkou	653	Strategic Plan (current plan is not in use, new plan development was assigned at the end of 2007)*
Janské Lázně	825	Only participates at Krkonoše Ski Center Development Plan

² Despite the fact of title of the plan is „Strategic plan“ it deals only with quite short period, however we can talk rather about Action plan, than the strategic one.

TOWN	POPUL.	STRATEGIC DOCUMENTS
Miletín	916	Strategic Plan (without timeframe, responsibility and clear measures)
Špindlerův Mlýn	1,314	Town Development Strategic Plan for 2007-2010 (without detailed timeframe and responsibility, divided according areas and the extent of planned activity)
Libáň	1,642	-
Teplice nad Metují	1,779	Only participates in Integrated Development Plan of Broumovsko

3.2 Towns with population from 2,001 to 5,000 inhabitants

This category comprises the biggest number of towns – 16. Data was not accessible in town Žacléř. Slightly more than one quarter of researched towns (27 %) had accessible strategic plans. Interesting approaches were found in town Kopidlno with very well processed strategic plan and proper application of SMART technique in strategy determination and in town Nechanice, where the plan is developed via „community“ method with involvement of public. The rest of towns have either no own strategic plan at all (in 60 %) or they are in preparation phase (13 %). Such towns are taking part in Integrated Development Strategy of Voluntary Municipality Association (Police nad Metují), process Action Plan of Town Construction Works and Program Declaration of the Town Authority (Sobotka); these towns and their local governments also support participation in strategies for larger area (i.e.: SPLAV association involved in Leader program, Bělá microregion or Integrated Development Plan of Broumovsko). Town Rtyň v Podkrkonoší was the only one exception in this category where any consequence on different plan or own strategic plan was not found, however from Town Authority Meeting records is clear that some municipal representatives warn before this fact).

TAB. 3: Strategic documents in towns with population from 2,001 to 5,000 inhabitants

TOWN	POPUL.	STRATEGIC DOCUMENTS
Borohrádek	2,108	Town Integrated Development Plan for 2007 – 2013, Strategic Development and Renewal Plan of „Podorlicko“ region (2002)
Svoboda nad Úpou	2,116	Strategic Development Plan (beginning in April 2008)
Kopidlno	2,248	Medium-term Program of Town Development for 2008 – 2011 period
Nechanice	2,251	Strategic Development Plan of the Town (processed by “community” method)
Solnice	2,266	Strategic plan of Bělá microregion and other municipalities with use of LEADER+ (processed by Local Action Group SPLAV)
Rokytnice v Orlických horách	2,368	Medium Town Development Plan
Sobotka	2,539	Town Construction Plan (for 4 years)

TOWN	POPUL.	STRATEGIC DOCUMENTS
Meziměstí	2,780	Integrated Development Plan of Broumovsko region
Rtyně v Podkrkonoší	3,032	- only the complain of member of the Town Authority
Smiřice	3,069	-
Opočno	3,144	Medium-term Town Development Plan (assigned to prepare priorities), Tourism Development Support in Vrchá area and surroundings
Žacléř	3,608	n/a
Lázně Bělohrad	3,756	- *
Police nad Metují	4,270	Integrated Development Strategy of Voluntary Association of Municipalities (2002), it is presently under update process
Vamberk	4,728	Strategic plan of Bělá microregion and other municipalities with use of LEADER+ (processed by Local Action Group SPLAV)
Hostinné	4,745	Strategic Development Plan of Town Hostinné (in the process of preparation)

*records from Town Council Meetings were not accessible

3.3 Towns with population from 5,001 to 10,000 inhabitants

This population range comprises 13 towns in given region. More than one half of these towns (54 %) have their own strategic development plan at their disposal. Towns Hořice and Nová Paka have processed their plans from years 2004 and 2005, and in the process majority of mentioned activities should be realized in first three years, what results in current necessary update. In towns with no accessible town strategy there is one town where strategic plan is already assigned to work out, two other municipalities where the strategy is processed for development of the town and near surroundings (Broumov – Integrated Development Plan of Broumovsko, Třebechovice – Strategic Development Plan of Třebechovicko microregion), in other two cases any consequence on any other strategic document was not found (Červený Kostelec – only one year Investment Plan, Česká Skalice – only Program Declaration of Town Authority for 2006 – 2010). Integrated Development Plan of Dobruška is presently processed.

TAB. 4: Strategic documents in towns with population from 5,001 to 10,000 inhabitants

MĚSTO	POČET OB.	DOKUMENTY STRATEGICKÉHO CHARAKTERU
Chlumeck nad Cidlinou	5 344	Town Development Plan for election period, Strategic Plan LEADER Local Action Group „Společná Cidlina“ 2007-2013, Investment Plan
Česká Skalice	5 406	Program Declaration of the Town Authority for 2006-2010
Třebechovice pod Orebem	5 739	Program Objectives for period 2006 - 2010, Strategic Development Plan of Třebechovicko microregion
Úpice	5 921	Development Conception of the Town

MĚSTO	POČET OB.	DOKUMENTY STRATEGICKÉHO CHARAKTERU
Kostelec nad Orlicí	6 150	Town Strategic Development Plan (special participation of „virtual working team“)
Týniště nad Orlicí	6 249	Strategic Plan of Town Týniště nad Orlicí 2008 – 2020
Hronov	6 452	Integrated Development Plan 2008 – 2013 (processed for purpose to draw EU fund financial measures on the basis of current needs)
Dobruška	6 985	Integrated Development Plan
Nový Bydžov	7 150	Integrated Development Plan 2007 – 2013, Strategic Plan for Local Action Group „Společná Cidlina“, Strategic Plan for Novobydžovsko microregion
Broumov	8 085	Integrated Development Plan of Broumovsko region (in the frame of Voluntary Association of Municipalities)
Červený Kostelec	8 444	-
Hořice	8 952	Strategic Development Plan of the Town (2004),
Nová Paka	9 252	Development Plan of Novopacko (June 2005; new analyses are being worked out at the moment)

3.4 Towns with population over 10,000 inhabitants

In Hradec Králové region is nine towns with population over 10,000 inhabitants, and the biggest one is regional metropole Hradec Králové with almost 100,000 population.. One third (3 towns) does not have published their strategy. It concerns of town Rychnov nad Kněžnou, where the strategy is in the phase of preparation (assigned to consultation firm already in first half of 2007), town Jaroměř which have strategic plan of Jaroměřsko region and marketing conception of Josefov at its disposal, and town Vrchlabí, which talks in their records only about processing of Travel Tourism Development Conception and about Travel Tourism Development Program of Krkonoše Tourist Region.

TAB. 5: Dokumenty strategického charakteru ve městech nad 10 000 obyvatel

TOWN	POPUL.	STRATEGIC CHARACTER DOCUMENTS
Nové Město nad Metují	10,049	Integrated Development Plan for period 2008 – 2020
Rychnov nad Kněžnou	11,682	Integrated Development Plan, Development Strategy of Rychnovsko microregion
Jaroměř	12,703	Strategic Development Plan of Jaroměřsko, Marketing Development Conception of Josefova in middle and long term horizon
Vrchlabí	13,044	Travel Tourism Development Conception and Development Program of Krkonoše Tourist Region

Dvůr Králové nad Labem	16,160	Town Strategic Development Plan for 2007 – 2016
Jičín	16,308	Town Strategic Development Plan (finalized in 2004)
Náchod	20,961	Integrated Development Plan
Trutnov	31,109	Integrated Development Plan
Hradec Králové	94,255	Integrated Development Plan until 2020, Action Plan 2006-2009

Discussion

Several legitimate risks can be put in debate about credibility of given research approach and gathered data. First one is a fact, that municipality documents (analyzed records from meetings of Town Council or Town Authority) do not have to include all information negotiated during such meetings. Secondly, some municipalities do not stress so big importance to the completeness of their official internet presentations. Last, but not least, we have to mention the view, that despite of the presence of strategic document, we were not involved in plan development and therefore we may not know the basis that serves for the way of such plan processing.

This is just the way how the plan developed (cooperation with public, clear understanding of municipality needs, etc.), introduced to the interest groups (public, NGOs, business entities) and controlled, that is the most important factor of successful implementation of strategic plan (Bachmann, Lacina 2006; Kala, Bachmann, Hálek 2006).

Conclusion

From all 44 assessed towns there is 20 municipalities (41%) with town statut with lack of own town development strategy. Towns lacking own development strategy have usually participating in strategy of some larger whole frame (i.e.: strategy of voluntary municipal association or microregion). There is a six town's exception with neither their own strategy nor any consequence on the strategy of larger level area. Surprisingly, we can found also two towns with quite higher population (Vrchlabí, 13,044 inhabitants; Červený Kostelec, 8,444 inhabitants) and one very turistic town – spa (Lázně Bělohrad) among them.

Despite of this contribution discussion suggests legitimate risks of presented research approach its credibility can be supported by some facts. Importantly, publishing the plan on the Internet is good tool how to make strategic plan transparent, alive, binding and interesting for all involved people. Therefore the plan is a document that supposes to be developed in the cooperation between citizens and public and municipality representatives declare its realization it should be a priority for municipality representatives to publish it. Next fact is that if we do not operate with the plan actively (control of the implementation, not declared as a public binding, etc.), then we can not consider it as useful, however it is developed. Just because of such reasons should be strategic documents published in open as possible way, which is reliable guarantied via Internet.

References:

- [1] BACHMANN, P., LACINA, K. *Introduction to Management and Marketing*. Gaudeamus. University of Hradec Králové 2006
- [2] KALA, T., BACHMANN, P., HÁLEK, V. *Management malé obce. Management a marketing v podmínkách malých obcí*. Gaudeamus. Univerzita Hradec Králové 2007
- [3] BOSTON, J., MARTIN, J., PALLOT, J., WALSH, P. *Public Management: The New Zealand Model*. Auckland: Oxford University Press, 1996
- [4] Český statistický úřad: Bilance počtu obyvatel ve městech Královéhradeckého kraje v roce 2007. www.czso.cz on-line 5. září 2008

KOMPARACE ČESKÉ A SLOVENSKÉ PRÁVNÍ ÚPRAVY KONKURZNÍHO PRÁVA Z HLEDISKA INSOLVENČNÍHO ZÁKONA

COMPARISON OF CZECH AND SLOVAK LEGAL EMENDATION OF BANKRUPTCY LAW FROM THE PERSPECTIVE OF INSOLVENCY ACT

Josef Binar

Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava

josef.binar@seznam.cz

Klíčová slova:

Úpadkové právo – konkurz – restrukturalizace – insolvenční zákon

Abstrakt:

Cílem mého příspěvku je přiblížit dopad nové právní úpadkového práva prezentované Zákonem č. 7/2005 Z. z. o konkurzu a restrukturalizaci, který nabyl účinnost 1.7.2005 na Slovensku a Zákona o úpadku a způsobech jeho řešení (insolvenční zákon) č. 182/2006 Sb., který nabyl účinnost 1.1.2008 v ČR a úpravy na právní pořádek a systém práva, porovnat úpadkové právo z pohledu nových přepracování, přiblížit vybrané instituty, které přinesly změnu oproti předchozí právní úpravě platné do vstupu účinnosti IZ a ZKR. Konečným cílem autora je upozornit na některé problémy úpadkového práva, uvést vlastní názor na danou problematiku a pokusit se o vlastní úvahy de lege ferenda.

Key words:

Insolvency law – bankruptcy – restructuring – Insolvency Act

Abstract:

The goal of my presentation is to explain the impact of new legal emendation of Insolvency Act, which was brought by the law no.7/2005 of Legal code about the bankruptcy and the restructuring and came to force on July 1st, 2005 in Slovak Republic, and Act of Insolvency and Its Resolution (Insolvency Act), which was brought by the law no. 182/ 2006 of Legal Code and came to force on January 1st, 2008 in Czech Republic, on the rule of law, legal system, system of rules; to compare the insolvency law from the point of new emendations of the laws, point to institutes the brought change in comparison to previous legal emendations. The ultimate goal of the author is to point to certain problems of insolvency law and provide own opinion on the subject and to attempt to provide own consideration de lege ferenda.

Komparace české a slovenské právní úpravy konkurzního práva z hlediska insolvenčního zákona

Slovenská i česká přepracovaná verze úpadkového práva vyústila v přijetí nových samostatných právních kodexů, přičemž zejména IZ je oproti předchozí právní úpravě komplexnější a rozsáhlejší, v čem vidím také problém s průpravou právní úpravy veřejností a jejím následným praktickým využitím.

Předchozí právní úprava na Slovensku ZKR byla poměrně velmi riziková, docházelo často k obcházení zákona věřiteli nebo dlužníkem a konkurzní řízení trvalo v průměru od tří do sedmi let, což je příliš dlouho na to, aby konkurz proběhl hospodárně a rychle. Hlavní problémy úpadkového práva jsou veřejně známy. Vymáhání pohledávek prostřednictvím konkurzního řízení bylo neúčinné. Rozsah uspokojení věřitelských pohledávek málokdy přesáhl 10 procent pohledávky vůči dlužníkovi. Aktivní účast věřitelů v řízení a počet úspěšných vyrovnání byl zanedbatelný. ZKR posiluje postavení věřitelů v konkurzním i restrukturalizačním řízení, snaží se ulehčit soudům převedením věcné příslušnosti na okresní soudy a posiluje spolupráci mezi dlužníkem, správcem a věřiteli. Průběh konkurzu podle ZKR není jen v rukou soudu, ale přenáší se ve větším na správce a věritelské orgány. Neutrannost a transparentnost správce se zaručuje náhodným výběrem pomocí generátoru a na požadavek zvýšené odbornosti dohlíží Ministerstvo spravedlnosti ČR. Mým názorem však je, že náhodný výběr správce nezaručuje výběr nejvhodnějšího správce k specifickému úpadku, a proto by bylo vhodnější ponechat výběr správce v pravomoci soudu, jak je tomu také v řízení podle IZ.

ZKR stanoví obecnou povinnost dlužníkovi předcházet úpadku a s tím spojenou povinnost dlužníka informovat věřitele o své nezáviděníhodné situaci. Tato povinnost může následně vést k neformální restrukturalizaci a zabránit tak dlužníkovi, aby se dostal do úpadku.

Restrukturalizace podle ZKR má zachovat provoz dlužníka a zajistit uspokojení věřitelů ve větší míře než v konkurzu. Restrukturalizace má na rozdíl od vyrovnání podle předchozí právní úpravy řízení urychlit a zjednodušit. Plán restrukturalizace soud zkoumá pouze formálně a je na věřitelích, aby schválily plán restrukturalizace, který je vůči nim a vůči dlužníka podniku reálný a ekonomicky realizovatelný.

IZ zavedl dvoufázové insolventní řízení. V první fázi rozhoduje soud o úpadku dlužníka a v druhé fázi je řešen konkrétním způsobem úpadek. V celém insolventním řízení posílil IZ věřitelské práva a povinnosti dlužníka. Reorganizace, jako alternativa k škodnému konkurzu je preferovaným řešením, neboť nabízí zachování podniku dlužníka. Insolventní řízení je podle mně v režimu IZ právní velmi náročným řízením, budoucí novely by měly zjednodušit postup zúčastněných subjektů, protože pouze stanovením krátkých procesních lhůt nemůže dojít k účinnému urychlení řízení.

Úpadek je v režimu ZKR i IZ povahu velmi podobné. Po zpeněžení majetkové (konkurzní) podstaty správcem jsou podle rozvrhu poměrně uspokojeny pohledávky věřitelů, které do konkurzu přihlásí přihláškou.

Restrukturalizace i reorganizace závisí však ve vysoké míře na vzájemné vůli subjektů, který v řízení vystupují. Ideálně skončí řízení úspěšně, ale jsou desítky situací následkem kterých skončí neúspěchem. Nedostatkem kooperativní vůle může dojít velmi snadno k nečinnosti některého ze subjektů nebo k nesplnění zákonné podmínky pro úspěšný postup v řízení a neúspěšné řízení se transformuje na konkurz.

Těžištěm slovenského zpracování úpadkového práva je ve velké míře změna postavením správce. Hlavně v reorganizaci má silné postavení a pravomoci. IZ natolik nezasáhl do postavení správce, aby byla změna tak výrazně viditelná, jak je to s postavením správce v ZKR.

Oddlužení je koncipováno zcela rozdílně. Podle ZKR probíhá po zrušení konkurzu a slouží FO zprošťující svých dluhů. Podle IZ se FO nebo PO nepodnikatel zbaví svých

dluhů, když v oddlužení využijí svého majetku nebo budoucích příjmů k zachování svého současného majetku nebo budoucích příjmů.

Tato práce nemohla pojmout a ani neobsahuje podrobnou a detailně obsahově zvládnutou komparace & deskripciu všech institutů v IZ a ZKR. Mým hlavním cílem bylo porovnat podsystém úpadkového práva v ČR a SR, který jsem v základních principech a institutech vyložil. Pozitivistický výklad jsem doplnil o názory odborné veřejnosti a vlastní postřehy. Na některé problémy úpadkového práva jsem upozornil, ale mnohem více problémů přinese soudní praxe, která bude následně řešit v judikatuře. Dynamický vývoj současné společnosti má vliv i na právní sféru společenského života, a proto i úpadkové právo doznalo v blízké budoucnosti dalších změn a přepracování, protože každá přepracovaná verze právní úpravy je indicií k následujícím úpravám.

Použitá literatura:

- [1] ĎURICA, M. *Konkurzní právo na Slovensku a v Evropské unii*. 1. vyd. Žilina: Poradce podnikatele, spol. s.r.o., 2006
- [2] KOTOUČOVÁ, J. a kol. *Zákon o úpadku a způsobech jeho řešení (insolvenční zákon)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008
- [3] POSPIŠIL, B. *Zákon o konkurzu a restrukturalizaci s komentářem*. 1. vyd. Žilina: Poradce podnikatele, 2005
- [4] SCHELLE, K. *Sbírka prací na téma nové insolvenční právo*. 1. vyd. Ostrava: Key publishing, 2006
- [5] SCHELLOVÁ, I. *Úvod do insolvenčního práva*. 1. vyd. Ostrava: Key publishing, 2007
- [6] ZELENKA, J. a kol. *Insolvenční zákon*. 2. vyd. Praha: Linde Praha., 2008
- [7] ZOULÍK, F. Některé problémy připravované úpravy insolvenčního práva. XII. *Karlovarské právnické dny 2002*. 1. vyd. Praha: Linde Praha, 2002
- [8] Zákon č. 7 / 2005 Z. z. o konkursu a restrukturalizaci, ve znění pozdějších předpisů
- [9] Zákon č. 8 / 2005 Z. z. o správců, ve znění pozdějších předpisů
- [10] Zákon č. 182/2006 Sb. o úpadku a způsobech jeho řešení, ve znění pozdějších předpisů
- [11] Zákon č. 312/2006 Sb. o insolventních správcích, ve znění pozdějších předpisů

IS IT A CORE COMPETENCY?

Birtu Dan-Eugen

Tomas Bata University

birtudan@yahoo.com

Key words:

Information technology – productivity paradox – commodity – knowledge

Abstract:

Information technology has developed very rapidly during the last decades of the twentieth century. Companies seeking for competitive advantage turned to IT, and the lack of evidence about the benefits was referred to as the “Information technology productivity paradox”. Because of its ubiquity, IT cannot constitute a source of competitive advantage anymore, and it’s becoming a commodity, necessary but not sufficient. In order to be competitive, companies need something which is neither highly available, nor easy to copy or imitate, like knowledge. This paper aims to emphasize the increasing need for a competitive advantage which can be best achieved by focusing on human resources and knowledge.

1. Introduction

In the second half of the twentieth century, mainly in the last decades, information technology has been developed very rapidly. New means of communication have been developed, which facilitated the transfer and storage of information. People have started to gain access to more and more information, and with the development of the Internet, computers, and mobile communications, a global information infrastructure has been created. Information technology became “the biggest technological revolution men have known” [9].

Although the first computers network was developed in 1965, the Internet gained a public face in the beginning of the 1990s, and, according to the Internet World Stats, there are over 1.46 billion people worldwide using the Internet. Due to its increasing popularity, more and more services have become available on the Internet: World Wide Web, E-mail, E-commerce, E-learning, E-marketing, E-banking, etc. If 15 years ago people started to discover things that could be done on the Internet, today, there are few things that cannot be done on the Internet.

Today, it is obvious that information technology has become the main pillar of commerce. It supports the operations of individual companies, connects widespread supply chains, and, increasingly, brings businesses closer to the customers they serve. “Hardly a dollar or a euro changes hands anymore without the aid of computer systems” [5]. “We live in an IT-enabled world” [15].

As IT power and presence have expanded, companies increasingly rely on IT, a fact reflected clearly in their spending habits: firms around the world spend well over \$2 trillion a year on IT [5]. Gartner Inc. reports this figure reached \$3.1 billion in 2007. In the year 2000, U.S. firms invested \$409 billion in IT [11]. Nearly 50% of the capital expenditures of American companies go to IT [5].

Logically, after all the investment in IT, one would expect that companies should be rewarded with superior financial performance. Despite considerable expenditures on information technology, many organizations failed to realize commensurate gains in output volume. The weak relation between the investment in IT and productivity became known, in the eighties, as the “information technology productivity paradox” [2, 3, 4, 7, 11, 12].

2. The information technology productivity paradox

The relationship between IT and productivity has become a source of debate, and the IT productivity paradox has engendered a significant amount of research [2, 3, 4, 7, 11, 12]. The astonishing improvements in computing power, which have increased by more than two orders of magnitude [4], proved almost impossible to assess in terms of their effect on productivity. The lack of confidence regarding IT is evident in statements like “you can see the computer age everywhere but in the productivity statistics” [10] and “no, computers do not boost productivity, at least not most of the time” [6].

After the 1990s, as new data have been identified and more methodologies have been applied, the research has been more encouraging. The presumption of a productivity paradox has diminished. After researchers found evidence that IT investments are profitable, the disillusionment regarding computers has begun to fade [4]. A growing number of studies have reported positive effects of IT on various measures of economic performance [4].

In the 1980s, the disappointment in IT was chronicled in articles, disclosing broad negative correlations with economy-wide productivity. Just as the business media’s premature announcement of the productivity paradox was over-emphasized, many cover stories on the “productivity payoff” from the 1990s overstated reality and overlooked the limitation of the academic studies on which they were based.

Brynjolfsson [2] proposed four non-exclusive explanations for the productivity paradox: measurement errors of inputs and outputs, lags due to learning and adjustment, redistribution and dissipation of profits, and mismanagement of information and technology. Bakos [1] offers an alternative list of possible explanations, listing measurement errors, mismanagement, diffusion delay, and capital stock theory.

However, more recent studies regarding information technology and productivity focus more on mismanagement [12]. Manifold companies might invest in the same technology, but only those that manage to successfully integrate IT into their business processes will prove to be successful.

It was concluded that IT has affected competition in three ways: it has led to changes in industry structure and competition, it has been used to support the creation of new businesses, and companies using IT have outperformed their competition [8]. The belief that IT can lead to a competitive advantage has become less certain in the 1990s. Nevertheless, a high percentage of top executives still consider IT as a key to a company's profitability and survival.

Chief executives and managers routinely talk about the strategic value of IT and about the way they can use it to gain a competitive edge. Many have hired strategy consulting firms to provide fresh ideas on how to leverage their IT investments for differentiation and advantage. The assumption behind this way of thinking is that as IT’s potency and

ubiquity have increased, so too has its strategic value. Although this assumption seems valid, it is far from reality. [5]

3. The vanishing advantage of IT

In the first stages of its development, when IT could still be a proprietary technology, it provided quick-moving companies with the opportunity of sustainable competitive advantage. As long as they remain protected – through physical limitations, intellectual property rights, high costs, or a lack of standards – proprietary technologies can be the infrastructure for long term strategic advantages allowing companies to reap higher profits than their rivals. [5]

The premise for a resource to be strategic, and its ability to underpin a sustained competitive advantage, is not ubiquity but scarcity. The increasing power and presence of IT has begun to transform it from a potentially strategic resource into a commodity. It is becoming “the costs of doing business that must be paid by all but provide distinction to none.” [5]

During the last two centuries, technologies like the steam engine, the railroad, the telegraph, the electrical generator, and the internal combustion engine have been broadly adopted and they have reshaped industry. For a brief period of time all these technologies provided competitive advantage. Eventually, as their availability increased, they became ubiquitous, their cost decreased, and they became commodity inputs. From a strategic point of view, they became invisible and they no longer mattered. This is exactly what is happening to information technology today [5].

An edge over rivals can only be gained by having or doing something different, that they cannot have or do. Today, all the main aspects and function related to IT are available and affordable to almost everybody. IT is a strategic necessity rather than a source of sustainable competitive advantage. This leads to short-term improvement in financial performance but not to long-term differential performance advantage. Firms are making the IT investments necessary to maintain competitive parity, but are not able to gain competitive advantage [7]. Assuming that opportunities for an advantage will be available indefinitely it's a mistake that managers often make. Actually, the window for gaining advantage from IT is open only briefly.

As the commoditization of IT continues, its acquisition does not grant its owner a competitive advantage and the mere possession of IT is not enough. What matters is the way it is used. The financial performance of companies that have been recognized as successful users of IT is systematically better than that of less successful users of IT [12].

IT is, like any other technology, a tool; the simple possession is not a guarantee for success, while lacking it leads to failure. Therefore is not the investment, but the added value that makes the difference. The key to adding value to business is not the acquisition of technology; it is the knowledge of usage.

4. Adding Value to IT

The rapid development of IT has not only increased the availability of information, but it has led to an information overload. Without the proper knowledge, IT is just a tool. What makes the difference between knowledge and information? What happens if one company possesses much information but lacks the knowledge to use it?

According to Albert Einstein, “Information is not knowledge”. In the Latin language, there are two verbs, which express the verb “to know”: “sapere” and “conoscere”. Although both can be translated using the same word, their meanings are different: “sapere” can best be translated as “know-what”, and “conoscere” as “know-how”. Their meanings are different, and the same difference can be made between knowledge and information. Information means “to know-what” and knowledge means “to know-how”. “Knowledge is a purposeful coordination of action” [13]. While information can be demonstrated by a statement, knowledge can only be demonstrated through action. Information is available almost anytime and anywhere; it can be downloaded in much higher amounts than it could be processed. People often confront with information overload or irrelevant information. Regarding knowledge, things are different: people do not confront with too much knowledge or knowledge overload. Knowledge can contain information, but information cannot contain knowledge. Knowledge can be expressed by information, but just reading some information does not make us knowledgeable. Information can be used to describe action, but knowledge is action. Knowledge can also be described as a process, but information is only a part of that process. “Information is not knowledge and knowledge is not a part of IT.” [14]

All these differences between knowledge and information explain why the importance of IT, regarding gaining competitive advantage, is decreasing and the focus is shifting towards knowledge. As Alvin Toffler expressed, “we are now living in a knowledge-based society, where knowledge is the source of the highest quality power”.

Firms can observe their competition in order to copy what the latter are doing. Anybody can copy information but not knowledge. Knowledge is created within every person, and cannot be easily transferred from one to another. A copy can be good but it never outperforms the original; in the end, it is just a copy.

These distinctions about knowledge and information have to be very clear, in order for knowledge to be used to as a resource with great potential. The objectives of creating, improving, developing or sharing the knowledge can be easily turned into generating information, if there isn't a proper understanding of knowledge. A proper description of action cannot replace action itself.

5. Conclusions

The rapid development of technology has led to the overestimation of IT. The high investments in IT, while lacking the evidence of the bottom-line benefits from using IT, mainly in the 1970s and 1980s, have been called the IT productivity paradox. In the 1990s, due to more research, the presumption of the productivity paradox diminished.

Although the productivity paradox has been mostly overcome, IT cannot be a core competency because of its commoditization. In order to be competitive, companies need an advantage which cannot be provided by something common and highly available, but by something scarce and difficult to copy or imitate.

Due to the increasing competition, the need for competitive advantage is increasing. As IT is becoming a commodity, failing to provide it, the key to business profitability is to focus on knowledge.

References:

- [1] BAKOS, Y. The Productivity Payoff of Computers: A Review of the Computer Revolution: An Economic Perspective by Daniel E. Sichel, *Science* 281, 1998, p. 52
- [2] BRYNJOLFSSON, E. *The Productivity Paradox of Information Technology: Review and Assessment*, Communications of the ACM, December 1993, pp. 66-77
- [3] BRYNJOLFSSON, E., HITT, L. M. *Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance*, Journal of Economic Perspectives, Volume 14, Number 4, Fall 2000, pp. 23-48
- [4] BRYNJOLFSSON, E., YANG, S. *Information Technology and Productivity: A Review of the Literature*, Advances in Computers, Academic Press, Vol. 43, 1996, pp. 179-214.
- [5] CARR, N.G. *IT Doesn't Matter*, Harvard Business Review, May 2003, pp. 41-49
- [6] Economist. *Working Harder, Doing Less*, 1990, p. 17
- [7] HITT, L., BRYNJOLFSSON, E. *Productivity, Business Profitability, and Consumer Surplus: Three Different Measures of Information Technology Value*, Management
- [8] PORTER M. E., MILLAR V. E. *How Information Gives You Competitive Advantage*, Harvard Business Review, Vol. 63, No. 4, Jul /Aug 1985, pp. 149-160
- [9] SNOW, C. P. *Government Science and Public Policy*, Science, 1966, Vol. 151, pp. 650-653.
- [10] SOLOW R. M. *We'd Better Watch Out*, New York Times Book Review, July 12, 1987, p.36
- [11] STIROH, K. J. *Information Technology and the U.S. Productivity Revival: What Do the Industry Data Say?* Federal Reserve Bank of New York Staff Report, no. 115, January 2001
- [12] STRATOPOULOS, T. DEHNING, B *Does Successful Investment in Information Technology Solve the Productivity Paradox?*, Information & Management, Volume 38, 2000, pp. 103-117
- [13] ZELENY, M. *Human Systems Management: Integrating Knowledge, Management and Systems*, World Scientific, 2005
- [14] ZELENY, M. *The IEBM Handbook of Information Technology in Business*, Thomson Learning, 2000, ISBN 1-86152-636-9
- [15] Information Systems Quarterly, June 1996, pp. 121-142
- [16] ZELENY, M. *Knowledge-information autopoietic cycle: towards the wisdom systems*, Int. J. Management and Decision Making, Vol. 7, No. 1, 2006.

ANALÝZA VZDELANOSTNÉHO POTENCIÁLU VYBRANÉHO EUROREGIÓNU

EDUCATION POTENTIAL ANALYSIS OF A CHOSEN EUROREGION

Ivana Butoracová Šindleryová

Prešovská univerzita v Prešove

ivkasindleryova@yahoo.com

Kľúčová slova:

Prešovský samosprávny kraj – vzdelanie – rozvoj – sociálny inklúzia – SWOT

Abstrakt:

Predkladaná štúdia prezentuje čiastočné výstupy autorkou realizovaného výskumu v oblasti potenciálneho rozvoja vybraného euroregiónu, a to Prešovského samosprávneho kraja ako modelového rozvíjajúceho sa regiónu Slovenskej republiky. Tento výskum bol autorkou realizovaný v období rokov 2004 – 2008 a jeho súhrnné výstupy budú prezentované vo vedeckej monografii. Cieľom predmetného výskumu bolo analyzovať súčasný stav vzdelanosti v regióne vzhľadom na možný potenciál jeho rozvoja.

Key words:

Prešov autonomy region – education – development – social inclusion – SWOT

Abstract:

This scientific study presents partial conclusions of the research performed by the author in the period of 2004 to 2008. The research was performed in a chosen European region – Prešov autonomy region as a model developing region of the Slovak republic. The final conclusion would be presented in a monograph. The objective of the research was to analyze the current status of the education level in the region concerning its further development potential.

Materiál a metódy

Samosprávny kraj ako inštitúcia regionálnej samosprávy je zo zákona zodpovedný za hospodársky a sociálny rozvoj na svojom území, reálne však sám má minimum nástrojov ako tento, a to najmä hospodársky rozvoj ovplyvniť. Z hľadiska zamestnanosti môže priamo ovplyvňovať kvalifikačnú štruktúru absolventov stredných škôl a stimulovať rozvoj sociálnych služieb. Mohol by aj, ak by na to mal prostriedky a kapacity, vytvárať dobrý systém inštitucionálnej podpory cestovného ruchu – ale táto iniciatíva by muselo prísť už z úrovne štátu.

V rámci Prešovského samosprávneho kraja bol spracovaný a schválený Program hospodárskeho a sociálneho rozvoja na roky 2007 – 2013 s výhľadom do roka 2015. Jeho strategickým cieľom je zastaviť pokles podielu tvorby HDP v pomere k celoslovenským ukazovateľom, čo je možné dokázať iba prostredníctvom investovania alebo stimulácie dopytu po službách. Program hospodárskeho a sociálneho rozvoja bol spracovaný za pripomienkovania a v spolupráci s partnermi. Žiaľ ako všetkým iným programom mu je možné vyčítať všeobecnosť, všeobsažnosť a málo

konkrétnych cieľov, čo však bolo spôsobené aj tým, že v priebehu jeho spracovania boli ešte iba spracúvané programové doplnky k operačným programom a menili sa finančné ukazovatele. Dá sa preto očakávať, že pre ďalšie programové obdobie bude na základe skúseností a zvýšených kompetencií regionálnych samospráv program už konkrétnejší a viac koordinovaný s národným rozvojovým plánom, resp. iným celonárodným strategickým dokumentom.

Na základe autorkinho predošlého výskumu a vykonaných analýz môžeme poukázať na tieto základné fakty a tendencie:

- klesajúcu mieru evidovanej nezamestnanosti v Prešovskom kraji,
- mierny rast, resp. stagnáciu zamestnanosti,
- koncentráciu hlavných ekonomických subjektov v okrajových častiach regiónu a hospodársku „vyprázdnenosť“ krajského centra,
- potrebu diverzifikácie vysokoškolskej inštitúcie, ktorá je dominantná v regióne,
- rastúcu migráciu pracovníkov do iných krajov a štátov, najmä Košického a ČR, Írska, Anglicka, atď.,
- klesajúcu relatívnu výšku priemernej mzdy v pomere k celoslovenskému priemeru,
- trvale klesajúci podiel tržieb za vlastné výkony a tovar v oblasti priemyslu, poľnohospodárstva a veľkoobchodu v pomere k celoslovenským ukazovateľom,
- izolovanosť jednotlivých skupín sociálno-ekonomických partnerov na celoregionálnej úrovni a vzájomnú nekoordinovanosť aktivít odvodenú z nízkej miery koordinácie a izolovanosti celoslovenských aktérov,
- ustálenosť pomerov na trhu práce, resp. jeho stagnáciu v sledovanom období.

Rozvoj ľudských zdrojov a znižovanie úrovne nezamestnanosti?

Pri znižovaní nezamestnanosti a jej predchádzaní je potrebné klásť dôraz na rozvoj ľudských zdrojov. Do budúcnosti musia byť prijaté také opatrenia, ktoré zabránia odsúvaniu nezamestnaných a tých, ktorým hrozí nezamestnanosť, na okraj pracovného trhu. Pri zavádzaní princípu rovnakých príležitostí v zamestnaní je potrebné podporovať ženy pri budovaní ich kariéry, odstraňovať prekážky, ktoré im bránia pri menovaní do vedúcich funkcií a zabezpečiť ich dostatočné zastúpenie v niektorých profesiách. Popri diskriminácii žien treba bojovať aj s prejavmi diskriminácie na trhu práce v dôsledku etnického pôvodu osôb, hendikepu alebo veku.

Na zmiernenie nezamestnanosti by bolo možné uskutočňovať viaceré aktivity. Za účelom zlepšenia mobility a flexibility pracovnej sily by bola vhodná koordinácia dopravných spojení (najmä zo vzdialenejších obcí od centra), tiež vytvorenie ubytovacích zariadení pre dochádzajúcich za prácou. Potrebná je aj propagácia a podpora využívania informačno-komunikačných technológií za účelom zisťovania informácií o práci, možnostiach dopravného spojenia, či ubytovania. Cieľovú skupinu by tvorili zamestnanci a nezamestnaní. Realizácia aktivít by bola uskutočnená za pomoci zamestnávateľov, ubytovacích zariadení, dopravcov, úradov práce a VÚC spolu s miestnou samosprávou. Práve predkladaný návrh projektu je „modelovým“ príkladom projektu vhodného pre podporu rozvoja samosprávneho kraja a výlučne jeho stopercentnou akceptáciou u cieľových publik ako i regionálnych aktérov možno dosiahnuť vytýčené ciele a naplniť strategické rozvojové vízie.

TAB 1: SWOT analýza PSK z hľadiska vzdelanosti a zamestnanosti

STRENGTHS	WEAKNESSES
+ výhodná geografická poloha v rámci strednej Európy, + dostatok kvalifikovanej pracovnej sily, + vysoká vzdelanostná úroveň v regionálnych centrách, + rozsiahla surovinová základňa poskytujúca suroviny pre viaceré odvetvia, + rozvinutá priemyselná odvetvová štruktúra s dlhodobou výrobnou tradíciou, + veľmi dobré prírodné, klimatické a kultúrne podmienky pre rozvoj cestovného ruchu, vidieckeho turizmu a agroturizmu, + kvalitný poľnohospodársky a lesný pôdny fond, + významný potenciál pre väzby zahraničný investor – subdodávateľ z regiónu, + voľné plochy vhodné pre tvorbu priemyselných parkov a zón, + vybudované výrobné kapacity i voľné plochy pre rozvoj priemyslu a zavádzanie nových, moderných výrobných odborov, + kladný prístup predstaviteľov samosprávy, štátnej správy a tretieho sektora k rozvojovým aktivitám v území.	- vysoká miera regionálnych disparít v regióne medzi vyspelejšími a problémovými mikroregiónmi s nízkym stupňom rozvoja ekonomického potenciálu, - nedostatočná mikroekonomická adaptácia regiónu na podmienky trhového hospodárstva, - nevyhovujúca kvalita cestnej siete, chýbajúce diaľničné prepojenie regiónu, - nedostatok finančných zdrojov pre rozvoj výroby a jej modernizáciu, - prebytok nevyužívaných výrobných kapacít, - zastarané technologické zariadenia vo výrobných subjektoch, zaostávanie zavádzania moderných výrobných technológií, - nízky stupeň finalizácie výroby s vplyvom na nízku ekonomickú výkonnosť regiónu, - odchod kvalifikovaných zdrojov pracovných síl do iných regiónov, najmä do zahraničia ako dôsledok chýbajúcich pracovných príležitostí a nízkej ceny práce, - trvalo rastúca miera nezamestnanosti, - nedostatok príležitostí na celoživotné vzdelávanie podľa trendov rozvoja.
OPPORTUNITIES	THREATS
? vytváranie priaznivejších podmienok pre podnikanie, ? finančné prostriedky EÚ na zabezpečenie cieľov regionálnej a štrukturálnej politiky, ? vstup nových investorov do existujúcich výrobných priestorov, ? rozvoj priemyselných zón a parkov, ? podpora živnostenského podnikania a samozamestnávania v regióne, ? rozvoj podnikateľských aktivít s vysokým stupňom pridanej hodnoty,	! nerovnomerné rozmiestnenie kvalifikovanej pracovnej sily v regióne, ! odliv kvalifikovaných pracovníkov z regiónu, ! zvyšujúci sa podiel obyvateľov s nízkou kvalifikáciou, ! nedostatočný záujem investorov o vstup do zbankrotovaných firiem, ! technologické a poznatkové zaostávanie, ! nedostatočná úroveň strategického plánovania a kvality priemyselných

?	trvalý rast konkurencieschopnosti prostredníctvom posilnenia inovačného rozvoja, zabezpečenia kvality výroby a riadenia v malom a strednom podnikaní,	!	informácií,
?	využitie domácej a zahraničnej pomoci v oblasti finančnej a inštitucionálnej, oblasti poradenstva, vzdelávania a informácií,	!	silná konkurencia na zahraničných trhoch,
?	využitie historického, kultúrneho a prírodného potenciálu pre rozvoj cestovného ruchu,	!	pomalá adaptácia podnikov na prienik konkurenčných komodít na domáci trh,
?	možnosť dobudovania dopravných systémov a ich napojenia na medzinárodné koridory.	!	nedostupnosť finančných zdrojov pre reštrukturalizáciu hospodárskej sféry,
		!	izolácia územia regiónu v dôsledku situovania hlavných medzinárodných dopravných koridorov mimo územie kraja bez ich adekvátneho sprístupnenia dostatočne kapacitnou cestnou a železničnou infraštruktúrou.

Zdroj: vlastné spracovanie

Vzdelanosť vo väzbe na vedu a výskum?

So vzdelanosťou i edukačným potenciálom kraja úzko súvisí oblasť vedy, výskumu a vývoja či informačno-komunikačných technológií. Spektrum a kvalitu budúcich vedecko-výskumných zamestnancov ovplyvňuje počet študujúcich a absolventov vysokých škôl. Celkovo región východného Slovenska zaostáva za celoslovenskou úrovňou hlavne v dôsledku výrazne nižšieho počtu študujúcich i absolventov v Prešovskom kraji. Tento stav môže však byť ovplyvnený aj tým, že mnohí študenti študujú na vysokých školách mimo Prešovský kraj, hlavne v Bratislave. Otázkou je, či sa však vrátia do „rodného regiónu“, pričom dnes množstvo mladých odchádza po ukončení školy do zahraničia. Tým, ktorí zostávajú vo svojom regióne, často región (v rámci existujúcich vedeckých inštitúcií) nedokáže ponúknuť technické podmienky a dostatočnú úroveň pre vlastnú realizáciu a osobnostný rozvoj. Smerovanie vedy, výskumu a inovácií závisí od zdrojov ich financovania, rozsahu a štruktúry výdavkov.

Nedostatok zdrojov je problém nielen Prešovského regiónu, ale celého Slovenska. Za príčiny nepriaznivého vývoja v tejto oblasti možno považovať neznalosť problematiky až podceňovanie v oblasti ochrany práv duševného vlastníctva, nízka motivácia vedecko-výskumných pracovníkov patentovať nové poznatky, ale aj slabá informovanosť verejnosti a súkromného sektora o výstupoch v oblasti vedy a techniky. Aj v tejto oblasti je možné realizovať podporné aktivity v rámci spolufinancovania z európskych fondov. Bolo by vhodné investovať do technického vybavenia pracovísk vedy a výskumu, tiež vybudovať ďalšie objekty a zmodernizovať zastarané. Táto investícia do vedy a techniky sa určite oplatí a prinesie svoje prínosy v budúcnosti v rozvoji a konkurencieschopnosti regiónu. Rozvoj IKT zasahuje do všetkých oblastí rozvoja hospodárskeho a spoločenského života a je chápaný ako proces postupného zavádzania a efektívneho využívania prostriedkov IKT, ktoré vedú k zvýšeniu kvality života občanov v regióne.

Prepojenie vzdelávacieho systému na trh práce?

Strategickou výzvou pre PSK je vytvorenie kvalitatívne orientovanej, obsahovo a organizačne flexibilnej vzdelávacej a výchovnej sústavy – zabezpečenej legislatívne aj finančne, efektívne prepojenej s aktuálnymi a perspektívnymi požiadavkami trhu práce,

zahrňujúcej všetky druhy vzdelávania, ktorá bude zodpovedať trvalo udržateľnému rozvoju regiónu. Hlavným cieľom kraja pre ďalšie obdobie, ktorý bol doposiaľ značne zanedbaný, je dosiahnuť kompatibilitu vzdelania a kvalifikácie s požadovanou úrovňou EÚ (vytvorenie systému riadenia kvality výchovy a vzdelávania v nových podmienkach), cieľavedomé a kontinuálne prepojenie medzi dopytom na trhu práce a vzdelávacou ponukou. Súčasná potreba kvalifikovaných pracovných síl na trhu práce nie je v systéme vzdelávania plne rešpektovaná. Nie je prispôsobený doposiaľ prebiehajúcim zmenám v štruktúre podnikov a služieb, zvlášť rastu sektora malých a stredných podnikov. Len pomaly sa presadzujú také rysy vzdelávania, ktoré podporujú začleňovanie našej republiky do Európskej únie. Ide napr. o neúmerný akcent na objem pasívnych znalostí na úkor aplikácie znalostí a zručností v praktickom živote, o potrebu výučby cudzích jazykov a systematického zoznamovania sa s legislatívou a predpismi EÚ. Je nevyhnutné rozšírenie využitia moderných informačných technológií vo všetkých formách vzdelávania. Skladba vyučovacích odborov na stredných školách je široká, nie plne však vyhovuje potrebám praxe. Vysoké školstvo svojou kapacitou nedovoľuje uspokojiť záujem mladej generácie o tento typ štúdia. Chýba ucelený systém celoživotného vzdelávania, je nízka úroveň spolupráce medzi vedecko-výskumnou základňou a podnikateľskou sférou.

Vízia celoživotného vzdelávania – krok k úspechu?

Celoživotné vzdelávanie sa do životného štýlu obyvateľov kraja nepresadzuje v potrebnej miere. Vzdelanie nie je všeobecne uznávané ako prioritná hodnota, ktorá bude určovať pozíciu kraja v Európskej únii. Práve vytváranie podmienok (nároky na zamestnanosť, odmeňovanie, atď.) vedúcich k zmene postoja obyvateľov k významu vzdelania pre spoločnosť je prioritnou úlohou pre zamestnávateľov. Vzdelávacia sústava jednoznačne nie je dostatočne zladená s požiadavkami trhu práce. Všeobecne sa prejavuje značná zotrvačnosť školskej sústavy. V porovnaní s EÚ je v kraji (ale aj v celej SR) veľmi nízky podiel vysokoškolsky vzdelaných obyvateľov.

Veľkým problémom je jazykové vzdelanie obyvateľov. Výučba jazykov na rôznom stupni škôl nezodpovedá významu, ktorý táto zložka má tak pre každého jednotlivca, ako aj pre všetky subjekty v kraji. Dôležitým predpokladom zmien v školstve je zároveň zvyšovanie fundovanosti učiteľov. Väčšina z nich získala vzdelanie a má väčší podiel svojej praxe v inom spoločenskom systéme. Je nutné zintenzívniť ďalšie formy vzdelávania učiteľov (kombinované, rozširujúce, prehľbujúce a iné štúdium), výhodou je existencia Pedagogickej fakulty pri Prešovskej univerzite.

Svoju úlohu pri optimalizácii školskej sústavy kraja má i demografický vývoj prejavujúci sa vysokým podielom detskej zložky, i keď v porovnaní s minulými rokmi sa celkový prírastok znižuje. Samostatnou problematikou je financovanie školskej sústavy kraja, ktoré je kombináciou viaczložkového financovania zo štátneho rozpočtu, rozpočtu kraja a rozpočtu jednotlivých miest a obcí. Nemenej podstatnou otázkou je postavenie učiteľa v spoločnosti. Spoločensky uznávaná prestíž tohto povolania má skôr klesajúci trend. Súčasťou tohto je aj problematika odmeňovania učiteľov, ktoré je celkovo pod úrovňou podnikateľského sektoru. Medzi priority PSK patrí aj podpora osvetu rómskych komunít ako aj podpora vzniku škôl tzv. „druhej šance“.

Výsledky a diskusia

V dnešnom dynamickom a neustále napredujúcom trhovom prostredí je zrejmé, že vzdelávanie, školstvo a veda sú jednou zo základných podmienok prípravy ľudských zdrojov a vyžaduje si vytvoriť flexibilný systém pružne reagujúci na požiadavky trhu práce s potrebným finančným zabezpečením. Vzdelávanie obyvateľstva celého Slovenska je sústredené predovšetkým do sústavy škôl ako základných vzdelávacích inštitúcií. Táto sústava je tvorená všetkými stupňami, od materských škôl až po vysoké školy.

Sieť školských zariadení pokrýva jednotlivé miesta kraja a v posledných rokoch bola rozšírená od základnej štátnej siete o cirkevné a súkromné vzdelávacie inštitúcie. Vysokoškolské vzdelanie je možné získať na Prešovskej Univerzite alebo na vysunutých pracoviskách iných vysokých škôl. Základom pre rozvoj vedy v kraji je pracovisko SAV ako aj univerzitné pracovisko PU. I napriek množstvu vzdelávacích inštitúcií je vzhľadom na vysokú mobilitu obyvateľstva smerom do krajín EÚ a západného Slovenska vzdelanostná úroveň kraja nie veľmi vysoká. Zaostáva za celoslovenskými ukazovateľmi. Podiel obyvateľov s vysokoškolským vzdelaním je okolo 8,7 %. Sústava škôl je tvorená od materských škôl až po vysoké školstvo, a tým sú dané dobré predpoklady pre ich vzájomné prepojenie do hierarchického systému. V tomto zmysle je potrebné zlepšiť komunikáciu medzi zainteresovanými subjektmi tak, aby školský vzdelávací systém reagoval na požiadavky trhu v kraji. Ukazuje sa nutnosť zmeniť dôraz v školskej vzdelávacej sústave na také aspekty vzdelávania, ktorými sú možnosti uplatnenia absolventov na globálnom trhu práce. Mimo školskú sústavu by malo samozrejme prebiehať aj firemné vzdelávanie pracovníkov v stredných a veľkých podnikoch.

Záver

Základným strategickým cieľom Prešovského kraja je zastaviť hospodárske a sociálne zaostávanie kraja a čo najskôr nastúpiť takú cestu hospodárskeho a sociálneho rozvoja, ktorá smeruje ku stálemu znižovaniu disparity medzi PSK, ostatnými krajinami Slovenska a Slovenskom celkom v ekonomickej výkonnosti, sociálnej dynamike, ekologickej rovnováhe a celkovej kvalite života. Tiež mobilizovať vnútorné zdroje regiónu a získavať mimo regionálne ako doplnkové, no nevyhnutné, pretože PSK je zdrojovo poddimenzovaný.

Použitá literatúra:

- [1] ADAMIŠIN, P. Neuváženosť v čerpaní eurofondov sa nevypláca. *Hospodárske noviny, denník o ekonomike a politike*, 2005, roč. 16, (19.1.2005), s. 22, ISSN 1335-4701.
- [2] HEČKOVÁ, J., HUTTMANOVÁ, E. Poznatkovo intenzívne služby a ich význam pri generovaní a difúzii podnikov. *Zborník vedeckých prác Katedry ekonómie a ekonomiky ANNO 2008*. Prešov: PU, 2008, s. 172 – 184. ISBN 978-80-8068-798-4.
- [3] MOROVSKÁ, I. Možnosti podpory a rozvoja jednotlivých regiónov Slovenska prostredníctvom využitia štrukturálnych fondov. *Projektový management – teórie a praxe*. Zlín: UTB FMK, 2008. ISBN: 80-7318-695-1.

- [4] RÁKOŠ, J. Zhodnotenie inovačných aktivít malých a stredných podnikov plynúcich z integrácie SR do EÚ. *MEKON 2006: sborník příspěvků VIII. ročníku mezinárodní konference EKF VŠB - TU Ostrava 2006; výsledky vědecké práce studentů doktorského studia*. Ostrava: VŠB TU, 2006. ISBN: 80-248-1013-1.
- [5] ŠIRÁ, E. K charakteristike pojmu znalostí. *Znalostné determinanty regionálneho rozvoja*. Prešov: FM PU, 2007. ISBN: 80-8068-695-6.
- [6] TEJ, J.: *Región a správa*. Prešov: FHPV PU, 2002. 182 s. ISBN 80-8068-139-2.
- [7] ZÁVARSKÁ, Z. Implementácia znalostného manažmentu do podnikovej praxe. *Manažment v teórii a praxi*, 2005, roč. 1, č. 2, s. 54-60. Dostupné na internete: <<http://casopisy.euke.sk/mtp>> ISSN 1336-7137.

STAKEHOLDERSKÝ PŘÍSTUP A FINANČNÍ VÝKONNOST PODNIKŮ

STAKEHOLDER APPROACH AND CORPORATE FINANCIAL PERFORMANCE

Ondřej Částek

Masarykova univerzita v Brně

castek@econ.muni.cz

Klíčová slova:

Empirický výzkum – stakeholderský přístup – shareholderský přístup – finanční výkonnost.

Abstrakt:

Předložený příspěvek má za úkol seznámit čtenáře s vyhodnocením vztahu důležitosti zájmových skupin a finanční výkonnosti podniků. Proto nejprve krátce představuje zastřešující výzkum, zkoumané proměnné a stanovené hypotézy, poté shrnuje postup zařazování podniků do shluků podle finanční výkonnosti a následuje vyhodnocení vztahů mezi důležitostmi každé zájmové skupiny a finanční výkonností pomocí korelační analýzy.

Key words:

Empirical survey – stakeholder approach – shareholder approach – financial performance

Abstract:

The submitted paper aims to familiarize the reader with data evaluation of dependence between financial performance of companies and the importance of stakeholder groups. Therefore it shortly introduces a framing ongoing research, analyzed variables and hypothesis set, summarizes executed cluster analysis, which was used to assess companies' financial performance and follows with the actual evaluation of the previously assumed dependencies.

1 Úvod

Předložený příspěvek má za úkol seznámit čtenáře s vyhodnocením vztahů důležitosti zájmových skupin s finanční výkonností podniků, které se zúčastnily empirického šetření konkurenční schopnosti českých podniků. Toto šetření proběhlo jako součást širších výzkumných aktivit v rámci Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. Více informací lze nalézt na stránkách Centra¹ a empirického šetření² (včetně použitého dotazníku).

¹ <http://www.econ.muni.cz/t175/>

² <http://www.econ.muni.cz/t240/>

2 Postup práce

Vlastnímu empirickému šetření předcházely etapy studia dané problematiky, rešerše relevantní literatury, formulování východisek a konstrukce vlastního dotazníku. Pro více informací je možno použít níže tuto literaturu [9], [10].

Sběrem dat byla pověřena externí společnost. Základní soubor je tvořen společnostmi splňujícími tato kritéria:

1. sídlo v ČR,
2. velikost nad 50 zaměstnanců,
3. právní forma společnost s ručením omezeným nebo akciová společnost,
4. odvětvová příslušnost do zpracovatelského průmyslu nebo stavebnictví.

Bylo dosaženo 432 podniků ve výběrovém vzorku. Každý z nich je popsán zhruba osmi sty proměnnými, z větší části získanými právě dotazováním v podnicích, z menší části z dostupných databází finančních údajů. Po získání dat byly provedeny kroky:

1. Čištění a rekódování dat

Pomocí obecných postupů tam, kde bylo třeba.

2. Analýza finanční výkonnosti

Pomocí shlukové analýzy, viz. zvláštní kapitola.

3. Hledání vztahů mezi jednotlivými proměnnými a finanční výkonností podniků.

Tyto vztahy byly hledány a testovány jednoduchými statistickými postupy, jako jsou bivariační a korelační analýzy. Předložený článek shrnuje výsledky tohoto kroku pro komponentu vnímání důležitosti zájmových skupin.

4. Hledání vztahů mezi kombinacemi proměnných a finanční výkonností podniků.

Množina proměnných vybraných na základě předchozích kroků vstoupila do experimentů statistického rozpoznávání obrazců za účelem výběru nejinformativnějších příznaků. Od tohoto kroku lze očekávat, že budou identifikovány proměnné, které nejlépe popisují podniky s ohledem na jejich výkonnost, a to ve vzájemné kombinaci.

3 Zkoumané proměnné

Podrobnější charakteristiky zkoumaných proměnných lze nalézt v těchto publikacích:

1. Souhrnná část dotazníku. In Vývojové tendence podniků III [4, 77 – 136].
2. Konkurenční schopnost podniků : (primární analýza výsledků empirického šetření) [3, 83 – 112].

Na tomto místě si pouze zopakujeme znění otázky a stanovených hypotéz:

B.1.1. *Uveďte, jakou důležitost mají níže uvedené zájmové skupiny (stakeholders) pro Váš podnik*

Hypotézy

Část literatury věnované stakeholdingu se snaží prokázat (tzv. instrumentální použití stakeholderské teorie), že zaměření se managementu podniku nejen na vlastníky může vést k vyšší výkonnosti podniku. Za všechny jmenujme autory Berman a kol. [2], Harrison a Fiet [5], Luoma a Goodstein [6], Ogden a Watson [7], Agle a kol. [1]. Shareholderské pojetí pak oponuje tím, že pouze orientace na tvorbu hodnoty pro

vlastníky přispívá k vyšší výkonnosti, jiné zdroje uvádí například zákazníci jako z tohoto pohledu nejdůležitější skupinu. Proto byly stanoveny následující hypotézy:

- H1. Čím vyšší je důležitost vlastníků, tím vyšší je výkonnost podniku.**
- H2. Čím vyšší je důležitost zaměstnanců, tím vyšší je výkonnost podniku.**
- H3. Čím vyšší je důležitost zákazníků, tím vyšší je výkonnost podniku.**
- H4. Čím vyšší je důležitost dodavatelů, tím vyšší je výkonnost podniku.**
- H5. Čím vyšší je důležitost věřitelů, tím vyšší je výkonnost podniku.**
- H6. Čím vyšší je důležitost státu, tím vyšší je výkonnost podniku.**
- H7. Čím vyšší je důležitost komunity v okolí podniku, tím vyšší je výkonnost podniku.**

4 Představení shluků podle výkonnosti podniků

Pro zařazení podniků do shluků podle výkonnosti podniků byly použity dva ukazatele, a to rentabilita aktiv a meziroční míry růstu aktiv. Vzorec výpočtu rentability aktiv (dále ROA), stejně jako podrobné důvody zařazení obou ukazatelů, uvádí L. Šiška [8]. Na základě provedených shlukových analýz byly podniky rozčleněny do 13 shluků.

Protože 13 shluků je pro některé analýzy příliš mnoho (počet podniků ve shlucích je nedostatečný), byly tyto shluky dále slučovány, a to na nadprůměrně výkonné podle obou ukazatelů (shluk AA), nadprůměrně výkonné podle ROA a průměrně podle růstu aktiv (AB), nadprůměrně výkonné podle růstu aktiv a průměrně podle ROA (BA), průměrné podniky (BB) a podprůměrné podniky (CC).

Vzhledem k tomu, že shluky AB a BA jsou si v tomto pojetí dost blízké a k tomu, že v některých analýzách bylo potřeba ordinálního pořadí, byly tyto dva shluky sloučeny do jednoho (nazvaného AB,BA). Další logický krok se nabízel, a to sloučit nadprůměrné podniky do jednoho shluku (AA, AB, BA) pojmenovaného A a ponechat podprůměrné podniky BB jako druhý shluk, B, a ztrátové podniky CC jako třetí shluk, C.

5 Výsledky

V této části bude vyhodnocena platnost stanovených hypotéz, a to na základě vyjádření hospodářské úspěšnosti zkoumaných podniků rozdělením do pěti, čtyř a tří shluků podle stanovených kritérií. Dále budou zkoumány působení třetích proměnných tam, kde lze takové působení očekávat.

H1. Čím vyšší je důležitost vlastníků, tím vyšší je výkonnost podniku.

Při porovnání průměrné důležitosti vlastníků ve čtyřech shlucích je vidět klesající trend důležitosti vlastníků s klesající hospodářskou úspěšností. Výjimku ale tvoří shluk CC, který se tomuto trendu silně vymyká. Mezi třemi shluky dochází ke stejnému jevu, průměrná důležitost vlastníků je dokonce stejná ve shluku A jako ve shluku C, pouze ve shluku B je nižší (4,54 proti 4,37). Rozdíly v průměrech ale nejsou ani v jednom případě statisticky významné.

Naopak závislost výkonnosti na důležitosti vlastníků se potvrzuje korelačním koeficientem Gamma^3 , který je statisticky významný na hladině 0,04 u 4 shluků a 0,03 u 3 shluků s hodnotami závislosti 0,15 resp. 0,17.

³ Goodman-Kruskalovo Gamma

Hypotéza tedy není potvrzena. Závislost výkonnosti na důležitosti vlastníků buď neexistuje vůbec, nebo je jen velmi slabá.

V primární analýze byl nalezen trend „čím větší podnik je, tím vyšší je důležitost vlastníků“. Nyní můžeme pozorovat zřetelný trend poklesu důležitosti vlastníků s poklesem finanční výkonnosti mezi podniky s 50 – 99 zaměstnanci: $G = 0,22$ na $\alpha = 0,138$, $N = 125$ (V ostatních podnicích je tato závislost mnohem slabější, nicméně hladina statistické významnosti je neakceptovatelná).

Velmi zajímavé je, že po rozdělení vzorku podle oboru podnikání je ve zpracovatelském průmyslu závislost důležitosti vlastníků a výkonnosti přesně opačného směru $G = -0,2$ při $\alpha = 0,005$, než ve stavebnictví $G = +0,2$ při $\alpha = 0,18$. Při hodnocení hladiny významnosti ve stavebnictví je třeba mít na paměti velikost této podmnožiny $N = 83$.

Mezi podniky s majoritním vlastníkem byla nalezena silnější závislost ($G = -0,2$ při $\alpha = 0,033$), než mezi podniky bez majoritního vlastníka ($G = -0,015$ při $\alpha = 0,058$). V podnicích s jediným vlastníkem byla závislost neutrální, ale statisticky nevýznamná.

Statisticky významná závislost byla také nalezena mezi akciovými společnostmi ($G = -0,32$ při $\alpha = 0,01$; mezi společnostmi s ručením omezeným $G = -0,14$ při $\alpha = 0,18$, $N = 240$), mezi společnostmi s českým vlastníkem ($G = -0,17$ při $\alpha = 0,005$) a mezi společnostmi, které nejsou součástí koncernu ($G = -0,3$ při $\alpha = 0,016$).

H2. Čím vyšší je důležitost zaměstnanců, tím vyšší je výkonnost podniku.

Podobně jako u předchozí proměnné klesá, měřeno průměry ve čtyřech shlucích, spolu s důležitostí zaměstnanců i výkonnost podniku, ale opět s výjimkou shluku CC. Pozorované rozdíly ale nejsou statisticky významné. Měřeno koeficientem Gamma, je závislost o síle 0,1 na hladině významnosti 0,09 a 0,12 na hladině významnosti 0,08 pro 4, resp. 3 shluky.

Hypotéza tedy není potvrzena. Závislost výkonnosti na důležitosti zaměstnanců buď neexistuje vůbec, nebo je jen velmi slabá.

V primární analýze dat se objevila velmi slabá, ale statisticky významná závislost důležitosti zaměstnanců na velikosti podniku. Nyní byly při rozdělení souboru podle velikosti podniku všechny výsledky statisticky nevýznamné, stejně tak při rozdělení souboru podle oboru. Pouze u akciových společnostech byl statisticky významný (na hladině $\alpha = 0,092$) vztah k výkonnosti vyjádřený třemi shluky, a to o síle $G = -0,18$.

Podle výdajů na vzdělávání, fluktuace ani fluktuace kvůli nízkému platu nebyly mezi shluky žádné rozdíly.

Mezi podniky uplatňujícími strategii Cost leadership byla nalezena silná závislost ($G = -0,3$ na $\alpha = 0,02$).

H3. Čím vyšší je důležitost zákazníků, tím vyšší je výkonnost podniku.

S výjimkou shluku BA jsou klesá průměrná důležitost zákazníků s klesající výkonností podniků rozdělených do pěti shluků. Podobně se stejnému trendu vymyká shluk ABBA a teprve při rozdělení podniků do tří shluků má trend čistý průběh. Ani v jednom případě ale nemají pozorované rozdíly statistickou významnost. Stejně tak korelace nejsou statisticky významné.

Hypotéza tedy není potvrzena.

Statisticky významných vztahů bylo dosaženo pouze mezi akciovými společnostmi, a to o síle $G = -0,26$ na hladině významnosti $\alpha = 0,06$ a u podniků se 100 - 249 zaměstnanci

o síle $G = -0,2$ na hladině významnosti $\alpha = 0,085$. U společností s ručením omezeným i ostatních velikostí podniků by při statistické významnosti byl tento vztah mnohem slabší.

H4. Čím vyšší je důležitost dodavatelů, tím vyšší je výkonnost podniku.

U dodavatelů se ukazuje tendence opačná, než jaké jsme pozorovali doposud. Při rozdělení podniků do čtyř i tří shluků je čistý trend růstu důležitosti dodavatelů s poklesem výkonnosti podniků. Směr závislosti je tedy opačný, než předpokládá hypotéza. Nicméně hladina statistické významnosti je velmi vysoká, a to i u korelací.

Hypotéza tedy není potvrzena.

Při rozdělení podle velikosti podniků se ukazuje mezi největšími podniky statisticky významná závislost ($\alpha = 0,05$) o síle $G = 0,22$. U ostatních skupin nejsou tyto závislosti statisticky významné, ale testy naznačují, že by byly velmi slabé, pouze u trichotomizované proměnné a pěti shluků se hladina významnosti zvyšuje a síla závislosti mezi podniky s 50 až 90 zaměstnanci zhruba odpovídá síle závislosti mezi největšími podniky.

Mezi akciovými společnostmi se u trichotomizované proměnné a tří shluků ukázala závislost $G = 0,22$ na hladině významnosti $\alpha = 0,08$. Mezi společnostmi s ručením omezeným byla síla této závislosti poloviční, ale nebyla statisticky významná.

H5. Čím vyšší je důležitost věřitelů, tím vyšší je výkonnost podniku.

U důležitosti věřitelů je také trend opačný než předpokládaný. Průběh trendu ale není čistý, vymyká se mu shluk BA, který se zařadil mezi shluky CC a BB (CC, BA, BB, AB, AA v pořadí od shluku s nejvyšší důležitostí věřitelů). Při rozdělení podniků do čtyř a tří shluků je již průběh trendu čistý. Hladina statistické významnosti křížových tabulek je $\chi^2 = 0,109$, tedy s ohledem na velikost vzorku akceptovatelná. Bohužel hladina statistické významnosti korelací je příliš vysoká.

Lze tedy říci, že hypotéza byla vyvrácena a ukázalo se, že naopak platí čím vyšší je důležitost věřitelů, tím nižší je výkonnost podniku. Pravděpodobné ale je, že tato závislost platí opačně, tedy čím nižší výkonnost podniku, tím vyšší důležitost věřitelů, což je i logické.

Ve stavebnictví je závislost důležitosti věřitelů a výkonnosti podstatně vyšší ($G = 0,3$) a je statisticky významná na hladině $\alpha = 0,056$. Ve zpracovatelském průmyslu se naopak ukazuje jako velmi nízká, hodnoty ale nejsou statisticky významné.

Při rozdělení podle velikosti podniku se ukazuje statisticky významná závislost (na hladině významnosti $\alpha = 0,019$) o síle $G = 0,29$ mezi podniky s 50 – 99 zaměstnanci. Vztahy v ostatních kategoriích vycházejí velmi slabé a nejsou statisticky významné.

H6. Čím vyšší je důležitost státu, tím vyšší je výkonnost podniku.

Průměrná důležitost plynule klesá s klesající výkonností podniku měřeno jak pěti, tak čtyřmi i třemi shluky. U všech třech vyhodnocovaných variant jsou pak rozdíly mezi průměry statisticky významné ($\alpha = 0,046$, $\alpha = 0,03$, $\alpha = 0,014$).

Statisticky významné jsou také korelace tří shluků a výkonnosti ($G = -0,16$ na hladině stat. významnosti $\alpha = 0,01$) i čtyř shluků a výkonnosti ($G = -0,156$ při na hladině stat. významnosti $\alpha = 0,01$).

Hypotézu H6 tak můžeme potvrdit, nicméně nalezená závislost je nízká.

Při rozdělení podle oboru podnikání je nalezená závislost statisticky významná pouze ve zpracovatelském průmyslu, a to na hladině $\alpha = 0,014$ o síle $G = -0,16$.

Ve společnostech s ručením omezeným je potom tento vztah slabší ($G = -0,1$ na hladině významnosti $\alpha = 0,09$) než mezi akciovými společnostmi ($G = -0,2$ na hladině významnosti $\alpha = 0,034$).

Při rozdělení podle velikosti vychází síly závislosti přibližně stejné v podnicích od 100 zaměstnanců výše (cca $-0,2$ na hladině významnosti $\alpha = 0,03$ pro podniky od 100 zaměstnanců do 249 zaměstnanců a $\alpha = 0,09$ pro podniky s 250 a více zaměstnanci), kdežto v podnicích od 50 – 99 zaměstnanců je síla závislosti minimální a bez statistické významnosti.

H7. Čím vyšší je důležitost komunity v okolí podniku, tím vyšší je výkonnost podniku.

Důležitost komunity v okolí podniku má zajímavý průběh podobný ve všech třech typech shluků. Vždy klesá s klesající výkonností podniku, aby ale nakonec byla nejvyšší ve shluku C (resp. CC). Statisticky významná je jen křížová tabulka důležitosti komunity a tří shluků ($\chi^2 = 0,09$). Rozdíly v průměrech jsou statisticky významné u pěti shluků ($\alpha = 0,043$), čtyř ($\alpha = 0,02$) i tří shluků ($\alpha = 0,001$). Korelace statisticky významné nejsou.

Hypotézu H7 můžeme tedy zamítnout.

Vyšší důležitost komunit v okolí podniku může být výsledkem hospodářské úspěšnosti, kdy úspěšnější podniky se mohou více věnovat komunitám. Zároveň ale může být vyšší důležitost komunit výsledkem problémů, které mají také vliv na hospodářskou úspěšnost podniků.

Při rozdělení podniků podle oboru podnikání se ukazují mírně protichůdné tendence důležitosti (růst důležitosti s růstem výkonnosti ve stavebnictví a růst důležitosti s poklesem výkonnosti ve zpracovatelském průmyslu), ale výsledky nejsou statisticky významné.

6 Závěr

Zkoumáním stanovených hypotéz lze dojít k těmto následujícím závěrům:

Závislost výkonnosti na důležitosti vlastníků buď neexistuje vůbec, nebo je velmi slabá. Příčina může spočívat v rozdílných směrech této závislosti ve zpracovatelském průmyslu a stavebnictví. Zatímco ve zpracovatelském průmyslu platí, že čím jsou vlastníci důležitější, tím nižší je finanční výkonnost (což by mohlo být uplatněno jako argument příznivců stakeholderského přístupu), ve stavebnictví platí, že čím vyšší důležitost vlastníků je, tím vyšší je i finanční výkonnost podniku. Vysvětlení bude možná nalezeno v navazujících případových studiích.

Další pozoruhodný výsledek je, že mezi společnostmi s jedním majoritním vlastníkem byla nalezena mnohem silnější závislost finanční výkonnosti na důležitosti vlastníků, než mezi společnostmi s více velkými vlastníky bez majoritního vlastníka. Nicméně v obou skupinách byl směr závislosti stejný. Možné vysvětlení je, že jeden majoritní vlastník je efektivnější v rozhodování nebo určování strategie.

Také v akciových společnostech je zkoumaná závislost silnější, než ve společnostech s ručením omezeným. Protože v České republice je běžné, že majitelé společností

s ručením omezeným se podílejí přímo na řízení společnosti, kdežto v akciových společnostech je řízení předáváno více do rukou managementu voleného přísně na základě jeho schopností, mohou výsledky naznačovat, že tento způsob řízení je lepší.

Závislost mezi podniky, jež nejsou součástí koncernu, je zhruba dvakrát silnější, než v celém vzorku. Možným důvodem může být to, že pokud je podnik součástí koncernu, je použití strategie „exit“ méně pravděpodobné, než u jiných typů vlastníků.

Závislost důležitosti zaměstnanců a finanční výkonnosti podniku je ve výběrovém souboru opět poměrně nízká, pokud lze vůbec říci, že existuje. Silnější byla nalezena v akciových společnostech, ovšem nebyla statisticky významná.

Ačkoli někteří autoři a některé přístupy vyzdvihují zaměstnance (nebo jejich znalosti) jako esenciální pro podnik nebo označují znalosti jako nejdůležitější výrobní faktor, v této analýze se tato tvrzení nepotvrdila. Nicméně musíme mít na paměti strukturu výběrového souboru, který je tvořen podniky ze zpracovatelského průmyslu a stavebnictví, tedy spíše typickými představiteli tzv. druhé nikoli třetí vlny (případně „nové ekonomiky“).

Překvapení může být, že nebyl nalezen vztah mezi důležitostí zákazníků a finanční výkonností. Důvodem může být, že 87 % podniků ve zkoumaném vzorku označilo zákazníky jako velmi a vysoce důležitou zájmovou skupinu.

Statisticky významný vztah tak byl nalezen pouze v akciových společnostech, velkých podnicích (tyto proměnné však mezi sebou v základním souboru korelují) mezi společnostmi uplatňujícími strategii nákladového vůdcovství. Protože však nebyla nalezena statisticky významná závislost v celém výběrovém vzorku, nemůžeme z těchto zjištění činit hodnověrné závěry.

Pro vztah důležitosti dodavatelů a finanční výkonnosti také nebyla nalezena statisticky významná závislost v celém vzorku, pouze v podmnožinách akciové společnosti a velké podniky.

Pozoruhodné však je, že se v datech neukazuje vztah čím vyšší důležitost dodavatelů tím vyšší finanční výkonnost podniku, ale naopak čím vyšší důležitost dodavatelů, tím nižší finanční výkonnost podniku. To naznačuje, že kauzalita by zde mohla být také opačným směrem, a to: pro méně výkonné podniky jsou dodavatelé důležitější, protože mohou bezprostředně ohrozit jejich samotnou existenci. Na druhou stranu, výkonnější podniky mají silnější vyjednávací pozici.

Obdobná situace panuje u důležitosti věřitelů s tím rozdílem, že křížové tabulky jsou zde statisticky významné. Opět můžeme vysvětlit touto kauzalitou: horší finanční výkonnost znamená problémy v získávání financí a tak ústí ve vyšší důležitost věřitelů. Relativně silná je tato závislost ve stavebnictví a ve společnostech s 50 – 99 zaměstnanci. Je zřejmé, že malé podniky mají horší pozici při získávání úvěrů a obdobné je to i ve stavebnictví.

U důležitosti státu se zdá, že existuje závislost s finanční výkonností, ale slabá. Silnější je mezi společnostmi s více než 100 zaměstnanci než v malých společnostech (50 – 99 zaměstnanců). To může být spojeno s větší možností velkých společností např. lobovat, na rozdíl od společností malých.

I u důležitosti komunit v okolí podniku se zdá, že vztah s finanční výkonností existuje, ale má poněkud neobvyklý tvar. V nejlepších i nejhorších podnicích je důležitost komunit v okolí podniku stejná, kdežto ve zbývajících podnicích je znatelně nižší.

Můžeme se domnívat, že vysoká důležitost komunit v okolí podniku mezi nejúspěšnějšími podniky je způsobena tím, že tyto podniky si prostě mohou dovolit zabývat se požadavky komunit. V nejméně úspěšných podnicích potom může být vysoká důležitost komunit důsledkem problémů těchto podniků, jež nejsou schopny vyřešit a jež mají zároveň dopady na tyto komunity (např. chemička v centru Ústí nad Labem).

Také se ukázalo, že výše uvedená závislost nabývala rozdílných směrů, měřeno průměrnou důležitostí komunit, ve zpracovatelském průmyslu (růst důležitosti s poklesem výkonnosti) a ve stavebnictví (růst důležitosti s růstem výkonnosti), nicméně tyto výsledky nebyly statisticky významné.

Souvislost mezi stakeholderským přístupem (vyjádřeným průměrnou důležitostí vybraných stakeholderských skupin) a finanční výkonností se potvrdil, nicméně je spíše slabý. Silnější než v celém vzorku je mezi velkými podniky a akciovými společnostmi: tyto mají pravděpodobně větší možnosti při zohledňování více zájmových skupin.

Při zkoumání vlivu důležitosti dodavatelů sice nebyly výsledky analýz statisticky významné, nicméně zajímavé je, že se ukázal zřejmý trend opačného směru (čím vyšší důležitost dodavatelů, tím nižší výkonnost podniku), než jaký byl předpokládán. Interpretováno to může být například tak, že pokud je podnik ve vztahu k dodavatelům relativně slabší, pak to má důsledky pro jeho výkonnost. Důležitost dodavatelů tak může naznačovat právě tuto relativní slabost např. ve vyjednávání.

Předpoklad růstu výkonnosti podniků při vyšší přikládané důležitosti věřitelům se ukázal jako mylný; naopak se ukázalo, že čím vyšší je důležitost věřitelů, tím nižší je výkonnost podniku. Závislost by zde ale mohla být spíše opačná: má-li podnik potíže, pak jsou pro něj věřitelé důležití.

Naopak se potvrdila hypotéza H6, která předpokládala vyšší výkonnost v závislosti na důležitosti státu. Nalezená závislost je sice také nízká, ale nabízí se ještě rozdělení výběrového souboru podle velikosti a typu společnosti a také podle odvětví, což jsou (kromě typu společnosti) shodou okolností veličiny, u kterých se objevila souvislost s důležitostí státu již v primárním šetření.

Hypotézu H7 bylo nutno zamítnout na základě nejednoznačného průběhu průměrné důležitosti v jednotlivých shlucích, když tyto průměrné hodnoty byly statisticky významné. Dalo by se z nich snad usuzovat, že vyšší důležitost komunit v okolí podniku může být výsledkem hospodářské úspěšnosti, kdy úspěšnější podniky se mohou více věnovat komunitám. Zároveň ale může být vyšší důležitost komunit výsledkem problémů, které mají také vliv na hospodářskou úspěšnost podniků. Protože i u důležitosti komunit se ukazovaly v primárním šetření vztahy k různým charakteristikám (velikost podniku, typ společnosti), bude zajímavé testovat vztah k výkonnosti podniku na rozdělených podmnožinách základního souboru.

Použitá literatura:

- [1] AGLE, B. R., MITCHELL, R. K., SONNENFELD, A. J. Who matters to CEOs? An investigation of stakeholder attributes and salience, corporate performance, and CEO values. *Academy of Management Journal*, 42/5, 1999, s. 507 – 525. ISSN 00014273
- [2] BERMAN, S., WICKS, A., KOTHA, S., JONES, T. Does stakeholder orientation matter: The relationship between stakeholder management models and firm financial performance. In *Academy of Management Journal*, 42/5, 1999, s. 488 – 506. ISSN 00014273
- [3] BLAŽEK, L. a kol. *Konkurenční schopnost podniků : (primární analýza výsledků empirického šetření)*. 1. vyd., Brno: Masarykova univerzita, 2007, ISBN 9788021044562
- [4] ČÁSTEK, O. Souhrnná část dotazníku. In *Vývojové tendence podniků III*. 1. vyd., Brno: Masarykova univerzita, 2007, s. 77 – 136. ISBN 978-80-210-4466-1
- [5] HARRISON, J., FIET, J. New CEOs pursue their own self-interest by sacrificing stakeholder values. In *Journal of Business Ethics*. 19/1999, s. 301 – 308. ISSN 0167-4544
- [6] LUOMA, P., GOODSTEIN, J. Stakeholders and corporate boards: institutional influences on board composition and structure. In *Academy of Management Journal*, 42/5, 1999, s. 553 – 563. ISSN 00014273
- [7] OGDEN, S., WATSON, R. Corporate performance and stakeholder management: balancing shareholder and customer interests in the U.K. privatized water industry. In *Academy of Management Journal*, 42/5, 1999, s. 526 – 538. ISSN 00014273
- [8] ŠIŠKA, L. Analýza finanční výkonnosti respondentů empirického šetření CVKS. *Working paper*. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, 2008. V tisku
- [9] *Vývojové tendence podniků I*. 1. vyd., Brno: Masarykova univerzita, 2005, ISBN 80-210-3847-0
- [10] *Vývojové tendence podniků II*. 1. vyd., Brno: Masarykova univerzita, 2006, ISBN 80-210-4133-1

KRÍZA NA WALL STREET WALL STREET IN CRISIS

Libuša Čurlejová

Ekonomická univerzita v Bratislave

libusa.curlejova@euba.sk

Klíčová slova:

Finanční krize – recese – Fannie Mae a Freddie Mac – FSI

Abstrakt:

Nedôvera a panika na finančných trhoch, pád indexov, pokles cien ropy, bankrot finančných inštitúcií, celosvetová recesia, turbulencie na akciových trhoch, historické prepady akcií, katastrofické scenáre krachu finančného systému, short-selling, úverová a hypotekárna bublina, inflácia a narastajúci počet “čiernych dní” na Wall Street, sú v posledných dňoch najčastejšie skloňované výrazy nielen v Európe a USA, ale všade vo svete. Kto je vinníkom a kto by mal niesť zodpovednosť za súčasný stav? Trh? Politici? Greenspan, George Bush, USA alebo FED?

Key words:

Financial crisis – recession – Fannie Mae and Freddie Mac – FSI

Abstract:

Mistrust and panic in the financial markets, indexes fall, drop of oil prices, the bankruptcy of financial institutions, global recession, stock market turbulences, historical raids of securities, catastrophic collapse scenarios of financial system, short-selling, credit and mortgage bubble, inflation and growing "black days" on Wall Street have been lately the most common used expressions not only in Europe and the United States, but everywhere in the world. Who is to blame? And who should bear the responsibility for the status quo? Market? Politicians? Greenspan, George Bush, the U.S. or FED?

Horúčka globálnej finančnej krízy

Nedôvera a panika na finančných trhoch, pád indexov, pokles cien ropy, bankrot finančných inštitúcií, celosvetová recesia, turbulencie na akciových trhoch, historické prepady akcií, katastrofické scenáre krachu finančného systému, short-selling, úverová a hypotekárna bublina, inflácia a narastajúci počet “čiernych dní” na Wall Street, sú v posledných dňoch najčastejšie skloňované výrazy nielen v Európe a USA, ale všade vo svete. Titulné stránky denníkov vo Veľkej Británii, Nemecku, Dánsku, Írsku, Španielsku, Rusku, Argentíne, Austrálii, Japonsku, na Novom Zélande či Islande, zaplňajú informácie o “búrke” na finančných trhoch a o najnebezpečnejšom šoku na finančných trhoch od 30-tych rokov minulého storočia¹, ktorý môže zatlačiť niekoľko vyspelých ekonomík do recesie.

¹The Wall Street Journal, „IMF says global outlook is darker“ by Tom Barkley, 09.10.2008

Príčinou je “finančná kríza storočia”, ako mnohí označujú súčasnú nelichotivú situáciu na svetovom finančnom trhu, ktorá by mohla vyvolať prudké, dlhé a hlboké ochladenie svetovej ekonomiky. Čo však skutočne čaká svetovú ekonomiku? Prerastie táto kríza do najhoršej krízy v dejinách?

Tí optimistickejší tvrdia, že svetový finančný trh sa v problémoch ocitá celkom pravidelne, a teda Fannie Mae a Freddie Mac možno považovať iba za ďalšie symboly novej finančnej krízy², tí pesimistickejší, vzhľadom na aktuálnu situáciu, očakávajú už iba dva druhy správ: tie zlé a ešte horšie. Lehman Brothers, AIG, Merrill Lynch, Washington Mutual, Morgan Stanley a Goldman Sachs sú zdá sa iba začiatok. Pokračovaním sú správy o blížiacej sa recesii potvrdené predpokladanou úrovňou hospodárskeho rastu (Nemecko, Španielsko³), ktorá je zdá sa reakciou na globálny ekonomický pokles, ktorý negatívne ovplyvnil export krajín a zapríčinil aj zníženie výdavkov spotrebiteľov obávajúcich sa recesie,⁴ nelichotivé správy o stagnácii ekonomík novej proti - západnej aliancie BRIC (najrýchlejšie rozvíjajúcich sa krajín sveta), alebo závideniahodné predpovede o ich budúcom relatívne priaznivom vývoji, znižovanie ratingov krajín pri hodnotení ich úverovej bonity (prípád Argentíny, ktorej agentúra Standard & Poor's znížila rating druhý krát v horizonte troch mesiacoch, čím sa úverová bonita krajiny prepadla hlbšie do špekulatívneho pásma), politické rozhodnutia, ktoré otriasajú lokálnymi finančnými trhmi a celkovou dôverou, správy o tom, že to najhoršie je ešte len pred nami, správy o nepripravenosti krajín čeliť tejto kríze ozývajúce sa z rôznych sektorov hospodárstva.

Kto je vinníkom a kto by mal niešť zodpovednosť za súčasný stav? Trh? Politici? Greenspan, George Bush, USA alebo FED? Nespokojnosť a neustále hľadanie príčin zlyhania a toho, kto ponesie zodpovednosť za súčasnú situáciu však nie je riešením, ale iba odpoveďou na nekončiace otázky: „Kto?“, „Ako?“, „Kde a kedy sa to všetko začalo a kedy sa to skončí?“ Predpovede sú rôzne, názory na trvanie, priebeh, dopady a koniec finančnej krízy pribúdajú každým dňom spolu s vynárajúcimi sa správami o rozširujúcej sa vlne nedôvery, neistoty, obáv, krachov spoločností, rekordných prepádov hodnôt akcií, pádov kľúčových indexov, historických prepádov cien komodít, atď.

Čo je na pozadí tejto finančnej krízy? – chaos, panika, neistota? Zdá sa, že v tejto situácii, práve chaos najvýstižnejšie vyjadruje stav, ktorý vypukol na Wall Street

²Ak sa pozrieme do histórie, začínajúc Veľkým krachom na Wall Street v r. 1929, tzv. “čiernym štvrtkom”, ktorý vyústil do veľkej hospodárskej krízy 30. rokov, pokračujúc škandalom US Savings & Loans z r. 1985, krízou v r. 1987, s najväčším jednodňovým poklesom amerických akciových trhov v povojnovej ére, pokračujúc krachom hedgingového fondu LTCM (Long –Term Capital Management) v r. 1998 a končiac tzv. „DOT.COM krízou“ v r. 2000 (rast internetových spoločností AOL a Amazon) vidíme, že frekvencia finančných kríz v 20. storočí nám potvrdzuje stále existujúce a opäť sa vynárajúce problémy na svetových trhoch, ktoré môžu zapríčiniť dôsledky rôzneho rozsahu. Práve tieto predchádzajúce kolapsy finančných trhov by mali byť poučením pre 21. storočie.

³Agentúry Reuters a DPA informovali, že Španielsko zaznamenalo prvé spomalenie ekonomickej aktivity za posledných 15 rokov, Nemecko pocítilo v 2. kvartáli tohto roka prvý pokles ekonomickej aktivity od roku 2004. Keďže recesia sa definuje ako dva po sebe idúce štvrťroky negatívneho medzikvartálneho rastu ekonomiky, kontrakcia v 3. kvartáli by pre obe krajiny znamenala recesiú.

⁴Napríklad ukazovateľ globalizácie KOF (KOF Index of globalization), ktorý meria predpokladanú úroveň hospodárskeho rastu krajiny, presnejšie ekonomicú, sociálnu a politickú dimenziu globalizácie, klesol vo Švajčiarsku v októbri 2008 na hodnotu 0,35 bodu, čo je najnižšia úroveň za posledných päť rokov. (Na porovnanie septembrová úroveň ukazovateľa bola 0,52 bodu) Rovnako ostatné krajiny zaznamenali podľa tohto indexu výrazný pokles, hlavne v porovnaní s minulým rokom. Zdroj: Švajčiarska výskumná inštitúcia *Swiss Institute for Business Cycle Research*, Press release 08.01.2008

a spustil lavínu globálnej horúčky finančnej krízy, ktorá ovládla všetky svetadiely. Dá sa vôbec tento chaos nejakým spôsobom merať, porovnávať medzi jednotlivými krajinami? Práve týmto problémom, ako aj inými otázkami súvisiacimi so situáciou na finančnom trhu, sa zaoberá Medzinárodný menový fond vo svojom Svetovom ekonomickom výhlade na rok 2008⁵.

Z histórie vieme, že niektoré obdobia finančnej neistoty vedú k ekonomickému poklesu, niektoré majú iba limitovaný vplyv na ekonomiku. Z analýz MMF⁶ vyplýva, že obdobia finančného napätia charakterizované ťažkosťami v bankovom sektore sú častejšie spájané s bolestivým a zdĺhavým poklesom v ekonomike ako obdobia neistoty súvisiace s problémami na trhu cenných papierov alebo ťažkosťami na devízovom trhu. Aké predpokladané dôsledky bude mať teda súčasná finančná kríza? Nie je súčasné obdobie globálnej neistoty výsledkom problémov vo všetkých spomínaných oblastiach? Odpoveď na túto otázku nám môže poskytnúť analýza indexu finančného napätia, ktorá sa zaoberá sledovaním a kalkulovaním veličín reprezentujúcich jednotlivé spomínané sektory v danej sledovanej krajine a ich použitie pri konštrukcii FSI.

Index finančného napätia – FSI (*Financial Stress Index*)

FSI je vytvorený trhovými ukazovateľmi v reálnom čase s vysokou frekvenciou. FSI je konštruovaný pre každú krajinu ako priemer týchto siedmich ukazovateľov:

- tri premenné reprezentujúce oblasť bankovníctva – tzv. „beta“ akcií bánk⁷, tzv. „TED spread“⁸, rozdiel medzi medzibankovými úrokovými sadzbami a výnosom z pokladničných poukážok, sklon výnosovej krivky,
- tri premenné týkajúce sa trhu cenných papierov – rozptyl firemných obligácií, trhové výnosy a volatilita ziskov časovo premenných akcií,
- a jedna kurzová veličina – volatilita reálneho devízového kurzu.

Výhodou využitia tohto indexu je schopnosť presnejšie kvartálne datovať začiatok, vrchol a koniec obdobia finančného napätia a prostredníctvom toho zároveň vypočítať dobu jeho trvania. Navyše, výhodou tohto indexu je, že umožňuje identifikovať štyri základné znaky jednotlivých období finančného napätia: veľké posuny v cenách aktív (akciové a dlhopisové výnosy na trhu), prudký nárast rizika, neistotu (akciová a kurzová volatilita), náhle zmeny likvidity (TED spread) a zdravie bankového systému (beta bankového sektora akcií a výnosová krivka, ktoré ovplyvňujú ziskovosť sprostredkovaných krátkodobých pasív). Tieto jednotlivé zložky nám pomáhajú určiť, ktoré obdobia finančnej neistoty sú späté s väčšími konečnými dôsledkami: obdobia

⁵ Zdroj: *World Economic Outlook October 2008, Financial Stress, Downturns, and Recoveries, IMF*

⁶ Zdroj: Kapitola 1 a 2 *October 2008 Global Financial Stability Report* (MMF, 2008)

⁷ Indikátor „beta“ je miera korelácie medzi celkovými výnosmi meranými akciovým indexom bankového sektora a celkovým indexom akciového trhu. Beta väčšia ako 1 indikuje, že akcie bánk sa viac predávajú viac ako je to na trhu cenných papierov, bankový sektor je v tomto prípade relatívne riskantný. FSI vypočítava bety ako koeficienty „nabaľujúcich“ sa ziskov čiastkových indexov bankového sektora každej krajiny. FSI však berie do úvahy ukazovateľ beta iba v obdobiach, keď výnosy sú negatívne, teda sústreďuje sa iba na nepriaznivé šoky bánk.

⁸ TED spread je ukazovateľ vnímania úverového rizika v rámci celkovej ekonomiky. TED je akronym vytvorený z „T“, čo predstavuje T-bills (štátne pokladničné poukážky) a „ED“, eurodolárových termínových kontraktov. Americké vládne pokladničné poukážky sú považované za bezrizikové, zatiaľ čo eurodolárové kontrakty merané prostredníctvom Londýnskej medzibankovej úrokovej miery odrážajú úverové riziko požičiavania komerčným bankám.

finančnej neistoty súvisiace s bankovým sektorom, trhom cenných papierov, devízovým trhom, alebo ich kombináciou. Táto stratégia má v porovnaní s kvantitatívne založeným indexom tri hlavné výhody. Po prvé, ukazovatele založené na cenách aktív sú jednoduché na monitorovanie a kalkulovalie na porovnateľnej báze veľkej skupiny krajín. Po druhé, pohyby v cenách finančných aktív môžu mať väčší vplyv na schopnosť finančných firiem ponúkať sprostredkovateľské služby ako schopnosť špecifických nefinančných firiem kryť nové investície, ktoré sú oveľa viac viazané na vývojové trendy v ich špecifickom sektore. Po tretie, je účelné používať ceny aktív, počítať už zo začiatku s obdobiami finančnej neistoty a potom použiť premenné založené na množstve a identifikovať, ktoré z týchto období finančnej neistoty sú späté s významným ekonomickým poklesom.

Podľa výpočtov MMF, bolo počas 30-tich rokoch identifikovaných celkovo 113 období finančnej neistoty v 17-tich krajinách⁹. Z výpočtov ďalej vyplýva, že 43 období bolo zapríčinených prevažne neistotou v bankovom sektore, tzn. že tieto premenné sa považujú za hlavné činitele zvyšovania hodnoty indexu FSI, 50 období odzrkadľovalo nepokoj na trhu cenných papierov, a 20 období vyjadrovalo zmätok na devízovom trhu.

Otázkou je, koľko období finančnej neistoty identifikovaných prostredníctvom FSI prinieslo následné spomalenie ekonomického rastu alebo priamo recesiú. Ako rozlíšime obdobia po ktorých nasleduje pokles od tých po ktorých nenasleduje?

Štatisticky vzaté, iba polovica období finančnej neistoty vyústila do ekonomického spomalenia alebo recesie. Obdobie finančnej neistoty je nasledované oslabením hospodárskeho rastu, ak úroveň reálneho GDP klesne pod úroveň trendu (ktorý je určený použitím Hodrick–Prescottovho filtra) počas šiesteho štvrt'roka od vypuknutia finančného stresu. Po období finančnej neistoty nasleduje recesia, ak ekonomika dosiahne dno (sedlo) hospodárskeho cyklu v rámci šiesteho štvrt'roka od prepuknutia obdobia finančnej neistoty.

Môžeme teda zhrnúť, že na základe týchto porovnaní by sme mohli identifikovať hlavné znaky finančnej neistoty, po ktorých sa dá predpokladať, že nasleduje ekonomický pokles, nie však s istotou určiť, či dané konkrétne obdobie finančnej neistoty spôsobuje ekonomický pokles. Je dôležité podotknúť, že tieto analýzy sa do istej miery pokúšajú aj o akúsi kontrolu iných šokov (menových, daňových, ropných), ktoré môžu ovplyvniť vzťah medzi finančnou neistotou a ekonomickým cyklom.

Použitá literatúra:

- [1] The Wall Street Journal, Tom Barkley, 09.10.2008
- [2] World Economic Outlook October 2008, Financial Stress, Downturns, and Recoveries, IMF, str. 131- 156, ISBN 978-1-58906-758-5
- [3] Swiss Institute for Business Cycle Research, Press release, 08.01.2008

⁹Zdroj: IMF staff calculations. Výpočty boli realizované na reprezentatívnej vzorke krajín v období od 80-tych rokov do r.2000. Reprezentatívne krajiny: Rakúsko, Austrália, Belgicko, Kanada, Dánsko, Fínsko, Francúzsko, Nemecko, Taliansko, Holandsko, Japonsko, Nórsko, Španielsko, Švédsko, Švajčiarsko, Veľká Británia, USA.

RATIONAL TAX SYSTEM IN POLAND – BARRIERS AND OPPORTUNITIES

Aldona-Malgorzata Deren

Politechnika Wroclawska

aldona.deren@pwr.wroc.pl

Keys words:

Law – tax – legal – system – rationality - economic

Abstract:

The existence of inertia and other organizational barriers do not prejudice that one should not strive to build a rational tax system in Poland. However, a change in this respect is not an easy venture. Constructing of such a system requires adoption of the principles of: tax fairness in taxation, security, equality, convenience and cheapness. In addition it is necessary to take into account the impact of taxes on the economy, social aspects of taxation and conformity of the legal system functioning in Poland to the legal system of the European Union.

From the beginning of the nineties Polish economy was a subject to permanent transformation, which was associated with the construction of a market economy and at the same time with Polish aspirations to the membership in the European Union. An important element of Polish economic transformation was the construction of a rational tax system. The design of the tax system is of fundamental importance not only for the financing of state functions, but also for the proper conduct of the business processes.

Unfortunately, a call for the construction of a rational tax system still remains valid despite our country's accession to the European Union. The weakness of the Polish tax system manifests itself in the layers of political, social, economic and legal spheres. This state of affairs arises from the fact that our country does not create a system of tax laws but it resolves various laws together with solutions conflicting with one another, often inconsistent with the Constitution. As a result, instead of a system we have a sort of tax conglomerate, responding to the ad hoc objectives, often for a purpose of a particular group [2, p. 45].

Tax systems are mostly historically shaped and a subject to gradual evolution. In different parts of the taxation systems there may often be echoes of the various philosophical trends and economic ideas. In terms of legal ways the legislature is freely allowed to shape the tax system and its components. In practice, however, the shape of the system and the possibility of making the changes are affected by the historical, administrative, economic, political and legal traditions [3].

Historical traditions cause that the tax system is characterized by a considerable inertia, which makes introducing changes difficult. This is chiefly attributable to:

- people's attachment to the existing state and the fear of changes which may be bound with the deterioration of their economic situation and therefore people better bare old taxes or even an increase of their burden, than the promise of new taxes;

- the fact that the old taxes, as far as possible have already been evaded by the taxpayers and possible ways of reducing distress have been developed and tested; in case of new taxes taxpayers are generally helpless;
- resistance of tax administration, which is often due to their routine and unwillingness to absorb any new solutions that replace the old and well-known ones; this circumstance is also of an objective character: old and well-known tax structures usually function efficiently and obtaining a full performance in a new system takes time and effort.

The tax administration affects the shape of the tax system not only by their inaction, but also by their efficiency. This is about the level of essential, technical and moral qualifications of tax office workers. The possibility of applying the techniques of complex taxes depends above all on the professionalism of civil servants. For example, the income tax, chargeable from a clear income in regard to the personal situation of a taxpayer, can be applied only by the administration with high skills and great experience. This administration needs to cooperate with other cells and administration services in order to verify the accuracy of the information provided by taxpayers [6, p. 23].

Some techniques can be used only in countries which have a fair and incorruptible tax administration. For example, the application of the tax as a lump sum with the level of that sum estimated jointly by the taxpayer and the tax official makes sense only if the civil servants remain above any suspicions.

The shape of the tax systems is significantly influenced by the economic condition of individual countries. If only two groups were distinguished: highly industrialized countries and underdeveloped countries, then, in each of them economic characteristics affecting the types of taxes and techniques of their collection can be seen. In highly industrialized countries we can observe, among others, the following phenomena:

- there is a very large group of people living a high level of life, which makes the income tax an efficient source of revenue;
- due to the high division of labor, the vast majority of the revenues is paid by third parties (wages, royalties, dividends, rents, etc.), making it much easier to verify the legality of the submission of tax returns and limiting the possibility of abuse;
- existence of a large number of companies usually requires bookkeeping, which makes it possible to use more complex tax techniques, for example: a precise measurement of the subject of taxation or use of the so-called accelerated depreciation.

By contrast in poor countries when constructing structures of tax systems one must take into account the following facts:

- when the standard of living is low the overall burden of taxes may not be large and therefore state revenues cannot be high;
- a low level of monetary income, a small group of people receiving relatively high incomes, widespread barter, and great importance of fragmented agriculture and handicrafts exclude the use of taxation of income as an important source of budget revenue;

- low education of society and weakness of the tax system require the use of simple tax subjects and tax collection techniques.

The reform of public finances should primarily focus on the rationalization of public expenditures, limiting them as much as possible. This may substantially affect the pace of reforms applied to the tax system. The reforms referred to must lead to the establishment of a reasonable compromise between the demand and the possibility for the economy to cover the budget expenses [2].

Creation of the tax system should be primarily guided by the interest of the national economy. Taxes should not harm the economy, what requires as the final result the adjustment of the tax burden to the capabilities of the economy. There is no doubt that the economic development is not possible with too high taxes, which, above all, damage tax sources and often lead to the failure in reaching the planned fiscal objectives. A basic condition for the proper functioning of the tax system is a clearly set out vision of its economic impact. Reaching the taxation targets may in fact induce certain distortions in the functioning of market mechanisms in the economy, given that a tax is an artificial element introduced to the natural market processes [2].

Reducing the tax burden is a positive factor for economic growth. It can be achieved by reducing tax rates, what increases the incentive function of taxes on one hand and on the other hand limits their redistributive function. They are improving the factors influencing the investment effectiveness and changes in production techniques and technologies. There are, however, limitations associated with lowering of taxes that arise from the needs of economic policy pursued by the state.

The current tax system in Poland is still not conducive to the development of entrepreneurship, primarily due to the volatility of tax law. Frequent changes of laws and other legal acts bring about vague and ambiguous interpretations of the concept, often created for the purposes of one act. If we add to this the so-called applied law in the form of decisions of treasury officials then as a consequence we have to deal more and more frequently with specific situations of bending or simply disobeying the tax law by people carrying out business activities.

In addition to the economic objectives for the creation of the tax system one should take into account its social goals. In other words, it is reasonable to combine the public and private interests of taxpayers, who provide the budget revenues. Due to the fact that the taxpayers are a very diverse group, taxation should be based on a compromise taking into account differing interests of taxpayers. In addition, when shaping the tax system one must take into consideration the concerns, opinions and evaluations expressed by the taxpayers. They make it possible to define the general objectives pursued by the state tax system better.

Social consensus on taxes depends upon the attainment of specific tax rules or conditions to be satisfied by a properly designed tax. Among these conditions are: justice, security, equality, cheapness and convenience of a tax. Of particular importance is the principle of fairness in taxation, meaning the universality and equality of taxation, without any privileges to allow any tax evasion.

A tax meets the principle of security when its structure rates are stable. Adherence to this principle is an important element for the functioning of the economy, since the rate of the tax burden is an important parameter of sound business. The lack of security of the tax system creates difficulties, particularly in investment, and as a consequence may

contribute to the reduction of the pace of economic growth. For example, in Poland in the years 1991 – 1999 the structure of income tax had changed more than 30 times, and in the years 1994 – 2000 the law on value added tax had changed as many as 15 times.

Jerzy Sokołowski defines the principle of tax equality as the need for adjustment of the tax burden to the taxpayer's financial abilities. This means that individuals or legal persons are obliged to pay the higher tax the higher their gross/net income is or the more valuable is their property [5,p. 78]. Key obstacles to the observance of this principle of balanced burden of taxpayers with respect to their financial abilities are usually the following conditions:

- the degree and scope of the overall taxes,
- different levels of tax rates in local taxes,
- diversification of the type and rate of taxes depending on the range, legal form and organization of a business activity.

Even in the case when the tax burden was the same, the possibility of shifting the tax on the consumer would vary depending on the competition prevailing on the market. Therefore, in practice, the principle of maintaining equal burden on taxpayers encounters barriers difficult to overcome. In addition, in most countries, especially in those which are highly developed, the level of taxes for natural people carrying out business activities and for companies that are legal entities is different.

There is also a diversity of the local tax burden. This diversity is the result of the freedom of local authorities in determining the level of rates in this type of taxation. For example, taxpayers living in different municipalities may pay different property tax rates while having the same tax base. In this case the contradiction with the principle of the tax equality is obvious, but, on the other hand, harmonizing the tax rates of these taxes would require limiting the autonomy of local communities.

The tax is convenient if it is collected at such time and in such a way that is appropriate for the taxpayer, i.e. it should be collected in time and place convenient for the taxpayer.

The principle of cheap taxes is met, when the costs of tax realization are minimized. Therefore, the costs associated with calculating, paying and collecting the tax should be as low as possible.

Social objectives of taxation are also related to the use of taxes to the implementation of government policy in areas such as science, culture, health, employment or investment. The legal standards for the implementation of these objectives are contained in the rules governing tax reductions and exemptions. Excessive build up of taxes increases the complexity of the tax system on one hand and on the other creates favorable conditions for tax evasion by certain groups of taxpayers. In practice, this may mean a failure to implement the planned social objectives, increase the tax burden for those taxpayers who cannot take advantage of tax reductions and exemptions, as well as increase the real burden of indirect taxes [2].

In considering the issue of a rational tax system one must also stress the importance of the mutual relationship between the norms of tax law and the standards of constitutional law, which defines the basic principles of economic and political system and the standards of civil law. The tax law is very strongly connected with the civil law. The effect of the implementation of norms of civil law is the creation of facts causing a specific tax obligation. Therefore, the task of legislators is creation of such a tax law

that does not lead to restrictions on the functioning of civil institutions. And, in this case, you need a reasonable compromise between the interests of the state, and the fundamental principles related to the functioning of the civil law.

Poland's accession to the European Union meant the need to take into account in the national legislation the Union's *acquis communautaire*. It limited the sovereignty of our country in terms of design and management of the economic policy, but from the point of view of a rational tax system had a positive influence, in the sense that the potential for the creation of such a system became more realistic.

Currently, while creating a national law one should take into account that in the process of interpreting this law the interpretation in accordance with the union law should be applicable. In the case of a conflict between the two subsystems (national and EU) the standard under the EU law has priority. Separation of the national and the EU law-making centers does not mean is that the standards they set up do not interact with one another. But ultimately, the national legislature should adapt and adjust national laws to the laws of the EU.

Not without significance for the tax system remains a fact that by the establishment of the Polish tax law interpretations made by the European Court of Justice need to taken into account. One can believe that in the long run it can positively impact not only the law-making techniques and rules of legal text construction but also its interpretation. The national legislature should adapt and adjust national laws to the Community.

The existence of the phenomenon of inertia and other obstacles do not prejudice that one should not strive to build a rational tax system. However, one must be aware of the fact that carrying out the desired change is usually not an easy venture. Tax rules that have already been discussed above are helpful in constructing a good tax system. Justice of taxation, uniformity, certainty, convenience, cheapness, avoiding excessive fiscal burden and protection of revenue sources are the foundations of a 'good' tax system, which is such which consists of – repeating after J.B. Sayem –the least bad taxes [4, p. 32].

References:

- [1] JARMAKOWSKI, J. Wpływ grup interesu na wzrost gospodarczy według teorii wyboru publicznego, [w:] *Dylematy i osiągnięcia polskiej polityki transformacji gospodarczej*, praca zbiorowa pod red. H. Ćwiklińskiego i G. Szczodrowskiego, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1995.
- [2] MASTALSKI, R. Reformy prawa podatkowego nie uda się uniknąć, [w:] *"Rzeczpospolita"* z dnia 11 marca 2005 r., 59 (7048).
- [3] PIETREWICZ, M. *Polityka fiskalna*, Poltext, Warszawa 1995.
- [4] SAY, J., B. *Traktat o ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa 1960.
- [5] SOKOŁOWSKI, J. *Opodatkowanie działalności gospodarczej w Polsce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2000.
- [6] SZCZODROWSKI, G. *Polski system podatkowy. Strategia transformacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.

SPRÁVA FINANČNÍCH PROSTŘEDKU MĚST A OBCÍ

ASSET MANAGEMENT OF MUNICIPALITIES

Jaroslava Dittrichová

Univerzita Hradec Králové

jaroslava.dittrichova@uhk.cz

Klíčová slova:

Financování – správa aktiv – investování – investiční instrumenty

Abstrakt:

Správa aktiv je měst a obcí je efektivním nástrojem pro zhodnocení volných peněžních prostředků. Banky na českém finančním trhu nabízí strategii investování odpovídající představám o výnosu, časovém horizontu i investičním riziku. Individuální správa aktiv je řešením umožňujícím dosáhnout zajímavých výnosů při dané úrovni rizika.

Key words:

Financing – asset management – investment – investment products

Abstract:

Asset management services of municipalities are designed for long-term investments of higher profit potential. The programs of banks are the best option to manage finance comprehensively. Municipalities' free funds are invested according to the individually established guidelines, performance and risk objectives, liquidity and currency requirements and regulatory concerns.

1. Finanční plánování obce

Rozpočet obce je finanční plán na období jednoho roku (rozpočtový rok je dle zákona o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů shodný s rokem kalendářním), dle kterého obec hospodář. Kromě tohoto ročního rozpočtu může obec schvalovat dílčí rozpočty na rozpracované investiční akce nebo dlouhodobé záměry. Při zpracování ročního rozpočtu vychází obec z rozpočtového výhledu. Rozpočtový výhled je pomocným nástrojem územního samosprávného celku sloužícím pro střednědobé finanční plánování rozvoje jeho hospodářství [1, s. 9, 12]. Sestavuje se na základě uzavřených smluvních vztahů a přijatých závazků zpravidla na 2 až 5 let následujících po roce, na který se sestavuje roční rozpočet. Rozpočtový výhled obsahuje souhrnné základní údaje o příjmech a výdajích, zejména o dlouhodobých závazcích a pohledávkách, o finančních zdrojích a potřebách dlouhodobě realizovaných záměrů. U dlouhodobých závazků se uvedou jejich dopady na hospodaření územního samosprávného celku po celou dobu trvání závazku [4].

Kapitál lze charakterizovat jako výrobní faktor. Jeho výnosem je zisk nebo úrok. Kapitál si lze také představit jako vyprodukované hodnoty, prostřednictvím kterých mohou být vyprodukovány další hodnoty. Kapitál fyzický přináší majiteli zisk. Kapitál finanční (kapitál v úzkém pojetí) vynáší majiteli úrok. Kapitálový trh v širší pojetí zahrnuje i trh s fyzickým kapitálem. Kapitálový trh v nejširším pojetí pak obsahuje také trh výrobních faktorů.

Municipální rozpočet je decentralizovaný peněžní fond, který je důležitým nástrojem prosazování lokálních zájmů a preferencí místního obyvatelstva, financování potřeb veřejné ekonomiky a realizace koncepce místní územní samosprávy. Z účetního hlediska je bilancí peněžních příjmů a výdajů.

Racionálně uvažující management obce rozděluje svůj důchod podle určitých priorit a investičních záměrů. Část svých příjmů použije na úhradu běžných nákladů (běžné výdaje rozpočtu), s volnými finanční prostředky (tedy nespotřebovanou částí důchodu) se snaží hospodařit tak, aby v budoucnu zvětšili jejich objem.

2. Asset Management

Individuální správa aktiv nabízená bankami je efektivním nástrojem pro zhodnocení volných peněžních prostředků. K investování volných prostředků finanční zprostředkovatelé nabízejí spořicí účty, termínované vklady, směnky, podílové listy, akcie, dluhopisy, pokladniční poukázky... Asset Management poskytuje obcím investiční služby obhospodařování cenných papírů, investiční řešení zajišťující přístup k cenným papírům, analýzu a výběr nejvhodnějších investic, optimální alokace investic, zhodnocování prostředků investováním na kapitálových trzích, včasnou reakci na aktuální tržní vývoj, nízké transakční náklady, úsporu časových a administrativních nákladů, pravidelné zprávy o vývoji portfolia a konzultace.

3. Finanční trh a investování

Investování je proces, při kterém se investor obětuje současnou hodnotu peněz za účelem získání hodnoty budoucí. Zřekne se současné spotřeby ve prospěch očekávané spotřeby v budoucnu.

Finanční trh je systém, který obsahuje nástroje, postupy a instituce, jejichž prostřednictvím lze přelévát volné finanční zdroje. Finanční trhy jsou místem, kde se potkává nabídka peněz (úspory jednotek přebytkových) a poptávka peněz a kapitálu (potřeba jednotek deficitních). Zde se vytváří cena, přijatelná pro zúčastněné subjekty.

Modely alokace finančních prostředků

Na vyspělých trzích rozlišujeme dva způsoby alokace finančních prostředků mezi přebytkovými a deficitními subjekty:

- zprostředkovatelský finanční trh,
- trh cenných papírů [2, s. 22].

Na trhu cenných papírů jsou finanční prostředky od přebytkových subjektů alokovány k deficitním subjektům prostřednictvím cenných papírů. Deficitní subjekty emitují cenné papíry a přebytkové subjekty do nich investují své volné prostředky.

Na zprostředkovatelském finančním trhu využívá přebytkový subjekt služeb finančních zprostředkovatelů, kteří potom alokují všechny shromážděné finanční prostředky na vlastní účet a riziko.

Význam modelu alokace je odlišný v různých zemích. Např. v USA nebo ve Velké Británii převažují trhy cenných papírů. Na českém finančním trhu je významnější model alokace za účasti zprostředkovatelů finančního trhu.

Finanční zprostředkovatelé se dělí do dvou skupin.

- **Banky** jsou finanční instituce, které na komerční bázi provádějí finanční zprostředkování. Jejich charakteristickým rysem je příjem různých forem vkladů a poskytování úvěrů, včetně investiční činnosti. Pro provádění bankovní činnosti musí banka získat licenci, kterou uděluje centrální banka (Česká národní banka, jako regulátor finančního trhu).
- **Nebankovní finanční zprostředkovatelé** jsou finanční instituce, které nevlastní bankovní licenci. Z tohoto důvodu se na ně zpravidla nevztahují přísná pravidla bankovní regulace. Nejvýznamnějšími nebankovními finančními zprostředkovateli jsou pojišťovny, penzijní fondy, podílové fondy, investiční společnosti a fondy.

Finanční trhy mají několik funkcí:

- depozitní a úvěrovou, která umožňuje shromažďovat úspory a jejich následnou transformaci na investice,
- platební, která pomocí mechanismů plateb zabezpečuje dynamiku finančního trhu,
- likvidní, umožňující převod různých druhů finančních aktiv na peníze,
- zabezpečení bohatství s možností uchovat bohatství v podobě nástrojů peněžního a kapitálového trhu,
- ochrany proti rizikům, na trhu jsou různé typy finančních produktů k ochraně proti rizikům osobním, majetkovým a finančním,
- politickou, umožňující vládě realizovat strategie hospodářské politiky.

Finanční trhy se zpravidla rozdělují na peněžní trhy, na kterých se nachází finanční instrumenty se splatností do jednoho roku a kapitálové trhy s instrumenty se splatností vyšší než jeden rok.

Investování může být:

- individuální, kdy subjekt investuje své prostředky podle vlastního uvážení do konkrétních investičních instrumentů,
- kolektivní, které je založeno na sdružení volných finančních prostředků velkého počtu investorů do společných fondů, upisováním akcií investičního fondu nebo podílových listů podílového fondu, za účelem jejich zhodnocování formou investování na peněžním a kapitálovém trhu na principu rozložení rizika.

Investor při rozhodování o způsobu alokace volných prostředků bere v úvahu následující faktory:

- celkovou hodnotu a očekávaný vývoj svého bohatství,
- budoucí výnos, respektive očekávanou výnosnost určitého investičního instrumentu ve srovnání s alternativními investičními instrumenty,
- očekávanou míru likvidity určitého investičního instrumentu ve srovnání s alternativními investičními instrumenty,
- maximální míru rizika, kterou je ochoten podstoupit.

Bohatství

Jestliže vzroste hodnota bohatství investora a očekávání o jeho dalším pozitivním vývoji jsou příznivá, disponuje větším množstvím volných finančních prostředků, poptávka po investičních instrumentech roste. Poptávka po jedné investiční instrumentech se zvyšuje rychleji, než po druhých. Citlivost změny poptávky po jednotlivých investičních instrumentech se měří pomocí elasticity poptávky ve vztahu k hodnotě bohatství.

Elasticita poptávky ve vztahu k hodnotě bohatství = % změna poptávaného zboží / % změna bohatství [3, s. 190].

Ekonomický význam elasticity spočívá v tom, že změna jednoho ekonomického faktoru ovlivní změnu dalšího ekonomického faktoru. Koeficient elasticity poptávky ve vztahu k hodnotě bohatství udává, o kolik procent se změní poptávka po určitých investičních instrumentech, pokud se hodnota bohatství změní o jedno procento.

Podle stupně elasticity jednotlivých investičních instrumentů je můžeme rozlišovat:

- **nezbytné investiční instrumenty**, elasticita poptávky je menší než 1, tzn. procentní růst poptávaného množství při růstu bohatství je menší než procentní růst hodnoty bohatství. V tomto případě investor použije instrumenty typu hotovostní zůstatek na běžných účtech bank, či investičních firem,
- **luxusní investiční instrumenty**, elasticita poptávky je větší než 1, tj. poptávané množství těchto investičních instrumentů vzhledem k hodnotě bohatství relativně vzrůstá s růstem hodnoty bohatství. Příkladem pro investice mohou být akcie, dluhopisy, finanční deriváty.

Růst hodnoty bohatství zvyšuje poptávané množství investičních instrumentů, přičemž toto zvýšení je větší, pokud jde o luxusní investiční instrumenty a nižší, jde-li o nezbytné investiční instrumenty [3, s. 190].

Před samotným nákupem určitého investičního instrumentu by měl investor zvážit nejen jeho výnosnost, ale i riziko a likviditu (tyto faktory vytváření tzv. magický trojúhelník investování). Taková investice, která by vykazovala nejvyšší výnosnost, nejnižší riziko a nejvyšší likviditu neexistuje. Každý investor si musí vytvořit vlastní investiční strategii, tzn. na základě vlastních očekávání najít optimální poměr mezi těmito třemi faktory. Z těchto kritérií vyplyne volba určitého druhu nástroje a jejich zařazení do portfolia k zhodnocení vložených prostředků.

Výnos

Cílem většiny investorů je maximalizovat výnos ve vztahu k riziku a likviditě. Výnosem se rozumí souhrn veškerých budoucích příjmů a důchodů, které lze z dané investice získat.

Výnos obsahuje dva komponenty:

- pravidelné důchody (úroky, dividendy),
- kapitálové zisky tvoří rozdíl mezi kupní a prodejní cenou investičního instrumentu.

Při investičním rozhodování je nutné stanovit výnosovou míru, kterou investor očekává za investiční období.

Porovnáním očekávané a skutečné výnosové míry je může zhodnotit zvolenou investiční strategii a tyto výsledky použít jako vodítko pro budoucí investiční rozhodování.

Riziko

Riziko lze definovat jako stupeň nejistoty spojený s očekávaným (budoucím) výnosem.

Existence rizika představuje pro investora určitou nejistotu, že skutečný výnos bude v budoucnu odlišný od očekávaného, tj. dojde k odchylce od predikce. Odchylkou může být pokles celkové hodnoty investice, nebo může působit i v opačném směru a realizovaný výnos může být příznivější než původní očekávání.

Základními druhy rizika jsou rizika:

- úroková, změna hladiny úrokových sazeb ovlivňuje kolísání výnosové míry cenných papírů inverzně, tzn. při růstu úrokových sazeb dojde k poklesu cen cenných papírů,
- tržní, v důsledku fluktuace celkového trhu dochází ke kolísání výnosových měr. Toto riziko zahrnuje především očekávání recese, strukturální změny v ekonomice, politické šoky,
- inflační, vysoká inflace může způsobit, že investor dosáhne záporné výnosové míry,
- podnikatelská, představují specifické problémy jednotlivých odvětví nebo firem,
- finanční, jsou spojena s využitím cizího kapitálu při financování subjektu.

Výnosová míra je zásadě ovlivňována dvěma typy rizik:

- jedinečnými riziky, například podnikatelská nebo finanční rizika, tato skupina rizik vyplývá přímo z hospodaření a činnosti jednotlivých emitentů investičních instrumentů. Při vhodné alokaci aktiv mohou být velmi dobře diverzifikovatelná,
- systematickými riziky, např. riziko změny úrokových sazeb, tržní nebo inflační riziko, je možno částečně diverzifikovat, např. investováním do zahraničních instrumentů nebo do nefinančních aktiv.

Při investování na finančních trzích není možné se riziku vyhnout, je však možné ho kontrolovat. Pro měření odchylek jednotlivých očekávaných výnosů se používají statistické metody určování variability (směrodatná odchylka a rozptyl).

Likvidita

Likvidita je schopnost, resp. rychlost s jakou lze příslušné aktivum proměnit v případě potřeby s minimálními náklady na disponibilní finanční prostředky.

Některá aktiva mají likviditu stanovenou smluvními podmínkami (dobou uložení u termínovaných vkladů, výpovědní lhůtou u vkladních knížek, atd.), ale ve většině případů je stupeň likvidity daného aktiva determinován poptávkou a nabídkou po něm. Mezi likvidnější aktiva můžeme zařadit např. akcie společností obchodovaných na burze, státní dluhopisy. Naopak na nízký stupeň likvidity mají nemovitosti.

Faktor času

Pro investování je také důležitý faktor času. Ekonomika sice může krátkodobě klesat, ale v dlouhodobém horizontu má většinou rostoucí charakter, proto je možné si při dostatku delším investičním horizontu zvolit investici s vyšším stupněm rizika.

4. Investování a investiční instrumenty

Investiční instrumenty představují aktiva, která slouží k rozmnožování bohatství [3, s. 201].

Investování, instrumenty podnikání a dohled nad finančním trhem jsou upraveny několika zákony.

Zákon č. 57/2006 Sb., o změně zákonů v souvislosti se sjednocením dohledu nad finančním trhem, upravuje dohled nad finančním trhem. Zákon č. 591/1992 Sb., v pozdějších zněních, o cenných papírech, definuje investiční instrumenty (cenné papíry: akcie, zápisné listy, poukázky na akcie, podílové listy, dluhopisy, investiční kupóny, kupóny), opční listy, směnky, šeky, náložné listy, skladištní listy a zemědělské skladištní listy. Zákon č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, upravuje poskytování služeb v oblasti kapitálového trhu. Dalšími zákony jsou zákon 189/2004 Sb., o kolektivním investování a zákon 190/2004 Sb., o dluhopisech.

Existuje mnoho hledisek, jak lze rozdělit jednotlivé investiční instrumenty.

Obecně lze rozdělit instrumenty na dva základní druhy:

- finanční investiční instrumenty,
- reálné investiční instrumenty (hmotné a nehmotné).

Postup při investování můžeme rozdělit do čtyř fází.

1. Přípravná fáze, ve které dochází k zhodnocení investičních záměrů, získání přehledu o investičních příležitostech. Investor hledá odpověď na otázky: Kolik peněz investovat? Realizovat investice pravidelné nebo jednorázové? Jak dlouho nebude peníze potřebovat? Jaké riziko ztráty? Jaká je požadovaná výnosnost investice? Rozhodování o investiční strategii, které nástroje do portfolia pořídit? Jak dlouho nástroje držet? Za jakých podmínek je prodat? Jaká jsou rizika?
2. Individuální investování, nebo kontaktování finančního zprostředkovatele. V této fázi dochází k uzavření smlouvy (komisionářská smlouva, smlouva o obhospodařování, jiná smlouva).
3. Sledování investice. Informace investor získává od finančního zprostředkovatele, obchodníka s cennými papíry, z výpisů Střediska cenných papírů, výpisů od investiční společnosti... Důležité jsou informace o nákladech (snižují výnos investice), provádí se srovnání čisté hodnoty investičního portfolia k určitému časovému okamžiku.
4. Změna a ukončení investice. V poslední fázi se provádí vyhodnocení dosavadního investování, hlediska vhodnosti, hlediska časového. Může dojít ke změně investiční strategie při neuspokojivém vývoji investice, nebo pokud se blíží konec investičního horizontu. Ovšem častá změna strategie může vést k dalším nákladům, ztrátám či znehodnocení investice.

5. Správa aktiv měst a obcí finančním zprostředkovatelem

Správa finančních prostředků měst a obcí patří k nabídce bankovních produktů. Je založena na poznání potřeb investora, obce, a následném vytvoření vhodné investiční strategie. Služba je poskytována na individuální bázi, klientovi na míru. Důraz je kladen na požadavky investora (např. výše výnosu, investiční limity, měnová preference atd.) a současně se zohledňuje vhodný investiční horizont, potřebná likvidita a v neposlední řadě také míra rizika, kterou je klient ochoten akceptovat.

Správu aktiv provádí investiční specialisté, kteří na základě dohodnuté investiční strategie aktivně rozhodují o pořízení konkrétních cenných papírů podle aktuální situace na finančních trzích. Při správě aktiv jsou peníze investovány do různých investičních nástrojů, jako jsou dluhopisy, akcie, podílové fondy, nástroje peněžního trhu, případně alternativní investice. Po dobu správy mají být podávány pravidelné informace o stavu investice.

K přednosti Asset Managementu patří flexibilita, zohlednění představ o výnosu, investičním riziku, časovém horizontu a likviditě, možnost daňové optimalizace, výhodnější poplatková struktura, zhodnocení spravovaných prostředků s využitím znalostí kvalifikovaných specialistů, poradenství a pravidelné konzultace, atd.

Města a obce se stále častěji zapojují do investování na kapitálových trzích s cílem maximalizovat výnosy ze svých volných finančních prostředků. Jde o přirozené investorské chování. Je nutné ovšem upozornit na rizika spojená s investováním na kapitálových trzích, která nejsou investory plně doceňována. Investování na kapitálových trzích má svá specifika, jimiž se zásadně liší od klasické formy spoření. Velmi rozšířeným marketingovým tahem zprostředkovatelů je nabídka investování do různých typů investičních produktů jako rovnocenné alternativy ukládání finančních prostředků na vkladové účty u bank, aniž by byla zdůrazněna jejich vyšší rizikovost. Za investice s poměrně vysokou mírou rizika lze považovat spekulativní investice do produktů s tzv. pákovým efektem, kde je riziko ztráty investované částky podstatně vyšší než např. u nástrojů kolektivního investování [4, 2008-12-12].

Použitá literatura:

- [1] KALA, T., DITTRICHOVÁ, J. *Management malé obce*. Finanční aspekty řízení malých obcí. Gaudeamus 2007. Univerzita Hradec Králové, ISBN 978-80-7041-969-4
- [2] MUSÍLEK, P. *Trhy cenných papírů*. Ekopress 2002, 459 s. ISBN 80-86119-55-6
- [3] REVENDA, Z. a kol. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. Management Press, 1997, 620 s. ISBN 80-85943-49-2
- [4] Zákon č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, ve znění pozdějších předpisů
- [5] www.cnb.cz. Přístup z: http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled_fin_trh/dohled_kapitalovy_trh/upozorneni_obcim_investovani_kt.pdf

VÝZNAM VÝZKUMU A VÝVOJE PRO RIZIKOVÝ KAPITÁL IMPORTANCE OF RESEARCH AND DEVELOPMENT FOR VENTURE CAPITAL

Helena Doláková

Vysoká škola ekonomická v Praze

helenadolakova@vse.cz

Klíčová slova:

Výzkum a vývoj – rizikový a rozvojový kapitál – transfer technologií – inovace

Abstrakt:

Výzkum a vývoj hrál po druhé světové válce důležitou roli při znovuzískávání konkurenční výhody firem. Význam měla oblast technologického výzkumu jako byl elektronický, automobilový či farmaceutický průmysl. Za současných podmínek v souvislosti s rychle se měnícím prostředím neexistuje jediný recept či jeden model, který by zajistil úspěch, neboť každý ekonomický subjekt má svou jedinečnost a pohybuje se v různém ekonomickém prostředí. Výzkum a vývoj je zapotřebí nastavit s ohledem na tradice, zdroje a možnosti daného region, resp. oblasti. V tomto článku se snažím o základní náčrt analýzy primárních souvislostí spojených s výzkumem a vývojem, které jsou napojeny na investice rizikového a rozvojového kapitálu.

Key words:

Research and development – venture capital – technology transfer – innovation

Abstract:

After the Second World War, research and development played an important role in providing firms with competitive advantage. Technical developments in industries such as chemicals, electronics, automotive and pharmaceuticals led to the development of many new products, which produced rapid growth. There is no prescription, no computer model that will ensure its success. Each company and every competitive environment is unique and in its own state of change. R&D needs to be managed according to the specific heritage and resources of the company in its competitive industry. In this article I try to describe some theoretical backgrounds of innovative activity and venture capital.

Úvod

Za základní stavební prvek zvyšování výkonnosti a konkurenceschopnosti firem jsou obecně považovány inovace a inovační aktivity. Nicméně k zajištění bezproblémového fungování inovačních aktivit je zapotřebí splnit a zajistit celou řadu činností v souvislosti s faktory, které v systému hrají důležitou roli. Nepřehlédnutelným faktorem je faktor financování.

Výzkum, vývoj a možnosti financování

Univerzity se řadí mezi základní zdroje znalostí, ačkoliv ostatní formy organizací jako jsou výzkumné instituce či jednotlivé firmy rozhodně nezůstávají v pozadí. Univerzity již nejsou vnímány pouze jako subjekt, který zajišťuje proces učení, ale je od nich také očekáváno přispění k vývoji relevantních technologií v nové ekonomice založené na znalostních základech. Univerzity by neměli existovat v izolovaném prostředí, ale důraz je kladen na spolupráci s podnikatelskými subjekty na různé úrovni, přičemž stupeň vzájemného propojení obou stran se v současné době dostává do témat mnoha diskuzí. Podle mého názoru je to například z následujících důvodů:

- Bližší vztah mezi univerzitním výzkumem a do praxe uvedených prvků z oblasti biotechnologie (genetické inženýrství), molekulární biologie a nanotechnologie, zásadní prvky v IT (mikroprocesory) a další.
- Všeobecný rozvoj a význam vědy v globálním i národním měřítku (v ČR Zelená kniha)
- Potřeba nalezení nových finančních zdrojů pro akademický výzkum, z důvodů rozpočtového omezení a všeobecného poklesu prostředků v případných fondech samotných univerzit.
- Zvyšování fluktuace vědců a vědeckých pracovníků mezi univerzitami, ale také mezi univerzitami a praxí (Bercovitz and Feldman 2006).
- Růst investic rizikového kapitálu, který poskytuje finanční prostředky společností, jež vznikají z univerzitního prostředí a snaží se o komercializaci výsledků výzkumu a vývoje (viz tab. 1)

TAB. 1: Investice Private Equity dle odvětví, EU

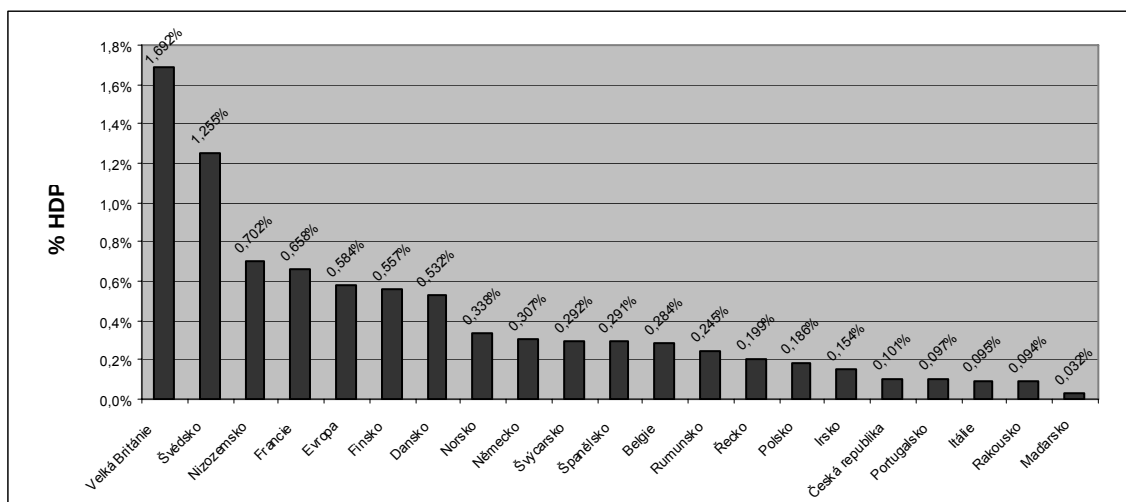
Odvětví	Objem investic (mil. eur)	
	2006	2007
Zemědělství	78,525	448,009
Chemie	2 055,674	2 706,790
Life Sciences	7 638,459	7 403,116
Počítače a elektrospotřebiče	6 297,012	3 792,289
Telekomunikace	9 848,836	9 007,139
Spotřební výrobky a maloobchod	10 958,633	9 484,969
Spotřebitelské služby	-	8 432,851
Průmyslové výrobky	11 494,242	10 298,435
Průmyslové služby	10 920,336	8 382,683
Doprava	2 047,618	3 432,384
Stavebnictví	1 554,292	2 527,134
Energetika a životní prostředí	1 655,576	3 350,563

Odvětví	Objem investic (mil. eur)	
	2006	2007
Finanční služby	2 376,655	3 511,381
Trh s nemovitostmi	-	125,402
Ostatní	4 238,647	884,415
Celkem	71 164,505	73 787,560

Zdroj: www.evca.eu

Důležitým prvkem, který v nastíněném systému hraje roli, je oblast financování. Následující obrázek poskytuje informaci o podílu investovaného soukromého kapitálu na HDP ve vybraných zemích.

OBR. 1: Podíl soukromého kapitálu na HDP, 2007



Zdroj: www.evca.eu

Transfer technologií

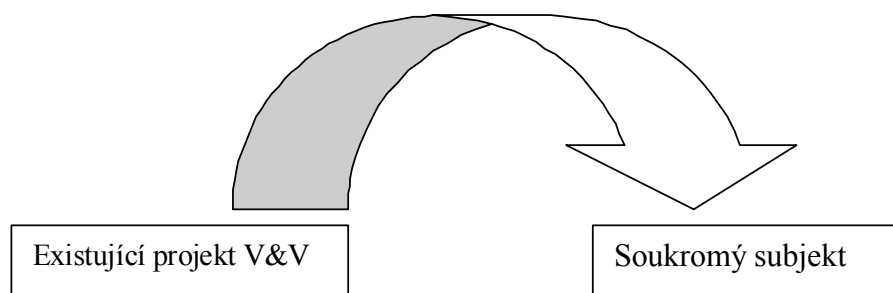
Výše zmiňované faktory, a samozřejmě řada dalších, způsobily zvýšený zájem politiků o výzkum a vývoj po celém světě. Z výzkumu vyplývá, že zájem je směřován zejména na transfer technologií.

V sedmdesátých a osmdesátých letech minulého století z nejrůznějších důvodů společnosti preferovaly interní vývoj technologií. Ovšem dnes v souvislosti se zrychlením technologického pokroku, většina ekonomických subjektů považuje interní výzkum za příliš problematický, příliš nákladný a příliš pomalý v kontextu s rychlostí změn na trhu. Životní cyklus produktu se zkracuje a rostoucí náklady vedou firmy k hledání investičních partnerů. Svou roli pak hrají nejrůznější aliance a joint ventures.

Na konci osmdesátých let vlády mnoha zemí zjistily potenciál, který může technologický transfer přinést. Vše bylo založeno na jednoduché teorii. Technologie, která je produkována a bylo za ní zapláceno, může být používána a využita jinou společností ke generování zisku a tím i ke zvyšování ekonomického růstu. Příkladem

dobře fungujícího transferu jsou výzkumné ústavy a univerzity ve Velké Británii. Univerzity jsou tak nuceny k rozvoji technologických transferů jako cestě ke kontrole své vlastní činnosti a pokračování na cestě ke své autonomitě (Clark 1998).

OBR. 2: Transfer technologií



Česká republika a inovační aktivity

Výzkum a vývoj v České republice je vymezen Národní politikou výzkumu a vývoje ČR na léta 2004 – 2010, Dlouhodobými základními směry výzkumu a také obecnějšími dokumenty jako je Strategie hospodářského růstu. Od roku 2004, kdy byl vytvořen základní koncept inovační politiky, se uskutečnil zásadní posun ve většině sledovaných oblastech. Příležitostí byly prostředky ze Strukturálních fondů EU na období 2007 – 2013, které byly a jsou využívány ke stimulaci výzkumu a inovačních aktivit. Nejnovějším dokumentem je Zelená kniha, jejímž hlavním cílem je: „...na základě uceleného zhodnocení situace iniciovat širokou národní odbornou diskuzi v klíčových tematických oblastech. Zelená kniha pro tuto diskuzi formuluje řadu otázek a témat a jejím vyústěním bude příprava Bílé knihy výzkumu a vývoje inovací v ČR.“ [3]

Zelená kniha se zabývá všeobecnou úrovní výzkumu a vývoje v České republice a nalezneme zde nejrůznější analýzy podmínek vědy a výzkumu. Nicméně i identifikace inovačního prostředí jednotlivých regionů je jedním z prostředků, kterým můžeme přispět k celkovému zvýšení výkonnosti a ekonomické konkurenceschopnosti celé republiky.

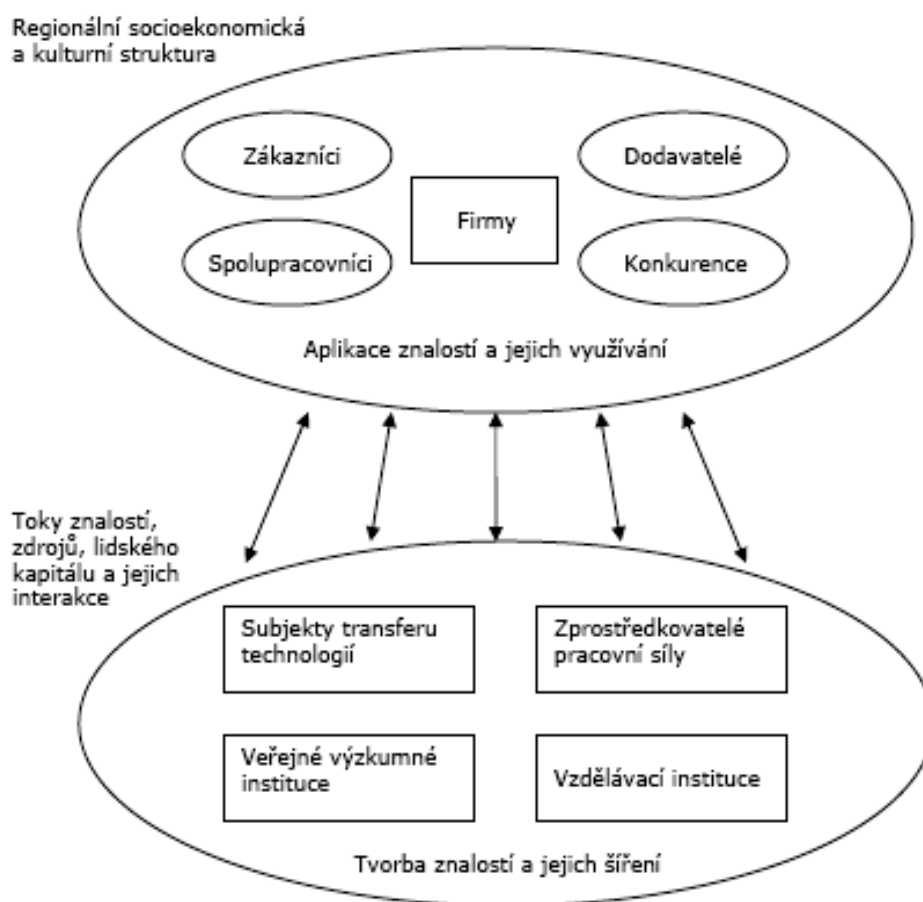
Regionální inovační aktivity

Regionální inovační aktivity jsou ovlivněny celou řadou faktorů. Jedním z nich je napojení na globální prostředí, což s sebou nepřináší pouze výhody, ale také řadu nevýhod včetně vysoké náročnosti na administrativu a vysoké konkurence. Svoji roli hrají i organizační přístupy a zejména chuť a vůle spolupracovat a podílet se na vytváření inovačních aktivit. Inovační systém v ČR je složen ze dvou základních složek. Složky, které generují nové znalosti (univerzity, výzkumné ústavy a další) a složky, které tyto znalosti využívají (podnikatelské subjekty). V systému je kladen důraz na kooperaci jednotlivých složek.

Ve svém výzkumu ohledně rizikového kapitálu a inovačních aktivit jsem se zaměřila na region Praha. Praha má z hlediska ekonomické výkonnosti zásadní postavení. Vytváří

více než čtvrtinu hrubého domácího produktu ČR a HDP v běžných cenách má zatím stále trvalý růst. Největší podíl HDP se vytvoří ve službách, přičemž průmyslová výroba představuje cca 10 %. Musím poznamenat, že tento podíl se neustále snižuje ve prospěch služeb. Zvláštní postavení má cestovní ruch.

OBR. 3: Regionální inovační systém



Zdroj: www.aipcr.cz

Z hlediska lidských zdrojů disponuje Praha poměrně nízkou mírou nezaměstnanosti, ta je dána především schopností podnikatelských subjektů a dalších organizací v regionu pokrýt zvýšenou poptávku. V kontextu s inovačními aktivitami nemohu nezmínit i rozvoj lidských zdrojů, neboť ta je považována za jeden z nejdůležitějších ukazatelů rozvoje inovačního prostředí. Praha má nevyšší podíl vysokoškolsky a středoškolsky vzdělaných obyvatel na celkové populaci. Přes 20 % populace starší 15 let dosáhlo vysokoškolského vzdělání, přičemž nejvyšší podíl zaujímají obory spojené se

společenskými vědami. Přes 65 % studentů studuje obory, které jsou spojeny s inovacemi: technické, medicínské, farmaceutické a IT.

Praha oproti ostatním regionům soustřeďuje více inovačních kapacit a dominuje i počtem institucí v akademické sféře.

TAB. 2: Základní ukazatele výzkumu a vývoje v Praze

Ukazatel	Počet	Podíl na ČR (v %)
Zaměstnanci VaV z toho:	19 889	41,7
- výzkumní pracovníci	11 773	44,8
Výdaje na VaV (mil. Kč)	19 186	38,4
Počet patentů udělených ÚPV (2000-2005)	487	29,6
Počet užitečných vzorů zapsaných ÚPV (2000-2005)	1 252	24,5

Zdroj: www.czso.cz

Závěr

Článek je součástí připravovaného výstupu z výzkumu ohledně faktorů ovlivňujících toky rizikového a rozvojového kapitálu v České republice, neboť inovace a transfer technologií je nedílnou součástí zkoumaných souvislostí. Jedná se o důležitou zájmovou oblast institucí, které poskytují rizikový kapitál. Jsou to především fondy Private Equity a obchodní andělé, kteří sledují inovační aktivity jednotlivých regionů a organizací. V České republice nejsou zatím příliš vidět, ale jejich role neustále roste, o čemž hovoří i zvyšující se počet investic.

Použitá literatura:

- [1] LANGRISH, J., EVANS, W. G. *Wealth from Knowledge*. London, Macmillan, 1982
- [2] TROTT, A. *Innovation Management and New Produkt Development*. Essex, Pearson Education Limited, 2008
- [3] KLUSÁČEK, K., KUČERA, Z., PAZOUR, M. a kol. *Zelená kniha výzkumu, vývoje a inovací v ČR*. Sociologické nakladatelství, Praha, 2008
- [4] www.aipcr.cz
- [5] www.czso.cz
- [6] www.evca.eu

OPTIMÁLNÍ STRUKTURA PODNIKU A PROCES SEKURITIZACE AKTIV

Josef Drahokoupil

josef.drahokoupil@uhk.cz

Klíčová slova:

Sekuritizace aktiv – optimální struktura podniku

Abstrakt:

Cílem příspěvku je přiblížit pomocí modelu Jure Skarabota proces sekuritizace aktiv, jakožto nástroje optimalizace struktury aktiv firmy, a tím i zvýšení její celkové hodnoty. Tento model analyzuje různé organizační struktury podniku a hodnotí proces sekuritizace aktiv jako jeden z nástrojů, kterým je možné docílit maximální hodnoty podniku. Aby byla zachycena efektivita sekuritizace, model umožňuje analyzovat sekuritizační prostředek, který vlastní převedená aktiva a vydává cenné papíry zajištěné těmito aktivy.

Key words:

Asset securitization – optima structure of the firm

Abstract:

The aim of the paper is to introduce, with the use of Jure Skarabot's model, a process of asset securitization, a tool for optimization of a firm asset structure and for its total value enhancement. This model analyses different enterprise organization structures and evaluates an asset securitization process as a tool with the use of which a maximum value of an enterprise may be reached. To realize securitization efficiency, the model allows analyzing a securitization vehicle which holds transferred assets and issues asset-backed securities.

Úvod

Proces sekuritizace aktiv je nová a inovativní finanční metoda využíváná za účelem financování nebo také jako nástroj řízení rizik. Od roku 1970 se sekuritizace značně rozšířila a stala se součástí globálních finančních trhů. Ve spojitosti s důležitostí sekuritizace jako finančního nástroje a nástroje restrukturalizace majetku se vyvinuly různé akademické výzkumy. Byly vytvořeny různé modely za účelem analýzy teoretických aspektů procesu sekuritizace aktiv. Některé velmi důležité otázky zůstaly však nezodpovězeny, jako například:

- Proč by měla firma sekuritizovat svá aktiva?
- Jsme schopni předpovědět optimální strukturu aktiv, a tím maximalizovat hodnotu podniku?

Tyto modely se nezabývají ani tím, zda může být sekuritizace alternativou pro firmu, která hledá optimální firemní strukturu svých aktiv. V roce 2001 Jure Skarabot, UC Berkeley Haas School of Business se svým týmem vyvinul model, který by měl na tyto otázky odpovědět. Model analyzuje různé organizační struktury podniku a hodnotí proces sekuritizace jako jeden z nástrojů, kterým je možné docílit maximální hodnoty

podniku. V rámci tohoto modelu může firma, vlastníci různé druhy aktiv, část svých aktiv sekuritizovat pomocí sekuritizačního prostředku (Special Purpose Vehicle – SPV), nebo může firmu rozdělit do více právních subjektů (dceřiných firem) vlastníci pouze jeden druh aktiv. Sekuritizací tak může firma zvýšit svoji hodnotu. Pro specifické druhy aktiv je sekuritizace dokonce preferovanou volbou. Model zahrnuje řadu testovatelných aspektů spojených s optimální organizační a finanční strukturou firmy vlastníci více aktiv a popisuje následnou úlohu sekuritizace. Tento model je předmětem akademických analýz. Snahou je model rozšířit o další determinanty trhu.

Zkoumaný model

Firmy vlastní různé druhy aktiv a původ aktiv se samozřejmě mezi firmami liší. Pro firmy vlastníci různé druhy aktiv je specifické, že se tato aktiva mohou podobat, což ukazuje na to, že firma je specificky zaměřena a minimalizuje možné konflikty vycházející z vlastnictví široce diverzifikovaného portfolia aktiv. Je velmi časté, že některá aktiva jsou oddělena od původní firmy a převedena do nového právního subjektu. Například mohou být převedena do právní formy, která se podobá trustu, kde je úloha vlastníka minimalizována pouze na práva finančních toků z aktiv.

Firma v podstatě čelí problému najít optimální objem a rozsah aktiv. Řešením této problematiky se zabývá model vyvinutý Jure Skarabotem, který by měl odpovědět na otázku, zda je výhodnější existence firmy vlastníci různé druhy aktiv nebo vytvoření více právních subjektů například trustu vlastníci jednotlivá aktiva. Důležitou otázkou je, zda jsme schopni pomocí tohoto modelu opravdu předpovědět optimální strukturu aktiv a tím maximalizovat hodnotu podniku.

Model vychází ze standardního Lelandova modelu struktury kapitálu, který byl rozšířen o koncepci firmy s více aktivy. Model předpokládá, že firma vydává cenné papíry podložené aktivy a tím optimalizuje svoji strukturu a zbavuje se potenciálního rizika defaultu z těchto aktiv. Optimální struktura aktiv vytváří nejvyšší možnou hodnotu firmy.

Aby byla zachycena efektivita sekuritizace aktiv, model umožňuje analyzovat sekuritizační prostředek, který vlastní převedená aktiva a vydává cenné papíry zajištěné těmito aktivy. Sekuritizační prostředek vydává dvě třídy cenných papírů podložených aktivy. První představuje dluhovou třídu a druhá zbytkovou majetkovou třídu. Ve srovnání se samostatnými firmami vlastníci sekuritizačního prostředku se vzdávají běžných vlastnických rozhodovacích práv a jejich vlastnictví se vztahuje pouze na cash flow plynoucí z podkladových aktiv umístěných v sekuritizačním prostředku. To znamená, že vlastníci nejsou oprávněni vkládat další majetek do sekuritizačního prostředku v okamžiku, kdy hodnota aktiv dosáhne předem stanovené hranice. Jestliže se hodnota aktiv sníží, sekuritizační prostředek (trust) splácí předčasně své závazky. Díky tomu se sekuritizační prostředek nikdy neocitne ve standardním konkurzním řízení. Transakční náklady spojené s předčasnými splátkami jsou pro společnost podstatně nižší než náklady spojené s konkurzním řízením.

Skarabotův model kalkuluje s volatilitou jednotlivých aktiv a korelací mezi jednotlivými aktivy jako hlavními proměnnými modelu a ostatní parametry firmy jsou fixní. Celková hodnota společnosti je rovna sumě celkové hodnoty původní společnosti a sumě hodnot vytvořených sekuritizačních prostředků.

Měli bychom si položit otázku co je důvodem, že se celkové hodnoty vytvářených struktur podniku či SPV vzájemně liší?

Hypotetickým předpokladem je, že podnik, vlastníci aktiva jako celek, má nižší hodnotu, než je hodnota podniku, který oddělí některé druhy aktiv a vloží je do nových struktur SPV. Díky strukturám SPV principu nezbankrotovatelnosti těchto speciálních prostředků a lepších daňových podmínek je zřejmé, proč tomu tak je. Výsledkem optimalizačního procesu jsou daňové výhody a předcházení nákladům spojených s konkurzním řízením. Důležité je, že věřitelé firmy nejsou poškozeni. Likvidace závazků SPV, jak již bylo zmíněno, přináší nižší náklady než jsou náklady spojené s klasickým konkurzním řízením. Taková transformace aktiv podniku do jiných právních forem je vnímána ze strany autorit jako zvýšení hodnoty podniku.

Pokud změníme volatilitu a korelační parametry, tak první otázkou je, kdy a proč by měla firma aktiva držet pohromadě a kdy a proč by je měla oddělit a vytvořit SPV. Model naznačuje, že aktiva by měla být držena ve firmě pohromadě, jestliže volatilita aktiv navzájem koreluje a naopak by měla být aktiva oddělena, pokud se volatilita aktiv výrazněji liší. Což znamená, že jestliže odlišnost mezi volatilitami je v intervalu blízkém se nule, držení aktiv v jedné firmě s tzv. „multi-asset“ strukturou generuje maximální hodnotu podniku. Jinak by firma měla oddělit aktiva a převést je do samostatných SPV. Tím, že oddělíme aktiva, snížíme tím celkovou volatilitu, a nižší volatilita zvyšuje hodnotu podniku.

Model by měl potvrdit hypotézu, že pokud udržíme volatilitu fixní a pokud snížíme korelaci mezi aktivy, pak celková hodnota mezi aktivy vzroste. Další otázkou je, pokud se firma rozhodne strukturovat pomocí sekuritizace a oddělit svá aktiva do SPV, chceme vědět, kdy je optimální zvolit standardní právní formu firmy a kdy zvolit např. strukturu jakou je trust.

Model také zachycuje charakteristiky sekuritizačního prostředku jako je trust. Stejně jako standardní firma, sekuritizační prostředek vytváří dvě třídy cenných papírů. Jedna třída je dluhová a druhá je zbytková – majetková. Model počítá s vlastníky majetku jako s vlastníky práv ke zbytkovým tokům peněz bez práv k řízení. Kompenzační ztráty řídicí funkce nad aktivy je to, že aktiva nemohou podlehnout konkurznímu řízení. Jestliže cena aktiv klesne na předepsanou nejnižší hranici, sekuritizační prostředek přechází do amortizačního období a likviduje aktiva a předčasně splácí své závazky z podkladových aktiv.

Dále model zachycuje výhody SPV jako je trust, které spočívají ve vyšším zajištění. Tato struktura je větší ochranou pro věřitele před nákladným procesem konkurzního řízení. Model ponechává stejnou strukturu zdanění jako v původní firmě, přestože sekuritizace přináší velmi zajímavé daňové výhody. Model poukazuje na to, že pro vysoké a extrémně nízké hodnoty volatility by měla být oddělená aktiva vlastněna standardní firmou a od střední k nižší volatilitě je sekuritizační prostředek jako např. trust, optimální volbou. Na druhé straně daňové výhody jsou vyšší pro standardní firmu než sekuritizační prostředek. Tyto dva protichůdné aspekty dovolují změnu v celkové hodnotě podniku.

Pro daňové výhody je standardní firma optimální strukturou. Sekuritizace na druhou stranu přináší nižší náklady s případným předčasným splacením, než jsou náklady spojené s běžným konkurzním řízením. Pro vysoké hodnoty volatility je standardní firma optimální, protože rozdíl mezi náklady na předčasné splacení a náklady spojené

s konkurzem jsou relativně nižší v porovnání s daňovými výhodami. Jestliže volatilita klesne, sekuritizace je optimální, protože vzroste rozdíl mezi náklady na předčasné splacení a náklady spojené s konkurzním řízením. Jestliže volatilita klesá k hodnotám okolo nuly, daňové výhody standardní firmy stále existují, ovšem výhody sekuritizace nejsou tak významné. Volatilita blízko nuly znamená pro standardní firmu a sekuritizační prostředek velmi nízké riziko, a proto je výhodnější využívat výhod, které standardní firma má.

Model zahrnuje:

1. Modelování firmy vlastníci více druhů aktiv.
2. Modelování firmy vlastníci jeden druh aktiv.
3. Modelování sekuritizačního prostředku.

Závěr

Je třeba upozornit, že model nevysvětluje veškeré aspekty sekuritizace. Volatilita aktiv a korelace mezi nimi není jediným faktorem relevantním pro volbu sekuritizace. Základní požadavky pro proces sekuritizace jsou:

- Aktiva generují predikovatelné cash flow do budoucna.
- Aktiva vyžadují minimální kontrolu a zásahy managementu.
- Aktiva jsou zkoumatelná a hodnotitelná.

Model je třeba v budoucnosti rozšířit o výše uvedené aspekty.

Použitá literatura:

- [1] BASU, S. *Securitization and the Challenges Faced in Micro Financ.* [cit. 20. 06. 2008] Přístup z: <http://ifmr.ac.in/pdf/workingpapers/2/Securitization.pdf>
- [2] SKARABOT, J. *Asset Securitization and Optimal Asset Structure of the Firm* [cit. 20. 06. 2008] Přístup z: <http://www.haas.berkeley.edu/groups/finance/st.pdf>

FUNDUSZE EUROPEJSKIE JAKO ŹRÓDŁA FINANSOWANIA INNOWACJI

THE EUROPEAN UNION FUNDS AS AN OPPORTUNITY FOR INNOVATION

Mieczysław Dudek

Uniwersytet Zielonogórski

E-mail: m.dudek@wez.uz.zgora.pl

Słowa kluczowe:

Rozwój regionalny – polityka strukturalna – fundusze europejskie – innowacyjna gospodarka.

Abstrakt:

Zróżnicowany poziom rozwoju społeczno-gospodarczego krajów Unii Europejskiej jest podstawową przesłanką tzw. strukturalnej polityki UE. Celem tej polityki jest pomoc w osiąganiu społecznej, socjalnej i ekonomicznej spójności pomiędzy regionami Unii Europejskiej. Po przyjęciu dziesięciu nowych krajów z Europy Środkowo-Wschodniej to zróżnicowanie jeszcze się powiększyło. W nowej perspektywie finansowej, w ramach tej polityki, 16 proc. ogólnej sumy funduszy strukturalnych -finansowego mechanizmu polityki strukturalnej - przeznaczono na działania innowacyjne w ramach celu "Konkurencyjność Regionów i Zatrudnienie". Z tej sumy ok. 8,3 mld € trafi do Polski na współfinansowanie Programu Operacyjnego - Innowacyjna Gospodarka. Program przeznaczony jest na wsparcie działań przedsiębiorców, na R&D oraz działania okołobiznesowe związane z innowacyjnością. Celem niniejszego artykułu jest analiza polityki innowacyjności zaproponowana w Narodowych Strategicznych Ramach Odniesienia. W analizie zwrócono uwagę na niedostateczne wykorzystanie w programie "Innowacyjna Gospodarka" istotnego narzędzie oceny innowacyjności jakim jest komercjalizacja. Pokazano, że w ekonomice innowacyjności komercjalizacja jest nie tylko niezbędnym celem innowacji ale i dobrym miernikiem jej efektywności.

Keywords:

Regional development – European funds – structural policy – innovative economy

Abstract:

Articles 158-162 of the Treaty establishing the European Communities lay down an harmonious economic development and social cohesion by reducing development disparities between the EU regions. Structural funds are the basic instruments of this policy known as structural policy, the aim of which is to support the restructuring development between different regions of the EU. About 16 per cent of the Structural Funds between 2007 and 2013 will be concentrated to support innovation, under the "Regional Competitiveness and Employment" Programme. Furthermore the allocation to this programme for Poland come into force about amounts EUR 8.3 billion. This is Operating Programme: Innovative Economy(OPIE) which will be addressed to entrepreneurs, for R&D(research and development) facilities and to business-related institutions. The aim of the analysis was effectiveness of European innovative policy. In this paper we show circumstances that limited the effectiveness of European structural funds (or make it less effective) in term of increasing the innovativeness of businesses.

Zarys problematyki

Polska należy do krajów, które przystąpiły do Unii Europejskiej w ostatnim poszerzeniu w dniu 01.05.2004 roku (w ramach tego samego procesu przyjęcia nowych członków, nieco później bo w 2007 roku przystąpiła do Unii Europejskiej Bułgaria i Rumunia). Z tej racji uzyskała dostęp do funduszy europejskich o znacznym rozmiarze (w kategorii środków pomocowych Polska jest największym unijnym beneficjentem) z przeznaczeniem na wyrównywanie poziomu rozwoju gospodarczego i podnoszenia wysokości dochodów swoich mieszkańców. Tak zwana wspólnotowa polityka spójności zaplanowana na perspektywę finansową 2007-2013, oparta jest na pięciu rozporządzeniach opublikowanych w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej, uwzględnionych przez ECOFIN i przyjętych przez Parlament Europejski a dotyczących funduszy strukturalnych i funduszu spójności. W części szczegółowej odnoszą się do niej rozporządzenia w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego (ESF), Funduszu Spójności (CF) oraz Europejskiego Ugrupowania Współpracy Terytorialnej [Rozporządzenie Rady WE, 2006]. W rozporządzeniach tych postanawia się, że w celu zmniejszenia powstałych dysproporcji gospodarczych i społecznych, należy zintensyfikować działania na rzecz konwergencji, konkurencyjności i zatrudnienia przez włączenie priorytetów wspólnoty wynikających z Traktatu Lizbońskiego dotyczących trwałego rozwoju do praktyki gospodarczej państw członkowskich. Państwa członkowskie muszą przedłożyć Komisji Europejskiej *programy operacyjne* określające strategię rozwoju, która zawierała będzie priorytety dla wykorzystania funduszu, pogrupowane w *osie priorytetowe* zawierające mierzalne cele wyznaczone przez Unię Europejską. Jednym z tych celów są wyznaczone łącznie: konwergencja, podniesienie konkurencyjności regionalnej i wzrost zatrudnienia w najsłabiej rozwiniętych państwach członkowskich poprzez zwiększanie inwestycji m.in. w kapitał ludzki i poprzez większą *innowacyjność* miejscowej gospodarki. Cele te muszą być ujęte w Narodowych Strategicznych Ramach Odniesienia w których jest programowe wykorzystanie funduszy unijnych. Następnie muszą być ujęte w formę programów operacyjnych i przyjęte w państwach członkowskich do realizacji po zatwierdzeniu przez Komisję Europejską. Każdy program operacyjny dotyczy tylko jednego z trzech celów unijnych. Artykuł składa się z czterech części. W części drugiej przedstawione zostaną poglądy na innowacyjność jej pojęcie i znaczenie w strategii rozwoju, szczególnie przedsiębiorstw. Część trzecia poświęcona będzie prezentacji dotacji w ramach unijnego wsparcia finansowego pod nazwą Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (POIG). Część czwarta, analityczna dotyczy celu oraz rezultatów pracy. Ostatnia część zawiera konkluzje i spis wykorzystanej literatury.

Innowacyjność gospodarki

Na innowacje często składają się odkrycia i pomysły będące efektem kumulowanej w czasie wiedzy i praktyki i to niezależnie od tego gdzie by one nie powstały: w produkcji czy w usługach, w produkcji nowych towarów, zastosowaniu nowych technologii, w zarządzaniu finansami czy zasobami ludzkimi. Ale z drugiej strony innowacyjne produkty pojawiają się najczęściej tam gdzie istnieją silne ośrodki naukowe i dobrze rozwinięta infrastruktura badawcza, mobilność naukowa wypracowane i praktykowane modele i formy współpracy w danej gospodarce między nauką i praktyką. A to już wymaga nakładów finansowych na prace badawcze, projektowe, wdrożeniowe

i marketingowe. Innowacyjność gospodarki składa się z trzech, wzajemnie powiązanych elementów rozwoju: wiedzy i doświadczenia, kreatywności oraz komercjalizacji. To ostatnie ogniwo jest niezwykle istotne. Jeśli proces innowacji nie kończy się wdrożeniem i zastosowaniem w praktyce oraz mierzalnym efektem wynikającym z nowych rozwiązań nie można mówić, że gospodarka jest innowacyjna. W danej gospodarce może dobrze rozwijać się wiedza i osiągnięcia z zakresu badań podstawowych i stosowanych, może pojawiać się wiele nowych pomysłów, ale jeśli nie będą one realizowane to gospodarka nie będzie się rozwijała w sposób innowacyjny. Wiele przedsiębiorstw ponosi duże nakłady na innowacje, które nie są nigdy realizowane lub są realizowane w nie właściwym czasie, albo dają ujemny efekt ekonomiczno-finansowy jeśli ostatecznie nie ma zapotrzebowania na dany produkt. Innowacyjność także, o czym dobrze wiedzą stratedzy od postępu i nowych produktów w przedsiębiorstwie, polega nie tylko na zaspokojeniu istniejącej potrzeby, ale głównie na stworzeniu nowych potrzeb lub na lepszym zaspokojeniu już istniejących.

Innowacyjność w sensie gospodarczym powiązana jest ściśle z owym trzecim elementem, komercjalizacją, a mówiąc bardziej dokładnie z efektywną strategią innowacyjności. Bez tego współczesne przedsiębiorstwo skazane jest na przegranie konkurencji rynkowej z przedsiębiorstwami bardziej innowacyjnymi. Dlatego menedżerowie Nokii, dzisiejszego światowego lidera w dziedzinie komunikacji bezprzewodowej, w sposób obrazowy mówią, że ich firma „produkuje przede wszystkim innowacje”. Niektórzy autorzy twierdzą, że innowacyjność to przede wszystkim dobre zarządzanie przedsiębiorstwem (Epstein et al., 2006:28) a każdy proces zarządzania innowacyjnością jest unikalny (ibidem). Powyższe podejście to podejście *podmiotowe* do procesu innowacyjności w odróżnieniu od *przedmiotowego*, w którym akcent położony jest na unikalność, innowacyjność produktu, jego technologię wytwarzania i sprzedaży.

W licznej literaturze poświęconej innowacyjności w gospodarce, określa się dla celów szczegółowych liczne jej cechy i źródła, rodzaje oraz techniki podziału a także wskaźniki innowacyjności. W poniższym artykule będziemy się trzymali ogólnego, bardziej makroekonomicznego pojęcia innowacyjności. Innowacja jest zasobem wiedzy. Jest jednym z trzech czynników wzrostu produktu (obok kapitału i pracy). Przy ustalonych wielkościach dwóch ostatnich czynników, produkt wzrasta w czasie wtedy gdy *wzrasta wiedza* o sposobach jego wytwarzania i konsumpcji tj. gdy pojawiają się w gospodarce innowacje. Wiedzę, postęp techniczny, innowacje możemy w ten sposób ująć jako czynnik *neutralny* w rozumieniu Hicksa []. Takie ujęcie zbliżone jest do celów i priorytetów wyszczególnionych w unijnym programie operacyjnym *Innowacyjna Gospodarka*, w których środki finansowe przeznaczone są głównie na rozwój wiedzy i innowacyjności bez szczególnego nacisku na jego wdrożenie.

Celem artykułu jest analiza efektywności wykorzystania funduszy programowych (w ramach POIG) dla zwiększenia innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce.

Rezultaty

Program Operacyjny *Innowacyjna Gospodarka* został zatwierdzony przez Komisję Europejską UE i przyjęty do realizacji w 2007 roku. Dotyczy całego okresu programowania pomocy na lata finansowe 2007-2013. Jego całkowita wartość wynosi 9,7 mld euro (z czego 8,3 mld euro to środki unijne). Pochodzą one z największego funduszu europejskiego- Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

Celem programu jest wspieranie szeroko rozumianej innowacyjności w przedsiębiorstwach, ośrodkach naukowych, instytucjach otoczenia biznesu, a także finansowe wspieranie systemów zapewniających rozwój środowiska dla innowacyjnych przedsiębiorstw (parki technologiczne, inkubatory technologiczne, Centra Zaawansowanych Technologii -CZT czy tzw. instytucje okołobiznesowe). POIG to w całości program finansowy poświęcony wsparciu procesu powstawania innowacyjnych przedsiębiorstw, finansowanie działań z zakresu innowacyjności produktów, innowacyjności procesowej, marketingowej oraz organizacyjnej. Pod względem zasięgu przestrzennego jest to program wspierający innowacyjność na poziomie centralnym, ogólnokrajowym. Zatem nie jest on wykorzystywany na poziomie lokalnym i regionalnym. Program, jak to jest zwyczajowo przyjęte w przypadku projektów unijnych, zawiera cele dodatkowe i określa priorytety. Priorytetów jest dziewięć, celów szczegółowych (dodatkowych) sześć.

Zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw jest pierwszym wymienionym celem szczegółowym i przeznaczone jest na jego realizację 10% ogółu funduszy. Pozostałe fundusze przeznaczone będą na projekty innowacyjne realizowane poza przedsiębiorstwami w instytucjach z otoczenia biznesu i okołobiznesowych. Natomiast

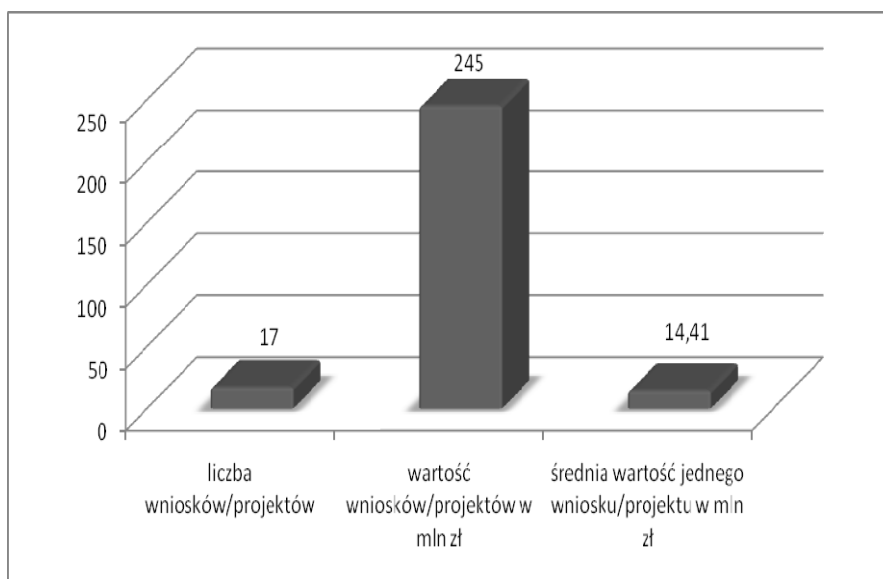
wśród priorytetów w zasadzie tylko trzy spośród dziewięciu dotyczą przedsiębiorstw i to w sposób pośredni. Jest to tzw. *oś priorytetowa* dotycząca Badań i rozwoju nowoczesnych technologii, której celem jest zwiększenie roli nauki w gospodarce, gdzie przedsiębiorcy (zwłaszcza z środowiska MSP) wymienieni są w roli beneficjentów oraz dofinansowanie projektów realizowanych przez przedsiębiorców lub ich grupy w ramach badań przemysłowych i prac rozwojowych z zamiarem ich bezpośredniego zastosowania w praktyce (tzw. projekty celowe).

Najwięcej korzyści przedsiębiorcy mogą odnieść w ramach *osi priorytetowej 3*, której bezpośrednim celem jest zwiększenie liczby przedsiębiorstw działających na bazie rozwiązań innowacyjnych oraz ułatwienie finansowania zewnętrznego dla innowacyjnych projektów. Beneficjentami są tutaj: MSP, fundusze kapitałowe, instytucje z otoczenia biznesu i okołobiznesowe. Typowe projekty jakie się tutaj wymienia to wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw powstających na bazie innowacyjnych projektów oraz w początkowych stadiach ich rozwoju (*infant industry*), popieranie rynków inwestorów prywatnych w realizacji innowacyjnych przedsięwzięć oraz dofinansowanie w ramach osi priorytetowej projektów pilotażowych. *Oś priorytetowa 4* dotyczy inwestycji w innowacyjne przedsięwzięcia wykorzystujące rozwiązania w zakresie badań prowadzonych przez instytucje zajmujące się (R&D), wdrożenia nabytych nowych technologii czy zastosowanie istniejących innowacyjnych rozwiązań. Ta oś ma bardziej aplikacyjny charakter w zakresie innowacyjności. W mniejszym stopniu dotyczy wspierania tworzenia innowacyjnych rozwiązań w przedsiębiorstwach. Pozostałe osie priorytetowe, w tym również w większości pierwsza dotycząca innowacyjności poza przedsiębiorstwami ukierunkowane są na zwiększenie znaczenia sektora naukowego, wzrostu konkurencyjności nauki polskiej, modernizacji

bazy naukowo-badawczej, wsparcia instytucji z otoczenia biznesu i około biznesowych, poprawa wizerunku Polski jako atrakcyjnego partnera gospodarczego oraz rozwój i poprawa dostępności do zasobów innowacyjnych w gospodarce, administracji publicznej i bezpośrednio dla ludności. Pierwszy konkurs na innowacyjne inwestycje konkurs trwa od 12 maja do 31 lipca.

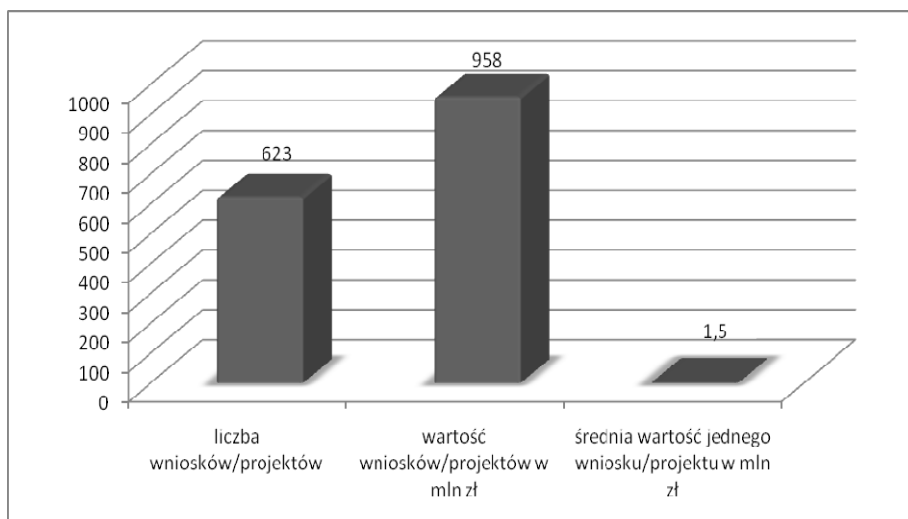
Oczekiwane efekty wsparcia

RYS. 1. Wnioski dotychczas złożone



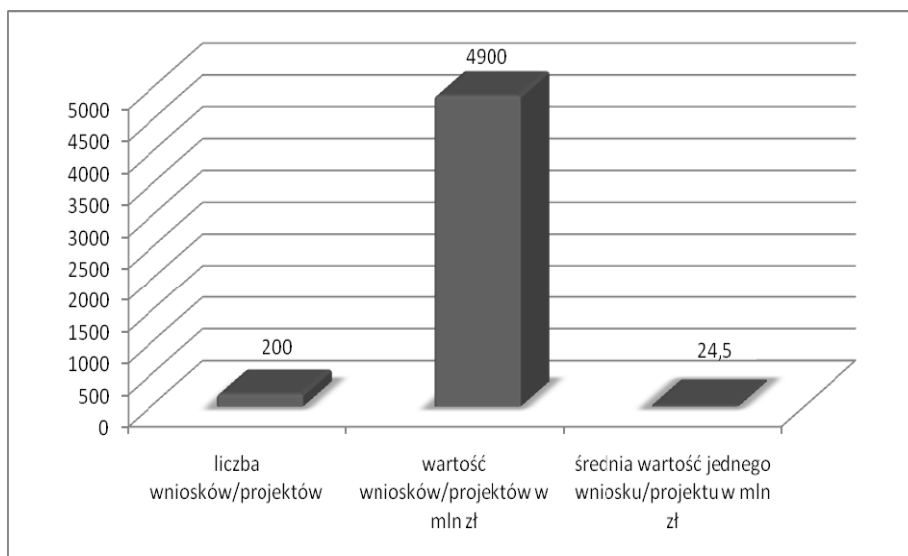
Oprac.: własne

RYS. 2. Wnioski w przygotowaniu



Oprac.: własne

RYS. 3. Projekty zaplanowane do 2015 roku



Oprac.: własne

Rezultaty analizy

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka w większości realizuje cele rozwoju nauki i instytucji naukowych, innowacyjności dotyczy w o wiele mniejszym stopniu niż to wynika z celów tego programu. Spełnia on rolę protezy finansowej w nakładach na badania i rozwój w ogóle. Można zasadnie sądzić, że w POIG zadania innowacyjności utożsamiono z zadaniami rozwoju naukowego kraju w ogóle. POIG nie tyle finansuje innowacyjność co staje się źródłem finansowania nauki polskiej. Jednym z powodów tego funkcjonalnego *qui pro quo* jest brak w programie zdefiniowania pojęcia innowacyjnej gospodarki i rozumienia samej innowacyjności co powoduje, że trzeba te definicje interpretować z kontekstu, tzn. już *post fatum*. W programie zbyt silny akcent położony jest na MSP podczas gdy teoretycy innowacji wskazują na ich nieznaczną rolę w rozwoju innowacyjności (pomijając *epokę garażową* w gospodarce USA, która była raczej wyjątkiem potwierdzającym regułę). Jeśli weźmiemy pod uwagę równanie innowacyjności to poza *osią priorytetową 3* i w niewielkim stopniu *osią priorytetową 1* wszystkie pozostałe osie kreują idee i pomysły z zakresu innowacyjności, których może zawsze być bardzo wiele, ale które nigdy mogą nie przynieść wartości. Wiele dużych firm w zachodniej gospodarce przeznaczyło miliony czy nawet miliardy na projekty innowacyjne, które pozostały na zawsze w sferze kreacji z zerową komercjalizacją.

Konkluzje

- Przeznaczenie 90%, czyli zdecydowanej większości środków przeznaczonych na wsparcie, na realizację innowacyjnych projektów poza przedsiębiorstwem może spowodować, że efektywność wykorzystania tych środków mierzona ostatecznym rezultatem postaci komercjalizacji pomysłu będzie dużo niższa.
- Realizacja innowacji w instytucjach funkcjonujących poza przedsiębiorstwem powoduje, że procesy pobudzania innowacji będą zbyt podległe procedurom o małej elastyczności zmian.

- W następnych okresach planowania należałoby przejść do zwiększenia środków na finansowania struktur komórek (R&D) czy zarządów zajmujących się innowacjami bezpośrednio w przedsiębiorstwach.
- Trzeba dążyć do wyraźnego rozgraniczenia w programie, zarówno na poziomie praktycznym jak i teoretycznym innowacyjności i badań naukowych. Czym innym są regularne badania i odkrycia naukowe – czym innym wspieranie i rozwój innowacyjności.
- Teoretycznie ujmując innowacyjność dotyczy wszystkiego, ale innowacyjność gospodarcza ma ściśle określone ramy i jest kategorią z zakresu biznesu a nie z zakresu wiedzy i naukowych odkryć.
- Należałoby dobrze zdefiniować pojęcie innowacyjnej gospodarki i innowacyjnego przedsiębiorstwa oraz relacji między tymi pojęciami.

Poużita literatura:

- [1] DAVILA, T., M. J. EPSTEIN AND R. SCHELTON (2006) *Making Innovation Work: How to Manage it Measure and Profit from it*, Wharton School Publishing, University of Pensylwania, ISBN – 10: 0-13-149786, p.368. Edition: 1st.
- [2] HICKS, J. (1932). *The Theory of Wages*. London, Macmillan and Co. Ltd Press.
- [3] *Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006* Ed. Thierry Daman, European Commision Regional Policy DG, Unit 01. see also: 2007-13 – *Council Regulation (EC) No 1083/2006 of 11 July 2006*
- [4] “Official Journal of European Union” L210, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Union, ISBN: 92 79 03805-2.

THE TAX SYSTEM AS A FACTOR INFLUENCING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES (ON THE EXAMPLE OF SELECTED EU STATES)

Ryta I. Dziemianowicz

University of Białystok

dziemianowicz@poczta.onet.pl

Keywords:

Taxation – corporate income tax – personal income tax – enterprises competitiveness

Abstract:

The purpose of the article is to analyze the European corporate income tax systems and to find answers to the question: whether and how taxes can influence the competitiveness of enterprises. Due to limited size of the text, first and foremost taxes, which by shaping direct fiscal charge may significantly affect economic decisions, were subjected to an analysis. The article adopts a simplified assumption that mainly lower fiscal charges, which affect lowering costs and greater corporate investment capability, determine the competitive position of the given state's enterprises.

Introduction

From an economical standpoint a tax charging an enterprise is alienation of part of the private sector's incomes in aid of the state or another public-private partnership. This means that it arouses not only direct fiscal effects in the form of higher or lower budget incomes, but also, through its functions, including extra-fiscal ones, it arouses various intermediate effects. Taxes, by shaping direct corporate fiscal charges significantly affect the functioning thereof, they lower the profits of economic entities, and thus also their development capabilities, they discourage intensification of economic activity, encourage running away into the black economy and they affect the competitiveness of enterprises, especially in the international market.

In the reality of globalization, when states competing for capital and investments undertake actions, which are to level numerous comparative advantages in the area of infrastructure, improving the quality of institutions in the surroundings of business or the intellectual level, and enterprises can easily transfer their production to any place in the world, arises the necessity to look for sources of competitive advantage in different areas of enterprise's functioning, rather than in the area of provision of resources, labor or capital [1, 67-71]. In order to increase the investment level in the given state's area, governments undertake numerous actions, which are to encourage entrepreneurs towards investing, one of such incentives is proper structuring of taxes and using the so-called tax competition, which may be defined as: "an effect based on the participating parties' using such activities in the field of fiscal policy, which aim to maintain or improve the attractiveness of the given area as a place for running business activities"[7, 86].

The purpose of the article is to analyze the European corporate income tax systems and to find answers to the question: whether and how taxes can influence the competitiveness of enterprises. Due to the limited size of the texts, first and foremost

income taxes (CIT and PIT) ¹ were subjected to an analysis, as by shaping direct fiscal charges, they may significantly affect operations of enterprises. The article adopts an assumption (which is a simplification to some extent), that mainly lower fiscal charges, which affect lowering costs and greater corporate investment capability, determine the competitive position of the given state's enterprises.

Corporation tax and physical person tax rates in the EU

Taxation almost always disfigures economical decisions, results in establishment of costs, both of the specific individuals, consumers and producers, as well as the society. At each stage of production and division, taxes affect the economy directly or indirectly. They deform the price relations formed in the market, and thus they deform the market economical rationality [4, 83]. As the result of imposing taxes, consumers lose part of consumption, producers on the other hand decrease employment, investments and sales. One may thus conclude that imposing tax charges additionally generates a loss of welfare, which in this case may be considered *excess burden of taxation* or, in other words, the costs of negative (discouraging) taxation effect, as the result of which taxpayers make attempts to evade the imposed burdens or to avoid them whatsoever.

The previous studies would suggest that the taxation burden amount usually is not the primary factor encouraging to make decisions whether to invest in the given state, nevertheless it may significantly affect it. When evaluating the taxation burden, an entrepreneur firstly takes into account the nominal rates. Although they do not reflect the actual fiscal burden, they provide generally available information. The rates may encourage or discourage prospective investors from any interest in the given state, or a place of establishing new investments.

In recent years one has been able to observe a clear tendency towards decreasing taxation of enterprises' incomes and extending the taxation base in many countries. The average nominal Corporation Tax rate, in the EU-25 countries, decreased by 9,2% in years 1995-2006, from 35,0% to 25,9%. In this period the nominal rates were radically decreased in Finland, Ireland, Austria, by 33, 32,5 and 30 percent respectively. Only in Italy and Spain the nominal Corporation Tax rates were not decreased but rather slightly increased, which above all stemmed from the necessity to decrease the budget deficit, which was the result of accession to the euro zone.

In 2008 the corporate income tax rates in the EU-27 states are in the range of 10% (Cyprus, the Czech Republic) to 35% (Malta), the average level of this tax in this group amounts to 23,6%. At the same time one may observe clear diversification in the Corporate Tax rates between the countries of the so-called old Union (EU-15) and the new member states. Most new states have lower Corporate Tax rates than the EU-15 states. In the new EU countries accepted in 2004 (EU-10) the Corporate Tax rates, in a structure most susceptible to exacerbation of international taxation competition, were decreased even before the accession itself. The nominal corporate income tax rates in Bulgaria and Romania, countries accepted into the EU in 2007, amount to 15% and 16%, respectively.

¹ The effect of taxation competition is not limited only to corporate income tax and physical person income tax, it also regards intermediate taxes (e.g. excise tax), property taxes (e.g. higher taxes may discourage from purchasing real-estates in the given territory and conversely). Nevertheless, from an enterprise's standpoint, income tax is the most important tax.

TAB.1: Corporate tax and physical person tax rates in EU countries in 2008 (in %)

State	Corporate tax	Physical person tax	Number of physical person tax thresholds
Austria	25	21-50	5
Belgium	33,99	25-50	7
Bulgaria	10	10	1
Cyprus	10	20-30	4
The Czech Republic	21	15	1
Denmark	24	38-59	2
Estonia	22	22	1
Finland	26	8,5-31,5	6
France	33,33	10,00-48,09	7
Spain	32,50	15-45	5
Germany	30-33	15-45	3
Greece	22-25	0-40	4
Ireland	12,5	20-41	2
Latvia	15	25	1
Lithuania	15	15-24	2
Luxemburg	29,63	6,00-38,95	4
Malta	35	15-35	6
The Netherlands	20-25,5	0-52	4
Poland	19	19-40	3
Portugal	26,50	10,5-42	8
Romania	16	16	1
Slovakia	19	19	1
Slovenia	22	16-41	3
Sweden	28	0-56	3
Hungary	16	18-36	3
Great Britain	30	0-40	3
Italy	31,40	23-43	5

Source: [9, 62-63].

According to Kudła, striving for greater reduction in the taxation rates in these countries justifies "(...) the thesis, that the countries accessing the European Union were afraid of significant deterioration of the competitive position of their enterprises after accession and this is why they used income taxes as a shock-absorber for the shock related with liberalization of internal markets" [6, 10]. Also the tendency towards greater reduction of the taxation rates in the smaller countries, rather than in the larger ones, is clear, which either way conforms to the taxation competition theory. These countries, when accessing the EU, were afraid of significant deterioration of the competitive position of their enterprises after the accession and

this is why they used income taxes as a shock-absorber for the shock related with liberalization of internal markets.

TAB. 2.: Effective Corporate Tax rates in the selected EU countries in years 1995-2004 (in %)

State	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Austria	29	30	30	30	30	30	31	31	31	31
Belgium	35	35	35	35	35	35	35	35	30	30
The Czech Republic	33	32	32	26	25	24	24	24	24	25
Denmark	30	30	30	30	28	28	27	27	27	27
Estonia	22	22	22	22	22	20	20	20	20	20
Finland	23	26	26	26	26	27	27	27	27	27
France	33	36	36	40	38	37	36	35	35	35
Spain	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37
The Netherlands	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
Lithuania	23	23	23	23	23	19	19	13	13	13
Poland	36	36	34	32	31	27	25	25	24	17
Portugal	35	35	35	34	34	32	32	30	29	25
Slovakia	37	37	37	37	37	26	26	22	22	17
Sweden	24	24	24	24	24	24	23	23	23	23
Great Britain	31	31	31	30	29	29	29	29	29	29
Italy	48	48	48	37	37	36	36	34	33	32
Average	32	32	32	31	30	29	29	28	27	26

Source: [8, 31].

A more precise analysis of corporate taxation burden is possible thanks to effective rates². However, their comparison between the individual jurisdictions is difficult, the tax regulations regarding the conditions of determination of the taxation basis, qualification of tax costs, reliefs and deductions are significantly diversified. With the use of taxes governments implement specific social-economical goals, including industrial policy, by supporting the development of specific groups of enterprises. Thus there is no one uniform nominal rate within the given country. A lower nominal rate does not have to mean a lower effective rate. Everything depends on the detailed legal solutions regarding qualification of incomes, costs, reliefs. Only the actual amounts of paid tax, reflecting, among other things, the utilization of tax reliefs, allow determining the effective burden on the given enterprise's incomes. In years 1995-2004 the average nominal Corporate Tax rate in the EU decreased by 6 percent. In this period the

² The difference between the nominal and effective taxation rates depends above all on the possibility of including specific expenses in the costs of producing profits, including the ones, which regarding fixed assets, on the possibility of adjusting losses and on the terms of determining incomes, awarding tax reliefs and exemptions. Usually the effective rate decreases along with a decrease in the nominal rate.

average nominal corporate income tax burden decreased most significantly in Poland and Slovakia, by 19 and 20 percent, respectively.

Reducing the taxation rate does not have to automatically mean lower state budget incomes. A simultaneous (with the reduction of burdens) reduction of a series of reliefs, exemptions and exclusions usually allows extending the tax base. This is why after lowering the rates the Corporate Tax incomes in the individual states were not subject to significant changes, both in relation to GDP and to general tax incomes and thus, as previously, the effect of so-called budget erosion as well as the threats related with decreasing the quantities of public goods provided by the state, partially financed by this tribute, did not occur.

Additionally, an important role in operations of enterprises is plaid by physical person income taxation (PIT), especially when it regards small and medium enterprises run by physical persons as well as incomes of employees. The scope of regulations in this field is quite diversified in the EU. Comparativeness of fiscal burden for this purpose is difficult due to various tax-free amounts, diversified catalogue of services and exemptions, etc. Physical person income taxation in the EU is usually progressive in nature (aside from countries, in which linear tax is in force - TAB.1.), and thus the upper PIT rate is the most important from the point of view of the size of running business operations, which is a certain motivational barrier in achieving or revealing incomes [9, 61].

One needs to bear in mind that along with the growth of the tax rate decreases its quality, understood as the relation of fiscal income to *excess burden of taxation* [6, 285]. This means that higher tax rate increase the allocation's ineffectiveness. Thus, in order to limit the losses in effectiveness, one needs to strive for lowering the rates, also by eliminating part of reliefs and exemptions, which usually means extending the taxation base³.

Effect of taxes of enterprise functioning

Taxes reduce the tendency of entrepreneurs towards investing. The fiscal burden affects not only state-wide investments, but also has significant effect on the size of direct foreign investments. An increase in taxes may not only reduce investments, but also decrease the existing resources of capital and make it partially unusable [10, 14-15]. This is confirmed by American economists' studies, according to which the growth of the marginal USA taxation rate by 5 percent would lead to a decrease in investments by 10%, and the average decrease in tax rates by 2,5 percent, thanks to a positive effect on employment, investments and productiveness' dynamics would cause an acceleration of the growth rate by 0,2-0,3 percent annually [9, 64].

The openness of economies and thus, the free flow of production factors, in an international scale, enables lodging capital where its capability for its effective utilization is greater, e.g. in countries with low tax rates. Entrepreneurs lodge their means where they will bear lower costs with the same incomes, including places where they will pay lower taxes. The studies of the International Monetary Fund conducted in 2001 suggest that unification of only corporate tax rates in the EU countries and their establishing at the average level for these countries would result in, e.g. a 1% increase in the GDP of foreign capital inflow to Italy (where this tax was the highest at the time, and as the result of averaging it would be reduced the most), and lowering by over 1,3%

³ Understood as a system of sources, from which the public authorities get incomes. More in: [3, 119-120].

of GDP - to Ireland, where the corporate tax was the lowest in 2001 (and as the result of averaging it would be increased).

In the case of similar tax conditions, the location for new enterprises may be determined by aspects other than the rates, e.g. more simple and stable regulations, favorable investment atmosphere, effective administration, effective courts etc. No stability of regulations, including the tax ones, no certainty regarding the future tax liabilities does not foster enterprises' making economical decisions. Aside from reducing the nominal and effective rates also actions intent on simplifying the tax system and limiting the obligations related with fiscal settlements are important. The terms of determining the taxes and the structure of fiscal regulations should not disturb the planning processes in an enterprise. Thus, their stability and the so-called "friendly policy towards business" is important, which in the conditions of international tax competition, resulting in leveling the rates, may be of great importance and become one of the most important elements determining the competitive position of the given country from the taxation's standpoint [7, 222].

One also needs to see that too high tax burdens and excessive fiscalism may be one of the important reasons causing a transition of an enterprise into functioning within the frames of the so-called black economy zone. This is confirmed by, among others, studies by Schneider [11] and Johnson, Kaufmann, Zoido-Lobatom [5], in which the researches present strong proofs confirming the significant effect of direct taxes on the growth of the black economy. The analyses also suggest that the size of the black economy is largely determined also by the intensity of legal regulations: the more bureaucratic the economy (more regulations), the larger the black economy is. According to Schneider a 1 percent increase in the regulation indicator (in the scale of 1 to 5) means a 10% increase in the black economy [11, 10]. Thus, in order to prevent growth of illegal activities one needs to strive, above all, for limiting fiscalism and improving the quality of executing the existing law, including tax law, and not for increase the number of regulations leading towards bureaucratization of the economy.

Summary

Taxes are an important instrument of economic policy, this is why most EU countries is interested in its unassisted governing and do not intend to resign from national sovereignty in this regard. Their proper structure enables winning comparative advantage in comparison with other countries, and proper tax policy may attribute to a growth of enterprises' competitiveness, both in the state and international markets, as well as to a growth of interest in the given country as the place for prospective investments.

From the point of view of micro-economical effectiveness of enterprises, a reduction in the income tax rate (corporate or physical person tax - CIT or PIT):

- decreases the pressure to so-called tax planning and making ad hoc actions leading towards lowering the tax burden, which usually leads to lowering the deformations in the field of means of financing of investment and capital allocation;
- stimulates the development of enterprises, greater sums of monetary means at the disposal of tax-payers enable increasing the investments;
- encourages to invest in the given country;
- limits the growth of the black economy.

To summarize one needs to conclude that relatively lower tax burdens may be one of the factors, which have beneficial effects on enterprises' competitiveness and on the selection of the given territory as the place for business activities. This is of special importance especially in the countries with a clearly lower economic development level, which may include e.g. the new EU member states, with Poland. According to Oreziak, in order to make up for the development retardations we need tax stimulus, which would stimulate economic activity and accelerate the development [7, 348]. Undoubtedly, at the same time having in mind that improper tax policy may lead to limiting and stopping the development of enterprises, and consequently to destroying the sources of taxes and to lowering the respective incomes, one needs to utilize them.

References:

- [1] BOROWSKI, J. *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa strategii przedsiębiorstw*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2008, 67-71 s., ISBN 978-83-7431-151-9
- [2] BURAK, K. *Konkurencja podatkowa*. Kancelaria Sejmu Biuro Studiów i Ekspertyz, Informacja Nr 1152/2005, 1-4 s.
- [3] DZIEMIANOWICZ, R. I. *Efektywność systemu opodatkowania rolnictwa*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007, 119-120 s., ISBN 978-83-7431-139-7
- [4] GRADALSKI, F. *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, 2006, 83 s., ISBN 83-7378-205-2
- [5] JOHNSON, S. Kaufmann D., Zoido-Lobaton P., *Regulatory discretion and the unofficial economy*, The American Economic Review 88/ 2 z 1988, 387-392 s.
- [6] KUDLA, J. *Międzynarodowa konkurencja podatkowa w zakresie opodatkowania przedsiębiorstw – przypadek akcesji do Unii Europejskiej*. Referat na XI KNME 2005, <http://ekonom.univ.gda.pl/mikro/konferencja/pdf/Kudla%20Janusz1.pdf> 02.2008, 10 s.
- [7] MUSGRAVE, R., MUSGRAVE, P. B. *Public Finance in Theory and Practice*. McGraw-Hill, New York, 1989, 285 s. ISBN 9780070441279
- [8] OREZIAK, L. *Konkurencja podatkowa i harmonizacja podatków w ramach Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*. Oficyna Wydawnicza wyższej Szkoły Handlu i Prawa, Warszawa 2007, 34-36 s., ISBN 978-83-60694-04-6
- [9] PIOTROWSKA, J., VANBORREN, W. *The Corporate Income Tax-revenue Paradox: Evidence in the EU*, Taxation Papers Nr 12/2008, European Union 2008, s. 31.
- [10] ROSIŃSKI R. *Polski system podatkowy. Poszukiwanie optymalnych rozwiązań*. Difin, Warszawa 2008, 62-63 s., ISBN 978-83-7251-946-7
- [11] RZOŃCA, A., CZRNECKA-ŻOCHOWSKA, K., FABIAŃSKI, T. *Jak podatki mogą nas przybliżyć do cudu gospodarczego?* Raport FOR, Warszawa 2008, 14 s.
- [12] SCHNEIDER, F., MARCINKOWSKA, I., CICHOCKI, S. *Szara strefa gospodarki w Polsce i innych państwach w okresie przejściowym: wstępne ustalenia (raport analityczny)*. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2008, 10-11 s.

POSTAVENÍ A FUNKCE DOPRAVY V NOVÉ EKONOMICE

THE TRANSPORT POSITION AND FUNCTION IN THE NEW ECONOMY

Jan Eisler, Vladislava Jedličková

Vysoká škola ekonomická v Praze

jan.eisler@vse.cz, jedlickova_v@volny.cz

Klíčová slova:

Nová ekonomika – trh – doprava

Abstrakt:

Krátká charakteristika ekonomiky dopravy a dopravního systému. Předpoklady vývoje poptávky a nabídky po přepravě. Přepravní služby jako faktor rozvoje společnosti a podniků. Specifikace nezbytné úrovně přepravních služeb ve společnosti. Doprava založená na harmonizovaných podmínkách dopravního podnikání.

Key words:

New economy – market – transport

Abstract:

The short characteristics of the transport economics and transport system. The assumed development of the demands and supplies of the transport. The transport services like the factor of the development of society and companies. The specification of the necessary level of the transport services in society. The transport utility based on the humanizing conditions in the firms to make rational transport services.

Úvod

Tento příspěvek je částí řešení výzkumného záměru MSM 613 843 9905 “Nová teorie ekonomiky a managementu organizací a jejich adaptační procesy”, který je řešen na Podnikohospodářské fakultě VŠE v Praze.

Představu o žádoucím uspořádání dopravního systému státu a zajišťování dopravní obsluhy obsahuje dokument Dopravní politika ČR, kterou zpracovalo MDS v roce 2005. K základním principům dopravní politiky patří výrazná podpora veřejné dopravy, kvalitní napojení na evropskou dopravní síť, provedení transformace železnice a harmonizace podmínek na přepravním trhu. U pohledu zajištění dopravní obsluhy území a regionů je významná snaha o udržení individuální automobilové dopravy v přijatelných mezích ve vztahu k životnímu prostředí. Předpokládá se realizovat zejména tato opatření:

- podpora veřejné hromadné dopravy osob tak, aby se vytvořila žádoucí atraktivní nabídka pro občany,
- koordinace dopravních oborů tak, aby sjednocovací prvky aktivně působily (např. integrovaná doprava, společné informační systémy, jízdní řády apod.),
- výstavba dopravních cest tak, aby byla odstraněna místa, kde vznikají kongesce,

- harmonizace přístupu k jednotlivým druhům dopravy v oblasti dotační politiky a intervencí veřejných rozpočtů, dále v oblastí daňové, tarifní, technické a poplatkové politiky,
- postupnou internalizaci externalit individuální automobilové dopravy a zpřísnění technických podmínek pro silniční motorová vozidla,
- účelná restrikce individuálního automobilismu ve městech, především v Praze a dořešení problematiky „dopravy v klidu“ (záchytná parkoviště).

Funkce dopravy

Doprava plní několik funkcí. Kromě své **dominantní funkce**, která spočívá v přemísťování zboží a osob, má doprava jako součást infrastruktury další funkce. K nim patří např. funkce:

- **stimulační** (investice do dopravní infrastruktury iniciují oživení ekonomiky),
- **sociálně stabilizační** (před racionalizací dopravní soustavy je dáвана přednost zachování sociálního smíru, neboť doprava má značnou sociálně politickou dimenzi, poruchy v dopravním systému významně porušují stabilitu i vývoj celé ekonomiky a společnosti),
- **substituční** (doprava je využívána k substituci činností, např. v nákladní dopravě práce v režimu JIT substituuje skladování, v osobní dopravě lze regulovat soustředování obyvatel do měst apod.). Lze uvést další významné substituční funkce. Doprava se využívá k ovlivňování struktury spotřeby i její velikosti, např. v souvislosti s nabídkou dalších služeb - zájezdy, rekreace. Současná komunikační technika naopak záporně ovlivňuje (jakožto substitut) dopravu,
- **komplementární**, která je převážně její dominantní funkcí.

Manažerské chápání nákladů (oportunitní náklady) spojených s přemísťováním a skladováním zboží souvisí s logistickým přístupem k celému procesu oběhu. Jeho důsledkem i výsledkem je minimalizace zásob a tedy vázanosti kapitálových zdrojů při výrobě.

I v osobní dopravě se uplatňuje princip oportunitních nákladů, což znamená ohodnocení efektu mezi náklady na přemístění a celkovým časem potřebným k přemístění.

Přepravní trh

Velikost (objem) přepravy je důsledkem potřeby přemístit zboží nebo sebe samého. Rozsah a podmínky dopravní obsluhy naznačují okolnosti, za nichž se potřeba přemístění uskutečňuje.

Výkony jednotlivých druhů doprav nejsou celkovým vyjádřením přepravních požadavků, neboť z hlediska dopravní obsluhy daného území státu jde o **rozdělení přepravních výkonů na tři části**:

- přeprava realizovaná pro cizí potřeby (podnikatelé v dopravě),
- přeprava pro vlastní potřebu (závodová doprava osobní i nákladní),
- individuální motorismus.

Do první skupiny patří (s přijatelnou přesností odhadu) výkony dopravních podniků (bez ohledu na jejich právní formu podnikání). Druhou skupinu tvoří ti, jejichž předmětem podnikání není z hlediska právní formy "podnikání v dopravě". Individuální motorismus (automobilismus) se vyskytuje v osobní, ale i nákladní dopravě a představuje konečnou spotřebu.

Nebudeme se zabývat vnitropodnikovou dopravou (nezaměňujte se závodovou dopravou), která patří do technologických procesů podniků a je předmětem logistických přístupů k řešení problému uvnitř podniku.

Z formálního hlediska není rozdíl mezi spotřebou výrobků (hmotných statků) a služeb (přemístěním, přepravou). V obou případech závisí nabídka na potřebách okolí, na koupěschopné poptávce. Při hlubší analýze však lze zjistit určité rozdíly.

Na rozdíl od výroby hmotných statků (např. ve strojírenském aj. průmyslu), kde lze pokles odbytu některého výrobku nahradit inovací, popř. nabídkou jiného výrobku a tak dosáhnout opět využití kapacity podniku, potom v dopravním podnikání není obvykle inovační cyklus takto pružný a relativně krátký. Určitou inovací je přeprava spěšných zásilek, ale obecně nelze v delším časovém cyklu nabídnout mnoho nového (jedná se spíše o doplňkové služby k hlavnímu výkonu). To je také dáno tím, že přemístění se neopotřebovává, ale přímo vždy spotřebovává. Na rozdíl od toho je možno nakupovat každý rok oděv podle právě platné módy.

Podniky vyrábějící hmotné statky mají možnost prakticky průběžně inovovat svůj výrobní program a podněcovat poptávku, tak mohou zajišťovat růst prodeje, tržeb a zisku. Subjekty, které na trhu nabízejí služby, mají poněkud jinou situaci, neboť podněcování poptávky po službách má odlišný charakter než u hmotných statků. Mnohem více záleží na životní úrovni a životním stylu obyvatelstva. Jako příklad může posloužit chemické čištění oděvů. Jen obtížně lze nabídnout výrazně nové formy, lze jen zvyšovat kvalitu (expresní čištění) této služby, popř. snižovat či zvyšovat cenu, ale také (v závislosti na životním stylu) chodit více či méně špinavý, resp. čistý. V dopravě to platí obdobně, ale poněkud jinak. Dá se říci, že zvláštnosti podniků služeb jsou v zásadě společné, ale přece jen se podle charakteru služby liší. Vyčištěný oděv lze skladovat, jako lze skladovat přepravené zboží, ale samo čištění nelze skladovat stejně jako přemístění.

Možnosti inovací nabídky přemístění jsou tedy mnohem omezenější, než u podniků produkujících hmotné statky. Marketing samozřejmě lze v dopravě uplatnit v jeho obecné podobě, ale s právě uvedenou výhradou, že totiž přemístění nelze zákazníkovi vnutit navíc, což u spotřebního zboží možné je. Příklad: Lze si koupit místo jednoho auta dvě (např. pro manželku, třetí synovi či dceři za maturitu), ale sotva bude někdo jaksí cestovat veřejnou dopravou dvakrát, zbytečně, pro cestování samo. Nebo ještě lépe: lze mít dvě košile, tři a třeba také několik desítek, ale u přemístění takovou možnost chování zákazníka nelze předpokládat. Inovační aktivita v dopravě musí být spojena s jinou službou či lidskou potřebou jako komplementární k ní.

Ve vyspělé tržní ekonomice je dynamika ekonomického rozvoje závislá převážně na zbytné než nezbytné spotřebě, která má setrvalou úroveň. Nezbytná spotřeba nemá tendenci se příliš měnit.

Podniky, působící v tržním prostředí vynakládají nemalé prostředky na to, aby u spotřebitele vyvolaly potřebu "něčeho", co vlastně nepotřebuje. Zvláštní situaci mají tedy podniky poskytující služby.

Jaká je tato příležitost v dopravních podnicích? To bylo naznačeno výše v souvislosti inovačními možnostmi v dopravě, které jsou komplementární.

V současnosti existuje v ČR z hlediska nabízejícího (v našem případě dopravce) **přebytek nabídky nad poptávkou** po přemístění zboží i osob. Kapacita dopravních prostředků i cesty (vyjma dopravní cesty v silniční dopravě ve velkých městech a jejich okolí) je v současné době dostatečná, převyšuje poptávku.

Strukturu nabídky a poptávky v osobní dopravě lze chápat ve dvojím smyslu, a to ve smyslu obligatorním a fakultativním.

Obligatorní poptávku tvoří tzv. nezbytné přepravy (do zaměstnání, do školy, k lékaři, na úřad apod.). V tomto případě se dopravce může "spolehnout", že taková poptávka existuje. Pokud je taková činnost pro něj ztrátová, bude ji provozovat jen tehdy, pokud dostane na takovou činnost dotaci. U obligatorních přeprav je významná možnost na straně nabídky v pochopení faktu, že pokud potřeba přemístění neexistovala, potom nebyla. To není princip fakultativních přeprav. V dané době nebyly tyto přepravy zapotřebí. Např. jednotřídní školy dříve nevyžadovaly dopravní obsluhu pro dojíždění žáků, zatímco jejich rušení dnes má za následek značné množství obligatorních přeprav, které jsou dotovány.

Fakultativní poptávku tvoří přepravy za jiným cílem, než je "nezbytně nutné" (za zábavou). Jedná se o přepravy, které vlastně umožňují vyvolat dodatečnou poptávku po jiných statcích, po uspokojení jiných potřeb. Vyvolání této poptávky není jednoduché, nezáleží jen na dopravci samém, ale i na státu z jeho pohledu na dopravní soustavu, na celkovém vývoji podstatného okolí (na trhu, na životní úrovni atd.).

Postupem změn v životní úrovni a stylu života obyvatel se některé (dříve fakultativní) potřeby mění v obligatorní, ale i naopak.

Jednotlivý dopravce může být schopen (např. díky kvalitě svých služeb) získat poptávku ve svůj prospěch. To ale není problém dopravního systému státu a efektivní činnosti dopravního systému a společensky efektivního vynakládání prostředků státního rozpočtu. Nadměrná nabídka přepravních služeb vede k selhávání (poruchám) regulace nabídky a poptávky pomocí prostého fungování trhu.

Na druhé straně záleží na státu, jak účelně reguluje podniky, které působí v podmínkách přirozeného monopolu, aby nezneužily svoje postavení.

Lze konstatovat, že v nákladní dopravě platí: **Co není vyrobeno, to nemůže být přepraveno.**

Z toho vyplývá, že konkurence a rovnováha na přepravním trhu v nákladní dopravě je odvozena od konkurence na trhu hmotných statků.

V osobní dopravě platí: Záleží na člověku (zákazníkovi), zda nabízenou službu může potřebovat. Pokud cestující (zákazník ve veřejné dopravě) neprojeví potřebu cestovat, potom jsou snahy dopravního podniku, který se zabývá veřejnou osobní dopravou, marné. Je vidět, že záleží na životní úrovni a životním stylu obyvatelstva daného regionu. V neposlední řadě ovšem také působí image a public relations daného dopravního podniku.

Příkladem může být existence autobusových spojů v málo osídlených oblastech. Nabídka a poptávka po přemístění existuje potud, pokud jsou v jízdním řádu veřejné dopravy zavedeny. Pokud není takový spoj (autobusový, železniční) zaveden, potom i obligatorní potřeby cestování je nutno řešit "jinak". Ale pokud takový spoj existuje, potom ho lze využít i k uspokojení fakultativních potřeb obyvatelstva, vzniká poptávka díky této příležitosti. Z obyvatel se tak mohou stát cestující (zákazníci), kteří tak uspokojí i své zbytné potřeby a doplní nevyužitou kapacitu dopravního prostředku.

4 Závěr

Dopravní podniky jsou samozřejmě také motivovány dosáhnout zisk. Nevyužitá nabízená kapacita podniku zisk nepřináší, vede k nevyužití fixních nákladů (neuhrazuje podíl fixních nákladů) a často vede ke ztrátě. Není-li ztráta z provozu takových spojů

dotována, potom v souladu s principy tržní ekonomiky musí dojít k omezení nabídky, tj. k rušení dopravních příležitostí.

Vývoj poptávky a nabídky na trhu je v podnicích vyrábějících hmotné statky v současnosti závislý na ovlivňování zákazníků (propagace, reklama atd.). Rovnováha je často ovlivňována sezónností poptávky.

Existence nerovnoměrnosti poptávky během roku má jiné důsledky na ekonomiku a hospodárnost činnosti podniků poskytujících služby než na podniky vyrábějící hmotné statky. Podniky služeb se nemohou předzásobit (vyrábět na sklad v kladném slova smyslu), ale musí disponovat dostatečnou kapacitní rezervou nebo prodloužit dodací lhůty. V dopravě je to zvláště zřejmé. Podniky vyrábějící skladovatelné produkty, mohou na sezónní výkyvy reagovat výrobou na sklad (v dobrém slova smyslu), například se připravit na vánoční špičku a využít tak kapacitu, která by jinak mimo sezónu byla nevyužita. To v dopravě není možné a sezónní výkyvy (poptávku po přemístění ve špičce) může doprava pokrýt jen tím, že má kapacitní rezervu v dopravních prostředcích a v dopravních cestách. Kromě toho jsou dopravní prostředky a dopravní cesty jednoúčelové investice a nelze je využít k jinému podnikání, což např. u strojního zařízení nebo budov např. v průmyslu často možné je.

Z toho plyne, že k plynulému chodu procesu oběhu a k uspokojení potřeb přepravce odpovídající kvalitou svých služeb musí dopravce **disponovat kapacitní rezervou**. To do značné míry ovlivňuje doporučené hodnoty výsledků finanční analýzy.

Výrobce zboží a služeb (přepravce), které vyžadují přemístění, je závislý na kvalitě marketingového výzkumu své části trhu, který je předmětem jeho nabídky, a na konkurenci ostatních podniků v daném oboru či odvětví.

Doprovce potřebuje znát přepravní požadavky v delším časovém horizontu. Na základě těchto poznatků by měl dopravce plánovat přepravní a dopravní výkony a potřebnou kapacitu (dopravních prostředků ale i dopravní cesty) a kapitálu, který je k tomu nutný. Získání údajů o přepravě je (jak z příkladu vyplývá) obtížné. Inovační cykly, ochota přepravců poskytnout údaje a časový horizont se značně liší. Dopravce by potřeboval "jistotu odhadu" v co nejdelším časovém horizontu vzhledem k rizikům, která vyplývají z nedostatečnosti či přebytku kapacity. Z této skutečnosti vyplývá riziko podnikání v dopravě (jako jedno z mnoha).

Aproximace vstupních údajů pro plánování dalšího rozvoje podniku je tak vlastně dvojnásobná (odhad jednotlivých přepravců a následný odhad dopravce). Riziko, které z takové aproximace vyplývá, je synergicky vyšší.

Použitá literatura:

- [1] EISLER, J. *Úvod do ekonomiky dopravy*. 1. vyd. Praha: Codex Bohemia, 1998. 288 s. ISBN 80-85963-54-X
- [2] EISLER, J. *Ekonomika dopravních služeb a podnikání v dopravě*. Praha: Oeconomia, 2004. 151 s. ISBN 80-245-0772-2
- [3] JEDLIČKOVÁ, V. *Prosperita podniků a doprava*. Praha: Oeconomia, 2008. 5 s. ISBN 978-80-245-1403-1

REGIONÁLNA DISPARITA KREATÍVNEJ EKONOMIKY V PODMIENKACH ČESKEJ REPUBLIKY V SÚVISLOSTI S FAKTORMI, KTORÉ NA ŇU VPLÝVAJÚ

REGIONAL DISPARITY OF CZECH CREATIVE ECONOMY IN CONNECTION WITH IMPACT ON IT

Monika Fialová

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

fialova@fame.utb.cz

Kľúčová slova:

Kreativita – konkurencieschopnosť – kreatívna trieda – inovácie – regióny – podniky

Abstrakt:

Momentálne stojíme pred epochálnou zmenou, lebo v dôsledku prudkých zmien rámcových pracovných podmienok začínajú vznikať úplne nové šance. „V dobe lovcov a zberačov bola práca ešte bojom o prežitie. Aj v industriálnej ekonomike, ktorá nás sprevádza už takmer dvesto rokov a blíži sa teraz ku svojmu koncu, bola možnosť osobného rozvoja zamestnanca relatívne malá. Transformačný proces, ktorý práve prežívame, výrazne mení charakter práce“, hovorí futuroológ. Jeho diagnóza znie: Ekonomická tvorba hodnôt sa presúva stále viac od industriálnej produkcie ku kombinácii poznatkov, služieb a inovácií.

Key words:

Creativity – competitiveness – creative class – innovations – regions – enterprises

Abstract:

Presently we are facing the Era change as a consequence of enormous changes of work conditions that gives rise to new opportunities. „In the age of hunters and pickers was work only way to survive. Even in industrial economy, that accompany us almost 200 years and it is close to its end, was a chance of employee personal development relatively small. Transformational process which we are living in is changing radically work character“, says futurist. His diagnosis is: Industrial economy is more and more moving towards combination of knowledge, services and innovations.

Charakteristika kreatívneho priemyslu

Pojem kreatívny priemysel zahrnuje veľmi širokú škálu oblastí od knižného trhu cez hudobný a filmový priemysel až po architektúru, design či reklamu. Autori Richard Florida a John Howkins vo svojich najnovších publikáciách¹ poukazujú na ekonomiku kreatívnu, kde vyzdvihujú ekonomický prínos vedcov, umelcov, ľudí s talentom a schopnosťami prichádzať s originálnymi, netradičnými a kreatívnymi myšlienkami, ktorí vytvárajú najvyššiu pridanú hodnotu v týchto ekonomikách. Vytvoril sa tak nový pojem „kreatívna trieda“, medzi ktorú Richard Florida zaradil v prvom rade ľudí

¹ FLORIDA, R.: The Rise of the Creative Class (2002), HOWKINS, J.: How People Make Money from Ideas (2001)

pracujúcich ako vedci, inžinieri, dizajnéri, architekti, ďalej pracovníkov v oblasti vzdelania, umenia a zábavy, ktorých ekonomickou funkciou je vytvárať nové myšlienky, technológie alebo nový kreatívny obsah. Okrem tohto jadra počíta do kreatívnej triedy širšiu skupinu podnikateľov a profesionálov pôsobiacich v oblasti práva, financií a zdravotníctva: reklamu, architektúru, umenie, remeslá, design, módu, film, hudbu, vystúpenia, vydateľskú činnosť, výskum a vývoj, výrobu softwarov, hračiek, hier i videohier, televíziu a rádio [4]

Kreatívny priemysel v Českej republike

„Úroveň vzdelania, kvalita a výkonnosť vzdelávacieho systému a predovšetkým miera toho, ako spoločnosť dokáže využiť tvorivého potenciálu všetkých svojich členov, sa stali rozhodujúcim činiteľom ďalšieho vývoje spoločnosti i ekonomiky.“

„...zmeny charakteru práce i požiadaviek na pracovnú silu. Nielen na jej flexibilitu a adaptabilitu, teda na schopnosť sa prispôbiť zmenám, ale taktiež – a dnes predovšetkým – na jej tvorivosť a iniciatívu, schopnosť inovovať.“ *(Biela kniha Národný program rozvoja vzdelávania v ČR)*

Ako uvádza Marta Smolíková, riaditeľka ProCulture - výskumné, informačné a vzdelávacie centrum pre kultúru, vo svojej štúdii o kultúrnom a kreatívnom priemysle², podiel sektoru kultúra na trhu práce v Českej republike v roku 2005 dosiahol 3,3 % v podobe vlastných zamestnancov (2 %) i externých spolupracovníkov (1,3 %) z celkového počtu zamestnaných ľudí. Dopyt po výrobkoch a službách kreatívneho priemyslu sa neustále zvyšuje a tým aj využitie ďalších pracovných miest nielen v tomto odvetví ale aj ostatných, pridružených. Objem produkcie v tomto roku dosiahol v bežných cenách hodnotu 119 565 miliónov Kč, čo tvorí 1,6 % celkovej produkcie Českej republiky. Hrubá pridaná hodnota s hodnotou 43 300 miliónov Kč predstavuje 1,7 % celkového objemu HPH³ českej ekonomiky. Z toho 62 % tvorí výroba televíznych a rozhlasových programov (22 %), vydavateľstvá (21,9 %), divadlá, koncerty a umelecká tvorivá činnosť (17 %). Dynamika HPH v kreatívnom priemysle v roku 2005 vzrástla oproti roku 2003 o 24 %, pričom hrubá pridaná hodnota celkovo v ČR len o 15 %. Najväčší ekonomický výkon v oblasti kreatívneho priemyslu zaznamenala Praha (55 %) + Juhomoravský kraj/Brno a Moravskosliezsky kraj/Ostrava (16 %). Ostatných 11 krajov sa na ekonomickom výkone podieľalo zvyšnými 30 %.[ProCulture]

Regionálny pohľad na kreatívnu ekonomiku

Jedným z faktorov rastu ekonomickej konkurencieschopnosti regiónu a redukcie regionálnych disparít je inovačný potenciál subjektov (jednotlivcov i organizácií) pôsobiacich v regióne. Jeho využitie súvisí s jeho identifikáciou, rozvojom,

² Zdroj dát o ČR: Vstupní analýza súčasných väzieb trhu práce so sektorom kultúra (MPSV), riešiteľ Inštitút umenia - Divadelný ústav

³ HPH – Hrubá pridaná hodnota: v základných cenách je vypočítaná ako rozdiel medzi produkciou v základných cenách a medzispotrebou v kúpnych cenách. Produkcia pozostáva z produktov vytvorených počas bežného účtovného obdobia a medzispotreba sa skladá z hodnoty výrobkov a služieb spotrebovaných vo výrobnom procese ako vstupy, s vylúčením investičného majetku, ktorého spotreba je zachytená ako spotreba fixného kapitálu.

s vytváraním podmienok pre jeho uplatnenie a v neposlednom rade s ochotou nositeľov tohto potenciálu uplatniť ho práve na regionálnom trhu práce.

Zatiaľ čo bohatstvo regiónu plynulo skorej predovšetkým z prírodných zdrojov, ktorých umiestnenie sa v čase prakticky nemení, dnes sú hlavným aktívom tvoriví ľudia s veľkou možnosťou mobility. Pre konkurencieschopnosť regiónu je teda kľúčovou schopnosťou získať, kultivovať a motivovať túto skupinu ľudí.

Mestá sú čoraz viac vnímané ako motory národnej a regionálnej ekonomiky, než ako bremená ekonomík. Mestá majú k dispozícii hlavné tromfy pre propagáciu miestneho rozvoja sociálnej súdržnosti a občianskej i kultúrnej identity. Majú veľké množstvo vlastností, ktoré sú základom pre výkonné hospodárstvo založené na znalostiach: kreativita, inovácie, kultúra a podnikateľský duch.

Floridove knihy⁴, ale aj výskum Ministerstva kultúry, médií a športu Veľkej Británie⁵ a výskum Centra pre kultúrny a vládny výskum Univerzity v Hong Kongu⁶ sa zaoberajú podmienkami, ktoré pomáhajú niektorým geografickým lokalitám byť pre kreatívnu triedu atraktívnejšie ako iné. Z ich štúdií je zrejmé, že kladú do popredia dôležitosť prostredia – faktor, ktorý hrá významnú úlohu pri zemepisnom umiestnení kreatívneho priemyslu. Hlavnú úlohu pri fakte, že niektoré regióny sa vyznačujú vysokou koncentráciou kreatívnej triedy a iné nízkou, hrajú tri rozdielne pohľady:

- ♦ Prvý argumentuje tým, že univerzity hrajú kľúčovú úlohu vo vytváraní počiatkových výhod spojených s rozvojom ľudského kapitálu, ktorý potom narastá a posilňuje. [Gleasar a kol., 2005]
- ♦ Druhá teória zdôrazňuje, že kultúrne zariadenie hrá kľúčovú úlohu v tom, že upúta pozornosť a udrží vysoko vzdelaných a nadaných ľudí v regióne. [Gleasar, 1993]
- ♦ Tretia teória prichádza s dôležitosťou otvorenosti a tolerance k rozdielnosti spoločnosti. [Florida, 2002]

Faktory podnikateľského prostredia pre rozvoj kreatívneho priemyslu

Aby sme mohli hodnotiť úroveň kreatívneho prostredia a dostať jeho popis z úrovne kvalitatívnej na kvantitatívnu, ktorú bude potrebovať k spätnému kvalitatívnemu hodnoteniu, je potrebné definovať faktory, ktoré majú na kreatívny priemysel vplyv. Medzi tieto faktory sa podľa The Work Foundation (2007), ktorá zachytáva rastúci význam kreatívneho priemyslu vo Veľkej Británii, radí:

1. **Dopyt:** jeho charakteristika je daná úrovňou vzdelania, rozvojom kreatívnych schopností, schopností a vnímaní jedincov. Je nutné, aby v spoločnosti bola vysoko cenená estetickosť a výchova ku kultúre. Tento faktor pre jednotlivé regióny Českej republiky je možné vyjadriť pomocou **ukazovateľa:** Finančná spotreba domácností v regiónoch Českej republiky

⁴ The Rise of the Creative Class a následne ďalšie dve

⁵ Staying ahead: The Economic Performance of the UK's Creative Industries

⁶ A Study on Hong Kong creativity Index

2. **Diverzia:** Diverzia, alebo rozmanitosť a otvorenosť prostredia patrí medzi hlavné body, ktoré podporujú a napomáhajú rozvoju kreatívneho priemyslu = otvorenosť prostredia. Tým je myslené, že prostredie je prívetivé pre rozdielne názory, pre rozdielne náboženstvá, má pochopenie pre rozdielne prístupy k riešeniu vecí. **Ukazovateľ:** Gay Index GI = Počet registrovaných partnerstiev/Počet obyvateľov v regiónoch Českej republiky; Index migrácie IIM = Počet migrantov/Počet obyvateľov v regiónoch Českej republiky
3. **Bohatstvo spotrebiteľa:** Záleží na tom, aký je spotrebiteľ, ku ktorému smerujú konečné produkty. Jedná sa o produkty, ktoré nespádajú do oblasti základných potrieb, ale predovšetkým sa jedná o spotrebu, ktorá je nadstavbová. **Ukazovateľ:** Finančný príjem domácností v regiónoch Českej republiky
4. **Vzdelanie a schopnosti:** V kreatívnej ekonomike sa technológie stávajú nástrojom, nie sú hlavným produktom. Užívateľská vzdelanosť najnovších technológií je nutnosťou nielen pre tvorcov kreatívnych produktov, ale taktiež pre spotrebiteľov. **Ukazovateľ:** Index ľudského kapitálu: HCI = Počet vysokoškolákov/Počet obyvateľov v regiónoch Českej republiky a Počet populácie s vysokoškolským vzdelaním /Počet obyvateľov v regiónoch Českej republiky; Počet prístupov na internet v knižniciach na jedného obyvateľa v regiónoch Českej republiky; Index kreatívnej triedy CCI: Podiel kreatívnych zamestnaní na celkovej zamestnanosti
5. **Význam sietí pre predávanie znalostí a schopností:** Doteraz najčastejšie využívané centralizované organizácie sa zmenia v siete, ktoré budú rozprestreté okolo malého jadra. Tu bude významnú úlohu hrať dôvera, viacej než dnes a zlyhanie bude trestané nemilosrdným odchodom zo skupiny.
6. **Úroveň verejného sektoru:** Jedná sa o verejné zákazky, ktoré nielen prispievajú ku tvorbe nových pracovných miest v oblasti kreatívnej ekonomiky, ale pôsobia taktiež na estetické vnímanie a rozvoj estetických potrieb obyvateľov. **Ukazovateľ:** Množstvo podnetov na vyšetrovanie verejných zákaziek v regiónoch Českej republiky

Podnety na vyšetrovanie verejných zákaziek sú uverejnené v zbierke rozhodnutí, ktorá obsahuje všetky rozhodnutia, ktoré sú výsledkom správnych riadení úradu. Radia sa sem podnety, u ktorých bolo prevedené iba šetrenie a neprikročilo sa k zahájeniu správneho riadenia z dôvodu, že neboli nájdené indície možného porušenia zákona plus podnety u ktorých bolo zahájené správne riešenie a rozhodnutie je možné nájsť v zbierke. V rozhodnutiach je vždy uvedené, z akého dôvodu bolo správne riadenie zahájené, či šlo o návrh alebo podnet (poprípadе z vlastného podnetu). To znamená, že správne riadenia sú zahájené na návrh niektorého z uchádzačov alebo na vlastný podnet. Z vlastného podnetu pritom sú zahajované i riadenia, u ktorých úrad obdrží písomný podnet, sťažnosť, napríklad od neúspešnej spoločnosti, nespokojného zastupiteľa, novinára apod..

V nasledujúcej tabuľke je uverejnené množstvo podnetov na vyšetrovanie verejných zákaziek v jednotlivých regiónoch ČR za roky 2003 – 2007.

TAB. 1: Počet podnetov podľa jednotlivých regiónov [8, vlastné spracovanie]

	2003	2004	2005	2006	2007
Praha	147	110	96	89	56
Stredočeský	19	12	15	19	8
Juhočeský	7	18	13	6	11
Plzenský	10	17	14	5	5
Karlovarský	6	4	3	2	5
Ústecký	11	11	15	16	9
Liberecký	6	17	7	6	11
Královohradecký	7	7	17	14	16
Pardubický	5	9	11	8	4
Vysočina	5	3	7	6	6
Juhomoravský	26	32	26	21	23
Olomoucký	19	23	17	11	10
Zlínsky	7	13	17	18	5
Moravskoslezský	28	26	34	24	15

Aby jednotlivé čísla nadobudli vypovedaciu hodnotu, je potrebné ich vyjadriť na jedného obyvateľa, aby sa eliminoval faktor rôznej veľkosti a množstva obyvateľstva českých regiónov. Výsledný index som ešte pre násobila 100 000, aby bola tabuľka prehľadnejšia.

TAB. 2: Podnety/Počet obyvateľov * 100 000

	2003	2004	2005	2006	2007
Hlavní mesto Praha	12,65	9,44	8,20	7,53	4,71
Stredočeský kraj	1,68	1,06	1,31	1,64	0,68
Juhočeský kraj	1,12	2,88	2,08	0,96	1,75
Plzenský kraj	1,82	3,09	2,55	0,91	0,90
Karlovarský kraj	1,97	1,31	0,98	0,66	1,64
Ústecký kraj	1,34	1,34	1,82	1,94	1,09
Liberecký kraj	1,40	3,97	1,64	1,40	2,55
Královohradecký kraj	1,28	1,28	3,11	2,55	2,91
Pardubický kraj	0,99	1,78	2,18	1,58	0,79
Vysočina	0,97	0,58	1,37	1,17	1,17
Juhomoravský kraj	2,32	2,85	2,30	1,86	2,03
Olomoucký kraj	2,98	3,61	2,66	1,72	1,56
Zlínsky kraj	1,18	2,20	2,88	3,05	0,85
Moravskoslezský kraj	2,22	2,06	2,71	1,92	1,20

Z tabuľky je zrejmé, že každoročným prvenstvom sa môže „pochváliť“ hlavné mesto Praha, pričom naopak kraj Vysočina je v priemere na priečke poslednej. Zlínsky kraj sa

v priemere umiestil na 7 mieste, čo je presný stred medzi jednotlivými regiónmi. Za pozitívny pokladám prevažne klesajúci trend v množstve podnikov na jedného obyvateľa.

TAB. 3: Poradie jednotlivých regiónov – množstvo podnikov na jedného obyvateľa

	2003	2004	2005	2006	2007	Priemer	Priemerné poradie
Hlavní mesto Praha	1.	1.	1.	1.	1.	1	1.
Stredočeský kraj	7.	13.	13.	8.	14.	11	13.
Juhočeský kraj	12.	5.	9.	12.	5.	8,6	9.
Plzenský kraj	6.	4.	6.	13.	11.	8	8.
Karlovarský kraj	5.	11.	14.	14.	6.	10	11.
Ústecký kraj	9.	10.	10.	4.	10.	8,6	9.
Liberecký kraj	8.	2.	11.	10.	3.	6,8	6.
Královohradecký kraj	10.	12.	2.	3.	2.	5,8	4.
Pardubický kraj	13.	9.	8.	9.	13.	10,4	12.
Vysočina	14.	14.	12.	11.	9.	12	14.
Juhomoravský kraj	3.	6.	7.	6.	4.	5,2	3.
Olomoucký kraj	2.	3.	5.	7.	7.	4,8	2.
Zlínský kraj	11.	7.	3.	2.	12.	7	7.
Moravskoslezský kraj	4.	8.	4.	5.	8.	5,8	4.

7. **Chovanie inštitúcií:** Rozvoj kreatívneho prostredia zo strany verejných inštitúcií spočíva v podpore amatérskych skupín, združení a krúžkov, ako sú napríklad ľudové školy umenia, designu, umelecké združenie mládeže apod., ktoré nielen vedú k rozvoju talentov, ale taktiež rozvoji kultúrneho vnímania budúcich spotrebiteľov. **Ukazovateľ:** Percento z rozpočtu na divadlo, kiná, múzea, na rozvoj talentov, Index R&D: IRD = Náklady na vedu a výskum/HDP, Počet detí navštevujúcich umelecké školy/Počet obyvateľov

Nasledujúca tabuľka vyjadruje tempo rastu počtu žiakov študujúcich na ZUŠ od roku 2003 do roku 2006 v jednotlivých regiónoch ČR, ktoré má momentálne klesajúci charakter. Najvýraznejší pokles zaznamenal Liberecký kraj.

TAB. 4: Tempo rastu počtu žiakov študujúcich na ZUŠ [9, vlastné spracovanie]

	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007
ČR	x	0,034	0,065	0,018
Zlínský kraj	x	0,052	0,060	0,032
Hlavné mesto Praha	x	0,029	0,082	0,048
Stredočeský kraj	x	0,021	0,053	0,007
Juhočeský kraj	x	0,034	0,072	0,023

	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007
Karlovarský kraj	x	0,053	0,071	0,033
Plzenský kraj	x	0,041	0,064	0,015
Liberecký kraj	x	0,015	0,088	-0,025
Královohradecký kraj	x	0,030	0,061	0,024
Pardubický kraj	x	0,028	0,059	-0,002
kraj Vysočina	x	0,030	0,049	0,019
Juhomoravský kraj	x	0,032	0,045	0,020
Olomoucký kraj	x	0,044	0,074	0,001
Moravskoslezský kraj	x	0,045	0,078	0,038
Ústecký kraj	x	0,033	0,063	-0,013

Podľa počtu žiakov študujúcich na ZUŠ na jedného žiaka v regióne je vidieť, že Karlovarský kraj obhájil každoročne prvenstvo, pričom kraj Ústecký každoročné posledné miesto. Zlínsky kraj sa umiestil na 6 mieste.

TAB. 5: Počet žiakov študujúcich na ZUŠ/Počet žiakov v regióne

	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007
ČR	0,22	0,23	0,25	0,25
Zlínsky kraj	0,24	0,25	0,27	0,28
Hlavné mesto Praha	0,24	0,25	0,27	0,28
Stredočeský kraj	0,21	0,21	0,23	0,23
Juhočeský kraj	0,20	0,21	0,23	0,23
Karlovarský kraj	0,28	0,30	0,32	0,33
Plzenský kraj	0,25	0,26	0,27	0,28
Liberecký kraj	0,21	0,21	0,23	0,23
Královohradecký kraj	0,26	0,26	0,28	0,29
Pardubický kraj	0,26	0,27	0,29	0,29
kraj Vysočina	0,20	0,21	0,22	0,22
Juhomoravský kraj	0,27	0,28	0,29	0,29
Olomoucký kraj	0,20	0,21	0,22	0,22
Moravskoslezský kraj	0,19	0,20	0,22	0,23
Ústecký kraj	0,16	0,16	0,18	0,17

TAB. 6: Poradie jednotlivých regiónov – počet žiakov študujúcich na ZUŠ na jedného žiaka

	03/04	04/05	05/06	06/07	Priemer	Priemerné poradie
Zlínsky kraj	6.	6.	6.	5.	5,75	6.
Hlavné mesto Praha	7.	7.	7.	7.	7	7.
Stredočeský kraj	8.	8.	9.	9.	8,5	8
Juhočeský kraj	10.	10.	10.	8.	9,5	10.
Karlovarský kraj	1.	1.	1.	1.	1	1.
Plzenský kraj	5.	5.	5.	6.	5,25	5.
Liberecký kraj	9.	9.	8.	10.	9	9.
Královohradecký kraj	4.	4.	4.	4.	4	4.
Pardubický kraj	3.	3.	3.	3.	3	3.
kraj Vysočina	11.	11.	12.	13.	11,75	11.
Juhomoravský kraj	2.	2.	2.	2.	2	2.
Olomoucký kraj	12.	12.	11.	12.	11,75	11.
Moravskoslezský kraj	13.	13.	13.	11.	12,5	13.
Ústecký kraj	14.	14.	14	14.	14	14.

8. **Intelektuálne bohatstvo:** jedná sa predovšetkým o zabezpečenie ochrany duševného vlastníctva. Významné je nájdenie spôsobu ochrany proti kopírovaniu, plagiátorstvu a predovšetkým zaistenie dôsledného postihu a penalizovania takého chovania. **Ukazovateľ:** Index inovácií: $INI = \frac{\text{Počet prihlášok patentov}}{\text{Počet obyvateľov}}$
9. **Budovanie veľkých obchodných kapacít:** Kreatívny sektor v veľkej časti obsahuje malé a stredne veľké firmy s vysokým potenciálom rastu, pre ktoré je spolupráca a zdieľanie veľmi dôležitým faktorom úspechu. **Ukazovateľ:** Počet agentúr zaoberajúcich sa organizovaním kultúrnych podujatí, festivalov
10. **Univerzity:** Pôsobenie univerzít je prirovnávané ku snehovej guli, ktorá sa nabaľuje a stále a stále rastie. Univerzity hrajú úlohu nositeľov vzdelania a rozvoja talentov, čo súvisí s rozvojom ľudského kapitálu. **Ukazovateľ:** Počet vysokých škôl a univerzít

V rámci štúdie a skúmania kreatívneho priemyslu v jednotlivých regiónoch je potrebné priradiť kvantitatívne vyjadrenie všetkým ukazovateľom, ktoré som vo svojom príspevku definovala a na základe toho im prideliť štatistické váhy. Na ich základe sa môžeme vyjadriť, kde sú kde sú najväčšie kapacity na podnikanie v oblasti kreatívneho priemyslu.

Záver

Úspech jedinca, podnikov, spoločenstva a celých národov nebude v budúcnu záležať na veľkosti krajiny a jej prírodných zdrojoch, ktoré sú nakoniec vyčerpatel'né, ale na tom, koľko toho vieme, na našej schopnosti kreatívne myslieť a konať. Tento koncept bol prijatý v Spojených štátoch na začiatku 90. rokov, neskôr i v Británii a pre označenie našej doby sa zabýval výraz *éra kreativity*. Od nej sa odvodzuje i novo definovaný

špecifický segment ekonomiky, označený ako *kreatívny priemysel alebo tiež ekonomika kultúry*. V Česku sa i naďalej hovorí viacej o inovácií ako o kreativite v súvislosti s rozvojom ekonomickej aktivity, rastu hrubého domáceho produktu a zvýšení zamestnanosti, a to ako v bežnej komunikácii, tak i v niektorých vládnych dokumentoch.

Použitá literatúra:

- [1] DEFILLIPPI, R., ARTHUR, M., LINDSAY, V. *Knowledge at Work: Creative Collaboration in the Global Economy*. Malden USA: Blackwell Publishing, 2006. 296 s. ISBN 978-1405107563.
- [2] FLORIDA, R. *Cities and the Creative Class*. New York: Routledge, 2005. 208 s. ISBN 978-0415948869.
- [3] FLORIDA, R. *The Flight of the Creative Class: The New Global Competition for Talent*. USA: Harper Collins, 2005. 320 s. ISBN 978-0060756901
- [4] FLORIDA, R. *The Rise of the Creative Class*. 1. vyd. New York: Basic Books, 2002. 434 s. ISBN: 978-0465024773.
- [5] FLORIDA, R. *Who's Your City?: How the Creative Economy Is Making Where You Live the Most Important Decision of Your Life*. Canada: Random House, 2005. ISBN 978-0307356963.
- [6] HOWKINS, J. *The creative economy. How people make Money from ideas*. Penguin Global, 2001. ISBN 978-0140287943.
- [7] HUI, D., CHUN-HUNG, N., MOK, P. A Study on Hong Kong creativity Index. 1. vyd. Hong Kong: Centre for Cultural Policy Research, 2004. bez ISBN.
- [8] Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, [online]. [cit. 2008-11-30]. Dostupný na [www: <http://www.compet.cz/verejne-zakazky/sbirky-rozhodnuti/>](http://www.compet.cz/verejne-zakazky/sbirky-rozhodnuti/).
- [9] Virtuální oddíly statistických výkazů - časové řady [online]. [cit. 2008-11-30]. Dostupný na [www: <http://stistko.uiv.cz/vo/rada.asp>](http://stistko.uiv.cz/vo/rada.asp).
- [10] Centre for Cultural Policy Research, HKU [online]. [cit. 2008-11-03]. Dostupný na [www: <http://ccpr.hku.hk/>](http://ccpr.hku.hk/).
- [11] Creative Class Group, [online]. [cit. 2008-11-13]. Dostupný na [www: <http://creativeclass.com/>](http://creativeclass.com/).
- [12] Český statistický úřad | ČSÚ [online]. [cit. 2008-11-11]. Dostupný na [www: <http://www.czso.cz/>](http://www.czso.cz/).
- [13] Divadelní ústav [online]. [cit. 2008-11-01]. Dostupný na [www: <http://www.divadelni-ustav.cz/default.asp>](http://www.divadelni-ustav.cz/default.asp).
- [14] European Cultural Foundation [online]. [cit. 2008-11-04]. Dostupný na [www: <http://www.eurocult.org/key-documents/>](http://www.eurocult.org/key-documents/).

ENVIRONMENTÁLNÍ ASPEKTY MANAŽERSKÉHO ÚČETNICTVÍ

ENVIRONMENTAL ASPECTS OF MANAGERIAL ACCOUNTING

Tereza Fidlerová, Lilia Dvořáková

Západočeská univerzita v Plzni

fidlerot@kpv.zcu.cz, ldvorako@kpv.zcu.cz

Klíčová slova:

Environmentální manažerské účetnictví – environmentální náklady – materiálové toky

Abstrakt:

Každý podnik usiluje o minimalizaci svých nákladů. K minimalizaci celkových podnikových nákladů významně přispívá regulace environmentálních nákladů. Nejprve je nutné environmentální náklady podniku definovat a identifikovat, aby bylo možné je řídit. Environmentální manažerské účetnictví je nástrojem umožňujícím takovou identifikaci. Problémem je, že chybí jednotná definice a klasifikace environmentálních nákladů. Podniky tak často neví, jaké environmentální náklady mají regulovat a většinou je zahrnují do režijních nákladů podniku. Management pak nemá dostatečné informace pro správné rozhodování.

Keywords:

Environmental management accounting - environmental costs - material flows

Abstract:

Each company endeavor to minimize its costs. Regulation of environmental costs contributes significantly to such a minimization. First of all, it is necessary to define and identify those costs. Environmental management accounting is an instrument that enables such identification. However there is no unified definition and classification of environmental costs. Companies often do not know what to include among the environmental costs and they consider them as a part of overhead costs. Company management have therefore insufficient information for the decision-making.

Úvod

V posledních dvaceti letech se klade stále větší důraz na ochranu životního prostředí. Jedná se o naprosto přirozený a oprávněný požadavek společnosti a států vzhledem k čím dál většímu znečišťování a ničení životního prostředí, které nás obklopuje. Vědomí toho, že dnešní konzumní způsob života je obrovskou hrozbou pro nás a naši planetu vedlo k uzavření mnoha globálních smluv zavazujících jednotlivé strany k prevenci budoucí devastace životního prostředí. Mezi nevýznamnější smlouvy se řadí Montreal Protocol, Rio Declaration a Kyoto Protocol.

Jednotlivé smluvní státy se zavázaly ke snižování skleníkových plynů. Tyto závazky vyplývající z výše uvedených smluv mají samozřejmě vliv na jednotlivé podnikatelské subjekty v dané zemi. Podniky jsou povinny vést předepsanou evidenci např. o:

- vlivu jejich produkce na znečišťování ovzduší,

- odpadovém a vodním hospodářství,
- nakládání s nebezpečnými chemickými látkami a přípravky.

Tato evidence se zpravidla jednou za rok musí předložit státní správě životního prostředí. Problematika environmentálních vlivů podniku na životní prostředí však nemůže být řešena pouhým externím reportingem. Nejprve je třeba řídit environmentální záležitosti v podniku a pak až o nich podávat zprávy. K tomu jsou však zapotřebí změny v manažerských účetních systémech.

V ideální situaci by měly podniky odrážet environmentální faktory v účetních procesech prostřednictvím identifikace environmentálních nákladů přiřazených konkrétním produktům či procesům. V mnoha tradičních účetních systémech je však nemožné určit, které náklady se pojí s životním prostředím, a tak jsou většinou environmentální náklady zařazeny do účtů všeobecné režie. Neznalost těchto nákladů a příčin jejich vzniku způsobuje, že management podniku má pro své rozhodování nedostatečné informace, jak tyto náklady řídit. Management nezná rozsah environmentálních nákladů a nemůže tudíž identifikovat příležitosti pro úsporu celkových nákladů podniku.

1. Environmentální manažerské účetnictví

Řízením environmentálních nákladů podniku lze dosáhnout snížení celkových nákladů podniku. Aby bylo možné environmentální náklady řídit, je nutné je nejprve identifikovat, k tomu slouží environmentální manažerské účetnictví. Existují různé definice environmentálního manažerského účetnictví.

a) První definice podle *UN Division for Sustainable Development, Expert Working Group on „Improving the role of Government in the Promotion of Environmental Managerial Accounting“* je následující.

Environmentální manažerské účetnictví (dále EMA) je nedílnou součástí managementu; zabývá se identifikací, shromažďováním, odhady, analýzami, vykazováním a předáváním

- informací o hmotných a energetických tocích,
- informací o environmentálních nákladech a
- dalších hodnotově vyjádřených informací, které jsou východiskem pro rozhodování v rámci daného podniku [3,2].

EMA nesleduje pouze hodnotové toky, ale i hmotné a energetické toky. EMA se tedy rozpadá na dvě složky, a to:

1. peněžní EMA,
2. fyzické EMA.

V rámci EMA se propojují informace obou směrů a vyjadřuje se hodnotová stránka hmotných a energetických toků. Sledují se informace týkající se podniku jako celku, ale i informace související s jednotlivými podnikovými procesy, útvary či provozy. Cílem EMA je zvýšení efektivnosti využití materiálů a energií, zmírnění dopadů podnikových činností, výrobků a služeb na životní prostředí, zmenšení environmentálních rizik a zlepšení výsledků hospodaření podniku.

b) Podle jiné definice, jejímiž autory jsou *Benett a James*, je EMA tvorbou a analýzou finančních a nefinančních informací za účelem podpory interních environmentálních

manažerských procesů. EMA je doplňkovým systémem tradičních finančních manažerských účetních přístupů se záměrem vyvinout odpovídající mechanismus, který by pomáhal identifikovat a alokovat náklady související s životním prostředím.

Hlavními oblastmi uplatnění EMA jsou:

- hodnocení ročních environmentálních nákladů/výdajů,
- oceňování produktu,
- rozpočtování,
- hodnocení investic,
- nákladové kalkulace,
- úspory plynoucí z environmentálních projektů nebo stanovení kvantifikovaných výkonových cílů [1,2].

Koncept EMA lze zobrazit pyramidou. Na nejnižší úrovni jsou shromažďována data související s životním prostředím a vlivem podniku na něj. Střední úroveň pyramidy je tvořena technikami a procesy, které přemění data na informace užitečné pro manažery, kteří jsou na vrcholu této pyramidy. Mezi zmíněné techniky patří měření výkonnosti, operativní rozpočtování, kalkulace nákladů a tvorba cen.

2. Environmentální náklady

Co se týče pojmu environmentální náklady, není dosud známa jednotná definice ani klasifikace. Různí autoři se staví k pojetí environmentálních nákladů různě. Někteří považují za nutné, aby přínos těchto aktivit pro životní prostředí byl prvotním cílem, pro jiné je důležitý výsledný efekt, ne původní záměr. Jde o otázku spíše filosofickou, neboť je obtížné určit prvotní motiv, který stojí za nějakou aktivitou. Pro životní prostředí je důležitý environmentální přínos a výsledek nějakého rozhodnutí, i když tento přínos nebyl původním záměrem a motivem pro dané rozhodnutí. Dle US EPA (United States Environmental Protection Agency) je definice environmentálních nákladů závislá na potřebách podniku, k čemu bude používat environmentální informace. Podniky si tak mohou definici a klasifikaci environmentálních nákladů individuálně upravovat podle svých potřeb.

2.1 Základní dělení environmentálních nákladů dle UNDSD (United Nations Division for Sustainable Development)

V zásadě se dají environmentální náklady rozdělit na dvě velké skupiny:

- **Náklady vynakládané na ochranu životního prostředí** – tj. náklady spojené s podnikovými aktivitami, které si dávají za cíl omezit nebo kompenzovat negativní vliv podniku na životní prostředí. (např. náklady na prevenci znečišťování, odstranění environmentálních dopadů, environmentální plánování)
- **Náklady vyvolané poškozením životního prostředí**
+ **Náklady na vyplýtvání materiál**

Do nákladů na vyplýtvání materiál je započítána i „vyplýtvaná“ energie a voda, dále náklady na „vyplýtvané“ pracovní síly a výrobní zařízení, pokuty a penále, související s poškozením životního prostředí.

TAB. 1: Celkové podnikové environmentální náklady

Náklady na ochranu životního prostředí
(Zneškodnění vzniklých odpadů, odpadních vod a emisí do ovzduší a prevence znečištění)
+ Náklady související s poškozováním životního prostředí
Pokuty, penále
Náklady na „vyplýtvaný“ materiál
Náklady na „vyplýtvané“ pracovní síly a výrobní zařízení
= Celkové podnikové environmentální náklady

Pro účely EMA se do odpadů řadí pevný odpad, odpadní voda a emise do ovzduší. Jedná se o nevýrobní výstup (non-product output). Odpad je materiál, který byl zakoupen a zaplacen a který se nestal součástí produktu pro trh. Odpad je proto indikátorem neefektivnosti výroby. Podniky by měly ve svém vlastním zájmu eliminovat odpady, které jsou velmi nákladné. Málokterý podnik si uvědomuje, že za odpad se platí celkem třikrát:

1. při nákupu,
2. v průběhu výroby (zpracování materiálu),
3. při likvidaci odpadu (vypouštění či ukládání do životního prostředí). [2,31]

Podle UNDSO tvoří odpad až 40 % - 90 % všech environmentálních nákladů, v závislosti na typu odvětví. Je důležité si uvědomit, že environmentální náklady nejsou nějakou speciálně oddělenou skupinou nákladů, ale jedná se spíše o část peněžních prostředků protékajících podnikem.

2.2 Klasifikace environmentálních nákladů podle Expert working Group on „Improving the role of Government in the Promotion of Environmental Managerial Accounting

Environmentální náklady jsou rozděleny do následujících kategorií:

1. Nakládání s odpady, odpadními vodami a emisemi
2. Péče o životní prostředí a prevence znečištění
3. Cena materiálu obsaženého v nevýrobním výstupu
4. Náklady zpracování nevýrobního výstupu

Tyto náklady se dále stanovují pro jednotlivé domény životního prostředí, kterými jsou:

- Ochrana ovzduší a klimatu,
- Nakládání s odpadními vodami,
- Nakládání s odpady,
- Ochrana a sanace půdy, podzemních a povrchových vod,
- Omezování hluku a vibrací,
- Ochrana biodiverzity a krajiny,
- Ochrana proti záření,

- Výzkum a vývoj,
- Ostatní aktivity na ochranu životního prostředí [2,19].

2.3 Klasifikace environmentálních nákladů podle US EPA a GEMI (Global Environmental Management Initiative)

- **Základní náklady - conventional costs** - Tyto náklady souvisejí se spotřebou surovin, služeb, s opotřebením dlouhodobého majetku, se spotřebou práce.
- **Potenciálně skryté náklady - potentially hidden costs.** Tyto náklady jsou skryty v režii nebo nákladech na výzkum a vývoj, jsou zkresleny nesprávnou alokací na střediska, nebo jsou jednoduše zcela “přehlíženy”. Lze je rozdělit do následujících skupin:
 1. **náklady vynaložené před zahájením aktivity** - obsahují např. náklady související s návrhy výrobků a procesů, které jsou šetrné k životnímu prostředí;
 2. **náklady na požadované environmentální činnosti a dobrovolné environmentální náklady** - vznikají při provozu zařízení nebo při zavedení a používání procesu;
 3. **environmentální náklady vynakládané po zrušení příslušné aktivity** - patří sem např. náklady související s uzavřením a zastavením provozů a laboratoří, kde se pracovalo s nebezpečnými materiály, s uzavřením skládek.
- **Podmíněné náklady – contingent costs** – jde o náklady, které mohou, ale nemusí vzniknout v budoucnosti v souvislosti s environmentálními problémy. (např. budoucí náklady na nápravu nebo kompenzaci v souvislosti s vypuštěním kontaminujících látek do životního prostředí);
- **Náklady související s image a vzájemnými vztahy - image and relationship costs** – tyto náklady jsou vynakládány za účelem ovlivnit zainteresované skupiny.

Dále je nutné sledovat také environmentální výnosy. Jedná se především o dotace a podpory a další výnosy plynoucí například z prodeje odpadu. Na základě získaných informací se sestavuje výkaz environmentálních nákladů a výnosů.

Environmentální náklady a výnosy by měly být vyhodnocovány dvěma skupinami expertů:

1. **Skupina účetních** - sleduje například objem vstupních materiálů, objem výroby produktů, náklady a výnosy, výdaje a příjmy, střediskové hospodaření, vnitropodnikové ceny.
2. **Technologická skupina** – vypracovává bilanci materiálu, vody a energie, zjišťuje objemy odpadů, odpadních vod a emisí, způsob jejich odstranění, náklady na odstranění, koncové technologie, čistší technologie, přiřazuje celkové environmentální náklady a výnosy na jednotlivé domény životního prostředí [2,20].

V oblasti řízení environmentálních nákladů platí princip prevence znečišťování. Jde o to zkoumat, kde a proč odpad vzniká a jak se dá zabránit jeho vzniku. Podnik může předcházet znečišťování buď lepším hospodařením (pořádkem), nebo změnou designu výrobku, použitím jiných materiálů a úpravou či změnou výrobních procesů.

V souvislosti s prevenční strategií se hovoří o čistší produkci (CP – cleaner production). Jde o přístup podniku, kdy se sledují procesy, výrobky a služby za účelem zvýšení jejich efektivnosti a omezení rizika pro člověka i pro životní prostředí. Tento přístup

významně snižuje environmentální náklady a naplňuje tak koncepci „dvojitýho užitku“ (environmentálního a finančního). V mnoha podnicích však stále převažují nákladné koncové technologie (end-of-pipe technologies), které neřeší problém u zdroje, ale pouze upravují emise a přenáší odpad do jiné složky životního prostředí. Příkladem koncových technologií jsou například čističky odpadních vod, vybavení pro sběr odpadu či filtry proti znečišťování ovzduší.

3. Nástroje identifikace a alokace environmentálních nákladů

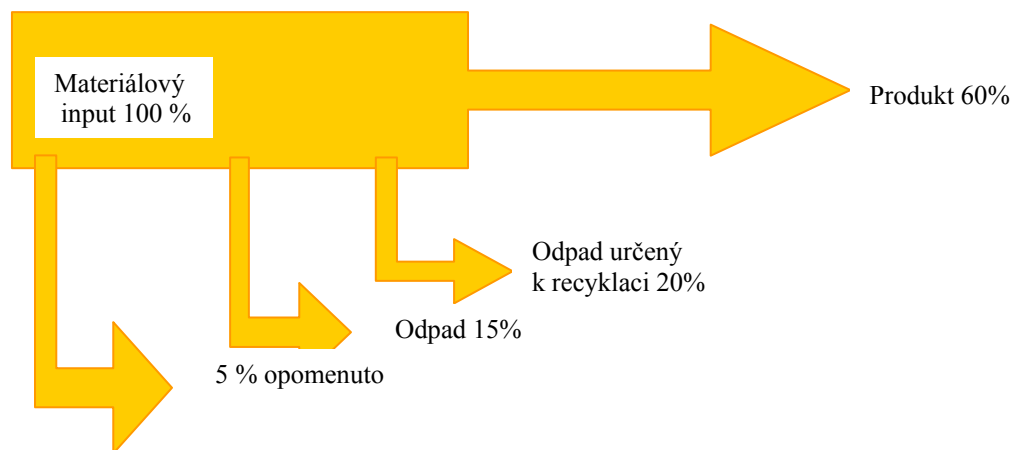
UNSDS určilo techniky manažerského účetnictví, které jsou užitečné pro identifikaci a alokaci environmentálních nákladů. Jsou to:

- Input/output analýza,
- Flow cost accounting,
- Activity-based costing,
- Lifecycle costing [1,5].

3.1 Input/output analýza

Tento nástroj umožňuje získat užitečné environmentální informace a to tak, že jsou sledovány toky materiálů a energií. Základní myšlenkou je předpoklad, že množství hmot a energií, které vstupuje do procesu, musí z procesu zase vystupovat, nebo být součástí zásob. V bilanci toků se uvádí jak hmoty a energie na vstupu, tak i výsledná množství výrobků, odpadů, odpadních vod a emisí do ovzduší. Vstupy i výstupy se měří ve fyzikálních jednotkách (v kg, t, GJ/období). Pomocí bilance lze zvýšit využití hmotných a energetických toků jak z ekonomického, tak z environmentálního hlediska.

OBR. 2: Flow cost accounting [1,6]



3.2 Flow cost accounting

Flow cost accounting je základním nástrojem manažerského přístupu označovaného jako management toků. Díky diagramům toků (flow charts) je možné sledovat vstupy a výstupy, především odpad. Detaily procesů jsou názorně zobrazeny, takže odpovídající informace mohou být přiřazeny hlavním činnostem. Procesní tokové diagramy poskytují jak technické informace, tak účetní informace o nákladech. V rámci flow cost accounting se informace vyjadřují fyzickými daty, peněžními daty

a hodnotovými daty (množství x náklady), a tak jsou materiálové toky pro management podniku transparentní.

3.3 Metoda environmentálního účtování podle aktivit (Environmental Activity-Based Accounting)

Metoda ABC je jednou z metod manažerského nákladového účetnictví, která hledá pro veškeré interní náklady podniku místo jejich vzniku. ABC aplikovaná na environmentální náklady rozlišuje

- náklady souvisejícími s životním prostředím (environment-related costs) - týká se tzv. společných environmentálních nákladových center, např. spalovna odpadků nebo čistička.
- náklady „hnané“ životním prostředím (environment-driven costs) - jsou skryty v režijních nákladech, např. zvýšení odpisů nebo vyšší náklady na pracovní sílu [1,7].

3.4 Life Cycle Costing

Přístup „life cycle costing“ bere v úvahu všechny náklady, které se vyskytnou v průběhu celého životního cyklu výrobku nebo služby. Chce-li podnik hodnotit environmentální výkonnost takového produktu, musí zhodnotit nejen pořizovací a vedlejší náklady, ale také výrobní náklady včetně energií, náhradních dílů, údržby, a náklady na likvidaci produktu. Tento přístup se snaží o komplexní pohled na náklady produktu.

4. Environmentální přístup – pro a proti

Mnohé podniky mají nezodpovědný přístup k životnímu prostředí. Mají-li podniky špatnou environmentální politiku, vystavují se samy, možná nevědomky, jistým hrozbám.

Mezi nejvýznamnější následky nezodpovědného a negativního chování podniků k životnímu prostředí se řadí: pokuty, vyšší ekologické daně, snížení hodnoty pozemku, zničení hodnoty obchodní značky, pokles tržeb, zákaznický bojkot, neschopnost zabezpečit si finance, ztráta pojistné záruky, soudní procesy, škody na image podniku.

Na druhou stranu implementace environmentálního manažerského účetnictví má pro podnik významné přínosy, např.:

- možnost snížení celkových podnikových nákladů díky řízení environmentálních nákladů,
- efektivní využívání podnikových zdrojů omezením plýtvání,
- zlepšení řízení po linii procesů, výrobků i služeb,
- více informací pro manažerské rozhodování,
- vylepšené oceňování produktů díky přesnějšímu přiřazení nákladů zdrojům jejich vzniku,
- zvýšení konkurenceschopnosti podniku,
- lepší image podniku a tudíž zlepšení vztahů se zainteresovanými stranami.

Závěr

System environmentálního manažerského účetnictví a jeho implementace v podnikové praxi je významným dobrovolným nástrojem při realizaci koncepce udržitelné výroby a spotřeby v přírodních, technických, ekonomických a společenských podmínkách 21. století. Umožňuje identifikovat, kvantifikovat, analyzovat a řídit podnikové environmentální náklady a výnosy a stanovovat reálné environmentální cíle v rámci environmentální strategie podniku. Alokace a hodnotové vyjádření environmentálních aspektů po linii podnikových procesů, výrobků a služeb poskytuje inovativní informace pro měření a řízení výkonnosti a konkurenceschopnosti podniku.

Použitá literatura:

- [1] JOHNSON, S. *Environmental management accounting*. ACCA, 2004.
www.accaglobal.com/students/study_exams/qualifications/acca_choose/acca_professional/apm/technical
- [2] JASCH, CH. *Způsob určování hodnot pro environmentální manažerské účetnictví*, IÖW, Wien, www.ioew.at
- [3] HYRŠLOVÁ, J. *Metodický pokyn pro zavedení environmentálního manažerského účetnictví*. Ministerstvo životního prostředí, Praha, 2002

THE DETERMINANTS AND CREATION OF FOOD INDUSTRY DEVELOPMENT STRATEGIES

Krzysztof Firlej

Cracow University of Economics

firlejk@uek.krakow.pl

Key words:

Strategies – food industry – stock companies

Abstract:

This paper presents the evolution, state and functioning of food industry companies – as an example of the fastest developing sectors of Polish economy. Alike other sectors of market economy, food industry meets many problems and threats evolving from the European integration processes and world economy globalization. The companies from food industry have to include in their functioning the external factors from the economic and sector environment and also the internal factors from the inside of the changing company. In summary the presentation of Wawel SA company is included, and the company belongs to the WIG-Spożywczy stock index of Warsaw Stock Exchange, and is putting into practice the complex strategy assumptions in many fields at the same time.

Introduction

In the middle of 2008 financial situation of food and soft drinks producing companies that belong to the WIG – Spożywczy has worsen. The causes of the situation were placed among many factors inhibiting the food industry development. The most important cause was the world economic crisis, initially observed in United States. Financial problems affecting consecutively European Union and other European countries are getting more and more painful for food companies. Undoubtedly the influence of panic initiated by capital markets destructively influences the companies functioning, but at the same time it brings the disclosure of threats caused earlier by integration and globalization processes. The food companies are facing many challenges related with strategy creation or constant modernization of current strategies. These companies as organizations have to evolve in a way that their “early warning” systems can react appropriately fast on the changes in global economy. The companies of WIG – Spożywczy stock exchange are the members of international business, irrespective of the size of the company. The boards of these companies have to face the challenges that force them to survive and develop further. Evolving strategies are essential for functioning and development and their have to include new attitudes towards international management, competition and market positioning. In European western countries the main position in food industry is created by so called “core companies” that are large companies with the dominant position in relation to the size, the ownership of specialized working capital, market share or company function in the production net[1].

Food industry is one of the most important for Polish economy, it is one of the fastest developing sectors. The accession of Poland to the European Union has caused rapid increase in the development of food industry as a part of economy[2]. It's share in the sale value of the industry is 24% and it is 9 percent points higher than in the 15 European Union countries, where this rate is 15% on average. Among EU, the higher sales value share percentage than in Poland is observed in Denmark (28%) and Greece (27%)[4]. National food industry companies use the beneficial circumstances and their export activity after the accession of Poland to the European Union has largely increased. As R. Urban says, the accession of Poland to the European Union has significantly changed the conditions of functioning in the food line, including the conditions of the food companies functioning. The food producers have shown the capabilities to use the comparative advantages and they are able to overcome extra-economic barriers of market entrance [5].

The development barriers and the risk factors in food industry

During the last years food producers face many threats emerging from regional integration processes and economy globalization. The most important threats are changing rates of exchange, quotation of milk, sugar and potato starch production, increasing quality requirements, and increasing inflation rates. These factors are not necessarily related with economic stagnation, although it means the decreasing rate of the Polish food industry production development below 5% per year, and the export rate of this sector product below 10% per year. In the opinion of producers, the factors inhibiting the development further are the growing employment cost, the most important part of company cost. The company owners are afraid of clients' stronger position, among which the share of large trading nets. The consolidation among retail traders makes the disproportion even larger. The comparison of the concentration rate in retail trade in Poland and other European market shows that this process is still ongoing. The businessmen complaints include unstable and unclear legal regulations. This category relates to national institutional and legal environment and the changing European regulations concerning wider and wider functioning of producers that needs to be adjusted.

Discussing problems related with food production development it needs to be noticed which factors influence strategies the most. The development of food producers depends on production factors both endogenic and egzogenic. In order to present them the following classification shows their cause and effect relationship. The food production determinants are causative agents for changes with diverse characteristics according to the discipline of origin. The relations between multidimensional character of scientific disciplines is shown by economy and the influence on food production is clearly seen. The classification of food production development determinants is presented in Table 1[3].

TAB. 1: The classification of food production determinants

General factors	Detailed factors
Production	Soil Work Capital
Egzogenic (external)	Development dynamics of economy The tempo of economic changes Elasticity in relation to challenges
Endogenic (internal)	The level and stability of quality, attractiveness and functionality of products and services The level of cost and price Company's economic power Market efficiency of companies depending on organization and management

Source: authors' elaboration.

The most important factor is soil, which quality is directly related with food production. This factor has got its own production potential. The evaluation of soil value as productive factor influencing food production emphasizes the direct proportional relation of the quality to the share of farming the product.

The second production factor in agribusiness is work, and its resources as a matter of fact. These play 3 important roles in production process – initiating it, putting into practice and using the effects. Work can be understood as a main production factor, because of the properties of work that are most important for development dynamics. The resources of work can be discussed in 3 dimensions: as a resource of physical strength, as a resource of know-how, motivations and aspirations. The third production factor influencing food production is capital, which is the joint stock taking part in production process.

The second group of factors influencing food production is egzogenic factors, also called external factors. These are independent from decisions of producer, but they have to be included as a part of external limitations. In case of macro scale evaluation of food production these include main economic determinants created by the development of agribusiness, general economic development and random natural and socio-economic phenomena. The development tempo of general economy, the restructurization tempo and market elasticity can also be included.

The third group of factors consists of endogenic factors (internal) , that the most often are created by food producer. The most important of them are the level and stability of product quality, the attractiveness and functionality of the product for the client the level of cost and price, the economic power of the company and market efficiency of a company, depending on organization and management.

Development strategies of food production companies

The development strategy is a kind of management strategy in market economy that is defined as “a strategy concerning company’s expansiveness, what can be illustrated by new markets creation, production diversification and investments”. An important way of development is the strategy of structural changes (organizational changes), as a part of general management strategy. It concerns privatization changes and new structural solutions related with corporation creation and relations described as mergers and take-overs [6]. The creation and implementation of strategy aims at the most beneficial distinction of a company at the background of direct and indirect competition that leads the best use of strengths in order to fulfill clients’ requirements. Strategic decisions emerge directly from the relation company-environment and sometimes from the inside of a company. IN case of development strategy however, the company is a proactive agent so it creates changes. The company initiative creates market and is a development factor. The dynamic evaluation of financial index analysis such as: profitability of sales, profitability of capital, gross margin rate or share profitability rate – can help to evaluate the implementation process and to enforce the strategy in time. The scientific literature concerning company management presents many typologies of development strategies, for example:

A) intensive development strategies – emphasizing market share and its enlargement, and also new geographical areas range creation. The important part of this strategy is an utilitarian function a product that increases its attractiveness for clients, what can be illustrated by sales rates. These strategies include:

- a) market penetration strategies,
- b) markets development strategies,
- c) product development strategies.

B) integrative strategies – among them the sales orientation and dominant corporation creation. Expansion strategies aiming at market monopolization are emerging from integration, both horizontal and vertical. The integration strategies consist of:

- a) vertical integration strategies,
- b) horizontal integration strategies.

C) diversification strategies – aimed at product development, emerging from offer widening, new market segments take-over and the production of brand new products.

WAWEL company – evolution and characteristics

Wawel SA is a joint stock company with the tradition that has began in 19th century. The company was established in 1898 as a confectioner’s company with the staff of 5 people. In 1910 the production company was established based on a model of confectioner’s companies of the world, and it started to produce chocolates that were believed to be of a very good quality and taste. Some of the products created by master Piasecki himself are produced even today. In 1951 three Cracovian confectioner’s companies: „A.Piasecki”, „Suchard”, „Pischinger” and two smaller: „Kryształ” and „Helia” have joined in one company with the new trade mark and brand name: Confectioner’s Company “Wawel” [10]. In 1992 the process of privatization has began that led to joint stock company Confectioner’s Company Wawel SA creation. Now it is a developing, modern company, implementing new management and technology

solutions. The elegant packaging and the classic taste distinct the Cracovian confection from many other products. That is why the sweets are chosen by people who appreciate quality and beautiful form. In recognition of the highest quality of Wawel products the company was awarded prestigious: „Teraz Polska”, „Srebrny As” czy „Diabetyka Expo” awards. In 2001 Wawel was certified ISO 9001. The quality system has encompassed the functioning of a company from the project of products and its package through quality control of materials to the control of sales process[12]. The company is one of the biggest producers of sweets in Poland. The main products are: chocolates with filling (44% sales share), chocolate sweets with soft filling and caramel (20%), chocolate in bars (11%) and chocolate coated waffles (7%). The company is a Polish market leader in production of sugar-free products that are called LIGHT type. The company production is mainly for domestic market (75% of sale). The concentration of sale can be seen especially in Małopolska region (40%) [8]. The shares of Wawel SA are available at Warsaw Stock Exchange since the 11th March 1998[9]. In stock exchange the shares of B-series are present (the emission with the pre-emption for previous shareholders) and C-series shares, sold in a public offer. The nominal price of a share of both series was 5 PLN. In public offer the shares were sold at a price of 32 PLN. On the day of a Stock debut the price per one share was 42 PLN. On the 28th May 2007 the price per one share has reached historical maximum – one share price was 403 PLN that day. The historical minimum was on 4th November 1998, when the price per one share was 14,60 PLN. On 17th November 2000 the new stock system WARSET was introduced. Wawel SA shares were included to the uniform quotation system with single price definition. According to the decision of Warsaw Stock Exchange Board since 18th April 2001 Wawel SA shares are quoted in constant quotation system[7].

The development strategies of WAWEL company

The Wawel company implements the plan of its complex strategy at many levels at the same time. In 2009 Wawel has planned to begin the single property developer investment, the construction of offices or flats for sale or rent on a parcel of land in Cracow left after old company buildings removal. The decision was caused by the localization change and the transfer of a company to modern buildings in Dobczyce. The decision of Board based on investment profitability was completely different and the property developer plan was abandoned. One of the properties in Cracow city center was already sold. In 2007 Wawel SA has bought Ukrainian Trade-Production Company "Łasoszci" in Ivano-Frankowsk. With its base a new investment project will be implemented. "Łasoszci" also produces sweets so the products from Ukraine will be sold in Ukrainian market and other Easter Europe markets. Wawel also planned to build in 2010 a new factory in Ukraine. The investment was about to begin at the beginning of 2009, and initial assumptions projected investment cost of 50 million PLN. The cost was about to be paid by Wawel SA and its main shareholder, Hosta International AG, which has got 52,13% of shares. The projected sales value was about 100-130 million PLN. With the problems of parcel of land close enough to the city and the price of it and the infrastructure level, the investment plan was abandoned. Instead the Board has decided to invest and build-up the factory in Ivano-Frankowsk. The potential loss because of not-sold land in the city center was to be refunded by lower cost of factory modernization, smaller size of investment and the income from higher product sales rate through the fast increase of production power in existing company. Wawel is constantly developing range of goods in basic functioning that is the production and sale

of new kinds of sweets. The trade mark of “Wawel” is common for 12 factories. The next shops will be open in the middle of November in Gliwice and at the beginning of December in Jelenia Góra. Wawel shops – with the total area of 735 square meters – are located in the biggest Polish cities: Cracow, Warsaw, Łódź, Poznań, Katowice and recently Lublin. Wawel also plans to open 15 new shops soon so the sales net is developing.

The Board of Supervisors has positively evaluated the state of Wawel SA in 2007, and the financial outcome was evaluated satisfactory. The evaluation included the effect of property sale on financial outcome in 2006. The Board of Supervisors has positively evaluated the fact of earlier bank loan repayment, which is why the company has almost no loans to pay (except for a loan on a current account). The continuation of changes in the product sphere was also positively evaluated. These included the assortment list limitation to the products of high sales volume with their constant support and development. Wawel SA company has had 2,21 million PLN of net profit in the second quarter of 2008 in comparison with 1,84 million PLN in the previous year. The operational profit was 2,40 million PLN in comparison with 2,42 million PLN. The income was 46,34 million PLN in comparison with 46,13 million PLN in a previous year. Increasingly in the first and second quarter of 2008 the company profit was 8,87 million PLN in comparison with 8,94 million PLN in the previous year, with the turnover 111,20 million PLN in comparison with 110,74 million PLN[11].

Summary

Presented strategy of Wawel SA is a development strategy allowing Board to reach the projected aims and create market share with stabile position. Based on statistical data it can be seen that the company increases market share, creates new markets and increasing quality and attractiveness of products at the same time. As an outcome it can be seen that the sales volume and clients' group are increasing. The second strategy is the diversification strategy, aimed at the development of a product. The company widens assortment offer, takes over new market segments and produces new products. The integrative strategy in this company was not observed because the company is not interested in corporation creation. The confectioner's branch is not likely to integrate, both vertically and horizontally. The Stock debut and quotation of Wawel SA shares by Warsaw Stock Exchange caused the implementation of development strategies and is very promising for the future. Although the materials prices were high at the beginning of 2008, the company's financial situation is good. The net profit from shares in 2007, although almost two-fold lower than in record 2006, was at the level of 2005, and it is a very good outcome. It has to be emphasized that the company was able to overcome the threats limiting its functioning. The determinants and barriers of development were the impulse to coordinate actions aimed at production increase and profit gain. It has happened, although the company's environment is difficult due to international market changes affecting food production companies of WIG-Spożywczy index. Food sector company functioning indexed by WIG-Spożywczy allowed to invest additional financial capital and forced the competitive rivalry with other producers, such as Confectioner's Company JUTRZENKA SA from Bydgoszcz and Confectioner's Company MIESZKO SA from Warsaw.

References:

- [1] FIRLEJ, K. *Implementacja międzynarodowych strategii konkurencji w spółkach indeksu WIG – Spożywczy*. [w:] STABRYŁA A., *Zarządzanie rozwojem organizacji w społeczeństwie informacyjnym*. Studia i Prace Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, T.1, 2008, s. 275-283, ISBN 978-83-7252-416-4
- [2] FIRLEJ, K. *Kwalitatywne determinanty konkurencyjności spółek z indeksu WIG-Spożywczy*. Roczniki Naukowe SERIA, T. X, Z.1, Warszawa – Poznań - Lublin: Wydawnictwo: Wieś Jutra Sp. z o.o., 2008,...s. ISSN 1508-3535
- [3] FIRLEJ, K. *Rozwój przemysłu rolno – spożywczego w sektorze agrobiznesu i jego determinanty*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2008, s. 52-62, ISBN 978-83-7252-390-7
- [4] KNAP-STEFANIUK, A. *Przemysł spożywczy w Polsce*. Zarządzanie zmianami, Biuletyn POU, 2008, 11(22), s. 1-11, ISSN 1897-3329
- [5] URBAN, R. *Stan przemysłu spożywczego po wejściu do Unii Europejskiej*, Przemysł Spożywczy, 2006, 4, s. 2-8, ISSN 0033-250X
- [6] STABRYŁA, A. *Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Kraków 2000, s. 39-90, ISBN 83-01-13231-0
- [7] <http://www.wawel-sklep.com.pl/index.php?page=artykuly&id=43>; dostęp: 2.11.2008.
- [8] http://forsal.pl/notowania/PLWAWEL00013_WAWEL.html; dostęp: 2.11.2008.
- [9] http://www.magazynhandlowiec.pl/pl/historia_marki/slodkosci_z_krakowa_%E2%80%93.html; dostęp: 2.11.2008.
- [10] <http://www.wawel.com.pl/gielda/?pg=historia>, dostęp: 31.10.2008 r.
- [11] http://www.money.pl/gielda/spolki_gpw/artikul/WWL,wawel; dostęp: 4.11.2008 r.
- [12] ibidem

MEZINÁRODNÍ TRANSFER TECHNOLOGIÍ Z REGIONÁLNÍHO POHLEDU¹

INTERNATIONAL TRANSFER OF TECHNOLOGY FROM REGIONAL POINT OF VIEW

Jiří Frank

Universita Hradec Králové

jiri.frank@uhk.cz

Klíčová slova:

Technologická změna – šíření technologií – technologický transfer – inovační procesy ve službách – inovační strategie regionů

Abstrakt:

Tento příspěvek se zabývá úlohou transferu technologií v mezinárodním obchodě. Je zaměřen nejprve na technologickou změnu a poté na jednotlivé kanály mezinárodního technologického transferu a jejich efekty v mezinárodním obchodě. V tomto kontextu je připomenuta potřeba integrace inovací v sektoru služeb a nakonec jsou zmíněna a zkoumána regionální východiska transferu technologií.

Key words:

Technological change – diffusion of technology – technological transfer – innovation processes in services – innovation strategies of regions

Abstract:

This paper deals with the role of technology in international trade. It is focused first on technological change and individual channels of technology transfers and their effects in international trade. In this context, the need for the concept of innovation patterns in the service sector is reminded. In the concluding part, regional solutions and regional outcomes of transfers of technology are examined.

Úvod

Technologii lze obecně definovat jako způsob, jehož pomocí jsou zdroje a výrobní faktory přeměňovány v komodity.

Technologie byla vždy významnou kategorií v teorii mezinárodního obchodu. Ricardiánský model mezinárodního obchodu může být dokonce interpretován tak, že je založen právě na mezinárodních rozdílech v technologiích. V tomto ohledu Heckscher – Ohlinův model představuje určitý krok zpět, protože původní verze tohoto modelu se soustředila pouze na rozdíly ve faktorovém vybavení jako zdroji komparativní výhody a pokládala za možné ignorovat rozdíly v technologiích mezi zeměmi.

¹ Tento příspěvek byl zpracován s podporou grantového projektu GA ČR registrační číslo 402/04/0642

Tento základní Heckscher – Ohlinův model mezinárodního obchodu, který předpokládá identické produkční funkce, musel být modifikován, aby mohly být vzaty v úvahu rozdíly v produkčních funkcích mezi zeměmi.

Jelikož Heckscher – Ohlinův model typicky předpokládal, že každá země má přístup ke stejné technologii, mohl být snadno rozšířen, aby dovozoval rozdíly v technologii.

V modelech mezinárodního obchodu, které pokládají technologii za významný determinant mezinárodních toků zboží, se stalo samozřejmým předpokládat, zvláště počínaje druhou polovinou 20.století, že technologie není statická. Do těchto modelů musela být zakomponována technologická změna jako základní pojem, jehož analytická východiska a oblasti analýzy musí předcházet popisu důsledků technologické změny.

1. Technologická změna a její důsledky

Technický pokrok ovšem neprobíhá v rovnovážných podmínkách, obsahuje v sobě naopak typicky nesoulad a soutěž mezi starým a novým stavem technologie a proto také ekonomická analýza technického pokroku nemá jednosměrnou povahu.

Obvyklé nástroje ekonomické analýzy konstruované ve smyslu zkoumání podmínek dosahování ekonomické rovnováhy jsou nejvíce vhodné k posuzování dlouhodobých efektů nových výrobků a výrobních metod. Nejsou vhodné k analýze nerovnovážných procesů, jejichž pomocí jsou generovány, zlepšovány a do ekonomických struktur absorbovány nové technologie.

Analýza technologické změny se tradičně člení do tří oblastí :

- (1) objev (vynález) – tvorba nových výrobků a procesů
- (2) inovace – transfer objevu (vynálezu) do fáze komerční aplikace
- (3) difúze – šíření inovace do ekonomického prostředí.

Lze definovat dvě základní kategorie technologické změny :

- (1) zlepšení, která neimplikují kvalitativní změny
- (2) objevy, které implikují kvalitativní změny.

Zlepšení (1) i objevy (2) mohou být vždy klasifikovány do tří skupin a to porovnáním vlastností (atributů) nového procesu nebo výrobku s vlastnostmi (atributy) dosud existujícího procesu nebo výrobku.

Zajímavé ve smyslu vzájemné technologické závislosti komodit (interdependence) jsou indukované technologické změny známé jako „trigger effects“. Tam, kde se technický pokrok projeví ve zlepšené funkci nebo zlepšených attributech finálních výrobků (zejména strojů a zařízení), může to vyvolat relativní zlepšení jiných aktivit, v nichž je tento produkt ve vztahu input – output, takže indukované změny v příslušném procesu mohou být přeneseny (triggered) do těchto dalších aktivit a procesů [4, 618 – 619].

2. Šíření technologických znalostí do zahraničí a export technologií

Majitelé nových technologií požívají dočasně svého druhu monopolní pozici.

V souvislosti s pohybem technologií mezi zeměmi, tedy šířením technologií zejména do zahraničí, se velice často používá pojem difúze, který v sobě skrývá širší význam než pojem transfer. Transferem technologie v kontextu obchodu máme na mysli takový její přesun, jehož cílem je získání protihodnoty nebo zhodnocení technologie jako aktiva.

V tomto smyslu se ve stejném významu v literatuře používá i pojem export technologií. Technologické znalosti jsou šířeny do dalších zemí následujícími kanály :

- (a) prostřednictvím vývozu kapitálových statků
- (b) prodejem nehmotných práv (zejména tzv. licensing)
- (c) prostřednictvím přímých kapitálových investic.

V zásadě ale mohou být znalosti technologie šířeny do dalších zemí jednak samostatně (disembodied technical progress) anebo v rámci vývozu kapitálových statků spolu s kapitálovými statky a tudíž jejich prostřednictvím (technology embodied in capital) [1, 159 - 173].

V prvním případě je předmětem samostatného obchodu prodej práv k užívání příslušné technologie resp. včetně know-how a předání příslušné technické dokumentace anebo v případě přímých kapitálových investic je tato technologie podržena ve vlastnictví zahraničního investora a šířena do příslušné země pod jeho kontrolou.

I když jednotlivé země sdílejí tutéž technologii, neznamená to, že je to nutí vyrábět komodity s použitím totožných technik; zejména kapitálově hůře vybavené země mohou v rámci téže technologie preferovat kombinace výrobních faktorů s intensivnějším použitím faktoru práce než kapitálově lépe vybavené země, i když obě disponují znalostí téže produkční funkce dané příslušnou technologií.

V druhém případě transferovaný kapitál, zejména v podobě vyvážených kapitálových statků zahrnuje technologii, která je v hostitelské zemi kombinována s jednotkami faktorů práce a kapitálu. Přirozený předpoklad u vyváženého kapitálu zahrnujícího technologii je, že je svou povahou specifický pro dané odvětví (sector-specific) a že zahrnuje technologii lepší než je ta dosažitelná v domácí kapitálové struktuře.

V takovém rámci, export technologií je synonymem pro vývoz kapitálových statků zahrnujících resp. umožňujících příslušnou procesní technologii [3, 42 - 43].

Na druhé straně sílí i v ekonomické literatuře hodnocení, že hlavním kanálem i katalyzátorem technologického transferu (viděno zejména z pohledu tranzitivních resp. nově industrializovaných ekonomik) jsou přímé kapitálové investice. Ty totiž navíc představují i zdroj financování investic nutných pro (širší) restrukturalizaci nabídkové strany a umožňují snadnější přístup na vývozní trhy. Někdy dokonce zpřístupňují i specifické vstupy, které nejsou dostupné ve formě dovozu ani licencí.

Technologický transfer prostřednictvím přímých kapitálových investic může probíhat přímo nebo nepřímo. Přímý technologický transfer probíhá interně v rámci nadnárodní korporace mezi její centrálou a pobočkou v hostitelské zemi, zatímco o nepřímém technologickém transferu hovoříme při snižování tak zvané technologické mezery mezi podniky s přímou kapitálovou investicí ze zahraničí a domácími podniky. K nepřímému technologickému transferu může docházet buď přes trh práce nebo také při kooperaci

a konkurenci mezi těmito a dalšími firmami. Empirické odhady technologického transferu zatím dokazují, že nepřímý technologický transfer není systematicky prokazován a nejjednodušší vysvětlení tedy je, že teoretické argumenty ve prospěch nepřímého technologického transferu byly přeceňovány a v realitě k němu nedochází, tj. nadnárodní korporace úspěšně brání vlastnictví těchto svých specifických aktiv a daří se jim bránit takovému šíření technologií [6, 703-706].

3. Vymezení dalšího výzkumu

Obecně lze upozornit, že vztah mezi mezinárodním obchodem a technologickým pokrokem byl vždy předmětem zájmu teorie mezinárodního obchodu, ale teprve poté, co byly do statické teorie obchodu integrovány výnosy z rozsahu a nedokonalá konkurence, mohly se dynamické teorie o vztazích mezi obchodem a technologiemi rozvíjet. Vedle toho, že ve spojitosti s tím je v nedávno publikované literatuře kladeno mnoho otázek a jejich řešení modelována, je výzkum nadále mimo jiné zaměřen na určité zřetelné efekty technologického pokroku pramenící z tzv. learning by doing, což znamená, že samotné opakované osvojování si určitých produktivních činností může firmám a odvětvím ekonomiky pomoci nalézat nová a lepší (technologická) řešení [2, 1281-1283].

Stejně masivní výzkum je zaměřen na oblast výzkumu a vývoje (research and development) a investice do činností ve spojitosti s nalézáním nových technologií. Spolu s tím jsou teoreticky řešeny a modelovány jak celkové efekty přelévání (complete international spillovers), tak jsou nově teoreticky podporovány některé možné praktické efekty, jako přelévání mezi odvětvími (inter-industry spillovers) a tak zvané klastry – již dříve popisované v teoretické literatuře původně zejména v souvislosti s konkurenční výhodou národů (clusters of industries).

V prvním případě firmy mnohdy využívají efekty přelévání znalostí ze zkušeností jiných firem produkujících úplně odlišné komodity. Navíc je zřejmé, že činnosti prováděné v určitých odvětvích mohou zvláště významně vést ke generování znalostí se širokým potenciálem pro zvýšení produktivity, zatímco činnosti prováděné v jiných odvětvích mohou být méně přínosné a přispívat tak daleko méně k jakékoliv akumulaci znalostí.

Podobně v druhém případě, kdy existují klastry sestávající z představitelů různých odvětví v jednom regionu, může docházet k efektům přelévání přejímáním znalostí v rámci takového klastru působícího v jedné zemi zejména na bázi geografické blízkosti.

Podobně zajímavé a nadějně – a to ve smyslu vzájemné technologické závislosti zbožívých komodit (interdependence) – jsou indukované technologické změny známé jako „trigger effects“. Zejména tam, kde se technologický pokrok projeví ve zlepšené funkci nebo zlepšených attributech finálních výrobků, může to vyvolat relativní zlepšení jiných aktivit, v nichž je tento produkt ve vztahu input – output, takže indukované změny v příslušném procesu mohou být přeneseny (triggered) do těchto dalších aktivit a procesů.

Také s růstem významu služeb a s růstem významu inovací jako zdroje konkurenční výhody se zájem o pochopení inovačních procesů přelévá i do oblasti služeb. Současný výzkum v této oblasti se zaměřuje na koncepční zakotvení inovačního procesu ve službách, na jehož základě jsou sestavovány indikátory pro měření inovační výkonnosti ve službách.[5,795]. Aktuální porovnávání charakteru inovací ve službách a ve zpracovatelském průmyslu a definování specifik (odlišností) v sektoru služeb ovšem podle názoru autora nevyčerpávají zdroje možné konkurenční výhody z integrace průmyslu a služeb. Lze totiž ukázat i na efekty plynoucí z komplementarity výrobků a služeb.

A konečně, inovační procesy a oboustranný transfer technologií jsou nejen generovány konec konců v určitém regionálním rámci, ale tvoří integrální součást ekonomické báze příslušného kraje (regionu). Takže novým fenoménem v managementu rozvoje krajů se

stávají i první snahy o formulování regionálních inovačních strategií, jejichž možné efekty by se měly projevit v programové podpoře jak exportu tak inovací v příslušných konkrétních opatřeních v nových Programech rozvoje územního obvodu každého příslušného kraje (PRK) v novém programovacím období krajů.

Závěr

Jak bylo naznačeno v úvodu tohoto příspěvku, obdobné širší téma bylo jako dílčí téma zpracováváno v rámci uvedeného již ukončeného grantového projektu Grantové agentury České republiky. Už ve formulaci zadání tohoto projektu byl dán výčet určitých specifických aspektů mezinárodního obchodu, kdy jako charakteristické byly uvedeny růst otevřenosti národních ekonomik, růst podílu služeb na celkovém objemu mezinárodního obchodu, růst podílu komodit kapitálových statků na celkové zbožové výměně, růst objemu obchodní výměny meziproductů a výrobních faktorů na úkor tradiční výměny finálních produktů a další, včetně zde uváděné rostoucí úlohy technologií a zejména mezinárodního technologického transferu v současném světovém obchodě.

A je-li navíc i tento vztah mezi obchodem a technologií na poli mezinárodního obchodu stále více vnímán v kontextu rozvojových zemí jako odlišný a specifický v porovnání s vyspělými průmyslovými zeměmi, o to zajímavější je pozorovat shora zmíněný trend ve vztahu ke stimulaci inovačních procesů a transferu technologií na úrovni regionů.

Použitá literatura:

- [1] BERGLAS, E., JONES, R.W. *The Export of Technology*. In: Karl Brunner, Allan H.Meltzer, *Optimal Policies, Control Theory and Technology Exports*, Amsterdam, 1977, s. 159 - 173
- [2] GROSSMAN, G.M., HELPMAN E. *Technology and Trade*. In: *Handbook of International Economics*, Volume 3, Elsevier Science Publishers B.V., 1995, s. 1281 - 1283
- [3] JONES, R.W., NEARY, P. *The Positive Theory of International Trade*. In: *Handbook of International Economics*, Volume 1, Elsevier Science Publishers B.V., 1984, s. 42 - 43
- [4] *The New Palgrave, A Dictionary of Economics, Volume 4 (Q – Z)*. Palgrave Publishers Ltd, 2004, s. 618 – 619
- [5] PAZOUR, M. Typologie inovačního procesu ve službách. *Politická ekonomie*, 2008, roč. 56, č. 6, s. 795 - 818 , ISSN 0032-3233
- [6] SRHOLEC, M. Přímé zahraniční investice a technologická změna. *Politická ekonomie*, 2003, ročník 51, č.5, s.703 – 706, ISSN 0032-3233

THEORETICAL APPROACHES FOR CREDIT RISK STRESS TESTING WITHIN BASEL II.

Lubomíra Gertler

Ekonomická univerzita v Bratislave
lugertler@hotmail.co

Key words:

Basel II – risk parameters – stress scenarios – economic capital – credit risk

Abstract:

Using stress tests to evaluate capital requirements has an advantage of allowing combinations of different kind of risks: in particular market risk, credit risk and operational risk. The article discusses some problems of connecting above mentioned types of risk together in a stress test model. Consequently, the article describes the background of stress testing models specially for credit risk portfolios, their purpose and significance in efficient estimating of the credit risk economic capital. Methods of stress tests are described in relation to Basel II capital requirements. In this framework, we establish some main assumptions for defining risk parameters under different types of stress tests, we describe how stress tests work and present some well established forms of them.

1. Introduction

Stress testing means regular measuring of the most important risk parameter: the unexpected loss. There are various reasons for conducting stress testing due to a special relationship between economic capital and unexpected loss, or even regulatory capital (considering internal ratings based approach within the Basel II framework) and unexpected loss. Crucial role in understanding the approaches towards stress testing is the definition of unexpected loss which should be covered by economic capital, however, there is no general agreement as to how to define the amount of unexpected loss. The common ways to define unexpected loss is to use the difference between the Value-at-Risk (VaR) of a given confidence level, or the expected shortfall exceeding VaR. One of the main drawbacks with this definition of unexpected loss is that such a measure relies purely on statistical estimates. Therefore, when considering stress testing, it would be sensible to use stress tests to underscore which losses amongst the unexpected are plausible or to use the outcome of stress tests, instead of unexpected loss to determine economic capital.

Using stress scenarios requires reliable occurrences probabilities of stress events in the first stage. Only in this case, it is possible to use the expected loss under stress as an economic capital requirement. In the second stage, stress tests are used to define regulatory and economic capital requirements determined by unexpected loss calculations. This can be done through a simple test of the capital adequacy. On the other hand, the result can be used to derive a capital buffer for extreme losses exceeding the unexpected losses, and to define the overall credit risk appetite of the bank.

In relation to establish a complex model of measuring correlated market, credit and operational risk in a simple VaR approach, stress test scenarios influencing various types of risks can lead to extreme losses, which could be of significant importance for controlling risk mainly because of high values of correlations between market liquidity and credit risk. Therefore, in stress testing it could be important and highly reasonable to investigate more deeply into specific events that cause simultaneous increases in market and credit risk at the same time [1].

The quantitative outcome of stress testing can be used in several places for portfolio and risk management:

- risk buffers can be determined and tested against extreme losses,
- the risk capacity of a financial institution can be determined against extreme losses,
- limits of different segments in a credit risk portfolio can be set and determined against extreme losses,
- risk policy, risk tolerance and risk appetite can be tested by defining the main capital ratios and risk/return ratios of a bank under abnormal market conditions;

Besides above mentioned quantitative outcomes of stress tests, an overall portfolio management of a bank should focus on testing the structure and robustness of a portfolio against shocks as a management tool to:

- identify potential risks and allocate the weaknesses of the credit risk portfolio,
- study the effects on new credit risk products,
- identify the abnormal developments or market conditions,
- determine the need for action to reduce the risk of extreme losses and the resulting economic capital, thus mitigate the important risk relevant events,
- test the portfolio diversification by introducing additional correlations of defaults between segments and sectors, thus determine the most important risk of concentration;

2. Main issues on stress tests for credit risk

Within the stress testing framework, the major point of the procedure of stress tests is the change in risk parameters. For regulatory capital, the parameters are given mainly by the probability of default (PD) and its variations around time, loss given default (LGD) and exposure at default (EAD). LGD and EAD are parameters with lasting quantiles which already contain disadvantageous situations such as default by the obligor, therefore the stress tests in these cases are little unfavorable, especially EAD¹.

Variances in LGD depend on the procedure used to determine the value of LGD in connection to specific exposure classified into a specific segment. Definition of LGD is determined by the unfavorable situation of default, while it takes into account the value of collateral which can be seen conservative. Concerning stress testing, parameter of LGD does not provide for extreme changes. Mainly the evaluation of collateral and assigning a rating class to a collateral can have an important influence on defining stress scenarios.

¹ Stress tests on EAD can provide for exogenous factors such as changes in exchange rates (which also should be partly incorporated into the calculation of EAD).

The most important and first in use for using in stress tests is the parameter of probability of default. Variations in PD can occur from two main reasons:

- the assignment of rating to an obligor might change during the time due to change in the overall bank's rating process,
- the assignment of rating to an obligor might change due to altering the inputs needed to put in the rating model during the rating process (individual obligor issue),
- the default rates of a customer in time might change in time because of modified economic conditions that have impact on performance of the loans.

In the stress testing process of PD, we can therefore consider two approaches of incorporating variances of PD into the model. Either modification of assignments of clients into credit rating categories, or modifications of PD parameters in the rating model due to changing the number of defaults in time. Altered assignments of rating grades for obligors in stress tests have the advantage that they allow the inclusion of transitions to non-performing loans. The change of PD means a change of corresponding rating grade. The deviation in the assignment of rating grades can be promoted by the rating process in the bank. The possibilities of variances and the sensitivity to inputs in the rating process can be investigated in order to get a first estimate for possible deviations.

One way of estimating PDs is a modification of PDs for different rating grades of obligors can have origins in the in defining the systematic risk for a specific loan, which arises from risk drivers connecting to a specific loan. Firstly, it could be appropriate to estimate the volatilities of PD through time, and secondly to use the result in estimating the different levels of regulatory capital.

Another way of estimating PDs in stress scenarios is an analysis of the transition structure for rating grades. The advantage of modifying PDs against modifying the assignment of rating grades is a greater variety for the choices of changes. The disadvantage is the absence of a modified assignment to the performing and non-performing portfolio.

Estimating economic capital might not be sufficient to design stress tests. Parameters used for displaying portfolio effects, including correlations of defaults between different segments of loans, or the dependence of loans on the same risk drivers, need to be investigated. Investigations on historic crises for credit risk show that correlations and risk concentration exhibit huge deviations, which should be implemented in the stress testing model.

Classifying stress tests

From the technical point of view stress testing can be classified according to performing or non-performing loans, as their capital requirement follow different rules. For non-performing loans provisions have to be accounted for. Thus:

- a performing loan gets downgraded but remains a performing loan – the estimation of economic capital involves updated risk parameters,
- a performing loan gets downgraded and becomes a non-performing loan – provisions have to be valued involving the net exposures calculated with the LGD,
- a non-performing loan deteriorates – the provisions have to be increased on the basis of a declined LGD.

The easiest way to perform stress tests is direct modification of risk parameters under Basel II, mainly PDs. This kind of defining stress scenarios belongs to the class of sensitivity analysis. The goal is to study the impact of major changes in parameters specified by a statistical analysis. This specification of stress tests is also used to be defined as uniform as they are not linked to any event or context and are executed for all loans or a subportfolio, without respect to individual properties of each loan. Most popular are the flat stress tests for PDs where the increase of the default rates can be derived from transition rates between the rating grades. An advantage of these tests is the possibility of performing them simultaneously at different financial institutions and aggregating these results to check the financial stability of the system.

Model based methods for stress testing incorporate observable risk factors which act as risk drivers, in particular macroeconomic variables which represent the changes in risk parameters.

3. Defining credit event stress scenarios in the Basel II framework

Within the Basel II framework stress testing is defined in the Pillar 1 regulatory requirement and in Pillar 2 (supervisory review process) [2] for those banks which use the internal ratings based approach for credit risk estimation. The requirements according to the Basel II framework can be summarized:

- Every IRB bank has to conduct sound, significant and meaningful stress testing to assess the capital adequacy in a reasonably conservative way. In particular, major credit risk concentrations determined in the portfolios have to be defined also in the sense of regular stress events, which influence the changes in Basel II IRB approach risk parameters;
- Banks shall ensure that they dispose of enough regulatory capital to meet the regulatory requirements, also in the events of stress.
- Models for credit risks should identify possible events and future changes in economic conditions which apply to the specific credit risk portfolio, while these conditions could have inverse effects on the credit exposure into the future.
- Realistic quantification of risk parameters under Basel II should be performed while taking into account the ratings migrations in time.

Main scenarios could be classified into three types: economic or industry downturn, market-risk-events, liquidity shortage, while worst-case scenarios are not required. Banks should use their internal data for estimating rating migrations while using the specific risk parameters (Probability of Default – PD and Loss Given Default - LGD). Besides the above mentioned main scenarios, banks should identify also a small deviation from the existing credit events in the credit portfolio, i.e. some small kinds of deterioration in the credit environment the bank is operating in.

Though the requirements for stress testing in the regulatory framework are considered only in Pillar 1 of Basel II, the models for stress testing are important for determining the effective economic capital under Pillar 2 in different conditions. The difference between stress tests on regulatory capital and economic capital lies in the bank's own risks profile and risk strategy defined in the Internal Capital Adequacy Assessment Process (ICAAP). From the regulatory point of view, there have been published some studies, which act as supplements to the Basel II Revised Document, however these are focusing on application of stress scenarios on the systemic bank risk, i.e. modeling the whole banking environment in a country. One of these studies includes stress testing as:

- extreme deviations from normal developments and should invoke unrealistic, but still plausible and usable situations (it means events with low probability of occurrences but high impact on capital ratios of the banks' balance sheets),
- events which have not occurred in the past (not yet observed) but might occur in the future,
- not treating only VaR results for a specific credit portfolio, but as a complimentary method for assessing unexpected losses with specifications of extreme losses.

As a part of internal capital adequacy process, stress testing should be managed for controlling portfolio risk. The underlying results are regulatory and economic capital output under different specifies stress scenarios. From the management point of view, stress testing should be the base for:

- informing management of the bank of the potential critical developments,
- developing guidelines for new business in order to avoid the extension of existing risky events,
- reducing risk of the portfolio or specific segments in the portfolio either with securitization or with defining proper amount of concentration,
- readjusting the existing limit management system and the capital buffer for credit risk,
- re-thinking of the credit risk policy.

4. Conclusion

For PDs the easiest way to perform stress tests in banks is the uniform type. The uniform stress test is performed by increasing the values of PDs in the different rating categories in calculation of economic capital. In the simplest example stress scenario can be defined by an overall flat increase rate for all PDs of obligors or countries, or regions. The stress PD can be derived by several approaches:

- Analyze the default data with respect to the dependence on rating grades. These data originate from the own portfolio of a bank. Then to determine the deviations of the default rates from the PD. The stress PD can be a result of a sum of PD and the standard deviation of the default rate, or of a quantile or other characteristics of the distribution of loans.
- Use the probabilities of rating migrations which depend on the different sectors, or regions, or segments of loans. Stressed migration matrices can be generated by omitting rating upgrades by conditioning them on economic downturn, by uniformly decreasing the upgrade rates. For each rating grade a stressed rating grade can be determined. The result is that the stress test consists of replacing the original rating grade by the stressed rating grade or the original PD by the PD of the stressed rating grade. In the case of transition probabilities the expected PD can be calculated for every rating grade, thus determine the stressed PD.

Based on the sensitivity analysis results, we conclude, it is reasonable and important to analyze the background factors, which influence the overall change in model parameters. Scenarios should be built up in order to reflect the real changes under extraordinary conditions on the market, or inside the model for measuring credit risk.

References:

- [1] BLASCHKE, W., JONES, M., MAJNONI, G. *Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies and FSAP Experiences*. IMF Working Paper, 2001.
- [2] Bank of International Settlement, Basel Committee on Banking Supervision: *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*. June 2004.
- [3] Deutsche Bundesbank: *Stress Tests by Deutsche Banken – Methoden und Ergebnisse*. Monatsbericht, October 2004.
- [4] FENDER, I., GIBSON, G., MOSSER, P. *An International Survey of Stress Tests. Current Issues in Economics and Finance*, Federal Reserve Bank of New York, Vol. 7(10), p. 1-6.

ŘEŠENÍ REGIONÁLNÍCH DISPARIT - REGIONÁLNÍ OPERAČNÍ PROGRAM NUTS II SEVEROVÝCHOD

SOLUTION OF THE REGIONAL DISPARITIES - THE REGIONAL OPERATIONAL PROGRAMME NUTS II NORTHEAST

Martina Hedvičáková

Univerzita Hradec Králové

martina.hedvicakova@uhk.cz

Miluše Čáslavská

Univerzita Pardubice

milacasl@seznam.cz

Klíčová slova:

Region – disparity – granty – fondy

Abstrakt:

Každý stát se potýká s regionálními a místními disparitami, které jsou nejčastěji řešeny za přispění různých grantových a dotačních programů. Dotace v České republice jsou v období 2007 - 2013 ovlivněny zejména využitím fondů Evropské unie, které slouží především ke zlepšení životní úrovně obyvatel a rozvoji regionů.

Příspěvek je zaměřen na Regionální operační program NUTS II Severovýchod a jeho alokaci finančních zdrojů pro poskytnutí dotací z ROP SV.

Key words:

Region – disparities – grants – funds

Abstract:

There are lots of local and regional disparities in each state. These disparities are solved by different grants. Grants in the Czech Republic in years 2007 – 2013 come especially from European Union grants, which main target areas are focused on improving of life standard of inhabitants of specific regions.

This contribution is focused on the Regional Operational Programme NUTS II Northeast and its allocation of financial sources from ROP Northeast.

1. Úvod

K řešení v oblasti vyrovnávání ekonomického potencionálu a regionálních a místních disparit slouží zejména dotace a grantové programy. Ty se posuzují dle poskytovatele, což je subjekt, který poskytuje potřebné finance a dále dle tématické oblasti, do které jednotlivé typy grantů spadají. Dalšími kritérii při čerpání finančních prostředků jsou přesně určení žadatelé, kteří mají na danou dotaci nárok.

Všechny členské země Evropské unie vypracovávají Národní strategický referenční rámec, což je základní strategický a programový dokument, který obsahuje opatření

a priority, na které by členská země chtěla v daném programovém období využít finanční prostředky ze strukturálních fondů Evropské unie a Fondu soudržnosti. V ČR je výchozím dokumentem pro zpracování Národního strategického referenčního rámce Národní rozvojový plán 2007 - 2013, který vyhodnocuje stav a vývoj země v hospodářské, sociální a politické oblasti a její ambice a cíle v následujících letech.

Dotace v České republice jsou v období 2007 - 2013 ovlivněny zejména využitím fondů Evropské unie, ze kterých je možno ke zlepšení životní úrovně obyvatel a rozvoji regionů čerpat přibližně 26,7 miliard Eur, přičemž se podpora regionů opírá o 26 operačních programů, z nichž každý sleduje jiné cíle, témata i územní dopad. Politika hospodářské a sociální soudržnosti si klade tři hlavní cíle: cíl konvergence, který podporuje regiony (NUTS II), jejichž hrubý domácí produkt na obyvatele je nižší než 75 % průměru tohoto ukazatele pro celou EU, přičemž pro ČR bylo vyčleněno na tematické operační programy: 21,23 mld. Eur a pro regionální operační programy regionů soudržnosti 4,66 miliard Eur. Druhý cíl regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost zahrnuje regiony, které nesplňují kritéria cíle „Konvergence“. V České republice se jedná o Hlavní město Praha, které může v rámci dvou operačních programů získat až 343 mil. Eur. Třetím cílem je Evropská územní spolupráce, která zahrnuje podporu přeshraniční spolupráce regionů a připadají na něj finanční prostředky ve výši 389 mil. Eur.

2. Regionální operační program NUTS II Severovýchod

Kraje Liberecký, Královéhradecký a Pardubický jsou zařazeny do Regionálního operačního programu NUTS II Severovýchod, proto se dále budu ve svém příspěvku zabývat pouze tímto operačním programem. Globálním cílem Regionálního operačního programu NUTS II Severovýchod (dále i ROP SV) je zvýšení kvality fyzického prostředí regionu, což povede ke zvýšení atraktivity regionu pro investice, podnikání a život obyvatel. Prostřednictvím zvýšení atraktivity regionu bude docházet k jeho konvergenci k průměrné úrovni socioekonomického rozvoje.

Program spočívá v šanci zvýšit životní úroveň celého regionu během výše uvedeného plánovacího období. Ze všeho nejvíce záleží na dostatku projektů, které využijí prostředky z Evropského fondu pro regionální rozvoj k zatraktivnění měst a venkova, k modernizaci dopravy, posílení služeb cestovního ruchu a zlepšení podnikatelského prostředí tak, aby region soudržnosti byl správným místem jak pro investory, tak pro jeho obyvatele a návštěvníky. ROP SV je jedním z operačních programů České republiky, který je zacílen na podporu regionu soudržnosti Severovýchod a reaguje na jeho specifické potřeby s jednoznačným cílem – zvýšit atraktivitu regionu pro investice, podnikání a život obyvatel.

Pokud vše vyjádříme čísly, znamená to, že v období 2007 – 2013 lze čerpat na podporu regionu soudržnosti Severovýchod z Evropského fondu pro regionální rozvoj (dále jen ERDF) více než 656 mil. EUR, cca 15,7 mld. Kč. Svým zaměřením a orientací ROP SV navazuje na Společný regionální program známý pod zkratkou SRP, který byl v jednotlivých regionech České republiky realizován v období 2004 – 2006.

➤ Zaměření ROP SV

Úkolem implementace ROP je zajistit co nejefektivnější využití finančních prostředků ze strukturálních fondů v programovacím období EU 2007 – 2013. Tento Regionální operační program je rozdělen do 5 prioritních os, které jsou dále členěny do 12 oblastí podpory. [9]

Prioritní osa 1 – Rozvoj dopravní infrastruktury

Cílem prioritní osy je zvýšit dostupnost regionu a efektivnost dopravy při respektování ochrany životního prostředí při finanční alokaci prostředků ve výši 242,9 mil. EUR, tj. 37,0 % prostředků ROP SV.

Členění oblastí podpory:

1.1 Rozvoj regionální silniční dopravní infrastruktury

Cílem oblasti podpory je modernizací regionální silniční sítě silnic II. a III. třídy zvýšit kvalitu dopravního spojení uvnitř regionu a jeho připojení na nadregionální dopravní síť. O dotaci mohou žádat pouze kraje a to na např. modernizace, rekonstrukce a výstavbu silnic II. a III. tříd vč. řešení bodových závad a prevence rizik (zúžené profily komunikací, mosty, kruhové objezdy), výstavbu obchvatů, protihlukových stěn apod.

1.2 Podpora projektů zlepšující dopravní obslužnost území

Cílem oblasti podpory je zajistit kvalitní standard dopravní obslužnosti v regionu integrací jednotlivých druhů dopravy šetrných k životnímu prostředí. O dotaci mohou žádat kraje, obce, svazky obcí, organizace zřizované nebo zakládané kraji, obcemi či státem, podnikatelské subjekty, nestátní neziskové organizace a provozovatele drážní dopravy. Projekty v této oblasti podpory se týkají zejména výstavby či dostavby tratí pro ekologickou veřejnou dopravu (trolejbusovou, tramvajovou či jinou drážní), výstavby a modernizace či rekonstrukce přestupních terminálů, parkovišť s návazností na veřejnou hromadnou dopravu, zastávek pro drážní i nedrážní osobní dopravu, nákup a modernizace ekologických nízkopodlažních autobusů, drážních vozidel, veřejné dopravy, zavádění řídicích a informačních systémů veřejné dopravy, výstavby a rekonstrukce cyklistických cest za účelem zvýšení bezpečnosti s budováním parkovišť, úschoven atp.

1.3 Rozvoj veřejných mezinárodních letišť

Cílem oblasti podpory je zajistit kvalitní letecké spojení v regionu z hlediska zvýšení dopravní dostupnosti na regionální i národní úrovni a dalšího ekonomického a sociálního rozvoje. O dotaci mohou žádat kraje, obce a organizace zřizované nebo zakládané kraji nebo obcemi, přičemž zaměření projektů se vztahuje na rekonstrukce, modernizace a výstavbu letištní infrastruktury, dopravní napojení areálů letiště atp. [9]

Prioritní osa 2 – Rozvoj městských a venkovských oblastí

Cílem prioritní osy je zlepšit kvalitu života a veřejných služeb pro obyvatelstvo s důrazem na snižování regionálních disparit. Na prioritní osu je vyčleněno z fondů EU 223,2 mil. EUR, tj. 34,0 % prostředků ROP SV.

Členění oblastí podpory:**2.1 Rozvoj regionálních center**

Cílem oblasti podpory je posílení vyváženého ekonomického a společenského rozvoje velkých měst jako regionálních center. O dotaci mohou žádat kraje, obce s více než 50 tis. obyvateli, organizace zřizované nebo zakládáné kraji a obcemi, nestátní neziskové organizace, hospodářská komora a její složky.

2.2 Rozvoj měst

Cílem oblasti podpory je posílit ekonomický a společenský rozvoj měst, přičemž žadateli o dotaci jsou v tomto případě kraje, obce s více než 5 tis. obyvateli, dobrovolné svazky obcí, organizace zřizované nebo zakládáné kraji a obcemi, nestátní neziskové organizace, hospodářská komora a její složky a zájmová sdružení právnických osob.

2.3 Rozvoj venkova

Cílem oblasti podpory je zvýšit atraktivitu venkova pro život obyvatel. O dotaci mohou žádat kraje, obce s počtem obyvatel 500 – 5000, dobrovolné svazky obcí, organizace zřizované nebo zakládáné kraji a obcemi, nestátní neziskové organizace, hospodářská komora a její složky a zájmová sdružení právnických osob. [9]

Příklady projektů pro výše uvedené oblasti podpory:

Regenerace historických, kulturních a technických památek, revitalizace náměstí, parků a dalších veřejných prostranství, včetně veřejné zeleně, regenerace a revitalizace urbánních brownfields, výstavba a modernizace infrastruktury pro volnočasové aktivity, podpora technického vybavení základních a středních škol zařízením a pomůckami nutnými pro výuku, podpora investičních aktivit pro rozvoj infrastruktury v oblasti vzdělávání a sociální péče, pořízení nových zdravotních přístrojů a vybavení, zvýšení bezpečnosti ve městech a obcích (kamerové systémy, hasiči) atp. [1] [9]

Prioritní osa 3 – Cestovní ruch

Cílem prioritní osy je zvýšit efektivnost využití přírodního a kulturního potenciálu regionu při finanční alokaci zdrojů z fondů EU ve výši 144,4 mil. EUR, tj. 22,2 % prostředků ROP SV.

Členění oblastí podpory:**3.1 Rozvoj základní infrastruktury a doprovodných aktivit v oblasti cestovního ruchu**

Cílem oblasti podpory je kvalitní infrastruktura a široké spektrum služeb pro rozvoj cestovního ruchu v regionu. Příjemce dotace se mohou stát kraje, obce, svazky obcí, organizace zřizované nebo zakládání kraji a obcemi, neziskové organizace, podnikatelské subjekty a zájmová sdružení právnických osob. Příklady projektů jsou: rekonstrukce stravovacích a ubytovacích zařízení, budování cyklotras, turistických tras, revitalizace kulturně-historických a technických památek, realizace navigačních systémů k památkám, propagace realizovaných projektů, budování parkovacích kapacit pro návštěvníky, projekty hippoturistiky, venkovské turistiky, pevnostní turistiky, relaxační turistiky apod.

3.2 Marketingové a koordinační aktivity v oblasti cestovního ruchu

Cílem oblasti podpory je trvalý zájem turistů o region, zajištěný koordinovaným rozvojem a propagací místních produktů cestovního ruchu. Žadateli o dotaci jsou kraje, obce, svazky obcí, organizace zřizované nebo zakládané kraji a obcemi, neziskové organizace a zájmová sdružení právnických osob. Příklady projektů – tvorba analytických a strategických dokumentů v oblasti cestovního ruchu, systém značení turistických cílů, síť informačních center, rezervační systém atp. [9]

Prioritní osa 4 – Rozvoj podnikatelského prostředí

Cílem je zvýšit atraktivitu pro podnikání a investice. Na prioritní osu 4 je z fondů EU vyčleněno 26,3 mil. EUR, tj. 4,0 % prostředků ROP SV.

Členění oblastí podpory:

4.1. Podpora rozvoje infrastruktury pro podnikání

Cílem oblasti podpory je rozšíření a zlepšení využitelnosti nemovitostí určených pro podnikatelské aktivity. O dotaci mohou žádat podnikatelské subjekty na projekty: regenerace a revitalizace brownfields k rozvoji podnikatelských aktivit (výstavba a rekonstrukce objektů, vnitřních komunikací, páteřní kanalizace a vodovodu, plynovodních a elektro přípojek aj.), napojení stávajících i nových průmyslových zón a ploch na páteřní komunikace a technickou infrastrukturu apod.

4.2. Podpora rozvoje spolupráce firem se středními školami a učiteli, dalšími regionálními vzdělávacími institucemi a úřady práce, rozvoj inovačních aktivit v regionu

Cílem oblasti podpory je zlepšit spolupráci regionálních aktérů v oblasti vytváření příznivých podmínek pro úspěšné uplatnění absolventů škol na trhu práce a vytvářet prostředí pro rozvoj inovačních aktivit. Příjemci dotací jsou kraje, organizace zřizované nebo zakládané kraji a střední školy. Příklady projektů – investice do zlepšení materiálně technického vybavení učeben a dalších prostor na školách a učilištích, případně přímo ve firmách, které jsou určeny pro získávání praktických znalostí a dovedností atp. [9]

Prioritní osa 5 – Technická pomoc

Tato prioritní osa umožňuje běh celého operačního programu v regionu a je na ni z fondů EU vyčleněno 19,7 mil. Kč, tj. 3,0 % prostředků ROP SV.

Technická pomoc znamená zajištění aktivit spojených s realizací a řízením Regionálního operačního programu a posílení absorpční kapacity regionu soudržnosti Severovýchod – jsou zde zahrnuty např. platy pracovníků zapojených do řízení programu, monitoring projektů a programu, zpracování studií a analýz, zajištění publicity programu, podpora přípravy a realizace projektů apod.

Oblasti podpory:

5.1. Podpora aktivit spojených s realizací a řízením ROP

5.2. Podpora absorpční kapacity regionu NUTS II Severovýchod [9]

Alokace zdrojů pro poskytnutí dotací z ROP SV

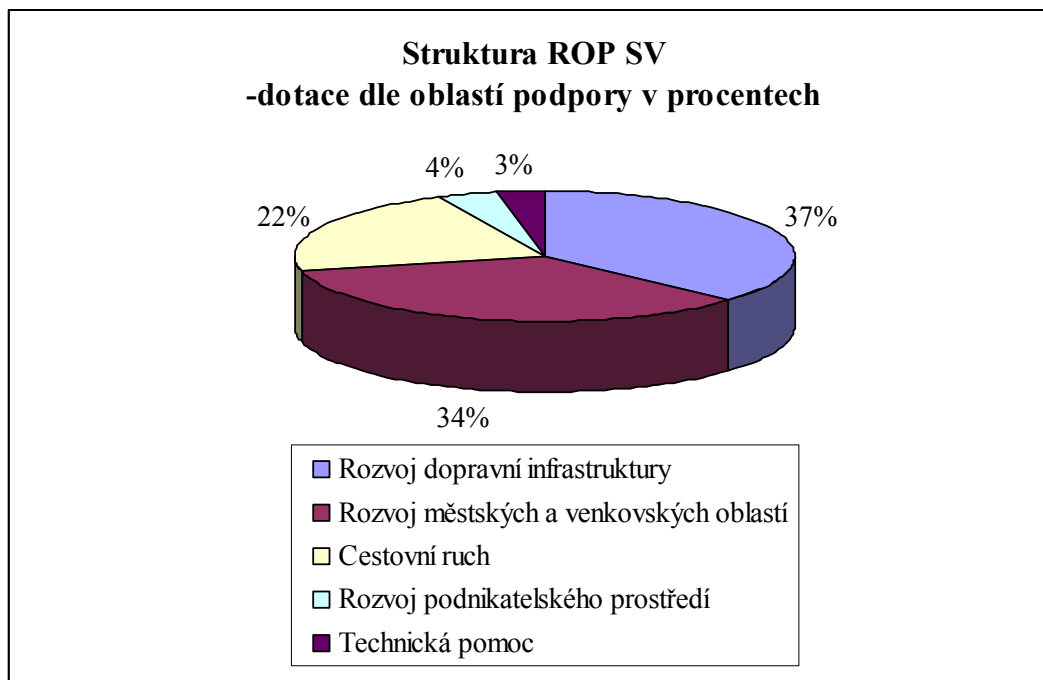
Pro ROP SV byla na programovací období 2007 – 2013 vyčleněna částka 772 303 069,- EUR. Níže uvedená tabulka popisuje rozdělení této alokace mezi jednotlivé prioritní osy programu, a dále mezi specifické oblasti podpory.

TAB. 1: Shrnutí oblastí podpory ROP SV

Číslo prioritní osy/oblasti podpory	Název prioritní osy / oblasti podpory	Fond	Podíl na alokaci %	Zdroje EU	Národní zdroje	Zdroje EU + národní zdroje celkem
1	Rozvoj dopravní infrastruktury	ERDF	37%	242 889 314	42 862 819	285 752 133
1.1.	Rozvoj regionální silniční dopravní infrastruktury	ERDF	61%	147 878 054	26 096 126	173 974 180
1.2.	Podpora projektů zlepšujících dopravní obslužnost území	ERDF	34%	82 866 794	14 623 551	97 490 345
1.3.	Rozvoj veřejných mezinárodních letišť	ERDF	5%	12 144 466	2 143 142	14 287 608
2	Rozvoj městských a venkovských oblastí	ERDF	34%	223 195 587	39 387 457	262 583 044
2.1.	Rozvoj regionálních center	ERDF	39%	87 051 270	15 361 991	102 413 261
2.2.	Rozvoj měst	ERDF	41%	91 505 200	16 147 977	107 653 177
2.3.	Rozvoj venkova	ERDF	20%	44 639 117	7 877 489	52 516 606
3	Cestovní ruch	ERDF	22%	144 420 673	25 486 004	169 906 677
3.1.	Rozvoj základní infrastruktury a doprovodných aktivit v oblasti CR	ERDF	92%	132 867 021	23 447 123	156 314 144
3.2.	Marketingové a koordinační aktivity v oblasti CR	ERDF	8%	11 553 652	2 038 881	13 592 533
4	Rozvoj podnikatelského prostředí	ERDF	4%	26 258 304	4 633 819	30 892 123
4.1.	Podpora rozvoje infrastruktury pro podnikání	ERDF	85%	22 319 557	3 938 747	26 258 304
4.2.	Podpora rozvoje spolupráce firem se SŠ, učiteli, dalšími vzdělávacími institucemi a úřady práce, rozvoj inovačních aktivit v regionu	ERDF	15%	3 938 747	695 072	4 633 819
5	Technická pomoc	ERDF	3%	19 693 728	3 475 364	23 169 092
5.1.	Podpora aktivit spojených s realizací a řízením ROP	ERDF	88%	17 443 728	3 078 305	20 522 033
5.2.	Podpora absorpční kapacity regionu NUTS II Severovýchod	ERDF	12%	2 250 000	397 059	2 647 059
Celkem			100%	656 457 606	115 845 463	772 303 069

Zdroj: Regionální rada regionu soudržnosti Severovýchod; <http://www.rada-severovychod.cz/vse-pro-zadatele-a-prijemce/seminare-a-konference/archiv-akci> [on-line, 5.10.2008], [4]

GRAF 1: Struktura ROP SV - dotace dle oblastí podpory



Zdroj: vlastní úprava s využitím Regionální operační program NUTS II Severovýchod – Vaše nápady, náš kapitál; září 2008, [9]

3. Závěr

Regionální a místní disparity jsou řešeny zejména za přispění grantových a dotačních programů. Čerpání finančních prostředků přechází dlouhodobá příprava, která začíná vypracováním koncepce rozvoje dané oblasti a rozhodnutím kompetentních orgánů o alokaci vlastních zdrojů do dané oblasti. V příspěvku byla řešena alokace finančních prostředků z hlediska fondů Evropské unie a krajských grantů Královéhradeckého kraje.

Kraje Královéhradecký, Pardubický a Liberecký jsou zařazeny do Regionálního operačního programu NUTS II Severovýchod, ze kterého mohou subjekty čerpat finanční podporu ve výši 656 mil. Eur a přispět tak k rozvoji jednotlivých regionů. Tento Regionální operační program je rozdělen do 5 prioritních os, které jsou dále členěny do 12 oblastí podpory. V rámci jednotlivých prioritních os jsou průběžně vyhlašovány výzvy do různých oblastí podpory.

Vyhlašované krajské granty a dotace přispívají ke snižování disparit mezi jednotlivými obcemi v kraji a jsou v souladu s Programem rozvoje Královéhradeckého kraje a jsou vyhlašovány každoročně na základě usnesení zastupitelstva kraje. Granty Královéhradeckého kraje jsou zaměřeny zejména na rozvoj kraje v oblasti kultury a památkové péče, školství, volnočasových aktivit, sociální oblasti, rozvoj obcí a mikroregionů, životního prostředí (zahrnující lesní a vodní hospodářství), mezinárodní spolupráci a rozvoj obnovy venkova.

Záleží pouze na snaze a „chuti“ jednotlivých subjektů (kraje, obce, podnikatelské subjekty, neziskové organizace ad.), zda využijí možnosti čerpat finanční prostředky z fondů Evropské unie, krajské granty či další dotace, které vyhlašují jednotlivá ministerstva a státní fondy tak, aby dosáhli požadované životní úrovně pro své

obyvatele, zvýšili konkurenceschopnost regionů, snížili nezaměstnanost a celkově tak rozvíjeli region. Základním pilířem pro čerpání finančních prostředků je rozhodnutí, které musí učinit kompetentní orgány. Zkušený a kvalitní pracovní tým poté svým pracovním nasazením dovede zužitkovat nabízené granty, zpracuje jednotlivé projekty a vynaloží maximální úsilí pro jejich realizaci.

Použitá literatura:

- [1] Fondy Evropské unie, <http://www.strukturalni-fondy.cz/>; [on-line], [cit. 5.10.2008]
- [2] Krajský úřad Královéhradeckého kraje; www.kr-kralovehradecky.cz [on-line], [cit. 13.10.2008]
- [3] MMR ČR, Národní orgán pro koordinaci; Abeceda fondů Evropské unie 2007 – 2013; září 2008
- [4] Regionální rada regionu soudržnosti Severovýchod; [cit. 5.10.2008]
- [5] <http://www.rada-severovychod.cz/>
- [6] <http://www.rada-severovychod.cz/vyzvy-k-predkladani-projektu/vysledky-vyzev>
- [7] <http://www.rada-severovychod.cz/vyzvy-k-predkladani-projektu/archiv-vyzev>
- [8] <http://www.rada-severovychod.cz/vyzvy-k-predkladani-projektu/aktualni-vyzvy>
- [9] Regionální rada soudržnosti Severovýchod; Regionální operační program NUTS II Severovýchod – Vaše nápady, náš kapitál; září 2008

THE CZECH HEALTH CARE DELIVERY SYSTEM

Pavĺína Hejdukov

Zpadoesk univerzita v Plzni

pahejdu@kef.zcu.cz

Key words:

Health care – health care insurance – primary care – secondary and tertiary care

Abstract:

The Czech health care system is evolved markedly and discussions about prepared reform in this part of national economy influence this system. The headstone of health care funding is since 1993 obligatory health insurance. There exists possibility of financial participation also, namely by payment for drugs or for stay in the hospital. The clinics and hospitals have several legal amendments. The delivery primary care is private in approximately 85 %, secondary and tertiary care is supplied by faculties hospitals, regional, district and municipal health institutes. There is new trend in a few last years: many health care facilities switch to legal form Inc. and come many changes in the all part of the health care funding.

Introduction

The quality of health care is one of the main factor of a country's development. The Czech health care delivery system has very big competition potential in the international comparison. Many health care centers in the Czech Republic are comparable to the best centers in Western Europe. Czech hospitals have carried out several unique operations and we can be proud of many experts in the health care field. The quality of health care is gradually increasing. Nevertheless meet the Czech health care delivery system the many problems in the following fields: management of health care institutions, health care funding, inadequate control by state (government), differences by same services providing in health care expenditures and bad motivation to their reducing, bad competition of health insurance companies, little financial participation on payment from patients, differences by same operation in quality of health care etc. We can not say that we have not money for medical care, we can not use these means and we have very bad feedback for means using. What constitutes our health care delivery system and which is currently situation in this field?

Health care funding

There is largely state health care system in the Czech Republic. The most important resource for health care funding is the obligatory health care insurance in the Czech Republic. Each citizen must be insured in one of the 10 different health insurance companies. The biggest of them is the General Health Insurance Company. This company has special position. When came to be the system health insurance which is mandatory in the Czech Republic the General Health Insurance Company was only on the market and has monopoly position. For that reason has about 65 % share of the population.[3] We talk about third party financing. It means that physician and health

care facilities have contract with health insurance companies, clients are insured by one of named health insurance company. So client pay insurance into budget of his insurance company, physician or hospital provides him medical service and payment to this service obtains physician or hospital from health care insurance. But not only obligatory health care insurance can cover spending on health services and operation of health care facilities. From this reason there exist additional financing forms: state budget funding and direct payment from clients. New technologies development, changes in the demographic structure and bad financial management in the part of medical care make for cost increasing. This trend is not only in the Czech Republic but in all the world. But after all the Czech health care system matches situation in other advanced West-European countries. In many countries is this situation solves by means of reforms and the Czech Republic does not long behind.

TAB. 1: Public expenditure on health services

Trend of public expenditure on health services

		Rok Year						
		1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006 ¹⁾
Veřejné výdaje	Public expenditure							
absolutně (v mil. Kč)	amount (mill. CZK)	93 309	132 952	162 297	175 592	184 825	191 355	199 198
na 1 obyvatele (v Kč)	per 1 inhabitant (CZK)	9 032	12 943	15 910	17 212	18 108	18 598	19 402
Podíl veřejných výdajů na HDP (v %) ²⁾	Proportion of public expenditure in GDP (%) ²⁾	6,35	6,07	6,59	6,81	6,55	6,39	6,16

¹⁾ Předběžné údaje

¹⁾ Preliminary data

²⁾ HDP dle údajů zveřejněných ČSÚ do 31.10. 2007

²⁾ GDP as per data published by CZSO till 31.10. 2007

Zdroj dat: Ministerstvo zdravotnictví
Ministerstvo financí
Český statistický úřad

Source of data: Ministry of Health
Ministry of Finance
Czech Statistical Office

TAB. 1 shows trend of public expenditure on health services. Amount formulation of public expenditure analyses public expenditure increasing. This trend is owing to the changes in the demographics structure and little participation in payment for services. People do not know really prices of operation and health care and it is very big problem. So they often visit the doctors and health centers because state or health insurance companies pay for them. We will see at the end 2008 if the regulation fees were make changes in the consumption of the health services. Now since 2008 patients must to pay 30 CZK for see the general doctor, pediatrician and gynecologist, when they carry out an investigation. Same rule is instituted by the see the specialist, psychologist or logopaedist. Same patients must to pay for visit of dentist when he carries out an investigation or practice when he comes home to as. For visit emergency must patient pay 90 CZK, for stay in the hospital 60 CZK for every day.[6]

TAB. 2: **Private expenditure of individuals on health services***Trend of private expenditure of individuals on health services*

		Rok Year						
		1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006 ¹⁾
Soukromé výdaje	Private expenditure							
absolutně (v mil. Kč)	amount (mill. CZK)	9 355	13 873	16 626	19 563	21 927	24 228	27 683
na 1 obyvatele (v Kč)	per 1 inhabitant (CZK)	905	1 350	1 630	1 918	2 148	2 367	2 696

Zdroj dat: Český statistický úřad

Source of data: Czech Statistical Office

TAB. 2 shows trend of private expenditure of individuals on health services. There we can see same trend – expenditure's increasing. In 2008 will be these means more as in 2006 and 2007 by reason by regulation fees.

TAB. 3: **Total expenditure on health services***Trend of total expenditure on health services*

		Rok Year						
		1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006 ¹⁾
Celkové výdaje	Total expenditure							
absolutně (v mil. Kč)	amount (mill. CZK)	102 664	146 835	178 923	195 155	206 752	215 584	226 881
na 1 obyvatele (v Kč)	per 1 inhabitant (CZK)	9 938	14 294	17 540	19 130	20 256	21 065	22 098
Podíl celkových výdajů	Proportion of total							
na HDP (v %) ²⁾	expenditure in GDP (%) ²⁾	7,00	6,71	7,26	7,57	7,34	7,20	7,02

¹⁾ Předběžné údaje¹⁾ Preliminary data²⁾ HDP dle údajů zveřejněných ČSÚ do 31.10.2007²⁾ GDP as per data published by CZSO till 31.10.2007

Zdroj dat: Ministerství zdravotnictví

Source of data: Ministry of Health

Ministerstvo financí

Ministry of Finance

Ústav zdravotnických informací

Institute of Health Information and Statistics

a statistiky ČR

of the CR

Český statistický úřad

Czech Statistical Office

TAB. 3 shows trend of total expenditure on health delivery care. We can see that proportion of total expenditure in GDP is moved around 7 %.

Primary care

There is main problem in the part of standard determination. Responsibility for organization of primary health care is not specified clearly in the legislation. This problem should solve prepared reform. Currently situation is following: there are

several groups of doctors in the Czech Republic with have the first point of contact with patients. One of them are General practitioners for children, General practitioners for adults, ambulatory gynecologists and dentist/stomatologists. Many doctors which I named were privatized, this step started in 2002 (before reform was situation exactly different from this – physician and other health facilities came under state supervision and all people who work in the health care were government employees). Most primary health care physicians work alone and have their private practice, some physicians work in health centers or in polyclinics that provide primary health care. These centers are owned by the municipality and doctor's pay rent for using the facilities of the centers. Primary health care physicians cure their patients on the basis contract with health insurance company. Most services is reimbursed by insurance company through capitation payment (it means payment for registries patient) and some through fee-for-services (it means for service rendered).

Secondary and tertiary care

The secondary and tertiary health care is ensured through a wide network of specialist medical institutions and hospitals. There we can group institutions as sanatoria, mental hospitals, institutions for chronic illnesses etc. The vast majority of outpatient physicians have betimes private in recent years. Also in the part of bed facilities was undergoing changes in their status. There are teaching hospitals (faculty hospitals), municipal hospitals and private hospital which have Inc. legal form in the Czech health delivery system. Very important and special status has faculty hospitals. These institutions are participant in education top-health worker. They offer students quality information by their study and also after study ending. Obtained theory these students must use in the obligatory practice in these hospitals. There is very big spectrum of branch of activity in the health field in the Czech Republic. Schools of Medicine produce many specialists, general doctors and qualified nurse. The principle of reimbursement is based on state budget financing, contract with health insurance company and some surgery must to be pay from patient pocket. Outpatient care is provided by independent practitioners. These physicians are financed through fee-for-services by insurance companies, hospitals and other institutions which offer inpatient care are financed through budget financing which result from last year budget or through DRG system which is based on financing by diagnostic related groups (same illness has define same costs, same term of treatment etc.). [1]

Pharmaceuticals

The Czech pharmaceutical industry has been completely privatized in recent years. Pharmacists are also predominantly private now. In order that pharmacists can be soled and allocated drugs and health aids, they need licenses from the Ministry of Health and the State Institute for Drug Control (SÚKL). The workers in the pharmacy field must to have the School of Pharmacy (university education) and than they are qualified expert in the pharmacy field. There are very large consumption of drugs in the Czech delivery health care system. Medication politics is based on reimbursement of drugs through obligatory public health insurance. The Ministry of Health drew up the list of drugs which pay insurance companies. Many drugs is not involved in this list. So these medications must be paid partly or fully by patients. Some drugs or pills are over-the-

counter, it means that patients do not need prescription, some drugs can patients obtain only on the basis of a prescription. This question solve the State Institute for Drug Control (SÚKL) has been preparing the implementation of a new category of supply of medicinal products “OTC medicinal products subject to sales restriction”.

TAB. 4: **Volume of distributed medicaments**

Trend of the volume of distributed medicaments

	Rok Year						
	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006
v mld. Kč in thousand mill. CZK	25,636	38,392	48,032	52,216	56,990	64,570	58,970
v DDD/1000/d in DDD/1000/d	912,1	1 179,9	1 316,8	1 379,2	1 398,2	1 576,5	1 459,8

Zdroj dat: Státní ústav pro kontrolu léčiv Source of data: State Institute for Drug Control

TAB. 4 shows trend of the volume of distributed medicaments during the period 1995 – 2006. Total financial value medications which were distributed in 2007 in the prices for end user (calculation through methodic SÚKL) was in the neighborhood of 67,16 mld. CZK. So we can see that drug consumption is increasing (except for 2006) [4]. Since 2008 was instituted the system of regulation fee in the health delivery care and affected the drug consumption and the health care's consumption. The drug consumption early in 2008 was reduced in year-on-year comparison from reason by regulation fee – everyone must to pay 30 CZK for drug dispensing with prescription in chemist's shop. When the prescription will be included two drugs, the patient must to pay 60 CZK. When the drug with prescription is fully paid by patient (for example contraception), regulation fee is not collected.

Currently network of health establishments

When we take a look at network of all health establishments by the end of 2006 there were registered over 27 500 health establishments in the Czech Republic. There were only 257 state establishments and 27 283 non-state establishments. On the average there are 250 inhabitants of the Czech Republic per one physician. Out-patient care was provided at the end of 2006 by about 72 % of all physicians (29 706). By 78 % out-patient care is provided in private institutions. By 50 % out-patient care provide primary care and other half were out-patient specialist. The network of bed establishments at the end of 2006 consisted of 191 hospitals and 162 specialized therapeutic institutes. Spa care was provided at the end of 2006 by 86 spa therapeutic institutes. Spa care is also privatized by 87 % its bed. Pharmaceutical services were provided by 2 497 pharmacies and 213 medical device dispensaries. The structure of the network of health facilities in the Czech Republic is already stabilized. [5] Hospitals assume fundamental position on the health care market. There is not clearly Gape-keeper system in the health delivery care in the Czech Republic. Patient can visit specialist without references by general physician, it means that there are not instituted exactly rules for patient's move through health care system in the Czech Republic. It is very big failure.

TAB. 5: General survey of health institutes by Sector of Health

General survey of health establishments - Sector of Health

Druh zařízení Type of establishment	Počet zařízení Establish- ments	Lékaři ¹⁾ (přep. počet) Physicians ¹⁾ (WTE)	ZPBD (přep. počet) PWPQ (WTE)	Lůžka Beds	Místa Places
Hospitals (bed and out-patient care)	186	16 177,66	55 989,09	62 721	604
hospital with chronic beds	27	176,93	855,44	2 408	-
Specialised therapeutic institutes	160	1 191,44	6 767,72	22 521	42
institutes for long-term patients	74	328,63	2 097,70	7 462	4
institutes for TB & respiratory dis. for adults	9	40,12	213,21	921	-
psychiatric institutes for adults	17	525,44	3 086,11	9 442	27
rehabilitation institutes for adults	5	45,34	239,40	830	-
other special therapeutic institutes for adults	12	147,13	604,02	1 749	-
psychiatric institutes for children	3	14,39	107,63	320	-
other special therapeutic institutes for children	8	27,95	134,52	636	-
convalescent homes	9	3,92	59,43	670	-
hospices	13	20,82	141,77	335	-
other	10	37,70	83,93	156	11
Balneologic institutes	78	308,48	1 156,25	24 634	-
balneologic institutes for adults	75	302,55	1 092,73	24 161	-
balneologic institutes for children	3	5,93	63,52	473	-
Independent establishments of out-patient care	23 779	21 527,48	28 691,44	x	495
polyclinics, joint out-patient establishments	187	1 449,14	2 547,33	-	25
health service centres	75	135,26	182,27	x	-
primary care	13 128	13 534,38	12 785,67	x	10
GP for adults	4 442	4 484,90	4 247,94	x	-
GP for children and adolescents	2 081	2 070,79	1 989,21	x	-
practical independent dentists	5 423	5 858,52	5 340,25	x	-
practical independent gynaecologists	1 182	1 120,17	1 208,27	x	10
independent specialists	6 392	6 044,48	6 065,87	x	65
other	3 997	364,22	7 110,30	x	395
Special health establishments	445	683,67	3 950,63	x	5 835
institutes for infants & homes for children	34	32,64	871,45	x	1 917
day clinics & centres for children	41	14,57	209,17	x	1 531
crèches & other establishments for children	48	0,40	201,26	x	1 567
day clinics	40	55,25	93,14	x	676
medical transport & emergency service	262	573,75	2 501,51	x	-
other	20	7,06	74,10	x	144
Establishments of pharmaceutical service	2 707	0,10	4 664,02	x	x
pharmacies incl. detached dep. of drug distrib. ²⁾	2 493	-	4 494,51	x	x
medical device dispensaries ²⁾	213	0,10	169,51	x	x
other	1	-	-	x	x
Organs of public health protection	29	202,04	1 105,70	x	x
Other	33	81,35	21,53	x	x
Health establishments - total	27 417	40 172,21	102 346,38	109 876	6 976

¹⁾ incl. dentists

²⁾ incl. detached units

Zdroj: Institute of Health Information and Statistics of the CR

TAB. 5 shows the information about Health Establishments at the end 2006 by Sector of Health. These indicators are the last published data for the Czech Republic and we can find this table in Health annual bulletin 2006. There is trend of acute-care beds reducing and move to social field (for example clinic for seniors etc.)

Conclusion

The Czech health care delivery system is such as West-European health system. We have many quality medical centers and many experts in the health field. Expenditure which we give to health care is comparable with other countries (TAB. 6).

TAB. 6: Total expenditure on health services in gross domestic product

Proportion of total expenditure on health services in gross domestic product

Stát	State	Rok Year					
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
Česká republika	Czech Republic	6,5	6,7	7,1	7,4	7,3	7,2
Belgie	Belgium	8,6	8,7	9,0	10,1	10,2	10,3
Dánsko	Denmark	8,3	8,6	8,8	9,1	9,2	9,1
Finsko	Finland	6,6	6,7	7,0	7,3	7,4	7,5
Francie	France	9,6	9,7	10,0	10,9	11,0	11,1
Irsko	Ireland	6,3	7,0	7,2	7,3	7,5	7,5
Itálie	Italy	8,1	8,2	8,3	8,3	8,7	8,9
Maďarsko	Hungary	6,9	7,2	7,6	8,3	8,1	-
Německo	Germany	10,3	10,4	10,6	10,8	10,6	10,7
Nizozemsko	Netherlands	8,0	8,3	8,9	9,1	9,2	-
Norsko	Norway	8,4	8,8	9,8	10,0	9,7	9,1
Polsko	Poland	5,5	5,9	6,3	6,3	6,2	6,2
Portugalsko	Portugal	8,8	8,8	9,0	9,7	9,8	10,2
Rakousko	Austria	10,0	10,0	10,1	10,2	10,3	10,2
Řecko	Greece	9,3	9,8	9,7	10,0	9,6	10,1
Slovensko	Slovakia	5,5	5,5	5,6	5,9	7,2	7,1
Spojené království	United Kingdom	7,3	7,5	7,7	7,8	8,1	8,3
Španělsko	Spain	7,2	7,2	7,3	7,9	8,1	8,2
Švédsko	Sweden	8,4	8,7	9,1	9,3	9,1	9,1
Švýcarsko	Switzerland	10,4	10,9	11,1	11,5	11,5	11,6
Austrálie	Australia	8,8	8,9	9,1	9,2	9,5	-
Japonsko	Japan	7,7	7,9	8,0	8,1	8,0	-
Kanada	Canada	8,8	9,3	9,6	9,8	9,8	9,8
USA	USA	13,2	13,9	14,7	15,2	15,2	15,3

Zdroj dat: OECD Health Data July 2007

Source of data : OECD Health Data July 2007

As mentioned at the beginning of this paper, only proportion of total expenditure on health care in GDP does not say anything about using of means. It is difficult know if it is worked effectively with these means and in this part we have problems. Our health

care delivery system is constituted from general doctors, there have patients a first contact with health worker in the health care delivery system. Next contact represent specialist and the majority position have hospitals. In primary, secondary and tertiary care – at all level – play very important part pharmacies. There is big consumption of health services and drug's consumption in the Czech Republic. Reform wants to change this situation through decrease in solidarity of payment for services and through increase in patient's participation. First step for it was implemented early in 2008 through regulation fees. It means that patients pay for prescription of drugs, for visit the physicians, for call or visit emergency and for stay in hospitals. But there we lack for exactly definition of standard and above standard care in the Czech health care delivery system. It will be appropriated give to the system exactly rules, what will be reimbursed from obligatory health care insurance and what will be reimbursed from some private insurance or from patient's pocket. Without these restrictions we can not do next changes in our health care delivery system.

References:

- [1] ROKOSOVÁ, M., HÁVA, P., SCHREYOGG, J., BUSSE, R. *Health care system in transition: Czech Republic*. 1. vyd. Copenhagen: WHO Regional Office for Europe on behalf of the European Observatory on Health system and Policies , 2005, s. 45 – 57, ISBN 1020-9077
- [2] www.czech.cz
- [3] www.mzcr.cz
- [4] www.sukl.cz
- [5] www.uzis.cz
- [6] www.vzp.cz

ZKUŠEBNÍ DOBA A ZMĚNY PLÁNOVANÉ KONCEPČNÍ NOVELOU ZÁKONÍKU PRÁCE

THE PROBATION AND ITS CHANGES, PLANED BY THE CONCEPTUAL AMENDMENT OF LABOUR LAW CODEX

Ivana Hendrychová

Masarykova univerzita v Brně

53597@mail.muni.cz

Klíčová slova:

Zákoník práce – zkušební doba – koncepční novela – zrušení pracovního poměru ve zkušební době

Abstrakt:

Článek se zabývá zkušební dobou jako institutem, který umožňuje zaměstnancům a zaměstnavatelům zjistit, zda jim pracovněprávní vztah vyhovuje a pakliže tomu tak není, rychle a jednoduše jej ukončit. Nejprve jsou specifikovány podmínky, které musí být splněny, aby byla zkušební doba platně sjednána, popřípadě aby byl pracovní poměr ve zkušební době řádně ukončen. Následně jsou zmíněny změny, které v oblasti zkušební doby počnou platit dnem 1.1.2009 a závěrem jsou nastíněny změny, které v oblasti zkušební doby plánuje zavést koncepční novela zákoníku práce.

Key words:

Labour law codex – the probation – conceptual amendment of labour law codex – abolishment of in the probation

Abstract:

The article is dealing with one of the institutes of the labour law – the probation. It is an institute that gives the opportunity to the employers and also to the employees to find out, whether the employment is convenient to them. If it is not the case, they can quickly and easily end it. At first the several conditions for valid arrangement and duration of probation are being determined. There are also mentioned conditions for valid abolishment of employment in the probation. Afterwards the changes in the legal regulation from the 1st of January 2009 are mentioned and lastly the newly prepared conceptual amendment of labour law codex is being focused.

Úvod

Dle rozhodnutí Nejvyššího soudu České republiky ze dne 29.11.2004, sp. zn. Jc 53/2004, 21 Cdo 1807/2003 je zkušební doba institut pracovního práva, jehož účelem je, aby zaměstnavatel mohl náležitě posoudit, zda zaměstnanec splňuje všechny předpoklady pro řádný výkon práce, a aby zaměstnanec mohl uvážit, zda v novém pracovním poměru setrvá nebo zda ho bezprostředně - protože neodpovídá jeho očekávání - skončí. Takto by bylo možno definovat zkušební dobu. Její sjednání sice nepatří k povinným náležitostem pracovní smlouvy, ale bývá mezi zaměstnanci a zaměstnavateli velice časté. Tříměsíční zkušební doba, jak bývá nejčastěji stanovena,

umožňuje oběma stranám pracovněprávního vztahu zjistit, zda pracovní podmínky a náplň práce odpovídají představám zaměstnance a zda pracovní výkon tohoto zaměstnance odpovídá představám zaměstnavatele. V případě, že tomu tak není, dává velice rychlou a jednoduchou možnost takový pracovní poměr v daném časovém období zrušit.

Zkušební dobu a možnost okamžitě zrušit pracovní poměr v průběhu jejího trvání, upravují pouze dvě ustanovení zákona č. 262/2006 Sb., zákoníku práce, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „ZP“). Jsou jimi ustanovení § 35 ZP a § 66 ZP. Jejich znění je sice celkem stručné, nicméně pracovněprávní vztahy značně ovlivňující.

Autorka se v tomto článku bude nejprve zabývat podmínkami, které musí být splněny, aby byla zkušební doba platně sjednána, popřípadě aby mohl být pracovní poměr řádně ukončen. Následně zmíní změny, které v oblasti zkušební doby nastanou po 1.1.2009 a nastíní též změny, které do úpravy institutu zkušební doby plánuje zavést koncepční změna zákoníku práce, která je v současné době připravována.

Podmínky pro platné sjednání zkušební doby

Ač je sjednání zkušební doby celkem jednoduché, je třeba mít na paměti podmínky, které musí být splněny, aby byla zkušební doba sjednána platně. Jsou jimi:

- a) Zkušební doba může činit maximálně tři měsíce.
- b) Sjednaná zkušební doba nemůže být dodatečně prodlužována.
- c) Zkušební dobu je možné sjednat nejpozději v den, který byl sjednán jako den nástupu do práce, popřípadě v den, který byl uveden jako den jmenování na pracovní místo vedoucího zaměstnance (§ 33 odst. 3).
- d) Zkušební dobu není možné sjednat, jestliže pracovní poměr již vznikl.
- e) Zkušební doba musí být sjednána písemně, jinak je neplatná.

Ad a) Zkušební doba může činit maximálně tři měsíce.

Je dána maximální doba trvání zkušební doby. Výhodou je jednoznačně poskytnutí prostoru účastníkům pracovněprávního vztahu ke zhodnocení dosavadního průběhu zaměstnání a posouzení, zda v něm chtějí oba subjekty pokračovat. V případě, že nikoliv, je oběma dána celkem rychlá a jednoduchá cesta k ukončení tohoto vztahu formou zrušení ve zkušební době.

Pro některé zaměstnavatele však tříměsíční zkušební doba nestačí k tomu, aby poznali kvality nového zaměstnance a hledají cesty, jak zkušební dobu uměle prodloužit. Činí tak často tím způsobem, že se zaměstnancem uzavřou pracovní poměr na dobu neurčitou s tříměsíční zkušební dobou, před jejím uplynutím pracovní poměr zruší ve zkušební době a poté se stejným zaměstnancem uzavřou pracovní poměr na dobu určitou, opět se zkušební dobou. Takovýto postup by však bylo lze hodnotit jako obcházení zákona, neboť není-li možné dodatečně prodlužovat zkušební dobu, pak by nemělo být možné tuto ani opakovaně sjednat, a to ani v případě navazujících pracovních poměrů.

Co se délky zkušební doby týká, platí, že *sjednávají-li účastníci zkušební dobu v rozporu s ustanovením § 31 odst. 1 zák. práce 1) delší než tři měsíce, nebo neurčí-li účastníci při sjednání zkušební doby její délku, činí zkušební doba tři měsíce ode dne vzniku pracovního poměru. Shodnou-li se zaměstnanec a zaměstnavatel v pracovní smlouvě na*

sjednání zkušební doby a projeví-li tuto svou vůli v písemné formě, není předpokladem platnosti jejího sjednání také určení doby, po kterou bude trvat. Z ustanovení § 31 odst. 1 zák. práce vyplývá, že zkušební doba nesmí být sjednána na dobu delší než tři měsíce. Kdyby účastníci sjednali zkušební dobu delší než tři měsíce (a jejich ujednání by bylo v tomto směru pro rozpor se zákonem neplatné), jakož i v případě, že účastníci při sjednání zkušební doby vůbec neurčili, jak dlouho má trvat, je třeba z ustanovení § 31 odst. 1 zák. práce dovodit, že zkušební doba činí tři měsíce ode dne vzniku pracovního poměru. Není proto správný názor dovolatele, že sjednání zkušební doby v pracovní smlouvě bez uvedení délky jejího trvání je neplatné, jak stanoví i rozsudek Nejvyššího soudu ze dne 27.11.2001, sp. zn. 21 Cdo 127/2001 (pozn. autora – judikát sice vychází ze znění zákona č. 65/1965 Sb., zákoník práce, ve znění pozdějších předpisů, tedy původního zákoníku práce, nicméně se stejná zásada použije i za účinnosti nového ZP).

Ad b) Sjednaná zkušební doba nemůže být dodatečně prodlužována.

Zaměstnanec a zaměstnavatel se mohou dohodnout i na kratším trvání zkušební doby, avšak později nelze takto sjednanou kratší zkušební dobu dodatečně prodloužit, a to i kdyby se na tomto prodloužení zaměstnavatel a zaměstnanec písemně dohodli.

Ad c) Zkušební dobu je možné sjednat nejpozději v den, který byl sjednán jako den nástupu do práce, popřípadě v den, který byl uveden jako den jmenování na pracovní místo vedoucího zaměstnance (§ 33 odst. 3).

Sjedná-li zaměstnavatel se zaměstnancem ústně jako den nástupu do práce 1.1. (pondělí) a sepíše-li pracovní smlouvu se zkušební dobou dne 2.1., pak tato zkušební doba nebyla sjednána platně, neboť musí být písemně sjednána nejpozději v den, který byl sjednán jako den nástupu do práce.

Ad d) Zkušební dobu není možné sjednat, jestliže pracovní poměr již vznikl.

Jak stanoví rozhodnutí R 6/1984, zkušební doba nemůže být platně sjednána poté, co již vznikl pracovní poměr; nelze ji tedy dohodnout se zpětnou platností, nýbrž nejpozději toho dne, který byl sjednán jako den nástupu pracovníka do práce. Je-li pracovní smlouva vyhotovena písemně později než v den nástupu zaměstnance do práce, vznikl pracovní poměr již na základě ústně sjednané pracovní smlouvy. Dodatečné písemné vyhotovení pracovní smlouvy má už jen povahu písemného potvrzení o obsahu ústně uzavřené pracovní smlouvy, v níž nemohlo pro nedostatek písemné formy dojít k platnému sjednání zkušební doby. Zkušební doba nemůže být platně sjednána zpětně poté, co již vznikl pracovní poměr, nebo v jeho průběhu.

Ad e) Zkušební doba musí být sjednána písemně, jinak je neplatná.

ZP vyžaduje striktně formu písemnou, a to pod sankcí neplatnosti. Nebude-li zkušební doba sjednána písemně, nebyla sjednána vůbec a se zaměstnancem v případě potřeba nelze zrušit pracovní poměr ve zkušební době.

Pravidla pro trvání zkušební doby a pro zrušení pracovního poměru ve zkušební době

Dále platí určitá pravidla pro průběh a trvání zkušební doby a v neposlední řadě též pro zrušení pracovního poměru ve zkušební době.

- f) O dobu překážek v práci, pro které zaměstnanec nekoná práci v průběhu zkušební doby, se zkušební doba prodlužuje.

- g) Zaměstnavatel i zaměstnanec mohou zrušit pracovní poměr ve zkušební době z jakéhokoliv důvodu nebo bez uvedení důvodu.
- h) Zaměstnavatel nemůže ve zkušební době zrušit pracovní poměr v době prvních 14 kalendářních dnů trvání dočasné pracovní neschopnosti (karantény) zaměstnance.
- i) Písemné oznámení o zrušení pracovního poměru podle § 66 odstavce 1 má být doručeno druhému účastníku zpravidla alespoň 3 dny přede dnem, kdy má pracovní poměr skončit.

Ad f) O dobu překážek v práci, pro které zaměstnanec nekoná práci v průběhu zkušební doby, se zkušební doba prodlužuje.

Má-li zkušební doba sloužit k tomu, aby zaměstnavatel a zaměstnanec poznali, zda jim pracovní poměr vyhovuje, nemělo by se stát, že zaměstnanec z nějakých důvodů nepracuje a zkušební doba mu tak uplyne, aniž by oba účastníci pracovněprávních vztahů mohli poznat své kvality. Nekoná-li zaměstnanec práci z důvodu překážek v práci, podotýkám, že se může jednat nejen o překážky v práci na straně zaměstnavatele, ale i o překážky v práci na straně zaměstnance, pak se zkušební doba prodlužuje. I v době trvání těchto překážek v práci však zkušební doba dále běží a je tedy možné pracovní poměr zrušit ve zkušební době i za trvání překážek v práci, a to s jedinou výjimkou, platící od 1.1.2009, popsanou níže.

Ad g) Zaměstnavatel i zaměstnanec mohou zrušit pracovní poměr ve zkušební době z jakéhokoliv důvodu nebo bez uvedení důvodu.

Pro zrušení pracovního poměru ve zkušební době neplatí pro zaměstnavatele žádná další (kromě níže uvedeného) omezení. Ve zkušební době lze zrušit pracovní poměr např. s těhotnou zaměstnankyní nebo se zaměstnancem v pracovní neschopnosti.

Co se dne skončení pracovního poměru týká, pak v písemnosti o zrušení pracovního poměru ve zkušební době nemusí být uveden den, k němuž má pracovní poměr skončit. V takovém případě dochází ke skončení pracovního poměru dnem doručení, resp. oznámení této skutečnosti druhému účastníku. Pokud ovšem zaměstnavatel nebo zaměstnanec den, k němuž pracovní poměr zrušuje, v dotčené písemnosti označí, nesmí tak učinit zpětně nebo za tento den určit den, kdy zkušební doba již netrvá. Obsahuje-li přesto projev zaměstnance nebo zaměstnavatele zpětné zrušení pracovního poměru ve zkušební době, skončí pracovní poměr dnem doručení či oznámení tohoto projevu druhému účastníku, avšak pouze za předpokladu, že zkušební doba ještě trvá. V případě označení dne následujícího po uplynutí zkušební doby skončí pracovní poměr posledním dnem zkušební doby. Tak se vyslovil i Vrchní soud v Praze dne 28.4.1995 v rozhodnutí 6 Cdo 11/94, dle kterého *právní úkon směřující ke zrušení pracovního poměru ve zkušební době učiněný po uplynutí sjednané (popř. podle ustanovení § 31 odst. 2 zákoníku práce prodloužené) zkušební doby je neplatný. Během zkušební doby nelze učinit zrušovací projev s tím, že jako den skončení pracovního poměru bude označen den následující po uplynutí zkušební doby, ani ke zrušení nemůže dojít zpětně. Určení dne následujícího po uplynutí zkušební doby anebo zpětné zrušení pracovního poměru ve zkušební době je pro rozpor s obsahem a účelem zákona neplatná (§ 242 odst. 1 písm. a) zákoníku práce).*

Ad h) Zaměstnavatel nemůže ve zkušební době zrušit pracovní poměr v době prvních 14 kalendářních dnů trvání dočasné pracovní neschopnosti (karantény) zaměstnance.

Ustanovení týkající se zákazu zrušení pracovního poměru v době prvních 14 kalendářních dnů trvání dočasné pracovní neschopnosti (karantény) zaměstnance se poprvé použije ode dne, kterým nabývá účinnosti zákon č. 187/2006 Sb., o nemocenském pojištění. Tento zákon nabude účinnosti dne 1.1.2009.

Jedná se o novinku, která počne platit prvním dnem roku 2009 a do ZP byla včleněna z důvodu existence § 192 odst. 1 ZP, tedy z toho důvodu, že zaměstnanci náleží za prvních 14 dnů pracovní neschopnosti náhrada mzdy či platu, přičemž tuto náhradu poskytuje zaměstnavatel. Bylo proto pro zákonodárce nerentabilní, aby v takovém případě mohl zaměstnavatel se zaměstnancem ukončit pracovní poměr ve zkušební době a tím se vyhnout povinnosti k poskytování náhrady mzdy, a tak přistoupil k zákonnému zakotvení tohoto zákazu do ZP.

Ad i) Písemné oznámení o zrušení pracovního poměru podle § 66 odstavce 1 má být doručeno druhému účastníku zpravidla alespoň 3 dny přede dnem, kdy má pracovní poměr skončit.

Písemné oznámení o zrušení pracovního poměru podle § 66 odstavce 1 má být doručeno druhému účastníku zpravidla alespoň 3 dny přede dnem, kdy má pracovní poměr skončit. Samotné toto ustanovení a stanovení lhůty 3 dnů má pouze pořádkový charakter, s nedodržením písemné formy zrušovacího projevu není spojena neplatnost tohoto právního úkonu, platné je proto i ústní skončení pracovního poměru ve zkušební době. To však neplatí v případě, že si tuto skutečnost sjednají strany v pracovní smlouvě. V takovém případě se situace naprosto mění a původně pořádková třídní lhůta se mění na podmínku hmotněprávní, s níž je spojena platnost či neplatnost provedeného úkonu.

Pracovní poměr nemusí ve zkušební době skončit pouze zrušením ve zkušební době, ale i některou z dalších forem ukončení pracovního poměru, jako je například výpověď či okamžité zrušení pracovního poměru. To potvrzuje i rozhodnutí Nejvyššího soudu ze dne 24. 6. 2004, sp. zn. 21 Cdo 347/2004, neboť *zrušení ve zkušební době a okamžité zrušení jsou dva zcela samostatné způsoby rozvázání pracovního poměru jednostranným právním úkonem zaměstnavatele. Zákoník práce nejenže neurčuje jejich vzájemný vztah, ale ani nestanoví, že by rozvázání pracovního poměru ve zkušební době bylo možné provést jen podle ustanovení § 58 zákoníku práce. Samotná skutečnost, že „zaměstnavatel zrušil pracovní poměr se zaměstnancem ve zkušební době, neznamená, že se vždy musí jednat o zrušení pracovního poměru podle ustanovení § 58 zákoníku práce; i ve zkušební době lze pracovní poměr okamžitě zrušit podle ustanovení § 53 odst. 1 zákoníku práce“*. Je však třeba dodat, že činit v průběhu zkušební doby rozvázání pracovního poměru jinak, než zrušením ve zkušební době bude značně nepraktické a nepoměrně komplikovanější a proto nelze než doporučit postupovat nejjednodušším způsobem, kterým je zrušení ve zkušební době.

Změny plánované koncepční novelou zákoníku práce

Co se zkušební doby týká, koncepční novela uvažuje o prodloužení maximální doby jejího trvání. Zatímco dnes může být zkušební doba sjednána na dobu trvání tří měsíců, do budoucna by tato doba měla být čtyři měsíce. Tříměsíční zkušební doba není dle

většinového názoru dostatečná k tomu, aby se obě strany dostatečně poznaly a mohly tak s jistotou posoudit, zda jim daný vztah bude vyhovovat. Zkušební doba je ve většině vyspělých evropských úprav delší, pohybující se v rozmezí čtyř až devíti měsíců. Proto se navrhuje zkušební dobu v českém právním řádu prodloužit. Je také navrhováno, aby u vedoucích zaměstnanců s ohledem na jejich postavení a význam pro zaměstnavatele mohla být sjednána až šestiměsíční zkušební doba. K tomu je třeba, aby byla přesně vymezena definice vedoucího zaměstnance tak, aby za něj byla považována skutečně osoba, která má pro zaměstnavatele klíčový význam a pro kterou bude stanovení delší zkušební doby významné k tomu, aby jak tento zaměstnanec, tak jeho zaměstnavatel dostatečně mohli vzhledem k významu takového pracovníka posoudit, zda jim pracovní vztah vyhovuje.

Dále se navrhuje stanovit pravidlo, které bude bránit zneužití zkušební doby, zamezovat tomu, aby zkušební doba tvořila převážnou část pracovního poměru a konečně pak pravidlo, které bude předcházet neplatnosti sjednání zkušební doby. Jelikož je častou praxí českých zaměstnavatelů zaměstnávat osoby na krátké časové úseky a pak na celé tyto úseky, resp. jejich převážnou část, též sjednat zkušební dobu, uvažuje se o tom, že od určité doby trvání pracovního poměru bude též odstupňována její délka. Bude-li sjednána zkušební doba delší, než nejvýše povolená, nebude sjednání zkušební doby neplatné, jak je tomu doposud, ale k části nad povolenou hranici se jednoduše nebude přihlížet.

Zkušební doba se dnes prodlužuje pouze o dobu trvání překážek v práci, nově se navrhuje, aby se prodlužovala též o dobu čerpání dovolené. Taková úprava je logická vzhledem k tomu, že i o dovolené zaměstnanec nepracuje a zaměstnavatel nemůže po tuto dobu hodnotit, zda mu pracovní výkon zaměstnance vyhovuje.

Závěr

Lze konstatovat, že zkušební doba má pro zaměstnance i zaměstnavatele velký význam. Umožňuje jim na základě faktického výkonu práce posoudit, zda je pro ně daný pracovní vztah vyhovující a zda v něm chtějí i nadále setrvat. Účastníci mohou pružně reagovat na své konkrétní požadavky a je-li tomu tak, že pracovní poměr neodpovídá jejich představám, mají možnost jej velice rychle a jednoduše rozvázat.

Použitá literatura:

- [1] BUKOVJAN, P. Zkušební doba. *Práce a mzda*, 2007, roč. 8, s. 32 an.
- [2] BUKOVJAN, P. Skončení pracovního poměru nyní a podle nového zákoníku práce – II. část. *Mzdy a personalistika v praxi*, 2006, roč. 9, s. 9 an.
- [3] DANDOVÁ, E. Technická novela zákoníku práce. *Bezpečnost a hygiena práce*, 2007, roč. 9, s. 4 an.
- [4] HROUZKOVÁ, V. Několik poznámek k technické novele zákoníku práce. *Personální a sociálně právní kartotéka*. 2007, roč. 12, s. 1 an.

HOSPODAŘENÍ OBCÍ S OHLEDEM NA JEJICH VELIKOST ECONOMY OF VILLAGES WITH REGARD TO THEIR SIZE

Jaroslav Homolka, Josef Vála

Česká zemědělská univerzita v Praze

homolka@pef.czu.cz

Klíčová slova:

Veřejné finance – rozpočet obcí – majetek obcí – příjmy, výdaje

Abstrakt:

Základním prvkem praktické části příspěvku je analýza příjmové a výdajové části obecních rozpočtů. Jednotlivé složky příjmů a výdajů obou obcí byly navzájem porovnávány. V příspěvku se také sleduje vývoj jednotlivých položek v čase, kde pro tyto potřeby je použito bazického indexu. Analýza hospodaření obcí byla prováděna za období let 2003 – 2007. Získané informace byly podrobně popsány a vysvětleny na základě konzultací se zástupci obcí. Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení VZ MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů"

Key words:

Public finance – municipal budget – municipal assets – revenues – expenses

Abstract:

The analysis of the revenues and expenses of villages' budgets is the main component of the practical part. The revenues and expenses of two villages were compared. The development of individual elements is analyzed using the Base index. The villages' economy was analyzed in the period since 2003 till 2007. The acquired information was described and explained under the authority of villages' representatives. Pieces of knowledge introduced in this paper resulted from solution of a research intention MSM 6046070906 „Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems“.

Úvod

Problematicke rozvoje regionů se v České republice po jejím vstupu do Evropské unie věnuje podstatně větší pozornost, než tomu bylo před jejím členstvím. Souvisí to především s uplatňováním regionální a strukturální politiky Evropské unie a s možností využívání finančních zdrojů z Evropského regionálního rozvojového fondu. Rozvoj regionů je však více spojen s rozvojem příslušných obcí v regionu a ten je závislý na úrovni vedení těchto obcí a jejich finančních možnostech. V oblasti financování existují rozdíly s ohledem na velikost obcí, která je daná počtem trvale hlášených obyvatel v obci.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je analýza úrovně rozdílů v možnostech hospodaření vybraných obcí s ohledem na jejich velikost. Analyzována bude příjmová a výdajová stránka hospodaření obcí a z toho vyplývající možnosti ve správě a rozvoji těchto obcí.

Metodický postup spočívá v získání a zpracování podkladových údajů za delší časové období ze schválených obecních rozpočtů. Při analýze pak byly stanoveny různé ukazatele příjmové a výdajové stránky rozpočtu v přepočtu na jednoho obyvatele v obci a stanoveny potřebné relace.

Dosažené výsledky

Tato část obsahuje vstup do problematiky v podobě citací některých autorů a vlastní analýzu hospodaření vybraných obcí.

Postavení obcí a jejich hospodaření

Obecní zřízení je významným prvkem demokratického společenského systému. Postavení a činnost obecního zřízení byla po roce 1989 nově upravena zákonem č.172/91 Sb. ve znění pozdějších předpisů. V něm je charakterizováno postavení obcí, vymezení jejich působnosti, orgány obce, způsob hospodaření apod. Pro současný stav jsou významná ustanovení zákona č.128/2000 Sb.

Zákon č. 128/2000 Sb.vymezuje obec jako veřejnoprávní korporaci, která má vlastní majetek, disponuje vlastními financemi a má na starosti vlastní rozpočet. V tomto zákoně byly ustanoveny i vyšší územně správní celky, kterými se staly kraje. Na území České republiky jich bylo vytvořeno 14. Ty nejsou přímo nadřazeny obcím, ale rozhodují o záležitostech zákonem jim přidělených. Obce se liší jak velikostí, tak rozsahem přenesené působnosti. Přenesenou působnost mají vybrané obce.Všem samosprávným celkům s přenesenou působností náleží příspěvky ze státního rozpočtu.

Obec je základním prvkem samosprávy. Je vymezena obecními hranicemi a tvořena společenstvím občanů. Disponuje vlastním majetkem a v právních úkonech vystupuje vlastním jménem. Obec je za své právní úkony zodpovědná. Obec působí v dvou oblastech a to samostatná působnost(tzn. úkoly patřící do samosprávy obce dle zákona) a přenesená působnost(tj. státem přenesený výkon státní správy).

Obce jsou podle právního řádu ČR právníckými osobami. Proto mohou s majetkem libovolně nakládat, bez zásahů státu či jiných stupňů veřejné správy. Toto právo je jedním z předpokladů ekonomické existence územní samosprávy.Způsoby nabytí majetku do obecního vlastnictví může být různými způsoby:

- Originální – vytvoření majetku(výstavba)
- Koupě majetku na trhu
- Zdědění či darování(jako u soukromých osob)
- Převod právní cestou
- Vyvlastnění za náhradu [1]

Velikost a kvalita obecního majetku, ale hlavně správné hospodaření s tímto majetkem výrazně ovlivňuje výši a orientaci rozpočtu většiny obcí. Územní samospráva může správně plnit svůj účel jedině s dostatkem vlastního majetku. Ve všech vyspělých

státech je vlastnictví majetku projevem demokracie. Pomocí obecního vlastnictví se dosahuje různých cílů jako jsou:

- Rozvoj veřejného sektoru
- Existence a rozvoj vlastního podnikání
- Možností získat úvěr [2]

Majetek ve vlastnictví obcí a měst má různé formy nemovitostí (budovy, lesy nebo pozemky), movité věci (stroje, počítače) a nehmotného majetku (ochranné známky atd.), majetková práva nebo investice. Majetek obcí se dělí podle základních funkcí na:

- Majetek sloužící veřejně prospěšným účelům
- Majetek pro obecní podnikání
- Majetek pro výkon samosprávy [3]

Veškeré majetkoprávní úkony rozhoduje a schvaluje obecní zastupitelstvo. Tato funkce nemůže být převedena na jakýkoliv jiný orgán obce, nebo starostu či komisi obce. Již v zákoně o obcích je jednoznačně zakotvena povinnost obce starat se o majetek obce a rozšiřovat ho. S jakýmkoli obecním majetkem by mělo být nakládáno tak, aby nedošlo k poškození, zničení nebo zcizení. Obec by také dále měla včas uplatňovat právo na náhradu škody. Většina obcí svůj majetek neustále zvětšuje a to několika základními způsoby. Investicemi do hmotného majetku (tj. stavba vodovodu, kanalizace či plynofikace), nebo investicemi na finančním trhu (nákup akcií apod.) Ze zákona má každá obec povinnost vést evidenci obecního majetku, za pomoci inventarizace majetku. Hlavním dokumentem inventarizace majetku je tzv. pasport majetku.

Charakteristiky vybraných obcí

Obec Čimelice leží v severní části okresu Písek, spadajícího do Jihočeského kraje. Obec se nachází asi 23 km severně od bývalého okresního města Písku. Obcí protéká říčka Skalice patřící k povodí řeky Otavy. Obec leží v nadmořské výšce 474 m.n.m. a prochází jí významná silnice I/4 z Písku a Strakonice do Prahy. Silnice je hlavním dopravní tepnou mezi částí jižních Čech a Prahou. V obci se také nachází železniční trať se zastávkou. Oblast v němž obec leží, patří k střednímu Povltaví. Krajina je zde typická pahorkovitým reliéfem bez větších vyvýšenin. Čimelice mají status obce. Obec Čimelice se skládá z dvou částí, jsou to Čimelice a nedaleké Krsice. V obci bydlí 1009 (k 1.1. 2007) obyvatel. Průměrný věk obyvatel je 38,1 roku. V produktivním věku se nachází 622 obyvatel. Katastrální území Čimelic má velikost 1029 ha. Obec Čimelice má 340 popisných čísel, obec Krsice má 65 popisných čísel. Obec obhospodařuje 9757 b.m. pozemních komunikací a chodníků. V obci se nachází základní škola s oběma stupni, zdravotní středisko, kde sídlí obvodní lékař, dětský lékař, zubař a je zde i lékárna. V obci je dále záchranná stanice policie České republiky a pošta. Obec je vybavena vodovodem a byla v minulosti plynofikována. Chybí zde vodovod a čistička odpadních vod. Struktura obecního úřadu: starosta a místostarosta (uvolnění), matrika, ekonomický odbor

Obec Rakovice leží v severní části okresu Písek, spadajícího do Jihočeského kraje. Obec se nachází asi 25 km severně od bývalého okresního města Písku a asi dva kilometry od sousedních Čimelic. Rakovice leží v české parovině a středočeské pahorkatině. Obec Rakovice má pouze jednu část a tou je vlastní obec. Její katastrální výměra je 1048 ha.

Obec obhospodařuje 2549 b.m. pozemních komunikací a chodníků. Počet obyvatel je 208 (k 1.1. 2007). Z toho je 111 v produktivním věku a průměrný věk obyvatel je 42,5 let. Obec Rakovice má 117 popisných čísel. Obec Rakovice hospodaří s 204 ha obecního lesa. Obec je vybavena kanalizací a byla plynofkována. Ani zde není čistička odpadních vod. Rakovice jako malá obec mají neuvolněného starostu a obecní zastupitelstvo.

Analýza hospodaření obcí

V rozboru týkající se příjmové části jsou vybrány ty příjmy obcí, které hrají významnější roli v hospodaření.

TAB.1: Daňové příjmy

	2003	2004	2005	2006	2007
Čimelice Σ	6 202 298 Kč	6 703 291 Kč	7 156 560 Kč	6 995 982 Kč	6 262 007 Kč
/ obyvatele	6 146 Kč	6 643 Kč	7 092 Kč	6 933 Kč	6 146 Kč
Index (v %)	100,0	108,1	115,4	112,8	101,0
Rakovice Σ	993 702 Kč	1 043 398 Kč	1 210 398 Kč	1 230 338 Kč	1 150 000 Kč
/ obyvatele	4 777 Kč	5 016 Kč	5 819 Kč	5 915 Kč	5 528 Kč
Index (v %)	100,0	105,0	121,8	123,8	115,7

Tabulka popisuje vývoj příjmů v obcích Čimelice a Rakovice v letech 2003 – 2007. V tabulce je použit součet daně z příjmů fyzických osob ze závislé činnosti, ze samostatné výdělečné činnosti, z kapitálových výnosů, příjmů právnických osob a daně z přidané hodnoty.

Z tabulek lze vyčíst, že daňový příjem obce Čimelice je přibližně 6x vyšší než příjem obce Rakovice. Tato skutečnost odpovídá velikostem obcí, neboť Čimelice mají 5x více obyvatel než Rakovice. Pokud ale bereme v úvahu příjem přepočtený na obyvatele je zde rozdíl již jen zhruba 1/5, což může odpovídat i vyšší koncentraci obyvatel v Čimelicích. Poslední řádek ukazuje vývoj příjmů obcí.

TAB.2: Daň z nemovitosti

	2003	2004	2005	2006	2007
Čimelice Σ	796 007 Kč	562 195 Kč	617 343 Kč	721 641 Kč	600 000 Kč
/ obyvatele	788,91 Kč	557,18 Kč	611,84 Kč	715,20 Kč	594,60 Kč
index (v %)	100,0	70,6	77,6	90,7	75,4
Rakovice Σ	442 631 Kč	386 816 Kč	330 136 Kč	289 263 Kč	342 700 Kč
/obyvatele	2 128 Kč	1 859 Kč	1 587 Kč	1 390 Kč	1 647 Kč
index (v %)	100,0	87,4	74,6	65,4	77,4

V tabulce pozorujeme, že celkový příjem obce Čimelice je přibližně 2x větší než příjem obce Rakovice, jestliže daň z nemovitostí přepočteme na obyvatele je na tom obec Rakovice jednoznačně lépe (cca.3x). To je dáno menším počtem obyvatel na velký katastr, ze kterého plynou příjmy. Úřední cena pozemků je v obou obcích stejná 5,04 Kč/m².

TAB.3: Poplatky

	2003	2004	2005	2006	2007
Čimelice Σ	592 407 Kč	859 327 Kč	642 302 Kč	613 485 Kč	609 000 Kč
/obyvatele	587 Kč	851 Kč	636 Kč	608 Kč	603 Kč
index (v %)	100,0	145,0	108,4	103,5	102,8
Rakovice Σ	65 009 Kč	66 910 Kč	66 111 Kč	73 824 Kč	73 100 Kč
/obyvatele	312 Kč	321 Kč	317 Kč	354 Kč	351 Kč
Index (v %)	100,0	102,9	101,7	113,5	112,4

V předchozí tabulce je uveden příjem obcí z vybíraných poplatků. Je zde zřejmý rozdíl mezi obcemi. Tento rozdíl je dán jak množstvím občanů a obchodních společností, které poplatky platí, ale i množstvím činností, které jednotlivé obce vykonávají. Největší podíl na příjmech z poplatků činní poplatky vybrané za svoz komunálního odpadu.

TAB.4: Dotace neinvestiční

	2003	2004	2005	2006	2007
Čimelice Σ	3 365 805 Kč	1 611 097 Kč	997 200 Kč	1 079 478 Kč	802 600 Kč
/ obyvatele	3 335 Kč	1 596 Kč	988 Kč	1 069 Kč	795 Kč
index (v %)	100,0	47,8	29,6	32,0	23,8
Rakovice Σ	168 979 Kč	305 576 Kč	287 710 Kč	240 588 Kč	7 000 Kč
/ obyvatele	812 Kč	1 469 Kč	1 383 Kč	1 156 Kč	33 Kč
Index (v %)	100,0	180,8	170,3	142,4	4,1

Dotace tvoří jednu z významných položek příjmů obcí. Neinvestiční dotace slouží obcím především na financování chodu obce. Tabulka č.4 je očištěna o neinvestiční dotaci obce Čimelice, která v letech 2003 –2004 tvořila převážnou část dotací, které však nemohly být použity obcí, ale byly okamžitě odeslány na účet zdejší školy. Zde sloužily na financování výplat zaměstnanců školy. Od roku 2005 toto financování převzal kraj.

TAB.5: Celkové příjmy obcí

	2003	2004	2005	2006	2007
Čimelice Σ	20 779 346 Kč	20 065 085 Kč	12 166 057 Kč	12 067 180 Kč	10 573 600 Kč

	2003	2004	2005	2006	2007
/ obyvatele	20 594 Kč	19 886 Kč	12 057 Kč	11 959 Kč	10 479 Kč
Index (v %)	100,0	96,5	58,5	58,0	50,8
Rakovice Σ	2 870 753 Kč	2 256 639 Kč	2 432 089 Kč	3 758 598 Kč	2 402 000 Kč
/ obyvatele	13 801 Kč	10 849 Kč	11 692 Kč	18 070 Kč	11 548 Kč
Index (v %)	100,0	78,6	84,7	130,9	83,6

Tabulka ukazuje jak velkých příjmů v různých letech obce dosahovaly. Jsou zde velké rozdíly jak u obou obcí tak i v jednotlivých letech. Je to dáno především změnou legislativy, kdy se u obce Čimelice financování platů učitelů zdejší školy přeneslo z obce na kraj. To vedlo v roce 2005 ke snížení obecních příjmů asi o 8 milionů korun, což tvořilo cca. 40% příjmů obce Čimelice. A proto čísla přepočtená na obyvatele jsou mnohem větší než u následujících let a i vůči obci Rakovice. U obce Rakovice mají na výši příjmů základní vliv příjmy z lesní činnosti, která tvoří v některých letech až 40% příjmů. Zvýšení příjmů obce Rakovice v roce 2006 je způsobeno větším příjmem z lesů, ale hlavně příjmem několika druhů dotací a darů.

TAB.6: Výdaje celkem

	2003	2004	2005	2006	2007
Čimelice Σ	20 143 501 Kč	20 348 049 Kč	10 494 875 Kč	12 424 354 Kč	10 573 600 Kč
/ obyvatele	19 963 Kč	20 166 Kč	10 401 Kč	12 313 Kč	10 479 Kč
Index (v %)	100,0	101,0	52,1	61,6	52,4
Rakovice Σ	2 820 090 Kč	2 126 624 Kč	1 907 087 Kč	3 832 993 Kč	2 174 000 Kč
/ obyvatele	13 558 Kč	10 224 Kč	9 168 Kč	18 427 Kč	10 451 Kč
Index (v %)	100,0	75,4	67,6	135,9	77,0

V tabulce lze pozorovat vývoj celkových výdajů obou obcí. Vysoké výdaje obce Čimelice v roce 2003 – 2004 byly ovlivněny již zmiňovaným výdajem na platy zaměstnanců školy. Navýšený výdaj v roce 2006 u obce Čimelice byl způsobem vyššími výdaji na opravu silnic. Navýšení výdajů u obce Rakovice v roce 2003 bylo způsobeno plynofikací obce. Další zvýšení výdajů u obce Rakovice v roce 2006 byl způsobeno výstavbou dvou obecních bytů.

TAB.7: Výdaje za silnice

	2003	2004	2005	2006	2007
Čimelice Σ	3 860 734 Kč	590 829 Kč	530 534 Kč	2 400 424 Kč	100 000 Kč
Index (v %)	100,0	15,3	13,7	62,1	2,5
Rakovice Σ	56 831 Kč	208 623 Kč	212 901 Kč	223 749 Kč	110 000 Kč
Index (v %)	100,0	367,0	374,6	393,7	193,5

Výdaje obcí v jednotlivých rocích jsou závislé na množství dotací, které obce obdrží na opravu pozemních komunikací. Výdaje na opravu pozemních komunikací výrazně ovlivňují výdaje v jednotlivých letech. V roce 2003 byly výdaje na silnice v obci Čimelice zvýšené v důsledku rekonstrukce mostu u obce Krsice poničeného povodní v roce 2002. Vysoké výdaje v roce 2006 byly způsobené renovací silnice z Čimelic na Orlík. Zvýšené výdaje obce Rakovice po roce 2003 byly způsobené postupnou opravou silnic.

TAB.8: Výdaje za školství

	2003	2004	2005	2006	2007
Čimelice Σ	9 041 997 Kč	8 667 607 Kč	1 751 846 Kč	2 099 740 Kč	2 440 200 Kč
/ obyvatele	8 961 Kč	8 590 Kč	1 736 Kč	2 081 Kč	2 418 Kč
Index (v %)	100,0	95,8	19,3	23,2	26,9
Rakovice Σ	68 824 Kč	76 457 Kč	82 989 Kč	111 817 Kč	85 000 Kč
/obyvatele	330 Kč	367 Kč	398 Kč	537 Kč	408 Kč
Index (v %)	100,0	111,0	120,5	162,4	123,5

V tabulce jsou zachyceny výdaje obou obcí na školství. Obec Čimelice má výdaje na školství mnohem vyšší neboť spravuje chod základní školy. Čimelice měli v letech 2003 – 2004 výdaje na školství zvýšené o platy zaměstnanců školy, které od roku 2005 přebral kraj. Rakovice pouze platí okolním obcím provozujícím školy za své žáky.

TAB.9: Výdaje na činnost místní správy

	2003	2004	2005	2006	2007
Čimelice Σ	1 662 299 Kč	1 690 323 Kč	1 667 115 Kč	1 622 542 Kč	1 813 000 Kč
/ obyvatele	1 647 Kč	1 675 Kč	1 652 Kč	1 608 Kč	1 796 Kč
Index (v %)	100,0	101,6	100,2	97,6	109,0
Rakovice Σ	444 169 Kč	467 939 Kč	630 582 Kč	621 453 Kč	522 000 Kč
/ obyvatele	2 135,40 Kč	2 249,70 Kč	3 031,60 Kč	2 987,80 Kč	2 509,60 Kč
Index (v %)	100,0	105,3	141,9	139,9	117,5

Tabulka č.8 ukazuje kolik obce vydají na chod místní správy. Z tabulky je patrné, že i přes mnohem menší výdaje obce Rakovice v absolutních hodnotách nemusí být výdaj přepočtený na obyvatele nižší. Výdaje přepočtené na obyvatele jsou v Rakovicích vyšší. Vysoké výdaje na obyvatele v obci Rakovice jsou také ovlivněny tím, že menší obec Rakovice vede obecní úřad a další činnosti, které se ve větší obci mohou rozpočítat mezi více obyvatel. Tento druh výdajů silně zatěžuje rozpočty malých obcí.

Závěr

Pro rozbor byly vybrány dvě odlišné obce: Čimelice, kde je uvolněný starosta a místostarosta, a Rakovice, kde není uvolněný starosta. V obci Čimelice žije 1009 obyvatel, na rozdíl od nich v obci Rakovice žije pouhých 208 obyvatel. Obě obce byly porovnávány v letech 2003 – 2007. Příspěvek se zaměřuje na porovnávání a popsání jednotlivých složek obecních rozpočtů. Pro porovnání obou obcí byly v práci nejčastěji použity přepočty na jednoho obyvatele. V příjmových stránkách obou obcí se práce zaměřuje nejpodrobněji na příjmy daňové, příjmy z dotací a příjmy z činnosti obcí. Zde bylo zjištěno, že daňové příjmy jsou pro obce nepostradatelné neboť tvoří 52% celkových příjmů obce Čimelice a 56% celkových příjmů obce Rakovic. Na příjmy obcí mají zásadní vliv dotace od státu, ale také od vyšších územních správních celků. To se v obou zkoumaných obcích potvrdilo, protože získaná dotace vždy podstatně navýšila obecní rozpočet, jako u obce Rakovice v roce 2006, kdy investiční dotace tvořily 17 % z celkových příjmů, nebo v roce 2005 u obce Čimelice dosáhly neinvestiční dotace 997 200 Kč což činilo 11,5% z celkových příjmů obce. Z tohoto je patrná závislost obcí na penězích ze státního rozpočtu a vyšších územních správních celků. Velmi zajímavou položkou v příjmové části obou obcí jsou příjmy z hospodaření s obecním majetkem, zde se obě obce velmi lišily. U obce Rakovice byl jedním z nejvýznamnějších příjmů příjem z lesního hospodářství, který činil od 1 milionu k 360 tisícům Kč, což u obce s celkovými příjmy okolo 2,5 - 3 milionů je velmi podstatná částka. Na rozdíl obec Čimelice nedisponuje tak velkým množstvím lesních ploch, ale vlastnila několik obecních bytů, ze kterých obci plynuly nemalé příjmy cca. 1,5 milionu Kč. Jelikož obec v roce 2006 většinu bytů odprodala do soukromého vlastnictví tyto příjmy v budoucnu zaniknou.

Výdajová část práce se zaměřuje především na výdaje na činnost místní správy, platy místního zastupitelstva a další významné výdaje. Výsledkem analyzování výdajů bylo zjištěno, že výdaje na chod místní správy obě obce zatěžují různými částkami, obec Čimelice vynaloží na chod místní správy celých 15% z celkových výdajů obce a obec Rakovice dokonce 22% celkových výdajů. Z toho je patrné, že náklady na chod místní správy jsou pro malé obce zatěžující, neboť musí zabezpečovat základní služby, jako obce velké, které ale mají podstatně více finančních zdrojů. Výdaje na obecní zastupitelstva se mění s počtem obecních zastupitelů, tak tomu bylo i u sledovaných obcí, kde Čimelice vynakládaly na zastupitele přibližně 1 milion Kč a u obce Rakovice tvořily náklady na obecní zastupitelstvo přibližně 100 tis. Kč. Další významným výdajem obce Čimelice byl výdaj na školství, ten tvořil ve sledovaném období (bez platů zaměstnanců školy v letech 2003,2004) 16% z celkových výdajů obce. V obci Rakovice byl rozpoznána jako nejvýznamnější položka výdaje na lesní hospodářství, které se pohybovaly od 32% do 14% z celkových výdajů obce.

Z výsledků práce vyplývá, že největším problémem malých obcí je uskutečnit finančně náročné projekty, u kterých je složité získání finančních zdrojů. Proto je pozitivní, že obě sledované obce se snaží vedle vlastních příjmů získávat i další finanční zdroje na podporu nových projektů, za účelem zvýšení kvality života v dané obci. A to především ve formě dotací, jak od krajů, tak i ze státního rozpočtu.

Použitá literatura:

- [1] MARKOVÁ, H. *Finance obcí, měst a krajů*. Praha. ORAC, 2000, ISBN 80-86199-23-1
- [2] PEKOVÁ, J. *Místní rozpočty*. Praha Vysoká škola ekonomická, 1997, ISBN 80-7179-704-5
- [3] PROVAZNÍKOVÁ, R. *Financování měst, obcí a regionů: teorie a praxe*. Praha: Grana Publishing, 2007, ISBN 978-80-247-2097-5
- [4] Výkaz pro hodnocení plnění rozpočti územních samosprávných celků a dobrovolných svazků obcí, Čimelice, 2003 – 2006
- [5] Výkaz pro hodnocení plnění rozpočti územních samosprávných celků a dobrovolných svazků obcí, Rakovice, 2003 – 2007
- [6] www.cimelice.cz
- [7] www.rakovice.cz

KLÍČOVÉ OBLASTI REGIONÁLNÍHO ROZVOJE A JEJICH KRITICKÉ FAKTORY (MIKROREGIONY PARDUBICKÉHO KRAJE)

REGIONAL DEVELOPMENT KEY AREAS AND THEIR CRITICAL FACTORS (MICRO-REGIONS IN THE PARDUBICE REGION)

Aleš Horčíčka

Univerzita Pardubice

ales.horcicka@upce.cz

Klíčová slova:

Regionální rozvoj – mikroregiony – klíčové oblasti rozvoje – kritické faktory – rozvojová strategie

Abstrakt:

Pro stanovení rozvojové strategie každého mikroregionu je mezi všemi přípravnými pracemi důležitá především identifikace klíčových oblastí rozvoje a zhodnocení významnosti jednotlivých kritických faktorů pro tyto oblasti. Článek se zabývá analýzou pěti hlavních klíčových oblastí rozvoje, vytipovaných autorem – venkovský prostor a zemědělství, osobní kvalita úředníků, životní prostředí, cestovní ruch a doprava. Jednotlivé klíčové oblasti jsou vždy zkoumány z pohledu kritických faktorů, které je významně ovlivňují. Lze přitom vyslovit a následně ověřit základní hypotézu, že klíčové oblasti a jejich řešení se v rámci integrovaného území zkoumaných mikroregionů překrývají a tudíž lze nalézt společné řešení některých problémů.

Key words:

Regional development – micro-regions – key development areas – critical factors – regional development strategy

Abstract:

Identifying key development areas and evaluating of the relevance of the various critical factors for these areas is all important preparatory work within the establishment of micro-regional development strategies. The article deals with the detailed analysis of five main key development areas selected by author - rural areas and agriculture, personal quality of officials, environment, tourism and transport. Various key areas are always examined in the view of the critical factors, which are significantly influenced by. We can say and then check the basic hypothesis that many key areas and their solutions are overlapped in the context of an examined integrated micro-regional areas and thus a common solution for some problems can be found.

Úvod do problematiky

Pojetí regionu se v průběhu času měnilo. V současnosti „region“ chápeme [2] jako určité ohraničené území (teritorium), jehož vymezení závisí na mnoha zvolených kritériích, vyplývajících z účelu, pro který bude daný region zkoumán a využíván.

Řízení rozvoje regionů proto patří ve vyspělých zemích mezi nejsledovanější oblasti činnosti jejich managementů. Manažerský přístup, typický pro správu podnikatelských

subjektů, se stal významným nástrojem účinného řízení územních jednotek, resp. celků. Prosazuje se při něm orientace na aplikaci zásad „úplné kvality řízení“ v rovině regionů, resp. mikroregionů.

Při vytváření rozvojových strategií jednotlivých území se mezi zásadní činnosti řadí identifikace klíčových oblastí rozvoje a hodnocení významnosti jejich kritických faktorů.

Klíčové oblasti rozvoje regionu (mikroregiony Pardubického kraje)

Pardubický kraj patří svým vznikem k 1. 1. 2000 k nejmladším vyšším územně samosprávným celkům v České republice.

Má rozlohu 4519 km², žije v něm přes 505 tisíc obyvatel a průměrná hustota je 112 obyvatel na 1 km². V kraji je 451 obcí, z toho 15 obcí s rozšířenou působností a 26 obcí s pověřeným obecním úřadem. Z celkového počtu obcí je 34 měst. Sídelním městem kraje je statutární město Pardubice.

Kraj je v současnosti tvořen 30 dobrovolnými svazky obcí, mezi něž se řadí mj. sledované mikroregiony – Holicko, Vysokomýtsko, Chrudimsko – jež spolu navzájem bezprostředně sousedí a vhodnou integrací jejich některých aktivit by se proto vhodně dalo využít tzv. synergického efektu.

Lze položit základní hypotézu: *„Řada klíčových oblastí a jejich řešení se v rámci mikroregionů překrývá, a tudíž lze nalézt společné řešení. Existuje v mikroregionech vůle řešit některé záležitosti společně? Přispěla by tato řešení v jednotlivých mikroregionech k zabezpečení požadovaného rozvoje?“*

Na základě vstupní analýzy jednotlivých územních celků byly autorem vytipovány tzv. klíčové oblasti, které se pro pozdější koordinaci aktivit zdají být nejvhodnější:

- **Kvalita úředníků místní samosprávy, komunikace s veřejností.**
- **Doprava.**
- **Životní prostředí.**
- **Cestovní ruch.**
- **Venkovský prostor a zemědělství.**

Strategie rozvoje v klíčových oblastech

Aby bylo možné stanovit strategickou vizi území, taktiku i cíle, zohledňující aspekty výše uvedených „klíčových“ oblastí rozvoje, je nejprve nutné analyzovat jejich konkrétní stav na daném území.

Kvalita úředníků místní samosprávy, komunikace s veřejností

V poslední době se stalo “moderním” hovořit o kvalitě na všech úrovních. Kvalita je však mnohoznačný pojem a používá se mnoha různými způsoby v mnoha různých významech. “Vysoká kvalita” versus “Nízká kvalita” nejsou objektivní pojmy. Mohou totiž popsat něco značně konkrétního i něco více emocionálního. Není možné popsat pojem kvalita jasně a objektivně, aniž by nebyla posouzena celá řada faktorů jakéhokoliv výkonu.

Rozhodující pro vnímání kvality v dané situaci je proto převážně subjektivní hodnocení hodnotitele; obecně platí, že “dobrá” kvalita překonává naše očekávání, zatímco “špatná” naše nároky neuspokojuje.

Cílem řízení v podmínkách regionů je především formou spolupráce všech začleněných měst a obcí usilovat o co nejkvalitnější uspokojování zájmů občanů v daných lokalitách. Z cílů je kladen důraz na soustavné naslouchání přáním a požadavkům občanů (analýza potřeb občanů), které představuje jednu z významných základů pro určování jakýchkoli dlouhodobějších cílů, systematickou analýzu potřeb regionu, zajišťování finančních a dalších materiálních zdrojů pro jeho potřeby a pro poskytování co nejkvalitnějších služeb. Řízení na úrovni regionů vyžaduje nejen výborné manažerské dovednosti, ale i hluboké znalosti specifík územní samosprávy a způsobů jejího řízení. Na úrovni (mikro)regionu lze v rámci strategického řízení hovořit o tzv. osobní kvalitě (manažera).

Doprava

Dobrá, bezpečná a přitom ekologicky přijatelná dopravní přístupnost je základním předpokladem pro příchod investorů, stabilizaci osídlení a celkového ekonomicko-sociálního rozvoje mikroregionů. Dokud nebude vyvinuta stálá podpora ke zlepšování dopravní infrastruktury a dostupnosti mikroregionů, budou existovat bariéry rozvoje a mikroregiony nebudou schopny plně využít svůj potenciál.

Dopravní obslužnost je jedním z determinantů ovlivňujících kvalitu života obyvatel. Zákon o silniční dopravě a nově také zákon o drahách přitom základní dopravní obslužnost definují jako *přiměřenou dopravu po všechny dny v týdnu z důvodu veřejného zájmu, tedy především do škol, k úřadům, soudům, do zdravotnických zařízení a do zaměstnání, včetně dopravy zpět*. [9]

Životní prostředí

Současná situace v oblasti životního prostředí vyhovuje základním ekologickým požadavkům.

Nebezpečné odpady jsou likvidovány převážně spalováním v průmyslových zařízeních. Tuhé komunální odpady a interní odpady jsou doposud likvidovány skládkováním se zajištěním proti kontaminaci území včetně opatření na jejich následnou konverzací. Při pokračování této technologie likvidace odpadů (kapacity existujících skládek se rychle vyčerpávají k hranici možností) reálně hrozí nebezpečí trvalého narušování ekologické a hospodářsky efektivní integrity krajinně hodnotných území.

Údržba a péče o krajinu je zajišťována přiměřenými zemědělskými hospodářskými aktivitami. V důsledku dřívější koncepce velkoplošné zemědělské velkovýroby a nevhodného skládkování odpadů existují v každém regionu místní ekologické zátěže bodového charakteru, příp. rozsáhlejší na narušených územích.

Vlivem zpřísněné legislativy v oblasti nakládání s odpady nedochází na převážné části území k nepřijatelně nadměrnému znečišťování. Rozhodující znečišťovatelé již mají vybudované neutralizační čističky s funkčním monitoringem kvality vypouštěných vod do recipientů, stejně jako velké obce, čímž je zajištěno odkanalizování a čištění odpadních vod pro rozhodující počet obyvatel v mikroregionech.

Cestovní ruch

Rozvoj cestovního ruchu je podmíněn vhodným reliéfem, nenarušenou krajinou a příhodnými klimatickými podmínkami. Při splnění těchto předpokladů je daný rekreační krajinný celek vhodný k celoročnímu využití pro sportovně rekreační účely.

Existující turistická infrastruktura by jak dislokací, tak kapacitami měla odpovídat turistickému potenciálu regionu (mikroregionu, kraje).

Turistický potenciál regionu je dán především počtem přírodních, kulturně historických a architektonických památek (mj. zámky, kostely, památkově chráněné středověké domy, apod.). Potenciál turistické nabídky přitom zvyšují cenné sbírky dobové výtvarné kultury a předmětů uměleckých i užitných řemesel, instalované ve většině turisticky přístupných památek.

Venkovský prostor a zemědělství

Základním smyslem těchto aktivit je stabilizace života obyvatel na venkově (zlepšení venkovské ekonomiky, podpora malého a středního podnikání s využitím stávajících kapacit, surovin a potenciálu území, obnova a rozvoj obcí, ochrana kulturního dědictví venkova).

Ve většině obcí je část obyvatel zaměstnána v zemědělství. Díky již víceméně stabilizovanému stavu zemědělských podniků v daných mikroregionech i celkovému trendu vývoje zemědělského sektoru v České republice nelze očekávat zvyšování počtu pracovních míst v zemědělství. Je proto nutné směřovat vznik nových pracovních příležitostí do co nejširšího spektra hospodářských činností, přičemž by měly být preferovány moderní, dlouhodobě perspektivní trendy a zároveň zachována podpora tradičním odvětvím včetně zemědělství.

Strategická vize a vytýčení cílů a kritických faktorů klíčových oblastí

Strategickou vizi zkoumaných mikroregionů v klíčových oblastech jejich rozvoje lze formulovat v souladu s rozvojovou strategií České republiky a strategickou vizí Pardubického kraje: *Hospodářský růst mikroregionu bude zajišťován na principu podpory zvyšování kvality s cílem umožnění rozvoje různorodých žádoucích hospodářských aktivit.*

Kritické faktory klíčových oblastí rozhodujícím způsobem ovlivňují a dále budou ovlivňovat klíčové oblasti rozvoje, a tím v podstatě kvalitu života v jednotlivých mikroregionech, resp. regionech. Byly vytipovány následující kritické faktory:

Kvalita úředníků místní samosprávy, komunikace s veřejností

- ✓ znalost cílů a plánů (zejména strategických),
- ✓ znalost fyzického prostředí regionu,
- ✓ zkušenosti a dovednosti, praxe,
- ✓ sebeúcta,
- ✓ stupeň uznání za odváděnou práci (v instituci i mimo ni),
- ✓ předchozí úspěchy (neúspěchy),
- ✓ psychologické faktory (respekt, důvěra, tolerance, ...),
- ✓ povaha úkolu,

- ✓ *limity časové i územní,*
- ✓ *úroveň spolupracovníků.*

Doprava

- ✓ *nedostatečně rychlá výstavba silnic,*
- ✓ *výstavba rychlostních komunikací (konkrétně R35),*
- ✓ *řešení obchvatů měst v návaznosti na rychlostní komunikace,*
- ✓ *stav místních komunikací,*
- ✓ *intenzita dopravy,*
- ✓ *využití a efektivita (mikro)regionálních železničních tratí,*
- ✓ *nedostatečná podpora integrovaných dopravních systémů.*

Životní prostředí

- ✓ *intenzita obdělávání zemědělské půdy,*
- ✓ *úroveň znečištění ovzduší,*
- ✓ *záměry vyplývající z územně plánovací dokumentace,*
- ✓ *dopravní dostupnost (průřezový faktor),*
- ✓ *dopravní obslužnost (průřezový faktor),*
- ✓ *podíl recyklace a skládkování.*

Cestovní ruch

- ✓ *ekonomický potenciál,*
- ✓ *technická vybavenost a obsluha území,*
- ✓ *informovanost a informační servis regionu,*
- ✓ *kulturní tvárnost a symbolika regionu,*
- ✓ *identifikace obyvatel s daným území.*

Venkovský prostor a zemědělství

- ✓ *nízké propojení prvovýroby a zpracovatelského průmyslu,*
- ✓ *nízké propojení prvovýroby a zpracovatelského průmyslu,*
- ✓ *roztržitost odbytové základny,*
- ✓ *nízkou výkonnost zemědělského kapitálu,*
- ✓ *nízké procento (cca 10,2%) ekonomicky aktivního obyvatelstva v zemědělství,*
- ✓ *nízké propojení zemědělských subjektů s veřejnou správou,*
- ✓ *zpříšňování ekologických a hygienických požadavků výroby a zpracování,*
- ✓ *snížení potřeby lidské práce v důsledku úbytku pracovní míst,*
- ✓ *vylidňování venkovských prostorů,*
- ✓ *nedostatečné využití objektů ve venkovských sídlech,*
- ✓ *celkově nízké mzdy v zemědělství a na venkově vůbec.*

Závěr

Snahou aktivit, o které usilují mikroregiony v rámci strategického řízení, je zajištění udržitelného rozvoje a soulad mezi klíčovými oblastmi rozvoje. Na počátku 21. století se ukazuje, že budou stále více ovlivňovat kvalitu života v jednotlivých regionech a mikroregionech.

V reakci na dynamicky se měnící podmínky života v regionech budou změny v přístupech řízení vyžadovat přechod od systému odděleného řízení jednotlivých klíčových oblastí rozvoje k integrovanému pojetí, aby mohl být naplněn cíl dosažení udržitelného rozvoje jako nezbytné podmínky rozvoje (mikro)regionu.

Použitá literatura:

- [1] ARMSTRONG, H., TAYLOR, J. *Regional Economics and Policy*. Londýn: Blackwell Publishing, 2000
- [2] BLAŽEK, J., UHLÍŘ D. *Teorie regionálního rozvoje*. Praha: Karolinum, 2002
- [3] HORČIČKA, A.: *Aktuální problémy dopravy v mikroregionech a návrh koncepce jejich řešení*. In Sborník z konference Veřejná správa 2008. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2008
- [4] HORČIČKA, A. *Osobní kvalita – základní předpoklad efektivního fungování institucí veřejné správy*. In Sborník z konference Veřejná správa 2006. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2006.
- [5] HORČIČKA, A. *Podpora cestovního ruchu v mikroregionech*. In Sborník z Týdne teorie a praxe v ekonomice 2008. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2008
- [6] HORČIČKA, A. *Zajišťování a řízení udržitelného rozvoje venkovských prostorů*. In Sborník z Evropské vědecké konference posluchačů doktorského studia MendelNet PEF 2008. Brno: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita, 2008
- [7] HORČIČKA, A. *Životní prostředí – významný faktor rozvoje regionu*. In Sborník z Mezinárodní Baťovy doktorandské konference 2008. Zlín: Univerzita Tomáše Bati, 2008
- [8] KOLEKTIV: *Mikroregiony Pardubického kraje*. Pardubice: Regionální rozvojová agentura Pardubického kraje, 2004
- [9] Zákon č. 229/2005 Sb., změna zákona o silniční dopravě, ve znění pozdějších předpisů
- [10] Zákon č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje, ve znění pozdějších předpisů

PROBLEMATIKA STANOVENÍ DISKONTNÍ ÚROKOVÉ MÍRY V INVESTIČNÍM ROZHODOVÁNÍ

PROBLEMS OF DETERMINATION OF DISCOUNT RATE IN INVESTMENT DECISION MAKING

Michaela Horová

Západočeská univerzita v Plzni

mhorova@keu.zcu.cz

Klíčová slova:

Diskontní míra – průměrné vážené náklady kapitálu

Abstrakt:

Článek se zabývá otázkou stanovení diskontní úrokové míry jakožto jednoho z klíčových prvků investičního rozhodování či oceňování podniků. Po charakteristice a vymezení základních funkcí této úrokové míry jsou zde uvedeny jednotlivé metody jejího stanovení. Blížeji se článek zaměřuje na metodu průměrných vážených nákladů kapitálu a odhad nákladů kapitálu. Používání těchto metod českými podniky dokládají poznatky dotazníkového šetření.

Key words:

Discount rate – weighted average capital costs

Abstract:

This article considers the question of determination of discount rate as one of crucial item of investment decision making or evaluation of enterprises. After characterization and definition of basic function of this interest rate, there are stated particular methods of discount rate determination. The article is closely focused on the method of weighted average capital costs and estimation of capital costs. Application of these methods illustrates the findings of questionnaire analysis.

Diskontní míra a její funkce

V oblasti investičního rozhodování lze narazit na různé problematické oblasti, mezi které mimo jiných patří i odhad úrokové míry k diskontování peněžních toků. Již samotný pojem diskontní míra vyvolává polemiku, co tímto pojmem označovat a kde tento pojem používat. V oblasti bankovníctví je touto sazbou označována úroková míra, za níž si komerční banky půjčují peněžní prostředky od centrální banky. V tomto pojetí je tedy jedním z nástrojů centrální banky. Při určování hodnoty majetku, nemovitostí ale i celých podniků je diskontní sazba jedním ze základních nástrojů oceňování, jako investorem požadovaná výnosnost vstupuje do procesu hodnocení efektivnosti investic. V oblasti oceňování majetku a investičního rozhodování je na rozdíl od diskontní sazby coby nástroje centrální banky pod názvem diskontní míra ukryto zcela něco jiného. V tomto pojetí je diskontní míra obecně definována jako nástroj, pomocí kterého se do oceňování majetku a hodnocení ekonomické efektivnosti investičních projektů promítá faktor času a rizika [5].

Americká asociace odhadců majetku definuje diskontní míru následovně [5]:

- Míra výnosnosti užívaná pro přepočet peněžní částky, která má být vydána nebo přijata v budoucnosti, na současnou hodnotu této částky.
- Míra výnosnosti očekávaná investorem při akvizici budoucího peněžního toku s ohledem na riziko spojené s možností tento výnos získat.

Nyní nastává diskuse, neboť odborníci z bankovní oblasti zastávají logicky názor, že pojem diskontní sazba by měl být používán pouze ve smyslu sazby vyhlášené centrální bankou, zatímco odborníci z ostatních oblastí, ve kterých se lze s touto sazbou setkat, nevidí důvody, proč by se pojmu diskontní míra nemohlo používat i v těchto dalších oblastech [3].

Nejednotnost ohledně názvu této míry lze nalézt i v různé zahraniční literatuře. Pojem diskontní míra je používán v anglosaské literatuře (angl. discount rate), v německé literatuře je tato míra nazývána spíše kalkulovanou úrokovou mírou (něm. Kalkulationszinsfuß).

Prvním úkolem diskontní úrokové míry je tedy zohlednění časové hodnoty peněz, což se děje diskontováním peněžních toků. Diskontování (neboli časová preference) vyjadřuje skutečnost, že hodnota finančních prostředků, zboží nebo služeb se liší v závislosti na čase, kdy jsou tyto jednotlivé položky přijímány nebo vynakládány. Není tedy důležité pouze to, kolik peněz obdržíme či vydáme, ale i to, kdy k tomuto příjmu nebo výdaji dojde. Obecně platí, že za předpokladu neměnných ostatních parametrů je hodnota zdrojů v současnosti vyšší než jejich hodnota v budoucnosti, neboť dříve získané peníze lze investovat a dosáhnout tak určitého výnosu. Nemůžeme tedy porovnávat příjem, který obdržíme např. za tři roky, s výdajem, který učiníme dnes, ale musíme je převést na tzv. **současnou hodnotu** (angl. Present Value – *PV*, používána bude česká zkratka **SH**).

Současnou hodnotu peněžního toku dostaneme jeho vynásobením tzv. diskontním faktorem podle následujícího vztahu:

$$SH = \sum_{n=0}^N \frac{C_n}{(1+i)^n}$$

Kde: *SH* = současná hodnota

C_n = peněžní tok (příjem při *C_n* > 0, výdaj při *C_n* < 0) realizovaný ode dneška za *n* období (*n* = 0, ..., *N*).

i = diskontní míra

$\frac{1}{1+i}$ = diskontní faktor

Diskontní sazba *i* představuje výnosnost, kterou bychom mohli dosáhnout, kdybychom danou částku získali již nyní a investovali ji na období do roku *n*. Diskontní míra tedy zohledňuje při hodnocení efektivnosti investičních projektů jednak faktor času, ale zároveň i riziko spojené s možností budoucí peněžní tok získat. Významná je tedy především i její druhá funkce – vyjádřit požadavky investorů na výnosnost tak, aby tato výnosnost byla úměrná riziku.

Stanovení diskontní úrokové míry

Pro odvození diskontní úrokové míry projektu lze použít a často jsou též používány průměrné vážené náklady kapitálu (angl. weighted average capital costs – *WACC*). Náklady kapitálu zde odpovídají příjmům, které investoři očekávají ze svých investic do podniku a tomu odpovídajícímu riziku. Prioritně nejde o skutečné příjmy, ale o náklady ušlé příležitosti.

Vážené průměrné náklady kapitálu jsou obecně považovány za teoreticky správný přístup k určení diskontní míry. Tuto skutečnost podporuje i Stephen C. Kincheloe ve svém článku [4]: „*WACC* jsou určeny trhem, jsou založeny na vnímaném obchodním a finančním riziku očekávaných peněžních toků.“ Jako hlavní výhodu použití metody *WACC* pro diskontování peněžních toků z projektu vidí autor v oddělení investičních a finančních rozhodnutí. „Změny v poměru zadlužení nemají žádný efekt na určení peněžních toků pro účely kapitálového plánování. Vliv finančních rozhodnutí, tj. změny v poměru cizího a vlastního kapitálu, jsou začleněny do *WACC* projektu.“

Samozejmě i zde existují určitá omezení, náklady kapitálu coby měřítko hledané úrokové míry k diskontování nelze použít vždy a ve všech případech. V prvé řadě se vychází z nákladů kapitálu firmy a ne z nákladů kapitálu sloužícího k financování projektu. Průměrné náklady kapitálu podniku mohou být výchozí pro stanovení diskontní míry, jestliže rizikovost projektu je přibližně stejná jako riziko podnikání firmy a zároveň pokud financování projektu neovlivní příliš kapitálovou strukturu firmy, ze které jsou odvozeny náklady kapitálu podniku [6].

Pokud se však riziko projektu odchyluje od rizika firmy, je nutné pro identifikaci diskontní míry provést určité úpravy. U investičních projektů s vyšším (nižším) rizikem než je riziko podnikání firmy upravit stanovenou požadovanou výnosnost o rizikovou přírážku odpovídající tomuto vyššímu (nižšímu) riziku projektu. Problémem většinou zůstává, jak velká by tato přírážka měla být. Neexistuje žádný jednotný postup ke stanovení velikosti tohoto zvýšení či snížení nákladů kapitálu podniku.

Možným postupem v případě takovéto situace může být např., jak uvádí Fotr [2], rozdělení investičních projektů do určitých rizikových skupin, přičemž každá skupina má přiřazenou určitou výši diskontní sazby. Pro nejjednodušší situace Fotr člení projekty pouze do tří skupin s těmito úpravami diskontní sazby.

TAB. 1: Velikost přírážky k nákladům kapitálu firmy v závislosti na riziku projektu

Kategorie projektu	Riziková přírážka k nákladům kapitálu firmy
Projekt s nízkým rizikem	- 1 – 3 %
Projekt s průměrným rizikem	0 %
Projekt s vysokým rizikem	+ 2 – 5 %

Zdroj: Fotr [2]

Samozejmě existují i detailnější členění investičních projektů do jednotlivých skupin. Například Valach [6] rozděluje projekty do sedmi skupin podle velikosti rizika (obnova starých strojů, zavedení nových strojů, rozšíření výroby, zavedení nových výrobků na dosavadní trhy, zavedení nových výrobků na nové trhy, zavedení nových výrobků na nové zahraniční trhy, projekty výzkumu a vývoje).

V souladu s druhou podmínkou odhadu diskontní míry na základě průměrných vážených nákladů kapitálu, jestliže způsob financování projektu změní poměr cizího a vlastního kapitálu v kapitálové struktuře firmy, je třeba náklady kapitálu podniku znova propočítat.

Model WACC

Obecný vzorec výpočtu průměrných vážených nákladů kapitálu je:

$$WACC = n_v \frac{K_v}{K} + n_c (1-d) \frac{K_c}{K}$$

Kde:

n_v = náklady (požadovaná výnosnost) vlastního kapitálu

n_c = náklady cizího kapitálu

d = sazba daně z příjmů

K_v = vlastní kapitál

K_c = cizí úročený kapitál

K = investovaný kapitál, $K = K_v + K_c$.

Vyjdeme-li z výše uvedeného vzorce pro výpočet $WACC$, postup výpočtu průměrných nákladů kapitálu se skládá ze čtyř kroků:

1. Určení vah jednotlivých složek kapitálu na celkovém kapitálu.
2. Stanovení nákladů na cizí kapitál.
3. Stanovení nákladů na vlastní kapitál.
4. Propočet $WACC$.

Nejprve tedy určíme **váhy jednotlivých složek kapitálu** na celkovém investovaném kapitálu, přičemž je třeba dát pozor na to, z jakých hodnot budeme při určování kapitálové struktury vycházet, zda z hodnot tržních či účetních. Tržní a účetní hodnoty se mohou značně lišit, pak by se samozřejmě lišila i kapitálová struktura a v neposlední řadě i odhad $WACC$, což platí zejména pro firmy novějších odvětví, kde dochází k největším odlišnostem.

Mařík [5] doporučuje kapitálovou strukturu určovat na základě tržních, nikoliv účetních hodnot. V tomto názoru se shoduje i s ostatními autory odborné literatury (viz např. [1]). Svůj postoj odůvodňují tím, že akcie jsou kupovány za tržní a ne za účetní hodnoty. Stejně tak výnos z investice je počítán z toho, co bychom zaplatili a nikoliv z hodnoty, kterou kalkulují účetní. Odhad struktury kapitálu může být poté podle Maříka [5] proveden dvěma způsoby: použitím cílové struktury kapitálu, nebo pomocí iteračního postupu.

Existují však i protichůdné názory podporující použití účetních hodnot při určování struktury kapitálu. Tyto názory se opírají hlavně o argument, jak má podnik odhadnout tržní hodnoty, jestliže jeho akcie nejsou obchodovány a je financován pouze úvěry. Dále tvrdí, že účetní hodnoty jsou relativně stabilní, a tudíž spolehlivější (jedná se spíše o nevýhodu účetní hodnoty, neboť skutečná hodnota se neustále mění).

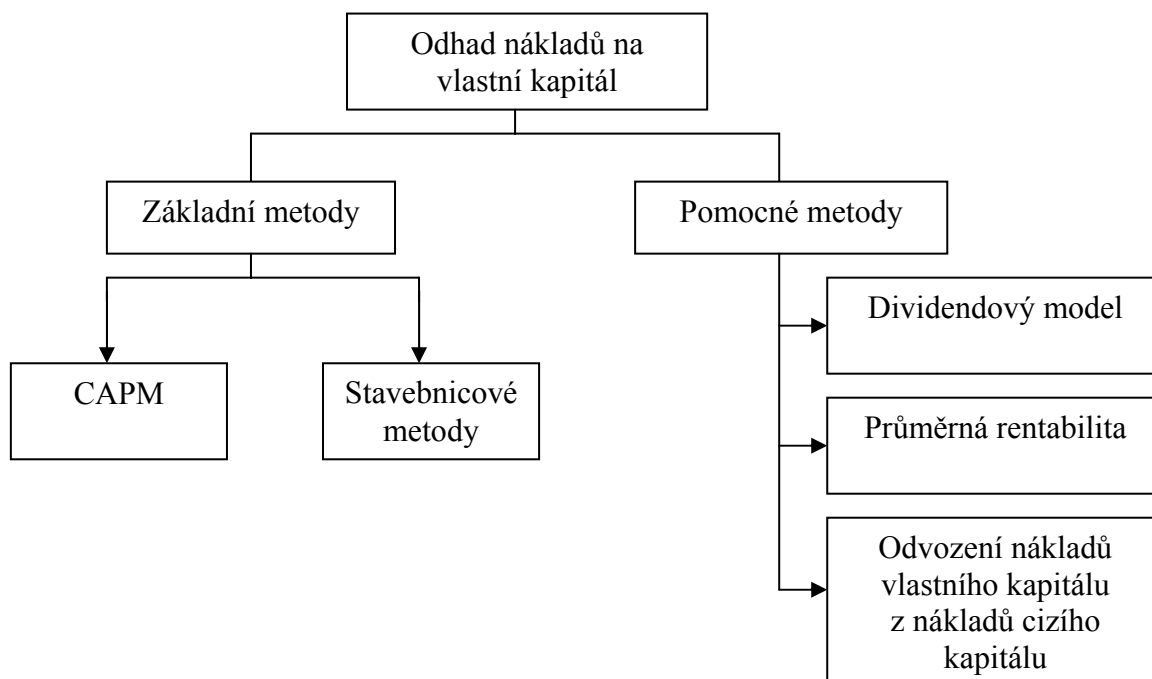
Náklady na cizí kapitál spočteme jako vážený průměr z efektivních úrokových sazeb, které jsou placeny z nejrozličnějších forem cizího kapitálu. Cizí kapitál může zahrnovat

složky jako jsou bankovní úvěry, obligace všeho druhu, leasingové financování apod. Určit platby za cizí kapitál by nemělo být tolik složité, protože většinou jsou pevně stanoveny.

Náklady na vlastní kapitál jsou dány výnosovým očekáváním investorů, které se odvozuje z možného alternativního výnosu kapitálu s přihlédnutím k riziku. Řada našich podniků se chová, jako by vlastní kapitál byl zadarmo, což však samozřejmě není. Problémem tedy zůstává určit, kolik vlastní kapitál stojí.

Existuje několik metod, pomocí kterých lze činit odhady nákladů vlastního kapitálu. Přehled těchto metod znázorňuje následující obrázek.

OBR. 1: Přehled metod pro odhad nákladů vlastního kapitálu



Zdroj: [5]

Stanovení diskontní míry v praxi českých podniků

Jak problematiku stanovení diskontní míry řeší české podniky dokládají výsledky dotazníkového šetření „Obecné principy investičního rozhodování podniků v ČR“, které se uskutečnilo v roce 2007. Respondenty tohoto šetření bylo 387 podniků převážně z Plzeňského a Karlovarského kraje, které jsou v databázi Fakulty ekonomické ZČU v Plzni, zejména jejího Střediska pro výzkum a vývoj regionálního vývoje.

Jedna z částí dotazníkového šetření byla zaměřena právě na oblast stanovení diskontní úrokové míry při hodnocení investičních projektů. Cílem této části bylo zjistit, jakým způsobem podniky nejčastěji stanovují tuto míru. Dále se šetření zaměřilo na odhad nákladů vlastního kapitálu. Za tímto účelem byly dány podnikům na výběr různé metody sloužící k odhadu vlastních nákladů kapitálu a podniky měly vybrat, které z těchto metod jsou jim známé a zároveň také které z těchto metod pro odhad svých nákladů vlastního kapitálu používají. Výsledky těchto dotazů podávají následující tabulky.

TAB. 2: Nejčastější způsob stanovení diskontní míry českými podniky

Způsob určení diskontní míry	Používání daného způsobu (v %)		
	Malé podniky	Střední podniky	Velké podniky
Dle výnosu cenných papírů	19,1	16,7	14,9
Dle diskontní sazby centrální banky	42,6	33,3	29,7
Dle WACC	25,5	28,4	37,8
Jiný způsob	6,4	13,3	12,2
Neurčujeme	6,4	8,3	5,4

Zdroj: vlastní

Nejméně používaným způsobem odhadu diskontní míry je její odvození na základě výnosu, kterého by podnik dosáhl, kdyby investoval do cenných papírů se stejnou výší rizika. Malé a střední podniky se nejčastěji orientují podle diskontní sazby centrální banky, velké podniky k určení diskontní míry nejvíce využívají propočtů průměrných vážených nákladů kapitálu podniku. Malé a střední podniky, jenž zvolili možnost odpovědi „jiný způsob“, uváděly odhad diskontní míry na základě zkušenosti s obdobnými projekty v minulosti, jednání na základě intuice. Odpovědi „jiný způsob“ u velkých podniků zahrnují stavení diskontní míry vlastníkem či mateřskou společností, porovnání se srovnatelnými projekty. Mezi dotazovanými se samozřejmě našly i firmy, které požadovanou výnosnost investičního projektu vůbec neurčují.

TAB. 3: Metody užívané podniky k odhadu nákladů vlastního kapitálu

Metody	Používání dané metody (v %)		
	Malé podniky	Střední podniky	Velké podniky
CAPM	2,1	6,4	9,5
Stavebnicová metoda	0	0	7,1
Průměrná ROE	36,2	44,4	41,7
Odvození z nákladů cizího kapitálu	12,8	14,3	11,9
Dividendový model	0	1,6	3,6
Jiná metoda	0	0	3,6
Žádná z uvedených metod	48,9	33,3	22,6

Zdroj: vlastní

Jak vyplývá z výše uvedené tabulky, velká část firem nevyužívá ke stanovení nákladů vlastního kapitálu žádné z nabízených metod, většinou se řídí pouze svým odhadem. Takto určuje náklady kapitálu téměř polovina malých podniků, třetina středních a více než pětina velkých podniků. Z uvedených metod je poté podniky nejvíce používáno odvození nákladů vlastního kapitálu na základě průměrné rentability vlastního kapitálu v příslušném odvětví. Druhé místo dle užívání metod zaujímá odvození nákladů vlastního kapitálu z nákladů cizího kapitálu. Mezi nejméně používané metody patří

stavebnicová metoda a dividendový model. Jako jiná metoda u skupiny velkých podniků představuje stanovení nákladů kapitálu centrálou.

Dále bylo zjišťováno, jak je tomu se znalostí jednotlivých metod stanovení nákladů vlastního kapitálu podniku, tedy i když podniky třeba některé z metod nevyužívají, zda je jim vůbec známo, že tyto metody existují.

TAB. 4: Znalost jednotlivých metod odhadu nákladů vlastního kapitálu podniky v ČR

Metody	Znalost metody (v %)		
	Malé podniky	Střední podniky	Velké podniky
CAPM	13	12,6	15,7
Stavebnicová metoda	3,9	3,5	10,3
Průměrná ROE	37,6	44,8	33,6
Odvození z nákladů cizího kapitálu	20,8	18,4	22,6
Dividendový model	11,7	4,6	8,2
APT	1,3	1,2	3,4
Žádná z uvedených	11,7	14,9	6,2

Zdroj: vlastní

Největší znalosti mezi podniky se opět těší odvození nákladů na základě průměrné rentability vlastního kapitálu v daném odvětví, dále odvození vycházející z výše nákladů cizího kapitálu. Potěšující je, že alespoň některé z malých a středních podniků znají metodu oceňování kapitálových aktiv (CAPM), stavebnicovou metodu i dividendový model, i přestože podíl těchto podniků není nijak velký. Nejmenší povědomí mají podniky poté o existenci arbitrážní cenové teorie (APT). I v tomto případě dotazování ohledně znalosti jednotlivých metod odhadu nákladů vlastního kapitálu se však našli respondenti, jenž uvedli, že žádnou z těchto uvedených metod neznají. Zvláště překvapivý je fakt, že nejvíce těchto firem je ze skupiny středních podniků, i když by se dal očekávat nevyšší podíl u podniků malých.

Použitá literatura:

- [1] COPELAND, T., KOLLER, T., MURRIN, J. *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. 3rd ed. New York, NY: Wiley, , 2000. 494 p. ISBN 0471361917
- [2] FOTR, J., SOUČEK, I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2
- [3] HRDÝ, M. *Problematika diskontní úrokové míry při výnosovém oceňování finančních institucí*. In: Finance a účetnictví ve vědě, výuce a praxi. Zlín: Univerzita Tomáše Bati, 2005. s. 62. ISBN 80-7318-288-2
- [4] KINCHELOE, S. C. *The Weighted Average Cost of Capital – The Correct Discount Rate*. The Appraisal Journal. Chicago: Jan 1990. Vol. 58, Iss. 1; p 88 (8 pages)
- [5] MAŘÍK, M. a kol. *Metody oceňování podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2003. 402 s. ISBN 80-86119-57-2
- [6] VALACH, J. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2005. 465 s. ISBN 80-86929-01-9

EKONOMICKÁ REFORMA 1968 V ČSSR

THE ECONOMIC REFORM 1968 IN THE CSSR

Zuzana Hrdličková

Masarykova univerzita v Brně

z.hrdlickova@mail.muni.cz

Klíčová slova:

Plán – reforma – teze – tržní mechanismus

Abstrakt:

Příspěvek se věnuje problematice československé reformy v roce 1968. Hlavním cílem příspěvku je analýza obsahu provedené reformy. Východiskem pro splnění cíle je pozitivní analýza výchozí situace před reformou v roce 1968. Dále je provedena analýza přípravné fáze reformy, hlavních kroků spojených s realizací reformy, problémů s ní spojených a hledání cest ze vzniklých komplikací. V závěrečné části příspěvku je provedena argumentace výsledku reformy a vyjádřeno vlastní stanovisko autorky.

Key words:

Plan – reform – thesis – market mechanism

Abstract:

The entry devotes problems of the Czechoslovakia reform in 1968. The main goal of the entry is the analysis of content of realized reform. The starting point for achieving this goal is the positive analysis before the reform 1968. Next there is made the analysis of preliminary reform phase, main steps connected with the reform realization, problems with it and searching ways from accrued complications. In the end of the entry there is made argumentation of the reform outcome and there is presented author's position.

Úvod

V letech 1944-1949 se od kapitalistické soustavy odtrhlo 11 států. Již v poválečném období došlo k politickému odklonu doleva, který byl podmíněn osvobozením států od nacistické okupace Rudou armádou, vítězstvím SSSR ve druhé světové válce, rovněž také všeobecným obdivem k SSSR ve spojitosti s jeho úspěšně vyvíjející se ekonomikou ve 30. letech, která nebyla postižena hospodářskými krizemi. Této situace využily komunistické strany, které se více či méně násilnou cestou chopily moci. Tím byl vystaven socialistický blok a vznikly centrálně plánované ekonomiky. V evropských zemích lidové demokracie začalo v prvních poválečných letech přechodné období od kapitalismu k socialismu.

Mechanismem fungování socialistické ekonomiky se stalo centrální makroekonomické plánování. V socialistických zemích mělo plánování imperativní povahu. Hospodářský vývoj zemí socialistického bloku provázely v období jeho existence z počátku relativně pozitivní hospodářské výsledky, které však přerůstaly do hospodářských problémů, které byly zakořeněny v samotném mechanismu fungování centrálně plánovaných ekonomik. Nutnost změn na konci 50. let signalizovaly některé nepříznivé tendence,

především klesající dynamika hospodářského růstu, který byl založen především na extenzivních faktorech. Základními problémy bylo plnění cílů vytyčovaných v pětiletých plánech (především výše zmíněné enormní dynamiky růstu), dále pak problém s chováním ekonomických subjektů, především zestátněných podniků. Mocenský a řídicí aparát problémy často z ideologických důvodů přehlížel, přesto však neuspokojivý vývoj hospodářství přiměl v daném období stát k pokusům o ekonomické reformy různé intenzity a hloubky.

Ve svém příspěvku jsem si k analýze ze zemí socialistického bloku zvolila Československou socialistickou republiku. Cílem příspěvku je analýza obsahu provedené reformy. Nejdříve je provedena pozitivní analýza výchozí situace před reformou v roce 1968, dále analýza přípravné fáze reformy a hlavních kroků spojených s realizací reformy. V závěru uvádím vlastní stanovisko k danému problému.

Výchozí situace

Jak již bylo v úvodu uvedeno, od konce 50. let bylo stále zřetelnější, že převzatý sovětský model ekonomického mechanismu vyžaduje hlubší korektury. Nastalo období kritické analýzy stávajících mechanismů. V ČSSR byla chápána nutnost reformy, ale dlouhodobě se vedly spory o její formu – tzn., zda vytvořit zcela nový systém či upravit ten stávající. První z realizovaných návrhů v roce 1958 měl podobu úpravy stávajícího systému a to v podobě třech kroků – prvním byla změna organizace průmyslu, druhým změny v soustavě plánování a financování a posledním mzdová přestavba. Tato ekonomická reforma byla podle jejího hlavního realizátora nazvána „Rozsypalova“. Pokus o takto pojatou reformu, jejímž základním systémotvorným prvkem bylo spojení centrálního střednědobého (pětiletého) plánu s tzv. „hmotnou zainteresovaností“ podniků, zcela ztroskotal.[3, 29] Její neúspěch zdůvodňovali někteří ekonomové vnějšími faktory, a to především nepříznivým vývojem zahraničního obchodu ČSSR, ve kterém došlo k výraznému snížení objemů jak na straně exportů, tak na straně dovozů.

Na přelomu 50. a 60. let dřívější nekritické přijímání politické ekonomie socialismu bylo vystřídáno nedůvěrou vůči jejím základním předpokladům. Od počátku 60. let je stále větší pozornost věnována studiu neoklasické a keynesiánské ekonomie. Změna ekonomického myšlení založeného na politické ekonomii socialismu znamenala radikální posun v představách o mechanismu fungování socialistické ekonomiky. V ČSSR dochází k celospolečenské krizi a reakcí na to sílí tendence k opětovnému pokusu o reformu. Rozšiřoval se okruh ekonomů, kteří reflektovali nepříznivý ekonomický vývoj a snažili se formulovat takovou reformu ekonomického mechanismu, která by vedla k účinnějšímu fungování hospodářství. Šanci na radikální reformu zvýšila skutečnost, že do národohospodářského oddělení ÚV KSČ se v této době dostávají mladí, vzdělaní lidé, kteří sympatizují s reformně orientovanými ekonomy. Na podzim roku 1963 byly předloženy dvě alternativy možného řešení.

Příprava reformy

První předpokládala vytvoření nové soustavy řízení založené na ekonomických principech, zatímco druhá byla formulována jako zdokonalení existující soustavy. Tato druhá alternativa však nepředstavovala konzistentní koncept systémových změn a s její realizací se příliš nepočítalo. Naproti tomu první varianta na podzim 1963 představovala

propracovanou koncepci na vytvoření samoregulující se soustavy vztahů mezi podniky. Důraz byl kladen na zbožně peněžní vztahy a hmotnou zainteresovanost podniků.

Celkovou koncepci reformy vytvořila tzv. teoretická skupina v čele s O. Šikem – odtud také označení „Šikova reforma“. Šik [2,153] se o svém reformním záměru vyjadřuje jako o vytvoření modelu, kde bude plně fungovat tržní mechanismus, ale model dokáže při zachování určitých dosavadních přístupů předcházet makroekonomickým nerovnováhám, krizím a inflaci, které jsou typické pro kapitalismus. Vytvoření reformy bylo přeneseno na vládní rovinu. Organizováním těchto prací byla pověřena Státní komise pro řízení a organizaci. Vývoj reformy můžeme shrnout do tří etap:

1. etapa (podzim 1963) – Byl zformulován „Návrh tézí“. Tato etapa byla završena tzv. Bílou knihou z konce roku 1964 („Návrh zásad“ 1964) a usnesením ÚV KSČ z ledna 1965 („Hlavní směry“ 1965). K realizaci těchto dokumentů došlo od 1. ledna 1966. Dle Šulce (1998) v této etapě ještě nenastala kvalitativní změna systému, tzn., nebyly stanoveny jednotné odvody z hrubého důchodu.
2. etapa – Byla zahájena „Zásadami urychlení realizace nové soustavy řízení národního hospodářství“ uskutečňovanými od počátku roku 1967. Základní systémotvornou změnou zde byl přechod k jednotným odvodům (daní) z hrubého důchodu.
3. etapa – Na počátku roku 1968 došlo k oproštění se od některých faktorů omezujících reformní kroky, které byly udržovány politickým vedením. Byl vytvořen prostor pro rozvoj soukromého podnikání, došlo k zavedení tržně konformních nástrojů hospodářské politiky, přerušení personální závislosti podnikového managementu na centrálních řídicích orgánech atd.

V následujícím textu se podrobněji vyjádřím k jednotlivým etapám reformy.

Realizace reformy

1. etapa

Téze odstartovaly práce na vytvoření nové ekonomické soustavy. Návrh tézí předpokládal pozitivní i negativní motivaci podniků na základě „hmotné zainteresovanosti“ spojené se ziskem.

Podniky měly být chápány jako samostatně rozhodující tržní subjekty. Základním zdrojem příjmů podniku měly být tržby. Po odečtení nákladů na materiál (doprava, energie) měl podnikům zůstat tzv. hrubý důchod – jediný zdroj dalších vydání. Ziskový podnik musel ze zisku (či hrubého důchodu) odvádět státu daň, v případě, že vykazoval ztrátu, nemohl počítat s dotací, ale ztrátu mohl překonat návratným úvěrem. Ziskový podnik měl po splnění daňové povinnosti vytvářet fond pro vyplácení dodatečných odměn nad úroveň vyplývající z centrálně stanovených tarifních stupnic, a dále fond k financování podnikových obnovovacích a nových investic. Nepočítalo se s vytvořením kapitálového trhu. Rozhodování o velkých investicích mělo být nadále centrálně plánováno. Podobně je tomu u trhu práce, u kterého stále Návrh tézí počítal s vysokou mírou regulace. Tržní podmínky měly být důsledně vytvořeny u pohybu zboží a služeb. V tomto případě hrála velmi důležitou roli tvorba cen. Hlavním cílem bylo vytvoření cenového mechanismu založeného na myšlence rovnovážných cen skutečné nabídky a poptávky. Je třeba upozornit, že autoři nechápali rovnovážné ceny jako ceny plně utvářené trhem. Stále se jednalo o plánované ceny, jejichž rovnovážnost

mělo zabezpečit centrum vhodnou volbou typu cen a centrálním korigováním, odpovídající změnám v nabídce a poptávce. Později se reforma orientovala právě na oblast liberalizace cen.

Ve srovnání s předchozí reformou, o které jsem již zmínila, Návrh tézí představoval největší průlom v oblasti vytváření podmínek pro fungování trhu zboží a služeb. Samotný Návrh tézí nebyl nikdy zveřejněn.

2. etapa

V roce 1964 byl schválen Návrh zásad. Obsahově odpovídal Návrhu tézí a v některých prvcích je dokonce posunut o něco dále, a to především ve výše zmíněném cenovém mechanismu. Počítal se třemi kategoriemi cen (pevné, limitní a volné) – podrobněji viz dále. Dále bylo konkrétněji definováno tržní postavení. Za rámec Návrhu tézí šel Návrh zásad zejména v oblasti vnějších vztahů. Do hospodářského výsledku podniku, který vyráběl pro export, se měl promítnout výsledek realizace jeho výrobků na trzích, aby se odstranilo automatické vyrovnávání zahraničních a vnitřních cen prostřednictvím státního rozpočtu. [4, 45]

Konkrétní realizaci reformy zkomplikovalo několik událostí. Jednou z nich bylo odvolání N. Chruščeva z vedení KSSS a sovětského senátu. Chruščev se značně proreformním myšlením byl vystřídán L. Brežněvem, který reformátorství nepodporoval. Dalším faktorem ovlivňující vývoj reformy bylo přenesení odpovědnosti za realizaci reformy na Státní plánovací komisi, mezi jejíž členy patřila řada zarytých odpůrců reform. K nepochybně dalším faktorům ztěžující průběh reformy patřila reálná ekonomická situace, vyznačující se značnými deformacemi celkové struktury ekonomiky. Tyto a další faktory zpomalovaly realizaci reformy.

Na počátku roku 1966 byly uskutečněny první kroky reformy. V roce 1966 byly přijaty Zásady urychlení realizace nové soustavy řízení národního hospodářství – uskutečněné od počátku 1967. Od 1. 1. 1967 byly zavedeny tři kategorie cen: pevné u základních životních potřeb obyvatelstva, zemědělských produktů a u surovin, které měly rozhodující vliv na vývoj cen výrobků konečné spotřeby; volné ceny u výrobků zvláštní jakosti, módních novinek; limitované ceny, stanovené dohodou mezi dodavateli a odběrateli v mezích centrálně určených limitů.[3, 49] Základním nástrojem řízení zůstal stále plán, který se snažil respektovat tržní vztahy v ekonomice, ale stanovoval dlouhodobé priority. Došlo především k výraznému omezení závazných úkolů centrálního plánu. Slovo „trh“ bylo v této době zakázáno používat, místo toho se používal pojem zbožně-peněžní vztahy. Akceptování zbožně-peněžních vztahů vedlo k novému pojetí centrálního plánu. Centrální plán už neměl být direktivní pro podniky, ale pouze plánem aktivit vlády v případě, že by tržní vztahy dobře nefungovaly. Centrální plán již neměl direktivně určovat objem a strukturu výroby.

Dále byly přijaty obecně platné podmínky pro samostatné hospodaření podniků; byly stanoveny sazby odvodů z hrubého důchodu. Sazby však ještě nebyly jednotné, ale byly diferencovány podle odvětví. Dále došlo k cenové přestavbě, která zvýšila velkoobchodní ceny v průmyslu a dopravě o téměř o 30 %.[1, 55] Došlo ke změnám cenových relací. Vývoj velkoobchodních cen po přestavbě měl řadu slabin. Ceny v roce 1967 měly být kalkulovány na základě plánu pro rok 1966. Ale reálné výsledky tohoto roku byly na základě ekonomických stimulů odlišné od plánovaných výsledků. Výsledné ceny byly deformované.

Dalším problémem byla neexistence kapitálového trhu, což výrazně působilo na nekonzistentnost tržního mechanismu. Investice měly podniky investovat z vlastních rozpočtů, ale v praxi si stále dělaly nároky na dotace ze státního rozpočtu. Podniky ztrácely motivaci, zásahy státu, které měly být výjimkou, se stávaly pravidlem. Nadále se prosazovaly direktivní metody řízení. Docházelo k narůstání vnitřních rozporů „mixu“ centralistických a reformních prvků ekonomického mechanismu. Hlavním cílem mělo být posílení role kupujícího, ale reálně docházelo k prohloubení ekonomické nerovnováhy. Přes snahu o demonopolizaci ekonomiky, docházelo k upevňování monopolu.

Narůstalo napětí mezi teoretickou sférou obhajující reformy a sférou decizní. První kritizovala způsob provádění reformy a její pomalé tempo, druhá se snažila obhájit status quo.

3. etapa

Během prvních třech měsíců roku 1968 nastal proces demokratizačních změn, který byl později označen jako Pražské jaro. Pražské jaro přineslo politickou vůli k prohloubení a urychlení reform. Vůle k reformám byla podpořena i významnou personální změnou: místopředsedou vlády pro ekonomickou reformu byl jmenován O. Šik – jeden z představitelů kritizující teoretické sféry. Došlo k vytvoření „Nástinu“, který kombinoval teoretické poznatky s praktickými doporučeními. Jeho autoři vycházeli z poznatků keynesovské ekonomie, ale naráželi na bariéru nedostatečně vyvinutého tržního mechanismu, ze kterého keynesovská ekonomie při svých doporučeních vycházela. Nástin předpokládal řadu konkrétních návrhů jak systémových změn, tak i nástrojů hospodářské politiky. K jednomu z návrhů patřila demonopolizace ekonomiky, jejímž základem byla podpora družstevního a drobného soukromého podnikání. „Nástin“ počítal s vytvořením peněžního trhu, jako trhu úvěrů organizovaných centrální bankou, jehož prostřednictvím by mělo docházet k realokaci volných prostředků podniků, úspor obyvatelstva a centrálních zdrojů. Stále pokračovalo úsilí, aby centrum stanovovalo pouze dlouhodobě platná pravidla a byl ponechán maximální prostor pro samostatné rozhodování podniků.

Závěr

Prostor, který byl poskytnutý Pražským jarem k vytvoření oficiální vládní koncepce prohloubení reformy, byl však nedostačující. 21. 8. 1968 přerušil reformní proces vstup vojsk Varšavské smlouvy. Ve společnosti přežívaly naděje ohledně dalšího pokračování započatého procesu reform, ale vládní představitelé již neměli snahu dále v reformách pokračovat.

Přesto v květnu 1969 skupina pracovníků EU ČSAV vytvořila „Náčrt základní koncepce reformy“. Tato koncepce i přes značné svazující možnosti reformní snahu opět o něco více posunula vpřed. Šlo především o oblast peněžního trhu, kde se počítalo s emisí cenných papírů. Rovněž se počítalo se zrušením devizové regulace. Tento „Náčrt“ však zůstal pouze na papíře a opatření v něm navržená nebyla realizována. Ekonomika se pod vlivem tlaku SSSR začala opět navracet centrálně direktivnímu režimu s ročními plány.

Šikova reforma byla oproti předchozí Rozsypalově mnohem radikálnější. Ale i kdybych se oprostila od politických faktorů, které způsobily její předčasné ukončení, tudíž není zcela možné zkoumat reálné výsledky reformy, dovoluji si tvrdit, že zlepšení ekonomických výsledků by mohla dosáhnout minimálně a krátkodobě. Hlavní důvod spatřuji v nekonzistentnosti navrhovaných opatření, pokusů o spojení centrálního plánu s prvky tržního mechanismu a především v absenci skutečné motivace subjektů, která může být zajištěna pouze soukromým vlastnictvím.

Použitá literatura:

- [1] SUCHARDA, B. *Ekonomicky myslet a jednat*, 1. vyd., Praha: Svoboda, 1967
- [2] ŠIK, O. *Ekonomické reformy a demokratizace*, 1. vyd., Kolín: INDEX, 1987, 263 s.
- [3] ŠULC, Z. *Stručné dějiny ekonomických reforem v Československu (České republice) 1945-1995*, 1. vyd., Praha: Ediční středisko ČVUT, 1998, 118 s.
- [4] TOMAN, J. *Úvod do zásad nové soustavy plánovitého řízení*, 2. vyd., Praha: NPL, 1964, 53 s.

ŘÍZENÍ PODNIKOVÝCH ČINNOSTÍ – ZÁKLADNÍ VÝCHODISKO PRO ROZVOJ VÝKONNOSTI PODNIKU

MANAGEMENT CORPORATE ACTIVITIES - BASIC STARTING FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT PERFORMANCE

Pavlína Hronová

Vysoká škola podnikání, a.s. Ostrava

pavlina.hronova@vsp.cz

Klíčová slova:

Podnik – podnikové procesy – výkonnost – management – cíl

Abstrakt:

Všechny právní subjekty, ať už veřejné nebo soukromé, působící v rámci příslušného trhu vytváří mezi sebou vzájemný vztah. Tento vztah lze jednoznačně označit jako vztah konkurenční. Aby podnik na trhu „přežil“ musí být zabezpečeny takové podmínky, které podpoří jeho úspěšný rozvoj. Mezi jednu ze zásadních podmínek bezesporu patří kvalitní a dobře fungující podnikový management. V rámci historického vývoje bylo jednoznačně prokázáno, že kvalita a úroveň managementu velmi úzce souvisí s výkonností podniku jako celku. Má-li být naplňován jeden z primárních cílů podniku, tzn. maximalizovat tvorbu zisku, je nutné věnovat patřičnou pozornost i problematice managementu.

Klíčová slova:

Enterprise – business processes – performance – management – goal

Abstract:

All legal entities, whether public or private, operating under the market generates between the relationships. This relationship can be clearly identified as a competitive relationship. The firm on the market "survivor" must be secured such conditions, which promote its successful development. Between one of the key conditions undoubtedly include high-quality and well-functioning business management. In the context of the historical development has been clearly shown that the quality and level of management is closely linked to the performance of the company as a whole. To be implemented one of the primary objectives of the company, ie. to maximize revenue generation, it is necessary to pay due attention to the issue of management.

Úvod

Charakterizovat 21. století není určitě jednoduchá záležitost. Problém spočívá v tom, že vývoj daného století bude zcela odlišný od vývoje století předcházejícího. Proto je dobré, v rámci prognózy, nastínit charakteristiky pro základní popis toho, jak bude svět vypadat. Vše nasvědčuje tomu, že obecné prostředí bude globální, měnlivé a turbulentní, sofistikované, intelektualizované, urbanizované, propojené sítěmi, ekologické, rozmanité, náročné [3, 10].

Podnik, jakožto základní subjekt, který v rámci obecného prostředí působí, je možné specifikovat jako soubor hmotných, osobních a nehmotných složek nezbytných pro podnikání. Dále je samostatnou právní a organizační jednotkou. Jeho velikost je ovlivněna přírodními a demografickými faktory, charakterem výroby, použitou technikou a technologií.

Formy podniku lze rozlišit dle vlastnictví (na státní, družstevní a soukromé), dle způsobu hospodaření (na hospodářské, rozpočtové, příspěvkové), dle obsahu činnosti (na stavební, zemědělské, výrobní a poskytování služeb).

Pro efektivní fungování podniku je nezbytné nastavit cíle, kterých má být ve stanoveném časovém horizontu dosaženo. Cíl je možné označit jako veličinu budoucnosti a jako stav, kterého má být dosaženo. V současné době jsou podnikovou teorií vymezeny jako primární cíle podniku maximalizace zisku (jedná se o klasický přístup a má krátkodobý charakter) a maximalizace hodnoty podniku (jedná se o zabezpečení existence a rozvoje podniku a má dlouhodobý charakter).

Každý podnik je charakterizován svými specifickými vlastnostmi, podmínkami a faktory, které mají zásadní vliv na jeho výkonnost. Základním předpokladem pro dosažení efektivní výkonnosti podniku je optimální využití zdrojů a to zdrojů finančních, materiálových, surovinových, personálních atd.

Organizace a řízení podniku

Jelikož je podnik v obecné rovině popsán jako samostatná, organizačně – právní jednotka, která má stanovené cíle, musí být do rámce základních podnikových procesů zahrnut i proces řízení a rozhodování. Mezi další základní podnikové procesy je zařazen proces nákupu, proces výroby, proces odbytu, proces personální, proces ekonomický, případně proces výzkumu a vývoje pokud je podnik dostatečně kapitálově silný.

Proces řízení a rozhodování je především zaměřen na řízení a organizaci jednotlivých dílčích činností, které jsou nezbytné pro funkčnost podniku jako celku. Podstatnou část procesu řízení a rozhodování tvoří plánování a organizování.

Základním předpokladem pro účelné zabezpečení a realizaci organizační činnosti v příslušném podniku je vytvoření funkční, podnikové organizační struktury. To znamená, že podnik je rozdělen na útvarová střediska a zároveň jsou vymezeny a uspořádány jednotlivé podnikové procesy. Tím se stává řízení podniku přehlednější a průhlednější.

Další nezbytnou činností je plánování. Podstatou plánování je tvorba plánů a rozpočtů. Plán i rozpočet je možné na obecné úrovni specifikovat jako konkretizaci jednotlivých kroků jak stanoveného cíle dosáhnout. Podstatná rozdílnost mezi plánem a rozpočtem je obsažena v tom, pro koho jsou zpracovány. Plány jsou zpracovány především pro jednotlivé podnikové procesy a rozpočty jsou zpracovány pro jednotlivá útvarová střediska.

Výkonnost a ekonomické řízení podniku

Mezi základní kategorie ekonomického řízení podniku je možné zahrnout hospodárnost, účelnost a efektivnost.

Hospodárnost vyjadřuje takový průběh nákladů podniku, při kterém je dosaženo žádoucích výstupů s co nejmenším vynaložením finančního zdroje. Hospodárnosti je

možné docílit prostřednictvím úsporností tzn. předem stanovený objem výkonů je dosažen s nejméně možným objemem vynaloženého ekonomického zdroje, Výtěžností je dosaženo v případě, že maximálního objemu provedených výkonů je dosaženo při konstantně stanovené výši ekonomického zdroje.

Úroveň ekonomické účinnosti je výsledkem poměření vynaložených nákladů s dosaženým ekonomickým prospěchem, tj. poměření mezi výnosy a náklady. Účinnost je kvantifikována prostřednictvím základního ukazatele pro výkonnost podniku a to pomocí výsledku hospodaření. Výsledek hospodaření je rozdíl mezi výnosy a náklady.

Ekonomická efektivnost je označovaná jako vrcholné kritérium racionalizace. Efektivnost, v obecné rovině, je možné specifikovat jako zhodnocení finančních zdrojů vložených do podnikových činností.

Management

Co je podstatou managementu a proč má nezastupitelnou roli ve vývoji podniku? Proč má jeho úroveň a kvalita zásadní vliv na výkonnost podniku?

V průběhu vývoje se termín management postupně formoval a následně byly jednotlivými autory formulovány definice v rámci různého pojetí. Z obsahového hlediska se především jedná o hospodářské řízení. Například Griffin (1987) formuloval, že „management je proces plánování, rozhodování, organizování, vedení a kontrolování lidských, finančních, fyzických, informačních zdrojů za účelem dosažení organizačních cílů“. Obsahový rámec managementu byl dále rozšířen na řízení organizací. Základní podstatou managementu je formulace a následně vytýčení směru pro dosažení stanovených cílů.

Funkce managementu je zabezpečena prostřednictvím manažerských procesů (činností). Zpravidla jsou uváděny jako základní manažerské procesy následující činnosti

– plánování, organizování, vedení lidí a kontrola. Manažer je definován jako realizátor jednotlivých manažerských procesů. Proto je obsah výkonu manažera rozlišován a následně členěn dle různých hledisek. Například podle úrovně řízení je manažer členěn na manažera vrcholového, středního a na nejnižší (první) úroveň. Nebo podle charakteru stanoveného cíle je vymezen strategický nebo taktický manažer atd.

Management strategický, taktický a operativní

Jedním z možných výkladů strategického managementu je například uvedená definice :

„Strategický management je procesem systematického provádění všech manažerských funkcí a efektivního využívání všech zdrojů podniku k dosažení stanovených podnikových cílů ve zvlášť závažných a životně důležitých oblastech.“ [2, 17]

Z uvedeného vyplývá, že přívlastek „strategický“ znamená zásadní, důležitý, druhový, opakující se a trvalý. Takto je označeno vše co souvisí se samotnou existencí podniku.

Tato úroveň neřeší to, co je, ale to, co bude. Jedním ze základních problémů, které musí strategický management vyřešit, je zpracovat strategii do takové formy, aby byla prakticky využitelná. Tvorba strategie může být popsána v následujících krocích – prvním krokem je provedení *strategické analýzy*. V rámci strategické analýzy se strategé pokouší definovat aktuální postavení podniku. Následuje druhý krok, ve kterém je

realizován *strategický výběr*, což představuje formulaci možných činností.. Posledním krokem je *implementace strategie* [1, 15].

Strategie je vytýčení směru a způsobu jak dosáhnout vytýčeného, strategického cíle. Pro dosažení cíle je možné nalézt několik cest. Stratég musí stanovit tu nejvhodnější cestu, která zároveň naplní předem daná kritéria.

Taktický management je zaměřen na užší vymezení věcného obsahu a pracuje s kratším časovým horizontem tj. horizont do jednoho roku. Tato úroveň je zaměřena především na úroveň podnikových procesů.

Taktika představuje způsob, konkrétní postup jak dosáhnout nastavené taktické cíle.

Operativní management je orientován na samotnou realizaci příslušného výkonu.

To znamená, že jeho hlavní obsahovou náplní je řešení stanovených úkolů a řešení vzniklých problémů. Tato úroveň pracuje v rámci krátkodobého časového horizontu, zpravidla v horizontu jednoho měsíce, ale případně i kratšího.

Operativa řeší způsob realizace konkrétního, operativního cíle. Reaguje na vzniklé odchylky. Operativa je realizovaná na prvním stupni řízení a má vysokou míru konkrétnosti, podrobnosti.

Jednotlivé úrovně managementu mají svůj význam a opodstatnění. Každá úroveň je směřovaná na příslušný stupeň řízení a zabezpečuje řešení daného okruhu souvisejících úkolů. Všechny úrovně managementu mají na sebe úzkou vazbu a vytváří synchronizovaný předpoklad pro úspěšný vývoj a rozvoj daného podniku.

Závěr

Má-li být v současnosti vydefinovaná určitá „jistota“, která provází a jistě bude provázet i nadále vývoj podnikatelských subjektů, potažmo i prostředí, ve kterém se podniky nachází, je to bezesporu „dynamika a neustálá změna“. Historický vývoj jednoznačně prokázal, že management a především management strategický je možné zařadit mezi zásadní nástroje pro úspěšné zvládnutí a řízení změny. Aktivní přístup podniku, zejména jeho schopnost pružně reagovat na specifické situace a působící vlivy, dává nosný předpoklad pro dosažení požadované výkonnosti a pro pozitivní vývoj podnikatelského procesu.

Použitá literatura:

- [1] JONSON, G., SCHOLLES, K. *Cesty k úspěšnému podniku*. Praha: Computer Press, 2000, ISBN 80-7226-220-3
- [2] JUNGER, J. *Strategický management*. Ostrava: tiskárna UNION, 2008, ISBN 978-80-7410-006-2
- [3] SOUČEK, Z. *Musíme být připraveni na 21. století*. Moderní řízení, 12/97

LOCAL FOOD PRODUCTS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS

Jakub Husák

Czech University of Life Sciences in Prague

husak@pef.czu.cz

Key words:

Endogenous development – local food – organic farming – regional development – sustainable development

Abstract:

Promotion of local food products is important not only for increasing the demand for local food products but also for stronger co-operation between farmers and local inhabitants as well as between the rural and urban population. This paper depicts the main theoretical aspects of rural sustainable development and local food production and applies these theories to the particular example of the Devon and Cornwall regions within Great Britain especially considering the promotion of local food products at the regional market. Accent is also put on relation between local food production and sustainable development of rural communities.

Introduction

Increasing competitive pressures are strongly associated with the globalization of economy and economic structures. Thus the question is how companies, regions and states are able to face these pressures and become more competitive within the global economy. Mainly rural areas are the most problematic especially considering their close dependence on agriculture, depopulation of rural areas and traditional rural culture. So, rural development is also focused on local food production and creating favourable conditions for local farmers to encourage sustainable development of rural areas. One of the possibilities to encourage rural sustainable development is to promote local food products at the regional market, what is important not only for increasing the demand for local food products but also for stronger co-operation between farmers and local inhabitants as well as between the rural and urban population.

Goal and methodology

Main theoretical approach based on concept of sustainable development as a key concept of regional development theories. Sustainable development is development that meets needs of the present without compromising the ability of future generation to meet their own needs. It contains within it two key concepts. The first one is concept of needs, in particular the essential needs of the world's poor. To which overriding priority should be given. The second one is the idea of limitations imposed by the state of technology and social organization on the environment's ability to meet present and future needs. [7, 43]

The chief focus of sustainable development is on society, and its aim is to include environmental consideration in the steering of societal change, especially through

changes to the way in which the economy functions. Promoting sustainable development is about steering change at the interface between social, economic and ecological ways of regional development. These are known as the three dimensions or pillars of sustainable development. [1, 7]

The main aim of this paper is to depict the main theoretical and practical aspects of local food production and promotion of local food products at the regional market and to apply the experiences from Great Britain to the conditions of the Czech Republic.

From the methodological point of view mainly secondary analysis of theoretical concepts and analysis of websites of the regional institutions within Great Britain are used.

Results

Rural development is the set of activities and actions of diverse actors – individuals, organizations, groups – which has taken together leads to progress in rural areas. Progress is defined differently by different people: historically, material progress – growth of incomes and wealth, poverty alleviation – has been the main consideration in development theory and practice. Today other indicators of progress – cultural, spiritual and ethical – are increasingly taking their place beside the material in a reformulated, more holistic concept of development. So, rural development is strongly associated with agriculture, main patterns of sustainable development and in these days also with endogenous development theories. There are many ways in which modern agriculture compromises the interests of future generation: loss of vital topsoil which can only be built up slowly and painfully, pollution of soil, water and atmosphere, deforestation, irrigation rendering soils unusable or unproductive due to salinity, massive tampering with the eco-system such that gross imbalances and vulnerabilities are created, loss of genetic diversity in plants and livestock which reduces the ability of future generations to explore genetic options to their problems. These environmental consequences are due to both the increasing intensity and the increasing extent of agriculture in the modern world. This is one of the reasons to encourage organic farming and local food production within the small farms as a counterpoise to intensive agriculture production. Nowadays, rural development has matured to the point at which it is possible to perceive of solutions to many of its long-standing problems which pass the test of sustainability, equitability, and efficient use of resources. [6, 1 – 35]

As mentioned above, endogenous development is nowadays associated with rural development and it is possible to talk about endogenous rural development. Endogenous development is possible to define as development based mainly on local strategies, knowledge, institutions and resources. It is continuous process of adaptation and innovation, starting from within the local community. A key criterion for endogenous development is that it is controlled by local actors. It aims at the strengthening of local resources for the benefit of local population and enhancing the ability to integrate selected elements from outside into local practise. Enhancing the endogenous development process involves the material, social and also cultural dimension of the people within the locality. But on the other hand, according to Jan Douwe van der Ploeg [5, 10], endogenous development patterns are based mainly, but not exclusively, on locally available resources, making full use of ecology, labour force and knowledge of an area as well as those patterns which have developed locally to link production and

consumption. Endogenous development can revitalize and provide a new dynamic to local resources that might otherwise become superfluous. Endogenous development emerges as a self-oriented process of growth and relatively large part of the total value generated by this type of development is re-allocated in the region itself. The close dependency of endogenous development on local resources implies that this type of development can have a positive impact on local interests and perspectives. So, promotion of local food production is one of the measures used for realizing of endogenous rural development within the particular rural areas.

Even as food production has become increasingly integrated into global networks, there has been a growing research interest in local agro-food systems, a trend that, it has been suggested, is largely related to a perceived need to balance the dominance of the globalization rhetoric, engendering an emergence and revitalization of local food studies. The acknowledge importance of heterogeneity at the local level of agro-food systems and the increasing interest in a cultural economy approach to rural development are evidence that globalization as a defining paradigm for structuring our understanding of food systems is being challenged. Localization has been seen as a process that reverses the trend of globalization by conscious discrimination in favour of local products. The idea of local itself is ambiguous, needing explicit definition with respect to significance and meanings for rural communities. The concept of local foods is frequently linked to traditional foods or to organic foods, both being a proxy for distance between production and consumption, and both loaded with normative values of goodness with respect to environmental and social outcomes. The particular meaning of local for this paper is defined as traditional foods that are historically linked to livelihoods and cultural identities. The distinction is less about distance as a criterion of social meaning than about history and cultural identity. [3, 71]

As mentioned above, organic farming is increasingly being recognised as a potential solution to many of the policy problems facing agriculture in both developed and developing countries. It is not easy to define organic farming but for the purpose of this paper could be organic farming define as a production system which avoids or largely excludes the use of synthetically compounded fertilisers, pesticides, growth regulators and livestock feed additives. To the maximum extent feasible, organic farming systems rely on crop rotations, crop residues, animal manures, legumes, green manures, off-farm organic wastes, and aspects of biological pest control to maintain soil productivity and tilth, to supply plant nutrients and to control insects, weeds and other pests. The concept of soil as a living system is central to this definition. [2, 1 – 5]

Close attention to marketing is an integral part of successful organic farming. The development of modern agriculture in Britain has suffered to a large extent from excessive attention to production and little concern about what the consumer actually wants. Organically produced food offers an opportunity to remedy this. Marketing is not about selling, or persuading the consumer to buy goods which are not really wanted – the consumer will probably not be persuaded a second time. Marketing is about identifying products, which the consumer does want, and supplying them at the right price, where and when and in the form which the consumer wants them. [2, 444] So, local food production, which is usually also production of organic farming, is possible to promote by using of the wide range of marketing measures.

There exists a specialized association for promotion of local food products within Great Britain, which is called the National Farmers' Retail and Markets Association

(FARMA). FARMA is a co-operative of farmers, producers selling on a local scale, and Farmers' markets organisers. FARMA works throughout Great Britain and it is the largest organisation of this type in the world, representing direct sales to customers not only through Farmers' markets but also through farm shops, Pick-Your-Own, home delivery, on-farm catering, and farm entertainment. The association implements the Government's Sustainable Farming and Food Strategy within Great Britain. The aim of the Sustainable Farming and Food Strategy is to help farmers adapt to the changing world, particularly as a result of Common agriculture policy reform, in which they must deliver environmental goods while learning to live without production subsidies and becoming more in tune with their markets. From this point of view one of the greatest opportunities for farmers to add value and retain a bigger slice of retail price is to build on the public's enthusiasm for locally produced food, or food with a clear regional provenance. Increasing the market share of such food would have benefits for the farmer and consumer alike. One of the most popular ways to promote local food production is Farmers' market. Farmers' markets have been running since 1996 following the setting up of Britain's first true Farmers' market in Bath. Since that time, the sector has exploded with over 500 Farmers' markets around the country, and nearly 200 Certified by FARMA (including Plymouth Farmers' market) to uphold the ethical retailing principles which lie behind the concept. [4]

The popular Farmers' market in Plymouth is held every two weeks at the main promenade in the heart of the city centre but it is possible to find similar markets also in other towns (e.g. Bristol, Exeter, Tavistock). It is also possible to purchase locally reared ostrich meat, pork, beef, lamb, locally grown strawberries and vegetables, plus locally produced cheeses, chutney, pies and pasties. This is not only an opportunity for local farmers to sell their goods but also a great opportunity to promote goodwill for local food products and to create stronger connections between the rural and urban population. One of the results of the promotion of local food products by FARMA is the increasing importance of "trademark local" within global shopping networks within Great Britain. So, "local" is considered as a synonym to good quality, environmental friendly and healthy products.

Discussion

As mentioned above, one of the opportunities to promote local food products at regional markets is the creation of Farmers' markets within towns. It is also a possibility for stronger co-operation between the rural and urban population and for the realization of rural sustainable development within the neighbourhood of chosen towns. The National Farmers' Retail and Markets Association exists to promote local food products within Great Britain. The question is whether this system of promotion of local food products is applicable to the conditions of the Czech Republic. There is a significant difference within the structure of agricultural producers as a result of different historical development of these countries. It seems to be a good idea to promote local food products by Farmers' markets within the Czech Republic but it is necessary to implement some modifications. Whether and to what extent it is efficient to support small-scale tourism and the marketing of local food products by Farmers' markets will be part of ensuing research.

Conclusion

It is necessary to achieve the aims of rural sustainable development within rural areas to protect these areas from depopulation and other social and economic problems. One of the possibilities to encourage rural sustainable development is to promote local food products. It is important not only from the point of view of increasing the revenues of local farmers but also from the point of view of encouraging close co-operation between the rural and urban population. Close co-operation between the rural and urban population is important for supporting rural sustainable development not only by the rural but also by the urban population. The National Farmers' Retail and Markets Association and Farmers' markets are interesting examples of this relation between the rural and urban population within Great Britain and could be seen also as an example for other countries including the Czech Republic.

References:

- [1] BAKER, S. (2006): *Sustainable Development*. Oxon, Routledge, ISBN 0-415-28211-X
- [2] LAMPKIN, N. (2002): *Organic Farming*. Old Pond Publishing, Ipswich ISBN 1-903366-29-1
- [3] MARSHALL, J. (2005): *Global markets, local foods: the paradoxes of aquaculture*. In: Essex, S. et al. (ed.) *Rural Change and sustainability: agriculture, the environment and communities*. CABI Publishing, Oxfordshire, ISBN 0-85199-082-7
- [4] National Farmers' Retail and Markets Association: www.farma.org.uk (last visit 16.10.2008)
- [5] PLOEG, J.D. VAN DER, SACCOMANDI, V. (1995): On the Impact of Endogenous Development in Agriculture. In: Ploeg, J.D. VAN DER, Dijk, G. VAN (eds.) *Beyond Modernization: The Impact of Endogenous Rural Development*. Assen, Van Gorcum, ISBN 90-232-2938-X
- [6] SHEPHERD, A. (1998): *Sustainable Rural Development*. Macmillan Press, Hampshire, ISBN 0-333-66485-X
- [7] World Commission on Environment and Development 1987: *Our Common Future*. Oxford, Oxford University Press, ISBN 0-19-282080-X

DIMENSIONS FOR EVALUATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND HUMAN DEVELOPMENT¹

Emília Huttmanová¹, Lucia Synčáková²

¹Prešovská univerzita v Prešove, ²Ekonomická univerzita v Bratislave

emilia.huttmanova@gmail.com; lucias@lapis.sk

Key words:

Sustainable development – life quality – environmental quality

Abstract:

Nowadays seems to be essential an increase of environmental quality, as well as achievement of a high economic growth and development together with increase of life quality. Economic and environmental activities are often antagonistic. However, both influence the life quality of population to a large extent. This contribution evaluates possibilities and ways how to formulate and assess life quality and environmental quality. It points out that achievement of the sustainable development, which is measureable by a wide range of indicators, is inevitable.

Introduction

In society are economic activities often carried out at the expense of environmental quality. Nowadays, the question of material welfare and high environmental quality belongs to the most controversial. It seems really complicated to reach a high economic growth without negative impacts to the environment, or without negative interventions to the environment [7, 253]. Then, dimensions of economy and ecology counter to each other very often and development of one of them has a negative influence to the other. Therefore, it is necessary to search for ways how to develop economic life without damaging the environment, because now society responds to changes in environmental quality much more sensitively than it was in the past. This fact could be caused by a long-term accumulation of problems in particular locations, but also by an effort to reach a better quality of life. From the long point of view is economic growth and development considered as a very important. However, in case of urgent, even if one-shot and short-term environmental problem (e.g. emission of excessive amount of chemical substances to the air, or to the water from industrial production caused by failure of the filter devices, explosion etc.), society creates a much stronger pressure to the better protection and quality of the individual environmental components. Citizens perceive a threat to their health stronger in case of urgent, though a short-term problem. In such a case they respond even stronger, than in case of persistent and better known long-term problems. View to environmental quality thus very often overlaps with view to life quality in general. However, it is not easy to ensure in society economic advancement and perfect environment. It arises also from limited resources and effectiveness of their use.

¹ Príspevok vznikol za podpory projektu **APVV-20-060805** „Identifikácia zmien zložiek prostredia problémových oblastí východného Slovenska“ a projektu **VEGA č. 1/3463/06** „Analýza zložiek životného prostredia a jej využitie pri reštrukturalizácii poľnohospodárstva a zabezpečení trvalo udržateľného rozvoja v problémovej oblasti Severného Gemera“.

Results and discussion

As early as in the past economists realized that not all resources are possible to be used without limits, or without their damage. For use of resources in a manner to maintain then undamaged for the next generations is used term sustainable development.

Sustainable development has become the phenomenon, which has influenced all areas of social and economic life, and individual fields and sectors. Then our need to preserve an environment and living space in a good quality for the next generations becomes a key issue even in planning of economic activities. Requirements for the quality natural resources are increasing in all economic areas. Similarly, increased emphasis is given also to efficient treatment of waste and outputs from production, which should be based not only on respect to the economy efficiency rules, but also on respect to environmental principles.

Problem of sustainable development is not a problem of the present days, but it has persisted in the society for a long time. Complete definition of sustainable development occurred for the first time in a report from *Roma club* (1972). There was stated, that sustainable development is a state of the global balance, in which the number of Earth's citizens and capital are maintained at more or less constant level and tendencies influencing increase and decrease of these values must be under continual control. However, it is clear, that to achieve this level is not easy and to achieve this state cannot be considered as a short-term process, particularly with regard to a problem with overpopulation of the Earth and limited resources. As mostly used definition of sustainable development is generally considered the definition stated in the report of the *World Commission on Environment and Development* (1987), which determines the sustainable development as development satisfying needs of current generations without endangering possibility to satisfy needs of next generations. There are a lot more views and definitions of the sustainable development. Versatility and necessity to accept principles of sustainability in the wider dimensions was formulated also by Chiras [3, 549], who considers the sustainable development as a life within limits of a bearable capacity of the biosphere. Except environmental aspects, sustainability includes also economic and social aspects. So, it becomes a multidimensional sphere of enforcement and formation of the human activities. Environment for life of an individual is formed by synergy of environmental, social and economic aspects and its quality depends on its previous decisions (or decisions of society, decisions of previous generations) in the given area. Then, quality of life has been formed in time and space. These two dimensions, together with a mutual relationship of human and environment, are ultimate factors forming and determining environmental quality and life quality in it. Sustainability has arisen from many current issues, which have grown from local ones to global and worldwide problems of the mankind [5, 32-75]. Without their elimination it is not possible to ensure the global sustainability.

Following problems are ranked among them:

- overpopulation of the world,
- the food problem,
- problem with poverty,
- climatic changes,
- waste and others.

Among another problems, which have a global dimension, could be included also problems with the social aspects as violence, criminality and ongoing economic problems. (e.g. phenomenon: rich North - poor South, economic problems in countries of the Third World etc.) Life quality is conditioned by accumulation of individual problems in the environment and in several directions it has a negative influence to it. The individual, above mentioned problems, are often long-term and inherited problems – passing from generation to generation (poverty, lack of food resources, limited access to potable water etc.). Possibility to eliminate them completely is almost unreal due to their character. Also education becomes a specific problem, or achievement of the requested level of literacy. Without elimination of these problems, even partial one, is not possible to expect a stable achievement of the sustainability and acceptable quality of life.

Sustainability of the world, quality of life and environment and their achievement is however a difficult term to express and quantify exactly. Issues related to evaluation of environmental investments from the economic point of view are addressed more in detail in the work written by Adamišin [1,2-5], [2,25,101,140]. Due to relatively complicated quantification of these parameters, for measuring of sustainability is used a complex, set of indicators, divided into 4 basic groups [4, 400], [5, 439]. The parameters are as follows:

- economic,
- environmental,
- social,
- and institutional.

Only their synergy offers possibility to evaluate a complete status of sustainability in the selected region. We have to mention, that some of these indicators are still in the development process, to improve their significant value for measuring of the given reality. To sum it up, there were created up to 132 indicators to evaluate this reality. Many of them are used also for evaluation of economic situation in the region, or country. Selectively they serve for evaluation of the selected problem. Mostly used and most familiar are stated below.

Economic indicators are the largest group of indicators, totally there are 56 of them. The most familiar are:

- Gross domestic product,
- Net investment ratio in gross domestic product,
- Sum of export and import as a percentage of GDP,
- Annual energy consumption per capita,
- Ratio of produced goods in total sales export, etc.

Environmental indicators of sustainable development evaluate situation of environment with the aid of 23 indicators. The following ones belong to them:

- Water consumption in households per capita,
- Use of pesticides in agriculture, Use of fertilizers,
- Intensity of timber production,
- Emissions of gases causing greenhouse effect,

- Emissions of the nitrogen oxides,
- Expenses to decrease the air pollution,
- Production of industrial and solid waste,
- Disposal of domestic waste,
- Recycling and reuse of waste and etc.

Except the economic and environmental indicators of sustainable development, there are also used indicators of social life quality to evaluate sustainability globally. **Social indicators** include altogether 38 indicators. Among them are for example:

- Unemployment rate,
- Poverty rate,
- Ratio of average women's and men's income,
- Ratio of population growth,
- Net migration rate,
- Total natality etc.

The group of sustainable development indicators is complemented by group of indicators named **institutional indicators of sustainable development**. Totally there were developed 15 of them. In this group are also following:

- Enacted evaluation of impacts on environment,
- Program of integrated environmental and economic accounting,
- Scientific and engineering potential per million citizens,
- Implementation of the ratified global conventions etc.

Sustainable development indicators are not the sole assessing criteria of life quality and environmental quality, which are appropriate to be used for quantification of sustainable development.

Nowadays, there are used a lot of different synthetic and analytic indicators for assessment of life quality and quality of individual components in environment. Many of them include also social and economic dimensions and become the global evaluators of quality of the human environment. Except the traditional macroeconomic indicators, as GDP and NDP, the best known are the following:

- Human Development Index (HDI),
- Index of Sustainable Economic Welfare (ISEW),
- Genuine Saving Index (GSI),
- Wealth Index etc.

This index was developed by American economists, Herman Daly and John Cobb, and through the partial indicators reflects a rate of personal consumption. It evaluates a relative performance of economy in particular time and at the same time it considers as well quality of life. This indicator differs from the traditional economic indicators of personal consumption due to consideration of quality and change in environment and in social life. Human Development Index (HDI) is a comparative index, which includes factors as poverty, education and literacy, average lifespan, natality and other factors in

evaluation of achieved statuses of the world countries. Index shows evaluation of potential social prosperity of the world countries. The author of the index is Pakistani economist, Mahbub al Hak. Since 1993 has been used by UN for measuring of a human development. HDI includes countries' data in three basic views, which have crucial influence to further prospective development of human resources in the given country. Generally are for these factors considered the following ones:

- Average life expectancy at birth, which task is to reflect a healthy and long life (this factor can be considered as a social dimension of the state development)
- Knowledge measured by literacy of adult population (two thirds of the value significance) and by number of registered students to schools of first, second and third level (one third of the value significance)
 - Literacy and knowledge of the country population in term of evaluation of sustainability are also included in social indicators of sustainable development.
- Standard of living measured by GDP per capita in purchasing power parity
 - Indicator GDP is the only representative of the economic indicators in term of categorization of indicators to groups of indicators of sustainable development (as stated above)

One of the alternative ways how to measure poverty is a Human Poverty Index (HPI).

Human Development Index represents an average of the following three indexes:

- Life Expectancy Index
- Education Index
 - Adult Literacy Index (ALI)
 - Gross Enrolment Index (GEI)
- GDP Index

However, HDI does not include such important aspects as respect of human rights, degree of democracy in the country, or inequality or injustice. Despite of this fact, evaluation of countries by HDI gives sufficiently representative, real, even if not global, view to quality of life in them. Slovakia reached in evaluation of life quality by HDI index 42. position, as shown in TAB. 1. All countries included in evaluation of HDI were divided into three groups, according to a reached human development value measured by HDI as follows:

- High human development (reached value of HDI more than 0.800)
- Middle human development level (reached value of HDI from 0.500 to 0.799)
- Low human development level (reached value of HDI less than 0.500)

Highlighted selected countries are ranked to group of so called: High human development.

TAB.1: Evaluation of HDI index in the selected countries

HDI rank	Country	HDI value	Life expectancy at birth (years)	GDP per capita (USD)	Education index
1.	Norway	0.965	79.6	38.454	0.99
2.	Iceland	0.960	80.9	33.051	0.98
3.	Australia	0.957	80.5	30.331	0.99
4.	Ireland	0.956	77.9	38.827	0.99
5.	Sweden	0.951	80.3	29.541	0.98
6.	Canada	0.950	80.2	31.263	0.97
7.	Japan	0.949	82.2	29.251	0.94
8.	USA	0.948	77.5	39.676	0.97
9.	Schwizerland	0.947	80.7	33.040	0.95
10.	The Netherlands	0.947	78.5	31.789	0.99
11.	Finland	0.947	78.7	29.951	0.99
13.	Belgium	0.945	79.1	31.096	0.98
14.	Austria	0.944	79.2	32.276	0.96
15.	Denmark	0.943	77.3	31.914	0.99
16.	France	0.942	79.6	29.300	0.97
17.	Italy	0.940	80.2	28.180	0.96
30.	<i>Czech Republic</i>	0.885	75.7	19.408	0.93
35.	<i>Hungary</i>	0.869	73.0	16.814	0.95
37.	<i>Poland</i>	0.862	74.6	12.974	0.95
42.	Slovakia	0.856	74.3	14.623	0.92
54.	Bulgaria	0.816	72.4	8.078	0.92
60.	Romania	0.805	71.5	8.048	0.90

Source: Human Development Report [6]

In the Table 1 is shown that Slovakia is in level of life quality and human development ranked to 42. position and among the countries with a high human development. It could be assessed as a positive fact. From the global point of view, first positions are in the long-term kept by countries such as Norway, Iceland, Australia, Ireland, Sweden, Canada, Japan etc. On one hand, they are well-known for performance of their economies and on the other hand also for their effort to achieve a high quality of life and environment in all areas and dimensions. From the table follows, that also smaller European countries are able to reach, and actually they have been reaching, very positive results in provision of the high-quality economic, environmental and social environment. However, by closer focus on the group of the European countries V4 (Visegrad Group, Visegrad Four) is clear, that comparing to these countries is our overall evaluation the worst. Difference between Slovakia and Czech Republic is as many as 12 positions. Better results were reached in evaluation of HDI even by Hungary (35. position) and Poland (37. position). Individual components of the index can be evaluated also partially. Results of the indicator Life expectancy at birth, with achieved age of 73.0 years in Slovakia, are in comparison to the other V4 countries worse only in Hungary. Also evaluation of the indicator GDP per capita only proves previous ranking of Slovakia among the given countries. Comparing to Slovakia, only Poland has a lower production of GDP per capita. Despite the fact that Slovakia is generally ranked among the countries with a high human development, also there are visible specific deficits in evaluation of the Education index. The best results in it were reached (among V4 countries) by Hungary and Poland, then follows Czech Republic and only behind them is Slovakia with the index 0.92. In this context, there are many tasks arising for Slovakia. They could contribute to improvement of its status in competition among the other European countries, or countries worldwide. Then economic, social and environmental environment of Slovakia could improve its status and can become more competitive within respect of sustainability principles.

Conclusion

Nowadays, it is not possible to separate life quality and environmental quality and do not include requirements for its increase even to the field of economy and social life. Planning of the economic activities is becoming without awareness of possible impacts of economic activities to quality of environment and people's life, without awareness of possible impacts and consequences of anthropogenic activities to surrounding unacceptable. Need to maintain quality life and sustainability of the society and world is increasingly reflected also in activities of economic life. In evaluation of life quality neither can absent economic indicators (e.g. GDP), nor indicators of quality of the social life (literacy of population and etc.). Just synergy of these dimensions plays important role in tendency of our future activities and in predetermination of life quality for the future generations.

Summary

Theoretical approach of possible dimensions for evaluation of sustainability and life quality, which are mentioned in the contribution, brings overview of the ways and opportunities for formulation of such complex phenomenon, as the life quality and environmental quality, which are very often reciprocal. It also brings view on

possibilities of their evaluation and evaluation of their particular elements. Within this description, contribution presents also evaluation of the Slovakia's position reached according to evaluation of HDI in comparison to the selected world countries and its position in comparison with the other V4 countries.

References:

- [1] ADAMIŠIN, P. Metodologické prístupy hodnotenia environmentálnych investícií z ekonomického hľadiska. In: *Zborník vedeckých prác Katedry ekonómie a ekonomiky ANNO 2008*. Prešov : PU, 2008, s. 8 -14, ISBN 978-80-9068-798-4.
- [2] ADAMIŠIN, P., HUTTMANOVÁ, E. *Manažment ohrozených oblastí*. Košice : Royal Unicorn, s.r.o., 2008, 159 s. ISBN 978-80-969181-7-1.
- [3] CHIRAS, D. *Environmental science : action for a sustainable future*, Redwood City-Menlo Park-New York : The Benjamin/Cummings Publishing Co., Inc., 1991, 549 p. ISBN 0-80-53103-12.
- [4] DEMO, M., BIELEK, P., HRONEC, O. *Trvalo udržateľný rozvoj*. Nitra: SPU, 1999. 400 s. ISBN 80-7137-611-6.
- [5] DEMO, M., HRONEC, O., TÓTHOVÁ, M. *Udržateľný rozvoj: život v medziach únosnej kapacity biosféry*. Nitra: SPU, 2007. 439 s. ISBN 978-80-8069-826-3.
- [6] Human Development Report. Published for the United Nations Development Programme (UNDP), New York, 2006, 440 p. ISBN 0-230-50058-7.
- [7] HRONEC, O. a kol. *Ekológia a ekonomika zložiek prírody a krajiny*. Nitra : SPU, 2000. 235 s. ISBN 80-968128-7-4.

PODPORA ROZVOJE SPOLUPRÁCE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V PŘÍHRANIČNÍCH REGIONECH

THE SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE PARTNERSHIP DEVELOPMENT IN THE BORDER REGIONS

Monika Chobotová

Slezská univerzita v Opavě

chobotova@opf.slu.cz

Klíčová slova:

Příhraniční region – malé a střední podniky – spolupráce

Abstrakt:

Cílem tohoto příspěvku je poukázat na důležitost malých a středních podniků pro rozvoj přeshraničních regionů. Malé a střední podniky (MSP) jsou důležitým prvkem rozvoje přeshraničních regionů, protože přispívají nejen k řešení problémů zaměstnanosti, jsou důležitým činitelem hospodářství a technického rozvoje. Světový trend směřuje ke zvyšování podílu malých podniků, protože jsou daleko pružnější a umí rychleji zareagovat na změny na trhu.

Key words:

Cross border regions – small and medium enterprise – cooperation

Abstract:

The aim of this paper is to show the importance of small and medium companies for border regions development. These small and medium enterprises (SME) are important component of border regions expansion because they contribute to solving problems with unemployment and they are important factor of economic expansion and technical progress as well. The world tendency is heading for portion (part) escalation of small companies because of their bigger versatility and ability to respond to changes on the market.

Úvod

Problematika přeshraniční spolupráce je poměrně obsáhlá, její studium má dlouhou historii a je jí věnována pozornost jak na mnoha pracovištích v zahraničí, tak i u nás. Přeshraniční spolupráce s přistoupením České republiky do Evropské Unie nabývá stále většího významu. Stejně tak jako v celé Evropě, tak i u nás se příhraniční regiony potýkají s celou řadou problémů. Jeden z nejvýznamnějších je ten, že dochází ke vzniku významných rozdílů v míře sociálně ekonomického rozvoje regionů a existuje předpoklad jejich dalšího narůstání jako důsledek prudkých změn ekonomických podmínek a rozdílného sektorového dopadu ekonomické transformace na jednotlivé regiony. Příhraniční regiony v České republice představují významnou část území, což je způsobeno charakteristickým tvarem českého státu. Příhraničí zaujímá všechny pohraniční okresy České republiky, tedy 35 okresů. Celková rozloha činí přibližně 38 675 km², což je 49 % celkové rozlohy státu.

Mimořádný význam pro rozvoj národního hospodářství, regionů, jednotlivých měst a obcí a ke snižování disparit sehrávají malé a střední podniky (MSP). Spoluvytvářejí zdravé podnikatelské prostředí a zvyšují dynamiku trhu. Rozvoj MSP je všeobecně považován za hlavní faktor ekonomického rozvoje, a to bez ohledu na hospodářskou vyspělost země. Stát se za pomoci prostředků získaných z operačních programů snaží vytvářet účelnou podporu tvorby a rozvoje MSP a to nejen v regionech se soustředěnou podporou státu.

1. Přeshraniční spolupráce

Přeshraniční spolupráce nesporně úzce souvisí s evropským integračním procesem, který vyznačuje cesty, kudy by měla směřovat tato forma spolupráce. V odborné literatuře se můžeme setkat s několika definicemi přeshraniční spolupráce. Můžeme ji definovat jako: „Souhrn všech okruhů opatření směřujících k upevnění a rozvíjení sousedských vztahů území z obou stran státní hranice a k řešení problémů, které v těchto oblastech vznikají“ [1].

Rada Evropy jí definuje takto: „Přeshraniční spolupráce je jakákoliv dohodnutá činnost, která má za cíl posílit a podporovat sousedské vztahy mezi společnostmi na daných územích a jejich správami pod dohledem ostatních smluvních stran a v rámci závěrů všech smluv uzavřených pro tyto účely“.

Na základě výše uvedených definic lze říci, že přeshraniční spolupráci můžeme definovat podle několika znaků:

- ⇒ Přeshraniční spolupráce je založena na spolupráci mezi subjekty různých zemí, přičemž tyto subjekty nejsou normálně podle mezinárodního práva připuštěny k těmto mezinárodním aktivitám, protože např. nemají povolenou podepisovat mezinárodní smlouvy. Z tohoto důvodu je přeshraniční spolupráce často založena na neformálních opatřeních mezi zúčastněnými aktéry.
- ⇒ Přeshraniční spolupráce vyžaduje v průběhu času určitou stabilizaci přeshraničních styků.

Přeshraniční spolupráci je zapotřebí chápat jako komplex, ve kterém sehrávají důležitou roli tyto faktory kulturní, jazykové, ekonomické, technické, administrativní a geopolitické. Původně byla přeshraniční spolupráce zaměřena pouze na relativně dílčí problémy (např. řešení dopravní infrastruktury, kulturní spolupráce, apod.), až po určité době se objevila potřeba přistupovat k rozvoji komplexně. Prostředkem pro naplnění těchto záměrů se stalo prostorové plánování a regionální politika. Poměrně dlouho se však o dění v pohraničí rozhodovalo z centra jednotlivých zemí. Až později se začala prosazovat decentralizace kompetencí.

Základem pro efektivní přeshraniční spolupráci jsou správně vytvořené integrované a strategicky zaměřené programy, na jejichž základě se realizují jednotlivé projekty. Dlouhodobá efektivní přeshraniční spolupráce vyžaduje institucionalizaci, postupně se rozvíjející instituci, ať už to bude normativní instituce zodpovědná za rámcové podmínky a pravidla (normy, směrnice), ovlivňující vlastní realizaci nebo reálné instituce, zahrnující subjekty, organizace a sdružení přímo se podílející na přeshraniční spolupráci.

Mezi současné formy přeshraniční spolupráce patří tyto:

- ⇒ mezivládní dohody o přeshraniční spolupráci,
- ⇒ spolupráce v rámci euroregionů,
- ⇒ spolupráce samosprávných a státních územních orgánů,
- ⇒ spolupráce obchodních komor.

Přeshraniční spolupráce dle širšího kontextu je uvedena v publikaci s názvem „Praktickým průvodcem pro přeshraniční spolupráci“, která uvádí, že spolupráci přes národní hranice je nutno rozlišovat na přeshraniční spolupráci, interregionální spolupráci a transnárodní spolupráci.

Stručná charakteristika jednotlivých typů spolupráce přes národní hranice je uvedena v následující tab. č.1.

TAB. 1 Popis jednotlivých typů přeshraniční spolupráce

<i>Přeshraniční spolupráce</i>	<i>Interregionální spolupráce</i>	<i>Transnárodní spolupráce</i>
• Přímá sousedská spolupráce regionálních a místních instancí podél hranice ve všech oblastech života, při zapojení všech aktérů. • Bývá organizovaná, jelikož existuje delší tradice (regionální/místní). • Propojení v rámci Evropského sdružení regionů (AGEG).	• Spolupráce (mezi státy, příp. za účasti regionů) k jednomu odbornému tématu (např. územní plánování), vztaženo na velká související území. • Organizace je zpravidla ve vývoji. • Propojení je sotva organizováno, existují však určité snahy v rámci mezinárodních organizací (např. Evropská Rada, Severská rada, Konference evropských pobřežních regionů- CRMP).	• Spolupráce (mezi regionálními a místními institucemi) převážně v jednotlivých sektorech (ne ve všech oblastech života) a s vybranými aktéry (ne se všemi aktéry). • Organizace dosud není v popředí, neboť zatím neexistuje dlouhá tradice. • Propojení především v rámci Shromáždění evropských regionů (VRE), ale např. také v rámci CRPM.

Pramen: VERHEUGEN, G., BARNIER M. *Praktický průvodce pro přeshraniční spolupráci*. http://www.aebrt.net/publikationen/pdfs/lace_guide.cz.pdf.

Přeshraniční typ spolupráce má v dnešní době při rozvoji příhraničních regionů největší význam a vliv. Je to dáno těmito důvody:

1. Lokální a regionální vlády se stávají partnery pro jednání na různých úrovních EU.
2. Různé necentrálně řízené organizace se stávají aktéry, kteří spoluvytvářejí zahraniční politiku EU nebo jednotlivých států.
3. Přes národní hranice spolupracuje stále více necentrálně řízených organizací. To se jeví jako nejperspektivnější, a to především z těchto důvodů:

- ⇒ Aplikace bottom-up přístupu, který klade důraz na zapojení se lokálních iniciativ do rozhodovacího procesu, což lépe řeší problémy lidí, kteří v regionu žijí, než centrální rozhodování.
- ⇒ Snaha o komplexní spolupráci, která se usiluje o rozvoj regionu jako celku a nesnaží se řešit pouze dílčí problémy.
- ⇒ Silné zastoupení Evropského sdružení regionů (něm. AGEG – Arbeitsgemeinschaft Europäischer Grenzregionen, angl. AEBR – Association of European Border Regions) v rozhodovacích procesech EU.
- ⇒ Euroregiony, jakožto institucionalizovaná forma přeshraniční spolupráce, jsou ideální způsob implementace politiky EU pro rozvoj příhraničních oblastí přímo do regionů.

Z těchto důvodů se pravděpodobně bude přeshraniční typ spolupráce v dalších letech nejvíce rozvíjet a prohlubovat.

2. Spolupráce malých a středních podniků v přeshraničních regionech

Důležitou úlohu pro rozvoj zvýšení konkurenceschopnosti regionu sehrávají malé a střední podniky, protože ne vždy má strategický investor zájem podnikat v určitých okrajových nebo jinak obtížně přístupných regionech. Potom právě role malých a středních podniků sehrává významnou úlohu, neboť jejich činnost napomáhá:

- ⇒ zajišťovat základní zaměstnanost trvale žijících obyvatel dané lokality a tak zabraňuje nežádoucí migraci obyvatelstva,
- ⇒ zabezpečovat základní obslužnost potřeb obyvatelstva i návštěvníků lokality,
- ⇒ vytvářet velmi často nabídku komplexu služeb i produktů,
- ⇒ využívat lokální zdroje surovin, které nemusí být ani příliš rozsáhlé a vydatné,
- ⇒ vytvářet přitažlivý image lokality,
- ⇒ využívat schopností a znalostí místních lidí,
- ⇒ zmírňovat negativní důsledky strukturálních změn,
- ⇒ vytvářet podmínky pro vývoj a zavádění nových technologií,
- ⇒ 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.

Z tohoto důvodu je zapotřebí vytvořit současným malým a středním podnikům takové podmínky pro podnikání, aby dokázali odolávat tlaku domácí i zahraniční konkurence.

Podniky v přeshraničních regionech by měly mezi sebou více spolupracovat a vytvářet již zmiňované klastry (dřevozpracující, textilní apod.), případně mezinárodní klastry, ovšem proto je nutná kooperace s podniky v sousedním státu, která je v současnosti velice malá.

V rámci průzkumu, který byl proveden v roce 2007 v Euroregionu Praděd mezi podnikateli, bylo zjištěno, že 65 % nespolupracuje s žádnou firmou v sousedním Polsku. Spolupráce a komunikace je velmi slabá. V samotném euroregionu nebyl doposud vytvořen žádný klastr, ale v krajích, do kterých tento euroregion zasahuje, již byly vytvořeny. V Olomouckém kraji jsou vytvořeny klastry: nanotechnologický, optoelektronický, ICT a automobilový a v Moravskoslezském kraji to jsou dřevařský, informačních technologií, automobilový, strojírenský, stavební, chemický a klastr na obnovitelné zdroje.

Závěr

V procesu regionálního rozvoje je proto nutné klást důraz na rozvoj malých a středních podniků, které dokáží úspěšně využívat lokálních zdrojů, schopností lidí žijících v daném regionu a příslušného vybavení územního celku. Přitom nelze opomenout i možnosti získávat investice zvenčí, které však mnohdy nejsou hlavním prostředkem místního hospodářského rozvoje. Tuto skutečnost především zdůrazňuje LEDNICKÝ, neboť si uvědomuje význam konkurenceschopnosti území. Přitom konkurenceschopnost území je schopnost územního celku poskytovat trvale bydlícímu obyvatelstvu záruku standardní životní úrovně a její postupný růst. Základními ukazateli konkurenceschopnosti území je produktivita a zaměstnanost.

Za hlavní faktory, které mohou konkurenceschopnost území ovlivnit jsou pokládány:

- ✓ výzkum a technický rozvoj,
- ✓ vznik inovačních center, vědeckotechnických parků na podporu firem s inovačním potenciálem, spolupráce s univerzitami,
- ✓ tvorba inkubátorů na pomoc nově vznikajícím malým a středním podnikům,
- ✓ tvorba průmyslových zón, získání strategického investora, přímé zahraniční investice,
- ✓ seskupování podniků do tzv. sítí nebo klastrů,
- ✓ infrastruktura a lidský kapitál a tzv. společenský (sociální) kapitál.

Důležitým předpokladem pro rozvoj MSP v příhraničních oblastech je zajistit účelnou podporu ze strany státu za pomoci finančních podpůrných programů. Rovněž místní samospráva může za pomoci nástrojů komunální podpory pomoci malým a středním podnikům k rozvoji jejich podnikatelské činnosti.

Použitá literatura:

- [1] HALÁS, M. Vybrané aspekty hodnotenia vplyvu štátnej hranice na prihraničné územie (na príklade slovenskej časti slovensko-českého pohraničia). In *Geografie - sborník České geografické společnosti*, 2000, roč. 105, č. 1, s. 109-113.
- [2] JEŘÁBEK, M., DOKOUPIL, J., HAVLÍČEK, T. *České pohraničí - bariéra nebo prostor zprostředkování?* 1. vyd. Praha: Academia, 2004, 296 s. ISBN 80-200-1051-3.

- [3] LEDNICKÝ, V., VANĚK, J., STELMACH, K. Vybrané aspekty strategie rozvoje MSP v marginálních příhraničních oblastech. Karviná: OPF SLU, 2005. 167s. ISBN 80-7248-332-3.
- [4] NULLOVÁ M., LEDNICKÝ V., VANĚK J. Hodnocení podmínek rozvoje malých a středních podniků v příhraničních oblastech. In Sborník Hradecké ekonomické dny 2004. Hradec Králové: Univerzita Hradec Králové, 2004. ISBN 80-70-41-366-2.
- [5] VERHEUGEN, G., BARNIER M. *Praktický průvodce pro přeshraniční spolupráci*. http://www.aebrt.net/publikationen/pdfs/lace_guide.cz.pdf.

ANALYSIS OF ON-LINE SERVICES

Grzegorz Chodak

Wroclaw University of Technology

grzegorz.chodak@pwr.wroc.pl

Key words:

Internet – on-line service – e-business

Abstract:

The aim of this paper is to analyse on-line services as well as to classify them and show their main advantages and disadvantages. In the first part of the paper the author proposes a short taxonomy of on-line services. Then the typical course of on-line services realization is presented and the revenue models in on-line services selling are analysed. Next the main advantages and disadvantages of on-line services selling are shown. The last part of the paper describes the examples of Polish on-line services. The services are divided into three categories: fully-automated, half-automated and not-automated.

Introduction

Development of the Internet is causing not only the appearance of increasing number of Internet shops, but also coming into existence of many companies that sell on-line services: from banking services, on-line games, on-line legal and financial advices to innovative services like web-services which enable on-line questionnaire surveys, services which help to win on-line auctions or web-services for real estate valuation. The number of on-line services has been growing dynamically over the present decade.

On-line services are a very broad issue so the author has chosen only some of the most important topics as a subject of his investigation in this article. The aim of this paper is to analyse how such services function, to classify them and to show their advantages and disadvantages. An on-line service could be defined as a website which enables buying or gratuitously using the service via the Internet. As service the author means: “business activity, which does not consist in manufacturing material goods, but in serving other people by natural and legal persons” [PWN Encyclopaedia – translation by the author]. Service sector is one of the three major sectors of economy aside from manufacturing and agricultural sectors. In developed countries employment in service sector is over 50% of all employment and shows a growing tendency.

1. Classification of on-line services

Presented taxonomy of on-line services indicates their important features. Three of four proposed divisions of on-line services concern the environment in which they are set.

On-line services can be classified into three groups in respect of operations undertaken by the manager of the web-service as:

- Fully-automated;
- Half-automated - requiring only few actions from the web-service manager;
- Requiring wide range of actions from the web-service manager.

In the first group the service is realised automatically by software installed on the server with no administrator action. This kind of on-line services can be regarded as optimal concerning their labour cost level. Of course they are not “the economic perpetuum mobile” used to earn money. First of all, the more automated is the software the higher is the cost of its production. Secondly, the software should be upgraded, because of the dynamically changing Internet software tools – browsers etc. Thirdly, databases should be archived, the backup tested and it is not safe to do this activities only automatically. Fourthly, all on-line services enable e-mail contact and it must answer customers’ questions. One can argue that it is possible to put FAQs (frequently asked questions) inside web-service and it will reduce the number of e-mails. Probably it is true and it is very often done, but customers before they spend their money prefer to contact a real person who assures them that this on-line service complies with their expectations.

The second group requires only a few actions from managers. Almost all service is done by server software, but some of actions need human interference. It means that some of activities cannot be automated and realized by the software.

The third group of on-line services is based on Internet communication, but all work is done by human action. A good example of such services are economic/financial/personnel consultancy, where customer after buying subscription has unlimited access to databases, but consultants should answer the customer questions sent via e-mail.

The borderline between these three types of services is not always sharp and putting some of them to only one group could be debatable.

Another classification of on-line services could be dividing them into:

- services that came into existence with the birth of the Internet, so they concern Internet;
- services not concerning the Internet, realised outside the Internet.

First group of on-line services came into existence together with the Internet proliferation. Evolution of the Internet calls for new needs and ideas, so year after year the number of services which concern the Internet has been growing. The examples of such services are: hosting, web pages positioning and web sites designing.

The second group is adaptation of services that exist outside the network into the Internet environment. All of “traditional” services which can be realised in global network more efficiently appear in the Internet. Very often they are a modification and broadening of services realised earlier without the Internet. A good example is Internet banking, which is one of the most spectacular areas of efficient application of the Internet into economy.

Another proposal of classification concerns the place where the service is realised. On-line services can be divided into the following groups:

- on-line services which are the part of services realised outside the network;
- on-line services realised wholly in the Internet.

An example of on-line service which is partially realised outside the Internet is on-line banking as a new channel of contacts with customers in traditional brick and mortar banks. An example of on-line service which is wholly realised in Internet could be web hosting, on-line games etc.

The last mentioned classification applies to the domain in which service is realised. Proposed list could be much more extensive. The chosen domains show the diversity of on-line services applicability. We can indicate the following examples of applying on-line services:

- Internet banking
- web hosting
- financial consultancy
- e-mail
- VoIP telephony
- application service providing (ASP)
- on-line games
- erotic on-line services
- disk space rental
- psychological consultancy
- medical consultancy
- dating agency
- employment agency
- services in social networking.

2. Typical course of on-line services process

Usually the course of on-line service in Internet consists of the following phases:

1. Preliminary phase: registering process and payment;
2. Main phase: on-line authorisation of customer and service accomplishment.

ad. 1 Registering process

First of all the customer should pass the registration process by giving required personal data like e-mail, password, address and taxpayer identification number (when the client wants to get an invoice). The access to payable services is available after buying a subscription. Usually different payment methods are allowed, e.g. by credit card, by electronic bank transfer or by a text message. After payment the customer account is activated. Some accounts could be activated on open-ended and some on determined period of time.

ad.2 Authorization process and carrying out of service

Customer with activated account logs to the system fulfilling the required data: usually it is a login and password or e-mail address. The system checks whether the data is correct and the account is active (the customer has up to date subscription). Usually the prices of subscription are differentiated depending on parts of service to which the customer has access. The service is carried out using the web browser and software installed on the server. The completion of Internet service can be realised entirely on-line or partly off-line

(for example in advisory services the question could be send using special web form or via e-mail and answer could be presented on web page or send via e-mail).

3. The revenue models in on-line services selling

Selling of on-line services requires application of an appropriate revenue model, which considers the specification of the Internet. The model based on small unit revenues, which in traditional business would be not profitable, in Internet could be reasonable in case of huge amount of potential clients.

We can distinguish two main revenue models in on-line services selling. The first one is based on the range of free services, which should attract the clients. Then the system offers additional services, which are payable. The subscriptions for additional services can be different for various types of services and various time of access to them. The example of such service could be webankieta.pl or fotka.pl.

The second revenue model is based not on subscription but payment for specific services. Sometimes it is difficult to distinguish between these two models of revenues, because the difference between buying subscription and buying specific service is not always clear. Some services give the possibility to chose which kind of payment the customer prefers – for example: to buy one match in an on-line game or buy a 1 month subscription for these game.

4. Advantages and disadvantages of selling on-line services

On-line services have some important advantages that cause their rapidly growing popularity. In opinion of the author, the most important advantage of selling on-line services is the possibility to gain to a wide range of customers. There are no geographical and time barriers in the Internet. When the web service is multilingual, we can gain customers from all around the world. Such a wide range of customers allows selling niche services, for which demand in a given geographical region would be too small to provide acceptable profits.

The second important advantage of fully-automated on-line services is the possibility to deal with many customers at the same time. The only limitation is bandwidth and the server efficiency. When the bandwidth is large and server hardware and software is efficient, there is a possibility that on-line service can be used by thousands of customers at the same time. It is impossible to get such an efficiency in traditional services selling. Another significant advantage is an opportunity to generate revenue almost without human activity.

Another benefit of selling services in the Internet is lower cost of advertising. Using blogs, newsgroups, forums, social networking, and search engines the marketing provides the possibility to promote service at much lower costs than in the traditional media.

The Internet gives the opportunity to carry out individual ideas. Surfing through cyberspace one can come to the conclusion that there are no limitations in inventing new innovative services.

The most important disadvantage of selling on-line services is the fact that communication with customer is based on software, so the interface must be user friendly, the bandwidth should be fast, application should have no errors etc. The software engineers and designers should predict all customers actions. It means that the success of business mainly rely on the

quality of the software. The costs of implementing an application for on-line service may be high. Sometimes the software is implemented by the originator of the web service. The weakness of such a solution is that the author of the software takes care mainly of IT activities and neglects the business activities.

Another disadvantage is the necessity of software upgrading. It needs to be adjusted to new versions of web browsers, databases engines etc. The Internet is very dynamic and one should instantly watch the new standards and technological novelties.

Another very important disadvantage of selling services on-line is lack of eye to eye contact with the customer. Sometimes clients choose the traditional way of buying services, arguing that they prefer direct contact with the service supplier.

5. Examples of on-line services

Below the examples of Polish on-line services are presented. The author chose some interesting services, which were divided into three categories.

5.1 Fully automated services

Survey service – Webankieta.pl

Webankieta.pl is an example of innovative service which gives the possibility of creating an on-line survey and carry out the survey in the Internet. Customer creates the survey using only a web browser. Then he or she e-mails the links to the survey to people who are a sample for the research. The system automatically generates the collected results, to which only the administrator of the survey has access.

The revenue model is based on subscriptions. The amount of subscription depends on its expiration date and the accessibility of some advanced options like creating tree surveys, filtering the results, etc. Webankieta.pl has a demo version, which gives the accessibility to all options, but one cannot carry out a scientific research, because the answers to surveys are deleted once a day. The aim of the demo version is to present the range of possibilities of the service and to attract new clients who are mainly scientists, students, PR analysts, etc.

Webankieta.pl can be treated as a fully automated service. All activities are done by the customer using a web browser and software installed on the server. There is no need of administrator interference. Theoretically, the role of the owner of webankieta.pl could be limited to answering e-mails and marketing activities. Practically, it is necessary to develop the software, introduce new functionalities, upgrading it to new browser standards etc. The owner put the form on the web site to get customers opinions about new desired functionalities [www.webankieta.pl].

www.snip.pl

Snip.pl is an example of that kind of services which came into existence with the Internet. The authors of this service noticed the chance of taking advantage of the dynamic development of the Internet auctions services. The service Snip.pl is the Internet auction sniper, which can track the auctions in the biggest Internet auction services like Allegro.pl eBay and automatically put the offer just before the end of auction.

The model of revenue is based on taking fees from every won auction. Snip.pl is mainly useful for people who often buy on Internet auctions and have no time to track the auctions all the time. The service is fully automated and all activities are carried out by the software [www.snip.pl].

5.2 Half-automated on-line services

Service for flat prices evaluation - www.snajp.pl

Snajp.pl is an on-line service that offers real estate price valuation. It collects database of flats' prices and then estimates the price of the real estate given by the customer. Snajp.pl offers a demo version in which one can try to evaluate prices of three real estates. Evaluation of prices of more flats requires buying a subscription. The price of subscription is determined by the time of activity (there are 4 possibilities: subscription for 70 min, 24h, a week and a month).

Evaluation of flat prices is made using the prices of similar flats. The software uses the original algorithm based on regression model (Sheppard method). In proposed method the price is the weighted mean the most similar real estates. The weights are proportional to the similarity, which is the function of all given real estate attributes.

The offer of Snajp.pl is directed to real estate agencies and people who are going to sell or buy flat. The half-automation of service is the result of the required prices actualization in the database. This work cannot be done without human activity. It is possible to do it almost automatically downloading from real estates Internet bulletin boards, but it should be also supplemented by advertisements from traditional media like press. It is also important to check the correctness of the data downloaded automatically [www.snajp.pl].

The Centre of Financial Analysis EBIT – www.rsg.pl

This service offers financial analysis of public companies and shares valuation. The service gives the financial analysis of all joint stock companies listed on Warsaw Stock Exchange and also the sector analysis. It contains the financial standing of the stocks and their potential growth.

The revenue model is based on buying the subscription. Registered customers have the access to all offered functions. The price of subscription is determined by the period of time on which the account is active (it's possible to buy: 3 month, 6 month, 9 month and 12 month subscriptions).

The offer is directed to investors who would like to get more information about stocks, financial analysts, investment consultants and all potential investors who are interested in stock exchange.

This is a service which can be considered as a half-automated. The presented data are downloaded automatically and financial indicators are calculated by software. However the service offers also a newsletter which contains commentaries concerning current important economic events and describing most probable trends on Warsaw Stock Exchange and the edition of the newsletter requires of course the human action [www.rsg.pl].

5.3 Not automated on-line services – e.g. services selling online psychological advice

An interesting example of non-automated on-line services is psychological web services. Procedures of the whole process (consultation or therapeutic) together with the contact between the client and the psychologist are diverse in different situations, depending on the character of the service organisation. In some cases this contact together with all the technical aspects is provided and secured by the company that is an agent between the psychologist and the client using the websites that are frequently advertised on many servers and in many other places. For this service the agent charges fees (often on a one-off basis). In other cases the therapists offer their services directly, using given servers and squaring the accounts with clients on one hand and with companies offering the servers on the other. In such cases at the moment of entering a website of the service company the client will find sufficient information pertaining to the character and range of the services, various technological solutions used to organise the relation and information about the therapists and their experience, specialisation, qualifications and ways of getting in contact with them. Model services: www.swiatpsychologii.pl, www.psychologia.apl.pl, www.leczdepresje.org [<http://www.acpp.ukw.edu.pl/online/4.html>]

Summary

Selling on-line services is a rather new domain, but it develops dynamically together with the growing number of the Internet users in Poland. In this article the author proposes the classification of on-line services. The most important division concerns the amount of human activity. Taking into consideration the revenue models, the fully-automated services could be treated as the most profitable. The greatest disadvantage of such services is high cost of implementing them.

As it appears from the presented range of domains, the on-line services concern many areas of human activity. These domains will probably be dominated by the Internet, because of the possibility to gain more customers worldwide. This services which require the direct contact with the customer will still be realised without a network.

The aim of the presentation of the on-line selling services examples is to show how innovative and diverse they can be. The author would like to thank to Daniel Owsiański, the author of on-line service for providing helpful advice during the process of writing this article. The future of on-line services depends on their authors' creativity and the customers demand. The most popular services will probably be a golden egg for their owners, but the competition will be increasing and only the most innovative, user friendly and well promoted services will attract many customers.

References:

- [1] www.webbankieta.pl
- [2] www.snip.pl
- [3] www.acpp.ukw.edu.pl/online/4.html
- [4] www.rsg.pl
- [5] PWN Encyclopaedia

MODIFIKACE METODIKY TYPU SCORECARD PRO PROJEKTOVÉ ŘÍZENÍ¹

THE MODIFICATION OF THE SCORECARD METHOD FOR THE PROJECT MANAGEMENT

Jarmila Ircingová

Západočeská univerzita v Plzni

jircingo@kip.zcu.cz

Klíčová slova:

Projekt – projektové řízení – výkonnost – Balanced Scorecard – project scorecard

Abstrakt:

Tento příspěvek je zaměřen na komplexní metody hodnocení výkonnosti podniku i jednotlivých projektů. V první části je popsána metodika Balanced Scorecard, která se používá nejen pro implementaci strategie podniku, ale také pro hodnocení jeho výkonnosti. Následuje popis metodiky typu scorecard použitelné v rámci projektového řízení pro posouzení jednotlivých projektů. Tato metodika hodnotí vybrané oblasti daného projektu pomocí stanovených metrik, které jsou voleny s ohledem na jejich vypovídací schopnost a dostupnost informací. Metoda project scorecard představuje dobrý základ pro komplexnější hodnocení projektu.

Key words:

Project – project management – performance – Balanced Scorecard – project scorecard

Abstract:

This article is focus on the complex methods of enterprises and individual projects performance assessment. In the first part, there is described the Balanced Scorecard that is used for the business strategy implementation but also for the performance evaluation. The description of the scorecard method, using within the framework of the project management for the individual projects consideration, follows. The technique evaluates the representative spheres of project by means of the determined metrics that are collected with regard to their exactness and availability of information. The project scorecard method put the good basic for more complex projects assessment.

Úvod

Před více než dvěma desetiletími vytvořili Kaplan a Norton koncepci metodiky Balanced Scorecard, která se v současnosti využívá mimo jiné pro hodnocení výkonnosti podniku. Lze posuzovat také výkonnost jednotlivých projektů, realizovaných v daném podniku, ale není pro to zatím vytvořena žádná metoda pro komplexnější posouzení, která by hodnotila všechny aspekty ovlivňující konkrétní projekt. Prozatím se projekty posuzují převážně z finančního hlediska. Cílem tohoto

¹ Tento příspěvek vznikl v rámci projektu specifického výzkumu realizovaného na Fakultě ekonomické ZČU v Plzni, Katedře managementu, inovací a projektů v roce 2008 (zakázka 513005, činnost 1311).

příspěvku je nastínit možnost vytvoření podobné komplexní metody (s odkazem na metodiku BSC) pro hodnocení výkonnosti jednotlivých projektů.

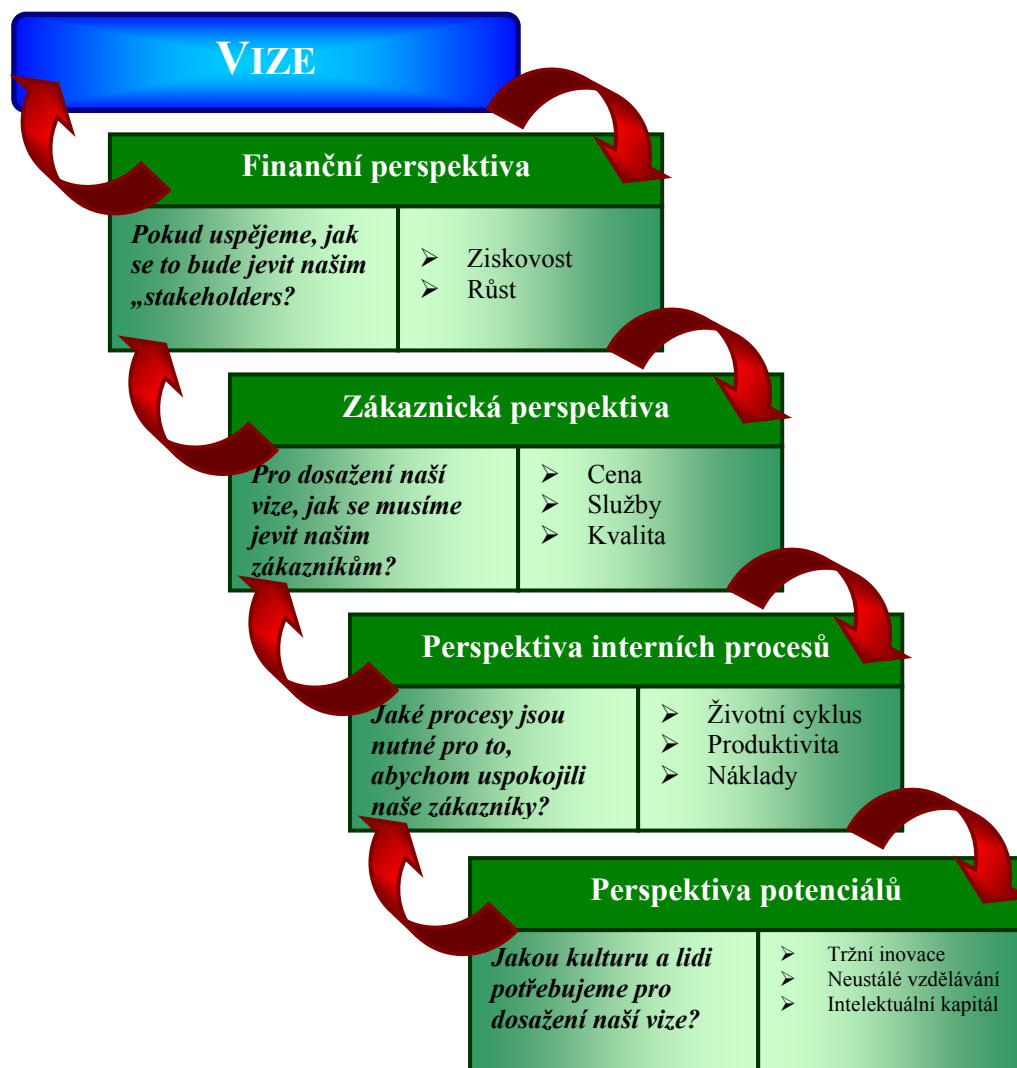
Balanced Scorecard

Tento přístup umožňuje, obdobně jako výše uvedené, měření výkonnosti organizace ze širšího pohledu než nabízejí pouhé finanční ukazatele. Balanced Scorecard představuje nástroj pro měření výkonnosti, který zohledňuje čtyři oblasti: finanční, zákaznickou, interních procesů a potenciálů a jejich vliv na výkonnost organizace. Na základě tohoto přístupu by měli manažeři formulovat cíle pro každou z těchto oblastí a měřítka, jejichž pomocí se zjistí, zda bylo cílů dosaženo. Záměrem tohoto přístupu je zdůraznění důležitosti všech čtyř oblastí a jejich vyrovnaní [5, 504].

Tento model vytvořili autoři Kaplan a Norton již v roce 1992 a v současné době je využíván nejen pro komunikování vize v rámci organizace, ale i pro vyhodnocení výkonnosti dané organizace. Schéma obsahující jednotlivé perspektivy tohoto modelu a jejich vzájemné souvislosti jsou uvedeny na obr. č. 1.

Koncepce Balanced Scorecard zachovává dominantní pozici finančního pohledu na podnikatelskou činnost organizace. Na druhou stranu ale rozšiřuje tradiční pohled na organizaci tím, že stanovuje faktory v dalších podnikatelských hlediscích, které mají rozhodující vliv na tvorby její ekonomické hodnoty. BSC je tedy účelově strukturovaný model strategie a nástroje její implementace, který s využitím finančních i nefinančních strategických cílů, ukazatelů výkonnosti, příslušných indikátorů a strategických iniciativ promítá poslání a vizi do jednotlivých činností organizace a vytváří vhodné předpoklady pro shodné vnímání strategie v celé organizaci [7, 38].

OBR. 1: Model Balanced Scorecard [2, vlastní zpracování]



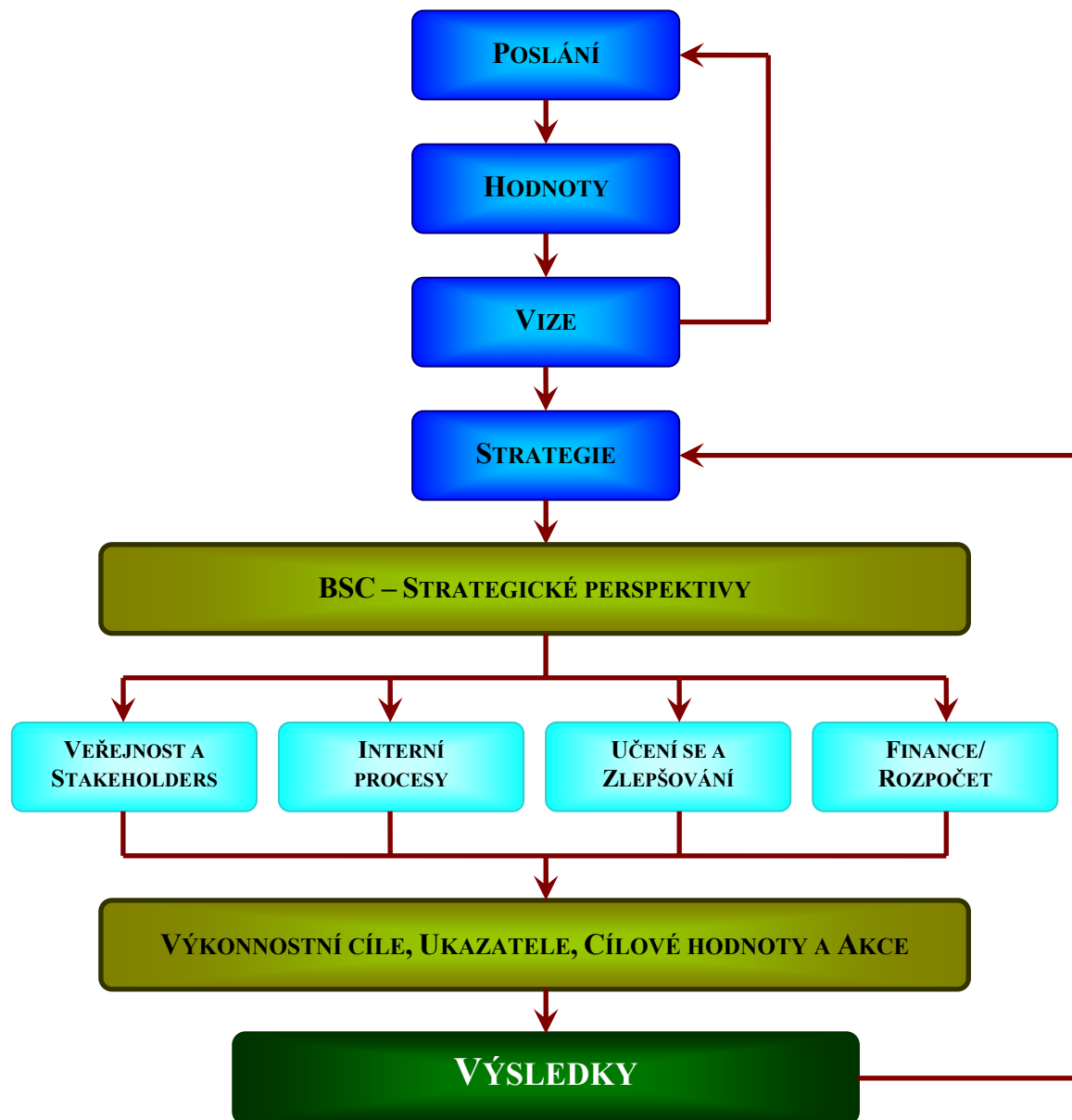
Mezi hlavní přednosti při využití metody BSC patří přehlednost (převod strategie do konkrétních cílů), vyváženost (nestanovuje se pouze to, co je potřeba udělat pro veřejnost i zainteresované strany, ale také za jakých finančních podmínek, pomocí jakých procesů a co je nutno se naučit), měřitelnost (vypracovaný soubor ukazatelů a jejich parametrů – tedy cílových hodnot) a vytvoření podkladů pro odměňování (měření výkonu a kvality práce).

Hlavní problém při realizaci metody BSC spočívá v rozložení cílů na organizační jednotky, procesy a jednotlivé zaměstnance a v nalezení ukazatelů, které jsou přímo ovlivnitelné osobami zodpovědnými za výsledky [1, 30].

Do organizace se metodika BSC zavádí většinou pomocí projektu, který spočívá v pěti zásadách. Je nutné zajistit podporu top managementu organizace, ze strategického plánování musí být odvozen operativní plán, celá organizace se musí zaměřit na strategii, která se stejně jako přístup ke zvyšování výkonnosti stane součástí každodenní činnosti. Zavedení systému BSC představuje kontinuální proces, který je nutné stále

vylepšovat. Schéma zavedení systému BSC, který slouží jako nástroj pro měření a monitorování výkonnosti organizace, je zobrazeno na následujícím obrázku.

OBR. 2: BSC jako nástroj monitorování a měření výkonnosti organizace [1, 31]



Mnoho společností přijalo metodiku Balanced Scorecard velmi rychle, aby zlepšily své systémy pro měření výkonnosti. V této oblasti dosahovaly zřetelných, ale omezených výsledků. Přijetí metodiky BSC jim poskytlo vyjasnění a shodu v oblasti strategie a možnost soustředit se na požadované zlepšení výkonnosti. V současnosti se využití BSC stále více rozšiřuje, přičemž bývá využíván také jako základ integrovaného systému strategického managementu. Organizace využívají metodiku Balanced Scorecard k:

- vyjasnění a pravidelné aktualizaci strategie,
- sjednocení cílů organizačních jednotek i jednotlivců se strategií celého podniku,
- propojení strategických cílů s dlouhodobými cíli a ročními rozpočty,
- identifikaci a propojení jednotlivých strategických činností,
- tvorbě periodických přehledů k měření výkonnosti a zlepšování strategie.

Metodika BSC umožňuje organizaci sjednotit své řídicí procesy a soustředit se na implementaci dlouhodobé strategie. Bez této metodiky organizace nikdy nedosáhly podobné provázanosti vize, strategie a jednotlivých procesů. BSC jim umožnila rozvíjet strategii v souladu se změnami v konkurenceschopnosti, trhu a technologického prostředí organizace [6, 160].

Autoři koncepce Balanced Scorecard (R. Kaplan a D. Norton) navrhli deset let po prvním zveřejnění BSC zpřesněný postup pro strategické řízení podniku. Tento systém se nazývá strategické mapy a převádí původní systém měření výkonnosti na systém provázaných ukazatelů na základě příčinných vztahů. Strategické mapy umožňují:

- upřesnit strategický plán rozvoje podniku a projednat jej se zaměstnanci,
- identifikovat klíčové interní procesy, které vedou projekt k úspěchu,
- využít efektivněji investice do lidských zdrojů, technologie a dalších zdrojů podniku k zajištění jeho plánovaných cílů [3, 34].

Jaké jsou vlastně rozdíly mezi metodikou EFQM a modelem Balanced Scorecard? Tato otázka se nabízí, pokud obě tyto metodiky umožňují komplexní pohled na měření výkonnosti organizace. Rozdíly mezi oběma technikami jsou uvedeny v tabulce č. 1.

TAB. 1: Rozdíly mezi metodikou EFQM a BSC [4, 263]

EFQM Model Excellence	Balanced Scorecard
Kvalitativní hodnocení	Dalekosáhlé kvantitativní měření
Rychlé a ucelené hodnocení výkonů podniku, které se provádí periodicky (většinou s odstupem jednoho až dvou let)	Stálé a ucelené zjišťování, které nástroje a prostředky vedou k lepším výkonům podniku, stejně jako jejich přezkoumání a řízení
Evropský standard	Podnikově specifická tvorba
Často orientační bod pro tvorbu Balanced Scorecard	Získané ukazatele mohou být uplatněny v hodnocení podle EFQM

Kromě rozdílů existuje mezi těmito modely i spojitost. BSC, stejně jako EFQM se důkladně zabývají tvorbou procesů. Pro dosažení cílů považují za rozhodující význam zaměstnanců a jejich znalostí. Oběma manažerským teoriím je společné zaměření na strategii. Proto se jako nejlepší jeví kombinace obou uvedených modelů. Zkušenosti začínají ukazovat, že tyto dva modely by neměly být využívány odděleně. Oba manažerské koncepty mohou být efektivní teprve při vhodné vzájemné interakci, neboť se mohou vzájemně ovlivňovat a doplňovat.

Project scorecard

Tato metodika vychází z identifikace základních kritérií, které jsou nutné pro úspěch projektu. K těmto kritériím jsou následně přiřazeny vhodné potenciální metriky a je mezi nimi hledána rovnováha pro kvalitní hodnocení projektu. Na závěr je vytvořen seznam vyvážených metrik, nastaveny cíle pro tato měřítka a vypracován detailní plán realizace projektu s ohledem na stanovené cíle a jejich měřítka.

Základní kritéria pro posouzení úspěchu projektu tvoří soubor cílů, které jsou uvedeny již v úvodní definici projektu. Vychází z dostupných informací, které jsou relevantní pro daný projekt. Tyto informace mohou být ze dvou perspektiv:

- interní – tyto charakteristiky ukazují, že projekt byl řízen efektivně s minimálním množstvím odchylek;
- externí – tyto charakteristiky naznačují, že projektových cílů bylo úspěšně dosaženo (např. kritéria kvality nebo spokojenosti zákazníků).

V další fázi jsou stanoveny potenciální metriky pro každé kritérium úspěchu projektu, které představují ukazatele, zda bylo daného kritéria dosaženo. Měřítka mohou být přímá, jasně vymezená nebo nepřímá, která dávají smysl pouze v souvislosti s kritérii úspěchu. Pro každou metriku je nutné stručně vymezit, jakým způsobem budou sbírány informace, jaké jsou náklady na její zjištění a jakou hodnotu přinese.

Následuje výběr vhodných metrik tak, aby byly v rovnováze z hlediska jejich přínosu a nákladů na ně vynaložené. Seznam potenciálních metrik by měl být rozdělen do níže uvedených kategorií, což umožní vyvážený pohled na projekt. Neměl by tedy brát v úvahu pouze finanční ukazatele, i kdyby je bylo možné získat nejsnadněji. Metriky jsou obvykle rozděleny do těchto oblastí:

- náklady,
- výkon,
- doba trvání,
- produktivita,
- kvalita dodávek,
- spokojenost zákazníků s vypracovanými dodávkami,
- výkonnost projektového týmu,
- dodaná obchodní hodnota.

V závislosti na počtu identifikovaných metrik je vypracován prioritní seznam, který obsahuje měřítka získaná s nejnižšími náklady, která přinášejí nejvyšší hodnotu. Ukazatelé také musí mít souvislost s daným projektem a musí vycházet z jeho obsahu. Mohou se tudíž lišit projekt od projektu.

Zvolené metriky jsou následně posuzovány vzhledem k předem stanoveným cílům, jelikož úspěch a výkonnost projektu lze určit porovnáním skutečných výsledků a předem definovaných cílů. Cíle mohou být stanoveny jako jednotná hodnota nebo jako rozpětí (např. dokončení projektu je vymezeno na určité datum, ale náklady mohou mít odchylku +/- 10 % od schváleného rozpočtu).

Pomocí výše uvedeného postupu by měly být shromážděny podklady, které umožní vytvořit detailní plán realizace hodnocení projektu. Pro každou metriku, která zůstane v prioritním seznamu, je nutné určit specifické informace pro další rozpracování

v detailním pracovním plánu projektu. Tento plán by měl obsahovat odpověď na následující otázky:

- Jaká specifická data jsou potřebná pro daná měřítka?
- Kdo je zodpovědný za shromáždění metrik?
- Kdy budou měřítka sesbírána a zveřejněna?
- Jakým způsobem budou měřítka předávána (zprávy, čtvrtletní porady, atd.) [8]?

Závěr

Uvedená metoda project scorecard bere v úvahu metriky z více oblastí pro hodnocení výkonnosti projektu stejně jako Balanced Scorecard, ale na rozdíl od ní není ještě dostatečně rozpracována a chybí jasné vymezení vztahů mezi jednotlivými metrikami. Metodika project scorecard by dle mého názoru mohla být dobrým východiskem pro navržení komplexního modelu hodnocení výkonnosti projektů. Lze tedy ještě dále rozpracovat tuto metodiku, v čemž bych ráda pokračovala v rámci dalšího výzkumu.

Použitá literatura:

- [1] GRASSEOVÁ, M. a kol. *Procesní řízení ve veřejném i soukromém sektoru*. Brno: Computer Press, 2008, 266 s. ISBN 978-80-251-1987-7
- [2] KAPLAN, R., NORTON, D. *Balanced Scorecard*. Praha: Management Press, 2000, 268 s. ISBN 80-7261-124-0
- [3] KAPLAN, R., NORTON, D. *Strategy Maps*. Boston: Harvard Business School Publishing, 2004, 450 s. ISBN 1-59139-134-2
- [4] LANG, H. *Management – trendy a teorie*. Praha: C. H. Beck, 2007, 287 s. ISBN 978-80-7179-683-1
- [5] ROBBINS, S. P., COULTER, M. *Management*. Praha: Grada Publishing, 2004, 600 s. ISBN 80-247-0495-1
- [6] KAPLAN, R. S., NORTON, D. P.: Using the Balanced Scorecard as a Strategie Management Systém. In: *Harvard Business Review*, vol. 85, July – August 2007, s. 150 – 161. ISSN 0017-8012
- [7] VACÍK, E. Úloha controllingu ve veřejném sektoru. In: *Měření výkonnosti organizací v prostředí EU*. Plzeň: ZČU Plzeň, 2004, s. 33-41. ISBN 80-7043-341-8
- [8] *Project Scorecard Template* [online]. TenStep, Inc. [cit. 31. červenec 2006]. Dostupné na internetu: <<http://www.tenstep.com>>

HOSPODAŘENÍ OBCÍ A KRAJŮ Z PRÁVNÍHO HLEDISKA

PROPERTY MANAGEMENT OF SELF-GOVERNMENTAL REGIONS AND MUNICIPALITIES FROM LEGAL POINT OF VIEW

Jan Janeček

Univerzita Hradec Králové

jan.janecek@uhk.cz

Klíčová slova:

Územní samospráva – vlastnictví – hospodaření – právní úprava

Abstrakt:

Příspěvek pojednává v obecné rovině o vlastnickém postavení celků územní samosprávy. Pozornost je věnována povaze vlastnictví obcí a krajů a jejímu odrazu v právní úpravě hospodaření těchto celků. Vlastnictví celků územní samosprávy je definováno jako vlastnictví veřejné. Je upozorněno na zvýrazněnou sociální funkci daného vlastnictví (majetku). Právní úprava hospodaření celků územní samosprávy s jejich majetkem je pak vybudována na soukromoprávních základech, ke kterým však přistupují zvláštní pravidla, co do povahy veřejnoprávní, která zohledňují charakter daného vlastnictví (majetku).

Key words:

Territorial self-government – ownership – property management – legal regulation

Abstract:

The article deals in general way with the question of territorial self-governmental unit proprietary position. Attention is paid to the nature of ownership of municipalities and self-governmental regions and to its reflection in legal regulation of property management. The ownership of territorial self-governmental units is defined as public ownership. Considerable social function of the ownership (property) in question is pointed out. The legal regulation of territorial self-governmental unit property management is established on private-law fundamentals, modified by special rules which are of public-law character and which are taking in account public character of the ownership (property).

Místo úvodu

Územní samospráva neodmyslitelně patří k naší veřejnosprávní realitě. Její postavení, úkoly a funkce je možné dovozovat z Ústavy České republiky, Evropské charty místní samosprávy¹, a v neposlední řadě pak ze zákona č. 128/2000 Sb., o obcích (obecní zřízení) (dále také jen „OZř“), zákona č. 129/2000 Sb., o krajích (krajské zřízení) (dále také jen „KZř“) a zákona č. 131/2000 Sb., o hlavním městě Praze. Ústava položila právní základ vymezení působností obcí a krajů. Tyto celky tak v České republice vedle

¹ Sdělení Ministerstva zahraničních věcí č. 181/1999 Sb., o přijetí Evropské charty místní samosprávy.

záležitostí spadajících do jejich samostatné působnosti² zajišťují také realizaci části státní správy (přenesená působnost). Aby byly schopny své působnosti realizovat, především potom působnost samostatnou, vybavil je ústavodárce právní subjektivitou a výslovně zmínil, že mohou mít vlastní majetek a hospodařit s ním podle vlastního rozpočtu (čl. 101 odst. Ústavy). Vlastnická způsobilost obcí/krajů je dnes vnímána jako něco samozřejmého, stejně jako to, že obce/kraje také nějaký majetek skutečně vlastní. Obecně však neplatí, že by si každý uvědomoval, v čem je vlastnické postavení obcí/krajů výjimečné nebo čím se odlišuje od postavení vlastníků jakými jsou například obchodní společnosti nebo fyzické osoby. V dalším textu se proto pokusím na některé zvláštní rysy postavení celků územní samosprávy coby vlastníků upozornit, a to v širších souvislostech právních otázek jejich hospodaření.

Jak bylo výše již částečně poznamenáno, obec/kraj je právnickou osobou, v právních vztazích vystupuje vlastním jménem a na vlastní odpovědnost. Vlastnická způsobilost obce/kraje vyplývá z ust. čl. 101 odst. 3 Ústavy ČR. Na zákonné úrovni je zmíněné ustanovení Ústavy ČR rozvedeno ust. § 1 OZř, resp. § 1 KZř. Výslovně se pak o jednotkách územní samosprávy jako o právnických osobách mluví v ustanovení § 18 odst. 2 písm. c) občanského zákoníku. S ohledem na neexistenci zákonného (principiálního) omezení vlastnické způsobilosti obcí/krajů, je možné i na ně jako vlastníky pohlížet optikou Listiny základních práv a svobod, především jejího článku 11. Tak tedy i pro obce jako právnické osoby zásadně platí, že mohou mít vlastní majetek, přičemž jejich vlastnictví má stejný zákonný obsah a požívá stejné zákonné ochrany, jako vlastnictví kteréhokoli jiného vlastníka. Listina sama obsah vlastnictví nedefinuje. Je tedy nutné vycházet ze zákonné úpravy provedené občanským zákoníkem (viz především jeho § 123 a násl.). Z právě konstatovaného by se tedy mohlo zdát, že další rozjímání nad povahou vlastnictví obcí/krajů nemá již smyslu. Opak je pravdou. Shora zmíněné základy právní úpravy vlastnického postavení celků územní samosprávy je nutné vnímat v souvislostech. Především je tak nutné zabývat se otázkami funkcí a povahy takového vlastnictví, s nimi spojenými otázkami skladby předmětů daného vlastnictví, způsobů hospodaření apod.

Povaha vlastnictví celků územní samosprávy a její odraz v jejich hospodaření

Možnost vlastnit majetek a nakládat s ním dle vlastní úvahy, samozřejmě v mezích zákona, je jednou z podmínek faktické realizace práva na územní samosprávu, která je, mimo jiné, jak judikoval Ústavní soud ČR „výrazem práva a schopnosti místních orgánů, v mezích daných zákonem, v rámci své odpovědnosti a v zájmu místního obyvatelstva regulovat a řídit část veřejných záležitostí.“³ V jiném rozhodnutí⁴ pak

² Ke způsobu vymezení rozsahu samostatné působnosti obcí se vyjádřil také několikrát Ústavní soud ČR. V nálezu sp. zn. Pl. ÚS ze dne 8. listopadu 1994 je pak k danému konstatováno: „Pro určení rozsahu samostatné působnosti obce zákonodárce použil metodu kombinace pozitivního demonstrativního výčtu jmenovitě uvedených relativně konkrétních aktivit v § 14 odst. 1 zákona o obcích s generálním vymezením oblastí, které se týkají svou povahou zájmů územních samosprávních celků (hospodaření, kulturní, sociální rozvoj, ochrana a tvorba životního prostředí), v § 14 odst. 2 zákona o obcích s tím, že do samostatné působnosti obcí náleží pouze ty záležitosti z výše uvedených generelně vymezených oblastí, které nejsou zvláštními zákony svěřeny jiným orgánům jako výkon státní správy.“ Tehdy formulované závěry jsou i ve světle dnešní právní úpravy postavení obcí stále aktuální. Zákonodárce při koncipování nové právní úpravy, zákona č. 128/2000 Sb., o obcích, postupoval z legislativně technického hlediska shodně.

³ Pl. ÚS 1/96, Pl. ÚS 34/02

Ústavní soud ČR označil **hospodaření územních samosprávných celků** s jejich vlastním majetkem za atribut samosprávy a existenci jejich vlastních majetkových zdrojů za „nutný předpoklad efektivního výkonu funkcí územní samosprávy“. Z citovaných částí rozhodnutí Ústavního soudu, s přihlédnutím k právnímu vymezení postavení obcí/krajů, především potom jejich působnosti, lze usuzovat na to, že jejich vlastnictví nemá být nějakým samoúčelem, ale právě naopak, „pouze“ prostředkem a také předpokladem pro plnění úkolů, které obce/kraje plnit mají.

Jsem toho názoru, že vlastnictví celků územní samosprávy je nutné chápat jako **vlastnictví veřejné** [3]. Právě uvedené konstatování si zaslouží větší pozornost a vysvětlení.

K pojmu vlastnictví je možné v obecné rovině charakterizovat jako, zjednodušeně řečeno, všeobecné panství nad věcí upravované právem. Veřejné vlastnictví⁵ pak vzhledem k tomu, co bylo shora uvedeno, lze charakterizovat jako všeobecné panství veřejné osoby (v našem případě veřejnoprávní korporace) nad věcmi, které jsou určeny k zajišťování veřejných účelů. Nastíněnou „definici“ je nezbytné dále upřesňovat.

Jako předmět veřejného vlastnictví byly označeny věci určené k zajišťování veřejných účelů. Naskýtá se tak otázka, co jsou to veřejné účely? Ze zákona o obcích/krajích se dozvídáme, že obec/kraj je územním společenstvím občanů majících právo na samosprávu, a jako takový pečuje o všestranný rozvoj svého území a o potřeby právě svých občanů. Z Evropské charty místní samosprávy⁶ pak vyplývá, že místní samospráva označuje právo a schopnost společenství v mezích daných zákonem na svou odpovědnost a v zájmu místního obyvatelstva upravovat a spravovat podstatnou část věcí veřejných (Článek 3 odst. 1). Co bylo řečeno o místní samosprávě platí přiměřeně i pro samosprávu regionální. Z tohoto pohledu by bylo možné zkoumaný „veřejný účel“ v podmínkách obcí a krajů nahlížet jako jakoukoli potřebu vyvstanoucí obci či kraji (jako územnímu samosprávnému celku – korporaci) při zajišťování péče o své území a potřeby svých občanů v jejich zájmu.

Naskýtá se tak další otázka, a to, zda vůbec **mohou obce/kraje své vlastnictví užít jinak, než k zajišťování veřejných účelů?** Není sporu o tom, že obec/kraj může vystupovat v soukromoprávních vztazích v zásadě rovném postavení s „ryze“ soukromoprávními a soukromými⁷ subjekty, může podnikat, nabývat a zcizovat

⁴ Pl. ÚS 5/03

⁵ Problematice veřejného vlastnictví věnovala pozornost právní nauka především v druhé polovině 19. století a počátkem století 20. Přehledný úvod do problematiky podává práce Jaroslava Janovského nazvaná „Teorie veřejného vlastnictví“, která byla vydána v Praze v roce 1927. V současné době se ke zkoumaným otázkám vrací ve svých pracích Petr Havlan, k jím podanému vymezení pojmu veřejného vlastnictví viz Havlan, P.: Vlastnictví státu, Masarykova univerzita v Brně, Právnická fakulta, Brno, 2000 nebo také viz velmi zajímavou publikaci Havlan, P.: Veřejné vlastnictví a právo a společnosti, C.H.Beck, Praha, 2008.

⁶ V případě samosprávných krajů v České republice je nutné mluvit o regionální, nikoli místní, samosprávě. Vzhledem k tomu, že se v současnosti Charta regionální samosprávy nachází ve stádiu návrhu, pracuji i ve vztahu ke krajům s Chartou místní samosprávy, a to i s ohledem na skutečnost, že oba zmiňované dokumenty upravují sledovaný problém v základních rysech totožně.

⁷ I soukromoprávní subjekt, tedy subjekt, jehož postavení je upravováno předpisy soukromého práva, může být v zásadě veřejným v tom smyslu, že byl založen, aby svojí činností sledoval a zajišťoval naplňování veřejných účelů. Jako příklad můžou sloužit např. četné případy nemocničních zařízení ve vlastnictví krajů, která jsou provozována kraji k zajištění poskytování zdravotnických služeb pro veřejnost (tedy pro každého), nicméně mají formu obchodních společností (převážně akciových společností).

majetek, zakládat obchodní společnosti atd. Na druhou stranu, ptáme-li se po smyslu existence obcí/krajů a hledáme-li odpověď v právním řádu České republiky, nemůžeme přehlížet, že obec/kraje, jako územní společenství občanů, veřejnoprávní korporace, vznikly, a jejich existence je účelem jejich vzniku opodstatněna, aby umožnily svým občanům podílet se na chodu věcí veřejných, tedy těch záležitostí, které svou povahou přesahují zájmy jednotlivce a zpravidla i jeho možnosti co do jejich prosazování. Jsem toho názoru, že **veškeré věci ve vlastnictví obcí/krajů jsou věcmi veřejnými v tom smyslu, že stýkají obcím/krajům přinejmenším zdroj finančních prostředků k zajišťování plnění veřejných potřeb, tedy potřeb občanů obce/kraje jako celku, potřeb, které svou povahou vyžadují k uspokojení akci nikoli jednotlivce, ale jednotlivců ve formě veřejnoprávní korporace.** Janovský [1] ve výše označeném díle, v této souvislosti mluvil o fiskálním majetku, vedle kterého dále lišil ještě majetek správní, který slouží přímo veřejnému účelu, nikoli však obecnému užívání (např. budova správního úřadu) a věci v obecném užívání (typicky silnice). I v současné době by bylo možné v podmínkách obcí a krajů každou z vymezených množin veřejných věcí naplnit konkrétními předměty. Tak například budova, v níž sídlí obecní úřad by nepochybně spadala do druhé z výše vymezených kategorií veřejných věcí. V případě, že by část takové budovy byla pronajímána např. jako kancelářské prostory ke komerčním účelům třetím subjektům, mohli bychom zároveň tu samou nemovitost zařadit do první z kategorií veřejných věcí, tedy mezi tzv. věci fiskální. V případě vlastnictví krajů je možné podle účinné právní úpravy vymežit i věci v obecném užívání. Zcela určitě by se jednalo o silnice II. a III. třídy, které podle zákona č. 13/1997 Sb., o pozemních komunikacích, ve znění pozdějších předpisů, jsou ve vlastnictví krajů, u obcí by pak bylo možné v této souvislosti hovořit například o místních komunikacích.

Další otázkou ke zodpovězení by bylo, do jaké míry se fakt, že vlastnictví celků územní samosprávy můžeme ve shora uvedeném smyslu označit za **vlastnictví veřejné, projevuje v právní regulaci hospodaření a nakládání s tímto vlastnictvím.** Na tomto místě bez podrobnějšího výkladu a zdůvodňování pouze konstatuji, že k zajištění plnění veřejného účelu je **hospodaření a nakládání s vlastnictvím celků územní samosprávy (veřejným majetkem), krom obecných právních předpisů, regulováno také zvláštní veřejnoprávní úpravou, která do značné míry dotváří veřejný charakter tohoto vlastnictví.** Právě zmiňovaná veřejnoprávní omezení nakládání s vlastnictvím celků územní samosprávy a regulace hospodaření s tímto vlastnictvím, dle mého názoru, dávají zapravdu tvrzením, že přes zásadní stejnost obsahu vlastnického práva všech vlastníků je možné v případě vlastnictví obcí a krajů mluvit o vlastnictví veřejném ve výše uvedeném smyslu. K české zákonné úpravě hospodaření celků územní samosprávy je pak nutné konstatovat, že je kusá až nedostatečná a navíc obsahuje celou řadou neodůvodněných rozdílů v úpravě hospodaření obcí, krajů nebo hlavního města Prahy [2].

Právě v souvislosti s veřejností vlastnictví obcí a krajů se výrazněji projevuje jeho **sociální funkce.** Obecně platí, že vlastnictví zavazuje. Tímto způsobem Listina zakotvuje vlastnictví, jako nejen ryze individualistické vážící se pouze k svému subjektu, odtržené od zbytku společenské reality, ale naopak zdůrazňuje jeho sociální rozměr. Vlastnictví nelze zneužít na újmu práv jiných nebo v rozporu se zákonem chráněnými zájmy. Obce a kraje kromě povinností, které z titulu vlastnictví plynou všem vlastníkům, mají i specifické povinnosti, které odrážejí povahu, funkce a samotný smysl existence územního samosprávného celku. I z tohoto důvodu je možné na vlastnictví obcí a krajů, přes principiální rovnost vlastnického práva všech vlastníků,

pohlížet jako na poněkud více omezené, omezené veřejnoprávní úpravou kladoucí na kraje specifické požadavky zdůrazňující sociální funkci jejich vlastnictví.

Mluvíme-li o celcích územní samosprávy v souvislosti s jejich vlastnictvím, je nutné zmínit se o vykonavatelích tohoto práva. Daná vlastnická práva jsou z pohledu účinné právní úpravy vykonávána v zásadě třemi způsoby, lépe řečeno, je možné rozlišit tři vykonavatele vlastnického práva obce či kraje.

V první řadě jsou **vlastnická práva obce/kraje vykonávána bezprostředně daným celkem územní samosprávy** na základě rozhodnutí jeho příslušných orgánů a na jeho odpovědnost⁸. **Druhým vykonavatelem** vlastnických práv mohou být jeho **organizační složky**, tedy organizační „jednotky“, či lépe, útvary bez právní subjektivity, které jednájí jménem a na účet obce či kraje. **Třetím vykonavatelem** vlastnických práv obce či kraje mohou být jeho **příspěvkové organizace**. Jde o právnické osoby zřizované obcí či krajem, které vykonávají některá, jim zřizovatelem svěřená, majetková práva svého zřizovatele k majetku, který jim byl zřizovatelem svěřen do správy, popř., který v průběhu svojí činnosti získaly. Příspěvkové organizace jednájí vlastním jménem a na vlastní účet. Tolik velmi stručně a značně schématicky k charakteristice vykonavatelů vlastnického práva celku územní samosprávy.

Že postavení obcí a krajů jako vlastníků není zcela a za všech okolností jasné, dokládá fakt, že otázkami souvisejícími s touto problematikou se v několika případech zabýval i Ústavní soud ČR. Ze závěrů, ke kterým ve svých nálezech došel, lze usuzovat jak na postavení územní samosprávy obecně, tak i na určité „zvláštnosti“ v postavení celků územní samosprávy jako vlastníků, vyplývající z jejich veřejného charakteru⁹.

Místo závěru

Přes principiální rovnost všech vlastníků (vlastnictví) lze usuzovat na to, že vlastnictví (majetek) celků územní samosprávy, s ohledem na jejich poslání, plní (měl by plnit) zvláštní „veřejnou“ funkci. To by se pak mělo odrážet v právní úpravě hospodaření celků územní samosprávy a následně pak také v jejich samotném chování.

Použitá literatura:

- [1] JANOVSKEÝ, J. *Teorie veřejného vlastnictví (Příspěvek k studiu právního řádu veřejného statku v Československu, Francii a Německu)*. Praha : Nákladem knihovny sborníku věd právních a státních, 1927, s. 19
- [2] HAVLAN, P. K úskalím zákonné úpravy majetku územních samosprávních celků. *Právní rozhledy : časopis pro všechna právní odvětví*, 2003, roč. 11, č. 7, s. 356-360 ISSN 1210-6410.
- [3] HAVLAN, P. *Veřejné vlastnictví v právu a společnosti*. 1. vyd. Praha : C. H. Beck, 2008, 306 s., ISBN 978-80-7179-617-6

⁸ V tomto ohledu je zřetelný rozdíl mezi státem – vlastníkem a celkem územní samosprávy – vlastníkem. Stát svoje vlastnické právo bezprostředně sám nevykonává, děje se tak především prostřednictvím jeho organizačních složek.

⁹ Viz např. plenární nález Ústavního soudu sp. zn. Pl. ÚS 1/02 publikovaný ve sbírce zákonů pod číslem 404/2002 Sb. nebo plenární nález Ústavního soudu sp. zn. Pl. ÚS 5/03.

VYUŽITÍ SADY INDIKÁTORŮ ROZVOJE PRO MALÉ OBCE

SET OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT INDICATORS AND ITS APPLICATION FOR SMALL MUNICIPALITIES

Veronika Jašíková

Univerzita Hradec Králové

veronika.jasikova@uhk.cz

Klíčová slova:

Regionální rozvoj – obce – ukazatele udržitelného rozvoje

Abstrakt:

Příspěvek představuje sadu indikátorů udržitelného rozvoje a možnosti využití na příkladě dvou obcí Královehradeckého kraje. Ukazatele byly vypočítány pro období let 2001 – 2006 s cílem sledování trendu vývoje daných municipalit a jejich vzájemného porovnání. V závěru jsou uvedeny poznámky zabývající se metodikou konstrukce vybraných indikátorů, jejich vzájemnými vazbami a možnostmi širšího využití pro srovnání malých obcí.

Key words:

Regional development – municipalities – indicators of sustainable development

Abstract:

The contribution presents a set of indicators of sustainable development and the possibility of their use for example in two municipalities Hradec Králové Region. The indicators have been calculated for the period 2001 - 2006 with the aim of monitoring the trend of the municipalities and their mutual comparison. In conclusion are given notes on the methodology of construction selected indicators, their mutual relations and the potential for wider use of comparison of small municipalities.

Úvod

V současné době je za základ modernizačních strategií regionů považován integrovaný endogenní rozvoj. Tento model propojuje sociální, ekonomické, environmentální a politické aspekty. Za podstatnou součást růstu je v něm považován sociální a kulturní potenciál daného území a schopnost jeho obyvatel podílet se na utváření prostředí ve kterém žijí. Jako problematické se jeví kvantifikovat dlouhodobou udržitelnost rozvoje na úrovni jednotlivých obcí, a proto byly hledány dostupné a prakticky využitelné ukazatele.

Cíl a metodika

Cílem tohoto příspěvku je představit sadu indikátorů udržitelného rozvoje, možnosti jejího využití při poměrování kvality života obyvatel jednotlivých obcí.

Sadu tvoří 15 ukazatelů udržitelného rozvoje obcí, které respektují jak oblast ekonomickou, sociální, tak i environmentální. Při výpočtu těchto ukazatelů je postupováno podle příručky „Manuál zpracování a využití sady indikátorů rozvoje pro

malé obce“ [2]. Zvolenými lokalitami jsou dvě obce Královéhradeckého kraje, které jsou zhruba srovnatelné jak velikostí, tak občanskou vybaveností a dopravní obslužností, a to Cerekvice nad Bystřicí a Potštejn. Souběžně s konstrukcí ukazatelů probíhalo v daných obcích šetření zaměřené na sociální síť. Vypočtené ukazatele byly dokresleny dalšími socio-ekonomickými údaji, získanými studiem dokumentů, zejména statistik, např. o zapojení obcí do spolupráce na regionální úrovni, počty spolků a občanských sdružení, politických stran a vývoj jejich složení.

Ukazatele udržitelného rozvoje

Jako indikátor je označován měřitelný ukazatel, který má vztah k některému aspektu rozvoje obce. Pokud se daří sladit tyto oblasti ve veřejnoprávním prostoru, lze hovořit o udržitelném rozvoji obce. Správně zvolený indikátor umožňuje obci, jejím zástupcům i veřejnosti sledovat, hodnotit a porovnávat její rozvoj a posoudit směr, kterým se obec ubírá. Kritériem pro konstrukci indikátorů byla zjistitelnost dat a zároveň byl každý dílčí indikátor byl navržen tak, aby byl měřitelný a srovnatelný, jak v čase tak v prostoru [1,8]. Níže uvedená sada 15-ti indikátorů nám má podat prvotní informaci o kvalitě života v obci a jejím vývoji.

TAB. 1: Sada indikátorů rozvoje pro obce I. a II.

Číslo	Název indikátoru	Popis indikátoru	Jednotka	Frekven. sledování
EN1	Intenzita podnikatel. aktivity	Počet aktivních podnikatelských subjektů na 1000 obyvatel.	počet/ 1000 obyv.	roční
EN2	Míra investic obce	Podíl investičních výdajů obce na celkových výdajích.	%	roční
EN3	Dluhová služba	Suma všech závazků z návratných zdrojů k určitému datu a souhrn plateb představující splátku jistiny a úroků ke skutečně dosaženým daňovým příjmům a dotacím souhrnného finančního vztahu (viz metodika MF).	%	roční
EN4	Přijaté dotace	Celková výše získaných finančních dotací z dotací na 1 obyv.	tis. Kč/ obyvatele	roční
S1	Míra registrované zaměstnanosti	Podíl počtu nezaměstnaných registrovaných úřady práce na disponibilní pracovní síle.	%	roční
S2	Dávky SSP	Počet vyplacených dávek sociálního příplatku a příspěvku na bydlení v daném kalendářním roce na 1000 obyvatel.	počet/ 1000 obyv.	roční
S3	Index stáří	Podíl počtu obyvatel ve věku 65 a více ku počtu obyvatel ve věku 0 – 14 let.	index	roční
S4	Migrační přírůstek	Rozdíl mezi počtem přistěhovalých a vystěhov. osob za stejné období.	počet	roční

Číslo	Název indikátoru	Popis indikátoru	Jednotka	Frekven. sledování
EV1	Čištění odpadních vod	Podíl obyvatel bydlících v domech napojených na veřejnou kanalizaci s koncovou ČOV z celkového počtu obyvatel.	%	roční
EV2	Veřejné výdaje na životní prostředí	Podíl finančních prostředků na ochranu životního prostředí z výdajové stránky rozpočtu obce.	%	roční
EV3	Třídění komunálního odpadu	Podíl vytríděných složek komunálního odpadu (papír, sklo, plasty, atd.) na celkové produkci komunálního odpadu.	%	roční
EV4	Ekologická stabilita	Koeficient ekologické stability k. ú. obce (viz metodika Michal 1985, upraveno).	koeficient	1 x 5 let
SVV1	Účast ve volbách	Podíl zapsaných voličů, kteří v komunálních, krajských, parlamentních volbách odevzdali svůj hlas.	%	1 x 4 roky
SVV2	Podpora NNO	Celkové množství finančních prostředků, které obec věnovala ze svého rozpočtu NNO se sídlem v dané obci.	Kč/obyvatele	roční
SVV3	Veřejná dopravní obslužnost	Počet spojů na 1000 obyvatel	počet/1000 obyv.	roční

Zdroj: Manuál zpracování a využití sady indikátorů rozvoje pro malé obce, Praha 2007

Sada indikátorů je rozdělena na čtyři podskupiny EN1 – EN4 jsou ekonomické ukazatele, S1 – S4 sociální ukazatele, EV1 – EV4 environmentální a SVV1 – SVV3 ukazatele správy věcí veřejných.

Níže uvedené tabulky vidíme, že ukazatele naplňují část požadavků na ně kladených. Dávají rychlý přehled o úrovni života v obci, porovnání obcí je velice snadné a v delším období lze sledovat vývoj jednotlivých položek.

TAB. 2: Sada indikátorů rozvoje pro obec Cerekvice nad Bystřicí

Číslo	Název indikátoru	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EN1	Intenzita podnikatelské aktivity	x	123	134	142	139	132
EN2	Míra investic obce	0	24,16	2,12	0,46	25,06	25,65
EN3	Dluhová služba	0	0	0	0	0	0
EN4	Přijaté dotace	1,03	1,15	9,62	9,61	0,96	1,19
S1	Míra registrované zaměstnanosti	4,65	9,29	8,07	14,43	10,76	9,00
S2	Dávky SSP	x	x	x	x	x	x
S3	Index stáří	0,49	0,53	0,58	0,58	0,60	0,65

Číslo	Název indikátoru	2001	2002	2003	2004	2005	2006
S4	Migrační přírůstek	3	5	-6	9	-3	13
EV1	Čištění odpadních vod	43,98	43,7	44,04	43,53	43,57	42,73
EV2	Veřejné výdaje na životní prostředí	9,19	14,17	9,49	8,24	22,39	21,48
EV3	Třídění komunálního odpadu	0	0	0	22,24	12,79	20,42
EV4	Ekologická stabilita	0,37 (2006)					
SVV1	Účast ve volbách - komunálních		69,60				63,87
	Účast ve volbách - krajských				20,28		
	Účast ve volbách - parlamentních		61,74				62,83
	Účast ve volbách - senátních				20,28		
	Účast ve volbách - do EP				25,18		
	Účast ve volbách - referendum			53,38			
SVV2	Podpora NNO	0,00	0,00	0,00	0,00	1,29	15,17
SVV3	Veřejná dopravní obslužnost	34 (2007)					

Zdroj: vlastní zpracování, 2008

Metodika uváděná pro výpočet indikátoru S2 je chybná. Databáze SSP, spravovaná MPSV neumožňuje podat dotaz na počet podaných žádostí v dané obci v daném roce. Rozlišení je možné pouze na úrovni okresů, případně dle spádových oblastí. Zároveň je také problémem rozlišit, jaké typy dávek státní sociální podpory byly vyplaceny. Zjištěno dotazem na Úřad práce Rychnov nad Kněžnou a Úřad práce v Jičíně.

TAB. 3: Sada indikátorů rozvoje pro obec Potštejn

Číslo	Název indikátoru	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EN1	Intenzita podnikatelské aktivity	x	204	213	219	220	212
EN2	Míra investic obce	23,43	23,25	51,23	11,70	7,59	22,90
EN3	Dluhová služba	11,32	9,28	8,77	8,10	4,12	9,79
EN4	Přijaté dotace	6,15	2,70	11,69	9,27	4,29	3,36
S1	Míra registrované zaměstnanosti	4,42	5,89	8,00	9,89	8,21	7,20
S2	Dávky SSP	x	x	x	x	x	x
S3	Index stáří	1,29	1,36	1,34	1,24	1,41	1,34
S4	Migrační přírůstek	-7	-6	-6	36	-3	-1
EV1	Čištění odpadních vod	0	0	0	0	0	0
EV2	Veřejné výdaje na životní prostředí	0,87	1,43	0,52	1,28	1,62	3,29
EV3	Třídění komunálního odpadu	x	x	x	x	x	x
EV4	Ekologická stabilita	2,86 (2006)					
SVV1	Účast ve volbách - komunálních		65,14				65,89
	Účast ve volbách - krajských				36,88		

Číslo	Název indikátoru	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Účast v e volbách - parlamentních		67,73				71,85
	Účast ve volbách - senátních		32,97				
	Účast ve volbách - do EP				39,29		
	Účast ve volbách - referendum			66,42			
SVV2	Podpora NNO	15,1	38,9	72,1	56,2	43,8	100,5
SVV3	Veřejná dopravní obslužnost	66 (2007)					

Zdroj: vlastní zpracování, 2008

K indikátoru EV3, svoz odpadu je prováděn rámci několika obcí a pracovník provádějící svoz a evidenci odpadů, není totožný s pracovníkem evidujícím formuláře v rámci statistického zjišťování, materiály jsou zároveň ukládány do archivu. Údaje nebyly získány, vzhledem k časové náročnosti jejich dohledání.

Závěr

V první fázi zpracování bylo zjištěno, že metodika pro konstrukci indikátoru S2 - Dávky SSP je zcela chybná. Uváděná databáze státní sociální podpory spravovaná MPSV neumožňuje a nikdy neumožňovala podat tento dotaz. U indikátoru EV3 – Třídění komunálního odpadu se nepodařilo získat v jedné z obcí data, z důvodu administrativní náročnosti jejich zjišťování. V druhé fázi, v rámci probíhajícího šetření v porovnávaných obcích, bylo shledáno, že ukazatel SSV2 – Podpora NNO je zavádějící. Jeho hodnota je nulová v případě, že obec spolkům nedává finanční prostředky přímo, což může budít zdání, že fungování občanské společnosti je narušeno. Případné investice z rozpočtu obecního úřadu do budování kvalitního zázemí a nákupu vybavení pro jednotlivá sdružení, v něm nejsou nijak zobrazeny. Využití sady ekonomických ukazatelů je možné tehdy, pokud je známa struktura dluhů a jejich účel ukazatel EN3 – Dluhová služba, jejich provázanost s čerpáním dotací EN4 – Přijaté dotace a prováděním investičních akcí EN2 – Míra investic.

Určitá možnost širšího aplikace je u těchto ukazatelů: EN1 – Intenzita podnikatelské aktivity, S1 – Míra registrované nezaměstnanosti, S3 – Index stárí, S4 – Migrační přírůstek, EV4 – Ekologická stabilita, SVV1 – Účast ve volbách, SVV3 – Dopravní obslužnost. Ovšem i zde je nutné znát jejich vnitřní strukturu. Vztah mezi vývojem indikátoru EV1 – Čištění odpadních a EV2 – Veřejné výdaje na životní prostředí je takový, že EV2 roste nezávisle na množství osob připojených na kanalizaci s koncovou čistírnou odpadních vod, a to z důvodu zdražování poskytovaných služeb. V obci nepřipojené na ČOV je proto hodnota EV3 na nízké úrovni.

Základní ideu těchto ukazatelů lze považovat za správnou, celkově je praktické použití diskutabilní a naráží na řadu omezení.

Použitá literatura:

- [1] HŘEBÍK, Š. – NOVÁK, J. - TŘEBICKÝ, V. *Kam směřuje rozvoj malých měst a obcí středočeského kraje?*, 1.vyd. Karlštejn, Společnost pro rozvoj Českého krasu, o.s, 2006, s. 8, ISBN 80-239-7669-9
- [2] HŘEBÍK, Š. - TŘEBICKÝ, V. *Manuál zpracování a využití sady indikátorů rozvoje pro malé obce*, Praha, EnviConsult, s.r.o, 2006, ISBN 978-80-239-8594-9

**FAKTORY KONKURENCESCHOPNOSTI V OBLASTI LIDSKÝCH ZDROJŮ
PODNIKU – PRŮBĚŽNÉ VÝSLEDKY EMPIRICKÉHO ŠETŘENÍ**
**THE FACTORS OF COMPETITIVENESS IN THE COMPANY'S HUMAN
RESOURCES SECTOR – PRELIMINARY RESULTS OF EMPIRICAL
RESEARCH**

Ivana Jašková

Masarykova univerzita v Brně

i_gregorova@centrum.cz

Klíčová slova:

Zaměstnanci – konkurenceschopnost – finanční výkonnost

Abstrakt:

Příspěvek si klade za cíl seznámit s výsledky vyhodnocování vztahů vybraných proměnných z části „zaměstnanci“ dotazníku empirického šetření konkurenceschopnosti podniků s finanční výkonností podniku. Finanční výkonnost podniků jsme vyjádřili zařazením zkoumaných podniků do shluků podle dvou vybraných finančních ukazatelů (rentability aktiv a meziroční míry růstu aktiv). Vztahy mezi proměnnými a finanční výkonností byly zkoumány pomocí korelací a křížových tabulek.

Key words:

Employees – competitiveness – financial performance

Abstract:

The aim of this abstract is to present the results of the evaluation of the relationship between chosen variables from the part of the competitiveness empirical searching questionnaire focused on the company's human resource factor and company's financial performance. Financial performance was expressed by the classifying searched companies to the groups due to the chosen financial index (profitability of assets and annual rate of assets growth). Relationships between variables and financial performance were examined by the correlations and cross tabs.

Úvod

Výsledky empirického šetření, které budou představeny v tomto příspěvku, jsou částí celonárodního výzkumu konkurenceschopnosti českých podniků, který je realizován v rámci Centra výzkumu konkurenční schopnosti České ekonomiky. Šetření bylo provedeno v roce 2007 na vzorku 432 podniků se sídlem v České republice a jeho cílem je analyzovat vývojové trendy v jednotlivých oblastech a formulovat klíčové faktory, které podporují konkurenceschopnost podniků.

Pojem konkurenceschopnost jsme si ve smyslu tohoto výzkumu definovali jako vlastnost neboli potenciál, umožňující podniku uspět v soutěži s ostatními podniky a tak dlouhodobě dosahovat příznivých hospodářských výsledků. Úspěšnost podniku zase vyjadřuje míru, do jaké podnik naplňuje své cíle. Předpokládáme, že když je podnik úspěšný a dlouhodobě vykazuje příznivé finanční výsledky, je i konkurenceschopný.

Základní hypotéza výzkumu zní: „existuje významná závislost mezi určitým typem hospodářské úspěšnosti podniků a určitou typickou konfigurací faktorů, vytvářejících konkurenceschopnost podniků“ [1]. Pomocí provedeného šetření jsme se snažili verifikovat stanovenou hypotézu a hledat typické konfigurace faktorů, které vytvářejí určité typy úspěšnosti podniků v hospodářské soutěži.

Na základě shlukové analýzy byly podniky pomocí zvolených ukazatelů, rentability a růstu aktiv, rozděleny do shluků dle finanční výkonnosti. Podniky v shluku AA dosahují nadprůměrné úrovně jak rentability, tak růstu. V shluku AB, AC jsou podniky, které vynikají „pouze“ v rentabilitě a v shluku BA, CA zase podniky s nadprůměrným růstem aktiv. Většina podniků leží v poli BB, tudíž spadá do shluku, který je charakteristický mírně podprůměrnou ziskovostí a současně mírně podprůměrným růstem. Poslední skupinou podniků je shluk CC zahrnující ztrátové podniky (neziskové podniky snižující objem svého majetku).

V části dotazníku, zaměřeného na zkoumání stakeholderské skupiny „zaměstnanci“, byly otázky na zjištění struktury zaměstnanců v podnicích, na zjišťování míry fluktuace zaměstnanců a důvodů této fluktuace, na zjišťování velikosti poměru pohyblivé a základní složky mzdy, na poskytované zaměstnanecké výhody a vynakládané prostředky na tyto zaměstnanecké výhody a také na prostředky vynakládané na vzdělávání zaměstnanců. Otázky z této části dotazníků tedy byly zaměřené na zjišťování struktury zaměstnanců a indikátorů, určujících vztah podniku k nim (jakým způsobem se snaží podnik zaměstnance motivovat, jestli dbá o jejich pracovní spokojenost, zda podnik investuje do jejich rozvoje, atd.).

Předpokládáme, že pomocí určitého typu řízení lidských zdrojů v podniku může podnik ovlivnit pracovní motivaci a tím i pracovní výkon zaměstnanců, kvalitu odváděné práce, spokojenost zaměstnanců a tím i míru fluktuace a absencí, což by se následně mělo projevit i na úspěšnosti celého podniku.

V tomto příspěvku budou představeny výsledky bivariační analýzy některých zkoumaných „personálních“ ukazatelů ve vztahu k úspěšnosti podniků.

Stanovené hypotézy a vybrané výsledky empirického šetření

Jak bylo uvedeno výše, nejprve jsme v oblasti zaměstnanců podniku zkoumali jejich vnitřní strukturu. Ze zkoumaných proměnných jsem do tohoto příspěvku vybrala proměnnou počet technických pracovníků a pracovníků nákupu a prodeje a vývojové tendence této proměnné, jelikož nejvíce u této proměnné se projevila souvislost s úspěšností podniku.

Hypotéza navázaná na tuto proměnnou zní:

H1. Čím vyšší je počet technických pracovníků a pracovníků nákupu a prodeje (vyjádřeno jako podíl z celkového počtu zaměstnanců), tím vyšší je výkonnost podniku, resp. růst počtu technických pracovníků a pracovníků nákupu a prodeje povede k vyšší výkonnosti podniku.

Předpokládáme, že techničtí pracovníci jsou specializovaní zaměstnanci s určitými specifickými schopnostmi, dovednostmi a znalostmi a také jsou nositeli inovací, které jsou jednou z hlavních cest k získání konkurenceschopnosti pro podnik. Předpokládáme také, že počet pracovníků nákupu a prodeje neboli marketingových pracovníků nepřímo

určuje i výši výdajů na marketing, což by se mělo odrazit na finančních výsledcích podniku (jednodušší získávání zakázek, dobré jméno společnosti, atp.)

Při vyhodnocování proměnné minulý trend vývoje počtu technických pracovníků se projevila poměrně silná korelace mezi růstem počtu těchto pracovníků a úspěšností podniku (hodnota koeficientu Gamma je -0,32). Tato korelace je také statisticky významná. U vývoje počtu pracovníků nákupu a prodeje je tato korelace slabší (Gamma je -0,23) a je také statisticky významná. Statisticky významné jsou i rozdíly mezi jednotlivými shluky.

Co se týče stávající situace, tak u podílu technických pracovníků na celkovém počtu zaměstnanců platí, že čím je vyšší tento podíl, tím je podnik úspěšnější (ve skupině AA je 11 % technických pracovníků, v AB 10 %, v BA 10,8 %, v BB 8,1 % a v shluku CC 7,1 %). Při provedení analýzy rozptylu dostaneme statistiku F rovnou 1,84, která je statisticky významná (hladina významnosti je sice vyšší 0,121 – přesto můžeme považovat tuto statistiku za významnou, jelikož šetření neproběhlo na velkém vzorku podniků) a naznačuje, že variability mezi shluky jsou navzájem mnohem vyšší než variabilita uvnitř shluků a tudíž, že se shluky navzájem liší. Síla tohoto tvrzení je trochu oslabena poměrně vyšším variačním koeficientem. U skupiny zaměstnanců nákupu a prodeje jsou průměrné hodnoty podílu z celkového počtu zaměstnanců téměř shodné (shluk AA 5 %, AB 3,7 %, BA 4 %, BB 4,4 % a CC 6,2%). Co se týče statistické významnosti, ta je nižší než tomu bylo v předešlém případě a taktéž je nižší i hodnota statistiky F. I když jsou uvedené korelace statisticky významné, bohužel nemůžeme s úplnou jistotou tvrdit, že je to právě růst či počet technických pracovníků nebo pracovníků nákupu a prodeje, co způsobuje úspěšnost podniku, a že tomu není naopak. Na základě výše uvedeného můžeme tvrdit, že hypotéza číslo 1 byla potvrzena.

Dále bych chtěla uvést výsledky analýzy pro proměnnou udávající míru fluktuace. Hypotéza navázána na tuto proměnnou zní:

H2. Čím nižší je míra fluktuace zaměstnanců, tím vyšší je výkonnost podniku, resp. pokud míra fluktuace zaměstnanců má klesající charakter, povede to k vyšší výkonnosti podniku.

Předpokládáme, že vyšší míra fluktuace zaměstnanců je na jedné straně projevem nespokojenosti zaměstnanců a na druhé straně sebou nese poměrně vysoké dodatečné náklady (dodatečné náklady na nábor a výběr, adaptaci a zaškolování nových zaměstnanců). Nicméně, v některých oborech nízké personální náklady a s tím spojená vyšší fluktuace mohou znamenat konkurenční výhodu (tento fakt zůstává jako podnět do dalšího hlubšího zkoumání).

Již u primární analýzy jsme zjistili, že variabilita odpovědí nebyla moc vysoká a tudíž se dalo předpokládat že i pokud by se zjistila nějaká korelace, nebude silná. Pokud jde o minulý trend, tak všechny shluky podniků dosáhly průměru vyššího než 2, čili málokdy se objevil případ, kdy fluktuace klesala (u nejúspěšnějších podniků průměrně v necelých 11 % podniků - ve shluku AA ve 13,2 % podniků, v AB v 8,3 % a ve shluku BA jen v 5 % podniků – kdežto u ztrátových podniků fluktuace klesla v 17,5 % podniků). V tomto případě nepozorujeme mezi shluky žádné podstatné a statisticky významné souvislosti.

Při sledování stávající míry fluktuace pozorujeme, že nejmenšího průměru a tudíž nejmenší fluktuaci dosahuje shluk AB s hodnotou průměru 1,76. Naopak nejvyšší průměr je dosažen ve shluku ztrátových podniků CC a to 2,05 kde až 21,4 % podniků

vedlo fluktuaci vyšší než 10 % ročně (u ostatních shluků byla fluktuace vyšší než 10 % u 9,5-12,6 % podniků). Zajímavým zjištěním bylo, že ve shluku nejúspěšnějších podniků AA uvedlo tuto vysokou míru fluktuace právě 12,6 % podniků. Rozdíly mezi shluky co se míry fluktuace týče nejsou podstatné ani statisticky významné. Závislost mezi mírou fluktuace a úspěšností podniku nebyla tedy pozorována. Hypotéza číslo 2 nebyla potvrzena.

Dále se podíváme, jak se vyvíjeli výsledky šetření v oblasti odměňování, konkrétně v oblasti variabilní složky mzdy. Hypotéza zněla:

H3. Čím vyšší je podíl pohyblivé složky na celkové mzdě, tím vyšší je výkonnost podniku.

Předpokládáme, že čím více mají zaměstnanci možnost ovlivnit výši své mzdy (čím je pohyblivá složka mzdy vyšší), tím více jsou motivováni k vyššímu pracovnímu výkonu. To by se pak mělo projevit i na výstupech podniku a také na jeho konkurenceschopnosti.

Podle zjištěných výsledků souvislost mezi úspěšností podniku a výši variabilní složky mzdy není úplně jednoznačná. Přesto rozdíly mezi shluky jsou statisticky významné ve všech případech krom proměnné „podíl variabilní složky mzdy pro vrcholový management“. Nicméně síla efektu změny nezávisle proměnné na závisle proměnnou je velmi nízká (0,5-2,2 %), což znamená, že rozdíly, které jsme zjistili v našem výběrovém souboru, mohly vzniknout díky náhodné chybě a nemusí existovat v základním souboru. Nejvyšší podíl variabilní složky mzdy mají zaměstnanci ve vrcholovém managementu, nejnižší administrativní pracovníci. V shluku BA je variabilní složka mzdy administrativních pracovníků a pracovníků nákupu a prodeje nižší než ve všech ostatních shlucích podniku. V shluku AB je zase variabilní složka mzdy vrcholového managementu vyšší, než v ostatních shlucích podniků. Potvrzení hypotézy číslo 3 není úplně jednoznačné.

Další oblastí, která byla v našem výzkumu zkoumána a kterou bych v tomto příspěvku ráda zmínila jsou zaměstnanecké benefity. Hlavním cílem poskytování zaměstnaneckých výhod je snaha získat a udržet si kvalitní zaměstnance, podporovat jejich pracovní spokojenost, loajalitu a pozitivní vztah k zaměstnavateli a v neposlední řadě také poskytovat zaměstnancům odměny daňově zvýhodněným způsobem.

Z uvedeného by se dalo usuzovat, že pokud podnik vynakládá více prostředků na zaměstnanecké výhody, má více možností udržet si schopné, kvalifikované, loajální, jinými slovy kvalitní zaměstnance. Jelikož kvalita lidského kapitálu je považována za jeden z nejdůležitějších faktorů ekonomické výkonnosti a konkurenční schopnosti podniku, měla by se schopnost připoutat si kvalitní zaměstnance projevit ve větší konkurenceschopnosti podniku.

Z uvedeného plyne následující hypotéza:

H4. Čím více prostředků podnik vynakládá na zaměstnanecké výhody, tím vyšší je výkonnost podniku resp. růst výše prostředků vynakládaných na zaměstnanecké výhody povede k vyšší výkonnosti podniku.

Pozorované rozdíly v oblasti vývoje výše prostředků na zaměstnanecké výhody nejsou statisticky významné. Podobně, jako u minulého vývoje je to i se statistickou významností současné výše prostředků vynakládaných na zaměstnanecké výhody.

Pro zajímavost můžeme u této proměnné posoudit průměrné hodnoty v jednotlivých shlucích. Podniky ze shluků úspěšnějších podniků vynakládají na zaměstnanecké

výhody v průměru cca 6 % z celkových personálních nákladů (shluk AA 5,8 %, shluk AB 6,3 % a shluk BA 6,2 %), podniky ze shluku BB cca 5 % a největší množství finančních prostředků vynakládají ztrátové podniky ze shluku CC 6,3 %.

Hypotéza číslo 4 tedy nebyla potvrzena.

Co se týče oblasti vzdělávání zaměstnanců, hypotéza stanovená v této oblasti zněla následovně:

H5. Čím vyšší jsou prostředky vynakládané na vzdělávání zaměstnanců, tím vyšší je výkonnost podniku resp. růst výše prostředků vynakládaných na vzdělávání zaměstnanců povede k vyšší výkonnosti podniku.

Předpokládáme, že kvalifikovaní zaměstnanci jsou pro podnik zdrojem inovací a tudíž jedinečnou konkurenční výhodou. Vzdělávání zaměstnanců tedy může patřit mezi klíčové faktory úspěchu podniku.

Při sledování minulého trendu nejsou mezi jednotlivými shluky patrné výraznější rozdíly. Zajímavým zjištěním je, že až 13,8 % podniků ze shluku AB uvedlo pokles prostředků na vzdělávání zaměstnanců (z celkového souboru pokles uvedlo v průměru 5,3 % podniků) a 27,6 % růst těchto prostředků (přičemž růst uvedlo v průměru 36,4 % všech podniků).

I když nejúspěšnější podniky vynakládají na vzdělávání v průměru nejvíce (v průměru 3,8 % personálních nákladů – z toho podniky ze shluku AA 4,1 %, AB 2,9 %, BA 4 %), podniky ze skupiny B vynakládají 3,2 % a podniky ze skupiny C 3,4 %. Rozdíly mezi průměry nejsou statisticky významné, co také potvrzuje i malá hodnota statistiky F. Zjištěné korelace v obou případech nejsou statisticky významné.

Hypotéza číslo 5 tedy nebyla potvrzena.

Závěr

Předložený příspěvek představuje výsledky jedné etapy vyhodnocování dat získaných dotazníkovým šetřením v rámci výzkumu konkurenceschopnosti českých podniků. Bylo vybráno několik proměnných ze zkoumaných oblastí, k nim byly formulovány hypotézy a uvedeny výsledky získané pomocí korelací.

Jde tedy o dílčí výsledky, kdy jsme pouze u vybraných proměnných zjišťovali jejich vztah k úspěšnosti podniku pomocí korelací se shluky podniků rozdělených dle hospodářské úspěšnosti. Jelikož jednotlivé shluky podniků nejsou dostatečně velké, nemůžeme z určitosti tvrdit, že stanovené závěry budou platit pro všechny podniky ze základního souboru.

I když v příspěvku vidíme, že po této fázi vyhodnocování jsme většinu hypotéz museli zamítnout, dají se ve zmíněných oblastech provést následná hlubší vyhodnocování a zkoumání (výsledky členit dle typu podniku, využít otevřené odpovědi z dotazníku a anotace podniků k objasnění souvislostí, atp.). Ve vyhodnocování a zpracovávání dat a hledání faktorů konkurenceschopnosti tedy budeme pokračovat v dalších fázích zkoumání.

Použitá literatura:

- [1] BLAŽEK, L. a kol. *Konkurenční schopnost podniků (primární analýza výsledků empirického šetření)*. 1. vyd. Brno : Masarykova univerzita, 2007. 308 s. ISBN 978-80-210-4456-2

VÝVOJ NEZAMĚSTNANOSTI ABSOLVENTŮ V KRÁLOVÉHRADECKÉM KRAJI

DEVELOPMENT OF THE SCHOOL-LEAVERS' UNEMPLOYMENT IN THE KRÁLOVÉHRADECKÝ REGION

Pavel Jedlička

Univerzita Hradec Králové

pavel.jedlicka@uhk.cz

Klíčová slova:

Nezaměstnanost – absolventi – trh práce – vzdělání – Královéhradecký kraj

Abstrakt:

Článek se zabývá vývojem nezaměstnanosti absolventů škol a mladistvých v Královéhradeckém kraji. Autor nejprve analyzuje velikost této skupiny nezaměstnaných a její podíl na celkové nezaměstnanosti. Poté se autor věnuje zvláštnostem a dynamice vývoje nezaměstnanosti absolventů škol a mladistvých. Analyzovaná data ukazují cyklický vývoj nezaměstnanosti této skupiny s maximem v září a minimem v květnu. Po analýze kvalifikační struktury této skupiny nezaměstnaných autor dokazuje, že vyšší úroveň dosaženého vzdělání dává větší šanci k získání pracovního místa.

Key words:

Unemployment – school-leavers – labour market – education

Abstract:

The article deals with the problem of unemployment of school-leavers. Author analyses the development of total unemployment and the development of unemployment of school-leavers. Then the author analyses specifics and dynamics of this group of unemployment. The data analyzed show a cyclical development of the unemployment within this group with the peaks in September and the minimums in May. The author also analyzes the social structure of this group of the unemployment. The data show that a higher level of the acquired education enhances chances for a job acquirement.

Úvod

Od roku 2004 můžeme sledovat postupně klesající míru nezaměstnanosti v České republice a také v Královéhradecké kraji. Velký vliv na tuto skutečnost má jistě vstup České republiky do Evropské unie, který se samozřejmě musel projevit i v jednotlivých krajích. Dalším, neméně důležitým faktor je i růst vzdělanosti obyvatelstva. Je zřejmé, že vzdělanější a kvalifikovanější jedinec snáze nachází uplatnění na trhu práce. Není to však tak jednoduché. Úspěšnost uplatnění závisí jak na stupni dosaženého vzdělání, tak i na zaměření vzdělání. Rovněž je důležitá mobilita pracovní síly a dynamika ekonomiky. Z těchto a i dalších příčin tak vzniká situace, kdy část absolventů škol nenachází na trhu práce uplatnění nebo je nenachází okamžitě. V tomto příspěvku se

podíváme podrobněji na vývoj nezaměstnanosti právě této skupiny absolventů a mladistvých v Královéhradeckém kraji.

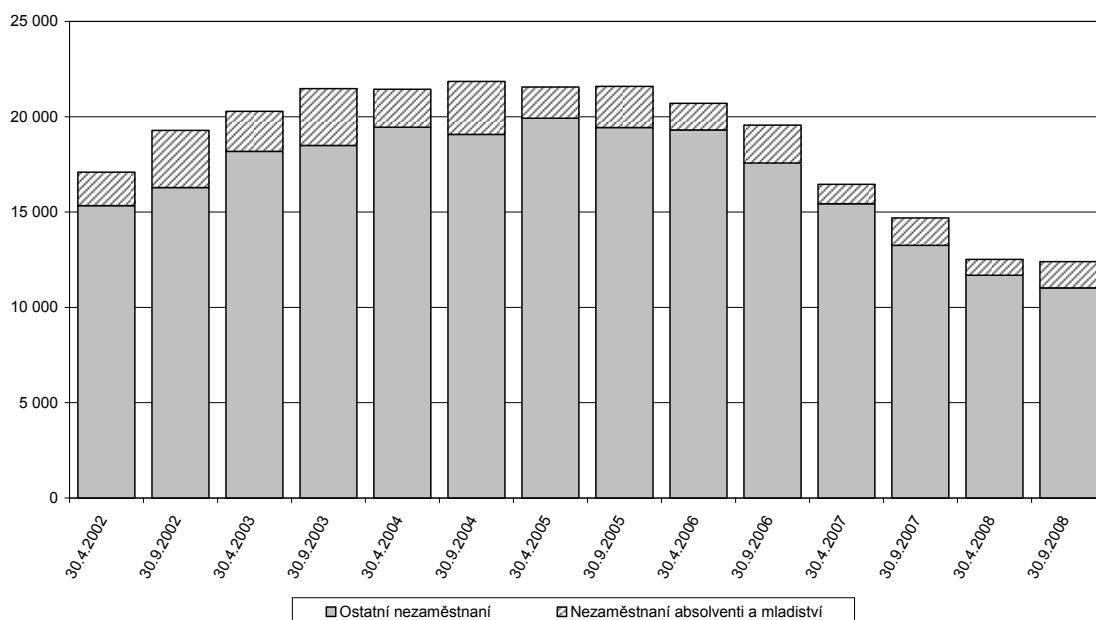
Do skupiny absolventů škol a mladistvých, tak jak ji vykazují úřady práce, jsou zahrnuti jednak čerství absolventi škol, kteří nenastoupí po absolvování školy vůbec do zaměstnání, a jednak ti, kteří sice do zaměstnání nastoupí, ale do dvou let po absolvování školy zaměstnání opět ztratí [1]. Absolventi škol mají na trhu práce rozporuplné postavení. Na jedné straně nemají pracovní návyky a zkušenosti (mají praxi maximálně do dvou let, ale ve většině případů nemají praxi žádnou) a z tohoto hlediska tedy nemají potenciálním zaměstnavatelům co nabídnout. Na druhé straně jsou jistě nejdůležitějším zdrojem nových pracovních sil.

Počet a podíl nezaměstnaných absolventů v Královéhradeckém kraji

Z hlediska podílu na celkovém počtu nezaměstnaných se v případě absolventů jedná o velmi významnou skupinu. Nejvyššího podílu dosáhla tato skupina k 30.9. 2002, kdy tvořila 15,55 % z celkového počtu nezaměstnaných. Dalšího vysokého podílu dosáhla k 30.9.2003, a to 13,88 %, a k 30.9.2004 pak 12,68 %. Poslední dostupný údaj z 30.9.2008 pak ukazuje podíl 11,08 %. Nejnižšího podílu pak dosáhla tato skupina k 30.4.2007, a to 6,15 %, k 30.4.2008 pak 6,57 % a k 30.4.2006 pak 6,74 % (absolutní hodnoty ukazuje obr.1).

Jak ukazuje obr. 2, dochází k prudkým výkyvům ve velikosti této skupiny nezaměstnaných. Typické je kolísání její velikosti s pravidelným maximem v září a minimem v květnu. Vždy během prázdnin a bezprostředně po jejich skončení dojde ke

OBR. 1: Podíl absolventů a mladistvých na celkovém počtu nezaměstnaných v Královéhradeckém kraji

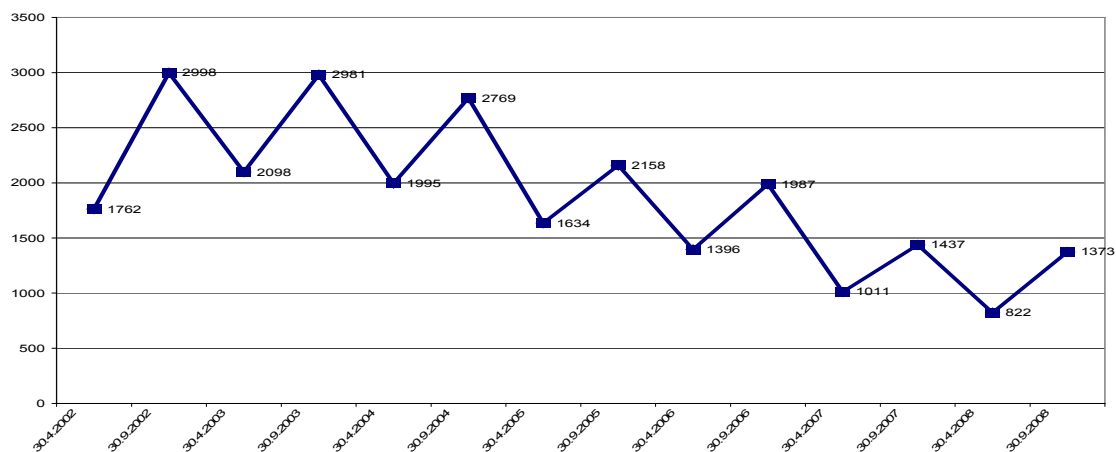


Zdroj: [2], [3], vlastní zpracování

skokovému navýšení počtu nezaměstnaných z řad absolventů a během roku dochází ke snižování jejich počtu až do konce dalšího školního roku. Velikost této skupiny

nezaměstnaných se tak ve sledovaném období pohybovala od 2998 nezaměstnaných absolventů k 30.9.2002 k pouhým 822 osobám k 30.4.2008.

OBR. 2: Vývoj počtu nezaměstnaných mladistvých a absolventů v Královéhradeckém kraji



Zdroj: [3], vlastní zpracování

Struktura nezaměstnaných absolventů v Královéhradeckém kraji

Stejně tak struktura této skupiny nezaměstnaných vykazuje určité zvláštnosti. Zatímco mezi nezaměstnanými převládá skupina se základním vzděláním a vyučením [2,3], mezi nezaměstnanými absolventy jsou nejpočetněji zastoupeni absolventi středních odborných učilišť a středních škol s maturitou. Podrobnější přehled o vzdělanostní struktuře této skupiny podává následující tabulka 1. Podíl těchto dvou vzdělanostních skupin byl dohromady vždy vyšší než 50 % (nejméně to bylo 51,4% k 30.4.2007). Nejvyššího podílu dosáhly tyto dvě skupiny k 30.9.2004, a to 69,4%).

Počet nezaměstnaných absolventů v jednotlivých skupinách postupně klesal, pouze u osob bez vzdělání nebo se základním vzděláním zůstával po sledované období prakticky konstantní a k poklesu došlo pouze v roce 2008. Největší výkyvy v počtu nezaměstnaných byly ve skupině osob s vysokoškolským a vyšším odborným vzděláním. Tento fakt je patrně vyvolán čekáním na vhodnou příležitost, tzn., že žadatel o práci odmítá nabídky, které mu momentálně nevyhovují.

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

Stupeň vzdělání	30.9.2002	30.9.2003	30.9.2004	30.9.2005	30.9.2006	30.9.2007	30.9.2008
Bez vzdělání a ZŠ	217	229	223	224	215	209	177
Nižší odborné vzdělání	246	236	187	159	144	66	77
Střední odborné s výuč.list.	899	996	910	659	530	382	329
ÚSO s maturitou	1152	1073	961	731	751	539	536

Stupeň vzdělání	30.9.2002	30.9.2003	30.9.2004	30.9.2005	30.9.2006	30.9.2007	30.9.2008
Střední všeobecné	115	113	97	78	64	36	35
Vyšší odborné	139	98	140	106	90	68	69
Vysokoškolské	230	236	251	201	193	137	150
Celkem	2998	2981	2769	2158	1987	1437	1373

Zdroj: [2], vlastní zpracování

Dynamika nezaměstnanosti absolventů

Pokud budeme vycházet z tvrzení, že vyšší úroveň dosaženého vzdělání zajišťuje zájemci o práci výhodnější pozici na trhu práce, musíme se zaměřit na rychlost, s jakou zájemce o práci s určitou úrovní vzdělání tuto práci získá. Srovnáme tedy počet nezaměstnaných absolventů se stejnou úrovní vzdělání k 30.9. daného roku, kdy je dosažena nejvyšší úroveň nezaměstnanosti absolventů, s počtem k 30.4. následujícího roku, kdy je úroveň nezaměstnanosti absolventů nejnižší (viz tabulka 2).

TAB. 2: Dynamika nezaměstnanosti absolventů v Královéhradeckém kraji (v %)

Stupeň vzdělání	30.4.2003 k 30.2.2002	30.4.2003 k 30.9.2004	30.4.2004 k 30.9.2005	30.4.2005 k 30.9.2006	30.4.2006 k 30.9.2007	30.4.2007 k 30.9.2008
Bez vzdělání a ZŠ	149,77	126,69	132,74	119,20	120,47	110,05
Nižší odborné vzdělání	81,71	73,73	78,61	68,55	51,39	62,12
Střední odborné s výuč. listem	52,51	59,04	50,55	59,48	40,57	46,34
ÚSO s maturitou	57,90	61,42	51,40	54,17	40,61	47,12
Střední všeobecné	110,43	87,61	96,91	111,54	103,13	100,00
Vyšší odborné	58,27	52,04	37,14	51,89	34,44	39,71
Vysokoškolské	58,70	53,81	36,25	44,78	31,61	41,61

Zdroj: vlastní výpočet

Získané údaje průkazně dokumentují, že nejrychleji v průběhu roku klesala nezaměstnanost osob s vyšším odborným a vysokoškolským vzděláním. Pomaleji klesala nezaměstnanost osob se středním odborným vzděláním s výučním listem a s maturitou. Nejpomaleji klesala nezaměstnanost osob s nižším odborným vzděláním. Zcela opačným směrem se vyvíjela nezaměstnanost osob bez vzdělání nebo jen se základním vzděláním. Zde ve všech případech došlo v průběhu roku ke zvýšení nezaměstnanosti. To v podstatě znamená, že část absolventů základních škol a osob, které ji nedokončily, získala zaměstnání, ale v průběhu roku ho zase ztratila.

Zvláštní skupinou pak jsou osoby se středním všeobecným vzděláním, kde jejich počet během roku prakticky stagnoval. Zde je možnou příčinou čekání na možnost pokračovat ve vysokoškolském studiu v následujících letech.

Závěrem je možné konstatovat, že růst dosaženého vzdělání je významným faktorem snižujícím nezaměstnanost.

Použitá literatura:

- [1] *Absolventi škol a mladiství v evidenci ÚP*. Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR. [cit. 2. 1. 2009]. Přístup z: <http://portal.mpsv.cz/sz/stat/abs>
- [2] *Pololetní statistiky absolventů*. Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR. [cit. 2. 1. 2009]. Přístup z: <http://portal.mpsv.cz/sz/download>
- [3] *Statistiky nezaměstnanosti*. Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR. [cit. 14. 8. 2008]. Přístup z: <http://portal.mpsv.cz/sz/download>

INVESTIČNÍ A KAPITÁLOVÉ ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

INVESTMENT AND CAPITAL LIFE INSURANCE

Vojtěch Jindra

Univerzita Hradec Králové

vojtech.jindra@uhk.cz

Klíčová slova:

Princip pojištění – kapitálové životní pojištění – investiční životní pojištění – přirozené pojistné – konstrukce pojistné částky

Abstrakt:

V životním pojištění jsou kryta dvě základní rizika, a to riziko úmrtí a riziko dožití. Životní pojištění může být chápáno jako spořicí a investiční instrument. Toto je podtrženo podporou ze strany státu, obvyklé je uplatňování daňového zvýhodnění pro pojistníka. Investiční životní pojištění lze klasifikovat jako spojení rizikového životního pojištění a investování prostřednictvím otevřeného podílového fondu. Pak ovšem výsledná hodnota není předem známa, závisí na výnosech a ztrátách realizovaných na kapitálovém trhu. Investiční životní pojištění nabízí vyšší výnosový potenciál při zhodnocování rezerv, ovšem za cenu vyššího rizika.

Key words:

Principle of insurance – capital life insurance – investment life insurance – natural insurance – construction of insurance amount

Abstract:

In the life insurance there are covered two basic risks, namely the risk of death and the risk of life continuation. The life insurance can be viewed as a saving and investment instrument. This is underscored by the support from the part of the state; the application of tax advantages for the insurer is common. The investment life insurance can be classified as a connection of the risk life insurance and investing through an open share fund. Then, of course, the final value is not known in advance, but it depends on yields and losses realized on the capital market. The investment life insurance offers a higher yield potential of reserves valuation, but at the expense of a higher risk.

Úvod

Pojišťovnictví je jedna z klíčových oblastí hospodářství a má především následující úlohy [1, 202]

- Zajistit pojistnou ochranu občana či jiného individuálního subjektu (např. podnikatelské firmy)
- Přispět k bezporuchovému chodu ekonomiky státu
- Konkurovat či spolupracovat s bankovním sektorem na finančním trhu

A v důsledku toho má dvě stránky [1, 202]

- Etickou, která se projevuje v solidaritě ostatních pojištěných s postiženým
- Výdělečnou, neboť se jedná o prosperující odvětví pro podnikání (to platí především o životních pojišťovnách)

Pojistné riziko je potenciální možnost vzniku pojistné události, při níž pojišťovna podle sjednané pojistné smlouvy vyplácí pojistné plnění. Přitom předmětem pojištění jsou pouze tzv. čistá rizika prokazatelně náhodného charakteru (např. doba života, úraz, požár, dopravní havárie apod.)

Kapitálové životní pojištění

Životní pojištění je finanční produkt kryjící riziko smrti. Přesto, že disponuje velkou variabilitou, v poslední době je využíván zejména ve spojitosti se spořením a existuje mnoho pohledů na členění životních pojistek.

Princip pojištění

Cílem životního pojištění je finančně zajistit osoby blízké (manželku, děti) v případě vaší smrti. Životní pojištění je určeno tedy hlavně pro osoby, které potřebují pokrýt riziko vlastní smrti ať již proto, že živí rodinu, nebo že splácí úvěr. V českých podmínkách je životní pojištění stále oblíbenější pro své nesporné přednosti spočívající zejména v zajímavém zhodnocení úspor a v úsporách na dani z příjmů fyzických osob. Nejen v případě smrti pojištěného, ale i za podmínky dožití v pojistné smlouvě sjednaného věku, vyplácí pojišťovna sjednané plnění. Z pohledu pojišťovny to znamená, že část z placeného pojistného je určena na pokrytí rizika smrti a část je pojišťovnou připisována ve prospěch klienta na tzv. kapitálovou hodnotu. Tuto kapitálovou hodnotu pojišťovna investuje a zhodnocuje.

Členění životního pojištění

Směrnice EU člení životní pojištění na odvětví [2]:

- Kapitálové životní pojištění: klasické (neinvestiční) pojištění pro případ dožití, pojištění pro případ smrti a smíšené pojištění včetně s výhradou vrácení pojistného
- Životní pojištění ve prospěch dětí: pojištění s pevnou dobou výplaty prodávané pod označením stipendijní (studijní) pojištění, svatební pojištění apod.
- Důchodové pojištění: soukromé pojištění starobních, pozůstalostních a invalidních důchodů
- Investiční životní pojištění: pojištění spojené s účastí klienta na investičním riziku životní pojišťovny
- Připojištění k životnímu pojištění: úrazové, invalidní a nemocenské připojištění (včetně připojištění vážných onemocnění)
- Sociální pojištění prováděné životními pojišťovnami na jejich vlastní riziko
- Pojištění dlouhodobé péče: dlouhodobé nemocenské a invalidní pojištění s plněním ve formě denního odškodného
- Rentové obchody: obchody s jistými důchody

- Tontiny: účastníci pojištění se sdruží za účelem společné kapitalizace svých příspěvků a následného rozdělování takto vzniklého majetku mezi přeživající účastníky nebo pozůstalé
- Správa penzijních fondů: správa portfolia penzijního fondu komerčního pojištění včetně finančního umístění prostředků technických rezerv, záruky zúročení prostředků alespoň v určité minimální výši apod.

Analýza kapitálového životního pojištění

Minimální věk musí být 18 let a maximální 65 let. Pojištění může být sjednáno po dobu od 5 - 40 let. Jinak životní pojištění každý uzavřít nemůže. Pojišťovna se snaží minimalizovat počet pojistných plnění (v případě smrti klienta) a své klienty pečlivě vybírá podle zdravotních rizik, které klient uvede při uzavírání smlouvy. Pojištění lze navíc uzavřít jen do určitého věku života. Pojišťovna může uzavření smlouvy odmítnout. Zcela jistě bude například odmítnut klient, který prodělal infarkt.

Rozhodnutí uzavřít životní pojištění má různé důvody - potřebujeme je pouze na zajištění leasingu, krátkodobého úvěru, hypotéky, či pro finanční zajištění dětí a rodinných příslušníků v případě, že by "se s námi něco stalo". V případech, kdy životní pojištění potřebujeme z čistě praktických důvodů pouze krátkodobě (např. zajištění leasingu, menšího úvěru), není volba pojišťovny a konkrétní pojistky tak důležitá. Jiné případy jsou takové, kdy se rozhodneme uzavřít životní pojištění, které by nám mělo poskytovat dostatečně vysokou pojistnou ochranu po celý život.

Výše splátky pojistného je každému klientovi vypočtena pojišťovnou individuálně podle výše pojistné částky, věku a zdravotního rizika klienta. Pojistné může být obvykle placeno v měsíčních až ročních splátkách. Pojišťovny rovněž nabízejí pojištění s jednorázovou platbou pojistného, tj. celé pojistné zaplatíte dopředu na začátku pojištění.

Životní pojištění nabízí klientům nejen pojistnou ochranu proti různým životním rizikům, ale současně některé z nich také spořicí složku. Částky vynakládané na životní pojištění jsou ve většině zemí, tak jako v Česku, daňově odečitatelnou položkou ve výši až 12 tis. Kč ročně a vláda tímto krokem motivuje občany ke spoření na stáří [2].

Novela o daních z příjmů (platná od 1. ledna 2001) umožňuje odepisovat ze základu daně z příjmů příspěvek na životní pojištění. Maximální odečitatelná částka činí jak pro zaměstnance tak i pro osoby samostatně výdělečně činné 12.000 Kč ročně. Pokud je uzavřeno více pojistných smluv, částky pro odpočet se sčítají. Maximálně je možno odečíst z daní tak jako tak opět jen 12 000 Kč [2].

Investiční životní pojištění

V reakci na potřeby potencionálních pojištěných reagovaly pojišťovny novými podobami smíšeného (kapitálového) životního pojištění. Postupně se vyvinulo tzv. univerzální životní pojištění, které umožňuje uplatnění variantnosti ve své konstrukci a dále formy životního pojištění spojené s investováním.

Název produktu je investiční životní pojištění a stejně jako u kapitálového životního pojištění je i investiční pojištění smlouva mezi klientem a pojišťovnou. Pojišťovna se ve smlouvě zavazuje vyplátit pojistnou částku v případě pojistné události (smrt nebo dožití) a klient (pojistník) se tak zavazuje pravidelně platit sjednané pojistné. Na rozdíl od kapitálového životního pojištění vede pojišťovna každému klientovi individuální účet tvořený investičními podílovými jednotkami. Podílové jednotky pojišťovna klientovi nakupuje za celé nebo část přijatého pojistného, naopak z podílového účtu si pojišťovna

strhává správní poplatky a rizikové pojistné. Hodnota pojistného plnění ať již v případě smrti nebo dožití je pak určitým způsobem vázána na hodnotu individuálního podílového účtu k datu pojistné události.

Klient si může vybrat do jakého fondu investuje. V rámci investičního pojištění se setkáme s fondy dluhopisovými, smíšenými, akciovými a v některém případě se setkáme i s fondy nemovitostí.

Pojišťovny pak investují do otevřených podílových fondů spravovaných sesterskou investiční společností, takže fondy v rámci investičního životního pojištění jsou pak tzv. fondy fondů.

Další rozdíl mezi kapitálovým životním pojištěním a investičním životním pojištěním, je většinou odlišnost v garantovaném zhodnocení u kapitálového pojištění a naopak v investičním riziku u investičního pojištění. V následující tabulce ukáží, zda daný parametr je či není garantován u daného typu pojištění.

TAB. 2: Garantování u daného typu pojištění

	KŽP	IŽP
Zhodnocení	ANO, je garantována výše pojistné částky	NE, není garantována pojistná částka pro případ dožití, závisí na hodnotě podílových jednotek
Náklady	ANO, náklady jsou zakalkulovány v sazbě pojistného a tím tedy v dohodnutém pojistném	NE, výše poplatků je dána sazebníkem, ten může být měněn
Rizikové pojistné	ANO, pravděpodobnost úmrtí je zakalkulována v sazbě pojistného a tím tedy v dohodnutém pojistném.	NE, strhávané rizikové pojistné může být měněno stejně jako výše poplatků

U investičního pojištění je pojistné plnění v případě smrti osvobozeno od daně a pojistné plnění v případě dožití je zdaněno. Za základ daně se považuje pojistné plnění snížené o zaplacené pojistné, daňová sazba činí 15%. Daň za pojistníka odvádí pojišťovna.

Jedna z posledních novel zákona o dani přinesla definici částečných odkupů ze životního pojištění tzv. jiné plnění z pojištění osob, které nezakládá nárok na ukončení smlouvy a stanovila výši daňové sazby stejně jako při dožití, tj. 15%.

Daňové odpočty jsou nyní možné u investičního pojištění při splnění podmínky 2x60 (alespoň 60 let věk při dožití, alespoň 60 měsíců trvání smlouvy). Někdy se daňoví poradci, mzdové účetní nebo úředníci finančních úřadů domnívají, že investiční životní pojištění nesplňuje podmínky soukromého životního pojištění. Opak je pravdou, jedná se o pojištění pro případ smrti a dožití.

Přirozené pojistné

Rozdíl mezi kapitálovým a investičním životním pojištěním je také v tom, že investiční pojištění má odděleno rizikové pojistné pro případ smrti. Což v praxi vypadá tak, že pojišťovna stejně jako v případě kapitálového pojištění, dle aktuálního věku vypočte pojistnou částku a navíc dle platného sazebníku rizikové pojistné. Toto rizikové pojistné pak strhne z podílového účtu klienta.

Příklad:

V případě 20leté ženy s pojistnou částkou 100 000 Kč, bude z podílového účtu strženo (pokud bude rizikové pojistné na 1000 Kč pojistné částky rovno 1,09)

$$1,09 * (100\,000 / 1\,000) = 109 \text{ Kč}$$

Sazebník rizikového pojistného by měl být volně k dispozici klientům a jeho výše může například odpovídat úmrtnostním tabulkám Českého statistického úřadu z daného roku.

V případě investičního pojištění je pojistné často navýšeno o nákladovou přírážku, která je nazývána jako tzv. počáteční poplatek. Ten zahrnuje jednak počáteční náklady pojišťovny a jednak platbu zprostředkovateli za jeho poradenství klientovi.

Počáteční poplatek

Existují tři základní typy počátečního poplatku a každá pojišťovna u svého produktu používá právě jeden způsob. Nyní je zde postupně popíši a u každého z nich ukáži výpočet poplatku na příkladu.

Alokační procento

Forma počátečního poplatku je takováto - v prvních letech je do podílových fondů investována menší část pojistného než v letech dalších. Pokud je v sazebníku poplatků pojišťovny napsáno, že alokační procento je v prvním roce 10%, v druhém roce 70%, od třetího roku dále již 100% a pojistník platí 1000 Kč měsíčně, zaplatí počáteční poplatek 14 400 Kč.

Příklad:

V prvním roce je ze zaplaceného 12 000 Kč investováno do fondů

$$10\% * 12\,000 = 1\,200 \text{ Kč}$$

Zbylých 10 800 Kč je první část poplatku. V druhém roce je do fondu investováno

$$70\% * 12\,000 = 8\,400 \text{ Kč}$$

zbylých 3 600 Kč je druhá část poplatku. Celkem tedy pojistník zaplatí počáteční poplatek

$$10\,800 + 3\,600 = 14\,400 \text{ Kč.}$$

Počáteční jednotky

Druhou formou počátečního poplatku jsou tzv. počáteční jednotky. Ačkoliv systém tohoto poplatku je jiný, princip zůstává stejný - úhrada počátečních nákladů z pojistného v prvním a druhém roce. O celkové výši tohoto poplatku rozhodují tři parametry :

- Jak dlouho jsou počáteční jednotky nakupovány? (1 nebo 2 roky)
- Kolik procent se každý rok strhne? (3% - 7%)

- Doba, po kterou se strhává. (Většinou do konce pojistné doby, minimálně 5 let, někdy maximálně 20 nebo 30 let.) [2]

Pojišťovna během prvního nebo prvních dvou let nakupuje za běžné pojistné speciální druh jednotek - tzv. počáteční jednotky.

S těmito jednotkami nemůže klient manipulovat, pojišťovna si z jejich aktuálního počtu každý rok strhne určité procento. Na konci pojištění vyplátí klientovi zůstatek počátečních jednotek.

Příklad:

Pojišťovna nakupuje počáteční jednotky 1 rok, strhává 7% za celou dobu, pojištění trvá 5 let a pojistné je 1 000 Kč. Potom pojistné bude:

$$12\,000 * 0,93^5 = 8\,348 \text{ Kč}$$

A poplatek potom bude

$$12\,000 - 8\,348 = 3\,652 \text{ Kč.}$$

Pravidelný poplatek

Poslední varianta je obdobou předchozího postupu. U produktu nejsou žádné počáteční jednotky, ale je dána částka, která se pravidelně každý měsíc či rok strhne z fondu a doba, po kterou se strhává. Ukažme si postup na dvou konkrétních příkladech z českého trhu.

Příklad:

V podmínkách klienta je uvedeno, že se první rok strhne 1,1% a ve druhém až čtvrtém roce 1,2% z uvedeného celkově zaplaceného pojistného. Pokud tedy platí 1000 Kč měsíčně, za 35 let by zaplacená pojistná částka činila 420 00 Kč.

Poplatek v prvním roce potom bude

$$1,1 * 420\,000 = 4\,620$$

ve druhém až čtvrtém roce je poplatek

$$1,2 * 420\,000 = 5\,040$$

Celkem tedy na poplatcích zaplatí

$$4\,620 + 5\,040 + 5\,040 + 5\,040 = 19\,740$$

Konstrukce pojistné částky

Na trhu investičního pojištění existují tři základní konstrukce pojistné částky pro případ smrti, tj. tři různá ustanovení v pojistných podmínkách, která jinak definují výši pojistného plnění v případě smrti.

- Varianta „Pojistné“

Nejedná se o pojištění s významnou pojistnou ochranou, je to obdoba kapitálového životního pojištění s vrácením zaplaceného pojistného v případě smrti. Pokud je hodnota fondu vyšší než zaplacené pojistné, nesrazí se žádné rizikové pojistné. Pokud je hodnota fondu nižší, je rozdíl (zaplacené pojistné - fond) základem pro výpočet rizikového pojistného. V této variantě je ale rozdíl většinou malý a rizikové pojistné zanedbatelné.

- Varianta „Fond a pojistná částka“

Klient v pojistné smlouvě určí pojistnou částku. Každý měsíc je vypočteno přirozené pojistné odpovídající sjednané částce a to je strženo z hodnoty fondu. Jestliže v okamžiku smrti byla aktuální hodnota fondu menší než sjednaná pojistná částka, je oprávněným osobám vyplacena celkem aktuální hodnota fondu + sjednaná pojistná částka.

- Varianta „Nejméně pojistná částka“

Z pohledu potřeb klienta se jedná o nejlepší variantu. Klient má vždy k dispozici sjednanou pojistnou částku, zároveň ale s rostoucí hodnotou fondu klesá rizikové pojistné, které je mu strháváno z fondu. Pokud je sjednaná pojistná částka vyšší než hodnota fondu (stejně jako v předešlé variantě), je mu vyplacena v případě smrti pouze sjednaná pojistná částka. Pokud by byla hodnota fondu vyšší než sjednaná pojistná částka, byla by mu vyplacena hodnota fondu.

Výhodou této varianty je, že za klienta pojišťovna automaticky snižuje pojištěnou částku tak, aby dohromady s hodnotou fondu dala požadovanou sumu.

Úspora na rizikovém pojistném tak může být značná, pojistné s rostoucím věkem výrazně roste. V okamžiku, kdy hodnota fondu překročí pojistnou částku se již žádné pojistné ne strhává.

Riziko dožití

Pojistnou událostí je i dožití. V tomto případě se vyplácí aktuální hodnota fondu. Některé produkty se snaží odlišit a tak na konci pojištění nabízí navíc k hodnotě fondu i jakýsi bonus. Jednou z možností je, že pojišťovna během trvání smlouvy z každého zaplaceného pojistného nebo za každý měsíc připsá klientovi speciální (bonusové) jednotky dle pravidel v pojistných podmínkách a ty mu vyplatí při dožití. Podobně se chová i produkt, který deklaruje, že v případě dožití vyplatí 101% aktuální hodnoty fondu, kdy 1% navíc bylo vytvářeno po celou dobu trvání pojištění, pouze pravidla tvorby jsou „skrytá“.

Shrnutí

- **Kapitálové životní pojištění**

Kapitálové životní pojištění lze chápat jako smlouvu mezi pojistníkem a pojišťovnou. Pojistník se zavazuje platit pojišťovně pravidelnou platbu - pojistné - a pojišťovna mu za to garantuje výplatu určité částky po skončení pojistné doby nebo garantuje vyplacení této částky během pojistné doby při úmrtí pojištěného. Z uvedeného důvodu patří kapitálové životní pojištění do kategorie pojištění na smrt a na dožití - pojištěnému či oprávněné osobě jsou vyplaceny peníze i v případě smrti i v případě dožití se konce pojistné doby.

Tím, že pojišťovna pojištěnému garantuje výplatu určité částky na konci doby pojištění, představuje kapitálové pojištění také jistou formu ukládání peněz. Pojišťovna totiž pojištěnému vyplácí rovněž určité podíly z výnosů, jež získává z kapitálu vybraném na pojistném. Jelikož se pojišťovna u kapitálového životního pojištění zaváže vyplatit pojištěnému za určitou dobu jeho pojistnou částku, musí pojistné investovat takovým způsobem, aby měla požadovanou částku na konci pojistné doby též k dispozici. Tyto prostředky z pojistného musí tedy být - po odečtení nákladů pojišťovny - investovány velmi bezpečně.

Právě kvůli bezpečnosti investic pojišťoven a kvůli zabezpečení schopnosti pojišťoven hradit včas své závazky k pojištěným, jsou způsoby investování pojistného velmi přísně regulovány právními předpisy. Na základě tlaku zákona o pojišťovnictví na bezpečnost investic pojišťoven pramení také hlavní nevýhoda kapitálového pojištění. Aby byly pojišťovny finančně stabilní, investují peníze z pojistného nejvíce do termínovaných vkladů a dluhopisů, jenž však poskytují relativně nízké výnosy.

Kapitálové životní pojištění je proto poněkud nevýhodným nástrojem ke spoření zejména z důvodu, že poskytuje relativně nízké (ale bezpečné) výnosy, a to i přesto, že se uzavírá na dlouhou dobu, a výnosy by tudíž měly být vyšší. Pojišťovny totiž nesmí prostředky z pojistného investovat do dlouhodobých nástrojů - akcií, které by majitelům pojištění přinášely vysoké výnosy odpovídající časovému horizontu pojištění v délce několika desítek let.

- **Investiční životní pojištění**

Charakter investičního životního pojištění je od kapitálového pojištění odlišný, i když mohou na první pohled vypadat zcela stejně. U investičního pojištění se pojistník zaváže platit pravidelné pojistné, které pojišťovna pouze zdánlivě eviduje na účtu a strhává si eventuelní rizikové pojistné - pokud je pojištění sjednáno i na smrt, a ostatní náklady. Pojišťovna tak zdánlivě vede klientovi účet, čerpá z něj poplatky a rizikové pojistné, ale není zavázána k v výplatě pevně stanovené částky na konci pojistné doby.

Jelikož pojišťovna nenese riziko investování pojistného - není zavázána k výplatě sjednané částky po skončení pojištění - nemusí inkasované pojistné investovat s nízkým výnosem do termínovaných vkladů a dluhopisů. Naopak, může pojištěnému nabídnout možnost investování do různě zaměřených fondů, kde pojištěný může dosáhnout vyšších výnosů odpovídajících dlouhé délce doby pojištění. Proto může investiční pojištění pojištěnému poskytnout vyšší výnosnost než pojištění kapitálové. V případě, že si pojištěný nesjedná investiční pojištění pro případ smrti, nestrhává si pojišťovna z jeho účtu rizikové pojistné - pojištění pak slouží pouze jako spoření, ovšem s právním statutem pojištění.

Výši pojistné částky může být v průběhu trvání pojištění měněna v závislosti na momentálních potřebách.

V průběhu pojištění máme možnost částečných výběrů.

Závěry a doporučení

Závěry a doporučení nejsou jednoznačné. Spíše konzervativní klienti dají přednost kapitálovému pojištění. Je zde garantovaná částka, nižší pojistné, které je placeno konstantně. Náklady jsou započítané do pojistného, jsou i nižší počáteční poplatky. Musíme uvážit, že investiční životní pojištění je sofistikovanější finanční produkt a k vytvoření analýzy potřeb a investičního profilu je třeba zaplatit poradenskou službu.

Investiční životní pojištění je určeno pro odvážnější klienty, kteří se nebojí riskovat. Přejí si investovat do podílových fondů a vytvořit statut pojištění. Svoji kvalitou tak obvykle předčí kapitálové pojištění a je proto v současné době na vzestupu. Volba je však na každém klientovi.

Použitá literatura:

- [1] CIPRA, T. *Praktický průvodce finanční a pojistnou matematikou*. 1. vyd. HZ Praha, spol. s.r.o., 1995
- [2] PODÁVKA, M. *Investiční pojištění* 1. díl. (on-line), 2005, Přístup z internetu: <http://finq.cz>
- [3] PODÁVKA, M. *Investiční pojištění* 2. díl. (on-line), 2005, Přístup z internetu: <http://finq.cz>

EFEKTIVNÍ POSTUPY PRO ŘÍZENÍ KLASTRŮ – DOBRÉ PRAKTIKY VYBRANÝCH KLASTRŮ

EFFICIENT PROCESSES FOR CLUSTERS MANAGEMENT – GOOD PRACTICES OF SELECTED CLUSTERS

Eva Jirčíková, Drahomíra Pavelková

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

jircikova@fame.utb.cz, pavelkova@fame.utb.cz

Klíčová slova:

Klaster – výkonnost – rozvoj – dobré praktiky

Abstrakt:

Úspěšné klastry zvyšují výkonnost jednotlivých zapojených firem a pohánějí ekonomický rozvoj v mnoha zemích. Předpokladem pro úspěšný rozvoj klastrů je jejich efektivní řízení. Tento příspěvek se zabývá „dobrými praktikami“ využitelnými pro řízení klastrů. Praktiky byly identifikovány na základě výzkumu vybraných klastrů v ČR i zahraničí. Tento výzkum proběhl formou dotazníkového šetření a strukturovaných rozhovorů s manažery klastrů jako součást řešení projektu „Měření a řízení výkonnosti klastrů“ podporovaného Grantovou agenturou ČR.

Key words:

Cluster – performance – development – good practices

Abstract:

Successful clusters enhance the efficiency of individual companies and drive the economic development in many countries. However, successful development of the cluster depends on its effective management. This paper deals with “good practices” which can be used on management of clusters. Identification of good practices is based on results obtained from a survey among cluster managers from clusters in the Czech Republic and abroad. This survey using questionnaires and interviews with cluster managers was carried out within the solution of the project “Cluster Performance Measurement and Management” supported by Czech Science Foundation.

1. Úvod

Klaster představuje moderní formu spolupráce jak podnikatelských, tak nepodnikatelských subjektů s cílem dosažení vyšší výkonnosti a efektivnosti. Jednotlivé klastry se od sebe často velmi odlišují. Existují klastry přirozené, avšak fenoménem posledních let je rozvoj klastrů, jejichž vznik byl vědomě iniciován. Pro tyto klastry je typické, že jsou určitý způsobem organizovány a institucionalizovány. Po svém vzniku prochází tyto vědomě řízené klastry mnoha fázemi rozvoje, které determinují jejich budoucí úspěšnost.

Předpokladem pro růst výkonnosti klasteru je proto efektivní řízení jeho rozvoje. Každý klaster, stejně jako každý podnik a instituce, musí být vhodným způsobem řízen. Jen tak lze dosáhnout jeho úspěšného rozvoje a plnění stanovených cílů. Cílem tohoto

příspěvku je proto identifikovat faktory, které ovlivňují proces rozvoje klastrů a na jejich základě definovat doporučení a dobré praktiky využitelné při řízeném rozvoji českých i zahraničních klastrů.

Fakulta managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně ve spolupráci s řadou dalších pracovišť v ČR a zahraničí byla nositelem projektu zabývajícího se problematikou měření a řízení výkonnosti klastrů. Finanční podporu získal tento projekt od Grantové agentury ČR (projekt č. 402/06/1526: „Měření a řízení výkonnosti klastrů“). Řešení projektu bylo časově ohraničeno obdobím 2006 - 2008. V rámci řešení projektu byl proveden rozsáhlý průzkum klastrů a klastrových iniciativ. Průzkum proběhl především prostřednictvím dotazníkového šetření a strukturovaných rozhovorů s manažery vybraných klastrů v ČR i zahraničí. Bylo získáno celkem 46 vyplněných dotazníků za zahraniční klastry a 20 dotazníků za klastry v ČR.

2. Co ovlivňuje úspěšný rozvoj klastrů?

Lze prohlásit, že v globálním měřítku existuje velmi mnoho klastrů, přičemž každý z nich je jedinečný a každý z nich je jinak úspěšný. Každý je charakteristický vlastní historií, účastníky, vztahy, osobnostmi, cíli, aktivitami, silnými a slabými stránkami, okolními podmínkami atd. U fungujících klastrů je však možné nalézt některé společné charakteristiky a odhalit klíčové faktory, které významně ovlivňují proces jejich rozvoje. Míra působení jednotlivých faktorů je však vždy závislá na konkrétních podmínkách daného klustru, a to podmínkách vnějších a vnitřních.

V následujícím přehledu jsou uvedeny nejvýznamnější poznatky vyplývající z provedeného dotazníkového šetření mezi manažery klastrů. Ty současně představují východiska k následujícímu popisu dobrých praktik.

Výsledky ukázaly, že zástupci řídicí skupiny klastrů považují na **klíčové faktory úspěšného rozvoje klustru** především tyto: *networking; profesionalita managementu klustru; vzájemná důvěra a komunikace mezi členy klustru; silný podnikatelský duch ve firmách; přístup k finančním zdrojům a podpora vlády či regionů formou dotací jak v době mapování a vzniku klustru tak v době rozvoje klustru; vzdělávání lidského kapitálu a spolupráci se vzdělávacími institucemi; společný výzkum a spolupráce s výzkumnými institucemi; přístup firem k informacím; inovativní technologie.*

Za nejvýznamnější **aspekty rozhodování a řízení vedoucí k úspěchu klustru** považují manažeři klastrů *kvalitní management, aktivitu, nadšení, důvěru a chuť spolupracovat a navíc zdůrazňují význam osobnosti manažera či předsedy klustru a osobní kontakty mezi managementem a členy klustru.* Je evidentní, že personální dimenze klustru hraje opravdu velmi významnou roli při jeho úspěšném rozvoji. Další oblastí rozhodnutí, která dle jejich názorů ovlivňuje úspěch klustru, je *financování.*

Na druhé straně identifikované klíčové faktory pro úspěšný rozvoj klustru úzce souvisí s **problémy**, které jmenovali manažeři klastrů. Nejvýznamnějším omezením rozvoje klustru se ukázal být *nedostatek finančních zdrojů* spojený s problémem předfinancování společných aktivit. U českých klastrů je tento problém umocněn špatnými zkušenostmi se získáváním dotací z veřejných zdrojů na mapování a rozvoj klustru (program OPPP Klastry). Problémy mohou být způsobeny i *personálním obsazením klustru*, např. při nedostatku kvalifikovaných pracovníků. U členů klustru představuje významné omezení *pasivita členských firem, jejich nedůvěra, neochota spolupracovat a věnovat klustru čas.*

3. Dobré praktiky využitelné pro řízení klastru

Na základě poznání kritických faktorů ovlivňujících úspěšný rozvoj klastru, a současně na základě zkušeností manažerů a problémů identifikovaných ve výzkumu, jsme vybraly konkrétní příklady dobrých praktik vybraných klastrů, které se osvědčily při jejich řízení, a to jak v ČR tak v zahraničí. Jednotlivá doporučení a návrhy byly rozděleny do tématicky souvisejících oblastí. Vzhledem k různorodosti klastrů je však nutné podotknout, že ne všechna doporučení mohou vyhovovat obecně všem klastrům. Současně je nutné zdůraznit, že nejde o kompletní výčet efektivních postupů řízení, pouze o výběr několika zajímavých dobrých praktik.

3.1 Vyvážená struktura klastru

Pokud zkoumáme strukturu klastru, zabýváme se otázkou, kdo se může stát jeho členem. Rozsah se týká geografické oblasti, etapy v hodnotovém řetězci (konkurent, dodavatel, odběratel), tuzemských vs. zahraničních firem a velikosti firem.

Dle realizovaného výzkumu, tvoří přibližně 90 % členských firem malé a střední podniky. Avšak často diskutovanou otázkou je přítomnost velkých firem v klastru a jejich role. Většinou panuje souhlas, že MSP hrají zásadní roli, i pokud nemají v klastru vůdčí postavení. Zkušenosti však ukazují, že mnoho úspěšných klastrů má ve svém středu minimálně jednu velkou či dominantně vystupující firmu. V případě českých klastrů se ukázalo, že pro vznik a úspěšný rozvoj řady z nich, bylo získání silné partnerské firmy kritickým okamžikem. Tato firma může hrát nezastupitelnou roli jako přirozený lídr klastru nebo jako poskytovatel především počátečních zdrojů financování, které jsou pro úspěšný rozvoj klastru kritické. Konkrétním příkladem dominantní firmy je členství Vítkovice, a.s. v Moravskoslezském strojírenském klastru.

Maďarský klaster Pannon Mechatronics Cluster: Mechatronický klaster byl původně založen jako elektronický klaster v roce 2002. Zasáhly ho však transformační změny v elektronickém průmyslu, které byly umocněny vnitřními spory v klastru, což vedlo k potřebě reorganizace klastru. Výsledkem reorganizace bylo zaměření klastru na obory s vyšší přidanou hodnotou, přesné zaměření na mechatroniku a změny struktury ve prospěch malých a středních podniků.

Klaster Ekogen: Klaster je specifický tím, že je postaven na vývoji unikátní technologie (zpracování jemných anorganických odpadů na materiály využitelné ve stavebnictví). Ve své struktuře proto zahrnuje společnosti podél hodnotového řetězce této klíčové technologie. Firmy v klastru nejsou konkurenty, každý člen má svoji specifickou pozici v rámci hodnotového řetězce.

3.2 Vznik samostatné klastrové organizace

Jak vyplynulo z provedeného šetření, klastery mohou být (a ve většině případů jsou) institucionalizovány, tj. mají svou specializovanou řídicí organizaci. Jak uvádí studie CEE-ClusterNetwork [1], existují různé stupně společenství uvnitř klastru. Klaster může existovat i bez vlastního právního vymezení. Z vlastního dotazníkového výzkumu vyplynulo, že přibližně jedna čtvrtina klastrů nemá žádnou formální strukturu.

Samostatný pohled na organizační uspořádání klastru představuje také výběr vhodné právní formy. Zahraniční klastery mohou mít dle dotazníkového šetření různou formální strukturu, nejčastěji v podobě asociace nebo neziskové organizace. Všechny analyzované české klastery mají svoji právní formu, což je důsledkem nastavení podmínek veřejné podpory klastrů prostřednictvím dotačního programu. Nejrozšířenější právní formou je občanské sdružení a družstvo.

Rakouský klastř Kunststoff Cluster: Všechny hornorakouské klastř jsou součástí tzv. Clusterland. Clusterland byl založen v roce 1991 jako společnost s ručením omezením s cílem vytvořit subjekt odpovědný za podporu a organizaci klastř na území Horního Rakouska. Plastikářský klastř tedy nemá vlastní právnickou osobu, je organizován jako ziskové středisko v rámci Clusterland Oberösterreich.

3.3 Vytvoření schopné řídicí skupiny klastř a role osobností při řízení klastř

Na vznik samostatné klastřové organizace přímo navazuje problém vytvoření schopné řídicí skupiny – managementu klastř. Každý klastř je jiný, proto nelze stanovit přesný návod, jaké složení by daná řídicí skupina měla mít. Důležité však je, začlenit do ní zástupce všech skupin účastníků klastř, tzn. zástupce vůdčích podniků, zástupce MSP, zástupce akademické sféry, zástupce regionálních institucí atd.

Jak vyplynulo z dotazníkového šetření, české klastř velmi zdůrazňují význam kvalitního managementu pro úspěšný rozvoj klastř. Dále se naprosto jednoznačně prokázal význam osobností a jejich rolí pro úspěšný rozvoj klastř. Konkrétně v ČR je **osobnost předsedy či manažera klastř**, jejich aktivita, nadšení a motivace, považována za nejvýznamnější aspekt v řízení klastř. Mezi osobnostmi, které jsou v procesu rozvoje klastř klíčové, patří osoba facilitátora klastř, v pozdějších fázích manažera a předsedy klastř.

Existence významných osobností v klastř je velmi typická pro české klastř (potvrzena téměř u dvou třetin klastř). Nejčastěji jsou tyto osobnosti ve funkci předsedy klastř (prezidenta), v některých případech také v osobě manažera klastř. Co se týká jejich původu, dvě třetiny z nich pochází z praxe (zkušenosti podnikatelé), třetinu tvoří zástupci univerzit (děkani fakult zaměřených na stejný obor jako klastř).

Klastř Nanomedic: Klastř jako jediný v ČR zvolil za svoji právní formu akciovou společnost. Tato forma byla vybrána vzhledem ke skutečnosti, že nejvíce vyhovuje cílům klastř. Zvolená právní forma zefektivňuje komunikaci, dává větší možnost spolupodílet se na důležitých záměrech, rozhodovat o konkrétních projektech včetně financování. Dalšími důvody pro volbu této právní formy byl také lepší „image“ této formy v zahraničí, jednodušší administrativa při vstupu či výstupu členů.

3.4 Realizace prvních rychlých úspěchů

U každého klastř je třeba mít připraveno počáteční portfolio iniciativ, které přinášejí přínosy velkému počtu účastníků klastř a které zajišťují rozložení rizika. Na začátku je nutno se zaměřit na iniciativy s malým rizikem a s rychlou návratností.

Jak vyplynulo z dotazníkového šetření, české klastř vzhledem ke svému životnímu cyklu prozatím budují platformu pro společnou komunikaci a další složitější společné projekty jsou teprve připravovány. České klastř se velmi často zabývají aktivitami v oblasti propagace. Jde často o velmi jednoduché projekty jako je příprava společných propagačních materiálů, společná obchodní značka a reklama, společný katalog. Může jít také o společnou účast na veletrzích či výstavách nebo marketingové průzkumy.

Plastikářský klastř: Prvním realizovaným projektem byl společný nákup elektrické energie. Projektu se zúčastnila téměř polovina firem (9 z 20). Principem projektu bylo uspořádání výběrového řízení na dodavatele elektřiny. Pro členy klastř byly poté vyjednány konkrétní ceny elektrické energie pro rok 2007, závislé na objemu odběru. Úspěchem tohoto projektu je celková úspora 1,7 mil. Kč proti původním cenám.

Hlavním úkolem managementu klastru je iniciace a koordinace společných projektů členů klastru. Realizace projektů a jejich výsledky jsou důkazem schopných klastrů a pomáhají přesvědčit členy o výhodách účasti v klastrových aktivitách. Tyto projekty se mohou týkat např. networkingu, sdílení informací, vzdělávání, spolupráce atd.

Klaster Omnipack: Prvním velkým úspěchem klastru bylo vybavení Vývojového a zkušebního centra klastru Omnipack, které bylo oficiálně otevřeno na konci dubna 2007. Centrum zahrnuje unikátní technologie pro vývoj nových obalů, pro návrh fixací, technologie pro zajištění a měření mechanického namáhání působícího na obal a výrobek v obalu a zkušební zařízení pro ověření kvality konstrukcí navrhovaných obalových systémů ve vztahu k požadavkům ochrany balených výrobků.

Klaster Nanomedic: Konkrétními výstupy výzkumných aktivit klastru jsou dvě patentové přihlášky. V červenci 2008 byl na trh uveden nový výrobek, který vyvinuly firmy sdružené v klastru. Jde o trojvrstvý obvaz, který umí odvádět přebytečnou tekutinu z rány a urychluje tak léčbu infikovaných ran, diabetických defektů, proleženin či bércových vředů.

Rakouský klaster HolzCluster Tirol: Klaster je výjimečný právě tím, že cíleně podporuje spolupráci jednotlivých podniků v konkrétních projektech, které jsou samostatně řízeny a financovány. Mezi hlavní aktivity managementu klastru tedy patří iniciace, příprava, organizace, řízení a zajišťování finančních zdrojů takových kooperačních projektů. Management klastru se vůbec nezabývá realizací „obecně prospěšných aktivit“ pro všechny členy klastru.

3.6 Přejechod z veřejných na soukromé zdroje financování

Žádný klaster nemůže být úspěšně rozvíjen, pokud nemá dostatek zdrojů. V řadě zemí existují možnosti jak dotovat počáteční rozvoj klastru z veřejných zdrojů (národních a regionálních), případně z projektů financovaných mezinárodně (fondy EU). Těchto zdrojů by klastery měly využívat, avšak nepodmiňovat jimi svoji existenci. Dotace by měly být chápány pouze jako příspěvek na urychlení nebo na zvýšení rozsahu projektů. Kromě finanční podpory by měly veřejné instituce poskytovat klastrům další služby a aktivity. Může jít například o podporu při stanovení strategie klastru, identifikaci a iniciaci projektů, zprostředkování kontaktů na další partnery, integraci regionálních klastrů do národních a nadnárodních sítí, projektů a programů atd. [7]

V ČR mohou klastery využívat veřejné podpory, a to především v rámci programů financovaných ze Strukturálních fondů EU a státního rozpočtu. V minulém období se jednalo o program OPPI Klastery, v současné chvíli o program OPPI Spolupráce, oba implementované agenturou CzechInvest. Některé klastery také při financování svých aktivit využívají možnosti zisku dotace z regionálních zdrojů. Je však nutné dodat, že ne všechny kraje jsou otevřené přímé finanční podpoře klastrů.

Klastery by měly být schopny financovat se ze soukromých zdrojů. Často se však stává, obzvláště v klastrech s vysokým podílem MSP, že vlastní prostředky členských podniků nejsou pro realizaci ambiciózních cílů klastru dostatečné. Klastery zpravidla vybírají pravidelné členské poplatky. Ze zkušeností vyplývá, že vzhledem k finanční síle jednotlivých členů je vhodné výši poplatků stanovit individuálně pro jednotlivé skupiny účastníků klastru. V počátečních fázích je také možné vybírat pouze symbolické nebo vůbec žádné poplatky.

Jak vyplynulo z provedených analýz, existují dva základní přístupy k financování aktivit klastru z veřejných zdrojů, a to:

a) společné financování managementu klastru a projektů členů klastru;

Tento model je typický pro ČR, v rámci OPMP Klastry byly financovány současně náklady na provoz klastru i společné aktivity a projekty členů.

b) oddělené financování managementu klastru a společných projektů;

Tento model je obvyklý v některých zemích, klastry odděleně využívají možnost dotování provozních nákladů managementu klastru, přičemž společné projekty členů jsou financovány samostatně, často každý z jiných zdrojů a dotačních programů. Není výjimkou, že o získání prostředků z veřejných zdrojů na společné projekty žádají samotné podniky zapojené v tomto projektu.

Rakouský klástr HolzCluster Tirol: Management tohoto klastru je financován většinovým podílem (60 %) dotacemi od zemské vlády Tyrolska. Tuto dotaci získávají všechny klastry v Tyrolsku od agentury Tiroler Zukunftsstiftung. První tři roky existence klastru činí dotace 100 000 EUR ročně, další dva roky je to 50 000 EUR ročně. Podmínkou je minimální hranice počtu členů (50). Zbylá část nákladů je financována ze samostatných rozpočtů kooperačních projektů jako platba členů klastru za práci manažera, který projekt řídí a organizuje a případně z vlastní činnosti klastru.

Rakouský klástr Kunststoff Cluster: Politiky na podporu klastrů se v Rakousku začaly objevovat již na začátku devadesátých let. Horní Rakousko vytvořilo již dva dotační programy na podporu klastrů. První z nich "Upper Austria 2000+ Strategic Programme" byl platný v letech 1998 – 2003 a další navázal pro roky 2005 – 2010 „Strategic Programme "Innovative Upper Austria 2010". Prostředky z těchto fondů mohly být použity na financování managementu klastru i společných projektů členů klastru. Podmínkou byla účast minimálně tří podniků, z nichž jeden musel patřit do kategorie MSP. Výše dotace činily maximálně 25 - 30 % uznatelných nákladů. Horní limit byl 37 000 EUR (resp. 25 000 EUR) na jednoho partnera projektu.

3.7 Vytvoření společného informačního systému

V klastrech s málo rozvinutou strukturou spolupráce mají mnohé podniky velmi málo informací o ostatních podnicích. Přínosem pro klastry tak může být vybudování společného informačního systému, velmi často vytvoření databáze relevantních informací o všech členech. Informační systém klastru by měl dle zkušeností zahraničních klastrů zahrnovat vlastní webovou stránku klastru, informační zpravodajství v podobě newsletterů, informačních mailů či časopisů, a také pravidelný osobní kontakt účastníků (workshopy, valné hromady klastru, osobní návštěvy ve členských podnicích, neformální akce atd.).

Klastru výrobců obalů - Omnipack: Klástr spustil vlastní marketingový a obchodní systém, který je v provozu na webových stránkách <http://www.euroobaly.cz/>. Hlavním cílem je zprostředkování kontaktů mezi spotřebiteli a dodavateli obalů a obalových materiálů. Služby portálu jsou zdarma, členové klastru jsou zvýhodněni zvýrazněním.

4. Závěr

Východiskem pro zpracování tohoto příspěvku se stala skutečnost, že přes značnou rozmanitost klastrů lze nalézt některé společné charakteristiky a odhalit klíčové faktory, které významně ovlivňují proces jejich rozvoje. Cílem tohoto příspěvku bylo proto identifikovat faktory, které ovlivňují proces rozvoje klastrů a na jejich základě definovat

doporučení a dobré praktiky využitelné při řízeném rozvoji českých i zahraničních klastrů.

Klíčové faktory a aspekty ovlivňující úspěšný rozvoj klastrů byly identifikovány na základě dotazníkového šetření a strukturovaných rozhovorů s manažery vybraných českých a zahraničních klastrů. Vzhledem k těmto kritickým faktorům byly dále popsány některé postupy a dobré praktiky vyplývající ze zkušeností jednotlivých klastrů. V příspěvku jsme proto vybrané praktiky a doporučení blíže popsaly a doplnily je o některé z konkrétních příkladů českých a zahraničních klastrů.

Je však nutné dodat, že jednotlivá doporučení vzhledem k odlišnosti klastrů není možné považovat za univerzální. Studie ACENET uvádí [5]: „*Neexistují žádné dva klustry, které by fungovaly v přesně stejných podmínkách. Může tedy hrozit, že veškerá doporučení pro klustry, nezávisle na tom, jak odborná jsou, budou příliš obecná nebo příliš okrajová*“.

Použitá literatura:

- [1] PRO INNO Europe, CEE-ClusterNetwork *WPI: Summary Report, Quality Guidelines and detailed reports*. ICEG European Center. 2007. Dostupné z: <http://www.proinno-europe.eu>
- [2] Cluster Navigators Ltd. *Cluster Building: A Toolkit – A Manual for starting and developing local clusters in New Zealand*. Cluster Navigators. 2001. Dostupné z: www.nzte.govt.nz/common/files/cluster-builders-toolkit.pdf
- [3] European Commission. *Regional Clusters in Europe*. Observatory of European SMEs (2002/ No. 3). European Communities, Belgium. ISBN 92-894-3560-7
- [4] European Commission. *Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks*. European Commission, Belgium. 2005. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/enterprise/>
- [5] Innovating Regions in Europe. Thematic Network ACENET. *Final Report*. 2004. Dostupné z: www.innovating-regions.org
- [6] JIRČÍKOVÁ, E. *Identifikace faktorů ovlivňujících proces rozvoje klastrů s aplikací v prostředí České republiky*. Disertační práce. 2008. Zlín: UTB ve Zlíně
- [7] REGINS. *Good Practice Guide*. Upper Austrian Technology and Marketing Company. 2006. Dostupné z: http://www.regins.org/en/index.php?main=3&sub=3_0

Tento příspěvek vznikl za podpory Grantové agentury ČR, reg. č. projektu 402/06/1526.

E- KOMUNIKAČNÉ NÁSTROJE V PROCESCH ZAČLEŇOVANIA SA MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV SR DO EUROZÓNY

E-COMMUNICATION TOOLS IN THE SMALL AND MEDIUM-SIZED COMPANIES WITHIN SLOVAKIA'S ACCESSION INTO THE EUROZONE

Benita Juriková

Ekonomická univerzita v Bratislave

jurikova@euba.sk

Kľúčové slová:

E-komunikácia – e-komunikačné nástroje – internet – webové stránky

Anotácia:

E- komunikačné nástroje sa radia k moderným komunikačným nástrojom. V procesoch internacionalizácie a globalizácie rastie ich význam a to najmä z hľadiska urýchľovania začlenenia podnikov do eurozóny, resp. eurotrhu a to tak v oblasti kooperácie/spolupráce ako aj v oblasti konkurencie a konkurencieschopnosti podniku na regionálnom i na európskom trhu. Príspevok pojednáva o výsledkoch výskumu v oblasti využívania e-komunikácie v podmienkach slovenských podnikov, ktorý bol uskutočnený v rámci projektu VEGA VEGA 1/4591/07.

Key words:

E-communication – e-communication tools – internet - web sides

Abstract:

E-communication tools belong to modern communication tools. In the processes of globalization their importance is growing faster mainly because of the increase of the accession process into the eurozone. The main issue being discussed is the competitiveness of a company on a regional, as well as on a european level. The article discusses the survey results in the area of using the e-communication tools within the slovak corporate sector. Survey has been performed within VEGA No. 1/4591/07.

Úvod

V súčasnosti už nie je namieste polemika o význame aplikácie e-komunikačných nástrojov v procesoch internacionalizácie a globalizácie. Práve naopak, súčasná prax denne dokazuje, že ich význam v týchto procesoch narastá a to nielen z pohľadu štátnych ale aj z pohľadu regionálnych podnikateľských záujmov a aspirácií [3].

V rámci výskumnej úlohy VEGA 204 „Metodologické východiská výberu komunikačných nástrojov v podnikateľských aktivitách malých a stredných podnikov SR v podmienkach interkultúrneho trhu Európskej únie“ bol uskutočnený prieskum, ktorého parciálna časť bola zameraná na monitorovanie využívania e-komunikácie malými a strednými podnikmi pôsobiacimi v SR.

Podľa údajov prezentovaných v zahraničnej i domácej odbornej literatúre, základným komunikačným nástrojom e-komunikácie v podnikoch vôbec je Internet. Posledné

výskumy v tejto oblasti uvádzajú, že slovenské podniky zaostávajú vo využívaní uvedeného komunikačného nástroja za podnikmi realizujúcimi svoje produkty v eurozóne takmer o jednu tretinu, čo znamená, že v súčasnej dobe je na Slovensku 16x menej pripojení podnikov na internet ako je priemerný počet podnikov pôsobiacich v EÚ. To značne ovplyvňuje ich možnosti spolupráce a zároveň limituje ich vstupy na európsky trh produktov a služieb [2, 3]. Tento moment bol predmetom prieskumu v podnikoch pôsobiacich v Slovenskej republike v rámci projektu VEGA.

Využívanie e-komunikácie v podnikoch pôsobiacich v Slovenskej republike (výsledky prieskumu)

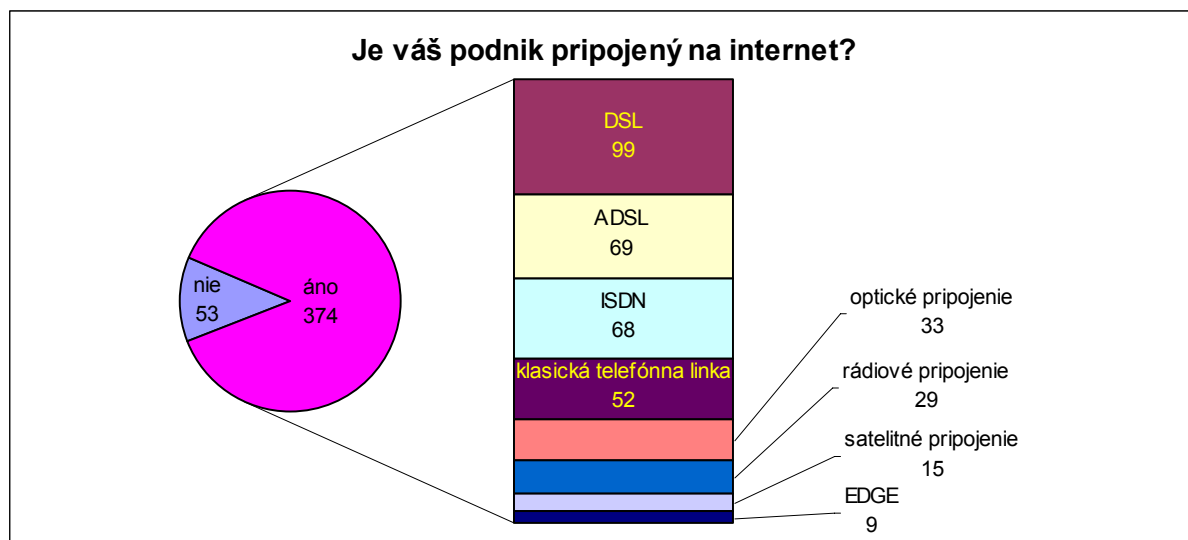
Slovenské podniky v poslednom desaťročí prešli v oblasti zmeny komunikácie obrovským vývojom. Hlavnou zmenou bola transformácia komunikačných nástrojov, ktorej podstatu tvorilo zavedenie IKT do komunikačných systémov podnikov a tiež zmena komunikačných štýlov, ktoré zavedenie a používanie IKT vo vnútropodnikových systémoch podnietilo [4,5]. I napriek masívnemu zavádzaniu IKT do vnútropodnikových komunikačných systémov sa však nedosiahol očakávaný výsledok v zmene kvality komunikácie podnikov.

Prieskum, ktorý bol zrealizovaný v rámci projektu VEGA poukázal na niektoré problémy, ktoré v podmienkach slovenských podnikov v internej komunikácii dodnes pretrvávajú a ktoré možno z hľadiska trendov vývoja hodnotiť do určitej miery ako bariéry v procese začleňovania sa slovenských podnikov do štruktúr európskeho trhu, resp. do eurozóny.

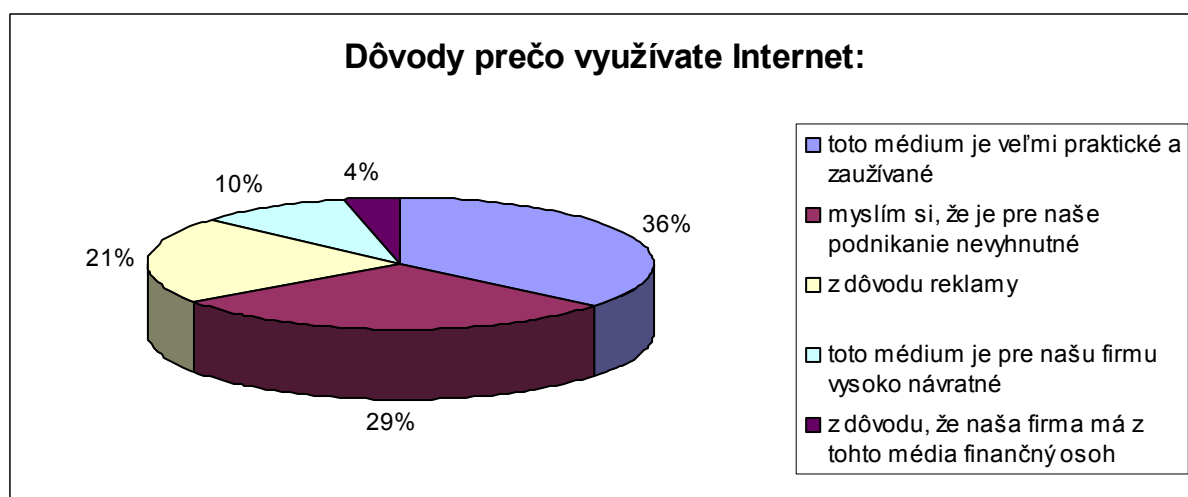
Prieskum sa zameriaval na monitoring využívania e-komunikácie v slovenských podnikoch. Vzorku tvorilo 600 podnikov pôsobiacich na území Slovenska, v ktorej početne najväčšie zastúpenie tvorili spoločnosti s ručením obmedzeným (47,3%), čo v podstate zodpovedá súčasnej štruktúre podnikov pôsobiacich v SR. Hlavnou metódou, ktorá bola použitá bol dotazník, ktorý bol doplnený štruktúrovaným rozhovorom. Na vyhodnotenie získaných údajov boli použité klasické štatisticko – matematické metódy.

Okrem iného, z prieskumu vyplynulo, že 88% podnikov je pripojených na Internet (graf 1) a za neodmysliteľný nástroj komunikácie podniku s okolím ho pokladá 72% oslovených podnikov. Ako je vidieť v grafe 2, najpodstatnejší dôvod, prečo podniky využívajú Internet je, že ho považujú za praktický a zaužívaný nástroj komunikácie. Nie zanedbateľný podiel zastupuje aj pocit, že Internet je pre podnikanie nevyhnutný.

GRAF 1: Spôsoby pripojenia podniku k Internetu

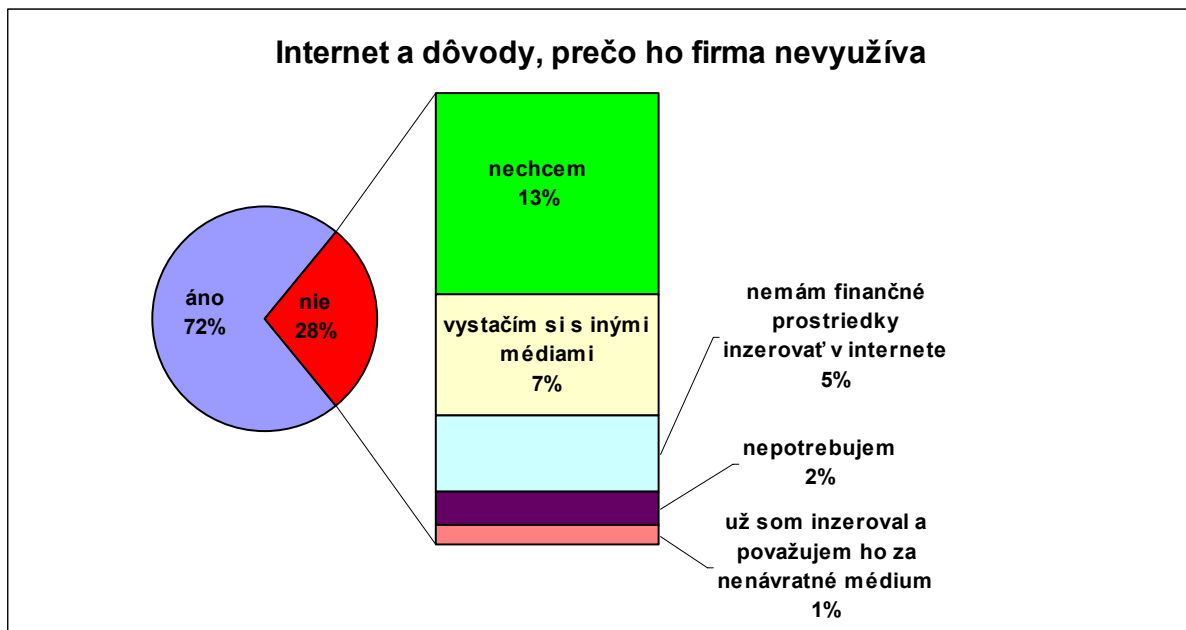


GRAF 2: Dôvody prečo podniky využívajú Internet

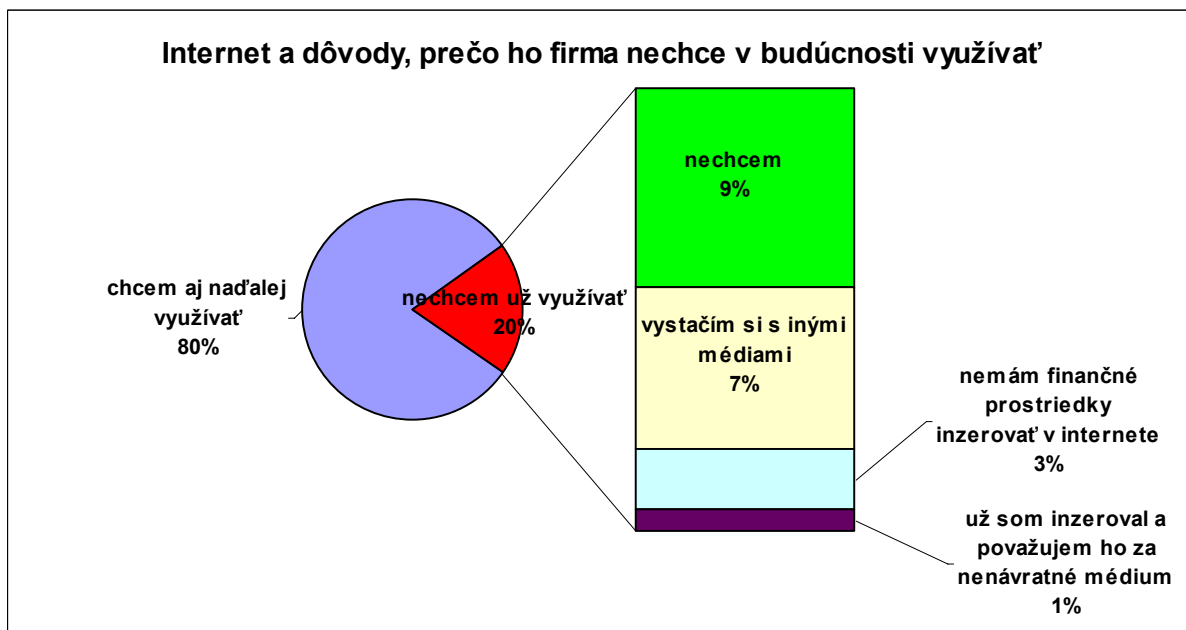


Zaujímalo nás aj, aké sú dôvody, pre ktoré podnik Internet nevyužíva. Najčastejšia odpoveď bola, že ho podnik skrátka nechce využívať, alebo si vystačí s inými médiami. (graf 3). Zaujímavý výsledok, vyplývajúci z prieskumu je, že 20% podnikov, ktoré doteraz Internet využívali, ho v budúcnosti už neplánuje využívať. Hlavným dôvodom je, že im nepriniesol taký finančný osoh, aký od neho očakávali. (graf 4)

GRAF 3: Dôvody, prečo podnik nevyužíva Internet ako komunikačný nástroj



GRAF 4: Dôvody, prečo podnik neplánuje v budúcnosti využívať Internet ako komunikačný nástroj



Najpoužívanějšími službami Internetu podniku sú World Wide Web, elektronická pošta a využívanie služieb e-commerce (e-obchod, e-bankovníctvo...). Takže v ďalšej časti prieskumu sme sa zamerali na túto oblasť.

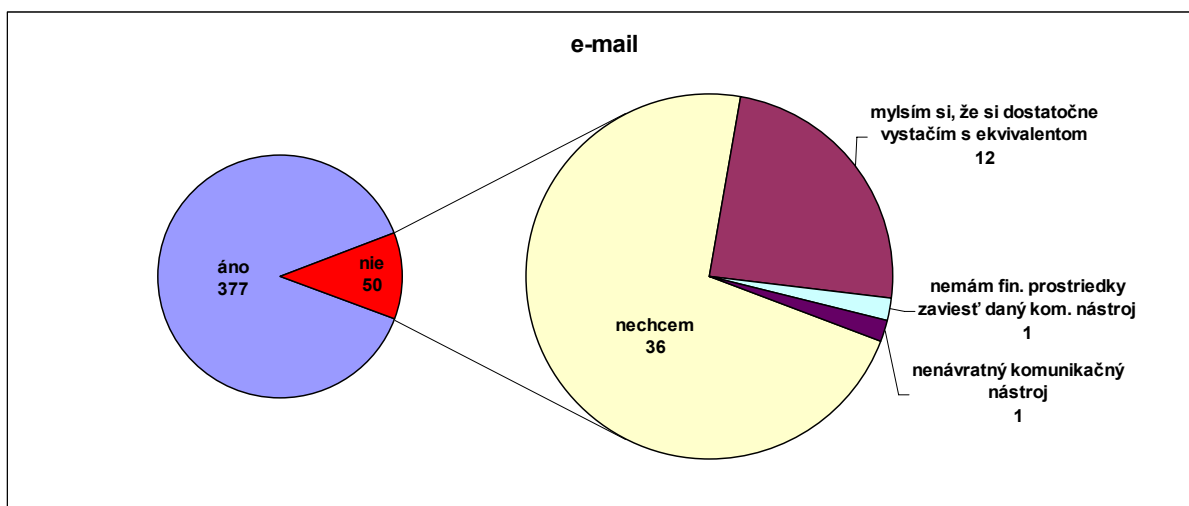
Čo sa týka web stránky, vlastnú stránku má vyhotovených 57% podnikov a v priemere je táto stránka on-line 4 roky. Obsahom podnikovej web-stránky sú najčastejšie informácie o podniku, kontaktné údaje a informácie o produktoch a službách. Väčšina

podnikov má web stránku len v slovenskom jazyku. V inom ako slovenskom jazyku má vyhotovenú stránku 166 podnikov. Najčastejšie je to anglický alebo nemecký jazyk. 59% podnikov využíva na vytvorenie web-stránky vlastné ľudské zdroje, zvyšok zveruje jej vyhotovenie špecializovanej firme.

Z podnikov, ktoré nemajú vytvorenú vlastnú stránku, plánuje tak v budúcnosti urobiť 42%. Podniky, ktoré ani v budúcnosti neplánujú vytvoriť vlastnú stránku uvádzajú, okrem konštatovania „nechcem“, ako hlavné dôvody, že si vystačia s inými komunikačnými nástrojmi alebo majú nedostatok finančných prostriedkov.

Čo sa týka e-mailovej komunikácie, ako vidieť z grafu č. 5, e-mail využíva väčšina oslovených podnikov. Len 50 podnikov využíva iné formy komunikácie, prevažne klasické formy komunikácie ako sú listy a pevná telefónna linka.

GRAF 5: Využívanie e-mailu



Z oblasti e-commerce nás zaujímalo, koľko podnikov predáva svoje produkty a služby prostredníctvom e-obchodu. 30 podnikov uviedlo, že predáva svoje výrobky alebo služby konečným zákazníkom – B2C a 28 podnikov predáva výrobky a služby firmám B2B. Priemerný podiel internetového predaja produktov na celkových ročných tržbách činí 14%. Pri otázke, či samotný podnik nakupoval cez Internet za posledných 6 mesiacov, bolo percento nakupujúcich podnikov značne vyššie – 41%.

Na rozdiel od e-obchodu, voči ktorému stále pretrvávajú v manažmente slovenských podnikov určité predsudky, čoho výsledkom je aj skutočnosť, že slovenské podniky aj koneční spotrebitelia uprednostňujú osobný kontakt, e-bankovníctvo sa už pre slovenské podniky stalo úplnou samozrejmosťou o čom svedčí aj údaj, že ho v súčasnosti využíva až 92% podnikov pôsobiacich v SR [1].

Záver

Monitoring e-komunikácie v podnikoch pôsobiacich v Slovenskej republike ukázal, že využívanie Internetu ako komunikačného nástroja v komunikácii nie je v porovnaní s podnikmi pôsobiacimi v krajinách Európskej únie stále celkom dostatočné. Ako ukázali výsledky prieskumu zameraného na využívanie Internetu ako moderného

komunikačného nástroja, tento nástroj slovenské podniky síce používajú ale nevyužívajú všetky možnosti, ktoré tento nástroj poskytuje. Na základe získaných informácií možno konštatovať, že v slovenských podnikoch sa e- komunikácia obmedzuje na jednoduché komunikačné akty, t. j. na jednoduchý transfer základných, neštruktúrovaných informácií o podniku a jeho produktoch. Do značnej miery absentuje najmä elektronická komunikačná výmena štruktúrovaných dokumentov, čo je spôsobené možnosťou využívať elektronický podpis. Táto situácia súvisí na jednej strane so skutočnosťou, že technické zariadenie na využívanie e-podpisu má len 18% oslovených podnikov a na strane druhej väčšina štátnych inštitúcií, s ktorými podnik komunikuje, nie je organizačne a technicky vybavená, aby podnikom takúto „službu“ ponúkla.

Použitá literatúra:

- [1] GETLER, Ľ. Riziko a riziková komunikácia. Krízový manažment. *Vedecko-odborný časopis FŠI ŽU v Žiline*, roč. 3, 2004, č. 2, s.40-45. ISSN 1336-0019
- [2] KITA, P. Charakteristiky nositeľov interorganizačných vzťahov distribučného kanála. In: KITA, J. &ali.: *Transformačné zmeny interpodnikových vzťahov a spôsoby limitácie rizík v oblasti nákupu na trhu výrobnnej sféry*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm 2004, s. 67-72. 112 s. ISBN 80-225-1943-X
- [3] REŽŇÁKOVÁ, M. Vybrané otázky internacionalizace malých a středních podniků v ČR. In: *Integrácia do EU a jej dosledky*. Bratislava: Ekonom, 2005, str. 82-86. ISBN 80-225-1969-3
- [4] SZARKOVÁ, M., VOLÁR, J., JURIKOVÁ, B: *Komunikácia v marketingu*. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2005. ISBN 80-225-2097-7
- [5] SZARKOVÁ, M.: *Komunikácia podniku s externým prostredím*. Bratislava: vydavateľstvo EKONÓM, 2007. 190 s. ISBN 978-80-225-2270-0
- [6] SZARKOVÁ, M. *Komunikačné nástroje v systéme riadenia podniku*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2008. 102 s. ISBN 978-80-225-2525-1

REGIONÁLNÍ DISPARITY VYBRANÝCH UKAZATELŮ TRHU PRÁCE REGIONAL DISPARITIES OF THE SELECTED LABOUR MARKET INDICATORS

Bohumil Kába

Česká zemědělská univerzita v Praze

kaba@pef.czu.cz

Klíčová slova:

Trh práce – region – ukazatel – hlavní komponenty – shluk

Abstrakt:

Příspěvek se zabývá popisem a průzkumovou analýzou některých indikátorů trhu práce Královéhradeckého kraje. Uvádí výsledky vícerozměrné statistické analýzy relací mezi vybranými ukazateli nezaměstnanosti. Analýza hlavních komponent, založená na korelační matici pěti disponibilních ukazatelů nezaměstnanosti ukázala, že soubor správních obvodů obcí s rozšířenou působností Královéhradeckého kraje se rozpadá na čtyři relativně homogenní shluky. Složení shluků bylo popsáno a stručně charakterizováno.

Key words:

Labour market – region – indicator – principal components – cluster

Abstract:

The paper concentrates on a description and exploration of some indicators of labour market of Královéhradecký region. It presents the results of multivariate statistical analysis of relationships between selected unemployment indicators. Principal component analysis was performed on a correlation matrix of five indicators and this analysis showed the existence of four relatively homogeneous clusters of administrative districts of municipalities with extended powers. The structure of clusters was described and briefly characterized.

Úvod

Mezi nejdůležitější indikátory regionálního trhu práce patří ukazatele, které se týkají některých skupin obyvatelstva, jež mají ztížené možnosti uplatnění se na trhu práce. V České republice mezi tyto problémové skupiny obyvatelstva patří např. čerství absolventi škol a mladiství, osoby se změněnou pracovní schopností, osoby ve věku do 24 let respektive ve věku nad 50 let, osoby dlouhodobě nezaměstnané. Úroveň ukazatelů, charakterizujících podíl zmíněných skupin obyvatelstva na celkovém počtu uchazečů o zaměstnání se v čase vyvíjí a je velmi diferencována uvnitř jednotlivých krajů i mezi nimi.

Daný příspěvek se orientuje na identifikaci oblastí Královéhradeckého kraje, jež jsou podobné z hlediska vybraných ukazatelů o výše zmíněných problémových skupinách obyvatelstva a posouzení, které z disponibilních ukazatelů jsou pro takovou empirickou klasifikaci nezbytné.

Materiál a metody

Do empirické analýzy byly zařazeny následující ukazatele:

- podíl absolventů škol a mladistvých z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání (PA)
- podíl občanů se změněnou pracovní schopností z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání (PZ)
- podíl uchazečů ve věku do 24 let včetně z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání (P24)
- podíl uchazečů ve věku 50 a více let z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání (P50)
- podíl uchazečů s délkou evidence nad 12 měsíců z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání (P12).

Data o těchto ukazatelích jsou pravidelně zveřejňována v regionálních statistických ročenkách Královéhradeckého kraje a to jak za celý kraj, tak i za nižší územní celky – tzn. okresy a správní obvody obcí s rozšířenou působností (SO ORP). Vzhledem k deklarovanému cíli dané studie byla využita data za jednotlivé SO ORP, jež svým rozsahem představovala přiměřenou údajovou základnu pro aplikaci vícerozměrných statistických postupů.

Metodologicky studie vycházela z průzkumové analýzy dat a vybraných technik vícerozměrné statistické analýzy, zejména analýzy hlavních komponent. Příslušné výpočty byly realizovány užitím statistického programového systému STATISTICA a některých procedur, implementovaných ve statistickém programovém systému SAS.

Výsledky a diskuse

Všechny analyzované ukazatele vykázaly během období 2005 – 2007 relativně monotónní vývoj. K 31.12.2005 činil v Královéhradeckém kraji podíl absolventů z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání 6,5 % a ke konci roku 2007 se snížil o 1,1 procentního bodu (k 31.12.2007 dosáhl úrovně 5,4 %). Pokles (v průměru o 3,3 procentního bodu) též vykázal podíl uchazečů ve věku do 24 let (19,5 % k 31.12.2005, 16,2 % k 31.12.2007) a podíl uchazečů, kteří jsou v evidenci déle než 1 rok (33,2 % k 31.12.2005, 29,0 % k 31.12.2007). Zbývající dva sledované ukazatele vykázaly naopak nárůst. Podíl uchazečů se změněnou pracovní schopností vzrostl v průměru o 3,6 procentního bodu (z hodnoty 15,9 % k 31.12.2005 se zvýšil na hodnotu 19,5 % k 31.12.2007) a podíl uchazečů ve věku 50 a více let vzrostl v průměru o 6 procentních bodů (26,1 % k 31.12.2005, 32,1 % k 31.12.2007).

Vývoj sledovaných ukazatelů ve většině jednotlivých správních obvodů obcí s rozšířenou působností probíhal obdobným způsobem, i když nerovnoměrně a s rozdílným tempem. Základní informaci o pořadí SO ORP podle jednotlivých analyzovaných ukazatelů trhu práce Královéhradeckého kraje v letech 2005 – 2007 shrnuje tabulka 1.

TAB. 1. Pořadí SO ORP podle jednotlivých proměnných v letech 2005, 2006, 2007

SO ORP	PA			PZ			P24			P50			P12		
Broumov (BR)	3	4	2	1	1	1	15	14	8	1	1	2	12	15	8
Dobruška (DO)	11	2	6	12	12	15	6	4	4	7	9	14	1	2	3
Dvůr Králové n.L. (DK)	4	11	14	11	10	9	5	8	6	14	11	9	14	13	13
Hořice (HO)	6	15	8	5	5	3	3	9	13	8	7	5	9	8	10
Hradec Králové (HK)	9	12	13	9	11	10	10	11	10	9	6	7	7	4	7
Jaroměř (JA)	14	8	10	2	2	4	13	15	15	3	2	1	3	5	4
Jičín (JI)	1	3	12	8	8	7	1	3	3	15	12	12	11	11	9
Kostelec n. Orlicí (KO)	13	13	5	14	13	12	12	7	2	6	8	4	4	3	2
Náchod (NA)	12	7	9	4	6	6	11	5	7	4	5	3	5	6	6
Nová Paka (NP)	7	10	11	3	4	2	4	10	14	13	10	8	10	14	12
Nové Město n.M. (NM)	15	14	15	6	3	5	14	12	12	2	3	6	2	1	1
Nový Bydžov (NB)	5	6	3	15	15	13	2	1	5	12	15	11	15	10	11
Rychnov n. Kněžnou (RK)	8	1	7	13	14	14	8	2	11	5	13	13	6	7	5
Trutnov (TR)	2	9	4	10	7	8	7	13	9	10	4	10	13	9	14
Vrchlabí (VR)	10	5	1	7	9	11	9	6	1	11	14	15	8	12	15

Rozdílná pořadí, dosažená jednotlivými správními obvody ve sledovaných ukazatelích naznačují, že klasifikaci SO ORP nelze zakládat na izolovaných indikátorech, ale je třeba využít celou disponibilní databázi. K takové klasifikaci je nutné zvolit vhodné vícerozměrné statistické postupy, v dané studii se jednalo o kombinaci analýzy hlavních komponent a shlukové analýzy. Výsledky analýz pro data z let 2005 – 2007 se v jednotlivostech lišily, ale hlavní závěry z těchto výsledků byly podobné. V další části budou prezentovány výsledky, které se opírají o data platná k 31.12.2007, tzn. pro nejnovější publikovaná data.

Analýza hlavních komponent byla založena na korelační matici originálních proměnných (algoritmus analýzy je popsán v [2], [3]). V tabulce 2 jsou uvedena vlastní čísla, která charakterizují, jakou část celkové variability vysvětlují jednotlivé nalezené komponenty.

TAB. 2. Vlastní čísla korelační matice

Komponenta	Vlastní číslo	Individuální procento	Kumulativní procento
1	2,6402	52,80	52,80
2	1,2639	25,28	78,08
3	0,6313	12,63	90,71
4	0,2775	5,55	96,26
5	0,1871	3,74	100,00

Tabulka ukazuje, že pouze dvě první hlavní komponenty mají vlastní čísla větší než 1. Podle tzv. Kaiserova kritéria [2] je v další etapě analýzy možné ponechat pouze tyto dvě první hlavní komponenty, jež vysvětlují 78,08 % celkové variability. Pro interpretaci

nalezených komponent lze využít komponentních zátěží, tzn. korelací hlavních komponent s jednotlivými analyzovanými proměnnými. Zátěže prvních dvou komponent jsou shrnuty v tabulce 3.

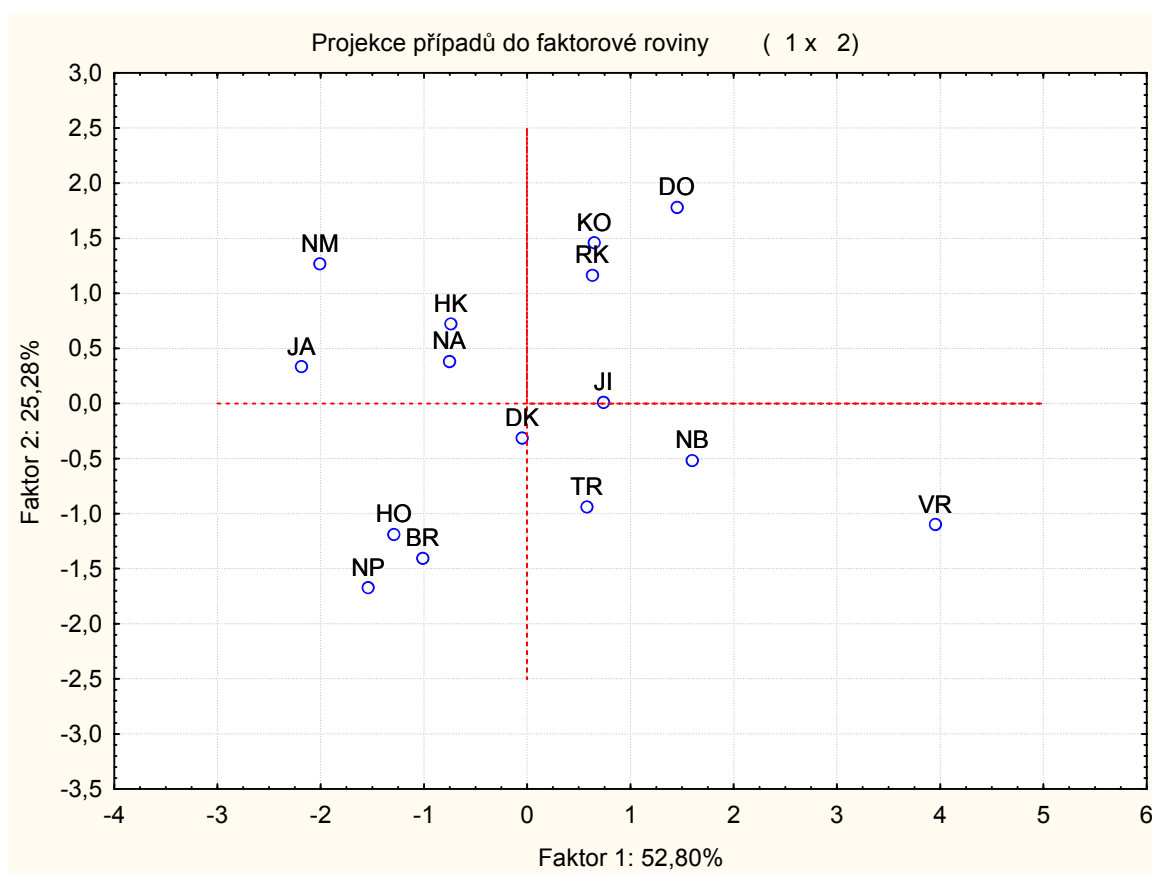
TAB 3. Zátěže proměnných v prvních dvou hlavních komponentách

Proměnná	1. komponenta	2. komponenta
PA	-0,7321	0,3747
PZ	0,7026	0,6122
P24	-0,8617	-0,1448
P50	0,8667	0,0129
P12	0,3421	-0,8529

První hlavní komponenta je silně korelována s proměnnými P50 a P24 a středně silně s proměnnými PA a PZ. Druhá hlavní komponenta je dominována proměnnou P12, charakterizuje tedy efekt podílu dlouhodobě nezaměstnaných na celkovém počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání.

Z hlediska cíle dané studie mají klíčový význam komponentní skóre jednotlivých správních obvodů obcí s rozšířenou působností, tzn. odpovídající hodnoty hlavních komponent pro tyto SO ORP. Rozptylový diagram komponentního skóre pro první dvě hlavní komponenty je uveden v obrázku 1.

OBR 1: Rozptylový diagram komponentního skóre



Z obrázku je patrné, že soubor 15 správních obvodů obcí s rozšířenou působností Královéhradeckého kraje se rozpadl – zejména vzhledem k první hlavní komponentě – na několik dílčích podsouborů (shluků), jejichž složení bylo orientačně identifikováno užitím hierarchického shlukovacího postupu [1]. První shluk zahrnul SO ORP Dobruška (DO), Kostelec nad Orlicí (KO) a Rychnov nad Kněžnou (RK), situované v prvním kvadrantu roviny, tvořené dvěma prvními hlavními komponentami. Uvedený shluk byl charakterizován vysokými hodnotami proměnné PZ (maximum mezi všemi porovnávanými SO ORP) a vysokým podílem uchazečů ve věku 50 a více let z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání. Na druhé straně však SO ORP sdružené v tomto shluku vykázaly v průměru nejnižší hodnoty proměnných P24 a P12.

Další zřetelný shluk vytvořily SO ORP Broumov (BR), Hořice (HO) a Nová Paka (NP), jež k 31.12.2007 vykázaly nejnižší průměrnou hodnotu podílu občanů se změněnou pracovní schopností z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání (PZ) i relativně nízkou průměrnou hodnotu proměnné P50, avšak vysoký podíl uchazečů s délkou evidence nad 12 měsíců z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání (P12).

Relativně nejpříznivějších výsledků – z hlediska analyzovaných proměnných – dosáhly SO ORP Hradec Králové (HK), Jaroměř (JA), Náchod (NA) a Nové Město nad Metují (NM), sdružené ve shluku umístěném ve druhém kvadrantu roviny prvních dvou hlavních komponent. Platí to zejména o SO ORP Náchod, kde – kromě proměnné PA – byly u všech sledovaných indikátorů trhu práce zjištěny hodnoty, které byly nižší než průměr Královéhradeckého kraje v roce 2007.

Poslední shluk zahrnul SO ORP Dvůr Králové nad Labem (DK), Jičín (JI), Nový Bydžov (NB) a Trutnov (TR). Uvedené správní obvody byly charakterizovány vysokým podílem uchazečů se změněnou pracovní schopností z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání (PZ), vysokým podílem uchazečů ve věku 50 a více let z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání (P50) a zejména vysokým podílem uchazečů s délkou evidence nad 12 měsíců z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání (P12).

Obrázek 1 rovněž naznačuje, že SO ORP Vrchlabí (VR) představuje odlehlý objekt vzhledem k první komponentě, tzn., že se alespoň v některých znacích, korelovaných s první hlavní komponentou, výrazně odlišil od ostatních správních obvodů Královéhradeckého kraje. Průzkumová analýza hodnoty první hlavní komponenty pro SO ORP Vrchlabí pak dokládá, že tato hodnota má povahu statisticky odlehlého pozorování (ve smyslu využití tzv. pětičíselného souhrnu [1]). Z tabulky 1 lze zjistit, že SO ORP Vrchlabí vykázal k 31.12.2007 mezi všemi srovnávanými správními obvody nejnižší hodnoty proměnných PA a P24, současně však měl vysoký podíl občanů se změněnou pracovní schopností z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání (PZ) a v rámci Královéhradeckého kraje též nejvyšší podíly uchazečů ve věku 50 a více let z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání (P50) a uchazečů s délkou evidence nad 12 měsíců z počtu dosažitelných uchazečů o zaměstnání.

Závěr

Prezentované výsledky ukázaly, že analýza hlavních komponent, aplikovaná na ukazatele nezaměstnanosti tzv. „problémových“ skupin obyvatelstva v rámci trhu práce Královéhradeckého kraje, umožnila postihnout strukturu závislosti sledovaných indikátorů a identifikovat některé disparity zmíněného trhu práce. Z hlediska uvažovaných ukazatelů se soubor porovnávaných správních obvodů rozpadl na čtyři relativně homogenní shluky a jeden odlehlý objekt (SO ORP Vrchlabí).

Nejdůležitějšími znaky, které nejvíce přispívaly k variabilitě v analyzované databázi (a měly tedy klíčové postavení ve zmíněné klasifikaci správních obvodů), byly indikátory P50, P24 a PA, méně významným byl indikátor P12.

Použitá literatura:

- [1] HENDL, J. *Přehled statistických metod zpracování dat*. Portál, 2004, ISBN 80-7178-820-1
- [2] MELOUN, M., MILITKÝ, J., HILL, M. *Počítačová analýza vícerozměrných dat v příkladech*. Praha, ACADEMIA, 2005, 449 s., ISBN 80-200-1335-0
- [3] TABACHNICK, B.G., FIDELL, L.S. *Using Multivariate Statistics*. Boston, Pearson, 2007, ISBN 0-205-45938-2

Poznátky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení IVZ MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělsko-potravinářských systémů".

Pieces of knowledge introduced in this paper resulted from solution of an institutional research intention MSM 6046070906 „Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems“.

EFFICIENCY OF SELECTED PUBLIC SERVICES BASED ON THE EXAMPLE OF LOWER-SILESIA DISTRICTS

Marian Kachniarz

Wrocław University of Economics

marian.kachniarz@ae.jgóra.pl

Keywords:

Public service – efficiency – unit coefficients – self-government

Abstract:

In the hereby paper the author presents research results concerning the efficiency of public services in the selected Lower-Silesian districts. These results point at a very significant diversification in unit costs of services while obtaining almost the same results. In recommendations the author emphasizes the need for establishing such system which would facilitate broader analysis of this problem.

Introduction

The specific nature of public services consists in providing all inhabitants of the given area with extensive access to them. It is of superior importance, as well as their efficiency and reliability. Therefore these issues constitute the domain of great interest for researchers. The criticism of the above research field is frequently based on the assumption that the prevailing paradigm of efficiency leads automatically towards the deterioration of accessibility considered as the primary feature of public services. However, the efficiency discussed here is understood in Paretian sense, where its increase is related to maintaining of at least the existing accessibility level [6, p. 69-70].

The next issue risen by the critics of analyses regarding the efficiency of public services is that these are difficult to calculate. It refers to the precision in determining both parties of such relationship, namely the costs and the results. However, in practice the problem consists not just in incalculability, but mainly in the lack of monitoring system covering costs and effects of public services. Instead of the above, the assumption of optimum efficiency turns out to be the one predominating in the public sector. This fact leads directly to a conclusion that the only way to improve the results is by increasing due expenditure [4, p. 153].

A new approach towards the problems of efficiency in public services has emerged together with spreading of *New Public Management* rules. However, the experience of Anglo-Saxon countries indicates that the implementation of management practices common for private sector regarding public services does not result in unequivocal effects [7, p. 209; 1, p. 288].

It is pointed out in professional literature that the competitive conditions rather than legal form and management pattern become the key factors for increasing efficiency [5, p. 133].

Unfortunately, the influence of this factor is strongly limited by the specific nature of public services which in many domains are rendered under the conditions of natural

monopoly. An obvious example of the above is performing administrative services, which are usually directed towards the inhabitants of a precisely defined area. In such cases it may turn out very helpful to develop substitutes of competitiveness and establish the system of comparisons resulting in stimulating rivalry [5, p. 134]. The above mentioned system of comparisons can even be created in relation to these services which present a standardised final outcome. It refers to, among others, these administrative services (e.g. issuing a driving licence) where the result is the same, irrespective of which office performs the service. Differences may concern only the effectiveness (e.g. length of waiting time for the due procedures to be completed, comfort of the office, as observed by the customers visiting it, where these services are provided etc.) and the efficiency itself.

The research objective and methods

The objective of the research discussed in the hereby paper is to present the level of diversification in the efficiency of public services.

As the research objective there were selected two categories of administrative services (communication and geodesy) and one category representing social services (education). The studies were performed in three neighbouring Lower-Silesian districts (Świdnica, Wałbrzych and Kamienna Góra) in the period of 2005-2007. Technical conditions for the selected services rendering in above mentioned districts are comparable, thus they have no significant influence on the services' efficiency.

From the above there results the main research hypothesis assuming that the degree of differentiation in the efficiency of administrative services is significant, notwithstanding their standardised final product and similar technical conditions. Obviously, the controversial issue is the determination of the threshold related to this significance. Having assumed that the entities responsible for this category of services should take particular care in an efficient use of public resources, it should be indicated that even the difference of several per cent regarding the efficiency is of significant importance. However, for the purposes of the present study, the threshold of 10% was assumed as binding. It means that the differences within this limit are not distressing unless they can be explained by technical (different dwelling conditions), personnel (qualifications and experience of employees) or organisational (scale effect) conditions. The differences exceeding 10% may indicate an inefficient use of public resources and should become the basis for corrective measures. Methods typical for fundamental studies and carried out directly in the units were used in the hereby research. This necessity resulted from the lack of appropriate statistical and budgetary data.

The description of research process and its results

Structural analysis regarding the performance of services in all Lower-Silesian district offices preceded the fundamental part of the research. It allowed to avoid an error consisting in the comparison of operating costs characteristic for individual organisational divisions, since only 15% of organisational divisions under the same official name rendered an identical range of administrative services at regional level [2, p. 83-88]. The identification of specific working positions and job descriptions assigned to them proved to be necessary in order to perform reliable comparisons. This identification was not limited to district offices only, since a lot of services can be

rendered by external units. For example, administrative services in geodesy (administration of geodetic and cartographic resources, land records management etc.) can be performed by various organisational forms. From the department of geodesy, being the component of a district office, to a budgetary unit outside its structure. There are also possible intermediate forms following which a geodetic and cartographic centre exists as a budgetary unit, whereas the function of district geodesist and administrative decisions attributed to it are included in the structures of a given district office.

Similar situation can be observed in the administration of education. In several districts there was implemented the budgetary system for educational units that resulted in their financial independence and the school Headmaster controls the committed resources. On the opposite pole there is the situation where the administrative and financial service is centralised, either within the district office department of education or within a specially created budgetary unit (economic and administrative schools' complex). The smallest differentiation refers to tasks related to communication. These are within the structures of due district offices in all Lower-Silesian districts. The differences consist in their assignment to various organisational units (departments, units or offices with posts performed by numerous personnel). All the above mentioned organisational conditions were taken into consideration in the discussed research. Otherwise the comparison of organisational units' costs that, in fact, has different range of responsibilities, would distort the idea of performed analyses [3].

The diversified structure of rendered services conditioned also the individual cost analysis. Current budgetary classification does not take into account even the operating costs of individual organisational units. The more so, it is not capable of showing the operating costs of individual working places. The fundamental studies, assigning the expenditure value to the specific working places, were also necessary in this domain. It required an arduous procedure in order to calculate these costs, since the current legal and budgetary standards do not require such calculations from financial services representing the due local authorities units. Having assumed that the standardised decisions (e.g. extracts of land records) or products (e.g. driving licence) are the result of administrative services under analysis, it is only costs that can become the subject of the study. In order to secure the cost comparability of rendered services, these were made relative in the form of unitary coefficients.

In case of communication and geodetic services these costs were reduced to the general form:

$$K_{jedn.} = \frac{L_d}{K_w}$$

where:

K_{jedn.} – unit cost of a given service

L_d – number of issued decisions (documents)

K_w – operating cost of posts engaged in given tasks

In case of educational services, their different specificity was taken into consideration and unit coefficients were based on the number of students attending the managed schools, but not on the number of performed actions. It should be pointed out here that the research takes into account the fact that the administrative service understood this way (excluding the financial and personnel service) refers not only to schools and

facilities operated by a given district office, but also to non-public facilities. In such case the due relation assumes the following form:

$$K_{j\text{os}} = \frac{K_{\text{os}}}{L_u}$$

where:

$K_{j\text{os}}$ – unit operating cost of education

K_{os} – total operating cost of posts related to performing administrative services in education

L_u – number of students in managed schools.

The detailed statement of analysed coefficients is presented in Table 1.

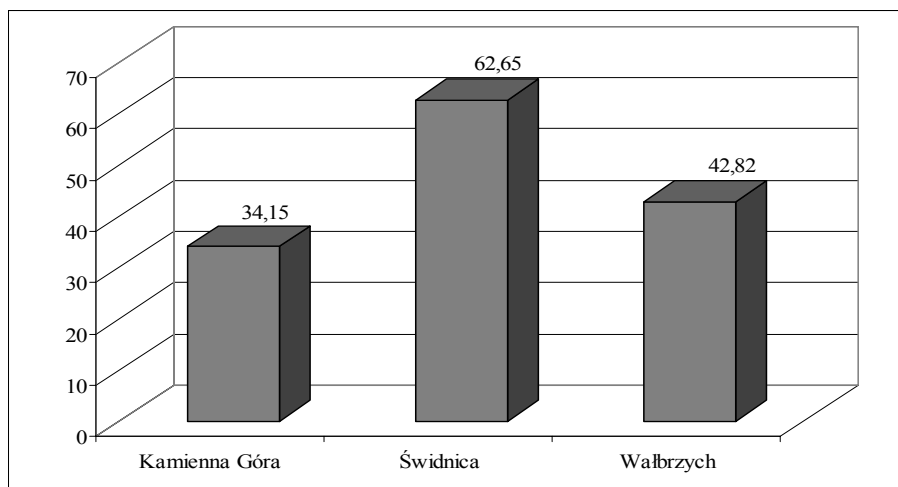
TAB. 1: The presentation of analyzed unit coefficients referring to costs of administrative services.

Type of service	Unit coefficient	Comments
Communication	$K_{\text{pr}} = \frac{L_{\text{pr}}}{K_s}$	K_{pr} – unit coefficient of a driving licence L_{pr} – number of issued driving licences K_s – cost of posts related to the issue of driving licences
	$K_{\text{rp}} = \frac{L_{\text{rp}}}{K_s}$	K_{rp} – unit coefficient of a motor vehicle registration L_{rp} – number of registered motor vehicles K_s – cost of posts related to motor vehicles registration
Geodesy	$K_{\text{wr}} = \frac{L_{\text{wr}}}{K_s}$	K_{wr} – unit coefficient of geodetic and cartographic drawings L_{wr} – number of drawings K_s – cost of posts related to geodetic and cartographic drawings
	$K_{\text{wp}} = \frac{L_{\text{wp}}}{K_s}$	K_{wp} – unit coefficient of land records' extracts L_{wp} – number of land records' extracts K_s – cost of posts related to land records' extracts
Education	$K_{j\text{os}} = \frac{K_{\text{os}}}{L_u}$	$K_{j\text{os}}$ – unit operating cost of education K_{os} – total cost of posts related to educational services L_u – number of students in managed schools

Source: Author's compilation

The results of performed research were systematised in first part according to the type of rendered services, in order to have them standardised later.

FIG. 1. Unit cost of motor vehicle registration in selected district offices

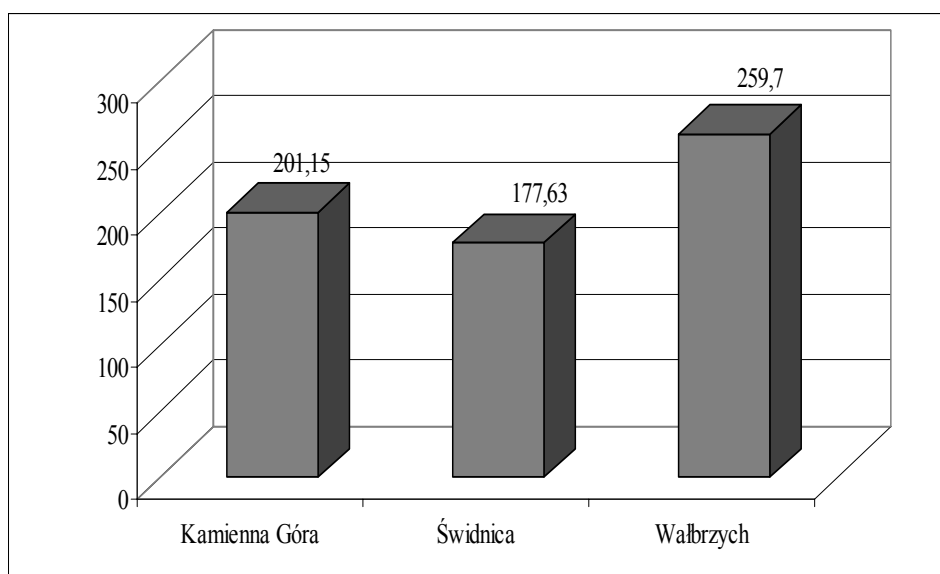


Source: Author's compilation

The analyses performed according to the above assumptions confirmed very high diversification regarding unit costs of performed services in the neighbouring district offices. These differences exceeded the initially assumed significance threshold of 10% in all conducted analyses and amounted to, as follows:

- in communication - 45%
- in geodesy - 31,6%
- in education - 24%

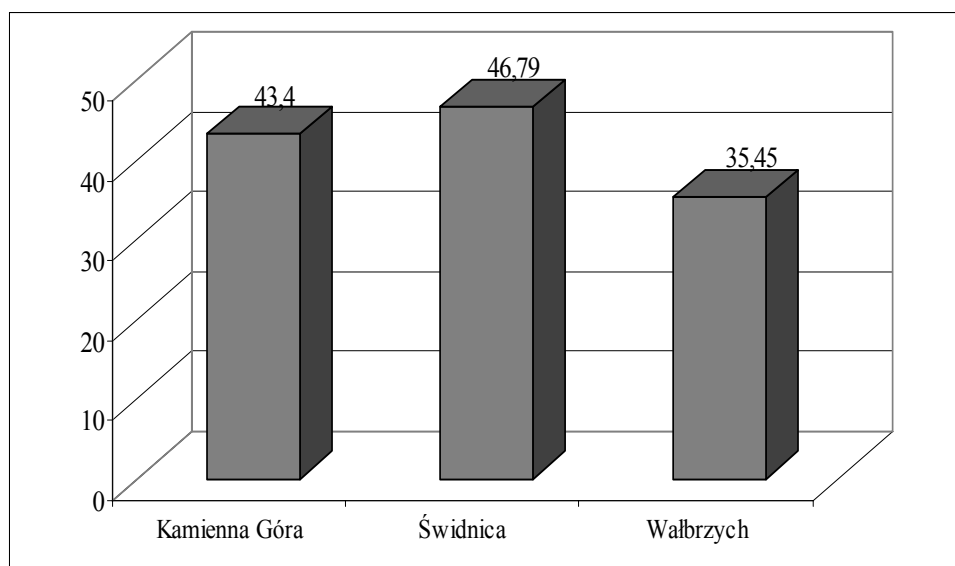
FIG. 2. Unit cost of land records' extracts and drawings in selected district offices (in zł/extract and drawing)



Source: Author's compilation

Such an extensive differentiation of unit costs at the similar standard of rendered services (dwelling conditions, time of waiting for a decision etc.) proves that there are considerable reserves in the efficiency of rendered services. In the presented results there can be noticed a peculiar paradox – the more standardised the service is and the more centralised its product occurs (e.g. centralised systems for the issue of driving licences and the registration of motor vehicles), the greater are the differences in unit costs of services. It appears, from the author's own, practical observations that the more the service becomes influenced by external (centralised) procedural regulations, the greater are the possibilities of organisational sections' heads to extort higher employment from the managers of units.

FIG. 3. Unit cost of educational administration in selected district offices (in zł/1 pupil)

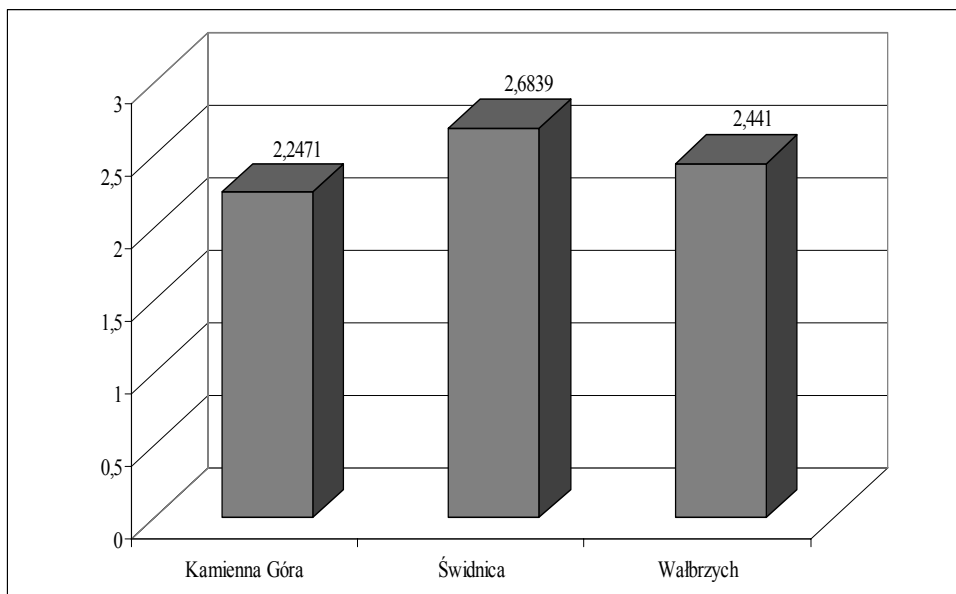


Source: Author's compilation

The final phase of the study consisted in the formulation of synthetic efficiency measure regarding rendered administrative services in individual units. In order to perform it the standardisation of results was conducted. It consisted in the determination of distance from maximum value (with assigned value of 1) in each service type. The standardised value for each district office determined this way is the sum of distances from maximum values. Thus, the smaller synthetic measure means the more efficient rendering of administrative services in a given district office.

It is noteworthy that the differentiation of synthetic measure is much smaller than the differences in unit measures (16% as compared to 45%). It proves that there occurs the effect of differences levelling between various spheres of rendering public services.

FIG. 4. Synthetic measure of administrative services efficiency in selected districts



Source: Author's compilation

On the other hand, this can prove an immaturity of management regarding these services – good results in one domain are diminished by poor results in another one. From the conducted observations it appears that such situation is the result of ‘games’ played between the heads of units (district heads and district secretaries) and the heads of individual organisational structures (departments, sections etc.). Final results depend on the knowledge, determination, persuasion and even political position of individual game participants.

Therefore, it is difficult to resist an impression that the efficiency of administrative services (and in a broader sense, public services) does not represent any superior measure conditioning the method of their organisation.

Summary

The diversification of public services’ efficiency exceeds considerably the initially assumed significance threshold. These differences are not justified by either technical (various dwelling conditions) or organisational (scale effect) conditions. The evaluation of such an extensive differentiation in unit costs can not be separated from the reflection on the adequacy of hitherto existing allocation of public resources. Taking the above results into account, further studies on the efficiency of public services seem to be particularly adequate.

The research presented in the hereby paper indicates that it is necessary to establish an information system providing the basis for comparisons between the units, of which managers responsible for public services could take advantage of. Only such action is capable of creating elements of benchmarking and releasing the effect of rivalry and competition. The results discussed in the scope of this article emerged on the basis of fundamental research, but the method, considering the great amount of work, is not suitable for providing cross-sectional comparisons (e.g. at national level). The system of

budgetary classification and reporting turns out to be the most suitable tool for such purposes. However, in its present form it is fully dedicated to the control of the due expenditure legal justification, rather than its plausibility. Even more difficult becomes the formulation of efficiency measures just on its basis. Considering the above results, which present high diversification of provided services, the requirement of budgetary classification modification seems to be justifiable. Such modification should allow for the formulation of unit coefficients regarding costs of rendered services at the level of each division and only this approach will establish the basis for benchmarking.

References:

- [1] BAILEY, S. J. *Local Government Economics*, Macmillan Press Ltd., London 1999.
- [2] KACHNIARZ, M. *Analiza strukturalna administracji powiatów dolnośląskich* [Structural analysis of Lower-Silesian districts administration] [in:] Sokołowski J. (ed.), *Problemy ekonomii, polityki ekonomicznej i finansów publicznych* [in: The problems of economics, economic policy and public finance], UE in Wrocław, Wrocław/Jelenia Góra 2008.
- [3] KACHNIARZ, M. *Is measuring the efficiency of local authorities grounded*, [in:] Panasiuk A. (ed.) *Service Management* vol. 4., Szczecin 2008.
- [4] MISIĄG, W. *Mierzenie zadań publicznych jako podstawa planowania budżetowego* [Measuring public tasks as the basis for budgetary planning], [in:] Głuchowski J. et al. (eds), *Ekonomiczne i prawne problemy racjonalizacji wydatków publicznych, t.1, Racjonalizacja wydatków publicznych – uwarunkowania i instrumenty* [in: Economic and legal problems of public expenditure rationalization, vol.1, Rationalization of public expenditure – determinants and instruments], UMCS, Lublin 2005.
- [5] OSBORNE, D., GAEBLER, T. *Rządzić inaczej. Jak duch przedsiębiorczości przenika i przekształca administrację publiczną* [To rule in a different way. How the spirit of entrepreneurship penetrates and transforms public administration]. Media Rodzina of Poznań. Poznań 2005.
- [6] STIGLITZ, J. *Ekonomia sektora publicznego*, [Public sector economics] PWN, Warszawa 2004.
- [7] ZALEWSKI, A.(ed.) *Nowe zarządzanie publiczne w polskim samorządzie terytorialnym* [New public governance in Polish local authorities] SGH in Warsaw. Warszawa 2007.

DISPARITY V HOSPODAŘENÍ OBCÍ KRÁLOVÉHRADECKÉHO A PARDUBICKÉHO KRAJE

DISPARITIES IN MUNICIPAL ECONOMY IN KRALOVÉHRADECKÝ AND PARDUBICKÝ REGIONS

Tomáš Kala

Univerzita Hradec Králové

tomas.kala@uhk.cz

Klíčová slova:

Disparity – obce – příjmy – aktiva – časový vývoj

Abstrakt:

V příspěvku jsou uvedeny výsledky analýzy údajů o hospodaření všech 448 obcí v Královéhradeckém kraji a 450 obcí v Pardubickém kraji v období let 2001-2006. Mezi jednotlivými obcemi byly shledány velké rozdíly v dosahovaných ekonomických a finančních parametrech, aniž by tyto korelovaly s velikostí obcí, vyjádřenou počtem jejich obyvatel. V popředí obcí Královéhradeckého kraje s nejvyššími příjmy a aktivy na jednoho obyvatele za období let 2001-2006 se umístily obce s rozvinutým cestovním ruchem a dobrými podmínkami pro rekreaci (lázeňskou, „out-doorovou“ apod.). V popředí příjmově bohatších obcí Pardubického kraje se vyskytovaly obce, ve kterých jsou umístěny skládky odpadů a rovněž i obce s kvalitním managementem jako Litomyšl, Lázně Bohdaneč, Polička, Žamberk, Svitavy a další.

Key words:

Disparities – municipalities – incomes – assets – time development

Abstract:

In the contribution, there are given results on the analysis of data on economy of all of 448 municipalities in the Kralovehradecky Region and of 450 ones in the Pardubicky Region related to the spam of 2001-2006 years. Great disparities were revealed in actual economical and financial parameters among individual municipalities. The parameters did not correlate with the municipality sizes expressed in numbers of their inhabitants. On the top of the list of the highest incomes and assets per capita in the Kralovehradecky Region municipalities in the time spam analyzed, there were placed predominantly the municipalities in which tourist and recreation trades were developed. In the Pardubicky Region, the municipalities in which were located waste dumps and those which were well managed, too – like Litomyšl, Lázně Bohdaneč, Polička, Žamberk, Svitavy and others - were found as the richest ones.

Úvod

Regionální disparitou se obvykle rozumí nežádoucí kvantitativní rozdíl v celkové míře ekonomické výkonnosti některé z oblastí nějakého vyššího územně-správního celku. Zpravidla se projevuje v devastaci, respektive v nižším využití části jeho produkčních faktorů (zejména lidského potenciálu) a disponibilních regionálních zdrojů, v nižší

spokojenosti občanů se životem v takovém území, nižší efektivnosti fungování veřejného sektoru, popřípadě migračními toky do „úspěšnějších“ částí a dalšími jevy [1-4]. Rozsah, četnost a intenzita faktorů ovlivňujících disparity mají zásadní vliv na rozvoj či zaostávání jednotlivých regionů, i vyšších územně-správních celků, respektive celých států či oblastí světa. Je proto v zájmu státu a dalších územně správních institucí vytvářet podmínky pro potlačování výrazně rozdílné úrovně území (regionů, resp. mikro-regionů a míst) a dosažení vyváženého rozvoje státu a územních obvodů jednotlivých krajů, okresů a obcí, respektive vyrovnávání rozvojových šancí jednotlivých územních a sociálních komunit. Tyto důvody vedly ke vzniku zákona o podpoře regionálního rozvoje [5] a k nebyvale vysoké politické a finanční podpoře rozvoje zaostávajících regionů ze strany Evropské unie [6].

Tento příspěvek vznikl v souvislosti s řešením projektu WD-48-07-1 „Management pro řešení regionálních disparit“ programu WD „Výzkum pro řešení regionálních disparit“ Ministerstva pro místní rozvoj ČR (který byl zahájen v roce 2007) [1]. Ten navázal na výsledky projektů WB-01-04 a WB-10-05 „Zvýšení kvality managementu obcí do pěti tisíc obyvatel I a II“ programu WB „Výzkum pro potřeby regionů“ Ministerstva pro místní rozvoj ČR, které byly vytvořeny na Fakultě informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové v letech 2004-2006 [8-16]. V předchozích výzkumných etapách jsme dospěli ke zjištění, že relevantními parametry pro „měření“ a vyhodnocování regionálních a intra-regionálních disparit mohou také být: struktura příjmů a výdajů obcí, stav jejich majetku, výše přijatých dotací, zadluženost, míra samofinancování, míra finanční soběstačnosti a další finanční a ekonomické parametry. V jedné z našich prací [16] jsme na výběrovém vzorku obcí zjistili, že například rozdíly v příjmech na jednoho obyvatele ve vybraných obcích Královéhradeckého kraje v letech 2001 až 2005 byly více než 15ti násobné. Je zřejmé, že v souvislosti s tím se značně liší i výchozí podmínky pro rozvoj jednotlivých obcí a míst.

V této práci uvádíme v souhrnné formě výsledky systematické analýzy údajů o hospodaření všech 448 obcí v Královéhradeckém kraji a 450 obcí v Pardubickém kraji v období let 2001-2006. Jejím hlavním cílem bylo zjistit zda disparity v hospodaření mezi jednotlivými obcemi se s rostoucím časem zvětšovaly či naopak snižovaly.

Použité metody

Analýza hospodaření byla provedena ve všech obcích Královéhradeckého a Pardubického kraje za období let 2001 až 2006. Údaje byly čerpány z internetového serveru Ministerstva financí České republiky (ARISweb <http://www.info.mfcr.cz/cgi-bin/aris/iariusuc/index.pl>) [7]. Získaná data byla přepočtena na jednoho obyvatele dané obce. Z běžných příjmů byla věnována pozornost především příjmům daňovým a nedaňovým. Výše a vývoj dotací byly zohledněny v části zabývající se ukazatelem míry finanční soběstačnosti obce.

Míru finanční soběstačnosti obce, která vyjadřuje možnosti jejího samostatného finančního hospodaření, např. možnost investovat krátkodobě volné finanční prostředky za účelem jejich zhodnocení apod., jsme vypočetli podle vzorce [10]:

$$\text{míra finanční soběstačnosti} = \frac{\text{vlastní příjmy}}{\text{celkové příjmy}} \times 100$$

Míru samofinancování, která vyjadřuje do jaké míry může obec ze svých vlastních příjmů financovat své výdaje, související se zabezpečováním různých veřejných statků, jsme stanovovali podle vzorce [10]:

$$\text{míra samofinancování} = \frac{\text{vlastní příjmy}}{\text{běžné výdaje}} \times 100$$

Při zpracování dat byly použity běžné statistické metody, které jsou k dispozici v Microsoft Office Excel.

Ke zpracování a grafické prezentaci zjištěných údajů pro obce jednotlivých krajů byl použit software ArcGIS Desktop ve verzi 9.2 licenční úroveň ArcInfo od společnosti ESRI. Tematickou složku představují data z portálu Regionálních informačních servisů. Topografickým podkladem byla vektorová báze dat ArcČR 500 2.0 a firmy ARCDATA PRAHA.

Popis výsledků

Východiskem k této práci byla data uvedená v naší samostatné publikaci [2]. V ní jsou zpracované přehledy hodnot daňových příjmů, nedaňových příjmů, kapitálových příjmů, dotací, celkových příjmů, vlastních příjmů, běžných výdajů, kapitálových výdajů, výdajů celkem, míry finanční soběstačnosti, míry samofinancování a aktiv přepočtených na jednoho obyvatele ve všech obcích Královéhradeckého a Pardubického kraje v jednotlivých letech a za celé období 2001 až 2006.

V tabulce 1 jsou uvedeny v souhrnné formě výsledky relativně rozsáhlé analýzy údajů o hospodaření všech 448 obcí v Královéhradeckém kraji v období let 2001-2006. Z ní je patrné, že mezi jednotlivými ekonomickými a finančními parametry byly relativně velké rozdíly, aniž by korelovaly s velikostí obcí, vyjádřenou počtem jejich obyvatel (viz poslední sloupec tabulky 1). Z této tabulky je zřejmé, že například daňové příjmy na jednoho obyvatele za období 2001-2006 dosahovaly v průměru hodnoty 40.408 Kč, zatímco jejich maximální hodnota (které bylo dosaženo v obci Lodín) činila 215.612 Kč a nejnižší hodnota byla jen 7.409 Kč na jednoho obyvatele obce za stejné období šesti let. Podobně průměrná hodnota celkových příjmů na jednoho obyvatele v období 2001-2006 byla 90.211 Kč, přičemž maximální celkový příjem na jednoho obyvatele v tomto období činil 1,099.348 Kč (Malá Úpa) a minimální celkový příjem dosáhl pouze 19.706 Kč. Je však třeba vzít v úvahu, že mimořádných parametrů bylo dosaženo jen v relativně malém počtu obcí. To naznačují hodnoty mediánu jednotlivých parametrů uvedených v tabulce 1.

TAB.1 Přehled finančních a ekonomických parametrů (všech) obcí Královéhradeckého kraje přepočtených na jednoho obyvatele obce za období 2001-2006 celkem

	Průměrné hodnoty v Kč	Podíl z celkové hodnoty v %	Maximální hodnoty v Kč	Minimální hodnoty v Kč	Medián v Kč	Poměr max./min. hodnota	Korelace k počtu obyvatel
Daňové příjmy	40408	44,79	215612	7409	38019	29	0,10
Nedaňové příjmy	11461	12,70	255809	165	7294	1550	0,10
Kapitálové příjmy	4304	4,77	79025	0	2012	-	0,15
Přijaté dotace	34039	37,73	653485	375	13431	1743	0,23
Příjmy celkem	90211	100,00	1099348	19706	65109	56	0,20
Běžné výdaje	64582	71,49	893335	12597	44891	71	0,21
Kapitálové výdaje	25754	28,51	426008	297	17655	1434	0,16
Výdaje celkem	90337	100,00	1319344	20307	64861	65	0,19
Vlastní příjmy	56172	62,27	445864	11300	49423	39	0,10
Míra finanční soběstačnosti	74	-	99	21	79	5	0,15
Míra samofinancování	112	-	267	22	110	12	0,21
Zadluženost	3208	3,38	63925	0	427	-	0,20
Aktiva (rok 2006)	94885	-	700229	13108	77289	53	0,18
Počet obyvatel	1227	-	94431	38	358	2485	-

V tabulce 2 je uveden přehled prvních deseti obcí dle velikosti celkových příjmů na jednoho obyvatele obce za sledované období let 2001-2006. Mimo jiné z ní je patrné, že zde jsou uvedeny převážně obce, ve kterých se intenzivně rozvíjel cestovní ruch a podmínky pro rekreaci.

TAB. 2 Přehled obcí Královéhradeckého kraje s nejvyššími dosahovanými celkovými příjmy na jednoho obyvatele za období 2001-2006

	Okres	Počet obyvatel v roce 2006	Celkem příjmy 2001	Celkem příjmy 2002	Celkem příjmy 2003	Celkem příjmy 2004	Celkem příjmy 2005	Celkem příjmy 2006	Celkem za období 2001-06
Malá Úpa	TU	125	404270	83419	330066	137670	57152	86772	1099348
Špindlerův Mlýn	TU	1324	82733	76476	75861	87574	117702	153481	593828
Pec pod Sněžkou	TU	640	71954	71501	59066	62366	78021	89159	432066
Rychnov nad Kněžnou	RK	11672	64439	69203	70145	75366	61807	60443	401402

	Okres	Počet obyvatel v roce 2006	Celkem příjmy 2001	Celkem příjmy 2002	Celkem příjmy 2003	Celkem příjmy 2004	Celkem příjmy 2005	Celkem příjmy 2006	Celkem za období 2001-06
Strážné	TU	165	41501	47152	55093	59955	63308	73009	340018
Chlumec nad Cidlinou	HK	5313	47480	50896	53339	55577	52644	75094	335030
Teplice nad Metují	NA	1778	49302	50601	59198	62259	55120	57753	334233
Rokytnice v Orł.h	RK	2429	30810	57151	82240	73266	45163	44940	333571
Dobruška	RK	7033	42898	51383	66452	60577	53403	57952	332665

V tabulce 3 je uveden přehled prvních deseti obcí dle velikosti vlastních příjmů na jednoho obyvatele za období 2001-2006. I z této tabulky je patrné, že nejvyššími vlastních příjmů na jednoho obyvatele v Královéhradeckém kraji za období let 2001-2006 dosahují obce převážně s relativně rozvinutým cestovním ruchem a podmínkami pro rekreaci.

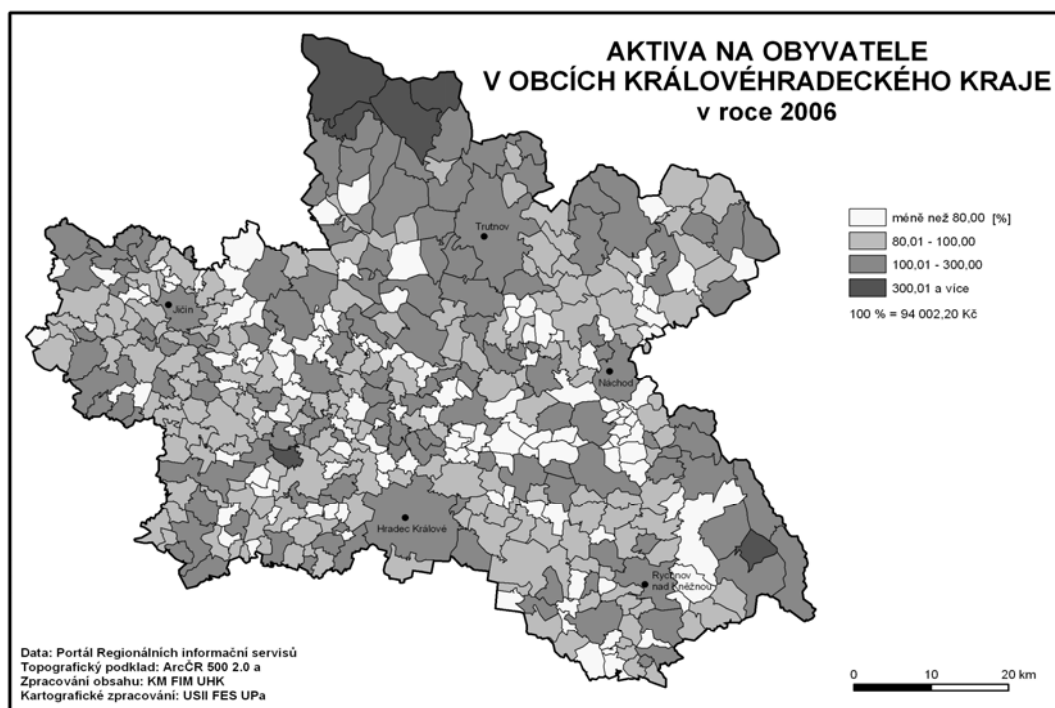
TAB. 3 Přehled obcí Královéhradeckého kraje s nejvyššími dosahovanými vlastními příjmy na jednoho obyvatele za období 2001-2006

Název obce	Okres	Počet obyvatel v r. 2006	Vlastní příjmy 2001	Vlastní příjmy 2002	Vlastní příjmy 2003	Vlastní příjmy 2004	Vlastní příjmy 2005	Vlastní příjmy 2006	Celkem za období 2001-06
Malá Úpa	TU	125	75362	71147	118668	39044	56127	85516	445864
Pec pod Sněžkou	TU	640	43283	47087	49320	50404	72679	84104	346877
Strážné	TU	165	40854	46810	54397	56490	62160	72215	332926
Lodín	HK	316	20906	42807	40645	39544	50930	56768	251600
Špindlerův Mlýn	TU	1324	26008	24979	24236	28298	42522	49499	195542
Říčky v Orł.horách	RK	96	23181	21079	22764	28358	42060	36951	174393
Kyje	JC	49	8062	5132	16654	6488	39303	50237	125876
Orlické Záhvoří	RK	207	13313	14536	36601	13745	21489	21969	121652
Zdobnice	RK	153	15811	15983	21821	14327	19158	24736	111836

Úspěšnost obcí při tvorbě příjmů se odrazila v aktivech, která připadala na jednoho obyvatele obce. Průměrné hodnoty aktiv na jednoho obyvatele obce v Královéhradeckém kraji činily k 31.12.2006 94,885 Kč, maximální hodnoty 700.229 Kč, zatímco minimální hodnota byla pouze 13.108 Kč. Rozdíly v rozložení velikosti aktiv na jednoho obyvatele obcí v Královéhradeckém kraji jsou patrné z obrázku 1.

V této souvislosti je třeba dodat, že polovina mediánu „bohatších“ obcí je tvořena skupinou obcí s celkovým počtem obyvatel 474.752, zatímco druhá polovina mediánu „chudších“ obcí zahrnuje celkový počet 73.621 obyvatel – tedy téměř 6,5x menší.

OBR. 1 Rozložení aktiv na jednoho obyvatele obcí v Královéhradeckém kraji (k 31.12.2006)



Analogická situace byla shledána také i v Pardubickém kraji. V tabulce 4 je uveden přehled finančních a ekonomických parametrů (všech) obcí Pardubického kraje přepočtených na jednoho obyvatele obce za období 2001-2006 celkem. Z ní patrné, že i v Pardubickém kraji existovaly u jednotlivých ekonomických a finančních parametrů relativně rozdíly, aniž by tyto – podobně jako tomu bylo v Královéhradeckém kraji - byly v korelaci s velikostí obcí, vyjádřenou počtem jejich obyvatel. Průměrné daňové příjmy na jednoho obyvatele za období 2001-2006 v Pardubickém kraji dosahovaly hodnot 40.298 Kč, jejich maximální hodnota činila 587.926 Kč (v obci Slatina na Svitavsku) a nejnižší hodnota byla jen 8.400 Kč na jednoho obyvatele obce za stejné období šesti let.

TAB. 4 Přehled finančních a ekonomických parametrů (všech) obcí Pardubického kraje přepočtených na jednoho obyvatele obce za období 2001-2006 celkem

	Průměrné hodnoty v Kč	Podíl z celkové hodnoty v %	Maximální hodnoty v Kč	Minimální hodnoty v Kč	Medián v Kč	Poměr max./min. hodnota
Daňové příjmy	40298	45,31	587926	8400	37287	70
Nedaňové příjmy	9233	10,38	76132	218	6271	350
Kapitálové příjmy	5473	6,15	481467	0	2252	-

	Průměrné hodnoty v Kč	Podíl z celkové hodnoty v %	Maximální hodnoty v Kč	Minimální hodnoty v Kč	Medián v Kč	Poměr max./min. hodnota
Přijaté dotace	33932	38,15	343417	64	15689	5400
Příjmy celkem	88936	100,00	950993	10034	64958	95
Běžné výdaje	62145	54,36	407695	6351	46148	64
Kapitálové výdaje	25378	22,20	260307	0	17646	—
Výdaje celkem	114314	100,00	1211300	14539	84042	83
Vlastní příjmy	55004	61,85	612740	9970	48542	61
Míra fin.soběstač.	72	-	99	17	75	6
Míra samofinanc.	110	-	891	18	106	50
Aktiva (rok 2006)	92232	-	771203	14860	76789	52
Počet obyvatel	1118	-	88497	24	335	3687

Průměrná hodnota celkových příjmů na jednoho obyvatele Pardubického kraje v období 2001-2006 byla 88.936 Kč, přičemž maximální celkový příjem na jednoho obyvatele v tomto období činil 950.993 Kč a minimální celkový příjem dosáhl pouze 10.034 Kč na jednoho obyvatele obce za celé předmětné období.

Průměrná hodnota vlastních příjmů (tedy bez dotací) na jednoho obyvatele obce v Pardubickém kraji byla 55.004 Kč, zatímco maximální hodnota těchto příjmů dosahovala 612.740 Kč a minimální 9.970 Kč (za 6 let).

Průměrná hodnota aktiv na jednoho obyvatele obce v Pardubickém kraji k 31.12.2006 byla 92.232 Kč, nejvyšší hodnota byla 771.203 Kč a nejnižší 14.860 Kč.

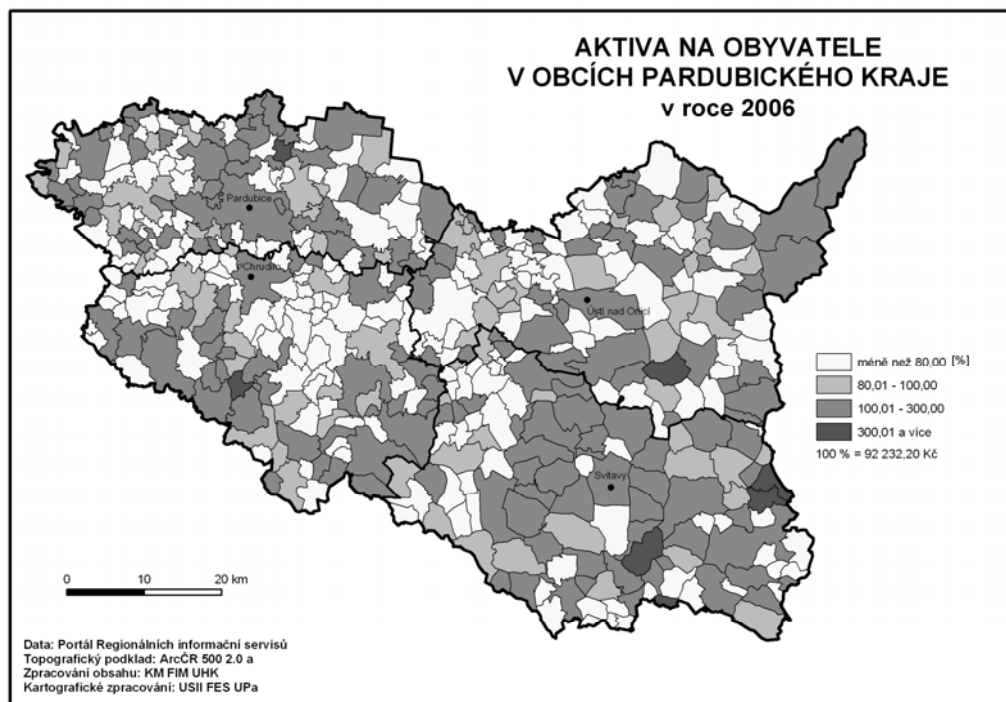
I v Pardubickém kraji mimořádných parametrů dosahoval jen relativně jen malý počet obcí – jak vyplývá z hodnot mediánu jednotlivých parametrů, uvedených v tabulce 4.

Na rozdíl od Královéhradeckého kraje se v popředí příjmově bohatších obcí Pardubického kraje vyskytovaly obce, ve kterých jsou umístěny skládky odpadů a obce s kvalitním managementem jako Litomyšl, Lázně Bohdaneč, Polička, Žamberk, Svitavy a další.

TAB. 5 Přehled obcí Pardubického kraje s nejvyššími dosahovanými celkovými příjmy na jednoho obyvatele za období 2001-2006

Název obce	Počet obyvatel v r. 2006	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Celkem za období
Slatina	124	95372	182019	281553	97253	140175	154621	950993
Rokytno	754	12335	12466	18361	16763	12542	489373	561840
Litomyšl	10118	67461	72861	79256	80675	69466	80087	449807
Lázně Bohdaneč	3289	65449	70578	84680	72182	56136	52796	401821
Polička	9029	59487	61199	65320	81225	67694	64930	399856
Žamberk	6017	38734	48373	61738	68442	83282	78326	378895
Svitavy	17248	47199	50616	64813	67191	59079	66462	355361

OBR. 2 Rozložení aktiv na jednoho obyvatele obcí v Pardubickém kraji (k 31. 12. 2006)



Podobně jako v Královéhradeckém kraji byla také i v Pardubickém kraji tvořena polovina mediánu „bohatších“ obcí skupinou obcí s vyšším celkovým počtem obyvatel 426.114, zatímco druhá polovina mediánu „chudších“ obcí zahrnovala celkový počet 80,328 obyvatel kraje – v tomto případě 5,3x menší.

Závěry

Mezi jednotlivými obcemi v Královéhradeckém i v Pardubickém kraji byly shledány velké rozdíly v dosahovaných ekonomických a finančních parametrech (příjmech, výdajích, aktivech apod.), aniž by tyto korelovaly s velikostí obcí, vyjádřenou počtem jejich obyvatel. V popředí obcí Královéhradeckého kraje s nejvyššími příjmy a aktivy na jednoho obyvatele za období let 2001-2006 se umístily obce s rozvinutým cestovním ruchem a dobrými podmínkami pro rekreaci (lázeňskou, „out-doorovou“ apod.). V popředí příjmově bohatších obcí Pardubického kraje se vyskytovaly obce, ve kterých jsou umístěny skládky odpadů a rovněž i obce s kvalitním managementem jako Litomyšl, Lázně Bohdaneč, Polička, Žamberk, Svitavy a další.

Statisticky však v obou krajích byla polovina mediánu „bohatších“ obcí tvořena skupinou obcí s vyšším celkovým počtem obyvatel, zatímco druhá polovina mediánu „chudších“ obcí zahrnovala násobně menší celkový počet obyvatel kraje.

Použitá literatura:

- [1] KALA, T., Regionální disparity, *Sborník konference Hradecké ekonomické dny 2008, Univerzita Hradec Králové 2008*, <http://fim.uhk.cz/hed/> a Sborník abstraktů, 2008, ISSN-ISBN: 978-80-7041-202-2.

- [2] KALA, T., Komárková, J., Sedlák, P., Management pro řešení disparit, Disparity v hospodaření obcí v Královéhradeckém a v Pardubickém kraji, GAUDEAMUS, Hradec Králové 2008, ISBN 978-80-7041-395-1.
- [3] KUČEROVÁ, Z. a kol., *Analytická část Strategie rozvoje Královéhradeckého kraje*, Centrum evropského projektování, 2005.
- [4] PŘIKRYL, J. *Program rozvoje Pardubického kraje*, Regionální rozvojová agentura Pardubického kraje, 2006.
- [5] Zákon č. 248/2000 Sb. ze dne 29. června 2000 o podpoře regionálního rozvoje, Sbírka zákonů ročník 2000, částka 73, ze dne 09.08.2000.
- [6] Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky, *Regionální politika, Fondy Evropské unie*, <http://www.strukturalni-fondy.cz/regionalni-politika>, leden 2008.
- [7] Ministerstvo financí České republiky, <http://www.info.mfcr.cz/cgibin/aris/iarisusc/index.pl>, leden až červen 2008.
- [8] KALA, T., LACINA, K., ŠRÁMKOVÁ, H., BACHMANN, P., DITTRICHOVÁ, J., HÁLEK, V., PEICHLOVÁ, N., HLAVSOVÁ, J., *Management malé obce – Rozvoj a fungování místních a regionálních správ a samospráv*, GAUDEAMUS, Hradec Králové 2007, ISBN 978-80-7041-921-2.
- [9] KALA, T., LACINA, K., BACHMANN, P., MOHELSKÁ, H., ŠABATOVÁ, DITTRICHOVÁ, J., *Management malé obce – Výsledky šetření spokojenosti s místním společenstvím obyvatel malých obcí východočeského regionu*, GAUDEAMUS, Hradec Králové 2007, ISBN 978-80-7041-933-5.
- [10] KALA, T., DITTRICHOVÁ, J., JAŠÍKOVÁ, V., *Management malé obce – Analýza hospodaření obcí v Královéhradeckém a v Pardubickém kraji*, GAUDEAMUS, Hradec Králové 2007, ISBN 978-80-7041-945-8.
- [11] KALA, T., LACINA, K., BACHMANN, P., MOHELSKÁ, H., ŠABATOVÁ, DITTRICHOVÁ, J., JAŠÍKOVÁ, V., *Management malé obce – Rozvoj a fungování místních a regionálních správ a samospráv v SRN, Nizozemí a Rakousku*, GAUDEAMUS, Hradec Králové 2007, ISBN 978-80-7041-981-6.
- [12] KALA, T., LACINA, K., BACHMANN, P., HÁLEK, V., *Management malé obce – Marketing a management v podmínkách malých obcí*, GAUDEAMUS, Hradec Králové 2007, ISBN 978-80-7041-957-1.
- [13] KALA, T., DITTRICHOVÁ, J.: *Management malé obce – Finanční aspekty řízení malých obcí*, GAUDEAMUS, Hradec Králové 2007, ISBN 978-80-7041-969-4.
- [14] KALA, T., LACINA, K., ŠRÁMKOVÁ, H., BACHMANN, P., DITTRICHOVÁ, J., HÁLEK, V., PEICHLOVÁ, N., HLAVSOVÁ, J., *Management malé obce – e-learningový kurz pro vzdělávání manažerů obecních a regionálních správ a samospráv*, GAUDEAMUS, Hradec Králové 2007, ISBN 978-80-7041-993-9.
- [15] KALA, T., *Zvýšení kvality managementu obcí do pěti tisíc obyvatel, Sborník příspěvků z konference Hradecké ekonomické dny 2006*, Univerzita Hradec Králové, 2006, 221- 227, ISBN 80-7041-895-8.
- [16] KALA, T., *K hospodaření obcí v Královéhradeckém kraji, Sborník z mezinárodní vědecké konference Hradecké ekonomické dny*, Univerzita Hradec Králové, 6.-7.2.2007, str. 299-304, ISBN 978-80-7041-812-3

Poděkování: Autor příspěvku je povinován poděkováním Ing. Jitce Komárkové, Ph.D. a Mgr. Pavlu Sedlákov, Ph.D. z Univerzity Pardubice za zobrazení dat do grafické podoby.

**SPOLUFINANCOVÁNÍ ROZVOJE ČESKO-POLSKÉHO PŘÍHRANIČNÍHO REGIONU Z OPERAČNÍHO PROGRAMU PŘESHRANIČNÍ SPOLUPRÁCE
ČESKÁ REPUBLIKA – POLSKÁ REPUBLIKA 2007 – 2013**

**COFINANCING OF DEVELOPMENT OF CZECH-POLISH BORDER
REGION FROM CZECH REPUBLIC – POLISH REPUBLIC CROSS BORDER
COOPERATION OPERATIONAL PROGRAMME 2007 – 2013**

Roman Klíma

Krajský úřad Královéhradeckého kraje

rklima@kr-kralovehradecky.cz

Klíčová slova:

NUTS III – ERDF – alokace – spolufinancování – zdroje

Abstrakt:

Operační program přeshraniční spolupráce Česká republika – Polská republika 2007 – 2013 představuje příležitost pro rozvoj česko-polského příhraničního regionu z důvodu širokého spektra jednotlivých oblastí podpory a také z důvodu značné finanční alokace určené pro program. Žadatelé mohou získat na spolufinancování projektových aktivit dotaci až ve výši 90% celkových způsobilých výdajů. V měsíci září 2008 byly vybrány ke spolufinancování první projekty předložené v rámci 1. výzvy. Žadatelé upřednostňovali pouze určité oblasti podpory. Velkým překvapením byl minimální zájem o oblast podpory Rozvoj podnikatelského prostředí. Zde se pro další výzvy nabízí příležitost pro podniky, univerzity a další subjekty, pro které je tato oblast podpory určena.

Key words:

NUTS III – ERDF – allocation – co financing – sources

Abstract:

The Czech republic – Polish republic cross border cooperation operational programme 2007 – 2013 presents opportunity for the development of Czech-Polish border region because of wide variety of individual areas of support and considerably big financial volumes allocated for the programme. The applicants can get grants amounted up to 90% of total qualified expenditure on co financed projects. In September 2008 first projects presented in the framework of the first challenge were chosen for co financing. Applicants preferred only certain areas of support. The big surprise was that only a minimum interest was shown to the area of support Development of entrepreneurial environment. Here, another occasion for companies, universities and similar subjects for which this area of support is supposed, is going to be offered.

Představení programu

Iniciativa Evropského společenství INTERREG III z období 2000 – 2006 dala základ novému samostatnému cíli politiky hospodářské a sociální soudržnosti s názvem Cíl 3 - Evropská územní spolupráce pro období 2007 – 2013, realizovanému prostřednictvím

přeshraniční, nadnárodní a meziregionální formy spolupráce a dvou síťových programů (ESPON 2013 a INTERACT II).

Operační programy přeshraniční spolupráce reflektují dlouhodobou snahu Evropské unie o rozvoj příhraničních oblastí a odbourávání hranic mezi jednotlivými státy, tato snaha se také odráží v dlouhodobé podpoře přeshraniční spolupráce z prostředků Strukturálních fondů. Tyto programy se týkají vždy hraničních regionů NUTS III sousedících s regiony v jiném členském státu. Pro Českou republiku tak existuje operační program pro přeshraniční spolupráci s Polskem, Saskem, Bavorskem, Rakouskem a Slovenskem.

Operační program přeshraniční spolupráce Česká republika – Polská republika 2007 – 2013 (dále OPSP ČR – PR) byl připraven v souladu s Rozhodnutím Komise EU ze dne 31. října 2006 upravujícím seznam regionů a území způsobilých pro financování z Evropského fondu pro regionální rozvoj (dále ERDF) v rámci přeshraniční a nadnárodní větve Cíle 3.

OPSP ČR – PR navazuje na dříve realizované programy, iniciativy a fondy, zejména program Phare CBC (zahájen byl v česko-polském příhraničním regionu v roce 1999 a jeho realizace probíhala až do roku 2006, zaměřen byl zejména na podporu velkých investičních projektů, nicméně podporovány byly také malé neinvestiční projekty typu people-to-people), iniciativu Společenství INTERREG IIIA Česká republika – Polská republika 2004 – 2006 (v rámci iniciativy byly realizovány jak investiční projekty v oblasti dopravy, podpory podnikání, cestovního ruchu, životního prostředí apod., tak rovněž neinvestiční projekty zaměřené na rozvoj spolupráce a sítě subjektů veřejného sektoru) a Fond mikroprojektů, který byl realizován jak v rámci programu Phare CBC, tak také v rámci iniciativy INTERREG IIIA. Všechny tyto již ukončené programy se významně zasloužily o rozvoj evropské přeshraniční spolupráce, neboť v česko-polském příhraničním regionu byla úspěšně realizována celá řada kvalitních společných projektů (finanční prostředky iniciativy INTERREG IIIA Česká republika – Polská republika 2004 – 2006 byly alokovány do 176 vybraných projektů, z toho několik desítek projektů s přeshraničním dopadem bylo realizováno v Královéhradeckém kraji).

Cíl OPSP ČR – PR

Hlavním cílem OPSP ČR – PR je podpora přeshraniční spolupráce, která přinese rozvoj česko-polskému příhraničnímu regionu. Program je zaměřen zejména na rozsahem menší, regionální a místní projekty s přeshraničním významem. Při výběru projektů je kladen velký důraz na jejich skutečné přeshraniční dopady na obou stranách hranice a na prvky sbližování lidí a institucí v průběhu přípravy a následné realizace projektů.

Všeobecné cíle OPSP ČR – PR vychází ze specifických potřeb podporovaného území a jsou zaměřeny na:

- zvyšování ekonomické integrace česko-polské příhraniční oblasti
- zlepšování podmínek pro hospodářský růst příhraniční oblasti
- zlepšování podmínek pro udržitelný rozvoj životního prostředí a/nebo regeneraci příhraniční oblasti
- další sociální integraci česko-polské příhraniční oblasti

Popis podporovaného území

Rozloha celého podporovaného území činí 47 097 km². Z toho česká příhraniční část zaujímá 23 135 km² a podílí se tak na celkové rozloze státu téměř jednou třetinou (29,3%). Polská část podporovaného území má srovnatelnou rozlohu 23 962 km², což ale vzhledem k rozloze Polské republiky představuje pouze 7,7% rozlohy celého státu. Délka společné státní hranice dosahuje 796 km (z pohledu České republiky nejdelší společná hranice v rámci operačních programů přeshraniční spolupráce).

Na české straně je příhraniční oblast tvořena pěti územně samosprávnými celky na úrovni NUTS III (krajů): Libereckým, Královéhradeckým, Pardubickým, Olomouckým a Moravskoslezským. Na polské straně je příhraniční oblast tvořena podregiony na úrovni NUTS III: Jeleniogórkým, Wałbrzyským, Opolským, Nyským, Rybnickým, Bielským a Tyským (pouze Psczynský okres). Žadatel může pocházet i z oblasti mimo podporované území česko-polského příhraničí, projekt však musí mít na podporované území dopad.

Oblasti podpory

OPPS ČR – PR se vyznačuje značně širokým spektrem oblastí podpory. Dotaci je možno poskytnout pro projekty, které jsou zaměřené zejména na tyto oblasti podpory:

- dopravní dostupnost (komunikace, doprovodná železniční infrastruktura)
- ochrana životního prostředí (odpady, energie, péče o krajinu, vzdělání a osvěta)
- prevence rizik (spolupráce záchranných složek, integrovaný záchranný systém)
- rozvoj podnikatelského prostředí (technologická a inovační centra, vědeckotechnické parky, přeshraniční podnikatelské inkubátory, podpora projektů spojujících oblast výzkumu a podnikatelské aktivity, vytváření a rozvoj sítě spolupráce mezi hospodářskou sférou a výzkumnými a vývojovými institucemi – vědeckými institucemi, univerzitami apod., spolupráce v oblasti transferu nových technologií)
- podpora rozvoje cestovního ruchu (kultura, ochrana a obnova památek, cyklostezky)
- podpora spolupráce v oblasti vzdělávání (podpora spolupráce v oblasti vzdělávání, odborné přípravy a celoživotního učení, organizace kurzů zaměřených na získávání a zvyšování odborných kvalifikací a dovedností včetně jazykových znalostí, podpora tvorby vzdělávacích programů a využívání ICT, včetně specializovaných aplikací)
- podpora územní spolupráce veřejných institucí (společné rozvojové koncepce, společné projekty místních společenství)
- podpora společenských, kulturních a volnočasových aktivit (výstavy, sport, kulturní a společenské akce, společné osvětové a vzdělávací materiály)

Jednou z oblastí podpory je i Fond mikroprojektů, určený na realizaci menších, spíše jednorázových projektů převážně neinvestičního charakteru (tzn. malé projekty). Správa Fondu mikroprojektů byla delegována na úroveň euroregionů. Správcem Fondu mikroprojektů pro žadatele z Královéhradeckého, Pardubického a Olomouckého kraje (pouze okres Šumperk) na české straně a z powiatu dzierzoniowského, klodzkého, strzelińskiego, świdnického, wałbrzyského a ząbkowického na polské straně je Euroregion Pomezí Čech, Moravy a Kladsko - Euroregion Glacensis.

Finanční alokace

OPPS ČR – PR je spolufinancován z ERDF ve výši 219,46 mil. EUR (5,27 mld. Kč při kurzu 24 Kč/EUR). Programu byla přidělena nejvyšší finanční alokace určená pro Českou republiku v rámci programů přeshraniční spolupráce.

Finanční alokace pro Českou republiku činí 103,68 mil. EUR (2,49 mld. Kč při kurzu 24 Kč/EUR), tato částka představuje 29,5 % alokace přidělené České republice v rámci všech 5 programů přeshraniční spolupráce (ČR – Rakousko: 19,7 %, ČR – Sasko: 19 %, ČR – Slovensko: 16,1 %, ČR – Bavorsko: 15,7 %). Celková finanční alokace pro Polskou republiku činí 115,78 mil. EUR (2,78 mld. Kč při kurzu 24 Kč/EUR).

TAB. 1: Alokace určená pro ČR v rámci programů přeshraniční spolupráce

hranice	mil. EUR (2007-13)	%
Polsko	103,68	29,5
Rakousko	69,12	19,7
Sasko	67,21	19
Slovensko	56,54	16,1
Bavorsko	55,05	15,7
celkem	351,6	100

Oblasti podpory OPPS ČR – PR určené pro žadatele jsou soustředěny do tří prioritních os, čtvrtá prioritní osa je určena na administraci programu. Jednotlivým oblastem podpory byly přiděleny tyto finanční alokace:

Prioritní osa I. Posilování dostupnosti, ochrana životního prostředí a prevence rizik

1.1 Posilování dostupnosti	41 697 276 EUR
1.2 Ochrana životního prostředí	17 556 747 EUR
1.3 Prevence rizik	10 972 967 EUR

Prioritní osa II. Podpora rozvoje podnikatelského prostředí a cestovního ruchu

2.1 Rozvoj podnikatelského prostředí	10 972 968 EUR
2.2 Podpora rozvoje cestovního ruchu	59 254 023 EUR
2.3 Podpora spolupráce v oblasti vzdělávání	8 778 373 EUR

Prioritní osa III. Podpora spolupráce místních společenství

3.1 Územní spolupráce veřejných institucí	6 583 780 EUR
3.2 Podpora společenských, kulturních a volnočasových aktivit	6 583 781 EUR
3.3 Fond mikroprojektů	43 891 869 EUR

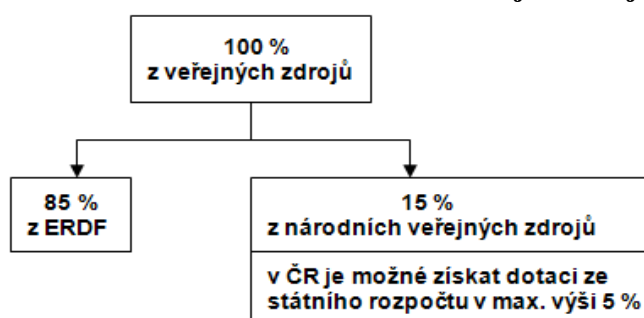
Prioritní osa IV. Technická pomoc	13 167 560 EUR

Na Fond mikroprojektů je určeno celkem 20% celkové alokace (tj. celkem 43 891 869 EUR z prostředků ERDF, představujících 219,46 mil. EUR). Celková částka vyčleněná pro Euroregion Glacensis na období 2007 – 2013 činí na české straně 5 920 250 EUR (142 086 000 Kč při kurzu 24 Kč/EUR), na polské straně 4 250 000 EUR.

Struktura financování

Financování projektů je založeno na principu adicionality - každý projekt spolufinancovaný ze zdrojů ERDF (max. 85%) musí být současně spolufinancovaný z národních veřejných zdrojů (min. 15%). V České republice je možné navíc získat dotaci ze státního rozpočtu v maximální výši 5 %.

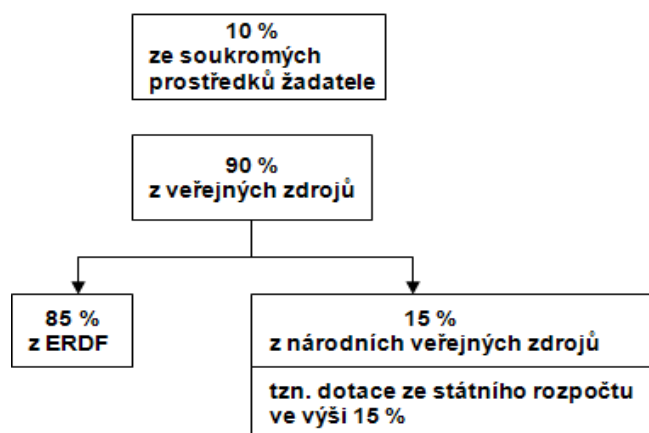
TAB. 2: Struktura financování – veřejné zdroje



Zdroji národního spolufinancování projektu mohou být kromě zdrojů státního rozpočtu (pouze ČR) rozpočty orgánů územní samosprávy (krajů/vojvodství, okresů a obcí) a další vlastní prostředky žadatelů, které jsou považovány za veřejné prostředky.

V České republice jsou, na základě rozhodnutí Ministerstva financí ČR, vlastní prostředky některých vhodných žadatelů považovány za soukromé. S ohledem na to, aby nedošlo k vyřazení těchto subjektů z OPPS ČR – PR, bylo umožněno zapojení i těchto soukromých prostředků. Podíl ERDF je i v tomto případě vztažen pouze k celkovým veřejným prostředkům projektu.

TAB. 3: Struktura financování – veřejné a soukromé zdroje



Partneři z obou států se podílejí na spolufinancování rozpočtu projektu v minimální míře 1 % (kritérium společného financování). To znamená, že podíl českého partnera na celkových způsobilých výdajích může představovat 99%, podíl polského partnera může představovat 1%, i v tomto případě je splněno kritérium společného financování.

Minimální výše dotace představuje částku 30 001 EUR, maximální výše dotace není omezena (v rámci Fondu mikroprojektů představuje minimální výše dotace 2 000 EUR, maximální výše dotace je omezena částkou 30 000 EUR). Maximální celkové náklady projektu nejsou omezeny (v rámci Fondu mikroprojektů je výše maximálních celkových nákladů projektu omezena částkou 60 000 EUR).

TAB. 4: Struktura financování – porovnání malých a velkých projektů

	malé projekty (Fond mikroprojektů)	velké projekty
minimální výše dotace EU	2 000 EUR	30 001 EUR
maximální výše dotace EU	30 000 EUR	není určeno
maximální míra dotace EU	85%	85%
maximální celkové náklady projektu	60 000 EUR	není určeno

Role regionálního subjektu v OPPS ČR – PR

Královéhradecký kraj se jako regionální subjekt prostřednictvím regionálních expertů podílí na hodnocení kvality a přeshraničního dopadu projektů. Regionální experti dále poskytují žadatelům poradenství a konzultace projektových záměrů, napomáhají s výběrem vhodného přeshraničního partnera, pořádají semináře, jejichž cílem je zpřístupnit program co nejširšímu okruhu žadatelů a konzultační dny, kde je formou individuálních konzultací řešena již konkrétní odborná problematika dle požadavků. Těchto akcí se účastní i zástupci polských partnerů. Regionální experti průběžně spolupracují s Řídícím orgánem OPPS ČR – PR (Ministerstvo pro místní rozvoj ČR) a Společným technickým sekretariátem Olomouc (subjekt ustanovený Řídícím orgánem pro vybrané činnosti). Aktivitu regionálních expertů podporuje Projekt technické pomoci, který v měsíci září 2008 schválil na svém zasedání v polském městě Łądek Zdrój společný Monitorovací výbor OPPS ČR – PR.

Výstupy z hodnocení projektových žádostí

Hlavním bodem zasedání Monitorovacího výboru v měsíci září 2008 byl výběr projektů k financování. Jednalo se o projekty, které byly předloženy k hodnocení v termínu od 14.1.2008 do 14.3.2008 (1. výzva OPPS ČR – PR). Za celé podporované území žadatelé předložili k hodnocení 134 žádostí, z toho Monitorovací výbor vybral k financování 51 projektů. Úspěšnost všech předložených projektů představuje 38 %.

Celkem 25 předložených žádostí se týkalo projektů, kde projektovým partnerem byl subjekt z Královéhradeckého kraje, z toho Monitorovací výbor vybral k financování 16 projektů. Celková úspěšnost těchto projektů představuje 64 %, finanční objem těchto projektů představuje částku 15 967 803 EUR (383 227 272 Kč při kurzu 24 Kč/EUR). Jedná se o 26 % z celkové částky rozdělené na zasedání Monitorovacího výboru.

Zásluhou kvalitní konzultační činnosti regionálních expertů bylo v rámci Královéhradeckého kraje doporučeno Monitorovacím výborem k financování nejvíce projektů ze všech 5 krajů z české části podporovaného území.

TAB. 5: Žádosti z Královéhradeckého kraje v rámci 1. výzvy

	počet		úspěšnost v %		
Oblasti podpory:	předložené	schválené	oblasti podpory	prioritní osy	celkem
1.1 Posilování dostupnosti	3	3	100 %	50 %	64 %
1.2 Ochrana životního prostředí	2	1	50 %		
1.3 Prevence rizik	3	0	0 %		
2.1 Rozvoj podnikatelského prostředí	0	0		100 %	
2.2 Podpora rozvoje cestovního ruchu	7	7	100 %		
2.3 Podpora spolupráce v oblasti vzdělávání	1	1	100 %		
3.1 Územní spolupráce veřejných institucí	2	1	50 %	45 %	
3.2 Podpora společenských, kulturních a volnočasových aktivit	6	2	33 %		
3.3 Fond mikroprojektů	1	1	100 %		
Celkem	25	16	64%		

Finanční alokace určená pro jednotlivé oblasti podpory byla přidělována nerovnoměrně, neboť žadatelé upřednostňovali pouze určité oblasti podpory.

Tab. 6: Zbývající alokace po výběru úspěšných projektů předložených do 1. výzvy

Oblasti podpory:	celková alokace (EUR)	vyčerpaná alokace (% , EUR)	zbývající alokace (% , EUR)
1.1 Posilování dostupnosti	41 697 276	70,7%	29 479 974 29,3%
1.2 Ochrana životního prostředí	17 556 747	28,9%	5 073 900 71,1%
1.3 Prevence rizik	10 972 967	3,9%	427 946 96,1%
2.1 Rozvoj podnikatelského prostředí	10 972 968	1,9%	208 486 98,1%
2.2 Podpora rozvoje cestovního ruchu	59 254 023	34,1%	20 205 622 65,9%
2.3 Podpora spolupráce v oblasti vzdělávání	8 778 373	9,8%	860 281 90,2%
3.1 Územní spolupráce veřejných institucí	6 583 780	4,8%	316 021 95,2%
3.2 Podpora společenských, kultur. a volnočas. aktivit	6 583 781	56,3%	3 706 669 43,7%
4.1 Technická pomoc	13 167 560	12,7%	1 672 280 87,3%

Z tabulek 5 a 6 lze učinit zajímavé závěry. Velkým překvapením byl minimální zájem o oblast podpory Rozvoj podnikatelského prostředí a to jak u projektů, kde projektovým partnerem byl subjekt z Královéhradeckého kraje (žádná předložená žádost se netýkala dané oblasti podpory), tak i v rámci celého podporovaného území (celkem bylo vyčerpano pouze 1,9% z celkové alokace pro tuto oblast podpory). Přesto, že česko-polská příhraniční oblast disponuje značnými potřebami pro rozvoj podnikatelských aktivit a inovačního potenciálu, nebyla využita příležitost pro jejich naplnění. Pokud by žadatel v rámci této oblasti podpory předložil kvalitní projekt, jeho schválení a tedy spolufinancování aktivit až ve výši 90% by bylo velmi pravděpodobné. Zde se pro další výzvy nabízí příležitost pro podniky, výzkumné a vývojové instituce, univerzity, vysokoškolská zařízení a další subjekty, pro které je tato oblast podpory určena.

Překvapivě malý zájem projeвили žadatelé rovněž o oblast podpory Územní spolupráce veřejných institucí (vyčerpaná alokace - 4,8%). V rámci oblasti podpory Prevence rizik byl zájem již vyšší, ale vyčerpání alokace pouze ve výši 3,9% bylo způsobeno zejména nekvalitně připravenými projektovými žádostmi. Naopak značný zájem byl o oblast podpory Posilování dostupnosti (zejména rekonstrukce příhraničních komunikací), kde bylo vyčerpano více než 70% alokace. U projektů, kde projektovým partnerem byl subjekt z Královéhradeckého kraje, byla jednoznačně nejúspěšnější oblast podpory

Podpora rozvoje cestovního ruchu, neboť všech 7 předložených projektů bylo Monitorovacím výborem OPPS ČR – PR vybráno pro spolufinancování.

Použitá literatura:

- [1] Ministerstvo pro místní rozvoj ČR *Příručka pro žadatele Operačního programu přeshraniční spolupráce Česká republika – Polská republika na období 2007 – 2013*, vydání 2, 1. červenec 2008

DECENTRALIZAČNÉ PRÍLEŽITOSTI, OBMEDZENIA REGIONÁLNEHO ROZVOJA A VÍZIA SLOVENSKA¹

DECENTRALIZATION OPPORTUNITIES, LIMITATIONS OF THE REGIONAL DEVELOPMENT AND VISION OF THE SLOVAKIA

Martin Klus, Ján Králik

Univerzita Mateje Bela v Banskej Bystrici

martin.klus@umb.sk, jan.kralik@umb.sk

Kľúčové slová:

Vízia – samospráva – príležitosti – obmedzenia – kríza

Abstrakt:

Príspevok je štúdiou stavu v regiónoch Slovenska. Hovorí o niektorých problémoch znalostnej ekonomiky v regiónoch. Porovnáva súčasný stav s víziou. Hodnotí príchod zahraničných investícií na Slovensko z pohľadu budúcnosti. Otvára otázky existujúcej dopravnej, environmentálnej a lokálnej infraštruktúry. Stav v akom sa slovenská ekonomika nachádza poskytuje určité obmedzenia aj príležitosti. Tieto príležitosti a obmedzenia môžeme využiť alebo prekonať. Príležitosti a obmedzenia definujeme v štúdiu na základe predloženej „Vízie Slovenska“.

Key words:

Vision – self-government – opportunities – limitations – crisis

Abstract:

This paper's aim is to discuss real situation concerning with knowledge based society in the regions of Slovakia. It compares contemporary situation with vision and evaluate various processes concern with FDI allocation in Slovak regions from the point of view of future. Except that, this paper opening questions of existing transit, environmental and local infrastructure and dealing with situation in which Slovak economy finds certain specific limitations and opportunities, which we are able to use or overcome. These opportunities and limitations we define on the base of „Vision of the Slovakia”, within this paper.

Úvod

Slovenská akadémia vied, ktorá robila celoslovenský regionálny výskum skonštatovala, že: „...rozdiely medzi najbohatšími a najchudobnejšími regiónmi sa zväčšujú a ľudia v chudobných dedinách sú frustrovaní, často nemajú záujem riešiť problémy vlastných obcí“ [7,3].

Na nebezpečenstvo narastania rozdielov medzi regiónmi v súvislosti s vývojom finančnej krízy v roku 2008, ako krízy spotreby, upozornil aj Staněk, P. na medzinárodnej konferencii Sociálna dimenzia Európy blízkej občanom. Na tomto fóre

¹ Publikované s podporou projektu VEGA č. 1/0465/08

zaznelo konštatovanie, že „...najmä v nasledujúcom období krízy sa nie vždy jednotlivé krajiny tzv. východného bloku môžu spolahnúť na riešenia a skúsenosti z úrovne starých krajín EÚ“ [8]. Je viac príkladov, akým je aj pretrvávajúci hospodársky rozdiel medzi južným a severným Talianskom, kde doteraz nedokázali vyriešiť svoje regionálne rozdiely. Nedokázali to zakladajúce štáty EÚ v prijateľných podmienkach ekonomického rastu a globalizácie národných ekonomík. Nás preto zaujíma, aké sú predpoklady v budúcnosti pre riešenia rozdielov medzi regiónmi Slovenska v podmienkach ekonomického rastu a stability Slovenskej spoločnosti.

Na tieto otázky môžeme hľadať odpoveď štúdiom a sledovaním prerokovávania prípravy dokumentov o kohéznej politike Európskej únie na roky 2013 až 2020. Je viac ako pravdepodobné, že ich súčasnú prípravu a obsah kohéznej politiky EÚ zásadne ovplyvnia výsledky volieb do Európskeho parlamentu v roku 2009 a priebeh krízy spotreby.

V septembri 2008 bola sprístupnená na verejnú diskusiu vízia Slovenska s názvom: Dlhodobá vízia rozvoja slovenskej spoločnosti. Tento dokument priamo obsahuje:

- *Víziu regionálneho rozvoja do roku 2030*
- *Zmeny v územnej (sídelsej) štruktúre slovenskej spoločnosti*
- *Víziu zmien v regionálnej a lokálnej verejnej správe* [9,188].

Dali sme si cieľ analyzovať a vyjadriť svoje odborné stanoviská z hľadiska príležitostí a obmedzení, ktoré poskytujú uvedené dokumenty v komparácii s praxou v regiónoch Slovenska.

Analýza

Analyzovali sme kľúčové disparity, ktoré predstavujú pretrvávajúce riziko nielen k Vízií Slovenska ale aj vo vzťahu k cieľom kohéznej politiky EÚ na roky 2007 až 2013 a vo vzťahu k Národnému strategickému referenčnému rámcu SR na roky 2007 -2013.

Na základe analýz vývoja makroekonomických ukazovateľov regiónov so zohľadnením aj zmien mikroekonomických ukazovateľov, ako indikátorov udržateľného rozvoja (dostupnosť dopravy, zdravotných a sociálnych služieb, školstva, úroveň hluku, znečistenia atď.) pozorujeme, že pretrváva zaostávanie kvality prostredia regiónov vo vzťahu k ochrane životného prostredia, vzdelávaniu, výskumu a inováciám.

Slovensko má stále legislatívnu nestabilitu vo vymenovaných oblastiach. Z oblasti ochrany životného prostredia ide napríklad o koncepciu separovaného odpadu a zálohových platieb za plastové a iné obaly, zúžitkovanie a riešenie odpadov z biomasy, ochranu chránených území pred nekonštruktívnou exploatáciou ich územia. Vo vzdelávaní negatívne na rozvoj regiónov pôsobia aj nestabilné kompetenčné vzťahy k strednému ale aj vysokému školstvu. Kvantitatívne aj kvalitatívne prehodnocovanie verejných a súkromných vysokých škôl, ale aj stredných škôl, zavedením jednotného názvu a úvahy o možnosti ich spätného podriadenia pod rezortné ministerstvá. Uvedené skutočnosti ovplyvňujú relatívnu stálosť a koncepcnosť strategických dokumentov regiónov ako teoreticky, tak aj prakticky – stagnujú projekty a ťažko sa odhaduje prínos. Tento pohľad na prínos projektov akcentuje, ale aj obmedzuje, programový prístup k rozpočtovaniu, ktorý sa na Slovensku plošne prvýkrát pripravil pre rok 2009 - 2011. U väčšiny financujúcich samosprávnych krajov, či miestnej verejnej správy sa musí sústreďovať na finančnú pomoc, z daňových a iných príjmov VÚC, na sanáciu

fyzického opotrebenia objektov školstva napríklad aj z hľadiska hygienického alebo energetického auditovania a preto z obmedzených investičných zdrojov sa málo investuje do morálne zastaralého technického vybavenia stredných škôl didaktikou technikou a do vybavenia modernou technikou pre potreby praktického vyučovania. Tento fakt reflektuje prax ako neschopnosť škôl odborne pripraviť študentov na požiadavky praxe.

Ako ukazujú štatistiky z hľadiska kapacít lacnej pracovnej sily sa potenciál pracovnej sily vyčerpal v regiónoch Slovenska ako sú Bratislava, Nitra, Trnava, Trenčín ale aj lokálne okolie centier regiónov Košice, Žilina t.j. v šiestich regiónoch z ôsmich regiónov Slovenska. Jeho ďalšie zvyšovanie je problémové a takmer nemožné len cez zvyšovanie mobility a ponuky cenovo dostupnejšieho bývania.

V regiónoch Slovenska dochádza k spomaľovaniu znižovania tzv. produkčnej medzery, ktorú programové dokumenty Slovenska definujú „*ako rozdiel medzi potenciálnym a reálnym produktom v regiónoch*“ [6, 7].

Rastový potenciál regiónov Slovenska založený na poznatkoch stále ustupuje scenáru kde dynamika udržateľného hospodárskeho rastu sa zabezpečuje využívaním existujúcich faktorov rozvoja a to najmä voľnej, lacnej a už len relatívne kvalifikovanej pracovnej sily. Ale ani táto značná regionálna diferenciácia vychádzajúca z nízkej miery zamestnanosti nemôže byť účinnejšie využitá v regiónoch južného, stredného, východného a severného Slovenska, najmä v tých prihraničných oblastiach kde pretrváva nevyhovujúci technický stav existujúcej dopravnej, environmentálnej a lokálnej infraštruktúry. S rastom a oddaľovaním riešení dôsledkov krízy spotreby neexistuje rýchlodostupný variant riešenia, pre tieto regióny, na základe udržateľného hospodárskeho rastu v podmienkach znalostnej ekonomiky. Riešenia v týchto regiónoch sa preto stále budú reflexne opierať o sekundárne investície v už rozvinutých regiónoch a aj na samosprávnej úrovni budú závislé od politických cyklov a od intervencionistického prístupu vlády - napr. zvýhodnené podmienky investorom, dotované sociálne podniky a podobne. Pritom rastú nároky na tvorbu spoločensky akceptovanej čo najsilnejšej sociálnej siete. Poľnohospodárske oblasti regiónov neustupujú z požiadaviek na rast subvenčných opatrení pre rozvoj a naštartovanie obnovy alebo celkom nových druhov živočíšnej a rastlinnej výroby.

Faktorom, ktorý môže podržať zotrvanie investorov v regiónoch a stimulovať aj ich nárast v regiónoch s vysokou mierou nezamestnanosti sa stal vstup Slovenska do eurozóny. Malo by to potvrdiť argumenty, ktoré uvádza Maňka V. v nadväznosti na stanoviská Clegga, N., že kapitál je priťahovaný tam, kde sú najnižšie dane, najnižšie mzdové náklady nie je správny ako to ukazuje skúsenosť severských krajín - „*Zdôrazniť treba fakt, že investori na Slovensko neprichádzajú primárne kvôli reformám či daniam, ale kvôli nízkej cene práce s vysokým investičným stimulom od vlády: odpustenie daní, výkup pozemkov, stavby bytov pre firmy zo štátneho rozpočtu, dotácie štátu na vzdelávanie pracovníkov, atď. Vláda si de facto investorov kupuje*“ [1].

Regionálna politika podporujúca šírenie inovácií, koncentráciu výskumu a vývoja, vytváranie inovačných sietí a ekonomických klastrov prežíva intervenciu diverzifikovaných výrob z prílevu zahraničných investícií – automobilový priemysel, elektrotechnický priemysel s hi-tech zariadeniami. Tieto väzby ekonomického výrobného potenciálu vznikajú aj preto, že ich iniciátori – zahraniční investori - chcú selektívne využiť, najmä z hľadiska svojej lokalizácie a lokalizácie odvetvia, novokvalifikovaný potenciál vyššie vzdelanej pracovnej sily za relatívne výhodnejších

celkových nákladov na pracovnú silu. Preto môžeme hodnotiť, že v regiónoch sú priamo v niektorých mestách – Bratislava, Trnava, Košice, Nitra a ich blízkom okolí vytvorené charakteristiky, ktoré súvisia s rozvojom znalostnej ekonomiky. Prejavuje sa to najmä transferom technológií, koncentráciou vzdelávania a podnikateľského prostredia.

V regiónoch kde rozvoj znalostnej ekonomiky narastá dochádza aj k zvýšenej miere implementácie informatizácii verejnej správy v riešeníach pre samosprávy. Tento fakt potvrdili aj vystúpenia na konferencii ITAPA 2008 v Bratislave. Ako uviedol Muška, M. zo Združenia miest a obcí Slovenska, *„zlomovým okamihom bude rok 2015, ktorý považuje samospráva za cieľový, po ktorom očakáva masívny rozvoj informatizácie“* [5]. Komplexné poskytovanie služieb občanom v elektronickej podobe v oblasti verejnej správy nemôže podľa nášho poznania „preraziť“ dole bez konkrétneho rozpoznanie občanom výhod, aktuálnosti a jednoznačnosti informácií aj vo vzťahu k jeho zamestnaniu a daňovým a odvodovým povinnostiam do fondov.

Správne smerovanie naše analýzy vo všeobecnosti potvrdzujú aj aktéri verejnej politiky na Slovensku – politické strany. Neanalyzovali sme v tomto príspevku celú štruktúru aktérov verejnej politiky ako ju uvádza aj autor Klus, M. v delení na: *„politické strany, štátny aparát, tretí (občiansky) sektor a nepolitické organizácie“* [2,13]. Pri analýze programov politických strán ale nachádzame nasledovné závery: podpora dopravy do regiónov a medzi regiónmi, zvýšenie mobility pracovnej sily, obmedzenie subjektivismu pri prerozdeľovaní finančných zdrojov podľa kritéria HDP a zamestnanosti, finančné zdroje štátu a EÚ sústrediť na podporu smerovania investícií do chudobnejších regiónov, zvýhodniť investovanie do zaostalých regiónov, podpora poľnohospodárskej výroby, dostavba rýchlostných komunikácií, rozvoj malého a stredného podnikania, podpora cestovného ruchu a agroturistiky v regiónoch, zlepšovanie bytového fondu a infraštruktúry v regiónoch.

Z doteraz analyzovaných a uvedených skutočností môžeme vysloviť stanovisko, ktoré potvrdzujú aj stanoviská pracovných tímov v krajoch pri tvorbe PHSR – Program hospodárskeho a sociálneho rozvoja, že napriek narastaniu rozdielných skutočností v regiónoch Slovenska a ich lokalitách, existujú názor, že každý región Slovenska išiel vývojom dopredu. Podľa nášho názoru je ale existujúce napredovanie, ako narastanie rozdielov, nežiadúce lebo nestimuluje základný cieľ stratégie Slovenskej spoločnosti – konvergencia slovenskej ekonomiky k najvyspelejším štátom EÚ.

Stav v akom sa slovenská ekonomika nachádza poskytuje určité obmedzenia aj príležitosti, ktoré je potrebné prekonať alebo využiť. Ktoré sú to sme sa pokúsili zadefinovať na základe predloženej „Vízie Slovenska“. Našou čiastkovou úlohou bolo označiť aj prvky, ktoré posilňujú všeobecne decentralizačné tendencie v prospech regiónov. Pri tejto úlohe sme vychádzali z poznatkov o reforme verejnej správy ako ich uvádza v svojej štúdii aj Mesíková, E. [4,242]: *„Pokial' bolo pre prvú polovicu 20. storočia charakteristické posilňovanie centrálnej vlády, tak v druhej polovici 20. storočia došlo v mnohých krajinách k výraznému obratu“*.

Príležitosti a obmedzenia

Čo môžeme sledovať vo „Vízii Slovenska“ ako **príležitosť** v regionálnom rozvoji:

- Vytváranie nových ekonomických centier regiónov, ako zdrojov rozširovania konkurencie, brzdenia a znižovania disparít regiónov aj na princípe tradičnej industrializácie (automobilový priemysel, drevospracujúci priemysel, metalurgia a pod.).
- Prepojenie Bratislava – Viedeň ako silný metropolitný región s jasnou medzinárodnou tendenciou k poznatkovo orientovanej spoločnosti.
- Zastavenie prílevu a naopak ubúdanie investícií s nízkou pridanou hodnotou na základe zvýšenia vybavenia väčšiny regiónov infraštruktúrou, rešpektovaním vymožitelnosti práva na celom Slovensku, rastu efektívnosti a stability verejného sektora, rastu vzdelanosti a začlenenia Slovenska do eurozóny.
- Rast záujmu a etablovanie sa investorov s väčšou pridanou hodnotou ale len v relatívne krátkom čase (maximálne do roku 2015) na základe predchádzajúcej komparatívnej výhody Slovenska voči krajinám pripravujúcim sa na vstup do eurozóny.
- Možnosť prieniku domácich firiem k hi-tech zariadeniam pri národnej spolupráci a prepojení na logistiku veľkých zahraničných investorov.
- Lokalizácia domácich firiem malého a stredného podnikania ešte s industriálnou technológiou zahraničných spoločností do nových lokalít Slovenska s nižšími prevádzkovými nákladmi, ale s už ustálenými lokálnymi ekologickými a ekonomickými (napr. miestnymi daňovými požiadavkami) štandardami.
- Možnosť vzniku nových sociálno-ekonomických lokalít založených na cezhraničnej kooperácii ako riešenie disparít regiónov aj na území iného štátu.
- Rast zmeny vzťahu obyvateľstva k službám a regenerácii pracovnej sily, aj u stredne príjmovej vrstvy obyvateľstva, ako požiadavka na kvalitu a dostupnosť verejných služieb, súkromných služieb a služieb cestovného ruchu.

Čo môžeme sledovať vo „Vízii Slovenska“ ako **obmedzenia** v regionálnom rozvoji:

- Adaptačná schopnosť systému regionálneho školstva, najmä stredného poskytovať vzdelanie na súčasnej úrovni industriálnej praxe, akceptovať študijne odbory pre priority znalostnej ekonomiky a možnosti systému celoživotného vzdelávania pri celospoločensky akceptovateľnom predlžovaní veku odchodu do dôchodku.
- Žiadúce zvyšovanie environmentálnej kvality regiónov a obmedzené kapacity ich životného prostredia vo vzťahu k výrobným faktorom – najmä pôde, práci a kapitálu.
- Pomalé tempo rastu informačnej gramotnosti obyvateľstva v zaostávajúcich regiónoch, najmä lokalitách s dlhodobou vysokou mierou nezamestnanosti.
- Regionálne prejavy nedostatku zručnej pracovnej sily a očakávanie migrácie pracovnej sily zo zahraničia ako konkurenčnej pracovnej sily.
- Zanedbaná dopravná infraštruktúra podporujúca súčasnú polarizáciu rozvoja regiónov.
- Atomizovaná byrokratická štruktúra verejnej správy, najmä úradov miestnej štátnej správy a samosprávy (náhradné riešenie je zavádzanie zákaznickeho centra) vo

vzťahu k subjektom malého a stredného podnikania a k občanovi ako spotrebiteľovi verejných služieb.

- Existencia nepreviazaných ekonomických štruktúr regiónov zapríčinená autonómiou samospráv (kompetentnosťou pri rozhodovaní o umiestnení veľkých investícií, napr. automobilka na najúrodnejšej pôde) bez prepojenia na tvorbu ekonomickej štruktúry na národnej úrovni.
- Poznanie, že jedinečnosť regiónov a sociálna rozdielnosť úrovni jeho obyvateľstva nezakladajú možnosť jednoduchého kopírovania úspešných príkladov regiónov iných krajín.

Záver

Ako naznačuje obsah tejto štúdie, nie je veľký priestor v nasledujúcich rokoch pre vytváranie a realizáciu silne decentralizovaných kompetencií smerom k znalostnej ekonomike regiónov Slovenska. Môžeme skôr predpokladať orientáciu na udržanie stavu v rozvinutejších regiónoch Slovenska smerom k novej kvalite. Naopak v zaostávajúcich regiónoch bude pretrvávajúce stavu požiadaviek na kvantitatívne zmeny v možnostiach zamestnanosti, verejných služieb a to najmä v oblasti dopravy a sociálnej starostlivosti. Tieto požiadavky budú nútiť vládu, aj z hľadiska volebných preferencií, aby prijímala riešenia povahy skôr centralistickej a intervencionistického charakteru.

Tento záver môžeme optimisticky zjemniť názormi politológov. Ako uvádza Kováčik, B. [3,185]: „Z dlhodobého hľadiska je pozorovateľná tendencia k zmenám, pri ktorých sociálne sily menia svoje pozície a dochádza k alternácii ich cieľov, resp. záujmov“, pričom ďalej uvádza, že tieto podmieňujú ich politické rozhodnutia, či už na národnej alebo lokálnej úrovni.

Použitá literatúra:

- [1] CLEGG, N., MAŇKA, V. Recept na úspešnejšie Slovensko. *Slovo* č. 45/2005
- [2] KLUS, M. *Aktéri verejnej politiky – štrukturalizácia, Voľba*. FPV a MV UMB Banská Bystrica. 2008. ISBN 978-80-8083-548-4. s. 13.
- [3] KOVÁČIK, B. *Pluralizmus, záujmové skupiny a demokratický proces*. Interpolis 07. Pamiko Bratislava 2007. ISBN 978-80-85660-07-4. s. 185.
- [4] MESÍKOVÁ, E. *Verejná správa ako dôležitý prvok politického systému SR*. Interpolis 07. Pamiko Bratislava 2007. ISBN 978-80-85660-07-4. s. 242.
- [5] MUŠKA, M. *Konferencia ITAPA*. Bratislava 29.05.2008
- [6] MVaRR SR: *Partnerstvo pre národný rámec*. Bratislava 2005. s. 7
- [7] SME: Veľké regionálne rozdiely nie sú len na Slovensku. *Sme* 4.06.2006. s.3
- [8] STANĚK, P. Politika sociálnej súdržnosti ako faktor hospodárskeho rastu v podmienkach hrozby globálnej finančnej krízy, dlhodobosť procesov. Konferencia: Social Dimension of Europe closer to citizens. ASA Bratislava 4.11.2008
- [9] ÚRAD VLÁDY SR: *Dlhodobá vízia rozvoja slovenskej spoločnosti*. Bratislava 2008. s. 188.

TRENDS OF CHANGES IN DEMOGRAPHIC STRUCTURE IN THE CHOSEN LAND-DISTRICT OF THE MAŁOPOLSKA PROVINCE

Dariusz Koreleski

University of Agriculture in Cracow
dkoreleski@ar.krakow.pl

Key words:

Demographic structure – demographic trend – land-district – differentiation – working index

Abstract:

The paper presents changes in the demographic structure of the chosen areas, i.e. six land-districts within two sub-regions of the Małopolska Province. On the basis of these changes the trends and their dynamics have been shown. The differences between the land-districts are mostly the result of different demographical conditionings referring to history, topography, surroundings, etc. In the demographic research the aspect of the population structure has been emphasized. The differentiation between the districts, as well as certain demographic trends has been noted.

Introduction

Demography as a science deals with a statistical study of human populations, regarding the quality, as well as quantity aspects. Demography includes the research on: the number of population, structure of population, as well as migrations and development of population in the defined historical conditions.

According to A. Guillard (1855) who created and implemented the term “demography”, it is a science whose objective is the quantitative study of the human population, its evolution and its movements (*Démographie – c'est la science qui a pour objet l'étude quantitative des populations humaines, de leur évolution et de leurs mouvements*) [cf. Larousse 1995].

The following criteria have been taken into account while choosing the area of research: spatial location in the province (3 land-districts from the northern sub-region, 3 from the southern), topographical representativeness (highlands, lower lands, mountains), historical conditionings (the Austrian and Russian rule), cultural (ethnographic) conditionings, the administrative division stability (no commune border changes in the period 1999-2004), etc.

Thus, the area of research comprises 6 land-districts in the Małopolska Province covering the area of ca. 3,700 km² inhabited by ca. 530,000 people. It constitutes respectively 25% and 23% of an area and population of the Małopolska Province, excluding the city-districts (Cracow, Tarnów and Nowy Sącz). In the 6 surveyed land-districts within the 2 sub-regions: Cracow-Tarnów sub-region (the Chrzanów land-district, the Dąbrowa Tarnowska land-district, the Miechów land-district) and the Nowy Sącz sub-region (the Gorlice land-district, the Myślenice land-district, the Tatra land-district) there are 43 communes, in that 31 rural communes, 10 mixed urban-rural communes and 2 urban communes.

The analysis of the demographic structure in the chosen areas of the Cracow-Tarnów sub-region

The tables present the static structure of population divided into the pre-working, working and retirement ages in a dynamic way, i.e. in a period of time. This period of time comprises 6 years between 1999 and 2004. Analysing the individual tables we may notice certain tendencies resulting in distinct trends. Table 1 presents such demographic trends for the Chrzanów land-district.

Table 1

Demographic trends in the years 1999-2004

Chrzanów land-district	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PW	100	97.9	93.7	89.9	86.1	83.1
W	100	100.2	101.3	102.3	103.4	104.1
R	100	102.7	104.7	106.8	108.1	109.5
W/	100	100.0	103.1	105.6	108.8	111.3
R/	100	102.9	106.9	110.6	114.1	117.2

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

Age classification according to the National Census Bureau

PW = Pre-Working Age (up to 18)

W = Working Age (18-59 for females, 18-64 for males)

R = Retirement Age (60 for females, 65 for males and over)

W/ = the Working Index, i.e. Working Population compared to Non-Working Population (PW+R)

R/ = Share of Retirement Population in Non-Working Population (PW+R)

Year 1999 has been denoted as a basic year treated as 100.

In table 2 the actual values have been presented in order to see certain intrinsic proportions.

Table 2

Data concerning the demographic structure for the year 1999

Chrzanów land-district	PW (%)	W (%)	R (%)	W/	R/ (%)
1999	23.7	61.5	14.8	1.60	38.47

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1.

So as to notice the amplitudes within the trend, the extreme values have been presented in table 3.

Table 3

Extreme values within the trend (1999-2004)

Chrzanów land-district	1999	2004	Δ (extremes)	Commune**	Land- district Δ
PW	100	79.3	-20.7	Chrzanów – city	-16.9
W	100	114.3	+14.3	Alwernia - city	+4.1
R	100	63.8	-36.2	Alwernia - city	+9.5
		122.2	+22.2 (58.4)*	Chrzanów - city	
W/	100	144.5	+44.5	Alwernia - city	+11.3
R/	100	129.0	+29.0	Chrzanów - city	+17.2

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1.

*Besides the extreme values going up and down, the amplitude value has also been shown in brackets.

**Names of the communes to which the extremes refer.

In table 3, in the retirement age dynamics we may see contrary extreme values. These values in this case seem to be distinctly high, which influences the amplitude value. Hence, we may state, the higher “up” and “down” values, the higher the amplitude and the less stable final trend.

Tables 4-6 present the data for the Dąbrowa Tarnowska land-district in the same template.

Table 4

Demographic trends in the years 1999-2004

Dąbrowa Tarnowska land-district	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PW	100	99.3	95.8	92.3	88.8	85.6
W	100	99.8	101.4	103.2	104.9	106.2
R	100	102.0	102.7	102.7	102.7	104.1
W/	100	99.2	103.1	107.6	112.2	115.3
R/	100	101.9	104.6	107.4	109.6	112.9

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks: For the clarification of abbreviations - see table 1.

Table 5

Data concerning the demographic structure for the year 1999

Dąbrowa Tarnowska land- district	PW (%)	W (%)	R (%)	W/	R/ (%)
1999	28.5	56.7	14.8	1.31	34.22

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1.

Table 6

Extreme values within the trend (1999-2004)

Dąbrowa Tarnowska land- district	1999	2004	Δ (extremes)	Commune	Land- district Δ
PW	100	80.1	-19.9	Dąbrowa Tarnowska - city	-14.4
W	100	108.7	+8.7	Gręboszów	+6.2
R	100	97.6 113.7	-2.4 +13.7 (16.1)	Bolesław, Dąbrowa Tarnowska - city	+4.1
W/	100	121.4	+21.4	Olesno	+15.3
R/	100	127.7	+27.7	Dąbrowa Tarnowska - city	+12.9

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1 and 3.

Data for the Miechów land-district have been presented in tables 7-9.

Table 7

Demographic trends in the years 1999-2004

Miechów land-district	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PW	100	97.9	95.4	92.5	89.5	87.4
W	100	100.5	102.0	103.4	104.6	105.5
R	100	100.5	100.0	99.0	99.0	99.0
W/	100	101.6	104.7	108.5	111.6	114.0
R/	100	101.4	102.4	103.6	105.5	107.0

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1.

Table 8

Data concerning the demographic structure for the year 1999

Miechów land-district	PW (%)	W (%)	R (%)	W/	R/ (%)
1999	23.9	56.4	19.8	1.29	45.31

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1.

Table 9

Extreme values within the trend (1999-2004)

Miechów land-district	1999	2004	Δ (extremes)	Commune	Land- district Δ
PW	100	82.6	-17.4	Miechów - city	-12.6
W	100	107.3	+7.3	Kozłów	+5.5
R	100	90.7 114.9	-9.3 +14.9 (24.2)*	Kozłów, Raclawice	-1.0
W/	100	118.0	+18	Kozłów	+14
R/	100	120.8	+20.8	Miechów - city	+7.0

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1 and 3.

Looking at the tables concerning the Cracow-Tarnów sub-region we may notice the following trends which occurred in the period of 6 years (1999-2004):

1. A distinct decrease in the pre-working age population;
 2. A growing share of the retirement population in the non-working population;
- These two trends influence the third, which may be also treated as a threat:
3. The ageing of population;
- There are also some positive trends, but probably non-permanent:
4. An increase in people at working age;
 5. A positively growing number of working population in comparison to non-working.

The analysis of the demographic structure in the chosen land-districts of the Nowy Sącz sub-region

A similar analysis of the demographic structure during 6 years (1999-2004) has been conducted for the Nowy Sącz sub-region. The tables 10-12 present the data for the Gorlice land-district.

Table 10

Demographic trends in the years 1999-2004

Gorlice land-district	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PW	100	99.3	96.2	93.0	89.9	86.7
W	100	99.3	100.5	102.3	103.5	104.9
R	100	103.5	104.9	104.9	105.6	106.3
W/	100	98.5	101.5	106.0	109.0	112.8
R/	100	102.9	105.8	108.2	111.2	114.0

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1.

Table 11

Data concerning the demographic structure for the year 1999

Gorlice land-district	PW (%)	W (%)	R (%)	W/	R/ (%)
1999	28.6	57.2	14.3	1.33	33.34

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1.

Table 12

Extreme values within the trend (1999-2004)

Gorlice land-district	1999	2004	Δ (extremes)	Commune	Land- district Δ
PW	100	78.3	-21.7	GORLICE	-13.3
W	100	108.8	+8.8	Uście Gorlickie	+4.9
R	100	90.9 117.7	-9.1 +17.7 (26.8)	Biecz – city, GORLICE	+6.3
W/	100	121.8	21.8	Uście Gorlickie	+12.8
R/	100	129.5	+29.5	GORLICE	+14.4

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1 and 3.

Urban communes in CAPITAL LETTERS

The demographic statistics for the Myślenice land-district have been presented in tables 13-15.

Table 13

Demographic trends in the years 1999-2004

Myślenice land-district	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PW	100	99.3	96.3	93.3	90.3	88.0
W	100	99.8	101.6	103.2	104.7	105.8
R	100	101.6	101.6	101.6	101.6	102.3
W/	100	100.0	103.8	107.5	112.0	115.0
R/	100	101.4	103.7	105.9	108.0	110.5

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1.

Table 14

Data concerning the demographic structure for the year 1999

Myślenice land-district	PW (%)	W (%)	R (%)	W/	R/ (%)
1999	30.0	57.1	12.9	1.33	30.15

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1.

Table 15

Extreme values within the trend (1999-2004)

Myślenice land-district	1999	2004	Δ (extremes)	Commune	Land- district Δ
PW	100	79.1	-20.9	Dobczyce - city	-12.0
W	100	109.7	+9.7	Dobczyce - city	+5.8
R	100	94.2 113.0	-5.8 +13 (18.8)	Siepraw, Myślenice - city	+2.3
W/	100	126.8	+26.8	Dobczyce - city	+15
R/	100	127.8	+27.8	Dobczyce - city	+10.5

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1 and 3.

The data for the Tatra land-district have been shown in tables 16-18.

Table 16

Demographic trends in the years 1999-2004

The Tatra land-district	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PW	100	100.4	98.1	94.8	92.1	89.5
W	100	98.8	99.7	100.7	102.0	103.1
R	100	103.4	104.7	105.4	105.4	106.1
W/	100	97.2	99.3	102.1	105.7	107.8
R/	100	102.1	104.4	107.1	109.0	111.6

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1.

Table 17

Data concerning the demographic structure for the year 1999

The Tatra land-district	PW (%)	W (%)	R (%)	W/	R/ (%)
1999	26.7	58.6	14.8	1.41	35.61

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1.

Table 18

Extreme values within the trend (1999-2004)

The Tatra land-district	1999	2004	Δ (extremes)	Commune	Land-district Δ
PW	100	85.2	-14.8	ZAKOPANE	-10.5
W	100	104.1	+4.1	Poronin	+3.1
R	100	99.2 119.1	-0.8 +19.1 (19.9)	Poronin, Biały Dunajec	+6.1
W/	100	109.9	+9.9	ZAKOPANE	+7.8
R/	100	123.8	+23.8	Biały Dunajec	+11.6

Source: own elaboration on the basis of the data taken from the National Census Bureau (Regional Data Bank), 2005, Warsaw.

Remarks:

For the clarification of abbreviations - see table 1 and 3.

Urban communes in CAPITAL LETTERS

Generally speaking, the trends which occurred in the Nowy Sącz sub-region are rather similar to those noticed in the Cracow-Tarnów sub-region. The differences refer only to the intensity of certain phenomena which will be described in conclusions.

Conclusions

The analysis conducted in this paper has two dimensions: the first concerns the static aspect of the demographic structure, the second shows a certain dynamics in terms of trends which may be noticed in the changes of this structure in the period of 6 years (1999-2004). Starting with the static look, the structure of population diagnosed for a defined year, in its very nature is of static character. Thus, we have the following data referring to this structure counted for the year 1999:

- pre-working age population varies from 23.7% (in the Chrzanów land-district) up to 30.0% in the Myślenice land-district);
- working age population fluctuates from 56.4% (in the Miechów land-district) to 61.5% (in the Chrzanów land-district);
- retirement age (post-working) population varies from 12.9% (in the Myślenice land-district) to 19.8% (in the Miechów land-district);
- the number of working population compared to non-working (the working index W/) fluctuates between 1.29 (in the Miechów land-district) and 1.60 (in the Chrzanów land-district);
- the share of retirement population in non-working population varies from 30.1% (in the Myślenice land-district) to 45.3% (in the Miechów land-district).

Hence, we may notice 3 land-districts typical for border values (1999):

1. The Miechów land-district which has the lowest number of working population and the highest amount of retirement age population, especially compared to the low number of young people at the pre-working age.
2. The Myślenice land-district boasts the high number of pre-working age population, the low number of retirement population, also in comparison to the youth number which locates this land-district on an opposite side with regard to the Miechów land-district.
3. The Chrzanów land-district is characterized by the low number of pre-working age population, the high amount of working age people and the high number of working population compared to non-working (the high working index).

Passing to the second dimension we face a dynamic aspect referring to the changes of the demographic structure resulting in the defined trends. These trends occur in different land-districts with various intensity or dynamics. The year 1999 has been denoted as a basic year treated as 100.

In case of the pre-working age population there is a decreasing trend which varies (after 6 years, i.e. in 2004) from 83.1 (in the Chrzanów land-district) to 89.5 (in the Tatra land-district) which means a decrease of 16.9% and 10.5% respectively.

Considering the working age population (after 6 years, i.e. in 2004) we find a growing trend fluctuating from 103.1 (in the Tatra land-district) to 106.2 (in the Dąbrowa Tarnowska land-district) which means the increase by 3.1% and 6.2%.

Looking at the people in the retirement age (after 6 years, i.e. in 2004) we notice the fluctuation from a slight fall 99.0 (in the Miechów land-district) up to 109.5 (in the Chrzanów land-district) which means respectively decrease by 1% and growth by 9.5%.

The working index (W/) showing the relation between the working and non-working population is growing and varies from 107.8 (in the Tatra land-district) to 115.3 (in the Dąbrowa Tarnowska land-district).

Finally, the share of the retirement population in non-working population is also increasing and fluctuates between 107.0 (in the Miechów land-district) to 117.2 (in the Chrzanów land-district).

Considering the problems of extreme values within the trends (after 6 years), resulting in higher or lower amplitudes, we find them in the retirement age population. In every land-district there are some communes who reveal the fall of this population and some communes which show the increase of the retirement age population. Thus, we face the amplitudes which vary from 16.1 (in case of the Dąbrowa Tarnowska land-district) to 58.4 (in the Chrzanów land-district). Hence, we may state: the higher the amplitude, the higher the differentiation and the weaker final trend.

Generalising, the age structure of population in the basic year looked as follows (approximately for 6 land-districts, i.e. 43 communes):

1. Pre-working age population = 25%
2. Working age population = 60%
3. Retirement age population = 15%
4. Working index = 1.35
5. Share of the retirement population in non-working population = 35%.

After 6 years of changes the following trends and their dynamics have been observed:

1. The decrease in the pre-working age population by 15%
2. The growth in the working age population by 5%
3. The increase in the retirement age population by 10%
4. The increase of the working index by 10%
5. The growing share of retirement population in non-working population by 10%.

Summing up, we may state that due to the differentiation between 6 land-districts in the Małopolska Province certain more or less stable trends during the period of 6 years have been found. One of them, not explicitly mentioned above, refers to the intrinsic problem of the ageing of population. This problem is a resultant of the low and still decreasing birth rate, as well as of the growing life expectancy.

References:

- [1] *Bank Danych Regionalnych 2005*, GUS, Warszawa.
- [2] *Le petit Larousse – dictionnaire encyclopédique*, 1995, Paris.

WEATHER FACTOR vs RURAL AREAS DEVELOPMENT

Dariusz Koreleski

University of Agriculture in Cracow

dkoreleski@ar.krakow.pl

Key words:

Agricultural meteorology – weather factor – threat – danger – hazard – risk – rural areas development

Abstract:

The paper attempts to present the question of relationships between the weather, i.e. the meteorological factor and the aspects of rural areas development. The role of agricultural meteorology and its tasks in contemporary life have been pointed out. The notions like: threat, danger, hazard and risk have been explained. The convergence between the protective anti-hazard procedure and the constant process of development of rural areas has been shown.

Introduction

“Men argue, nature acts” – this sentence from Voltaire refers to certain proportions of forces between the potentials of people and nature. The resultant of human brain potential is the level of technique and technologies shaping modern civilization, whereas the weather factors are the reflection of the nature potential we face. The impact of weather on human civilization, in spite of highly advanced technologies, still seems to be of intrinsic importance. Thus, such disciplines as agricultural climatology within applied climatology, as well as agricultural meteorology within applied meteorology have to be seriously considered, especially in rural areas, when we refer to the improvement of life quality and standard of living which became the main aim to be achieved in the process of development in the 21st century.

Role of agricultural meteorology and its tasks in contemporary life

Beyond many attempts to limit the role of the weather factor in contemporary life the significance and importance of meteorology (also agricultural) is constantly growing while the climatologic extremes are supposed to increase.

The traditional definition of agricultural meteorology assumes that: “agricultural meteorology aims to put the science of meteorology to the service of agriculture in all its various forms and facets, to improve the sensible use of land, to help produce the maximum food for humanity and to avoid the irreversible abuse of land resources” [Smith 1975].

Dealing with the agricultural meteorology problems we should be conscious of its nature-genic character, while the risk of hazard may be also increased or lessened by the man. Such case denotes the anthropogenic roots of hazard. Hence, the success in terms of agricultural land production, regarding the weather features, is a kind of resultant of both natural and human factors. In the proportions of these two components obviously

the natural elements are prevailing but the man is able to lower the losses or sometimes even avoid them.

One of the significant tasks for agricultural meteorology seems to be the climatic melioration. This melioration may refer to different spatial ranges, thus, we may distinguish the following types of melioration [Radomski 1977]:

1. macroclimatic melioration concerning the global scale atmospheric processes shaping the weather and climate, e.g. artificially increased rainfalls, hailstorm protection, fog dispersion, etc.;
2. meso-climatic melioration referring to local melioration but with considerable spatial range, e.g. big retention basins in dry areas, drainage of big moorlands, etc.;
3. microclimatic melioration being especially important for agriculture dealing with the mutual adjustment between microclimatic conditions and agricultural plants, i.e. in order to reduce the negative impact of meteorological conditionings on yields, e.g. creation of afforested areas in agricultural land.

Concluding, the traditional but still actual role of meteorology in rural areas is to decrease the risk of hazard occurrence in both static and dynamic ways. The static way refers to the choice of a proper place, so as to avoid the hazard. The dynamic aspect, in turn, concerns the identification of hazard and proper actions against it, e.g. in case of hail prevention and the danger of hazard top event, shooting the hail – suppression rocket, etc.

Hence, considering these aspects meteorology aims at risk evaluation and estimation, dealing with risk analysis.

According to L. Smith [1975] the aim of meteorology is:

1. to identify or predict the adverse effects of the weather, like frost occurrence or danger lying in a secondary effect of the weather, i.e. the incidence and intensity of pests and disease;
2. to combat and restrain the attack by timely appropriate action [Smith 1975].

Additionally, a real challenge for contemporary meteorology seems to be the use of the energy of the sun and wind as alternative, meteorological energy sources [Zawora 2005].

Threats, dangers, hazards and risks in rural areas For better understanding of the relationship between the weather factor and its impact on the development of rural areas the clarification of the following notions is important:

1. Threat (general, indirect),
2. Danger (direct outcome of a threat),
3. Hazard (reason for an accident),
4. Risk (hazard probability).

The importance of agricultural meteorology or climatology in the world consists in certain weather factors whose effects may have negative results for global economy, specially stressing their impact on the sector of agriculture. Thus, the weather may constitute a threat for human agricultural activities. The component associated with the

threat is the danger which is a direct consequence of the threat. Next comes the term “hazard” meaning the cause of an accident, including all types of extreme weather causing damages to crops, animals and agricultural buildings. Finally, the probability of the hazard occurrence denotes the risk and consequently the losses.

There are certain criteria which define the weather threats. They refer to time and space. In fact, there exist periods of hazard exposition concerning the vegetation phases of plants, i.e. phonological phases. On the other hand, we face the spatial zones of hazard exposition where the risk is higher or lower.

In case of the hazard occurrence we face the top event (accident) and next its consequences referring both to physical effects and losses, i.e. financial consequences.

The risk analysis considers the evaluation and estimation of risk, as well as the extrapolation of certain trends into future (risk prediction). The purpose is to give the answer concerning the probability of certain top events in time-space dimension, i.e. regarding the periods and spatial zones of hazard exposition. Additionally, while considering the risk issue one must not forget about the return period (recurrence interval) which is of intrinsic significance during the preparation of the risk prognosis.

Concluding, the sector of agriculture is of specific character which causes its distinctive dependency on the weather factors.

Weather factor vs development

The development denotes certain process which occurs in a defined place and time. This process has its stages which may be accelerated or delayed. It is the weather factor that may exert intrinsic impact on the process of development, therefore agricultural meteorology is supposed to identify the hazards and indicate the frequency of their occurrence, being able at the same time to point out the safety precautions available, considering both the periods and the spatial zones of hazard exposition. Hence, we should consider the orientation on processes of development, i.e. its stages with all possible limitations created by extreme weather conditions. The role of meteorology is to act as a shock-absorber between the constant development and possible weather accidents. Thus the issue consists in predicting and anticipating the possible scenarios (nature actions) and adequate undertakings (human reactions), so as to lower the amplitudes or distances between the hazard occurrence and the lack of hazard consciousness and arrangements (mostly dangerous due to the surprise factor) during hazard top events. Thus, the steps of development in rural areas should proceed in convergence with the ability to react to the danger of a negative impact of the weather factor on agricultural land. It is only feasible if we are consciously prepared for the threat, which should not mean only the extension of the period of anxiety.

In case of hailstorm protection (or hailstone prevention) the reaction to thunderclouds (Cumulonimbus) may be shooting the trailing flare including condensation nucleus, launched by an anti-hail rocket. The aim of this action is the so called cloud seeding, changing the structure of a cloud and its dispersion, leading to the rainfall [comp. Niedźwiedz 2003].

Summing up

The role and importance of meteorology is mostly to identify the danger criteria, i.e. hazards, and next to quantify the risk of their occurrence in the time-space dimension. The chance for a fully protective action is not always feasible, considering major global hazards, and the evasive action consists of either the selection of agricultural lands of minimum risk or the choice of plants with minimum sensitivity to weather extremes. There exist obviously the so called unavoidable dangers to agriculture in the form of extreme weather conditions, such as hurricane winds, hailstorms, heavy damaging rainfalls, flooding, thunderstorms and lightning or snowstorms. Although often little can be done to protect crops against global meteorological hazards in extreme forms, certain methods of protection have been developed for many less extreme conditions. The main point is to lessen the level of the surprise factor in the occurrence of certain hazards to the minimum, increasing at the same time the level of anti-hazard arrangements and the level of rational consciousness.

Referring to L. Smith [1975] the quantification of the degree of risk may be of assistance mostly with regard to long-range planning, while the aid to short-term action requires very accurate forecasting. Smith additionally mentions that there is nothing quite as frightening as the sight of ignorance in action [Smith 1975].

In conclusion we may state that the role of agricultural meteorology, besides many aspects mentioned above, is to change the status of the weather factor from unpredictable to identifiable in time, in order to initiate the protective anti-hazard procedure convergent with the process of consequent development of rural areas in a defined region.

References:

- [1] NIEDŹWIEDŹ, T. (red) *Słownik meteorologiczny*; PTG, IMiGW, Warszawa, 2003.
- [2] RADOMSKI, Cz. *Agrometeorologia*; PWN, Warszawa, 1977.
- [3] SMITH, L., P. *Methods in Agricultural Meteorology*; Elsevier Scientific Publishing Company, Amsterdam – Oxford – New York, 1975.
- [4] ZAWORA, T. *Kierunki badań meteorologicznych w problematyce rozwoju terenów wiejskich*, AR Kraków, 2005.

MIGRÁCIA PRACOVNÝCH SÍL A JEJ DOPAD NA EKONOMIKU SLOVENSKEJ REPUBLIKY

MIGRATION OF LABOUR FORCES AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMY OF THE SLOVAK REPUBLIC

Rastislav Kotulič

Prešovská univerzita v Prešove

rkotulic@unipo.sk

Kľúčové slová:

Zahraničná migrácia – emigrácia – imigrácia – migračná bilancia

Abstrakt:

Ekonomovia považujú migráciu spravidla za dôsledok racionálneho konania jedinca, ktorý migruje v snahe o maximalizáciu svojej užitočnosti. Z toho plynie záver, že lepšie ekonomické podmienky v iných krajinách vedú ľudí k tomu, aby sa sťahovali. Je veľmi málo pojmov, ktoré môžeme spájať s celou históriou vývoja ľudskej civilizácie. Jedným z nich je i pojem migrácia. Štrukturálne a cyklické aspekty nezamestnanosti v Slovenskej republike podstatnou mierou prispievajú k zahraničnej migrácii obyvateľstva. Tento nežiaduci efekt je nutné riešiť prostredníctvom politiky na podporu konkurencieschopnosti ekonomiky a vytvárania priaznivých podmienok pre dlhodobý udržateľný ekonomický rast.

Key words:

Foreign migration – emigration – immigration – migration balance

Abstrakt:

Economists consider migration generally as a result of rational behaviour of individual who migrates in ambition to maximize its utility. From this theory results a conclusion that better economic circumstances in other countries lead people to the migration.

There are only few words which can be connected with a whole history of human civilization evolution. One of them is a word migration. Structural and cyclical aspects of the unemployment in the Slovak Republic are of great importance within the foreign migration of the population. This negative effect must be solved by the policy supporting the economy competition and the sustainable development and economic growth of the regions.

Úvod

Slovensko je dnes krajinou, v ktorej sa obyvatelia môžu slobodne rozhodnúť, kde chcú prežiť svoj život, kde chcú študovať, pracovať a kam chcú cestovať za poznáním. Samozrejme, že to neznamená, že do hry nevstupujú nové bariéry, reštriktívne imigračné obmedzenia, vízová povinnosť, nedostatok finančných prostriedkov a podobne.

Cieľom vedeckého článku je teoreticky zhodnotiť smer a dôsledky migračných pohybov pracovných síl na Slovensku. Pri napĺňaní cieľa boli použité rôzne vedecké metódy skúmania, ako sú metóda porovnávacia (komparačná), metóda analýzy a syntézy. Podkladové údaje boli čerpané z internetových stránok, odborných kníh a vedeckých zborníkov a časopisov. O tom, kam smerujú migračné pohyby podáva obraz migračná bilancia, t.j. obraz o smere migračných pohybov za istý časový interval. Bilancia migrácie pracovných síl je doplnená údajmi o absolútnych počtoch migrantov. Za migračné saldo je považovaný rozdiel medzi počtom emigrantov a imigrantov.

Výsledky a diskusia

Ekonomovia považujú migráciu spravidla za dôsledok racionálneho konania jedinca, ktorý migruje v snahe o maximalizáciu svojej užitočnosti. Z toho plynie záver, že lepšie ekonomické podmienky v iných krajinách vedú ľudí k tomu, aby sa sťahovali. Pri analýze vývoja migrácie na Slovensku sa článok zameriava na prevažujúci typ – pracovnej migrácie.

Z pohľadu ekonomických teórií v podmienkach dokonalej konkurencie sa pracovné sily alokujú na tie pracovné miesta, ktoré smerujú k maximalizácii prospechu, ktorý plynie zo zamestnania. Hlavná motivácia pri rozhodnutí migrovať je snaha zamestnancov zlepšiť si svoju ekonomickú situáciu a pracovné podmienky. Existuje stále pracovná sila, ktorá si hľadá lepšiu prácu. V tom istom čase firmy hľadajú lepších pracovníkov. Výsledkom je hodnota hraničného produktu práce určená dopytom po práci a ponukou práce, čoho dôsledkom je rovnováha na trhu práce.

V súčasnosti neexistuje na svete jedna koherentná systemizujúca teória (model, konceptuálny rámec), ktorá by ucelene vysvetľovala príčiny migračných pohybov, resp. motivácie konania vedúceho k migrácii ľudí. Teórie migrácie sa snažia objasniť, prečo ľudia migrujú. Prevláda však názor, že možnosť získať zamestnanie a ekonomické pohnútky vedú primárne k spusteniu migrácie, avšak nie výlučne. Rodinné či iné vzťahy, ozbrojené konflikty a ďalšie činitele sú často nemenej dôležité. K rozsiahlym migračným pohybom dochádzalo najmä v 19. storočí. Migrácia vychádzala predovšetkým z európskych krajín a smerovala do troch svetových oblastí:

- do Severnej Ameriky (USA, Kanada)
- do južnej Afriky, Austrálie a Oceánie
- do Latinskej Ameriky (najmä zo Španielska, Portugalska a Talianska)

Vývoj migrácie (počet prisťahovaných a vystáhnovaných) na Slovensku za obdobie rokov 1950-2000 zachytáva tabuľka č.1.

TAB. 1: Prehľad migrácie v rokoch 1950-2000 v Slovenskej republike

Roky	Prisťahovaní			Vysťahovaní			Migračné saldo		
	Zahran. migrácia bez ČR	Migrácia ČR a SR	Spolu	Zahran. migrácia bez ČR	Migrácia ČR a SR	Spolu	Zahran. migrácia bez ČR	Migrácia ČR a SR	Spolu
1950-59	4 241	177 758	181 999	2 735	270 065	272 800	1 506	-92 307	-90 801
1960-69	10 106	106 677	116 783	6 303	175 114	181 417	3 803	-68 437	-64 634
1970-79	8 251	74 383	82 634	6 683	109 397	116 080	1 568	-35 014	-33 446
1980-89	4 132	59 320	63 452	5 758	94 799	100 557	-1 626	-35 479	-37 105
1990-99	15 423	37 187	52 610	3 163	38 386	41 549	12 260	-1 199	11 061
1993-2000	11 627	16 634	28 261	2 142	8 549	10 691	9 485	8 085	17 570

Zdroj: Práca a sociálna politika, 2001, roč. 9, č. 12, s. 7.

Pracovná migrácia v Slovenskej republike je výsledkom zapájania sa Slovenska do medzinárodných inštitúcií, tvorí súčasť každodennej reality pracovného trhu a je výsledkom situácie na trhu práce.

Slovenská republika nepatrí z demografického hľadiska medzi krajiny s výraznými migračnými pohybmi, hoci v rámci domácich pomerov ich nemožno považovať za bezvýznamné a ani ich podceňovať. Slováci boli v roku 1999 najpočetnejšou skupinou zahraničných pracovníkov v ČR (53 200). Hlavné pracovné emigračné toky z územia SR smerujú do najbližších krajín – SRN a Rakúska (k 31.12.2000 bolo v SRN zamestnaných 8 151 osôb zo SR a v Rakúskej republike boli Slováci na 9. mieste s počtom 4 tis. osôb). Zamestnávanie našich občanov v zahraničí má svoje kladné i záporné stránky. Na jednej strane odchod časti občanov zmierňuje napätie na domácom trhu práce, na strane druhej však spôsobuje únik vysokokvalifikovaných odborníkov a tiež vytvára lokálny nedostatok pracovníkov určitých profesií. [RIEVAJOVÁ, E., 2001].

Podstatné vyššie migračné sklony vykazujú občania s vyššou kvalifikáciou, čo môže výrazne znížiť vzdelanostný potenciál Slovenska a konkurencieschopnosť ekonomiky vo všeobecnosti.

Vývoj zahraničnej migrácie (počet prisťahovaných a vysťahovaných) na Slovensku za sledované obdobie rokov 2001-2005 zachytáva tabuľka č.2 a graf č.1.

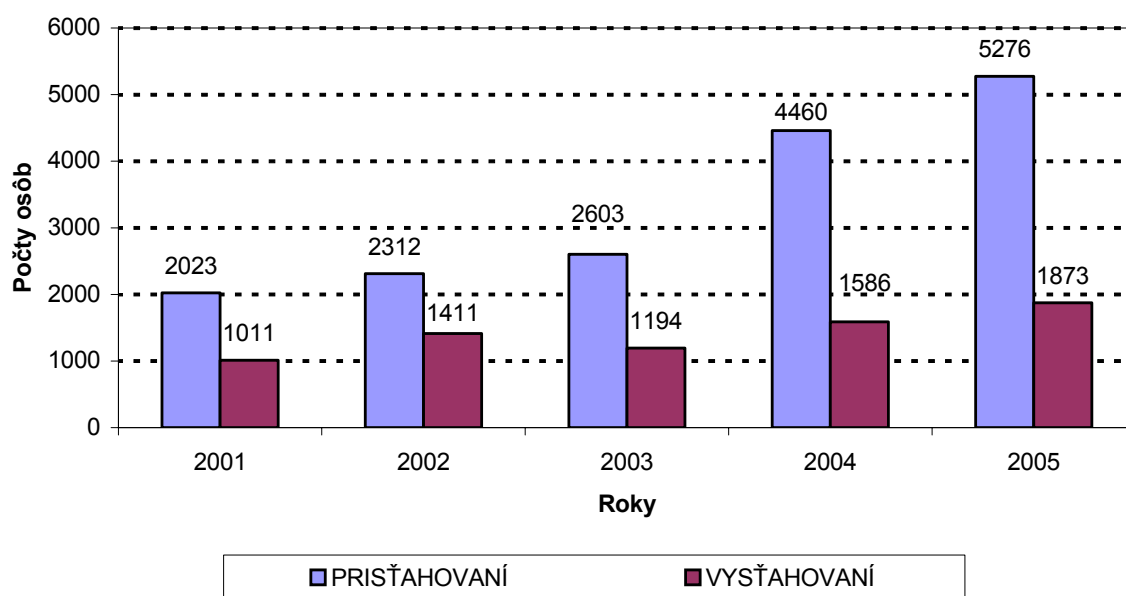
Z čísel môžeme konštatovať, že imigrácia v Slovenskej republike má stúpajúcu tendenciu. Zvlášť v roku 2004, kedy SR vstúpila do EÚ sa počet imigrantov výrazne zvýšil o 1857 osôb teda o 1,71 – násobok úrovne dosahovanej v roku 2003. Znamená to 71% nárast imigrácie oproti roku 2003. Zaujímavý je ten fakt, že počet prisťahovaných z Českej republiky od roku 2004 rástol rýchlejšie než počet vysťahovaných Slovákov do Českej republiky. Tento stav je možné pripočítať na vrub nepresnej štatistickej agendy ako aj tomu, že veľa českých firiem v prípade zavedenia rovnej dane na Slovensku (19%) detašovalo svoje firmy na územie SR.

TAB. 2: Počet prisťahovaných a vystáňovaných osôb v Slovenskej republike

Ukazovateľ	Rok				
	2001	2002	2003	2004	2005
PRISŤAHOVANÍ (imigrácia)	2 023	2 312	2 603	4 460	5 276
Medziročný index prisťahovaných	-	1,14	1,12	1,71	1,18
Prisťahovaní z toho z ČR	990	749	650	987	1 144
VYSTAHOVANÍ (emigrácia)	1 011	1 411	1 194	1 586	1 873
Medziročný index vystáňovaných	-	1,39	0,84	1,32	1,18
Vystáňovaný z toho do ČR	398	449	448	662	734
Migračná bilancia (imigrácia – emigrácia)	1 012	901	1 409	2 874	3 403

Zdroj: Štatistický úrad SR

Graf 1: Počet prisťahovaných a vystáňovaných v Slovenskej republike 2001 - 2005



Taktiež aj počet vystáňovaných má rastúce hodnoty. Medzi rokmi 2003 a 2004 sa emigrácia zvýšila o 1,32 krát. Znamená to nárast emigrácie o 32%.

Z predchádzajúcich číselných údajov je zrejmé, že zahraničná migrácia zaznamenala v roku 2004 výrazný skok smerom hore. Najväčšie migračné prúdy sú však stále medzi Českou republikou a Slovenskou republikou. Po Českej republike medzi najfrekventovanejšie krajiny, kde odchádzajú slovenské pracovné sily patrí Anglicko, Maďarsko a Írsko.

TAB. 3: Projekcia migrácie obyvateľov z krajín SVE do krajín starej 15-ky EÚ

Krajina	Zmeny počtu prisťahovalcov zo SVE oproti predchádzajúcemu roku							
	1998	2002	2005	2010	2015	2020	2025	2030
Belgicko	10 773	4 241	3 140	1 855	1 043	534	220	30
Dánsko	8 863	3 489	2 583	1 526	858	439	181	25
Nemecko	554 869	218 430	161 720	95 560	53 721	27 510	11 320	1 539
Fínsko	11 985	4 718	3 493	2 064	1 160	594	245	33
Francúzsko	22 000	8 661	6 412	3 789	2 130	1 091	449	61
Grécko	20 131	7 925	5 867	3 467	1 949	998	411	56
Británia	39 000	15 353	11 367	6 717	3 776	1 934	796	108
Írsko	200	79	58	34	19	10	4	1
Taliano	34 490	13 577	10 052	5 940	3 339	1 710	704	96
Luxembursko	700	276	204	121	68	35	14	2
Holandsko	9 606	3 782	2 800	1 654	930	476	196	27
Rakúsko	103 000	40 547	30 020	17 739	9 972	5 107	2 101	286
Portugalsko	781	307	228	135	76	39	16	2
Švédsko	26 191	10 310	7 634	4 511	2 536	1 299	534	73
Španielsko	10 539	4 149	3 072	1 815	1 020	523	215	29
EÚ spolu	853 128	335 844	248 650	146 927	82 597	42 299	17 406	2 368

Zdroj: Personalistika – mzda – práca, 2001, č. 13, s. 25; Poznámka: SVE – stredná a východná Európa

Pre Slovákov je dostatočnou motiváciou emigrácie hlavne vyššia mzdová úroveň v krajinách EÚ oproti nízkej mzdovej úrovni dosahovanej na Slovensku. Badateľným dôkazom je zvýšený nárast migrácie v roku 2004, kedy sa SR stala členskou krajinou EÚ (1. máj 2004).

Najväčšie migračné toky v Slovenskej republike sú v Prešovskom kraji (v roku 2004 bol zaznamenaný 200% nárast emigrácie). Naopak najnižšie migračné toky sú v Bratislavskom a Trnavskom kraji.

Štrukturálne a cyklické aspekty nezamestnanosti v Slovenskej republike podstatnou mierou prispievajú k migrácii obyvateľstva. Tento nežiaduci efekt je nutné riešiť prostredníctvom politiky na podporu konkurencieschopnosti ekonomiky a vytvárania priaznivých podmienok pre dlhodobý udržateľný ekonomický rast. Len veľmi ťažko sa dnes dá odhadnúť, koľko a akých občanov plánuje opustiť krajinu z pracovných dôvodov, je však isté, že emigrácia hlavne mladých, kvalifikovaných občanov môže spôsobiť určité problémy v sociálnej a demografickej štruktúre nášho obyvateľstva a bude mať dopad na ekonomický a sociálny systém ako aj na potenciál konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky. Na druhej strane to však môže byť prínosom pre krajiny EÚ vzhľadom na ich existujúce demografické trendy.

Predpoklad migrácii obyvateľov Strednej a východnej Európy (SVK) do Európskej únie (EÚ-15) je uvedený v tab. č. 3.

Záver

Migrácia má významné ekonomické dôsledky. Ekonomika, z ktorej odchádzajú vzdelaní ľudia, stráca produktívnu pracovnú silu, klesajú jej produkčné možnosti, a zároveň prichádza o externé vplyvy, ktoré majú vzdelaní ľudia na spoločnosť. Krajina, z ktorej odchádzajú ľudia, ktorí získali vzdelanie dotované z daní daňových poplatníkov, stráca možnosť navrátenia tejto investície vo forme vyšších daní zaplatených vzdelanými ľuďmi s vyššími príjmami v čase ich ekonomickej aktivity. Odchod vzdelaných pracovníkov s vyššími príjmami do zahraničia vytvára teda tlak na daňové príjmy štátu, a následne na zvyšovanie daňového zaťaženia, resp. obmedzovanie štátom poskytovaných služieb.

Krajina tak prichádza o produktívnu pracovnú silu, zdroje vynaložené na jej vzdelanie, vytvorený produkt a z fiškálneho hľadiska aj o dodatočné daňové príjmy. S postupujúcim procesom integrácie Slovenska do Európskej únie tieto tendencie pravdepodobne ešte zosilnejú. Snaha Európskej únie o prechodné obdobie pri umožnení voľného pohybu pracovných síl nemusí byť preto nevyhnutne len v záujme starých členských štátov EÚ. Ako sme už uviedli, je to najmä vzdelaná a mladá pracovná sila, ktorá migruje. Z toho dôvodu by malo byť v záujme domácej krajiny, aby sa snažila riešiť problém odlevu kvalifikovanej práce do zahraničia.

Začínajúcim problémom ekonomiky Slovenska v súčasnom období globálnej finančnej krízy sa javí tá skutočnosť, že zanikajú stovky pracovných miest a netvorí sa nové pracovné miesta. V celosvetovom meradle sa postupne vynára problém globálnej nezamestnanosti, keď je celkový prebytok pracovných síl vo väzbe na dosiahnutý stav a potreby reálnej ekonomiky.

Použitá literatúra:

- [1] DIVINSKÝ, B. *Zahraničná migrácia v Slovenskej republike – stav, trendy, spoločenské súvislosti*. Bratislava: Friedrich Ebert Stiftung, zastúpenie v Slovenskej republike a Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku, n.o., 2005, s. 46. ISBN 80-89149-04-9.
- [2] LÍŠKA, M., PRUŠKOVÁ, A. *Migračné toky v SR*. In *Personalistika – Mzda, Práca*, Bratislava: NÚP. ISSN 1335-4043, 2001, č.13, s. 24 – 27.
- [3] ŠÍBL, D. a kol. *Veľká ekonomická encyklopédia*. Bratislava: Sprint, 2002, s.521. ISBN 80-89085-04-0.
- [4] ŠINDLERYOVÁ, I. *Predvstupová a povstupová politika EÚ – časové a obsahové dimenzie*. In *Analytický pohľad na základné súvislosti a výzvy regionálneho rozvoja v slovenských podmienkach – Zborník vedeckých štúdií z výskumného grantu VEGA č. 1/1406/04*. Prešov : Prešovská univerzita v Prešove, 2005, s. 49 - 58. ISBN: 80-8060-390-5.
- [5] RIEVAJOVÁ, E. *Migrácia pracovnej sily zo SR, príčiny a dopady*. In *Práca a sociálna politika*, Bratislava: Výskumný ústav práce, sociálnych vecí a rodiny. 2001, č.12, s. 7-10. ISSN 1210-5643.
- [6] ŠTATISTICKÝ ÚRAD. *Zahraničné sťahovanie a cudzinci v Slovenskej republike v roku 2005*. Bratislava: ŠTATISTICKÝ ÚRAD SLOVENSKEJ REPUBLIKY, 2007. Č.j: 600- 0029/2007. Kód: 020906

NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS AND INSTITUTIONS AND THEIR PROGRAMS CONNECTED WITH SUPPLEMENTARY FEEDING OF CHILDREN AND YOUTH IN POLAND

Anna Kowalska

Wrocław University of Economics

anna.kowalska@ue.wroc.pl

Key words:

Supplementary feeding – non-governmental programs – funding of meals

Abstract:

In Poland, 16% of children and youth in the age between 0-19 years live in poverty. Non-governmental organizations and institutions made an attempt to fight the problem of malnutrition, because the programs implemented by the state have not satisfied growing demand for free meals. In the school year 2006/2007, the Polish Humanitarian Organization (PAH) provided supplementary feeding to 7863 children from 164 schools and spent PLN 1.8 million for this purpose. Danone, within the campaign “Podziel się posiłkiem” (Share a meal), funded 3.5 million meals in 2007/2008.

Introduction

There are a lot of children who do not receive assistance from the government and communes, because of insufficient budget resources and rigid criteria. Many children live in families with incomes only slightly above the maximum statutory threshold. They cannot count on any support from public funds, therefore non-governmental organizations must become involved in the activity, for which the government and local governments would be responsible, if the condition of the state was better.

At present there are organizations in Poland, both at the national and local levels, which effectively reduce or counteract the problem of malnutrition among children [3]. It often happens that thanks to supplementary feeding, children go to school regularly, which improves their results in learning - and this is the first step towards improvement in conditions of education, while its quality directly affects the situation of such children in the labour market in the future. Sometimes, school lunches are funded by PAH and other organizations or institutions, that is Caritas, PCK (Polish Red Cross), parishes. More known non-governmental programs of funding meals in schools include “Pajacyk” (Puppet) or “Podziel się posiłkiem” (Share your meal).

“Pajacyk”

The largest organization offering assistance to poor children is the Polish Humanitarian Organization, which conducts the “Pajacyk” program. The Polish Humanitarian Organization (PAH) is a non-governmental organization, which has been operating since November 1992 thanks to voluntary donations from individuals and institutions; at the beginning it operated as “EquiLibre” Foundation, and from 1994 – as “Polish Humanitarian Organization” (PAH) Foundation. PAH also provides humanitarian aid to victims of armed

conflicts, natural disasters and structural poverty in Poland and abroad, supports refugees getting to our country, and propagates humanitarian education in Poland.

The Foundation of the Polish Humanitarian Organization started the campaign of supplementary feeding of children in 1996 and has been conducting it continuously till now. "Pajacyk" (Puppet) is the name, as well as the symbol (created in 1998), of the program of supplementary feeding of children in schools and common rooms in the areas with a high unemployment rate. In 2002 the campaign was extended to the program of comprehensive support of children development and increasing their educational chances, thanks to, among other things, supplementary feeding.

The supplementary feeding campaign consists in funding lunches for children from the families whose incomes exceed the limit that allows them to receive funds from social assistance, because communes do not provide assistance to all families, even those entitled to welfare benefits. The Foundation, within its financial capacity, provides supplementary feeding to the schoolchildren whose parents cannot afford to pay for school lunches, irrespective of the fact whether they are entitled to receive assistance from public funds or not. PAH wants, within its capacity, to improve material situation of children, as well as their living and education conditions. During 6 years of conducting the program, the Foundation provided over 25 000 children with more than 3 700 000 meals [2].

In the school year 2004/2005, additional meals were offered to more than 5 000 children from 125 schools in Poland. For this purpose, PAH spent PLN 1 284 874.90. The cost of providing an additional meal for one schoolchild during the entire school year was approximately PLN 500. In the school year 2006/2007, the number of children covered by supplementary feeding increased to 5863 persons, and expenses incurred for this purpose amounted to PLN 1 816 184.36 (Table 1).

TAB. 1: Supplementary feeding in schools in Poland provided by PAH

School year	Number of Voivodeships	Number of schools	Number of children covered by supplementary feeding	Number of meals	Average price in PLN ¹	Incurred expenses in PLN
2000/2001	8	81	4402	-	-	1 013 139.5
2001/2002	12	116	4903	-	-	1 326 237.2
2002/2003	11	100	4681	619 485	2.16	974 004.0
2003/2004	16	174	8362	1 005 646	2.04	2 079 708.9
2004/2005	16	125	5096	602092	2.31	1 284 874.9
2005/2006	16	156	6476	565410	2.35	1 158 846.1
2006/2007	16	164	7863	949982	2.5	1 816 184.4

- no data

Source: own study based on [2]

¹ Average price of a meal. The prices are different, because the situation in individual establishments is different. If, for example, there is no canteen, then breakfasts are funded (in this case the cost is very low), or meals are delivered and costs of transport must be added.

The Polish Humanitarian Organization started supplementary feeding of children in Lower Silesia in 2001. The highest number of the children used PAH's assistance in 2003 (405 schoolchildren from 10 schools). The amount spent on meals was PLN 123 000 (Table 2).

TAB. 2: Supplementary feeding in schools in Lower Silesia provided by PAH

School year	Number of schools	Number of children covered by supplementary feeding	Number of meals	Average price in PLN	Incurring expenses in PLN
2000/2001	0	0	0	0	0
2001/2002	4	106	-	-	22 872,00
2002/2003	4	114	11 590	3,23	28 231,24
2003/2004	10	405	45 235	2,99	123 368,80
2004/2005	7	175	23 490	2,47	55 532,52
2005/2006	11	392	32382	2,65	86 936,84
2006/2007	-	-	-	-	-

- no data

Source: own study based on [2]

In successive years, the number of schoolchildren covered by supplementary feeding decreased, but it is still a large number. In 2005/2006, in the Lower Silesian Voivodeship, the Polish Humanitarian Organization provided supplementary feeding to 392 schoolchildren and spent almost PLN 87 000 for this purpose.

The Polish Humanitarian Organization organizes various projects, which support the money collection program and popularise the ideas of the Organization, and conferences.

The purpose of the conferences was to work out a uniform definition of malnutrition, to describe the scale of the problem, and to exchange experiences connected with solving the problem of malnutrition in Poland. Supplementary feeding is only one element of activities counteracting malnutrition and poverty of children and youth - opportunities for comprehensive development and obtaining education should also be created for such schoolchildren. For this purpose, there has been established the "Pajacyk" common room network, which allows schoolchildren from families in difficult situation to continue learning, as well as provides education, through consulting and training, for representatives of local communities. The "Pajacyk" program is financed from many sources.

In each school, there is a certain number of children, who come to school without breakfast, and they do not have any chance of receiving a hot meal in school. Supplementary feeding takes place exclusively through schools and common rooms, which restricts access to meals for the children, who do not attend school yet. PAH pays, first of all, for meals prepared in such establishments. The Foundation understands the term "meal" as breakfast, lunch, or afternoon snack.

"Podziel się posiłkiem" (Share a meal)

This program is conducted by Danone in cooperation with Federation of Polish Food Banks, Caritas and PAH. The purpose of this program is to raise money from sales of products offered by Danone and to organize collections of food products, thanks to which establishments and organizations dealing with supplementary feeding of children will be able to offer free meals for the children from the poorest families. The collection is conducted in shopping outlets, especially in food shops, hypermarkets and supermarkets. This campaign aims at gaining food products with longer shelf life, that is milk, sugar, flour, breakfast cereals, jams, juices and fats [1].

The "Podziel się posiłkiem" program started up in 2003. During five years it funded over 7.4 million meals (Table 3). The largest amount of resources (in the form of money and food products) for free meals was collected in the school year 2007/2008. The number of meals funded from these resources amounted to 3.5 million meals.

TAB. 3: Meals funded from the "Podziel się posiłkiem" program

School year	Number of meals served, in pcs
2003/2004	364 726
2004/2005	798 929
2005/2006	1 053 736
2006/2007	1 659 653
2007/2008	3 531 980

Source: own study based on [3]

Danone is an international concern operating in food industry and a leading manufacturer of fresh milk products in the world. The company has been operating in Poland since 1992. During 11 years of its presence in Poland, Danone regularly provided a significant financial and material assistance for solving urgent social problems, especially that concerning children, health and education. In recent years, such activities included, among other things, the "Godzina równych szans" (The hour of equal opportunities) program, within which the company assigned PLN 2 million for building safe and friendly places for children.

The Federation of Polish Food Banks, together with Food Banks associated in it, is a "non-profit" non-governmental organization, the purpose of which is to reduce the areas of malnutrition in Poland and to counteract food wastage. The Federation was established in 1994. Food Banks realize their goals through gaining and distributing surpluses of food fully fit for consumption among social organizations and institutions. They provide regular food support to over 1000 organizations and institutions operating in the field of social assistance countrywide, funding approximately 20 million meals a year for the poorest. The goal of this organization is to reduce the areas of malnutrition and to counteract food wastage. Such organizations take part in solving local social and economic problems, and thus they become an important link in the social economy of the country. They are specialized social organizations, which allow them to provide assistance in a more effective way. They operate on the basis of three fundamental principles:

- the *non-profit* principle - activity without any profit – realized through gaining free food and distributing it free of charge,
- the principle of providing food to the persons in need through charitable organizations, which are dealing directly with supplementary feeding,
- the principle of political neutrality and ideological diversity [1].
- Food banks realize their mission through:
 - finding reserves of food produced in excess,
 - gaining food with short shelf life,
 - gathering food reserves and distributing them in a reasonable way,
 - promoting the attitudes counteracting food disposal or wastage [1].

Every year the Organization conducts nationwide Christmas food collection, which is organized before Christmas. The idea of this action is to provide assistance for the people in need. Unfortunately, the laws in force in Poland, especially the tax law, are not conducive to development of such actions with participation of food producers.

Recipients of Food Banks are non-governmental organizations, children's budgetary establishments, and social assistance institutions. Among the latter, there are both nationwide and local institutions. By providing free food assistance to such institutions, food banks allow them to conduct the statutory activity in a more effective way [1].

TAB. 4: The amount of donations given in 2000-2007

Year	Number of food banks	Tonnage of distributed food	Number of organizations supplied	Number of persons supported
2000	10	2 028	631	115 000
2001	13	2 659	910	130 000
2002	14	3 771	965	140 000
2003	14	9 942	8 600	3 400 000 ²
2004	15	14 200	2 000	1 500 000
2005	19	46 000	2 500	1 700 000
2006	22	47 000	3 000	1 500 000
2007	22	49 000	3 250	1 400 000

Source: [1]

In 2007 the Federation provided assistance to over 3200 organizations and institutions, supporting in this way approx. 1.4 million people. In 2007, Food Banks distributed almost 49 000 tons of food products.

² the number of persons covered by assistance results from implementation of the Governmental Program for Supporting the Poorest (the persons under care of social assistance establishments and non-governmental organizations)

Summary

Despite the growing number of assistance programs for the poorest, including children and school youth, and more and more funds assigned for this purpose, they still do not satisfy the existing needs in this sphere. The Polish government should take a closer look at the activity conducted in this scope by other countries, for example the USA, which is among the countries with the best developed system of social assistance worldwide.

Polish non-governmental organizations acting in the sphere of social assistance have been working out their own model of assistance for many years and each of them has a considerable contribution in solving the problem of malnutrition in Poland.

References:

- [1] <http://www.bankizywnosci.pl/> 05-06-2004
- [2] <http://www.pah.org.pl> /09-07-2004; 13- 07-2004, 31-08-2005 Raport merytoryczny programu Pajacyk w roku szkolnym 2004/2005,
- [3] <http://www.podzielsieposilkiem.pl/> 7-10-2008 Niedożywienie dzieci w Polsce – na drodze do skutecznego rozwiązania problemu. Raport otwarcia. Warszawa 1 June 2008

POČÁTKY LIBERALIZACE VÝUKY EKONOMICKÉ VĚDY V ČECHÁCH

EDUCATION LIBERALIZATION ORIGINS OF ECONOMIC SCIENCE IN BOHEMIA

Jaroslav Krameš

Vysoká škola ekonomická v Praze

krames@vse.cz

Klíčová slova:

Liberalizace výuky – ekonomická věda – národní hospodářství – státní věda

Abstrakt:

Vznik ekonomické vědy v Čechách je podle současníků spojen s vlivem učení Adama Smithe na počátku devatenáctého století. K jejímu plnohodnotnému rozvoji však dochází až s liberalizací výuky ekonomické vědy a s liberalizací vědeckého bádání. Základním mezníkem je rok 1848 a formálně je proces završen roku 1855 reformou vzdělávacího systému. Končí éra předepsaných učebnic i předepsaného učení. Profesori mohou přednášet podle vlastních učebnic, studenti si mohou volit mezi přednáškami, profesori jsou vybíráni z více kandidátů (soukromých docentů). Obor, ve kterém se ekonomická věda na vysokých školách pěstuje, získává ustálené formy. O liberální základy výuky ekonomické vědy se opíráme dodnes a čerpáme z nich zkušenosti.

Key words:

Education liberalization – economic science – national economy – state science

Abstract

Origin of economic science in Bohemia is according to contemporaries linked with a teaching of Adam Smith at the beginning of 19th century. As lately as the liberalization of economic science teaching and liberalization of scientific research coming enable its full-value development. The year 1848 is a landmark and the process is formally completed by an education system reform in 1855. The period of prescribed textbooks and prescribed teaching finishes. The professors can profess according to their own textbooks, the students can choose among lectures, the professors can be chosen from several candidates (private lecturers). The domain, in which the economic science is cultivated at the universities, gains a settled form. We lean on liberal basics of economic science teaching and we draw from them our experience up to now.

Úvod

V recepci učení Adama Smithe v ekonomickém myšlení v Čechách na počátku devatenáctého století tkví potenciální základy liberalizace. Učení Adama Smithe je spojeno s idejemi hospodářského liberalismu. Vedle Lexy z Aehrenhalu a hraběte Buquoye (spisy domácích autorů [1], [2], [3], které byly nositeli idejí Smitha), jejichž spisy byly publikovány v zahraničí, to byl Wenzel Gustav Kopetz, který jako profesor politických věd na pražské univerzitě v první polovině devatenáctého století, musel identifikovat obor s vývojovým trendem ve světě. Jen velmi nesměle přičleňuje

k původní kamerální vědě teoretickou část, která se zabývá odhalováním a zkoumáním objektivních a univerzálních přirozených zákonů. Kopetz vnímá tuto situaci jako vznik „nové vědy“, kterou se nazývá „National-Ökonomie“ či „Staatswirtschaftslehre“ [8]. Tato věda se zabývá tvorbou, rozdělováním a spotřebou statků. Tato zprvu ne příliš rozsáhlá část se stále více rozšiřovala. V první polovině devatenáctého století byla potlačována ekonomická teorie pod vlivem tuhých společenských poměrů. Zlom ve vývoji nastává se společenskými změnami roku 1848. Liberalizace se projevila ve vydání nového studijního řádu v roce 1855. Aktů, jimiž se liberalizace prosadila, byla v politických vědách řada. Nejvýraznějším projevem emancipace výuky ekonomické vědy bylo zrušení Sonnenfelsovy učebnice [1] jako obligátní učebnice, předepsané jako závazná předloha k přednáškám. Otevřely se dveře ke svobodné výuce podle učebnic, které si mohli profesori napsat sami. Roku 1855 byla založena druhá katedra politických věd a studenti tak získali možnost volby přednášek z povinných předmětů mezi dvěma profesory. Současně byla zrušena výuka politických věd na olomoucké univerzitě (se zrušením právnické fakulty) a její poslední profesor politických věd Johann Koppel odchází na krakovskou univerzitu.

Jakoby symbolicky po odchodu profesora Koptze na odpočinek na svůj statek v Sukoradech vzniká otázka obsazení vedoucího katedry politických věd. Na katedře působí Profesor August Nowak, mimořádný profesor E. A. Jonák, soukromý docent Makowiczka. František Ladislav Rieger, později jeden z nejvýznamnějších českých politiků, si podal žádost o habilitační řízení [podrobně analyzováno ve 6]. Podle Riegra se otevřela dokonce cesta výuky v českém jazyce a prosazování českých zájmů v tomto významném společensko-vědním oboru.

Proměnily se i formy výuky. Byly zrušeny veřejné disputace a dílčí zkoušky, zavedeny státní zkoušky, přednášky ve „vedlejších kolegiích“ (výběrové přednášky), cvičení, semináře ve spojení s rozvojem vědecké práce.

Učebnice a obsah výuky

Výrazný vliv na utváření podoby nového vědního oboru mělo dílo K. H. Raua, kterému se také přezdívalo „německý Say“. Karl Heinrich Rau (1792 - 1870) od roku 1822 působil jako profesor státního hospodářství v Heidelbergu. Podařilo se mu spojit učení A. Smithe a kameralismus v syntézu. Tato syntéza se projevila v jeho pojetí politické ekonomie. Rauova politická ekonomie byla ve střední Evropě všeobecně přijata a prezentována ve výuce na vysokých školách prostřednictvím „Lehrbuch der politischen Ökonomie“ z roku 1826 až 1828. Spis byl posléze publikován ještě osmkrát. Jeho pojetí politické ekonomie vycházelo z oddělení teoretické a praktické části. Politická ekonomie se člení na část teoretickou, jejíž obsah je naplněn národohospodářskou teorií (věda o výrobě, rozdělování, směně a spotřebě hmotných statků) a část praktickou, kterou tvořila národohospodářská politika a praktická finanční věda. Národohospodářská politika a finanční věda vychází z empirie, statistiky, historie a respektuje tradici kameralistickou. Jeho finanční věda byla považována za dokonale dílo a bylo následováno v přednáškách až do poslední třetiny 19. století u nás i v Německu. Svědčí o tom u nás například profesor Jonák a jeho finanční věda v rukopise v universitní knihovně.

Učebnici Sonnenfelsovu vystřídal několik učebnic některých profesorů politických věd. Zprvu to byla učebnice vídeňského profesora politických věd Kudlera, která byla

na pražské univerzitě používána těsně po roce 1848. Pak učebnice Mischlerova z roku 1858 [9], [10] učební text Hasnerův [7] a příprava učebních textů F. L. Riegra [12] včetně osnova přednášek z podkladů k habilitačnímu řízení.

Používaná učebnice byla učebnice Kudlerova, která nahradila učebnici Sonnenfelsovu. Josef Kudler prokázal jistou míru odvahy, když publikoval učebnici „Základy národního hospodářství“ v roce 1846, to znamená ještě před rokem 1848. Učebnice sleduje skladbu Rauova pojetí politické ekonomie. Obsah tvoří klasická škola politické ekonomie. Kudlerův přístup k oboru byl budován na soustavné kritice Sonnenfelsovy učebnice. Vedle klasické školy politické ekonomie se projevují i jiná pojetí. Například docent Makowiczka přednáší hlavní předměty „podle historické metody“.

Vedle učebnic psaných v jazyce německém a ovlivněných německým prostředím (zejména dílem K. H. Raua) proniká do českého prostředí spis francouzské provenience. Spis byl přeložen do českého jazyka pro účely výuky [5]. Jednalo se o překlad spisu Josefa Droze, člena francouzské akademie i akademie věd mravních a politických. Politická ekonomie v Drozově pojetí představovala teoretickou disciplinu. Patrný je zde vliv J. B. Saye. Překladačem byl F. L. Rieger. Rieger volí jeho spis s ohledem na současné poměry. Připomíná pravicovou orientaci Droze, překlady do řady cizích jazyků, ocenění jeho spisu Kudlerem. Je to učebnice věnovaná pro úplné začátečníky, kteří se chtějí zabývat ekonomickou vědou. Oproti přístupu Raua, Hasnera, Mischlera je Drozovo „politické hospodářství“ pouze teorií bez národohospodářské politiky a finanční vědy jako vědy o „tvoření, rozčástení a spotřebě statků“ [5, XII]. Rieger připravoval sám jakási skripta. Vydal z jejich obsahu pouze část v Časopise českého Muzeum [12].

Dominující osobností etapy, ve které vládly v obsahu výuky ideje klasické školy politické ekonomie byl Peter Mischler. Jeho rodina pocházela z Hesenska. Byl roku 1852 z podnětu obchodní komory pražského a pardubického kraje povolán na pražskou univerzitu, kde byl roku 1852 jmenován mimořádným profesorem politické ekonomie. Současně byl profesorem jejich pomocných věd (Hilfswissenschaften) a to Handelslehre, Gewerbslehre, Land- und Forstwirtschaftslehre. Jeho výuka je příkladem pojetí rodícího se vztahu mezi „obecnou“ ekonomickou teorií a specializovanými ekonomickými obory. Od roku 1855 se stává řádným profesorem politických věd na druhé katedře politických věd, která byla na pražské univerzitě zřízena. Mischler se ocitl v konfliktu s profesorským sborem. Formálně byly spory založeny na skutečnosti, že profesorem politických věd se po přenesení výuky politických věd z filozofických fakult roku 1854 na fakulty právnické mohl stát již pouze kandidát s titulem doktora práv. Mischler byl doktorem filozofie. Formálně proto nebyl vhodný. Spory se přenesly až k císaři, který rozhodl ve prospěch Mischlerův, ale sám Mischler se následky sporů roznmohl. Ještě roku 1863 přednáší. Zmínka o něm chybí v roce 1864. Tohoto roku zemřel.

Jeho pojetí předmětu ekonomické vědy, vztahů k ostatním disciplínám je propracované a svědčí o vazbě na Rauovo pojetí. Jeho výuka je příkladem využití neotřelých forem, jimiž předběhl svoji dobu a současně formuloval vztah mezi obecnou ekonomickou teorií a „zvláštními“ ekonomickými vědami. Mischler byl profesorem nejen (obecné) politické ekonomie, ale také zvláštních ekonomických věd, které také přednášel.

Přes skutečnost, že v čele vývoje ekonomické vědy stála tehdy Velká Británie a také Německo hledalo jistou vlastní cestu (německá historická škola), vývoj ekonomického myšlení v českých zemích za uvedenými regiony pokulhával. Přesto i v Čechách se

hledalo pojetí ekonomické vědy, které by odpovídalo domácím podmínkám. Již řádný profesor August Nowak, který vystřídal profesora Koptze na katedře politických věd, působil na pražské univerzitě v letech 1849 – 1851, nazývá obor „*Theorie vnitřní politiky*“. (*Theorie der Politik und zwar Volks- und Staatswirtschaftslehre, dann Finanzwissenschaft*, přednášel celkem 8 hodin v roce 1850 a *Theorie der Politik und zwar Politik der innern Verwaltung (Polizeiwissenschaft) und Volkswirtschaftslehre (Nationalökonomie)* přednášel celkem 8 hodin výuky v roce 1850. Finanční politiku přednášel osm hodin týdně roku 1851 zimního semestru. Samotné pojmenování disciplíny (které bylo analogií politické ekonomie) bylo jen pokračováním tradice výuky politických věd v Rakousku, zejména navazuje v tomto smyslu na výuku profesora Koptze. *Theorie vnitřní politiky* se členila na „*Volks- und Staatswirtschaftslehre*“, „*Finanzwissenschaft*“, a „*Polizeiwissenschaft*“. Pro účely výuky používá zřejmě učebnici Kudlerovu. August Nowak, přednášel v zimním semestru „*Volks- und Staatswirtschaftslehre*“ a *Finanzwissenschaft*“ a v letním semestru „*Polizeiwissenschaft*“ (trefně vystižený obsah: teorie vnitřní správy) a „*Volkswirtschaftslehre*“. Obsah neznáme, ale již samotný název oboru: *Theorie politiky* dává tušit, že autor byl přesvědčen o těsném propojení ekonomie a politiky. Odpoutávání a následování vzoru Saye a Raua v pojetí oboru se prosazovalo jen postupně, vyrovnáváním se s kameralistickou tradicí. Roku 1852 přicházejí na pražskou univerzitu Leopold Hasner a Peter Mischler.

Hasner Leopold, rytíř z Arthy, řádný profesor politických věd (1818 - 1891), působil na pražské univerzitě v letech 1852 – 1863 a přednášel podle vlastní učební pomůcky pod názvem „*Système politique économie*“ [7]. Spis byl původně plánován do několika dílů. Hasner pro politickou aktivitu z projektu realizoval pouze první díl. Na základě svědectví současníků byl Hasner velmi erudovaný, svědomitý a oblíbený. Jeho první díl (308 stran) zamýšlené učebnice vyšel v roce 1860 v Praze a byla to v pořadí druhá vydaná učební pomůcka po roce 1848, nepočítáme-li Riegrův překlad Droze. Hasner byl vůdcem německých liberálů, ale byl oblíben i u řady českých osobností. Roku 1863 byl Hasner povolán na vídeňskou univerzitu. Po odchodu Hasnera do Vídně roku 1863 a úmrtím Mischlera roku 1864 zůstal jako jediný, kdo přednášel politické vědy na univerzitě, profesor Eberhard Antonín Jonák (1820 - 1879).

Postavení ekonomické vědy v rámci státní vědy

Národní hospodářství bylo považováno za nedílnou součást státních věd. Podle P. Mischlera vychází ze státního účelu. Ten je naplňován usilováním o uskutečnění práva, blahobytu a kultury. Tomu odpovídají odvětví státní vědy: právní věda, ekonomická věda a kulturní věda. Ekonomická věda se rozkládá do řady disciplín, které se člení na obecné a „zvláštní“ (*besondere*). Do obecných disciplín patří podle P. Mischlera národní hospodářství, které Mischler nazývá „*Staatswirtschaftslehre*“ a finanční věda. Do „zvláštních“, také „soukromohospodářských“ (*Privatwirtschaftliche Disciplinen*) patří: Nauka o hornictví a hutnictví, (*Berg- und Hüttenkunde*), ekonomika zemědělství (*Landwirtschaftslehre*), nauka o lesnictví (*Forstwirtschaftslehre*), nauka o hospodářství živností (*Gewerbswirtschaftslehre*), a nauka o obchodu (*Handelslehre*). Pojetí Mischlera je závislé na kameralistické tradici, od které se nemohlo přes veškeré pokroky vědy snadno emancipovat. Všechny ekonomické disciplíny sjednocuje „státní účel“ a členění „zvláštních“ ekonomických věd má také kořeny v kameralistické tradici. Připomeňme, že Základní členění Sonnenfelsovy „*Handlungswirtschaft*“ se členilo na tři základní

částí. Jednak na nauku o zemědělství, jednak na nauku o manufakturách a řemeslech a jednak o obchodu. Mischler toto pojetí pouze dále rozvíjí. Je to oblast prvovýroby (zemědělství, hornictví, hutnictví a lesnictví) a oblast zpracovatelského průmyslu (Gewerbe) a celé národní hospodářství je spojeno „obchodem“. V národohospodářské politice bylo pojetí formálně v některých oblastech stále zapuštěno ve starých kameralistických kořenech. Situace se mění v sedmdesátých letech devatenáctého století, kdy se rodí celá řada výběrových přednášek o různých oblastech národního hospodářství a posléze na přelomu devatenáctého a dvacátého století, kdy v souvislosti se vznikem vysokých obchodních škol ve střední Evropě se zaměřením výuky na podnikatelskou sféru se rozvíjí i skladba speciálních ekonomických disciplin.

Pozoruhodné byly předměty, které byly spojeny na svoji dobu s ne zcela obvyklými formami výuky:

Examinatorien über Volkswirtschaftslehre, zimní semestr roku 1853/4, 1 hodina týdně

Encyklopädie der politisch-ökonomischen Wissenschaften, zimní semestr roku 1853/4, dvě hodiny.

Colloquien über Staatswirtschaft und Finanz. Letní semestr roku 1854, 1 hodina týdně.

Politische Oekonomie, ausserdem an geeigneten Wochentagen. Excursionen in die wichtigeren und lehrleichteren Gewerbsanlagen von Prag und dessen Umgebung. Zimní semestr roku 1854/5. 6 hodin týdně.

Staatswirtschaftslehre mit Einschluss der Kulturpolitik. An geeigneten Wochentagen staatswirtschaftliche Excursionen. Letní semestr 1855. 6 hodin týdně.

Anleitung zur Behandlung volkswirtschaftlicher Fragen, in Verbindung mit Uebungen im mündlichen und schriftlichen Vortrage. Zimní semestr roku 1855/56. 1 hodina týdně.

Die Lehre von den Urheberrechten, vom Standpunkte der Staatswirthschaft und des Rechtes, mit Hinweisung auf die einheimische und auswärtige Patentgesetzgebung (Publicum). Letní semestr roku 1859.

Hasner a Mischler přednášeli se také dějiny politické ekonomie. Mischler přednášel v různých obměnách „Landwirtschaftslehre“, Handelslehre a „Gewerbwissenschaft“ v semestrech vždy po čtyřech hodinách týdně. Letní semestr trval obvykle od 12. 3. do 31. 7. daného roku a zimní semestr pak od 1. října do velikonoce následujícího roku.

Od roku 1855, podle výnosu ministerstva kultury a vyučování z 19. 2. 1855 číslo 172 ř. z. se politické vědy skládaly z národního hospodářství, vědy finanční a z „vědy o oněch úkolech administrativních, jež nenáleží ani justici ani finanční správě s ohledem na rakouské poměry“. Ovšem tohoto „krkolomného“ označení disciplíny se ve vyučovací praxi nepoužívalo. Předmět se nazýval zprvu „Polizeiwissenschaft“ a během sedmdesátých let se přeměnil na „Verwaltungslehre“ (správní vědu). Hlavní předměty se přednáší obvykle 5 – 6 hodin a jsou rozloženy do zimního a letního semestru. Vyučovací hodina tehdy měla 60 minut a disciplína se přednáší každý den v týdnu vždy po jedné hodině. Národní hospodářství přednášeli pod různými názvy, které byly ekvivalentem označení národního hospodářství. Věda o policii a finanční věda své pojmenování neměnily. Rozhodně za zmínku stojí ohlášení přednášek z národního hospodářství v českém jazyce pro letní semestr v roce 1850 profesorem Jonákem (*Začátky národního hospodářství*) byť ve stručnější verzi. Po jedné hodině za týden. O Riegrově pokusu o českou habilitaci. Úspěch slaví čeština až za třicet let později.

Závěr

Hospodářský liberalismus, který se postupně uplatňoval v padesátých letech v národním hospodářství, byl základem, pro který museli být připraveni úředníci a tomu se musel přizpůsobit i účel výuky ekonomické vědy. Liberalismus ve výuce se uplatnil v řadě oblastí, byť musel jen postupně překonávat kořeny kameralismu, ze kterých výuka národního hospodářství vyrůstala.

Stat' vznikla za podpory projektu Grantové agentury ČR číslo 402/06/0275 „Vývoj ekonomie jako předmětu vysokoškolské výuky v českých zemích do roku 1948“.

Použitá literatura:

- [1] AEHRENTHAL, L., von. *Die Staatswirtschaft nach Naturgesetzen*. Leipzig, J. M. Brockhaus 1819.
- [2] AEHRENTHAL, L., von. *Staatswirtschaftliche Aufsätze in strenger Beziehung auf Zeitumstände und besonderer Rücksicht auf Böhmen*. I., II., II. Leipzig 1801 – 1802.,
- [3] BUQUOY, G. *Die Theorie der Nationalwirtschaft nach einem neuem Plane und mehreren eigenen Ansichten dargestellt*. Leipzig, Verlag Breitkopf und Härtel, 1815.
- [4] Dr. Františka Ladislava Riegra Rozvrh k přednáškám o politické oekonomice. *Obzor národohospodářský*. Ročník XV. 1910
- [5] DROZ, J. *Politické hospodářství, čili zásady vědy o statcích*. Tisk a náklad Jarosl. Pospíšila. V Praze 1853. Překlad F. L. Rieger.
- [6] GRUBER, J. Dra Fr. Lad. Riegra pokus o českou habilitaci z národního hospodářství na pražské universitě v r. 1851. *Obzor národohospodářský*, ročník XXVIII. 1923. str. 361 – 368.
- [7] HASNER, L. *System der politischen Oekonomie*. Erster Band. Verlag F. A. Credner. Prag 1860.
- [8] KOPETZ, G. *Staatswirtschaft*. Památník národního písemnictví, karton 27/D/1, (4/B/2), Kopetz Gustav 1784 – 1859. Heft X.,
- [9] MISCHLER, P. *Entstehung der National=Reichthums und Lehre vom natürlichen Reichtum der Länder*. Wien. Verlag von Friedrich Manz 1857.
- [10] MISCHLER, P. *Grundsätze der National=Oekonomie*. Wien. Verlag von Friedrich Manz 1857.
- [11] RAU, K., H. *Lehrbuch der politischen Oekonomie*. Heidelberg. Universitätsbuchhandlung von E. F. Winter 1833.
- [12] RIEGER, F., L. O pramenech výroby vůbec a o powaze i výrobě půdy we spojení jejím s prací a jistinou zvláště. *Časopis českého muzeum*, 1850. roč. 24. sv. II.
- [13] RICHTER, C., T. *Ueber das Studium der Volkswirtschaft in Oesterreich*. Prag. Verlag von H. Dominicus. 1869.
- [14] SONNENFELS, J. *Grundsätze der Polizei-, Handlungs- und Finanz*. Fünfte, vermehrte und verbesserte Auflage, Wien, bey Joseph Edlen von Kurzdeck k. k. Hofbuchdrucker Groß = und Buchhandler 1787.

CAN FISCAL POLICY BE A COMMON UNDERLYING FACTOR INFLUENCING GDP GROWTH AND UNEMPLOYMENT IN THE EU?

Krčílková Michaela, Antoušková Michaela

Czech University of Agriculture

krcilkova@pef.czu.cz; antouskova@pef.czu.cz

Keywords:

Monetary integration – European Union – government expenditures – discriminant analysis

Abstract:

It was found in our previous work that in the European Union exist some common underlying factors, which influence GDP growth and unemployment. It was also shown that the impact of those factors is different in the EMU countries and in the New Member States (NMS). This paper follows our previous work and deals with hypothesis that fiscal policy could be one of the possible factors. Using discriminant analysis we try to show whether expenditures patterns are similar in the group of EMU countries and in the group of NMS.

Pieces of knowledge introduced in this paper resulted from solution of a research intention IGA 11120/1312/113113 “Harmonization of Fiscal Instruments in the EU”.

1. Introduction

Discussion whether to join a monetary union or not can be seen from two points of view. Firstly, we ask whether countries are similar enough that a single monetary policy would be suitable for all of them. If not, i.e. if there is evidence that each country needs a different approach, we have to ask whether independent monetary policy can be substituted by any other mechanism.

Theoretical foundations of both aspects of monetary integration have been developed in context of the Optimum Currency Areas (OCA), first put forward by Robert Mundell [9] and later developed by Ingram [4], McKinnon [8], Kennen [5] and Fleming [1], to name early contributors. Literature that then followed is quite broad and includes, among others, Tavlas [10], Krugman [7], and Frankel and Rose [2] to name a few.

From the OCA theory perspective, the asymmetric (country-specific) shocks are the crucial factor determining the costs of single currency. The latest empirical studies then focus either on question whether Europe is a region where shocks affect all countries similarly, or on the question whether sufficient adjustment mechanisms exist for the countries hit by asymmetric shocks.

OCA focus on common versus country-specific shocks leads naturally to the multivariate statistics methodology and for example principal component analysis can be used to assess the similarity of countries. This method takes multiple data series and constructs new multiple series, with the special property that the first new series contains maximum of the information from the original series, second new series contains maximum of the information from the original series not explained by the first

new series etc. The new series can be interpreted as common underlying factors determining the behavior of individual original series.

In our previous work¹ we applied principal component analysis on data set containing macroeconomic indicators for European Union countries. The results indicated existence of common factors in the case of GDP and unemployment. But not only evidence that common factor exists is important, we have to also ask what kind of factor it is and how does it work. The effort to answer these questions leads us to hypothesis examined in this paper. We ask whether fiscal policy could be a common underlying factor of GDP growth and unemployment.

The paper is structured as follows. Section 2 describes the data used and briefly introduces methodology. Section 4 discusses the results and section 5 concludes.

2. Data and methodology

Several points of view can be considered in effort to answer whether fiscal policy can be important underlying factor of GDP growth and unemployment. Here the focus is brought on composition of government expenditures. In EU, each government can independently decide where and how much of financial resources is spent. European Union legislation limited only rates of deficits and public debt. Thus fiscal policy is quite independent at the first sight.

According to European Commission methodology expenditures can be divided into ten main groups. Namely: (01) General public services, (02) Defence, (03) Public order and safety, (04) Economic affairs, (05) Environment protection, (06) Housing and community amenities, (07) Health, (08) Recreation, Culture and Religion, (09) Education, and (10) Social protection². Unfortunately, time period is too short to enable econometric testing of any hypothesis. Since there are only three observations for some of the EU countries discriminant analysis is employed in effort to find out whether countries in one group exhibit similar expenditure's patterns or which of the above mentioned expenditure areas are relatively more important for countries in one group.

General description of method is taken from Härdle and Simar (2003). The aim of discriminant analysis is to classify an observation, or several observations, into naturally occurring groups. In general we have populations Π_j , $j=1,2,\dots,j$ and we have to allocate an observation to one of these groups. A discriminant rule is a separation of the sample space into sets R_j such, that if $y \in R_j$, it is identified as a member of population Π_j . Thus, the main task is to find "well" defined R_j such that the error of misclassification is the smallest. Several allocation rules can be found in literature. Here Canonical Root is used. Canonical root, is a latent variable, which is created as a linear combination of discriminating (independent) variables, such that:

$$L = b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n \quad (1)$$

where the b 's are discriminant coefficients, the x 's are discriminating variables. This is analogous to multiple regressions, but the b 's are discriminant coefficients which maximize the distance between the means of the criterion (dependent) variable. The

¹ For example Krčílková [6]

² See appendix for detailed description of each group.

standardized coefficients then can be used to assess the relative classifying importance of the independent variables.

The maximum number of functions is equal to the number of groups minus one. The first function maximizes the differences between the values of the dependent variable. The second function is orthogonal to it (uncorrelated with it) and maximizes the differences between values of the dependent variable, controlling for the first factor.

Three groups of countries are defined in this paper: *EMU* countries, *New Member States (New)* countries and *Others*. Ten classes of government expenses are used as discriminating variables. Following figure 1 summarizes groups of countries and discriminating variables.

All data included in the dataset come from Ameco database provided by Eurostat. To avoid the effect of different size of countries per capita expenditures are used instead of their absolute size.

3. Results

Results of discriminant analysis can be seen in figures 2 and 3. Figure 2 shows the overall evaluation of model. Wilks lambda is used to test significance of the discriminant function. P-values indicate that both functions are significant. The performance of discriminant analysis can be also assessed through the classification table. The last two columns present error rates estimated from classification table. Simple error rate represent the percentage of misclassified cases. Leave-one-out classification is available as a form of cross-validation. Under this option, each case is classified using discriminant function based on all cases except the given one. From the results we can see considerable increase in error rate when one observation is leaving out. This is due to the small number of observations used in estimation. Nevertheless we can not avoid this since there is only 25 EU countries with available data.

Figure 3 presents the standardized coefficient, canonical structure coefficients, and Z-scores for both discriminant functions. The standardized coefficients serve the same purpose as beta weights in multiple regressions. Thus, they indicate unique (partial) contribution of each discriminating variable in predicting dependent one. The canonical structure coefficients (also known as canonical loadings) represent correlations between observed variable and the unobserved discriminant dimensions. Structure matrix coefficients are thus analogous to factor loadings.

According to standardized coefficient we can evaluate the relative importance of each variable in discriminating of groups. We can see in figure 3, those expenditures on Education, Culture, Environmental protection and Health are especially important in determining of affiliation of respective country. However standardized coefficient tell us only relative importance of discriminating variables when the other independent variables are controlled and thus to assign the meaningful label to each discriminant function one has to look on correlation coefficients.

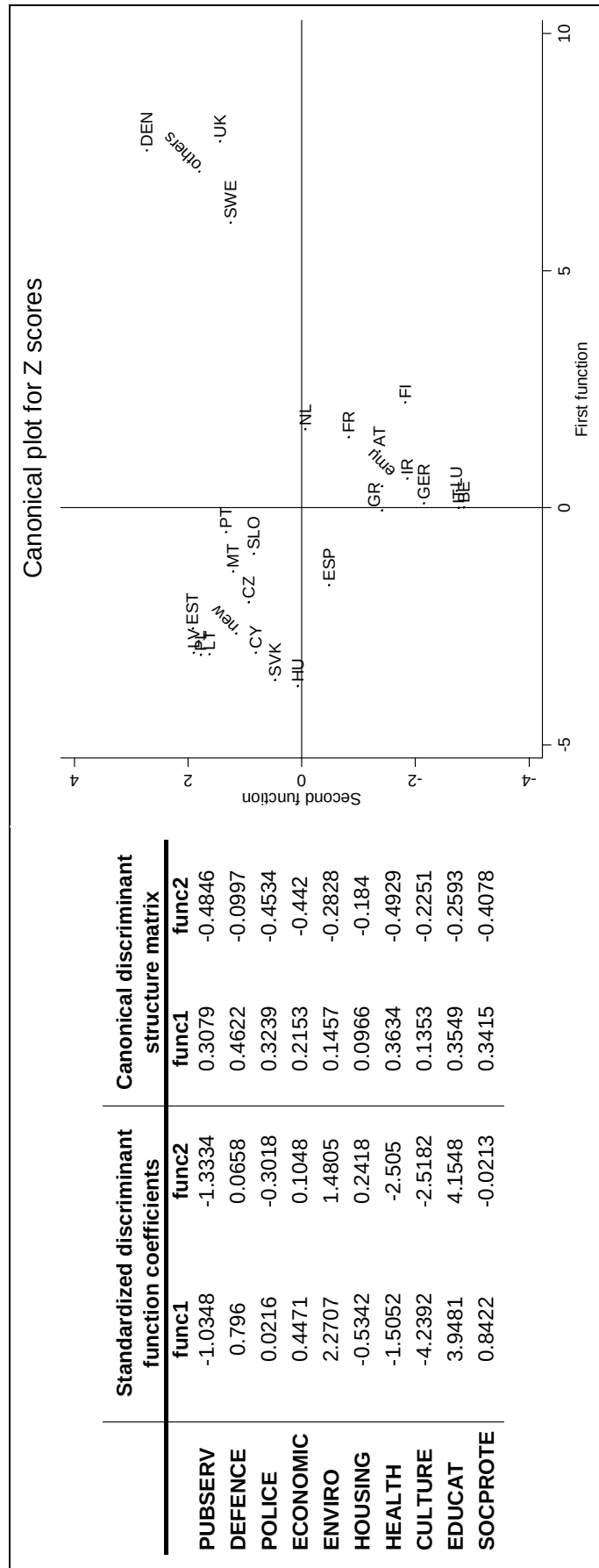
FIGURE 1: Input variables for discriminant analysis

<u>GROUPS</u>		<u>DISCRIMINATING VARIABLES</u>
EMU	= Austria, Belgium, France, Germany, Greece, Italy, Ireland, Luxembourg, Nethrland, Portugees, Spain, United Kingdom	x_1 PUBSERV General public services
OTHER	= Denmark, Sweden, United Kingdom	x_2 DEFENSE Defence
NEW	= Czech, Hungary, Estonia, Latvia, Lithuania, Poland, Slovenia, Slovakia, Malta, Cyprus	x_3 POLICE Public order and safety
		x_4 ECONOMIC Economic affairs
		x_5 ENVIRO Environment protection
		x_6 HOUSING Housing and community amenities
		x_7 HEALTH Health
		x_8 CULTURE Recreation, culture and religion
		x_9 EDUCAT Education
		x_{10} SOCPROTE Social protection

FIGURE 2: Summary of canonical discriminant functions

Fcn	Eigenvalue	Pct Of Variance	Cum Pct	Canon Corr	After Fcn	Wilks Lambda	Chi-square	df	P-value	Simple Error Rate	Leave-one-out Error Rate
1	10.1814	82.61	82.61	0.9542	0	0.02845	62.292	20	0.0000		
2	2.1433	17.39	100	0.8258	1	0.31813	20.043	9	0.0177	0.08	0.32

FIGURE 3: Results of discriminant analysis³



³ See appendix for the list of abbreviations.

From the correlation coefficients is evident that mainly Defense, Health, Education and Social protection categories creates the unobserved dimension covered by the first function and Health, General public services, Public order and safety and Economic affairs create unobserved dimension for second function. The first function then represents “social” dimension of government expenditures since the categories with the highest absolute values of correlation coefficients are predominantly (except defense) connected with social role of state. To find common dimension for the second function is more difficult but detailed description of each group can help⁴. From the classification of government expenditures is obvious that categories with the highest absolute values of correlations are (except of health) mostly connected with management of domestic environment. And thus, the second function represent economic and political dimension.

Neither structure coefficients nor standardized coefficients tell us between which of the groups the respective functions discriminate. This aspect can be examined by plotting the Z-scores for individual observations and for centroids. Z-scores results from applying a discriminant function formula to the data for a given case and for group means. We can see it on canonical plot in figure 3. From picture is obvious that first function distinguishes⁵ between group of *Others* and rest of EU. Second function discriminates between *EMU* and rest.

4. Conclusion

In this paper disriminant analysis is resorted in effort to find out whether there are significant differences between government spending in the countries of Eurozone, New member states and the other countries of EU. From the results it is obvious that those differences really exist.

By applying discriminant analysis algorithm we estimated two discriminant functions, which enable to recognize affiliation of an individual country with specific group according to its structure of government expenses. The first function distinguishes between group of “*Others*” and rest of EU. This function represents “social” dimension of government expenses and thus, the groups of “*others*” differ mainly due to its approach to financing of social security.

Second function discriminates between *EMU* and the rest of EU countries. Since the second function represents economic and political dimension of fiscal policy we can infer that the main differences between EMU countries and the rest of EU come from managing of economic and political environment.

References:

- [1] FLEMING, J M. (1971): On Exchange Rate Unification. In *Economic Journal*. Vol. 81., 1971, s. 467-488. ISSN 0013-0133
- [2] FRANKEL, Jeffrey A. – ROSE, Andrew K. (1996): *The Endogeneity Of The Optimum Currency Area Criteria*, NBER Working Paper Series, WP Nr. 5700, National Bureau Of Economic Research, Cambridge.

⁴ See EC classification in appendix

⁵ Decisive criterion is horizontal distance of centroids, not the signs.

- [3] HÄRDLE, W. – SIMAR, L. (2003): *Applied Multivariate Statistical Analysis*. MD*Tech (Method & Data Technologies) www.xplore-stat.de
- [4] INGRAM, James C. (1962): A Proposal for Financial Integration in the Atlantic Community. In *Factors Affecting the US Balance of Payments*. Joint Committee Print. US Government Printing Office.
- [5] KENNEN, Peter B.(1969): The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View. In *Monetary Problems in the International Economy*. Chicago: University of Chicago Press, 1969, pp. 41-60
- [6] KRČÍLKOVÁ, Michaela (2007): Evidence of convergence in Europe and Transition Economies. Paper presented on ABFM Annual conference, held in Washington, October 25-27.
- [7] KRUGMAN, Paul (1993): The Lessons of Massachusetts for EMU, In *Adjustment and Growth in the European Monetary Union.*, Giavazzi, Torres (editors), Cambridge University Press, New York, 1993, pp. 241-261
- [8] McKINNON, Ronald. (1963): Optimum Currency Areas. In *American Economic Review*. Vol 53. September 1963, pp. 717-725
- [9] MUNDELL, Robert A.: A theory of Optimum Currency Areas. In *American Economic Review*. Vol 51. No. 3., September 1961 pp. 657-665
- [10] TAVLAS, G. S. (1993): The “New” Theory of Optimum Currency Areas. In *World Economy 16*. Oxford, Basil Blackwell Ltd. pp. 663-685

APPENDIX:

List of abbreviations:

AU – Austria	GR – Greece	NE – Netherlands
BE - Belgium	HU – Hungary	POL – Poland
CY – Cyprus	IR – Ireland	POR – Portuguese
CZE – Czech Republic	IT – Italy	SLO – Slovenia
DEN – Denmark	LA - Latvia	SP – Spain
EST – Estonia	LI – Lithuania	SVK – Slovakia
FI – Finland	LU – Luxembourg	SWE – Sweden
FR – France	MA – Malta	UK – United Kingdom
GER – Germany		

EC Classification of Government Expenditures

GF01	General public services	GF06	Housing and community amenities
GF0101	Executive and legislative organs, financial and fiscal affairs, external affairs	GF0601	Housing development
GF0102	Foreign economic aid	GF0602	Community development
GF0103	General services	GF0603	Water supply
GF0104	Basic research	GF0604	Street lighting
GF0105	R&D General public services	GF0605	R&D Housing and community amenities
GF0106	General public services n.e.c.	GF0606	Housing and community amenities n.e.c.
GF0107	Public debt transactions	GF07	Health
GF0108	Transfers of a general character between different levels of government	GF0701	Medical products, appliances and equipment
GF02	Defence	GF0702	Outpatient services
GF0201	Military defence	GF0703	Hospital services
GF0202	Civil defence	GF0704	Public health services
GF0203	Foreign military aid	GF0705	R&D Health
GF0204	R&D Defence	GF0706	Health n.e.c.
GF0205	Defence n.e.c.	GF08	Recreation, culture and religion
GF03	Public order and safety	GF0801	Recreational and sporting services
GF0301	Police services	GF0802	Cultural services
GF0302	Fire-protection services	GF0803	Broadcasting and publishing services
GF0303	Law courts	GF0804	Religious and other community services
GF0304	Prisons	GF0805	R&D Recreation, culture and religion
GF0305	R&D Public order and safety	GF0806	Recreation, culture and religion n.e.c.
GF0306	Public order and safety n.e.c.	GF09	Education
GF04	Economic affairs	GF0901	Pre-primary and primary education
GF0401	General economic, commercial and labour affairs	GF0902	Secondary education
GF0402	Agriculture, forestry, fishing and hunting	GF0903	Post-secondary non-tertiary education
GF0403	Fuel and energy	GF0904	Tertiary education
GF0404	Mining, manufacturing and construction	GF0905	Education not definable by level
GF0405	Transport	GF0906	Subsidiary services to education
GF0406	Communication	GF0907	R&D Education
GF0407	Other industries	GF0908	Education n.e.c.
GF0408	R&D Economic affairs	GF10	Social protection
GF0409	Economic affairs n.e.c.	GF1001	Sickness and disability
GF05	Environment protection	GF1002	Old age
GF0501	Waste management	GF1003	Survivors
GF0502	Waste water management	GF1004	Family and children
GF0503	Pollution abatement	GF1005	Unemployment
GF0504	Protection of biodiversity and landscape	GF1006	Housing
GF0505	R&D Environmental protection	GF1007	Social exclusion n.e.c.
GF0506	Environmental protection n.e.c.	GF1008	R&D Social protection
		GF1009	Social protection n.e.c.

IMPACT OF FOREIGN SAVINGS ON THE ECONOMY OF CR WITH THE USE OF COMPUTABLE GENERAL EQUILIBRIUM APPROACH

Zuzana Křístková

Czech University of Life Sciences in Prague

kristkova@pef.czu.cz

Key words:

CGE model – foreign savings – simulation – Czech Republic.

Abstract:

The paper deals with application of General Equilibrium Model to quantify the results of simulations considering change of foreign savings. The importance of foreign savings in the Czech Economy was shown as a result of positive impacts on domestic production and unemployment. Pieces of the Knowledge presented in this paper are the result of grant solution MSM 6046070906 “Economics of Czech agriculture resources and their efficient usage within the framework of multifunctional agri-food systems” and provide an introductory analysis for the development of the grant project IGA 11110/1312/113137.

Introduction

In the present turbulent economic environment, policy makers at all management levels need a well developed methodology to predict possible impacts of future economic developments under different policy scenarios. The importance of the prediction techniques is especially relevant in case of the Czech Republic. As a member of the European Union, Czech economy has tight links with other member countries due to outstanding share of the Community trade in the GDP of CR. The economy of the Czech Republic is not only influenced by commodity exchanges, but also by mutual capital transfers with EU member countries. The role of external capital transfers has been important in recent years; according to the report of the Czech Statistical Office, foreign direct investments have represented motor of the economy in the presence of excessive private consumption and reduction of households' share of savings [1]. Especially in the year 2002, the amount of foreign capital transfers increased almost 6 fold (from CZK 5,541 mln. to CZK 36,111 mln) [2].

Aim and methodology

In connection to the role of foreign savings in the economy of the Czech Republic, the main aim of the paper is to quantify and interpret results of impacts induced by the change of foreign savings in the Czech economy with the use of the general equilibrium model.

General equilibrium represents one of the oldest concerns of the economic theory. The concept of the invisible hand, formalized by Adam Smith, already contained the ideas of market equilibrium, which were further developed by Léon Walras, who is acknowledged as a founder of the general equilibrium theory.

The contribution of CGE models consists in analysing different policy scenarios with taking into account mutual transactions between all agents of the economy [3]. Therefore, the CGE models are useful for the studies concerning a multi-sectoral approach.

The data used in the model was arranged into the form of Social Accounting Matrix (SAM). SAM represents a consistent accountancy framework which is by means of economic theory used in the behavioural equations in order to quantify the intensity of shocks introduced in the system [4]. Most of the information in the SAM was provided by the Czech Statistical Office (CSO) by their published version of the SAM for the year 2005 (by the time of constructing this was the most update version). Since the proposed CGE model is not focused on modelling of financial market, some of the accounts presented in the CSO SAM were aggregated. On the other hand, due to main expected use of the model in the agricultural simulations, the production and commodity sectors of the matrix were further disaggregated to enable detailed focus on the agrarian sector.

Aggregated form of the matrix which was used in the analysis is presented in the Fig. 1:

Fig.1: Aggregated SAM for CR (2005)

SAM CR 2005 (CZK bln.)	Com	Activities	Prod. Factors	Inst.	Taxes	Capital Account	Rest of the World	Total
Commodities		4,848		2,121		771	2,156	9,896
Activities	7,527							7,527
Prod. Factors		2,154					22	2,176
Institutions			2,130	1,711	280	0	131	4,252
Taxes	308	-28						280
Capital Account		554		148		263	91	1,055
ROW	2,060		46	273		22		2,400
Total	9,896	7,527	2,176	4,252	280	1,055	2,400	

Source: Czech Statistical Office, author's elaboration

In the disaggregated matrix, the accounts of commodities and activities contain 11 sub-accounts for the sector of agriculture. Production factors are divided into labour, capital and land. Institutions which are included are households, firms and the government. Furthermore, there is a detailed split of taxes on consumption, production, tariffs and taxes on production factors. The capital account is also analyzed separately – it registers flows of savings recorded on the institutional capital account and depreciation in a separate account. The final arrangement of the data thus represents a square matrix of 38 x 38¹.

¹ Not presented due to paper extent.

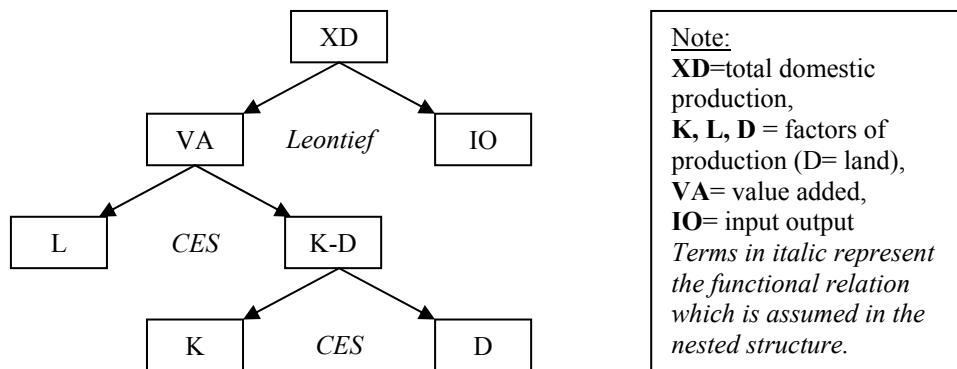
Description of the CGE model

1. Production structure and technology

Total domestic supply is a Leontief combination of intermediate consumption and value added under perfect competition and constant returns to scale. The producers minimize costs of employing production factors of capital, land and labour subject to their production technologies expressed by Constant Elasticity of Substitution function (CES)².

Scheme representing nested production structure used in the model is provided in the Fig. 2:

Fig. 2: Nested production structure used in the CGE model

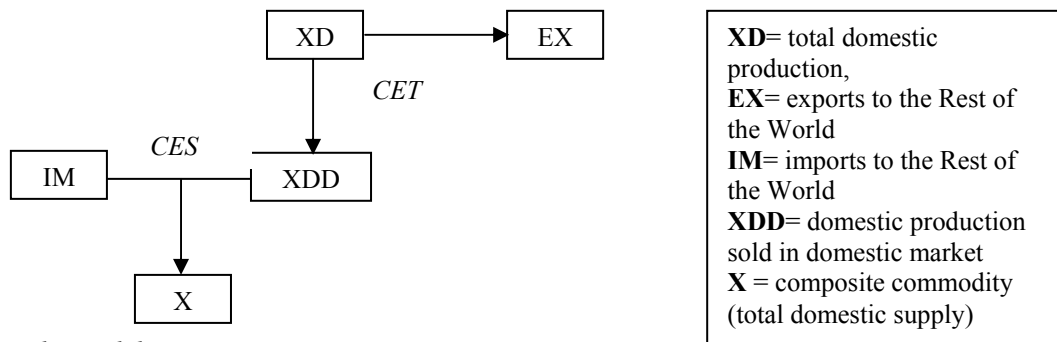


Source: Author's elaboration

2. Composite commodity

Total supply in the market is represented by *composite commodity* consisting of domestically produced goods supplied to domestic markets and imports. CET function (Constant Elasticity of Transformation) and CES function with Armington assumption are used to determine optimal level of the composite commodity³.

Fig. 3: The scheme of composite commodity creation



Source: author's elaboration

² $XD_i = aF_i (\gamma K_i \cdot K^{-\rho F} + \gamma L D_i \cdot L^{-\rho F} + \gamma L_i \cdot L^{-\rho F})^{-1/\rho F}$ (first introduced by Arrow and Solow in 1961)

³ CET: $XD_i = aT_i (\gamma T_i \cdot E_i^{-\rho T} + (1 - \gamma T_i) \cdot XDD_i^{-\rho T})^{-1/\rho T}$

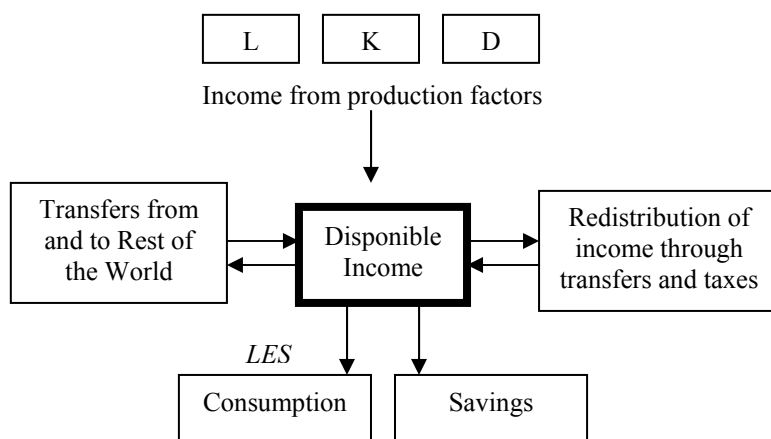
CES: $Xi = aAi (\gamma Ai \cdot Mi^{-\rho A} + (1 - \gamma Ai) \cdot XDD_i^{-\rho A})^{-1/\rho A}$

3. Household income

Utility function is expressed by the Linear Expenditure System (LES)⁴. The demand equations are derived on bases of maximization the LES function subject to the budget constraint. The consumer's budget represents net value of income after taxation, transfers and savings.

The scheme of household income generation is presented in the Fig. 4:

Fig. 4: Household income and spending



Source: author's elaboration

Results

Suggested structure of the model was applied to evaluate the impact of policy scenarios in the real economic framework of the Czech Republic describing year 2005. It is assumed that the economy is enough stabilized so that it can provide a baseline for the simulations. In consequence of the current economic development, two possible scenarios are considered:

Scenario 1: Foreign Savings ↑ by 10%

The first scenario optimistically counts with an increase of foreign savings mainly as a result of investment subsidies granted from the European Union. This scenario would be in line with considered economic help in the consequence of current financial crisis.

Scenario 2: Foreign Savings ↓ by 10%

The second scenario expresses pessimistic view on future development where it is expected that the foreign savings would drop by 10%. This assumption is based on the fact that the foreign direct investments in the Czech Republic would be substantially reduced as a result of the financial crisis and the foreign capital inflows would be decreased.

The simulations were processed in the GAMS modelling software (using solver CONOPT). Results of the two considered scenarios were analyzed with respect to the baseline and the percentage changes in comparison to the benchmark level were calculated (in case of agriculture, the results represent average value of all agricultural sub-sectors).

⁴ LES: $U = \Pi[(C_i - \mu H_i)^{\alpha_{LESi}}]$

Every simulation, that is carried out represents an external shock into the system. The benchmark equilibrium, which truly reflects the original structure of the economy, is changed and the economy adopts to find new market equilibrium. Such simulations have extreme requirements on simultaneous calculations which GAMS software enables.

The simulations that were carried out consider change in the amount of foreign savings. In order to trace all consequent changes, it is useful to start from the main impact that the shock brings, which is generally an increase of total savings and consequently opened possibilities of investments.

The optimization problem that is being solved in this case considers combination of investment demand for commodities produced in sectors of agriculture, manufacturing and services which brings the highest level of utility, expressed in the form of the Cobb-Douglas function, subject to total savings. If total amount of savings increases, it is possible to raise the level of investment. The proportion of investment demand spent in each category of investment goods depends on the preferences defined in the Cobb-Douglas function. The concrete form of the Cobb-Douglas utility function is following:

$$U = I_{agri}^{0.0032} * I_{man}^{2.53} * I_{serv}^{0.532}$$

Where U is the utility level which is being maximized, I_{agri} stands for investment demand for agricultural commodities, I_{man} expresses the level of investment demand for manufacturing goods and analogically I_{serv} is the investment demand for services. The parameters in the power form express preferences of each investment category. In view of these investment preferences, it can be expected that an increase of savings will cause the biggest reaction of the investment demand in the sector of manufacturing goods, where the preference parameter has the highest value.

Results of the two simulations are displayed in the fig. 5. In case of the first scenario, the investments in all sectors of economy increases. As expected, the highest reaction is in the sector of manufacturing, where 10% increase of foreign savings causes 3.9% growth of investment. Results for Scenario 2 show that the reaction for decrease of foreign savings acts in opposite direction causing the most dramatic reduction of investments in the manufacturing sector.

Fig. 5: Effects on GDP components

% Change	Scenario 1			Scenario2		
	Agri	Manuf.	Services	Agri	Manuf.	Services
Private Consumption	0.0297222	0.1544	-0.0951	-0.031722	-0.1745	-0.1043
Gov Consumption	0.019975	0.2163	-0.1449	-0.021375	-0.2476	0.1587
Investments	3.6717	3.9133	3.5388	-3.693789	-3.951	-3.5598
Exports	-0.3832111	0.5864	-2.0305	0.385911	-0.7111	2.2436
Imports	3.6717	1.1584	2.28	-1.293867	-1.1954	-2.3828

Source: author's elaboration

Second effect induced by foreign savings increase is appreciation of the currency (as a result of higher demand for Czech currency) and the deterioration of balance of payments. As shown in the table, the level of exports (except for the manufacturing sector), decreases. This is due to the fact, that with higher inflow of foreign capital, lower amount of exports is required for financing the imports. As a result, the supply of

production is shifted from exports to the domestic market and consequently, both household and governmental consumption increases.

Interesting observation can be noticed in case of the services sector, where despite of positive reaction in investments, the aggregate consumption decreases. This could be explained by the fact that the domestic supply cannot react enough elastically to satisfy increased investment demand and the consumption level decreases. This is also supported by higher level of imports carried out in services sector in order to reach market equilibrium.

The rationale behind the simultaneous chain of reactions can be further explained when analyzing the situation in particular commodity markets (Fig. 6). The figures support the primary assumptions that increased investment demand for manufacturing goods leads to higher domestic production and increased composite commodity which expresses total supply in the domestic markets.

Fig. 6: Effects on commodity markets

% Change	Scenario 1			Scenario2		
	Agri	Manuf.	Services	Agri	Manuf.	Services
Composite price	0.0242111	-0.2084	0.1525	-0.031111	0.2365	-0.1701
Domestic price	0.0222667	-0.1963	0.0983	-0.026033	0.224	-0.1088
Composite commodity	0.5575556	0.9921	0.0377	-0.623989	-1.055	-0.0244
Domestic production	0.3060778	0.8052	-0.4839	-0.354367	-0.9091	0.5446
Demand for capital	0.3862222	-0.0033	-0.0054	-0.445844	0.0038	0.0062
Demand for labour	0.4536444	0.8078	-0.4839	-0.522467	-0.9122	0.5408
Demand for land	-0.0046375	-	-	-0.003507	-	-

Source: author's elaboration

Higher domestic production requires increased employment of production factors which are used in the production technology. The combination of production factors employed in the production process is determined by changes in their relative price. It is necessary to mention that the price changes should be interpreted with respect to fixed price - the *numeraire* which in this case is the wage rate. This is to say, that the percentage indexes of prices represent relative not absolute changes. From the Fig. 7 follows, that the simulation in the first scenario leads to relative decrease of wage rate in comparison to capital and land, where land becomes relatively the most expensive. As a result of this situation, the demand for labour in manufacturing sector increases on account of capital.

Relative decrease of wage rate also explains drop of price of domestic production which is determined by the zero profit condition. In addition to that, due to currency appreciation, the import price of manufacturing goods decreases. Given that the import of manufacturing goods represent considerable share in total imports to the Czech Republic, it substantially influences the decrease of composite commodity price.

Fig. 7: Effects on commodity markets

% Change	Scenario 1	Scenario2
Return to capital	0.0073	-0.0083
Wage rate	<i>numeraire</i>	<i>numeraire</i>
Rent rate	0.5569	-0.6358
Exchange rate	-0.2905	0.3076

Source: author's elaboration

The situation in sector of services is not in compliance with the preliminary hypothesis. When observing the impact in the domestic market, it can be concluded that increased domestic demand is fully covered by imports. This can be explained by the Armington substitution elasticity parameter, which is the highest in sector of services. This means that the consumers are more opened to demand foreign services if their price decreases, which is the case of the Scenario 1. As a result, the domestic production decreases and consequently the demand for production factors.

Impacts of simulation in case of agriculture show that increased investments are mainly covered by imports. The domestic production increases but it is mainly designated for the households' consumption. Since the land becomes the most expensive, the demand for land drops and land is substituted for relatively cheaper capital (according to the Fig. 2). Higher production costs lead to growth of domestic price. Due to the fact that the demand exceeds the supply, the price of composite commodity increases.

Final impacts on the economy are expressed in the Fig. 8. As it was expected, amount of total savings in the case of first scenario increases by 3.7%. The resulting investments have positive impact for production of manufacturing and agriculture sector which outweighs decline of domestic supply of services. Consequently, the level of unemployment decreases and the household income is raised. Therefore, private expenditures are stimulated reaching higher consumer utility. All these chain reactions finally result in growth of the GDP by 0.37%. Analogically, the scenario 2 shows opposite effects on the economy.

Fig. 8: Final effects on the economy

% Change	Scenario 1	Scenario2
Total Savings	3.6967	-3.7239
Private spending	0.009	-0.0026
Unemployment	-0.2914	0.3427
Consumer utility	0.0342	-0.0405
GDP	0.3731	-0.3847

Source: author's elaboration

Conclusion

The simulation shows how important is the role of foreign savings in the economy of the Czech Republic. The Scenario 1 which considered 10% increase of foreign capital transfers induced positive changes in the economy, leading from increased investments which stimulate domestic production to growth of households' income and reduction of

unemployment. It has been shown that decrease of foreign savings has negative impacts on the economy where the sector of manufacturing is the most affected.

References:

- [1] Czech Statistical Office: *“Savings and indebtedness, are Czech households in the debt trap?”* July, 2008. online January 1, 2009.
- [2] Czech Statistical Office: *Incomes, Expenditures and Capital Transfers (1995 – 2004)*. Online January 1, 2009.
[http://www.czso.cz/csu/2006edicniplan.nsf/t/190044FBB1/\\$File/5003r04_37_140ac.pdf](http://www.czso.cz/csu/2006edicniplan.nsf/t/190044FBB1/$File/5003r04_37_140ac.pdf)
- [3] RUTHERFORD, T., SERGEY, P. „*From an Input-Output Table to a General Equilibrium Model: Assessing the Excess Burden on Indirect Taxes in Russia*. University of Colorado, 1999.
- [4] TAYLOR, L., VON ARNIM, R: *Projected Benefits of The Doha Round Hinde on Misleading Trade Models*, Policy Note. New York: Centre for Economic Policy Analysis, March 2007.

ŘÍZENÍ ROZMANITOSTI DIVERSITY MANAGEMENT

Zuzana Křištofová

Karlova Universita v Praze

zuzanakristofova@seznam.cz

Klíčová slova:

Diverzita – řízení rozmanitosti – politika rovných příležitostí – genderová, kulturní, rasová, věková a sociální diverzita – společenská odpovědnost firmy

Abstrakt:

V předloženém článku objasňujeme diversity management a seznamujeme čtenáře se souvisejícím pojmy a vztahy. Je důležité si uvědomit, že s globalizací světa a s jeho propojením pomocí internetu se zmenšují vzdálenosti a téma diverzity se stává denním chlebem v „životě“ každé společnosti – ať už na národní nebo nadnárodní úrovni. Dále zde porovnáváme politiku rovných příležitostí s diversity managementem, který zachází ve své koncepci ještě o krok dále. Poslední část článku je věnována diverzitě na pracovišti a výhodám a nevýhodám diverzitních týmů.

Key words:

Diversity – diversity management – equal opportunities – gender, cultural, race, age and social diversity – corporate social responsibility

Abstract:

We are interested in Diversity management and familiarize with related terms and relationships in the posted article. It is crucial to be aware of globalization and worldwide internet connection and following getting shorter of distances. Diversity management becomes to part of everyday corporate life – both on national and transnational business level. We compare diversity management with equal opportunities management and find distinctness between them. The last part of article is devoted to diversity at workplace and advantages of diverse team.

Na problematiku diversity managementu je zaměřena doktorská práce autorky příspěvku. Již současné studium ukazuje, jak velký je tento malý svět rozmanitosti a odlišnosti. A právě proto považujeme pro další práci zásadní podílet se na tom, aby se co nejširší spektrum veřejnosti dozvědělo o uceleném pohledu na diversity management.

Před vlastním pojednáním o oblasti řízení různorodosti, je nejprve nutné vysvětlit si, co se skrývá pod termínem sociální a kulturní diverzita (dále jen diverzita) či různorodost.

Obecně je možné tento pojem chápat jako uznání, akceptování, ocenění rozdílů mezi lidmi s ohledem na věk, gender, fyzické schopnosti, společenský status, etnickou příslušnost, náboženské vyznání, zkušenost atd. [3, 17]. Diverzita v sobě nese dar, který umožňuje obohacení pracovních týmů právě díky jeho rozdílné povaze, jiným zkušenostem, kreativitě, toleranci a rozdílným sociálním kontaktům. Zároveň pomáhá

k odstraňování bariér, které vznikají na základě diskriminace, předsudků a z důvodu nezařazení znevýhodněných jedinců na pracovní trh.

Řízení rozmanitosti je chápáno v odborné literatuře jako systematický postup, který podniky využívají, když se rozhodnout pracovat s různorodostí a když očekávají přínosy vyplývající ze strategické výhody¹ [1, 597]. Lze jej také charakterizovat jako proces, ve kterém se oceňuje význam jedinečnosti přispění jednotlivých pracovníků k dosahování organizačních cílů [2, 73].

Diversity management je v dnešní moderní době nutností a nezbytností, nejenom módní záležitostí. Globalizace pracovního trhu a demografický vývoj si tyto změny ve společnosti vyžadují. Klesající porodnost má za následek stárnutí populace, krizi důchodového systému a z toho vyplývající potíže spojené s nabíráním kompetentních pracovníků.

Diverzita je jedním ze způsobů, jak různorodost nejen respektovat, ale i ji využít. Nepřehlédnutelnou skutečností je, že pro naše nejbližší multikulturní prostředí – pro Evropskou unii - je otázka diversity managementu prioritou. Evropská unie ve snaze podpory rovných příležitostí využívá nejen legislativní nástroje, ale i ty nelegislativní ve formě finanční a institucionální podpory.

Nabízí se zde srovnání mezi politikou rovných příležitostí ve firemní praxi a diversity managementem. Jedná se o úzce související témata, která je ovšem nutná od sebe odlišit.

Pojem rovné příležitosti tedy vyjadřuje absenci překážek bránících občanům na základě jejich příslušnosti k jakékoli znevýhodněné skupině v účasti na ekonomice, politice a v sociální oblasti [1, 608]. Rovné příležitosti jsou často vnímány jen v mezích zákonů a tímto způsobem je s nimi prakticky nakládáno. Jsou široké veřejnosti představovány především jako rovnost mezi mužem a ženou. Podle definice je rovnost příležitostí pro ženy a muže stavem, kdy obě pohlaví mohou svobodně rozvíjet své schopnosti a stejným způsobem využívat příležitostí. Znamená stejnou viditelnost, stejné postavení a stejnou účast obou pohlaví ve všech sférách veřejného a soukromého života [5, 4]. Nerovnost genderu² je dána různými důvody – odlišnou výchovou, genderovými stereotypy, přirozenou preferencí zaměstnání mezi muži a ženami. Vlastnosti a chování spojené s jedním nebo druhým pohlavím jsou ovlivňovány kulturou a společností.

Se ženami a jejich profesionálním působením je spojený následující pojem. Skleněný strop³ je neviditelná, přesto hmatatelná bariéra, která jim znemožňuje postup do vyšších pozic, neboli situace, kdy na nižších pozicích pracuje dostatek žen, avšak do vedoucích jsou vybíráni především muži [7, 30]. V současnosti se začíná mluvit o dalším fenoménu ohrožující úspěšné ženy ve vedoucích pozicích, a to o skleněném útesu. Jedná se o situaci, kdy ženy probourají „skleněný strop“ a dostanou se na úroveň pozic, které byly původně určeny jen pro muže. Celý tento jev souvisí podle řady výzkumů

¹ Pojem řízení různorodosti pochází ze Spojených států, kde má soužití a spolupráce odlišných kultur a různých ras v rámci firemního prostředí bohatou historii. Především politika rovných příležitostí se uplatňuje v USA od 60. let 20. století [1, 597].

² Pojem gender vyjadřuje, že určení rolí, chování a norem vztahujících se k ženám a mužům bývá v různých společnostech, v různých obdobích či různých sociálních skupinách odlišné [8].

³ Termín zavedený již v roce 1984 [4, 17].

s předpokladem, že špatné hospodářské výsledky organizace vedou k vyšší ochotě jmenovat ženy do vedení [4, 30].

Ženy, které se i přes všechny překážky do vyšších manažerských postů dostanou, mají tendenci své jednání přizpůsobovat maskulinním vzorcům chování [1, 607].

Jak jsem ale již zmiňovala v úvodu, nelze nerovnosti omezovat na jednu skupinu. Politika rovných příležitostí, tak i diversity management se týká nejen pohlaví ale i dalších ohrožených skupin – občanů v důchodovém věku (označování jako 50+), osob se zdravotním znevýhodněním, atd.

Snahou strategie diverzity je vytvořit spravedlivý a rovný systém pro všechny zaměstnance a zaměstnankyně, obdobně jako u rovných příležitostí. To, co tyto dva přístupy odlišuje, je otázka na jedné straně pouhého dodržování legislativních předpisů a na druhé straně prolínání se do „filosofie“ firmy a do její firemní kultury. Tyto principy jsou zakotveny v základních hodnotách společnosti, v etickém kodexu, a umožňují transparentnost především v oblasti náboru, kariérního růstu, vzdělávání, v osobním rozvoji a v hodnocení pracovního výkonu a v oblasti odměňování. Diversity management tedy tvoří jakousi teoretickou nadstavbu k rovným příležitostem a přistupuje k problematice v širších souvislostech a zdůrazňuje přínosy cíleného prosazování pravidel různorodosti v organizaci.

Image firmy, růst produktivity nebo internalizace firmy, to vše má společného jmenovatele. Faktor, který spolurozhoduje o úspěchu organizace je diverzita [6, 8 – 12].

Je nutné si v této souvislosti uvědomit, že diverzita na pracovišti neznamená a rozhodně není omezená jen na respektování a ocenění lidské různorodosti. Jde především o využití rozdílnosti optimálním způsobem, tak, aby se stala konkurenční výhodou pro firmu a přinesla prospěch nejen jí ale i jejím zaměstnancům a zaměstnankyním.

Pro organizaci totiž představuje i nesporné výhody. Demografický vývoj z hlediska složení populace je neúprosný, je proto nutné začít přizpůsobovat pracovní pozice také například matkám s malými dětmi, lidem nad 50 let nebo naopak čerstvým absolventům.

A právě kvůli těmto skutečnostem se diversity management stává součástí řízení lidských zdrojů. Nabízí organizaci konkurenceschopnost, lepší image a reputaci organizaci, vytváří specifickou firemní kulturu, působí na kreativitu, inovaci, ovlivňuje rozhodovací procesy a řešení problémů a konfliktů na pracovišti a díky ní dochází ke zlepšování výkonu na úrovni jednotlivce, týmů i celé organizace. Existují také etické důvody pro zavedení diverzitního pracovního prostředí. Pokud je diversity management jako nástroj správně a efektivně používán, znamená to pro organizaci přínosy ve formě různých stylů práce a řízení, znalosti cizích jazyků a kultur, širší možnosti využití komunikace a pestrosti názorů.

K diverzitě ve firemním prostředí lze přistupovat rozličnými přístupy. Prvním je omezující pohled zdůrazňující legislativní stránku rovných příležitostí, a to vnímání diverzity jako povinnosti. Na podniky působí externí tlaky, které je nutí k prosazování různorodosti. Mám tím na mysli zákonná opatření, mezi které patří antidiskriminační zákony, zásada stejné odměny za stejnou práci, zásada rovného zacházení s muži a ženami, ale i například oblast sexuálního obtěžování.

Dalším mnohem zajímavějším úhlem pohledu je vidina růstu produktivity, potenciál příležitostí, které diverzita nabízí. Jak na trhu zaujmout a jak oslovit mnohem širší

a dosud opomíjenou skupinu zákazníků. Je to přístup založený na investicích, který s sebou může ovšem nese i nerealistická očekávání.

Třetí oblastí, u které bych se chtěla blíže zastavit, je koncept sociální odpovědnosti firmy. Politika rovných příležitostí pro muže a ženy je jedním z konkrétních způsobů, kterým může být koncept CSR v organizaci naplňován. Vize společnosti a její základní hodnoty se odráží především ve firemní kultuře a v hodnotách celé společnosti. Etické hodnoty a jejich sociální odpovědnost podniky nutí vytvářet stejné příležitosti i pro menšinové sociální skupiny [6, 8 – 12]. Organizace se stává diverzitní, společensky odpovědnou v povědomí nejen zákazníků, dodavatelů a klientů, ale rovněž zájemců o práci.

Diversity management, se kterým se v organizacích pracuje⁴, poskytuje strategickou výhodu a pomáhá zvyšovat konkurenceschopnost organizace. Diverzitní prostředí díky rozmanitosti myšlenek a názorům a kulturním zkušenostem podporuje tvořivost a inovativnost. Je nutné implementovat rovné příležitosti do personálních organizačních procesů – do pracovních podmínek, náboru a výběru zaměstnanců, vzdělávání a kariérního rozvoje, do kompetenčních modelů, nástupnických programů a do odměňování.

Zajímavá je také otázka diverzitních týmů. Ty, které se složený s různorodých jedinců, nepodléhají tzv. skupinovému myšlení a podávají lepší výkony než týmy homogenní.

Diverzita by se měla stát strategicky významným systémovým a vývojovým procesem, ne pouhou politikou, prostředkem optimalizace, nebo nástrojem, který umožní vyřešit možná do budoucna svízelnou situaci s nedostatkem kvalitních lidí na trhu práce. Diverzita by měla být nedílnou součástí firemní kultury a principem společenské odpovědnosti firmy.

Dnes je správný čas začít v organizacích s určitou „osvětou“, projevit iniciativu, dát najevo zaměstnancům, že je ve firmě takový management, který podporuje rovnoprávnost, oceňuje hodnoty svých zaměstnanců a zajímá se o sladění jejich osobního a pracovního života. Zajistit vyvážený poměr mezi ženami a muži souvisí přímo úměrně s možností sladit rodičům pracovní a rodinný život.

Nejprve si musíme přiznat, že diskriminace a nerovnováha v českém firemním prostředí existuje, a poté vykročit tím správným směrem. Prvním krokem může být ustanovení flexibilních pracovních úvazků, tedy flexibilní pracovní doba nebo jiné formy práce, které umožní zaměstnancům nejen se realizovat ve své kariéře, ale rovněž i péči o rodinu. Dále sledování statistik struktury zaměstnanců v celé firmě, v jednotlivých odděleních a na jednotlivých pozicích, zároveň pokládat důraz na rozložení uchazečů při nábořech na vyšší manažerské pozice. Dalším krokem, se kterým se pouštím na tenký led, je zavedení kvót. Jedná se o opatření, které by stanovilo počet žen mezi kandidáty jak z externích, tak i z interních zdrojů při obsazování pozic.

Diverzita v sobě nese složitou a jedinečnou kombinaci etických prvků a vědeckého a na obchod orientovaného přístupu, a přesto nám stačí málo k tomu, abychom se, sami za sebe, mohli chovat podle výše zmíněných principů – respekt a tolerance k druhým.

⁴ CDO – Chief Diversity Officer je název nové funkce, kterou zavedly některé mezinárodní firmy.

Použitá literatura:

- [1] BEDRNOVÁ, E., NOVÝ, I. *Psychologie a sociologie řízení*, 3. vyd., Praha: Management Press, 2007, 597, 607, 608 s., ISBN 978-80-7261-169-0
- [2] KARSTEN, M.F. *Management and Gender – Issues and Attitudes*. Westport: Praeger Publisher. 1994, 73 s., ISBN 0-275-94501-4
- [3] LUKÁŠOVÁ, M. *Zaostřeno na diverzitu na pracovišti*. In: *Zaostřeno na rovné příležitosti*. Praha: Nadace Open Society Fund a Otevřená společnost, 2007, 17 s., ISBN 978-80-87110-06-5
- [4] MACHOVCOVÁ, K. *Ženy na skleněném útesu*. In: *Rovné příležitosti do firem*. Praha: EU Equal, 2006, 17, 30 s., ISBN 80-86520-15-3
- [5] TRNKOVÁ, J. *Rovné příležitosti jako součást společenské odpovědnosti firem*. Praha: EU Equal, 2006, 4 s.
- [6] TUBER, M. *Diversity*. Motor und Mehrwert im globalen Wettbewerb. In: *New management*, 3/2008, p. 8 – 12
- [7] VELÍŠKOVÁ, H. *Rovné šance jako konkurenční výhoda*. Praha: EU Equal, 2007, 30 s., ISBN 978-80-86520-19-3
- [8] *Velký sociologický slovník I*. Praha: Karolinum, 1997, ISBN 80-7184-164-1

CZECH ORGANIC FARMING DEVELOPMENT AND ITS REGIONAL DIFFERENCES

Zdeňka Kroupová, Michaela Antoušková

Czech University of Life Sciences, Prague

kroupovaz@pef.czu.cz

Key words:

Organic farming – cluster analysis – regional differences – cattle breeding

Abstract:

This paper deals with the development of organic farming in the Czech Republic and his connections to the supports of this type of agriculture. It looks in details on regional differences in organic farming.

Pieces of knowledge introduced in this paper resulted from solution of an institutional research intention MSM 6046070906 „Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems“ and IGA 11110/1312/113103.

Introduction

Organic farming is a way of farming that comes from huge experience of our ancestors. By using new pieces of knowledge it tries to increase the duality of production with minimalism of negative agricultural impacts on environment. The goal of organic farming is a production of high-quality foodstuffs while limiting chemical matters. Moreover organic farming helps with sustainable rural settlement and preserves character of traditional agricultural landscape. These characteristics represent one of a way of fulfilling conception of sustainable development in agriculture. For this reason the organic farming is supported by the European Union. In the Czech Republic, the organic farming is especially located in the less production areas, where the cattle pasture breeding has the most important position. This article is focused on regional disparities in organic farming in the Czech Republic.

Goal and methods

The goal of this paper is analyzing regional differences in organic farming in the Czech Republic. This goal can be divided into the following sub-goals:

1. description of the Czech organic farming;
2. founding of regions with similar position of organic farming;
3. definition of the main factors, which form regional disparities.

To reach these goals the method of document analysis, the trend analysis and the cluster analysis are used.

The trend analysis shows the organic farming and its subsidies evolution in the Czech Republic. It is based on time series of total organic farming land and subsidies distributed to organic farming from the year 1990.

The cluster analysis sorts Czech regions into groups on the base of number of organic farms in the region, product line of these farms, total organic farming land in the region, permanent grass land area, combination of organic farming and conventional farming. The cluster analysis, used in this paper, is based on dates from the year 2007 and is based on the tree clustering method and k-means method. The tree clustering method uses the dissimilarities or distances between objects while forming the clusters. The distances between objects are compute by Euclidian distance, which is the distance between two vectors Y and Z defined as:

$$v_{YZ} = \sqrt{\sum_{i=1}^k (y_i - z_i)^2} \quad [2]$$

Other important issue of clustering is how to determine the distances between clusters. The single linkage („the nearest neighbor“) is used in this paper. This method is determined by the distance of the two closest objects in the different clusters. This rule will, in a sense, string objects together to form clusters, and the resulting clusters tend to represent long "chains." [1] The results of this clustering is a special graph, called dendrogram.

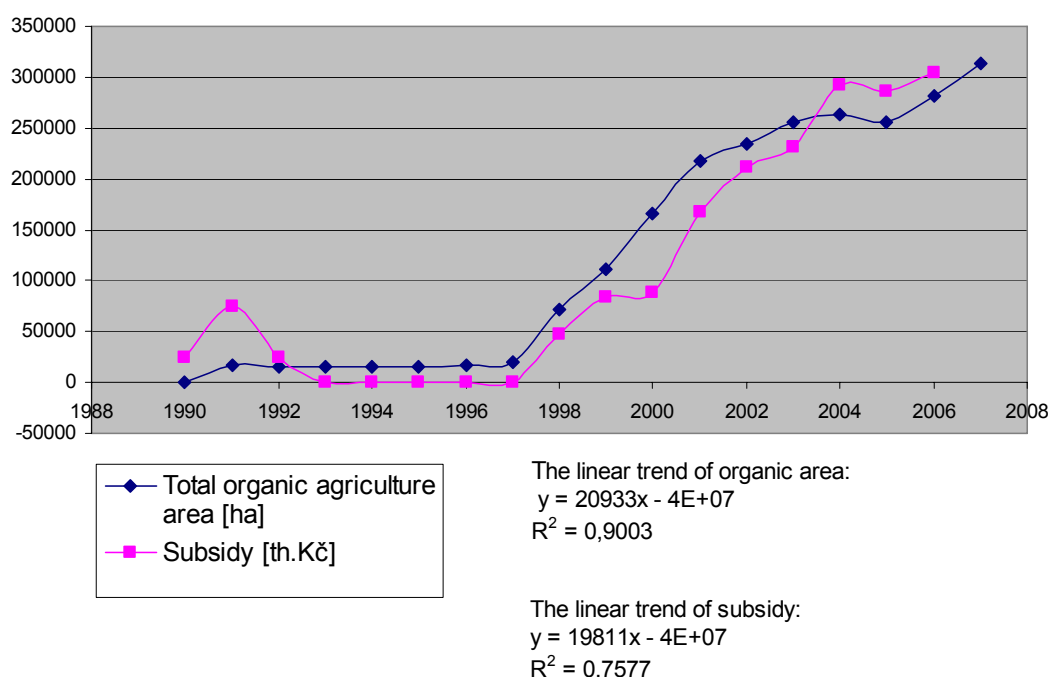
The k-means algorithm is used for clustering n objects based on attributes into k partitions, $k < n$. It is similar to the expectation-maximization algorithm for mixtures of Gaussians in that they both attempt to find the centers of natural clusters in the data. It assumes that the object attributes form a vector space. The objective it tries to achieve is to minimize total intra-cluster variance, or, the squared error function.

$$V = \sum_{i=1}^k \sum_{x_j \in S_i} (x_j - \mu_i)^2$$

where are k clusters S_i , $i = 1, 2, \dots, k$ and μ_i is the centroid or mean point of all the points $x_j \in S_i$. [1]

Results

The tendencies of forming organic farming may be recognized since the mid 80's in the Czech Republic. As an official establishment of organic farming could be considered the year 1990, when cooperation of Czech Ministry of Agriculture, Libra Association and Pro-Bio constitute the principles of organic farming. [3] In the same year, the first national subsidy for organic farming was provided. This subsidization caused the huge development of organic farming, see the graph 1

GRAPH 1: The evolution of total organic agriculture area and organic farming subsidy

Source: Own calculation, Czech Ministry of Agriculture, Bioinstitut

As the reason of this subsidy, the number of total organic area increase from 480 ha in the year 1990 to 17507 ha in the year 1991. This positive trend was broken promptly, when the subsidy was abandon in the year 1992 and the total organic agriculture area stagnated around 15 000 ha. After that the organic farming was supported only indirectly through various programmes oriented on the environment such as subsidies on grass of arable grand or up keeping permanent grass land. [4] The support of permanent grass land had positive effects on organic cattle breeding, which became the most important branch in organic livestock production and also on all Czech organic farming.

The main change in the Czech organic farming evolution can be recognized in the year 1998, when the regulation n. 341/1997 Sb. about the extra-production functions of agriculture support and support of less favored areas was accepted. This support invoked a huge growth of organic area between in the years 1997 and 1998 (3,5x). In the following period, the organic agriculture area grew up hand in hand with increasing the subsidies.

In the year 2001, there can be observed the huge increase of subsidies (88% between 2001/2000). This progress was connected with the new legislation – the act n. 242/2000Sb. about organic farming and the regulation n. 505/2000Sb., which was focused on the extra-production functions of agriculture supporting. Both of these laws contributed to Czech organic farming development, because they defined exact condition of organic farming and processing, import, export and labeling of bioproducts.

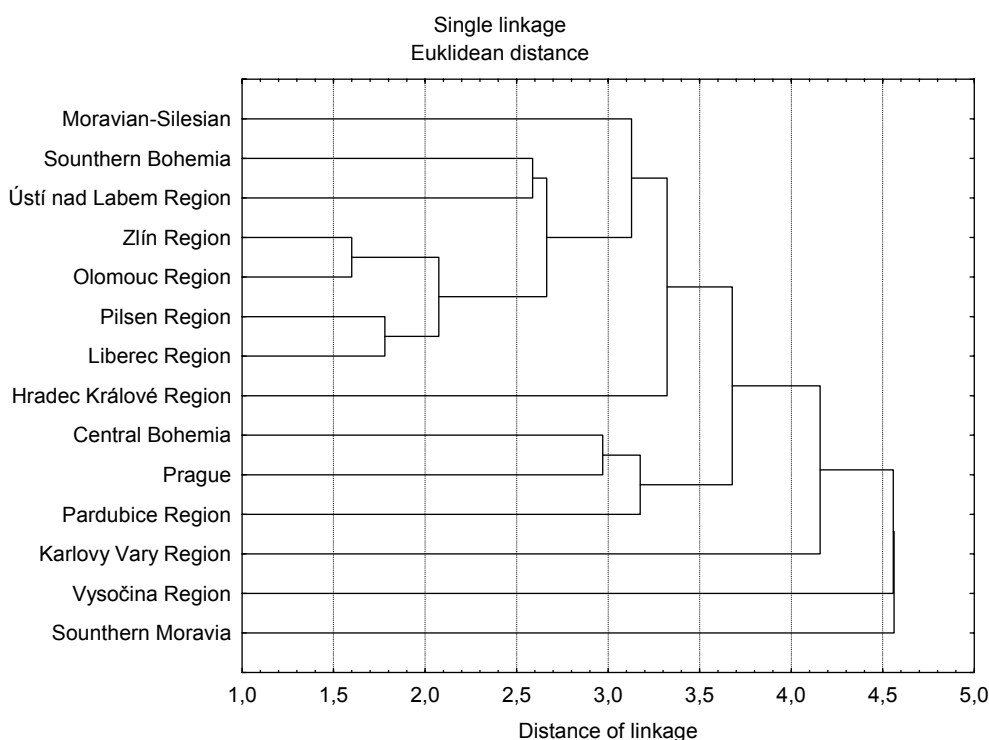
The value of new support was differenced according to land use. For example, the lowest support was provided for permanent grass, which had about 90% of total organic area. The aim of this resolution was to change the structure of organic farming in order of the benefit of arable land and vegetables.

The change in organic land structure was caused but by the new support programme of organic farming, which came into effect in legitimacy after the Czech Republic accession to EU. In the period 2004 - 2006 the conditions for state support for organic farming were modified by the HRDP programme. In this programme, one of the titles in the framework of the agro-environmental measures (AEM) is measure A – Organic Farming. In the base of these measures, the value of permanent grass land support was again the lowest support of all land use.

Evidently, the subsidies are the most significant factor, which evocate the development of Czech organic farming. Further development of organic farming is supposed to be influenced by the level of subsidies in the frame on the Programme of Rural Development in the Czech Republic in the years 2007 -2013, in which the support of organic farming is incorporated to the Agri-environmental measure. This support of organic farming is also differenced on the base of land use.

Organic farming can be found in the all Czech regions but its position in each region is different. The similarities and differences shows cluster analyses, see graph 2 and table 1.

GRAPH 2: Cluster analysis – tree cluster method



Source: Own calculation

TAB. 1: Groups from k-mean cluster analysis

Group 1	Group 2	Group 3
Zlín Region	Moravian-Silesian	Central Bohemia
Vysočina Region	Southern Bohemia	Pardubice Region
Olomouc Region	Ústí nad Labem Region	Southern Moravia
Pilsen Region	Karlovy Vary Region	Prague
Liberec Region		
Hradec Králové Region		

Source: Own calculation

As the results of both cluster analysis shows, the Czech regions can be devoted into three groups. Each group includes the most similar regions. The first group is unambiguously formed by Zlín, Olomouc, Pilsen and Liberec Regions. The main similarities are the middle value in all of the measures. Because of the middle values especially of number of farms the Vysočina and Hradec Králové Region. In these region is situated about 38% of total organic land and also 38% of permanent grass land. In all of these regions operate about 45% of all organic farms. These farms are focused mainly in cattle breeding, but they are also specialized in goats and sheep breeding.

The second group is formed by Moravian-Silesian, Southern Bohemia, Ústí nad Labem and Karlovy Vary Regions. These regions have the organic farming the most developed. There is located the huge number of organic farms (42% of all organic farms). Also the huge number of total area land and the biggest number of permanent grass land is situated in these regions (57% of all total organic area, 58% of all permanent grass land). The typical product line is cattle breeding and also it combination with other animal production.

The last group is formed by Central Bohemia, Prague, Southern Moravia and Pardubice Regions. The organic farming is not much developed in these regions. There are situated only 13% of all organic farms, and only 6% of total organic land and 4% of permanent grass land are situated there.

Conclusion

This article characterized the regional disparities in organic farming in the Czech Republic. According to the cluster analysis done by the tree cluster r, there can be recognized three groups of similar regions. The first group (6 regions) of regions has the similarities in the middle value of all the measures. The second group (4 regions) is formed by the most developed region in the respect of organic farming. The third group (4 regions) may be classified as underdeveloped regions.

References:

- [1] HENDEL, J. *Přehled statistických metod zpracování dat*. Praha: Portál, 2006. s.583. ISBN 80-7367-123-9.
- [2] StatSoft, Inc. *Statistica CZ electronic manual*. [program na CD] Ver. 7.1. Praha, 2005. Softwarový systém na analýzu dat.

- [3] MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ ČR. *Vývoj ekologického zemědělství v ČR od roku 1990* [online]. Praha, 2004. [cit. 2005-12-07].
- [4] URL: <<http://www.mze.cz/default.asp?ch=73&typ=1&val=13980&ids=539>>.
- [5] JÁNSKÝ, J., ŽIVĚLOVÁ, I., NOVÁK, P.: *The influence of state subsidies on the development of organic agriculture in the Czech Republic and in the EU*. Agricultural economics, Vol. 50, No. 9, 2004. s. 394-399. ISSN 0139-570X.
- [6] MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ ČR. *Seznamy ekologických zemědělců*. [online]. Praha, 2007. [cit. 2008-11-03]. URL:<<http://www.mze.cz/Index.aspx?tm=1&off=10&ids=539&ch=73&typ=3&val=539>>.

METHOD OF APPOINTING DOMINATING, AUTONOMOUS AS WELL AS REGULATING AND SUPPORT VARIABLES IN THE GROUP OF MACROECONOMIC DATA DESCRIBING SLOVAKIA, POLAND AND THE CZECH REPUBLIC IN YEARS 1998 – 2006

Andrzej Krowiak

Główny Instytut Górnictwa, Katowice

KeyWords:

Economics – economy – expert systems – the examination – the method

Abstract:

In the article a method of analysis of the poignancy of individual variables describing the object with allocating was presented: variables about the greatest poignancy, autonomous variables about the lowest poignancy and regulating and support variables owning the indirect income. The method was illustrated with analysis of 6 macroeconomic variables from years 1998 – 2006 describing economy of Slovakia, Poland and the Czech Republic. In the method a correlation analysis zero and of higher classes was applied.

Introduction

It is possible to describe functioning of every object in figures with many variables. In this meaning an extended technical or technological, social, organisational arrangement can be an object (e.g. enterprise) whether economy of the given country. Variables describing the object can have character of technical parameters or functional, economic, or measurable social phenomena's. A possibility of the presented method is a being given describing object with variables about different character, giving the size in any units of measurement. However a problem of determining strength of the interaction between these variables and the influence of individual variables on behaving appears of entire object.

Analysis the course of individual variables in the time isn't giving to the synthetic reply to this question.

In the article was presented an analytical method letting for enumerating having an influence between variables describing the given object and forces of their influence on behaving of entire object. The method presented in the article was illustrated with calculations on the example chosen of macroeconomic data from years 1998 – 2006 concerning of Slovakia, Poland and the Czech Republic.

Method of analysis

Depending on the size of influence of given variable to different describing the object is standing out [2]:

- **key variables** being characterised by the greatest poignancy to different variables;
- **autonomous variables** having the little poignancy to different variables;

- **regulating and support variables** located in the vicinity centre of the range. Their influence on the whole of behaving of object is relatively little, although at the peculiar arrangement of variables of the first and second kind they can have the essential influence on behaving of object.

In analysis chosen arbitrarily variables were used assigning the following indices to them:

- 1 – dynamics of the height GDP counted with reference to the previous year [%];
- 2 – dynamics of the rise in the export counted with reference to the previous year [%];
- 3 – dynamics of the import increase counted with reference to the previous year [%];
- 4 – relation of the balance of the current account with reference to the GDP [%];
- 5 – relation of the balance of the public finance with reference to the GDP [%];
- 6 – unemployment rate [%]

In the first step of the method the correlation between variables are being calculated.

Correlation's between two variables, called correlation's 0 - classes, counted in pairs, with exploiting typical statistical functions concluded e.g. in the program an EXCELL is accounting.

The tool of *correlation* applied in analysis lets state, whether two scopes of data are changing at the same time and in what step - that is whether great value in one set is corresponding with great value from the second set (positive correlation) or whether from one set great value is corresponding with cheapness from the second set (negative correlation).

The sign of correlation is being defined as the quotient of the covariance of two data's set and the product of standard deviations for these sets. For correlation of 0 – classes we will be applying in the article labels r_{ij} understanding correlation between i and j data set. The indicator of correlation can assume values from the scope (-1) to $(+1)$. For them higher absolute values of this indicator, the all the stronger association among sets given. Value means the nought correlation is missing.

Rates of fragmentary correlation of the I, II and III classes are also being appointed, showing the interaction between many variables [1]. Fragmentary correlation of the I classes is being enumerated from a mathematical formula:

$$r_{ij,k} = \frac{(r_{ij} - (r_{ik}) * (r_{jk}))}{\left(\sqrt{(1 - (r_{ik})^2)}\right) * \left(\sqrt{(1 - (r_{jk})^2)}\right)}$$

where:

- $r_{ij,k}$ – the rate of the I classes correlation determining relations among sets i and j at taking into consideration the influence of the k set on sets i and j
- r_{ij} – the rate of the 0 – classes correlation determining relations among sets i and j
- r_{ik} - the rate of 0 – classes correlation determining relations among sets i and k

- r_{jk} - the rate of 0 –classes correlation determining relations between j sets and k
Correlation I-classes they are interpreting as correlation between variables i and j at taking into consideration the influence of the k variable on variables i and j .

Fragmentary correlation of the II classes is being enumerated from a mathematical formula:

$$r_{ij,kl} = \frac{(r_{ij,k} - (r_{il,k}) * (r_{jl,k}))}{\left(\sqrt{(1 - (r_{il,k})^2)} * \sqrt{(1 - (r_{jl,k})^2)} \right)}$$

where:

- $r_{ij,kl}$ – the rate of the II classes correlation determining relations among sets i and j at taking into consideration the influence of the k and l sets on sets i and j
- $r_{ij,k}$ – the rate of the I classes correlation determining relations among sets i and j at taking into consideration the influence of the k set on sets i and j
- $r_{il,k}$ – the rate of the I classes correlation determining relations among sets i and l at taking into consideration the influence of the k set on sets i and l
- $r_{jl,k}$ – the rate of the I classes correlation determining relations among sets j and l at taking into consideration the influence of the k set on sets j and l

Correlation II-classes they are interpreting as correlation between variables i and j at taking into consideration the influence of the k and l variables on variables i and j .

Fragmentary correlation of the III classes is being enumerated from a mathematical formula:

$$r_{ij,klm} = \frac{(r_{ij,k} - (r_{im,kl}) * (r_{jm,kl}))}{\left(\sqrt{(1 - (r_{im,kl})^2)} * \sqrt{(1 - (r_{jm,kl})^2)} \right)}$$

where:

- $r_{ij,klm}$ – the rate of the III classes correlation determining relations among sets i and j at taking into consideration the influence of the k , l and m sets on sets i and j
- $r_{ij,kl}$ – the rate of the II classes correlation determining relations among sets i and j at taking into consideration the influence of the k and l sets on sets i and j
- $r_{im,kl}$ - the rate of the II classes correlation determining relations among sets i and m at taking into consideration the influence of the k and l sets on sets i and m
- $r_{jm,kl}$ - the rate of the II classes correlation determining relations among sets j and m at taking into consideration the influence of the k and l sets on sets j and m

Correlation II-classes they are interpreting as correlation between variables i and j at taking into consideration the influence of the k , l and m variables on variables i and j .

By analogy it is possible to determine correlation of the higher class. In this case they limited themselves only for calculating correlation 0 and I classes. Primary data were given in Table 1. Of enumerating value of relative correlation's 0 – classes are included in Table 2, but their value ruthless in Table 3. Relative value of I classes correlation are given in Table 4, but their value ruthless in Table 5.

In the second step enumerated earlier relative value of correlation is being converted into absolute value (only positive). There is this essential assumption from a point of view of the presented method, because we are interested in a magnitude of the poignancy between variables indifferently, whether correlation has the negative or positive sign. Of course, for enumerating correlation of higher classes we are exploiting still relative value (positive and negative) from tables of correlation of lower classes.

In the third step we are working out sums of all indicators of correlation individually for individual variables and for getting the comparability of analyses for correlation of different classes we are enumerating the arithmetic mean of these indicators.

In the fourth step we determine the range of the changeability for individual variables assuming conventionally that the minimum value of the arithmetic mean of indicators has assigned value 0 %, and maximum 100 %. It lets us for listing in the per cent of the strength of the influence of the given variable on behaving of the object. Significantly higher values of these numbers from 50 % let rank the given variable *among key variables*, value indeed lower similar to *autonomous variables*, but value to 50 % up to *regulating and support variables*.

Conclusions

In analysis of concrete data they assumed that everyone country constituted the independent different object. In frames of individual categories of variables the order of the record is answering to the decreasing poignancy for *key variables* and the growing poignancy for *autonomous variables*. For *regulating and support variables* the order results from the increasing distance from the middle of the range of variables.

On the basis analyses of 0 orders correlation it is possible to state, that:

- as *key variables* for Slovakia it is possible to recognise variables 6 (unemployment rate) and 1 (dynamics of the height GDP), for Poland variables 6(unemployment rate) and 1(dynamics of the height GDP) and for the Czech Republic variables 2 (dynamics of rise in the export) and 3 (dynamics of the import increase);
- as *autonomous variables* for Slovakia it is possible to recognise variables 4 (relation of the balance of current account) and 5 (relation of the balance of the public finance to GDP), for Poland variables 2 (dynamics of the rise in export) and 4 (relation of the balance of current account to GDP), and for the Czech Republic variable 6 (unemployment rate);
- as *regulating and support variables* for Slovakia it is possible to recognise variables 2 (dynamics of the rise in the export) and 3 (dynamics of the import increase), for Poland variable 5 (relation of the balance of the public finance to GDP) and 3 (dynamics of the import increase), and for the Czech Republic variables 4 (relation of the balance of current account to GDP), 5 (relation of the balance of the public finance to GDP) and 1 (dynamics of the height GDP);

For different countries assigning variables to individual categories is different. For example a *key variable* about the greatest poignancy for Slovakia and Poland are variable 6 (unemployment rate), and for the Czech Republic variable 2 (dynamics of the rise in the export).

Appropriately an *autonomous variable* about the lowest poignancy for Slovakia is variable 4 (relation of the balance of the current account to the GDP), for Poland variable 2 (dynamics of the rise in the export) and for the Czech Republic variable 6 (unemployment rate).

On the basis analyses of I classes correlation it is possible to state, that:

- as *key variables* for Slovakia it is possible to recognise variables 6 (unemployment rate) and 1 (dynamics of the height GDP), for Poland variables 6 (unemployment rate) and 1 (dynamics of the height GDP) and for the Czech Republic variables 2 (dynamics of the rise in the export) and 3 (dynamics of the import increase);
- as *autonomous variables* for Slovakia it is possible to recognise variables 5 (relation of the balance of the public finance to GDP), 4 (relation of the balance of current account) and 2 (dynamics of the rise in the export), for Poland variables 2 (dynamics of the rise in the export) and 4 (relation of the balance of current account to GDP), and for the Czech Republic variable 6 (unemployment rate) ;
- as *regulating and support variables* for Slovakia it is possible to recognise variables 2 (dynamics of the rise in the export) and 3 (dynamics of the import increase), for Poland variable 5 (relation of the balance of the public finance to GDP) and 3 (dynamics of the import increase), and for the Czech Republic variables 1 (dynamics of the height GDP), 5 (relation of the balance of the public finance to GDP) and 4 (relation of the balance of current account to GDP);

Taking into consideration the influence of the third variable on correlation between two variables (comparing of scores of calculations based on correlation 0 – classes and I classes) causes only an individual moving among categories of variables and the change of the strength of their influence on the object in frames given to the category:

- the *key variables* about the greatest poignancy for all countries remains without the change;
- for *autonomous variables* a change of the category isn't acting as almost for all countries, apart from Slovakia, for which variable 2 (dynamics of the rise in the export) is going from the category of *autonomous variables* to *regulating and support categories* of variables;
- in the category of *key variables* doesn't follow change of orders of the poignancy for all analysed countries. By it differences in the poignancy are appearing;
- in the category of *regulating and support variables* on according to the increasing distance from the half of the range for the Czech Republic is changing into 4 (relation of the balance of current account to GDP), 5 (relation of the balance of the public finance to GDP) and 1(dynamics of the height GDP) on 1 (dynamics of the height GDP), 5 (relation of the balance of the public finance to GDP), and 4 (relation of the balance of current account to GDP);

- in the category of *autonomous variables* changes are stepping the order of variables an order of variables counted according to the growing poignancy for Slovakia from 4 (relation of the balance of current account to GDP) and 5 (relation of the balance of the public finance to GDP) on 5 (relation of the balance of the public finance to GDP), 4 (relation of the balance of current account to GDP) and for Poland and the Czech Republic the order isn't changing.

Ending

The presented method is fit for analysing described objects of different type with techniques, economic or notable social sizes specifications. Variables are being defined in individual's characteristic of them. Such analysis is particularly useful to purposes of the economic management of the state. Politicians and the senior staff of central offices should pay special attention to *key variables* and control them, because they are enjoying considerable influence for behaviours of the economy of the country as wholes.

The division into categories of variables appointed in basing of the 0 classes correlations is first with approximation. The case study shows that there is this approximation about the great degree of the credibility.

Enumerating next correlation of the higher class causes usually moving the poignancy in key and autonomous categories of variables in turn. Support and regulating variables can then change their position more or less in frames of their category or gravitate in direction of dominating or autonomous variables.

Made calculations basing on correlation of the higher class are giving the more accurate image of the poignancy between variables, because they are taking interactions into consideration between a few variables at the same time.

References:

- [1] BLALOCK, H., M. *Statystyka dla socjologów*, PWN, Warszawa, 1975
- [2] GODET, M. *Manuel de prospective stratégique*, tom 2, Duond, 2001, Godet M. – “*Creating Futures Scenario Planning as strategic Management Tool*”, Economica, 2001
- [3] IMF, *World Economic Outlook Database*, 2005 – 2007; EBRD, *Transition Update*, 2005 - 2007

Table 1: Primary data

<i>Id</i>	<i>Description</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>
I	<i>Slovakia</i>									
1	dynamics of the GDP [%]	4,2	1,5	0,7	3,2	4,1	4,2	5,4	6,0	8,2
2	dynamics of the export [%]	12,8	5,0	13,7	6,3	4,7	25,9	7,9	13,5	20,0
3	dynamics of the import [%]	16,5	-6,7	10,5	13,5	4,6	7,6	8,8	25,5	17,8
4	relation of the balance of the current account the GDP [%]	-9,3	-5,3	-3,4	-8,3	-7,8	-0,8	-3,6	-8,6	-7,0
5	relation of the balance of the public finance to the GDP [%]	-5,0	-6,3	-12,2	-6,5	-7,7	-2,7	-2,4	-2,8	-3,4
6	unemployment rate [%]	15,6	19,2	18,0	18,7	17,9	17,4	17,1	15,3	13,3
II	<i>Poland</i>									
1	dynamics of the GDP [%]	4,8	4,1	4,0	1,0	1,4	3,8	5,3	3,6	6,1
2	dynamics of the export [%]	11,0	1,0	25,3	11,8	8,3	18,7	18,2	10,6	14,5
3	dynamics of the import [%]	14,0	4,4	10,8	3,2	7,3	8,2	17,3	5,2	15,8
4	relation of the balance of the current account the GDP [%]	-4,3	-7,5	-5,8	-2,8	-2,5	-2,1	-4,2	-1,7	-2,3
5	relation of the balance of the public finance to the GDP [%]	-3,2	-1,5	-1,8	-5,1	-5,0	-6,3	-5,7	-4,3	-3,9
6	unemployment rate [%]	10,4	13,1	16,4	19,1	20,2	19,7	18,2	16,9	12,2
III	<i>the Czech Republic</i>									
1	dynamics of the GDP [%]	-1,0	0,5	3,3	2,5	1,9	3,6	4,2	6,1	6,1
2	dynamics of the export [%]	0,7	-0,1	17,0	12,3	3,7	7,5	21,4	11,1	14,7
3	dynamics of the import [%]	6,6	5,4	17,0	13,6	4,1	7,9	18,4	4,8	14,7
4	relation of the balance of the current account the GDP [%]	-2,4	-2,8	-5,3	-5,3	-5,5	-6,2	-6,0	-2,1	-4,2
5	relation of the balance of the public finance to the GDP [%]	-4,7	-3,7	-4,0	-5,8	-6,8	-6,6	-2,9	-3,6	-3,5
6	unemployment rate [%]	6,5	8,8	8,7	8,0	7,5	8,3	8,4	7,9	6,7

Source: [3]

Table 2: Correlation's 0 – classes – relative values

<i>i / j</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
	<i>Slovakia</i>					
1	1,0000	0,3767	0,5943	-0,2719	0,7597	-0,8499
2	0,3767	1,0000	0,3776	0,4416	0,3463	-0,5362
3	0,5943	0,3776	1,0000	-0,4428	0,2980	-0,7313
4	-0,2719	0,4416	-0,4428	1,0000	-0,0066	0,3137
5	0,7597	0,3463	0,2980	-0,0066	1,0000	-0,4974
6	-0,8499	-0,5362	-0,7313	0,3137	-0,4974	1,0000
	<i>Poland</i>					
1	1,0000	0,2494	0,7716	-0,2114	0,2340	-0,6496
2	0,2494	1,0000	0,4817	0,1662	-0,2087	0,2605

3	0,7716	0,4817	1,0000	-0,0016	-0,0793	-0,3711
4	-0,2114	0,1662	-0,0016	1,0000	-0,7757	0,4110
5	0,2340	-0,2087	-0,0793	-0,7757	1,0000	-0,6608
6	-0,6496	0,2605	-0,3711	0,4110	-0,6608	1,0000
the Czech Republic						
1	1,0000	0,7145	0,3673	-0,1931	0,3196	0,0710
2	0,7145	1,0000	0,8689	-0,4886	0,4415	0,2306
3	0,3673	0,8689	1,0000	-0,5253	0,4260	0,1821
4	-0,1931	-0,4886	-0,5253	1,0000	0,4121	-0,3316
5	0,3196	0,4415	0,4260	0,4121	1,0000	0,0964
6	0,0710	0,2306	0,1821	-0,3316	0,0964	1,0000

Source: own elaboration

Table 3: Correlation's 0 – classes – absolute values

<i>i / j</i>	1	2	3	4	5	6	Sum	Average	% of range
I	Slovakia								
1	1,0000	0,3767	0,5943	0,2719	0,7597	0,8499	2,8525	0,5705	95%
2	0,3767	1,0000	0,3776	0,4416	0,3463	0,5362	2,0784	0,4157	41%
3	0,5943	0,3776	1,0000	0,4428	0,2980	0,7313	2,4440	0,4888	67%
4	0,2719	0,4416	0,4428	1,0000	0,0066	0,3137	1,4766	0,2953	0%
5	0,7597	0,3463	0,2980	0,0066	1,0000	0,4974	1,9079	0,3816	30%
6	0,8499	0,5362	0,7313	0,3137	0,4974	1,0000	2,9284	0,5857	100%
II	Poland								
1	1,0000	0,2494	0,7716	0,2114	0,2340	0,6496	2,1160	0,4232	76%
2	0,2494	1,0000	0,4817	0,1662	0,2087	0,2605	1,3665	0,2733	0%
3	0,7716	0,4817	1,0000	0,0016	0,0793	0,3711	1,7053	0,3411	34%
4	0,2114	0,1662	0,0016	1,0000	0,7757	0,4110	1,5659	0,3132	20%
5	0,2340	0,2087	0,0793	0,7757	1,0000	0,6608	1,9584	0,3917	60%
6	0,6496	0,2605	0,3711	0,4110	0,6608	1,0000	2,3530	0,4706	100%
III	the Czech Republic								
1	1,0000	0,7145	0,3673	0,1931	0,3196	0,0710	1,6655	0,3331	41%
2	0,7145	1,0000	0,8689	0,4886	0,4415	0,2306	2,7441	0,5488	100%
3	0,3673	0,8689	1,0000	0,5253	0,4260	0,1821	2,3696	0,4739	80%
4	0,1931	0,4886	0,5253	1,0000	0,4121	0,3316	1,9507	0,3901	57%
5	0,3196	0,4415	0,4260	0,4121	1,0000	0,0964	1,6956	0,3391	43%
6	0,0710	0,2306	0,1821	0,3316	0,0964	1,0000	0,9118	0,1824	0%

Source: own elaboration

Table 4: Correlation's I – classes – relative values

		Slovakia																		
<i>ij,k</i>	2.3	2.4	2.5	2.6	3.2	3.4	3.5	3.6	4.2	4.3	4.5	4.6	5.2	5.3	5.4	5.6	6.2	6.3	6.4	6.5
i = 1	0,2045	0,5753	0,1862	-0,1777	0,5271	0,5493	0,5928	-0,0755	-0,5273	-0,0121	-0,4104	-0,0106	0,7241	0,7589	0,7876	0,7371	-0,8286	-0,7570	-0,8367	-0,8367
	1.3	1.4	1.5	1.6	3.1	3.4	3.5	3.6	4.1	4.3	4.5	4.6	5.1	5.3	5.4	5.6	6.1	6.3	6.4	6.5
i = 2	0,2045	0,5753	0,1862	-0,1777	0,2064	0,7125	0,3065	-0,0252	0,5856	0,7333	0,4731	0,7609	0,0998	0,2645	0,3892	0,1087	-0,4427	-0,4118	-0,7921	-0,4473
	1.2	1.4	1.5	1.6	2.1	2.4	2.5	2.6	4.1	4.2	4.5	4.6	5.1	5.2	5.4	5.6	6.1	6.2	6.4	6.5
i = 3	0,5271	0,5493	0,5928	-0,0755	0,2064	0,7125	0,3065	-0,0252	-0,3633	-0,7337	-0,4618	-0,3295	-0,2936	0,1925	0,3291	-0,1111	-0,5336	-0,6766	-0,6958	-0,7041
	1.2	1.3	1.5	1.6	2.1	2.3	2.5	2.6	3.1	3.2	3.5	3.6	5.1	5.2	5.3	5.6	6.1	6.2	6.3	6.5
i = 4	-0,5273	-0,0121	-0,4104	-0,0106	0,5856	0,7333	0,4731	0,7609	-0,3633	-0,7337	-0,4618	-0,3295	0,3196	-0,1895	0,1465	0,1814	0,1629	0,7269	-0,0184	0,3578
	1.2	1.3	1.4	1.6	2.1	2.3	2.4	2.6	3.1	3.2	3.4	3.6	4.1	4.2	4.3	4.6	6.1	6.2	6.3	6.4
i = 5	0,7241	0,7589	0,7876	0,7371	0,0998	0,2645	0,3892	0,1087	-0,2936	0,1925	0,3291	-0,1111	0,3196	-0,1895	0,1465	0,1814	0,4326	-0,3936	-0,4292	-0,5216
	1.2	1.3	1.4	1.5	2.1	2.3	2.4	2.5	3.1	3.2	3.4	3.5	4.1	4.2	4.3	4.5	5.1	5.2	5.3	5.4
i = 6	-0,8286	-0,7570	-0,8367	-0,8367	-0,4427	-0,4118	-0,7921	-0,4473	-0,5336	-0,6766	-0,6958	-0,7041	0,1629	0,7269	-0,0184	0,3578	0,4326	-0,3936	-0,4292	-0,5216
		Poland																		
<i>ij,k</i>	2.3	2.4	2.5	2.6	3.2	3.4	3.5	3.6	4.2	4.3	4.5	4.6	5.2	5.3	5.4	5.6	6.2	6.3	6.4	6.5
i = 1	-0,2193	0,2952	0,3137	0,5704	0,7677	0,7891	0,8153	0,7515	-0,2648	-0,3304	-0,0487	0,0802	0,3020	0,4655	0,1135	-0,3422	-0,7643	-0,6150	-0,6315	-0,6783
	1.3	1.4	1.5	1.6	3.1	3.4	3.5	3.6	4.1	4.3	4.5	4.6	5.1	5.3	5.4	5.6	6.1	6.3	6.4	6.5
i = 2	-0,2193	0,2952	0,3137	0,5704	0,4695	0,4887	0,4771	0,6451	0,2259	0,1906	0,0071	0,0672	-0,2836	-0,1951	-0,1281	-0,0504	0,5739	0,5398	0,2138	0,1671
	1.2	1.4	1.5	1.6	2.1	2.4	2.5	2.6	4.1	4.2	4.5	4.6	5.1	5.2	5.4	5.6	6.1	6.2	6.4	6.5
i = 3	0,7677	0,7891	0,8153	0,7515	0,4695	0,4887	0,4771	0,6451	0,2598	-0,0945	-0,1003	0,1783	-0,4202	0,0248	-0,1276	-0,4656	0,2691	-0,5869	-0,4064	-0,5660
	1.2	1.3	1.5	1.6	2.1	2.3	2.5	2.6	3.1	3.2	3.5	3.6	5.1	5.2	5.3	5.6	6.1	6.2	6.3	6.5
i = 4	-0,2648	-0,3304	-0,0487	0,0802	0,2259	0,1906	0,0071	0,0672	0,2598	-0,0945	-0,1003	0,1783	-0,7642	-0,7684	-0,7783	-0,7367	0,3683	0,3862	0,4420	-0,2144
	1.2	1.3	1.4	1.6	2.1	2.3	2.4	2.6	3.1	3.2	3.4	3.6	4.1	4.2	4.3	4.6	6.1	6.2	6.3	6.4
i = 5	0,3020	0,4655	0,1135	-0,3422	-0,2836	-0,1951	-0,1281	-0,0504	-0,4202	0,0248	-0,1276	-0,4656	-0,7642	-0,7684	-0,7783	-0,7367	-0,6883	-0,6423	-0,7456	-0,5944
	1.2	1.3	1.4	1.5	2.1	2.3	2.4	2.5	3.1	3.2	3.4	3.5	4.1	4.2	4.3	4.5	5.1	5.2	5.3	5.4
i = 6	-0,7643	-0,6150	-0,6315	-0,6783	0,5739	0,5398	0,2138	0,1671	0,2691	-0,5869	-0,4064	-0,5660	0,3683	0,3862	0,4420	-0,2144	-0,6883	-0,6423	-0,7456	-0,5944
		the Czech Republic																		
<i>ij,k</i>	2.3	2.4	2.5	2.6	3.2	3.4	3.5	3.6	4.2	4.3	4.5	4.6	5.2	5.3	5.4	5.6	6.2	6.3	6.4	6.5
i = 1	0,8587	0,7244	0,6745	0,7193	-0,7320	0,3185	0,2697	0,3613	0,2556	-0,0002	-0,3762	-0,1802	0,0065	0,1938	0,4465	0,3150	-0,1378	0,0045	0,0075	0,0426
	1.3	1.4	1.5	1.6	3.1	3.4	3.5	3.6	4.1	4.3	4.5	4.6	5.1	5.3	5.4	5.6	6.1	6.3	6.4	6.5
i = 2	0,8587	0,7244	0,6745	0,7193	0,9319	0,8246	0,8386	0,8642	-0,4978	-0,0764	-0,8202	-0,4489	0,3215	0,1593	0,8087	0,4329	0,2578	0,1487	0,0833	0,2106

	1.2	1.4	1.5	1.6	2.1	2.4	2.5	2.6	4.1	4.2	4.5	4.6	5.1	5.2	5.4	5.6	6.1	6.2	6.4	6.5
i = 3	-0,7320	0,3185	0,2697	0,3613	0,9319	0,8246	0,8386	0,8642	-0,4978	-0,2333	-0,8502	-0,5011	0,3502	0,0955	0,8287	0,4173	0,1682	-0,0379	0,0099	0,1567
	1.2	1.3	1.5	1.6	2.1	2.3	2.5	2.6	3.1	3.2	3.5	3.6	5.1	5.2	5.3	5.6	6.1	6.2	6.3	6.5
i = 4	0,2556	-0,0002	-0,3762	-0,1802	-0,4978	-0,0764	-0,8202	-0,4489	-0,4978	-0,2333	-0,8502	-0,5011	0,5097	0,8020	0,8260	0,4730	-0,3248	-0,2579	-0,3314	-0,4095
	1.2	1.3	1.4	1.6	2.1	2.3	2.4	2.6	3.1	3.2	3.4	3.6	4.1	4.2	4.3	4.6	6.1	6.2	6.3	6.4
i = 5	0,0065	0,1938	0,4465	0,3150	0,3215	0,1593	0,8087	0,4329	0,3502	0,0955	0,8287	0,4173	0,5097	0,8020	0,8260	0,4730	0,0780	-0,0062	0,0212	0,2712
	1.2	1.3	1.4	1.5	2.1	2.3	2.4	2.5	3.1	3.2	3.4	3.5	4.1	4.2	4.3	4.5	5.1	5.2	5.3	5.4
i = 6	-0,1378	0,0045	0,0075	0,0426	0,2578	0,1487	0,0833	0,2106	0,1682	-0,0379	0,0099	0,1567	-0,3248	-0,2579	-0,3314	-0,4095	0,0780	-0,0062	0,0212	0,2712

Source: own elaboration

Sborník příspěvků z konference HRADECKÉ EKONOMICKÉ DNY 2009

Díl I.

Výkonný redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

Rok a místo vydání: 2009, Hradec Králové

Vydání: první

Náklad: 150 ks

Vydalo nakladatelství Gaudeamus, Univerzita Hradec Králové jako svou 895. publikaci.

ISBN 978-80-7041-455-2